



Facoltà di Scienze Politiche

Corso di Laurea Magistrale in Relazioni Internazionali

Cattedra di Movimenti di Popolazione e Relazioni Internazionali

**Il Contributo degli Immigrati alla Crescita delle Attività
Indipendenti in Italia**

RELATORE

Prof. Alfonso Giordano

CANDIDATO

Davide Allegra

CORRELATORE

Prof. Antonio La Spina

MATRICOLA

605842

ANNO ACCADEMICO 2008/2009

Indice

Il contributo degli immigrati alla crescita delle attività indipendenti in Italia

Introduzione.....	5
--------------------------	----------

Capitolo primo

Quadro teorico e letteratura internazionale: come spiegare l'imprenditoria immigrata

1.1 Imprenditoria immigrata dai grandi numeri anche in Italia	10
1.2 Imprenditoria ed imprenditoria immigrata.....	16
1.3 La questione dell'etnicità.....	19
1.4 Lavoro autonomo e lavoratori autonomi.....	24
1.5 La letteratura internazionale: premesse.....	25
1.6 La suddivisione degli approcci teorici dell'imprenditoria immigrata	28
1.7 Gli approcci <i>supply side</i>	31
1.7.1 La teoria dello svantaggio	32
1.7.2 L'ipotesi della mobilità bloccata	35
1.7.3 La spiegazione delle <i>middleman minorities</i>	38
1.7.4 La spiegazione della successione ecologica.....	43
1.7.5 L'analisi delle economie di <i>enclave</i>	46
1.8 Gli approcci <i>demand side</i> e gli approcci intermedi.....	49
1.8.1 Il contesto economico di inserimento	51
1.8.2 Il ruolo dei fattori istituzionali	56
1.8.3 Il modello interattivo di Waldinger e la <i>mixed embeddedness</i> di Kloosterman e Rath....	59

Capitolo secondo

I numeri e le caratteristiche dell'imprenditoria immigrata in Italia

2.1 Lo sviluppo quantitativo delle imprese straniere in Italia.....	67
2.2 I principali gruppi nazionali di imprenditori immigrati	72
2.2.1 Imprenditori immigrati nel 2009.....	75
2.3. La localizzazione territoriale delle imprese immigrate.....	80
2.4 I settori di attività economica.....	84
2.4.1 L'imprenditoria femminile	89
2.5 L'evoluzione della legislazione italiana in materia migratoria e di imprenditoria.....	91
2.6. Gli adempimenti di un imprenditore immigrato	97

Capitolo terzo

Imprenditori immigrati e banche nel contesto romano: un fenomeno in crescita

3.1. L'affascinante realtà dell'imprenditoria romana	102
3.2. Il capitale culturale degli imprenditori immigrati	106
3. Vantaggi e svantaggi della scelta imprenditoriale a Roma.....	113
3.4. Il sostegno di Roma all'imprenditoria immigrata: dall'esperienza di Chances al Progetto Migrimpresa.....	123
3.4.1 Migrimpresa: Corsi gratuiti per stranieri e mediatori culturali finanziati dalla Regione Lazio.....	128
3.5. Dal welcome marketing al migrant banking.....	129
3.5.1. Strumenti di credito per gli imprenditori immigrati: il microcredito.....	132
3.5.2 Le banche per gli immigrati: la Extranbanca di Milano e la Banca di Credito Cooperativo di Roma.....	135
3.6. Banche ed imprese: possibili agenti di integrazione?	137

Capitolo quarto

Le testimonianze degli imprenditori immigrati

Questionario imprenditori immigrati 142

Intervista a Moidin. Roma, 14-01-2010.....	147
Intervista a Mareg (detto Mario). Roma, 21-01-2010.....	147
Intervista ad Hamada. Roma, 23-01-2010.	148
Intervista a Yasser. Roma, 23-01-2010.	150
Intervista a Zubair. Roma, 29-01-2010.	151
Intervista a Carlos. Roma, 30-01-2010.	152
Intervista a Tom. Roma, 03-02-2010.	153
Intervista ad Ahmed. Roma, 05-02-2010.	154
Intervista a Mohamed (detto Mimmo). Roma, 06-02-2010.....	155
Intervista ad Ezat. Roma-Infernetto, 06-02-2010.	156

Conclusioni..... 158

Bibliografia 167

Sitografia..... 172

Introduzione

L'interesse verso l'imprenditoria immigrata è il risultato di alcuni studi condotti a metà del secondo anno del corso in Relazioni Internazionali, presso la LUISS- Guido Carli. Il primo vero contatto con questo interessante filone di studi si è avuto, in particolare, attraverso alcuni testi che il Professore Relatore, titolare del corso, ha indicato agli studenti per affrontare la preparazione dell'esame in Movimenti di popolazione e Relazioni internazionali.

Nel caso in ispecie si trattava solamente di brevi passi, che non contenevano alcuna vera trattazione approfondita del fenomeno, passi che anzi si limitavano solamente a farne qualche rapido accenno. Queste poche righe hanno avuto però il merito di provocare quella prima essenziale tensione, determinante a che uno studente scelga e circoscriva l'argomento, che sarà poi l'oggetto del finale lavoro di Tesi.

Partendo quindi da singole notizie e da conoscenze ancora allo stato embrionale, è iniziata successivamente una raccolta di ulteriori testi, articoli, ricerche e lavori vari che hanno concesso di poter approfondire il fenomeno che, già da allora, appariva abbastanza complesso e quindi analizzabile anche da punti di vista differenti.

Quest'ultima caratteristica, cioè quella di poter vagliare la materia da più ottiche, è indubbiamente quella più pregevole: i contributi di quegli autori che guardano con interesse all'imprenditorialità degli stranieri, infatti, non sono inquadrabili nell'ambito di una sola disciplina, bensì in quello di più scienze. Tra queste vi sono quella puramente sociologica (molti sociologi, soprattutto americani, si sono dimostrati attenti e curiosi di capire il perché delle evidenti propensioni di numerosi gruppi verso il lavoro autonomo imprenditoriale), quella economica (non vi dubbio che al centro di numerose indagini dei vari autori vi siano non solo i titolari di

impresa, ma anche l'impresa stessa, per come essa cambia nel tempo e per come viene portata avanti e gestita), e quella dei moderni *migration studies* (cioè il nuovo autonomo campo di studi che analizza la fenomenologia delle migrazioni e dei movimenti di popolazione).

Un'ulteriore caratteristica della materia risiede inoltre nella, più volte declamata, novità di questo filone di studi. In questo lavoro, questo tipo di novità, cioè il fatto che l'intera materia non fosse già stata totalmente "sviscerata", si è rivelato essere elemento di maggiore stimolo all'approfondimento. Studiare un fenomeno attuale, o relativamente nuovo, porta, infatti, con sé sia dei vantaggi, sia degli sfavori. Limitandomi ai primi, penso proprio che studiare delle realtà o dei processi recenti sia molto più appagante del normalissimo affidarsi allo studio documentario di un argomento su cui tutto, o molto, già è stato scritto. La curiosità e la voglia di saperne di più restano sempre vivide, così come è anche vero che avere la possibilità di poter trarre delle conclusioni proprie, come in una tesi, fornisce un ulteriore impulso.

Detto questo, il nostro paese a partire dai primi anni '90, ha conosciuto un rapido trend di crescita nel numero dei titolari stranieri di impresa: non prendendo in considerazione gli investimenti diretti esteri (IDE) provenienti da quei soggetti, cittadini di paesi ricchi, sembra che le varie minoranze di immigrati siano state le vere e proprie protagoniste di questo fenomeno che, almeno apparentemente, sembrerebbe essere per le stesse un indice di grande sviluppo ed maggiore integrazione. Stando a quanto sostengono alcune stime, gli immigrati imprenditori sono quelli che nel tempo possono contare su maggiori risorse e proprio per questo gli stessi avrebbero pertanto più chance di incrementare nel tempo il proprio benessere.

L'imprenditoria degli stranieri è un fenomeno che in Italia investe diversi settori economici ed ha diversa localizzazione sul territorio nazionale. I dati forniti da vari istituti indicano come, in tutta probabilità, circa uno straniero su sei sia oggi impegnato in Italia in

attività e lavori collegati con l'imprenditoria immigrata: l'accresciuto numero dei titolari ha provocato anche un collegato aumento nel numero delle altre figure societarie, tra le quali vi sono i soci ed i dipendenti.

La realtà per cui questa crescita sarebbe merito delle minoranze immigrate, oltre ad essere confermata dai dati sulle nazionalità, sarebbe avvalorata anche dalle ricerche sulla dimensione di queste imprese, che nella maggior parte dei casi sono piccole: gli immigrati imprenditori, almeno all'inizio, non dispongono di ingenti risorse finanziarie da investire e tenderebbero così a concentrarsi in quelle attività imprenditoriali di ridotta dimensione, prive anche di un elevato contenuto tecnologico.

Questa microimprenditorialità tuttavia sembra essere in grado, nonostante la dimensione, di generare un costante ricambio all'interno della popolazione totale delle imprese: la quota delle imprese gestite da immigrati sul totale delle imprese aumenta regolarmente ed è riuscita in parte a sopperire l'elevata mortalità aziendale, di questi anni, delle imprese italiane. Sebbene nello stesso periodo sia aumentata anche quella delle imprese immigrate, la natalità di queste ultime ha continuato ad essere sempre superiore, anche con percentuali abbastanza nette.

Alle questioni legate a questa imprenditorialità hanno tentato di rispondere numerosi autori, in larga parte non italiani. Questa letteratura contempla svariate ipotesi per spiegare il boom economico nei diversi paesi (non solo l'Italia), queste stesse sono al loro interno abbastanza diversificate e fanno perciò leva su criteri ed argomentazioni anche molto differenti: alcune insistono sulle risorse culturali dei singoli gruppi, altre spiegano il fenomeno attraverso i processi di trasformazione postfordista delle economie industrializzate, altre ancora prendono spunto dai ben affermati meccanismi della solidarietà intra-etnica o anche sulla storica posizione di alcuni gruppi all'interno delle società ospitanti.

La seconda parte di questo lavoro si concentra, infine, sull'imprenditoria immigrata installata nell'area romana, con tutte le sue implicazioni, e su un importante argomento, tipico nello studio delle suddette ditte, e cioè quello dell'accesso al credito. Al pari di ogni altro imprenditore, anche gli immigrati hanno bisogno di accedere al mercato dei capitali, molti titolari di impresa richiedono prodotti e servizi bancari ma lamentano spesso una scarsa attenzione da parte dei vari istituti a concedere loro (nuovi soggetti potenzialmente bancabili) prestiti, mutui e altre forme di finanziamento. Ciononostante, anche il mercato italiano, in questi anni, sta conoscendo nuove numerose iniziative volte ad affermare forme più o meno particolareggiate di credito. Alcuni prodotti e/o iniziative sono volte soprattutto ad attirare la domanda di capitali proveniente dai nuovi imprenditori: alcune banche, prima delle altre, sembrano aver fiutato nuovi profitti provenienti dalla crescita di queste imprese e stanno cercando quindi di intercettare i loro bisogni finanziari per farne quindi dei potenziali futuri clienti, espandendo così il loro bacino d'utenza a gruppi e a persone che oggi sono in cerca anche di una integrazione di tipo economico.

A complemento della seconda parte, e per verificare certe ipotesi, sono state inoltre effettuate dieci interviste ad altrettanti imprenditori immigrati, gestori e titolari di diverse categorie di imprese "etniche". A questi testimoni privilegiati, tutti naturalmente collocati nella dinamica area romana, è stata proposta una traccia di trenta domande, uguale per tutti, tramite la quale si è cercato, come detto, di ottenere dei riscontri su ciò che gli studiosi e la letteratura hanno sintetizzato, ma anche di venire a conoscenza di ulteriori informazioni e/o opinioni sulle proprie esperienze di vita, sul modo con cui questi guardano al futuro della loro attività, sul peso della loro cultura d'origine nella conduzione dell'impresa, sul loro rapporto con le banche e con la pubblica amministrazione, sulle relazioni che questi intrattengono con gli altri connazionali e con gli italiani, nonché sulla paventata

relazione positiva tra imprenditoria ed integrazione. I soggetti intervistati sono originari di diversi paesi: dall’Etiopia all’Uruguay, dalla Siria all’Egitto. In molti casi, nonostante talvolta vi siano stati problemi di lingua, questi sono stati capaci di raccontare storie di vita e percorsi anche molto interessanti fatti di ambizione, intraprendenza, valorizzazione del loro capitale culturale o, ancora una volta, sentimenti di integrazione.

L’obiettivo di questo lavoro è quindi quello di fornire una descrizione puntuale della presenza delle imprese immigrate in Italia, capirne le dinamiche principali e soprattutto individuare quali tra le spiegazioni che sono state formulate possano essere adattate al nostro paese, che ha avuto una storia dell’immigrazione diversa e più recente. Un secondo fine è quello di delineare le principali questioni che attengono queste particolari imprese; attraverso quest’analisi e col contributo decisivo delle interviste si cercherà inoltre di fornire un’immagine, la più dettagliata possibile, della figura dell’imprenditore immigrato in Italia, per delinearne i tratti principali, le attitudini, le necessità ed infine le aspirazioni.

Le principali domande cui si cercherà pertanto di rispondere sono pertanto le seguenti:

- La dinamica delle imprese gestite da immigrati ha potuto contare, durante tutti questi lunghi anni di crisi, su “doti aggiuntive” rispetto alle imprese italiane, oppure si tratta di un, già studiato, fenomeno di sostituzione tra autoctoni e stranieri in alcuni tipi di occupazioni, dettato dalle contemporanee trasformazioni del mercato e dell’economia?
- Chi è l’imprenditore immigrato che ha avviato un’impresa in Italia? Come può essere descritto? Quali sono le sue aspettative?

*Il passaggio degli immigrati
nelle file del lavoro indipendente rappresenta
forse la più interessante evoluzione del rapporto
tra lavoratori stranieri ed economie riceventi
degli ultimi due decenni.*

Maurizio Ambrosini¹

*Forte mobilità sociale e geografica
significa che si moltiplicano le occasioni in cui un gruppo
culturalmente integrato si trova ad accogliere
al suo interno individui culturalmente diversi*

Simonetta Tabboni²

Capitolo primo

Quadro teorico e letteratura internazionale: come spiegare l'imprenditoria immigrata

1.1 Imprenditoria immigrata dai grandi numeri anche in Italia

Il titolo di questo primo paragrafo può destare sorpresa in chi non ha mai sentito parlare di immigrati imprenditori. Capita infatti molto poco che i giornali o i programmi di approfondimento, anche in maniera disinteressata, si interessino di imprenditoria degli immigrati o di imprenditorialità degli stranieri, espressione quest'ultima utilizzata, per esempio, solamente dagli studiosi della materia. Il titolo di questo primo paragrafo, inoltre, può destare sorpresa anche in un

¹ Ambrosini M. (2007), "Il mercato del lavoro immigrato" in Regini M. (a cura di), *La sociologia economica contemporanea*, Roma - Bari: Editori Laterza. Pag.225.

² Tabboni S. (a cura di) (1986), *Vicinanza e lontananza. Modelli e figure dello straniero come categoria sociologica*, Milano: Franco Angeli. Pag.77.

secondo modo, quando cioè induce chi legge a chiedersi il perché, in precedenza, l'Italia non avesse i grandi numeri dell'imprenditoria immigrata e soprattutto rispetto a chi. In quest'ultimo caso il pensiero corre sempre all'onnipresente paragone con gli altri paesi europei che in questa circostanza sono anche i paesi con grande tradizione di immigrazione³.

Queste considerazioni servono ad introdurre due evidenti fatti che riguardano l'imprenditoria degli stranieri in Italia: il primo riguarda la constatazione per cui la grande crescita nel numero delle imprese gestite da immigrati, nel nostro sistema economico, è passato completamente inosservato alle analisi e all'attenzione dei *media* italiani, nonostante l'interesse che i vari governi, ed anche il governo italiano, hanno mostrato, in questi anni, nei confronti delle attività indipendenti in generale e anche nei confronti di quelle gestite da immigrati⁴.

³ Particolarmente interessante è la classificazione dei vari paesi, non solo europei, fatta da Chiesi e Zucchetti:

- Le democrazie anglosassoni d'oltreoceano nelle quali l'immigrazione ha avuto un ruolo costitutivo (Australia, Canada e Stati Uniti);
- I maggiori paesi europei con una consolidata esperienza nell'accoglimento di flussi migratori (Francia, Germania, Olanda e Regno Unito);
- I nuovi paesi europei d'immigrazione (Italia, Spagna e Portogallo)

Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea. Pag.77.

⁴ Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea. A pag.38 "Il tutta l'Europa occidentale negli ultimi anni si è assistito al lancio di politiche di supporto all'attività economica indipendente di piccole e medie dimensioni, (...) i governi hanno iniziato a sostenere il lavoro autonomo e la piccola imprenditorialità poiché probabilmente con un eccesso di enfasi e di aspettative, vi intravedono una via di uscita dalla disoccupazione e dall'esclusione sociale".

Aldrich H. e Reiss A.J. (1976), "Continuities in study of Ecological Succession: Changes in the race composition of neighborhoods and their businesses" in *American Journal of Sociology*, Vol.81, n.4. A pag.865, anche negli Stati Uniti "government promotion of minority entrepreneurship has encouraged some to go into business for themselves".

Jones T. e McEvoy D. (1992), "Ressources ethnique et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada", in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.108, i due autori riferiscono della "bataille thatchérienne pour la conquête du cœur et de l'esprit de l'électorat asiatique". "(...) alors qu'il a été nécessaire pour le gouvernement britannique des années quatre-vingts de créer une -culture d'entreprise- au bénéfice des indigènes britanniques, de toute l'évidence, les Asiatique en jouissant déjà depuis l'aube des temps".

Il quasi totale silenzio dei *media* era non giustificato ieri, quando cioè, all'inizio degli anni '90, il fenomeno cominciava ad affacciarsi e a crescere a ritmi contenuti ed è tale anche oggi, cioè quando il trend di crescita sembra inarrestabile. Complice di questo silenzio è anche il fatto che nel nostro paese, da un paio di anni, la retorica nei confronti degli immigrati si è parecchio incattivita: importanti fatti di cronaca nera con il coinvolgimento di immigrati, la percezione di non poter respingere in maniera efficace gli sbarchi dei clandestini al Sud, nonché il sempre più evidente ricambio di popolazione nei borghi o nei quartieri periferici delle città del Nord hanno prodotto un drastico mutamento del clima politico. In questi anni si sono parecchio valorizzate le posizioni centrate sulla sicurezza dei cittadini, sul respingimento immediato di chi tenta di entrare in maniera illegale, sul controllo del territorio. Tutta questa eccessiva enfasi sulla “difesa del sacro suolo” ha contribuito a cementare un modo di guardare agli stranieri immigrati come persone spesso incolte, culturalmente arretrati o addirittura come gente senza nulla da comunicare, come se i rispettivi paesi di origine non abbiano mai espresso una cultura, delle tradizioni, dei valori e degli ideali, al pari di ogni altra società.

In quest’ottica, parlare pubblicamente bene degli immigrati e raccontare storie di successo è molto difficile, anche se l’imprenditoria degli immigrati è anche questo.

Come si vedrà, essa può significare per numerose persone la giusta via per garantirsi la mobilità sociale, è una chance di maggior benessere, riconoscimento sociale ed integrazione. Tutti benefici che molti stranieri cercano di guadagnarsi lavorando alacremente anche quando sono alla guida di piccolissime realtà imprenditoriali, gravate da molti

Boissevain J., Hodeir C., Ma Mung E., Body-Gendrot S. (1992), «Les entreprises ethniques aux Pays-Bas », in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag. 104: « Le gouvernement hollandais est sensible aux problèmes spécifiques rencontrés par les entrepreneurs appartenant aux communautés ethniques. Des commissions étudient leurs problèmes afin d’aider à l’amélioration de leurs chances de survie ».

svantaggi. L'imprenditoria immigrata, nelle sue migliori espressioni è infine capace di mostrare a tutti come queste stesse persone abbiano, non solo una cultura alle spalle, ma addirittura in certi casi, una cultura imprenditoriale; considerazione non di poco conto se si considera che l'Italia è il paese OCSE con il più alto tasso di lavoro autonomo⁵.

La seconda importante constatazione concerne il fatto che la penetrazione economica operata da queste imprese in Italia si è verificata in netto ritardo, rispetto agli altri paesi europei e agli Stati Uniti. Questo ritardo risulta essere molto accentuato nei confronti dei paesi di grande tradizione migratoria, e cioè Regno Unito, Francia, Germania e Paesi Bassi. Questo ritardo inoltre, guardando alla nota 3, non può che essere spiegato con il fatto che l'Italia, solo recentemente, rispetto agli altri paesi, è divenuta un paese di immigrazione; l'Italia solo a partire dalla metà degli anni '70 ha visto invertire il flusso dell'emigrazione, ritrovandosi oggi ad essere, come si vedrà in seguito, uno dei paesi europei con il maggior numero di stranieri⁶.

Esito scontato, anche la letteratura italiana sull'imprenditoria immigrata è in ritardo. La letteratura europea già da molti anni ha sviluppato un sostanzioso corpus di lavori, sostanzialmente a partire dagli anni '70. Questi lavori includono teorie, spiegazioni, dottrine e valide indagini sperimentali su singoli gruppi nazionali di immigrati imprenditori. Distinta dalla letteratura europea, quella nordamericana si è sviluppata sempre nello stesso periodo, se non prima, e costituisce

⁵ Amato F. (a cura di) (2009), *Atlante dell'immigrazione in Italia*, Roma: Carocci Editore. Pag.81.

⁶ Il 28 ottobre 2009 la Caritas/Migrantes di Roma, nella persona del coordinatore Franco Pittau ha fornito l'ultimo dato sulla presenza straniera in Italia. Il Centro Studi e Ricerche IDOS calcola in Italia, per il 2008, una popolazione superiore ai 60 milioni di abitanti (60.045.068). Tra questi i cittadini stranieri residenti sono 3.891.295. In questa cifra tuttavia non sono comprese le presenze regolari non ancora registrate in anagrafe e quelle irregolari. Secondo una stima, includendo anche questi, si sarebbe raggiunto il numero record di 4.329.000 individui. Dato questo che ha suscitato ovvio scalpore. Vedi capitolo secondo. Caritas/Migrantes (2009), *Immigrazione Dossier Statistico 2009 XIX Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS. Pag.13.

propriamente la fonte dei più importanti studi in materia di imprenditorialità degli stranieri. Gli autori europei hanno dovuto faticare parecchio per guadagnarsi un posto di rilievo in questo settore di studi: i vari autori americani hanno sempre teso e confrontarsi/scontarsi prima nel loro plurale recinto e solo in un secondo momento hanno aperto le porte ai colleghi del vecchio continente, continuando però a coltivare un sostanziale distinguo tra le loro ricerche e quelle europee⁷.

La letteratura italiana sull'argomento è davvero recentissima, col tempo l'interesse è cresciuto e gli studiosi sono diventati numerosi, anche perché l'imprenditoria immigrata può essere analizzata da molti punti di vista: da quello della sociologia economica, in primis, ma la stessa è anche oggetto di interesse da parte di numerosi economisti e da parte di tutti quei centri di ricerca finanziati da enti e associazioni a finalità umanistiche, come per esempio la già nominata IDOS di Roma.

Il compito di questi studiosi è proprio quello di colmare questa lacuna nelle scienze sociali italiane, anche per un motivo già compreso e cioè il fatto che le numerose indagini fatte negli Stati Uniti, in molti casi, non sono del tutto aderenti alla realtà italiana e a quella europea. Gli Stati Uniti (come il Canada e l'Australia) devono all'immigrazione addirittura la loro costituzione ed il loro mercato del lavoro è veramente molto diverso. Gli americani anche in quest'ambito hanno fatto scuola, ma le loro teorie necessitano di essere adattate e riformulate alla luce del contesto europeo.

Senza anticipare ciò che verrà chiarito nel capitolo che segue, il processo di inserimento nel nostro tessuto economico nazionale da parte delle imprese create da immigrati è iniziato a partire dagli anni

⁷ Bisogna però sottolineare il fatto che la diversità tra Stati Uniti ed Europa è sostanziale anche da un altro punto di vista, essa riposa fondamentalmente sulle grandi differenze istituzionali e strutturali tra i due mercati del lavoro.

'90 ed ha conosciuto, fino a tutt'oggi, due fasi distinte ed in virtù di queste viene quindi cronologicamente diviso. Nella prima fase ('90-'98) si è avuto uno sviluppo costante ma ordinato, la crescita del numero di nuove ditte create dagli immigrati è stata graduale e silenziosa ed interessava solo determinati gruppi etnici, ancora oggi ai vertici delle statistiche sulla presenza imprenditoriale straniera.

La seconda fase ('99-'09) ha avuto ben altro ritmo, la crescita del numero delle ditte immigrate si è confermata di anno in anno con ritmi più che crescenti⁸, questa è la fase in cui anche in Italia si è cominciato a parlare di una vera e propria sostituzione tra autoctoni ed immigrati di interi settori o di parti di questi settori nel lavoro autonomo imprenditoriale. A giustificazione di questo trend vi sono una serie di spiegazioni:

- L'aumento dei flussi migratori verso l'Italia. Oltre alla tradizionale frattura a sud, con la dissoluzione dell'Unione Sovietica e delle repubbliche socialiste, si è aperta anche la frattura ad est, cosicché il numero degli immigrati è parecchio aumentato e la sua composizione all'interno si è parecchio differenziata. L'Italia ha anche provveduto a regolarizzare gli immigrati, anche in maniera massiccia. Il caso più significativo di regolarizzazione è quello dell'anno 2002.
- Sono state apportate importanti modifiche alla legislazione italiana in materia migratoria che hanno concesso a parecchi immigrati di poter aprire una attività indipendente, mentre in precedenza veniva selettivamente concesso solo ad alcuni di loro (legge 40/1998).

⁸ Nel 2005, per esempio, il numero dei titolari stranieri di impresa in Italia è cresciuto del 34% sull'anno precedente, e nell'anno successivo la crescita è stata ancora più elevata, 38% in più. Vedi capitolo secondo.

- In generale l'economia italiana al pari delle altre economie dell'occidente industrializzato si sta ristrutturando: i processi di globalizzazione e di terziarizzazione cambiano il modo in cui la ricchezza viene prodotta. Le nuove professioni ed il lavoro ricco e specializzato offrono agli immigrati nuovi spazi, abbandonati dagli autoctoni. I grandi centri urbani in particolare compongono una domanda di prodotti e servizi etnicamente connotati, sulla spinta anche di una notevole varietà nelle preferenze espresse dai consumatori.

1.2 Imprenditoria ed imprenditoria immigrata

Sebbene sia abbastanza pacifico riconoscere il rilievo economico di tale crescita, nello studio della materia ci si scontra spesso con una serie di ambiguità, a volte terminologiche e a volte meno, che hanno però un grande impatto sullo studio stesso e sono suscettibili di condurre a degli errori. Come sottolinea la letteratura, già l'espressione -imprenditoria immigrata- è di per sé “generica”⁹ e per questo “problematica”¹⁰. È l'espressione che tutta la letteratura unanimemente utilizza nelle varie traduzioni, da quando questi studi si sono affermati. Tuttavia non è la locuzione migliore e quella più precisa da utilizzare, per diversi motivi.

In primo luogo, -imprenditoria- ed –imprenditore- sono termini molto ampi, suscettibili di includere soggetti molto diversi tra loro: è imprenditore chi possiede e guida una grande impresa che da lavoro a decine, se non centinaia di persone, così come lo è il piccolo artigiano immigrato che lavora da solo in un piccolo garage; entrambi nella

⁹ Fondazione Ethnoland (2009), *Immigrati imprenditori in Italia*, Roma: Edizioni IDOS, pag.25.

¹⁰ Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea; pag.33.

definizione di legge data dal Codice civile sono imprenditori¹¹ ma nella realtà sono soggetti diversissimi. C'è da aggiungere anche che nel lessico italiano l'imprenditore assume una estrema valenza positiva, e nell'immaginario costituisce per moltissime persone la figura simbolo del successo e dell'autorealizzazione personale.

In secondo luogo, l'ambiguità è evidente se, guardando alla letteratura precedente che ha studiato l'imprenditoria in generale e poi quella degli immigrati, si mettono a confronto l'imprenditore classico e l'imprenditore immigrato. Le due figure, di cui la prima è sicuramente un idealtipo, non si coordinano perfettamente, per cui determinate definizioni e consuetudini degli studi precedenti mal si adattano al nuovo imprenditore straniero: Codagnone¹² sottolinea come il prototipo di imprenditore degli studi classici possa solo in qualche raro caso essere affiancato all'imprenditore immigrato di oggi. La definizione classica di imprenditore è quella shumpiteriana¹³ elaborata addirittura all'inizio del secolo scorso. Questa definizione descrive un imprenditore innovativo e artefice della sua fortuna, una persona completamente assorbita nel proprio lavoro, che apporta benefici anche agli altri con il suo quotidiano impegno all'interno dell'azienda. L'imprenditore, solo lui, è in grado di procurare quelle innovazioni, di prodotto o di processo, che aumentano l'efficienza dell'azienda stessa, solo lui in misura maggiore rispetto agli altri contribuisce al suo funzionamento¹⁴.

¹¹ A norma dell'art.2082 C.c. (Libro V, Titolo II, Capo I, Sezione I) l'imprenditore è chi "esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi".

¹² Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea; Pag.33.

¹³ La definizione prende il nome dell'economista che J. Shumpeter, autore nel 1912 della *Teoria dello sviluppo economico*.

¹⁴ Kloosterman e Rath, due importanti sociologi olandesi definiscono l'imprenditore shumpiteriano come "the lone hero who comes up with a brilliant new combination of resources and, against all odds, makes a fortune out of it". Kloosterman R. e Rath J. (2001),

Se questa definizione è ancora valida, la grande maggioranza degli “imprenditori” immigrati non è tale. I nuovi “imprenditori” venuti dall’estero non possono essere descritti nei termini della stessa per una serie di motivi. In molti casi, per esempio, innovazione o creatività nemmeno esistono oppure non possono essere espresse a dovere; altre volte invece gli immigrati che gestiscono una ditta non godono di sufficiente autonomia, nel senso che dipendono da altri soggetti; altre volte ci sono delle imprese immigrate che con la loro attività occupano singole nicchie di mercato e che non maturano alcuno spirito imprenditoriale ed alcun benessere a causa della loro marginalità.

Fortunatamente, la definizione shumpiteriana non è valida come un tempo, ma la letteratura rilevante, sin dagli albori della materia, ha sempre utilizzato in maniera non appropriata termini come *immigrant entrepreneurship* ed *entreprenariat des immigrés*. Come si vedrà alla fine, questi nuovi soggetti sono tutti formalmente titolari di impresa, ma non tutti imprenditori. Basta anticipare il fatto che la gran parte dell’imprenditoria immigrata in Italia è costituita da piccole o piccolissime imprese (microimprenditoria) e che la maggior parte delle insidie per questi soggetti si hanno purtroppo in settori da loro occupati, con minori garanzie.

“Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored”
in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol.27, n.2. Pag. 192.

1.3 La questione dell'etnicità

Una seconda ambiguità è da rilevare in relazione all'uso dell'aggettivo -etnico- quando riferito ai sostantivi -imprenditore- o -imprenditoria-. Questa seconda ambiguità appartiene ancora a tutta la letteratura, ma soprattutto a quella americana che molto più di quella europea, utilizza l'espressione *ethnic business entrepreneurship*, successivamente tradotta letteralmente ed importata anche nel vecchio continente.

Se si passano in rassegna i vari lavori, si ritrova quest'espressione abbastanza spesso e altrettanto spesso si capisce come in realtà il significato di quest'aggettivo non sia lo stesso da un contributo all'altro. Vi sono dei lavori che lo utilizzano in maniera appropriata in quanto sottolineano maggiormente l'elemento dell'etnicità. Un'impresa è "etnica" utilizzando diversi criteri: etnicità in relazione al prodotto venduto (o servizio prestato), etnicità in relazione ad alcune pratiche manageriali interne, etnicità in relazione alla clientela o ai fornitori, etnicità dell'impresa collocata in un quartiere o in un sobborgo dominato da stranieri.

Altri lavori tuttavia, pur non ponendo alcuna enfasi su alcuna di queste connotazioni, trattano di -imprenditoria etnica- senza specificare il perché dell'utilizzo di questa espressione. La spiegazione è semplice: molti autori utilizzano quest'espressione automaticamente ma non vogliono riferire di alcuna particolare etnicità, *ethnic entrepreneurship* in questi casi significa – imprenditoria immigrata- (attività indipendenti gestite da immigrati).

Questo doppio significato è sicuramente da evitare perché induce in errore, è quindi preferibile utilizzare l'espressione -imprenditoria immigrata-, sicuramente più neutra e circoscrivere l'utilizzo di -

imprenditoria etnica- solo a quelle imprese o a quegli imprenditori con una particolare marcatura etnica¹⁵.

La questione dell'etnicità non può tuttavia essere circoscritta solo a questa ambiguità terminologica, perché il problema è molto più ampio rispetto a quello della definizione. Sebbene le teorie interpretative dell'imprenditoria immigrata in molti casi divergano molto, soprattutto nella valutazione della funzione (positiva o negativa) dell'inserimento di queste persone nelle attività d'impresa, tutte cercano di rispondere ad alcune domande, e cioè: l'impresa gestita da stranieri ottiene dei vantaggi dalla sua "diversità"? O meglio, la "diversità" di queste imprese determina anche una "diversità" nella conduzione degli affari che produce output positivi?

Ciò su cui ci si interroga è il reale valore dell'etnicità, quando essa possa essere correttamente espressa. Tali questioni sono presenti nei vari contributi con forza differente, non perché gli studiosi non riescono ad arrivare in capo ma perché, come si vedrà, nei vari contributi si combinano anche domande e questioni importanti di altre scienze e di altre discipline per cui c'è bisogno di un contingentamento tra i vari argomenti¹⁶. In molti casi succede anche

¹⁵ Amato F. (a cura di) (2009), *Atlante dell'immigrazione in Italia*, Roma: Carocci editore. A pag.82: "Questa imprenditorialità spesso viene erroneamente definita con l'aggettivo – etnica-. In realtà sarebbe più corretto definire tale solo quel gruppo di attività trasversali che vendono prodotti del paese d'origine o che si rivolgono esclusivamente alla propria comunità".

Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea. A pag.37: "nel corso della nostra esposizione non utilizzeremo l'espressione - imprenditorialità etnica- ma quella più neutra di imprenditorialità immigrata o di imprenditori di origine immigrata".

Aureli S. (2006), *Imprenditorialità straniera*, Urbino: Edizioni Goliardiche. A pag.12: "in questo lavoro, si è preferito utilizzare il termine imprenditore immigrato (...). Inoltre parlare di imprenditorialità immigrata, piuttosto che di imprenditorialità etnica, traduzione del più diffuso concetto anglosassone *ethnic entrepreneurship*, permette di enfatizzare la diversità culturale dell'imprenditore, legata al paese d'origine, senza tuttavia limitare l'analisi economica solo a quelle aziende che vendono un prodotto di origine etnica, eventualmente destinato ad una clientela etnicamente marcata".

¹⁶ Per fare un esempio, una delle teorie più accreditate, quella della "successione ecologica"(par.7.4) da un'ottima spiegazione all'imprenditoria degli immigrati negli Stati

che quelle domande rimangano senza risposta perché dalle indagini fatte quell'impresa, pur se gestita da un immigrato è completamente omologata al modello delle imprese gestite dagli autoctoni e quindi non vi si riscontrano né vantaggi né pratiche particolari.

L'etnicità, come afferma Codagnone, è una questione ancora aperta nonché “una questione di ricerca e non un dato di fatto”¹⁷ che merita però di essere approfondita.

Per venire incontro alle problematiche dell'etnicità è molto utile fare riferimento alla celebre classificazione delle imprese immigrate, elaborata da Ambrosini¹⁸, onnipresente nella letteratura italiana, apportando però qualche modifica funzionale a questo lavoro¹⁹. Il criterio di distinzione delle ditte utilizzato dall'autore è quello impresa/prodotto venduto/mercato; criterio per cui, fatta salva la libertà di ognuno di recarsi presso qualsiasi impresa per ottenere il prodotto o il servizio richiesto, vi sono dei prodotti o dei servizi che strutturalmente sono destinati a soddisfare una determinata domanda, “etnica” e “non etnica”. Vi sono, parimenti, dei prodotti (quali per esempio i giornali o le riviste specializzate in lingua) che hanno come naturale destinatario la minoranza che li vuole o li sa utilizzare; così

Uniti, tuttavia nasce come uno studio sulla composizione etnica e residenziale dei vari un quartieri.

¹⁷ Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea, pag.37.

¹⁸ Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino, pp.125-127.

¹⁹ La formulazione originale di Ambrosini conta non cinque ma sette tipi di imprese “etiche”, in una sequenza che è diversa rispetto alla nostra. L'impresa esotica (la quinta in Ambrosini) è stata associata in questo lavoro all'impresa etnica allargata, perché sostanzialmente ne rappresenta l'estrema continuazione. L'impresa rifugio (la settima in Ambrosini) si è scelto di trattarla successivamente anche perché, come ammette lo stesso autore a pag.129 “è difficilmente identificabile con una collocazione precisa rispetto al prodotto e al mercato”; essa ha altre peculiarità e quindi è meglio dedicarle uno spazio separato. La sequenza delle varie imprese, scritta sotto, disegna invece un continuum dall'impresa più etnicamente connotata a quella che non lo è per nulla, per comprendere meglio.

come vi sono dei prodotti che nonostante la loro coloritura straniera sono invece molto richiesti dai nativi.

La classificazione è la seguente:

- **Impresa tipicamente “etnica” (prodotto etnico, clientela etnica)**

Si tratta di imprese che vendono un prodotto (oppure offrono un servizio) etnicamente connotato e destinato non ad una clientela universale bensì ad una minoranza installata nel paese di accoglienza. Questi prodotti non sono reperibili presso il mercato “normale” ed è quindi necessario importarli per poi destinarli agli esercenti che li vendono ad una clientela spesso co-etnica (quando cioè imprenditore e cliente appartengono ad uno stesso gruppo e/o hanno la stessa nazionalità).²⁰

- **Impresa “etnica” allargata (prodotto etnico, clientela mista)**

Queste imprese vendono un prodotto (oppure offrono un servizio) etnicamente connotato. Ciononostante la domanda di quel prodotto proviene sia da gruppi immigrati sia dagli autoctoni residenti nel paese di accoglienza²¹. Se capita alcune imprese immigrate aprono ad una clientela universale cercando di guadagnarci. In altri casi si tratta di un passaggio dovuto, nel senso che per molte di esse è necessario aprirsi per sopravvivere e per portarsi avanti.

Un particolare tipo di impresa “etnica” allargata è la cosiddetta impresa esotica: cioè l’impresa che pur vendendo un prodotto molto connotato culturalmente, si rivolge anch’essa ad una clientela universale. In questo caso però si tratta spesso di esercizi commerciali

²⁰ Secondo Ambrosini, in particolare, i prodotti alimentari sono quelli più interessati da questo tipo di impresa. L’esempio più rilevante è quello delle macellerie *hallaal*, presenti anche in Italia, che macellano la carne nelle modalità stabilite dalle prescrizioni del Corano. Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino, pag.126.

²¹ Esempi ne sono, ancora, i vari piatti della cucina cinese, giapponese, messicana etc.

completamente dedicati al profilo culturale di un paese o di una regione del mondo. Negozi che spaziano dalla musica ai prodotti alimentari, dall'oggettistica religiosa all'arredamento tipico, dai profumi fino ad arrivare ai libri.

- **Impresa intermediaria (servizio non etnico, clientela etnica)**

Queste imprese offrono un servizio senza significativa connotazione etnica ma che, allo stesso modo, è destinato agli immigrati e da loro molto usufruito. Si tratta soprattutto di servizi che richiedono l'intermediazione dell'imprenditore che, in alcuni casi, parla la stessa lingua, ha la stessa cultura, appartiene a quella determinata minoranza. In generale viene chiesto il suo aiuto in relazione ad un servizio o richiedendo una prestazione²².

- **Impresa prossima (servizio non etnico, clientela mista)**

Parallelamente a queste ultime, le imprese prossime offrono un servizio molto richiesto dagli immigrati ma di cui usufruiscono anche gli autoctoni per una serie di motivi, quali per esempio la prossimità spaziale dell'impresa rispetto al cliente. Se l'impresa in questione è vicina e per di più l'imprenditore è conosciuto ed apprezzato anche dagli autoctoni, questi preferiscono rivolgersi a lui piuttosto che ad un omologo autoctono che però si trova da tutt'altra parte.

- **Impresa "aperta" (prodotto non etnico/ clientela mista - universale)**

Quest'ultimo gruppo include quelle imprese che non presentano alcuna connotazione etnica (sono "etniche" solo perché gestite da uno straniero, elemento questo che perde progressivamente consistenza,

²² Esempi di imprese immigrate fornitrici di questo tipo di servizi sono: *i phone centers*, *i money transfers*, le agenzie di viaggio, gli intermediari immobiliari. Prestazioni di questo tipo offerte da lavoratori autonomi immigrati sono: le traduzioni, la consulenza legale, l'assistenza alle pratiche burocratiche.

considerato l'elevato grado di integrazione tra le economie ed il progressivo abbattimento delle barriere che ostacolano il pieno esercizio delle libertà economiche). Si tratta di normalissime imprese che, al pari di quelle autoctone, competono su mercati affollati e concorrenziali ed in settori, cosiddetti, ed elevata intensità di lavoro. Producono in genere beni di largo consumo, talvolta a prezzi ridotti²³.

1.4 Lavoro autonomo e lavoratori autonomi

Esiste inoltre una terza precisazione che riguarda la più generale locuzione di -lavoro autonomo-, anch'essa ampiamente utilizzata da molti autori. Questi pur trattando del lavoro autonomo degli stranieri, in realtà non vogliono riferirsi all'intera vasta area del *self-employment*. Ma solo alle attività di natura imprenditoriale e non alle altre. Si tratta di una ulteriore consuetudine nella letteratura internazionale che utilizza appunto la locuzione -lavoro autonomo- inappropriatamente. Il lavoro autonomo non comprende solamente le attività di natura imprenditoriale ma anche altre. Nel solo caso italiano, per esempio, l'ISTAT divide questa categoria generale in ben cinque gruppi:

1. Imprenditori
2. Professionisti
3. Lavoratori autonomi (negozianti, artigiani ed agricoltori)
4. Lavoratori delle cooperative
5. Coadiuvanti familiari

Il *self-employment* comprende quindi diversi settori e diverse tipologie di lavoratori autonomi, ma interessa gli immigrati solo in parte: i titolari di impresa sono molti, come detto, i professionisti sono ancora pochi, ma si rileva da più parti il continuo trend di crescita delle loro

²³ L'esempio più significativo è rappresentato dalle imprese che producono il tessile cinese.

presenze. Le *skilled migrations* – i migranti altamente qualificati-²⁴ ed i collegati fenomeni del *brain drain* (*brain gain* dal punto di vista dai paesi riceventi) sono sempre più oggetto delle attenzioni (e delle preoccupazioni) di molti Stati e delle organizzazioni internazionali, esempio ne è in ambito comunitario l'istituzione della Carta Blu UE (Direttiva 2009/50/EC)²⁵.

1.5 La letteratura internazionale: premesse

Prima di passare alla letteratura internazionale vera e propria è però necessario fare alcune premesse.

Fino a non molto tempo fa, gli studi sull'imprenditoria immigrata venivano considerati come degli studi, in qualche modo, derivati. Derivati sia rispetto agli studi sull'imprenditoria in generale, sia nei

²⁴ Glossario EMN (European Migration Network), alla voce “migrante altamente qualificato”:

In ambito europeo: il lavoro di una persona che

- nello Stato membro interessato, è tutelata, in quanto lavoratore, dal diritto nazionale del lavoro e/o in conformità alla prassi nazionale, indipendentemente dal rapporto giuridico, al fine di esercitare un lavoro reale ed effettivo per conto o sotto la direzione di un'altra persona,

- è retribuito

- possiede una competenza specifica e adeguata, suffragata da qualifiche professionali superiori.

Nota: In qualche Stato membro si fa distinzione tra gli *highly-skilled*, cioè quelle persone che possiedono quella specifica competenza richiesta, come provato dai titoli di studio, e/o una vasta esperienza (professionale); e gli *highly-qualified*, cioè coloro che possiedono quella specifica competenza richiesta, come provato dai soli titoli di studio. In ambito europeo, tuttavia, questi due termini sono considerati dei sinonimi, si veda per esempio la definizione di *highly-skilled* utilizzata nel Migratory Statistics Regulation (826/2007), identica a quella di *highly-qualified*.

²⁵ Si tratta di una speciale autorizzazione che consente al lavoratore straniero, cittadino di uno Stato terzo, altamente qualificato di poter risiedere stabilmente e di lavorare sul territorio comunitario per un periodo compreso tra uno e quattro anni. La Carta blu UE istituisce una procedura di ammissione accelerata che accorda a queste persone diritti sociali ed economici pari a quelli dei cittadini dello Stato membro ospitante. È una delle misure più efficaci previste a livello comunitario per “rendere la Comunità più attraente per i lavoratori provenienti da tutto il mondo” come recita il settimo Considerando della stessa Direttiva.

confronti degli studi sull'inserimento degli immigrati nel lavoro dipendente²⁶. Solo da poco tempo, e grazie alla consistenza del fenomeno, questi studi hanno infatti conquistato una loro dimensione autonoma negli odierni *migration studies*, ed è anche questo il motivo per cui vengono spesso utilizzate formule e consuetudini dei precedenti studi. La maggior parte degli studiosi ha concentrato i propri sforzi, in primis, sul lavoro dipendente degli immigrati, materia più che dibattuta in Italia ed in Europa, su cui molti libri sono stati scritti. Tra gli autori che si sono occupati di imprenditoria immigrata, moltissimi hanno anche scritto di lavoro dipendente degli immigrati, alcuni di loro tuttavia conservano una sorta di privilegio speciale per lo studio imprese immigrate ed è anche grazie a loro che l'imprenditoria immigrata gode oggi della suddetta riconosciuta autonomia disciplinare.

Una caratteristica dei lavori sull'imprenditoria immigrata è costituita, inoltre, dallo specifico indirizzo di ciascuno di essi, nel senso che nessuno tra questi lavori tratta in generale del fenomeno o lo vuole spiegare nella sua totalità. Gli autori tendono a darsi delle etichette ben precise che in qualche modo inducono il lettore a capire che quell'autore appartiene a quella scuola o che la pensa in un determinato modo, segno questo anche di un dibattito molto acceso. Essi sono riconosciuti dagli altri come culturalisti, assimilazionisti, strutturalisti, studiosi della scuola di Chicago, studiosi della nuova sociologia economica etc. Ogni lavoro ha quindi una sua estrema specificità²⁷.

²⁶ Palidda S. (1992), "Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France" in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.83 : « Jusqu'à la fin des années 1970, en Europe, le travail indépendant des immigrés a toujours été considéré comme un aspect secondaire, car la caractéristique dominante de l'immigration était l'insertion dans le travail salarié ».

²⁷ Per fare degli esempi:

- Jones e McEvoy vogliono dimostrare come il passaggio alle attività indipendenti di molti immigrati negli Stati Uniti non sia una scelta di riscatto sociale, ma un passaggio obbligato per difendersi dalla disoccupazione.

In molti casi sono delle vere e proprie indagini, avvalorate da interviste, campionamenti e dati statistici. I dati assumono una particolare valenza perché dimostrano la veridicità dell'ipotesi, anche perché una teoria senza dati sarebbe anche abbastanza fragile. Molti approcci inoltre, sebbene tutti siano formalmente autonomi l'uno dall'altro, si sviluppano partendo da una base comune o da uguali assunti²⁸. Molti di questi approcci, inoltre, sono spiegabili con il contributo fondamentale di un solo autore che ha elaborato o riproposto, con la collaborazione di eventuali associati, teorie ed ipotesi precedenti²⁹, talvolta aggiornate o addirittura di smentite³⁰. In qualche caso i lavori invece sono dei veri e propri modelli, come nel caso degli approcci intermedi, elaborati tecnicamente per una comprensione unitaria del fenomeno imprenditoriale. Tutti gli approcci infine sono esito delle convinzioni, degli studi, ma anche delle loro idee politiche degli stessi studiosi³¹.

-
- L'autrice Bonacich vince come lo stretto legame tra l'imprenditoria e alcune *minorities* abbia formato nel tempo la tipica "posizione intermedia" di questi.
 - Gli autori culturisti vogliono spiegare invece l'alta predisposizione di alcuni gruppi all'imprenditoria etc.

²⁸ Per fare un esempio, sarà molto evidente la similitudine tra la teoria sulle economie di *enclave* e le *middleman minorities*, oppure tra la teoria dello svantaggio e l'ipotesi della mobilità bloccata.

²⁹ È questo il caso delle *middleman minorities* della Bonacich, delle economie di *enclave* di Portes, dell'approccio interattivo di Waldinger e della *mixed embeddedness* di Kloosterman e Rath.

³⁰ La Bonacich quindici anni dopo il famoso articolo del 1973 (vedi sotto) ha anche avuto il coraggio di ammettere che l'enfasi sulle *minorities* fosse troppo restrittiva ed ha corretto parte di quell'approccio.

³¹ Kloosterman e Rath sostengono che: "the lack of theoretical depth has much to do with the policy-driven character of most of the research so far". Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea, pag.53.

1.6 La suddivisione degli approcci teorici dell'imprenditoria immigrata

E' parecchio ricorrente una suddivisione della letteratura rilevante in tre principali gruppi. Questa suddivisione è coerente con il contenuto degli stessi approcci o per lo meno con alcune delle caratteristiche che sembrano avvicinare determinati contributi ad altri o viceversa a distinguerli.

Essa è la seguente:

Approcci che enfatizzano il versante dell'offerta imprenditoriale (**approcci *supply side***)

- Approcci che enfatizzano il versante della domanda ed il ruolo dei fattori economici, strutturali ed istituzionali (**approcci *demand side***)
- Approcci volti ad integrare i due versanti (cd. **approcci intermedi**)

Gli approcci *supply side* riuniscono la parte più consistente della letteratura internazionale sull'imprenditoria degli immigrati, questi lavori si distendono cronologicamente lungo tutti i quarant'anni a partire dal 1970, ma non hanno contenuto univoco anzi si caratterizzano per la loro eterogeneità. Li unisce il fatto di spiegare l'inserimento degli immigrati nell'imprenditoria attraverso i fattori culturali, psicologici e le risorse sociali delle varie minoranze.. Questi approcci, inoltre, quasi unanimemente, fanno leva su due elementi distintivi dell'offerta di imprenditorialità: la specializzazione "etnica" di molti immigrati e le reti sociali all'interno delle quali gli stessi sono inseriti.

La specializzazione, dal lato dell'offerta, si giustifica con determinate conoscenze o abilità possedute dal singolo o dal gruppo, talvolta acquisite anche precedentemente alla migrazione. Si tratta di un particolare *know how* che il migrante riesce a trapiantare anche in un

contesto diverso, incontrando spesso il favore dei richiedenti. In alcuni casi, quando la specializzazione etnica è molto marcata o quando si ha una grande concentrazione di persone appartenenti a quel gruppo in un settore, si finisce con l'abbinare automaticamente il gruppo stesso a quelle mansioni, si pensi al rapporto filippini/lavoro domestico.

Le reti sociali sono un insieme intricato di legami interpersonali tra individui che condividono la stessa origine, la stessa cultura, la stessa lingua o la stessa nazionalità. Sono un importante mezzo di trasmissione della solidarietà ispirata alle comuni origini che si sostanzia in una condivisione molto efficace di informazioni e sostegno circa il lavoro, la permanenza ed i documenti, il rapporto con gli autoctoni³².

Gli approcci *demand side* sono quelli che spiegano il successo dell'imprenditoria immigrata attraverso i cambiamenti strutturali occorsi nelle economie occidentali. Rispetto ai primi sono in assoluto i più recenti, la maggiore attenzione verso i fattori strutturali ha anche contribuito a ravvivare il dibattito sulle imprese degli immigrati, per molti anni interpretate solo alla luce dei fattori culturali ed identitari. Particolarmente acuto è anche l'accento che una serie di questi lavori pone nei confronti della legislazione nazionale o regionale, suscettibile di influenzare intensamente la dinamica dell'offerta di imprenditoria immigrata.

Gli approcci intermedi nascono invece come tentativo di conciliare l'offerta e la domanda di imprenditorialità immigrata. Gli autori partono dal presupposto che, col tempo ed in conseguenza dei rilevanti

³² Riguardo ad esse è molto affermata la definizione di Massey di "reti migratorie" secondo cui si sono: "complessi di legami interpersonali che collegano migranti, migranti precedenti e non migranti nelle aree d'origine e di destinazione, attraverso i vincoli di parentela, amicizia e comunanza d'origine".

cambiamenti, l'imprenditoria immigrata sia divenuta un fenomeno molto più complesso e per questo analizzabile da più basi. Gli approcci intermedi nascono inoltre come risposta alle reciproche estremizzazioni ed enfattizzazioni. Ad oggi i tentativi di conciliare i due versanti dell'imprenditoria immigrata sono fondamentalmente due, in ordine cronologico: il modello interattivo dell'americano Waldinger e la *mixed embeddedness* degli europei Kloosterman e Rath.

1.7 Gli approcci *supply side*

Di questa gruppo fanno parte, come detto, approcci molto diversi tra loro che però hanno in comune la necessità di spiegare l'inserimento con un fattore sostanzialmente preponderante sugli altri, e cioè le dotazioni culturali, altrimenti dette anche "variabili psicologiche".

Il primo gruppo di approcci è quello puramente "culturalista": si tratta di un vasto numero di opinioni che spiegano la posizione di determinate imprese, il loro eventuale successo economico o la loro bassa mortalità aziendale attraverso le particolari risorse culturali, le caratteristiche psicologiche, le norme dettate dalla morale o dai dettami religiosi, che alcuni gruppi di immigrati seguono e rispettano e che provengono dall'insieme della sfera culturale propria di quella minoranza. Questi fattori culturali imprimerebbero una caratterizzazione alla normale conduzione dell'impresa: a lavoro queste persone esprimono valori e comportamenti di grande interesse quali una fervida dedizione, etica del lavoro ed abnegazione, indipendenza ed individualismo, o anche frugalità, parsimonia negli affari, autodisciplina, coraggio talvolta di rischiare e di orientarsi al futuro.

Queste doti secondo gli approcci puramente culturalisti spiegherebbero il particolare successo di alcuni gruppi nel tempo: l'esempio più volte richiamato è quello degli ebrei, ispirati dal puritanesimo della loro religione. Molti studiosi americani invece hanno analizzato alcuni gruppi presenti negli Stati Uniti, quali giapponesi o cinesi, e hanno tratto una importante correlazione tra le loro pratiche e tradizione religiosa confuciana che avrebbe così ispirato comportamenti funzionali all'imprenditorialità.

1.7.1 La teoria dello svantaggio

Questa teoria raccoglie una serie di ricerche che contrassegnano molto negativamente l'imprenditoria degli immigrati, sono interventi che disegnano molto efficacemente lo scenario di difficoltà in cui potenzialmente molti possono collocarsi. La teoria dello svantaggio, infatti

passa per essere l'ipotesi più negativa e più estrema, molto di questo pessimismo va però ripensato in funzione delle numerose storie di successo e tenendo anche conto del fatto che molti di questi lavori sono abbastanza datati³³.

La teoria dello svantaggio, in misura maggiore rispetto ad altri interventi, nega che il passaggio al lavoro indipendente sia in grado di contribuire al benessere e alla ricchezza degli immigrati. Secondo questi autori, l'imprenditoria non è la strada giusta e non porta al successo di quella comunità immigrata, perché invece rappresenta solo una soluzione di ripiego ed essenzialmente reattiva³⁴ alle avversità e agli ostacoli che gli immigrati incontrano nel mercato del lavoro tradizionale, cioè nel consueto lavoro dipendente.

In particolare gli immigrati reagirebbero ad un *milieu hostile* fatto di vere e proprie forme di discriminazione nell'accesso al lavoro, spesso

³³ Le prime formulazioni secondo Ambrosini risalgono agli articoli degli studiosi Newcomer e Collins, scritti nel 1961 e nel 1964. Ambrosini M. (2004), "Gli immigrati nelle attività indipendenti, interpretazioni a confronto", *Working Paper Crocevia*, Novembre, Genova: Forum internazionale ed europeo di ricerche sull'immigrazione. Pag.2.

³⁴ Jones T. e McEvoy D. (1992), "Ressources ethnique et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada", in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.108 : « en cela nous sommes d'accord avec l'approche Light-Bonacich qui, en dépit de sa reconnaissance totale des avantages possibles de l'esprit d'entreprise ethnique, a néanmoins insisté sur la nature essentiellement *réactive* de l'entreprise ethnique ».

accentuate da ulteriori difficoltà legate ad una scarsa padronanza della lingua locale e ad un capitale educativo limitato o poco spendibile. Circa le discriminazioni, queste si hanno ad ogni livello e da parte di soggetti sia pubblici che privati (le banche, i datori di lavoro fino ad arrivare ai pubblici uffici) ed addirittura continuerebbero anche dopo³⁵. I problemi linguistici in particolare hanno l'effetto di acuire la durezza dell'ambiente e concorrono alla di loro marginalità e all'isolamento. Il mancato riconoscimento degli eventuali titoli di studio conseguiti nel paese di origine (o anche nel paese di transito) impedisce agli immigrati di accedere alle occupazioni più stabili, più qualificate e più remunerative, tradizionalmente amministrare dagli autoctoni³⁶.

Gli immigrati nella visione della teoria dello svantaggio, dovendo fronteggiare irresistibili pressioni, maturano il timore di rimanere a lungo disoccupati fanno una scelta di ripiego optando per il lavoro autonomo, che però si rivela essere una trappola: il rischio del non-lavoro condanna i nuovi imprenditori, non solo a nuove discriminazioni, ma li espone ad un successivo rischio di ulteriore marginalità, cioè l'*auto-exploitation* nelle imprese-ghetto che diviene anche "*segregation professionnel*"³⁷.

³⁵ Jones T. e McEvoy D. (1992), "Ressources ethnique et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada", in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.109 sostengono: "Récemment on a établi la preuve qu'ils (les entrepreneurs) ont également tendance à être victimes de discrimination raciale dans les affaires, en particulier de la part des clients mais aussi des banquiers, des assureurs, des fournisseurs, des employés à l'urbanisme, des autres entrepreneurs et d'une variété d'autres protagonistes clefs".

³⁶ Il sociologo americano Portes, sebbene sia il principale curatore dell'analisi sulle economie di *enclave* (vedi dopo), condivide con quest'approccio il pessimismo sulla possibilità che molti migranti, già dopo una generazione, possano ottenere di poter accedere al *mainstream* dell'economia capitalistica: "(They) gradually started moving into the mainstream of society, a painful process completed only after several generations". Portes A. e Stepick A. (1985), "Unwelcome immigrants: the labor market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in south Florida", in *American Sociological Review*, Vol.50, n.3, pag.494.

³⁷ Jones T. e McEvoy D. (1992), "Ressources ethnique et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada", in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. Pag. 120.

Questi autori sostengono che le attività degli immigrati, in genere, sono molto carenti sia di capitali che di tecnologie, mancano anche di altre risorse quali le conoscenze imprenditoriali, la credibilità e la fiducia di chi li circonda. Nella maggior parte dei casi le imprese da loro gestite si indirizzano ad una clientela co-etnica, da cui però dipenderanno sempre. Adeguandosi ad una prassi molto comune, dovranno sopportare lunghi orari di lavoro che prevedono spesso il lavoro notturno, i profitti il più delle volte sono limitati e si vive concretamente con il rischio di fallimento sempre dietro l'angolo. Numerose sono le espressioni colorite utilizzate dagli autori: nell'opinione di alcuni i nuovi imprenditori immigrati non sarebbero altro che la riproposizione della *lumpenborghesia* di Marx³⁸, altri invece li definiscono i "rifugiati del mercato del lavoro", l'autrice Bonacich è arrivata a sostenere anche che "*being an immigrant entrepreneur is a joyless existence*"³⁹.

Si colloca perfettamente in questo contesto quel tipo di impresa non individuata nella classificazione illustrata al par.3 (vedi anche nota 19), e cioè l'**impresa-rifugio**: un tipo di impresa con capacità economica limitatissima nei diversi settori, installata in una nicchia del mercato e che consente al titolare di poter andare avanti solamente a stento e senza alcuna prospettiva. Queste realtà economiche molto svantaggiate sono interessate da elevata mortalità aziendale, ma possono consentire agli immigrati penalizzati di poter almeno vivere

³⁸ Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino. Pag.104.

³⁹ Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea. Pag.48.

Ambrosini indica E.Reyneri come studioso che in Italia condivide le ipotesi dello svantaggio, e riporta una sua frase: "il lavoro in proprio nelle attività di basso livello non è un segno di imprenditoria etnica, ma è da vedere come il risultato di un difficile accesso ad altri tipi di impiego (...) anziché essere legato al successo economico e sociale, (esso) è un'espressione della precarizzazione degli immigrati nel mercato del lavoro". Ambrosini M. (1999), *Utali invasori, l'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano: Franco Angeli. A pag.108.

di qualcosa. L'impresa-rifugio sfrutta stabilmente il lavoro irregolare ed si colloca stabilmente nei vari interstizi dell'economia informale, venendo i titolari meno al possesso di licenze, autorizzazioni e altri permessi⁴⁰.

1.7.2 L'ipotesi della mobilità bloccata

Un ipotesi simile alla teoria dello svantaggio è rappresentata dall'ipotesi della mobilità bloccata. Quest'approccio muove da alcuni elementi già presenti nel lavoro precedente: vi si ritrovano infatti sia lo svantaggio⁴¹ sia il mancato riconoscimento dei titoli di studio⁴², anche se esso si sviluppa in una direzione diametralmente opposta. Gli immigrati in quest'approccio infatti scelgono l'occupazione nel lavoro autonomo non perché temono la disoccupazione ma perché non riescono ad avanzare nel lavoro dipendente nella misura delle loro aspirazioni, delle loro reali conoscenze, delle loro capacità. Nelle indagini che fanno riferimento a questa teoria vi sono gruppi di

⁴⁰ In tempi più recenti questa prima teoria è stata oggetto di un importante tentativo di integrazione, segnalato da molti studiosi. Lo studioso Ivan Light infatti (coadiuvato dal lavoro dei colleghi associati, dopo aver condotto delle indagini su alcune città americane ha proposto una nuova interpretazione che coniuga molto efficacemente il contenuto degli approcci puramente culturalisti con la teoria dello svantaggio. Questo studioso, in particolare, fa leva sulle cosiddette "risorse etniche collettive" (dotazioni culturali ortodosse, soddisfazione relativa per l'esperienza migratoria, solidarietà interna nei confronti della società esterna, orientamento al ritorno in patria) che favorirebbero l'imprenditorialità degli stranieri. Vedi a proposito Ambrosini M. (2004), "Gli immigrati nelle attività indipendenti, interpretazioni a confronto", *Working Paper Crocevia*, Novembre, Genova: Forum internazionale ed europeo di ricerche sull'immigrazione. A pag. 5-6.

⁴¹ Raijman R. e Tienda M. (2000), "Immigrants' pathways to business ownership: a comparative ethnic perspective", in *International Migration Review*, Vol.34, n.3. pag.23. Gli svantaggi sono: "being a foreigner, (the) lack of language skills, (the) lack of the other opportunities, (the) status inconsistency, being underpaid for skills".

⁴² Raijman R. e Tienda M. (2000), "Immigrants' pathways to business ownership: a comparative ethnic perspective", in *International Migration Review*, Vol.34, n.3. A pag.20: "Disadvantages stemming from lack of English language proficiency and the imperfect transferability of their foreign-earned degrees are the basis for immigrants' blocked opportunities in the US labor market".

immigrati che non necessariamente sono privi di qualsiasi titolo o competenza, anzi. Il problema della mobilità sociale interdetta, secondo questi autori, viene maggiormente avvertito proprio da coloro che, in virtù delle loro competenze, si indignano di fronte all'impossibilità di poter accedere ad occupazioni più dignitose e remunerative⁴³. I migranti considerati in questa teoria sono consapevoli che, per ottenere di poter accedere alle occupazioni migliori, dovranno “sacrificarsi” all'esperienza del lavoro autonomo, per consentire, o a loro stessi o alla generazione successiva, di fare un giorno il grande salto⁴⁴.

Al pari dell'approccio precedente la scelta di operare nel lavoro autonomo ha nuovamente natura reattiva, tuttavia, se prima quell'accesso condannava i vari soggetti ad un inevitabile futuro di sostanziale emarginazione, qui il lavoro autonomo rappresenta il mezzo con cui garantirsi la promozione sociale, ed è anzi, al contrario, uno strumento positivo di contrasto alle discriminazioni nelle carriere organizzative più elevate.

⁴³ Nell'indagine di Raijman e Tienda questo problema è particolarmente avvertito dalla comunità coreana concentrata in un sobborgo di Chicago, chiamato Little Village. Le due autrici hanno comparato le risposte date da imprenditori di diversa origine, coreani, ispanici messicani, ispanici in genere ed asiatici, nati negli Stati Uniti e non. L'esperienza dei coreani sembra essere quella più vicina all'ipotesi della mobilità bloccata, i coreani infatti, tra i gruppi selezionati, sono quelli che segnano il livello più alto di *education* (Table 4 di pag.24) ed in molti casi hanno anche una solida esperienza alle spalle (a pag.28: "we document clear differences among ethnic groups with regard to previous business experience. Hispanics have comparatively less experience in the world of business than Korean immigrants (...). This means that for a substantial share of Korean merchants in the community (...), business ownership in the US is merely an extension of previous experience in their home countries). Quindi "Blocked mobility seems to be the critical factor explaining high rates of business ownership among Koreans and other well-educated immigrant groups" (pag.25). Raijman R. e Tienda M. (2000), "Immigrants' pathways to business ownership: a comparative ethnic perspective", in *International Migration Review*, Vol.34, n.3.

⁴⁴ Raijman e Tienda inquadrano così il destino di molti coreani di Chicago: " (they) view self-employment as the price of immigration to be paid by the first generation. They expect their children to enjoy better labor market opportunities than they experienced as immigrants". Raijman R. e Tienda M. (2000), "Immigrants' pathways to business ownership: a comparative ethnic perspective", in *International Migration Review*, Vol.34, n.3, pag.28.

Quest'approccio ha il merito di dare rilievo ad un cruciale problema degli immigrati, che oggi, forse più di ieri, viene particolarmente avvertito da un numero maggiore immigrati più o meno qualificati, costretti a sostare nei gradini più bassi dell'inquadramento a causa di questa asimmetria tra la qualifica che si ha e quella, compatibile, che viene richiesta. La mancata approvazione del proprio sapere, oltre a provocare una scontata mortificazione della persona coinvolta, implica anche un sostanziale spreco di capitale umano non sfruttato. I

Il mancato riconoscimento dei titoli ha inoltre un terzo effetto perché va a ledere un importante principio fondamentale dell'integrazione che è quello delle pari opportunità tra autoctoni e nuovi arrivati, anche in ambito lavorativo⁴⁵.

⁴⁵ Il Centro Studi e Ricerche IDOS, nel quadro del Programma dell'European Migration Network, ha curato una recente sui lavoratori qualificati. Questa ricerca contiene anche una serie di biografie ed interviste a lavoratori qualificati presenti in Italia in cui emerge potentemente il risentimento per il mancato (o tardivo) riconoscimento dei vari diplomi, lauree, corsi di formazione etc. EMN European Migration Network (a cura di) (2009), *Politiche migratorie Lavoratori qualificati Settore Sanitario, Primo Rapporto EMN Italia*, Roma:Edizioni IDOS. Ecco due di queste (pag.105-110):

MIROSLAV KARICH (dentista)

Sin da bambino aveva deciso che, una volta cresciuto, avrebbe lasciato la natia Serbia per andare a lavorare all'estero. Così, dopo la laurea in Odontoiatria, Miroslav Karich è partito da Kragujevac, dove era nato nel 1956, per andare in Inghilterra. Ma la nazione anglosassone non faceva per lui ed è tornato a casa. Da qui ha pubblicato alcuni annunci di ricerca su una rivista professionale per dentisti pubblicata in Italia. Erano altri tempi e il suo era un mestiere molto ricercato all'epoca. Le chiamate sono fioccate, così nell'89 si è messo in macchina e ha puntato verso ovest. Per vedere riconosciuto il suo titolo, però, ha dovuto studiare altri quattro anni. Nel frattempo ha lavorato come igienista e assistente in studi dentistici tra Roma e Milano. "Il riconoscimento della laurea mi ha cambiato la vita", racconta Miroslav. Grazie al titolo, infatti, ha potuto aprire due studi, uno a Milano e uno in provincia, a Gorgonzola, su cui ha concentrato il suo lavoro dopo aver ceduto il primo. "L'Italia è un Paese accogliente con gli stranieri – afferma –. L'unico vero problema per chi arriva qui è che deve scontrarsi con una burocrazia da terzo mondo".

AMRA ZIGA (pianista)

Pur di scappare dalla guerra appena scoppiata nella sua Sarajevo, dove era nata nel 1965, Amra Ziga si è nascosta a bordo di un elicottero che trasportava i corpi di vittime del conflitto. Dopo un lungo viaggio attraverso Serbia, Ungheria e Slovenia è arrivata a Roma, dove è stata ospitata da alcuni amici italiani conosciuti durante una vacanza in Croazia nel 1991, l'anno prima dell'esplosione delle violenze nell'ex Jugoslavia. Docente universitaria di musica nel suo Paese, non ha perso tempo e, mentre studiava italiano, ha iniziato a dare lezioni private di fisarmonica e pianoforte. Oggi vive con il suo compagno, continua a insegnare privatamente e si esibisce in serate negli alberghi, in concerti di piazza e durante gli spettacoli teatrali. Nonostante i suoi titoli, compresi i concorsi internazionali a cui ha partecipato, Amra non può insegnare nei conservatori, anche se loro sarebbero stati ben

1.7.3 La spiegazione delle *middleman minorities*

Questa teoria è una delle più interessanti e più particolareggiate tra quelle inserite negli approcci che enfatizzano il versante dell'offerta. Se vista alla luce del principale contributo, cioè il lavoro della sociologa americana Bonacich⁴⁶, essa risulta essere una delle indagini che meno si concentrano sulle dinamiche proprie della stessa offerta imprenditoriale, mostrando più attenzione verso alcuni fattori cosiddetti strutturali.

Le minoranze in oggetto sono dei gruppi etnici, storicamente dislocati in tutto il mondo, a cui da tempo viene riconosciuta una positiva funzione di intermediazione tra diversi soggetti nella società del paese di accoglienza, in particolare tra produttore e consumatore, proprietario ed affittuario, nonché in generale tra elite e classi popolari⁴⁷. Tra le minoranze prese in considerazione ve ne sono alcune di rilievo come gli ebrei in Europa, gli armeni in Turchia oppure giapponesi e i greci negli Stati Uniti⁴⁸, tutti gruppi che nei fatti hanno manifestato una propensione significativa verso il lavoro imprenditoriale.

Secondo la Bonacich, queste minoranze, nonostante abbiano espresso valori di più culture e si siano dislocati in paesi e continenti molto

felici di accoglierla tra i ranghi dei loro docenti, perché le manca la cittadinanza italiana. "Per me è la delusione più grande – racconta – perché nonostante le mie qualifiche non mi viene data la possibilità di lavorare. Eppure credo che avrei tanto da dare".

⁴⁶ Bonacich E. (1973), "A theory of middleman minorities", in *American Sociological Review*, Vol.38,n.5, pp.583-594

⁴⁷ Bonacich E. (1973), "A theory of middleman minorities", in *American Sociological Review*, Vol.38,n.5, pag.583: "There is a general consensus that a number of ethnic groups around the world have occupied a similar position in the social structure. (...). They play the role of middleman between producer and consumer, employer and employee, owner and renter, elite and masses".

⁴⁸ Le altre minoranze citate dalla Bonacich sono: i cinesi nel sud-est asiatico, gli asiatici in Africa orientale, i siriani in Africa occidentale e i parsi in India.

distanti, hanno in comune una serie di caratteristiche che identificano la loro *middleman position*.

In primo luogo, come detto, presentano al loro interno elevati tassi di imprenditorialità, con una marcata attenzione per le attività commerciali ed in generale per tutto il lavoro autonomo, compreso quello non-imprenditoriale⁴⁹. Tuttavia la loro principale peculiarità non è questa, le *middleman minorities* hanno il pregio di essere culturalmente molto ben identificabili: anche dopo molti anni di lontananza dai loro paesi di origine, queste minoranze continuano a perseguire infatti un legame estremamente forte con le loro terre natie e con le loro tradizioni. Un sentimento fortissimo che imprime loro una estrema caratterizzazione, che storicamente li ha anche indotti a forme di auto-segregazione, di difesa della loro identità culturale e ad espliciti sentimenti di non-assimilazione nella società ospitante⁵⁰.

L'esito più significativo di questo legame con la patria ancestrale⁵¹ si ha in due fondamentali campi che sono le chiavi di volta per la comprensione di questa teoria: quello della definizione del progetto migratorio (e quindi della durata della permanenza) e quello della scelta di un'occupazione compatibile con la propria cultura.

⁴⁹ Bonacich E. (1973), "A theory of middleman minorities", in *American Sociological Review*, Vol.38,n.5, pag.583: "They tend to concentrate in certain occupations (...) but also other middleman lines such as agent, labor contractor, tent collector, money lender and broker".

⁵⁰ Bonacich E. (1973), "A theory of middleman minorities", in *American Sociological Review*, Vol.38, n.5, pag.586: "Middleman minorities typically evince the following traits: a resistance to out-marriage, residential self-segregation, the establishment of language and cultural schools for their children, the maintenance of cultural traits (including often a distinguishing religion), and a tendency to avoid involvement in local politics except in affairs that directly affect the group".

⁵¹ Bonacich E. (1973), "A theory of middleman minorities", in *American Sociological Review*, Vol.38, n.5, pag.585: " il all three cases (ebrei, armeni e parsi) there is an unusual attachment to the ancestral homeland". "Stryker refers to the continued attachment of the Parsis to their ancestral Persian home".

Circa la prima, questi gruppi, pur non manifestando una manifesta repulsione per il paese d'accoglienza, definiscono un progetto migratorio che li vedrà lì risiedere e lì lavorare non per l'intera durata della vita. Questi esuli –non esiste termine migliore- contano di poter far ritorno al proprio paese una volta che questo sia possibile ⁵², una volta ottenuta una maggiore sicurezza economica, o anche quando la situazione politica del proprio paese si sia normalizzata, o come nel caso degli ebrei prima della fondazione di Israele, una volta che la propria terra non sia più soggetta al potere di un'altra potenza.

Sotto il profilo della classificazione dei migranti, le *middleman minorities* sono senza dubbio i migranti a tempo determinato per eccellenza. Non hanno alcun interesse verso l'integrazione e la stabilizzazione della loro posizione, né tanto meno si farebbero assimilare. L'edificazione di strutture, scuole, centri di raccoglimento e quant'altro sono pienamente funzionali a questo loro distacco. Da questo punto di vista le *minorities* si collocano all'opposto di chi considera definitiva la sua migrazione.

La seconda considerazione discende direttamente dalla prima in quanto i gruppi considerati, coltivando questa tensione al ritorno, prediligono determinate occupazioni rispetto ad altre e cioè quelle che non li trattengono stabilmente consentendogli di rimanere nel paese d'accoglienza non per lunghi periodi di tempo⁵³. L'imprenditoria pertanto, soprattutto nella sua dimensione micro, costituisce l'ideale punto di incontro tra le due necessità, quella di un rientro in patria programmato e quella di un sufficiente arricchimento.

⁵² Ambrosini M. (1999), *Utiles invasori, l'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano: Franco Angeli. A pag 109: “ cruciale in questa interpretazione (...) è l'insistenza sull'elemento della temporaneità della migrazione che rappresenta la molla per l'avvio di attività imprenditoriali, attraverso le quali si spera di accumulare più in fretta la somma preventivata per poi ripartire”.

⁵³ Bonacich E. (1973), “A theory of middleman minorities”, in *American Sociological Review*, Vol.38, n.5, pag.585: “Sojourning also leads the individual to select occupations which do not tie him to the territory for long periods”.

L'autrice Bonacich descrive le imprese dei *middlemen* come realtà dotate di un elevato grado di solidarietà interna, la conduzione familiare è inoltre la forma tipica di queste attività, il meccanismo della solidarietà si estende oltre i confini veri e propri della famiglia, abbracciando molte altre persone. Essa contribuisce ad unificare il gruppo e a temperare le eventuali tensioni al suo interno.

Le attività sono inoltre caratterizzate dalla frugalità del lavoro di queste persone, che si prestano anche ad orari di lavoro molto lunghi; i dipendenti sono a volte membri della famiglia oppure più spesso vengono selezionati all'interno della comunità. Il rapporto tra il datore di lavoro ed i lavoratori è molto controverso, i compensi di queste persone sono molto ridotti, ci si affida ad un meccanismo fondato sulla fiducia reciproca, ispirata dai comuni valori; i dipendenti accettano di lavorare molto e sono sicuri che nel tempo godranno di significative compensazioni da parte di chi gestisce l'impresa⁵⁴. L'impresa *middleman* è *labour-intensive* e riesce a tagliare notevoli costi di gestione grazie al supporto della famiglia e della comunità, al pari anche di consumi molto ridotti. Sul piano economico l'impresa in questione non può che beneficiare di questi tagli e dei limitati consumi, questi si tramutano in un ovvio vantaggio competitivo soprattutto nei confronti delle imprese gestite dagli autoctoni.

Proprio questo vantaggio, tuttavia, spiega, in parte ma non del tutto, un ulteriore elemento che caratterizza queste minoranze e cioè l'elevato grado di ostilità che talvolta questi gruppi hanno ricevuto nel paese che li ospita. I *middlemen* infatti hanno subito nella storia anche

⁵⁴ Secondo l'autrice, infatti, una volta che si avvicina il tempo del ritorno in patria, i proprietari delle attività suddette offrono ai loro sottoposti la possibilità di divenire socio dell'azienda stessa, oppure quando questi vorranno svincolarsi, mettendo su una propria attività, riceveranno sua istruzione e supporto di vario tipo. A pag 591: "In the middleman family firm, the interests of employer and employee are not clearly distinct. Employers are paternalistic, employees willing to work long hours at low pay". Bonacich E. (1973), "A theory of middleman minorities", in *American Sociological Review*, Vol.38,n.5, pp.583-594.

molto pesantemente l'astio degli autoctoni: i casi più noti, oltre a quello degli ebrei, è rappresentato dai giapponesi negli Stati Uniti, dopo lo scoppio della seconda mondiale.

Questo attrito tra i *middlemen* e la società che li ospita ha tuttavia anche una matrice economica; secondo l'autrice la disputa economica si è verificata a tre livelli, nei confronti della clientela, nei confronti delle altre imprese e nei confronti dei lavoratori⁵⁵. Nel primo caso la disputa si ha quando queste imprese divengono protagoniste sul mercato e sono capaci, in mercati presumibilmente chiusi, di imporre un prezzo maggiorato che penalizza la clientela, che naturalmente si ribella.

Nel secondo caso, la disputa si ha nei confronti delle attività gestite dagli autoctoni, nate prima e non. Il timore di questi imprenditori è naturalmente quello di non poter concorrere con le imprese *low price* gestite dagli stranieri, questo tipo di disputa nel caso americano è stata trasferita addirittura sul piano politico, dove le imprese californiane hanno attivato una forte azione di lobbying tesa ad allontanare i giapponesi dal paese⁵⁶.

La disputa che riguarda i lavoratori infine è collegata alla seconda, la società ospite vuole evitare che i lavoratori delle minoranze possano essere utilizzati come strumento per abbassare i prezzi, da qui i

⁵⁵ Bonacich E. (1973), "A theory of middleman minorities", in *American Sociological Review*, Vol.38,n.5. A pag.589: "conflicts between the middleman and the host society arises over economic matters and solidarity. In the first case, middleman minorities conflict with three classes: their clientele, business, and labor".

⁵⁶ Bonacich E. (1973), "A theory of middleman minorities", in *American Sociological Review*, Vol.38,n.5. A pag.590: "Since farming (market gardening) was an important Japanese business activity, it became an area of conflict. Competition with white farmers is described in a report prepared for the California legislature of 1919 (...) with a view to passing an amended Alien Land Law which would force the Japanese off the land".

tentativi dei sindacati americani in passato di coinvolgere questi lavoratori, facendo leva sui loro diritti.

La popolazione autoctona inoltre può anche mal digerire il fatto che questi gruppi schivino ogni tentativo di integrazione e che si rinchiudano nei loro ghetti. In molti casi i *middlemen* sono stati accusati di aver tradito l'originaria lealtà con il paese che ha accettato di ospitarli. Secondo l'autrice, infine, il conflitto si acuisce particolarmente quando le minoranze si costituiscono come vera e propria potenza economica.

1.7.4 La spiegazione della successione ecologica

Questa teoria rappresenta un altro serio tentativo di spiegare la penetrazione economica operata dalle imprese gestite da immigrati, tenendo conto non solamente delle variabili psicologiche dei vari gruppi, ma anche degli altri fattori strutturali.

Quest'approccio trova il proprio fondamento nelle indagini di Aldrich sulle trasformazioni di alcuni distretti e circoscrizioni degli Stati Uniti, in particolare Boston, Chicago e Washington⁵⁷. Alla base ci sono i movimenti di popolazione che interessano queste aree e che vedono una forte successione tra bianchi autoctoni ed immigrati di colore/portoricani a due livelli: residenziale e di *business sites*. Gli autori sostengono l'esistenza di una interdipendenza tra i cambiamenti

⁵⁷ Aldrich H. e Reiss A.J. (1976), "Continuities in study of Ecological Succession: Changes in the race composition of neighborhoods and their businesses" in *American Journal of Sociology*, Vol.81, n.4, pp.846-866. Si tratta di un lavoro veramente ampio, a pag.849: "The data for this study were obtained from interviews and observation of a four-wave panel of business sites (...). The seven precincts retained from the original sample include 648 profit-oriented businesses, varying from 86 to 102 for each precinct".

di popolazione e quelli economici⁵⁸, la maggiore presenza di immigrati in quelle aree non solo determina il bisogno di nuovi prodotti e servizi, ma anche la successione tra imprenditori autoctoni e nuovi arrivati.

L'impostazione teorica della successione ecologica non è però opera diretta di Aldrich ma, come riconosciuto, è stata mutuata dai lavori che il sociologo Park⁵⁹ ha realizzato nella prima parte del secolo scorso, in conseguenza del massiccio arrivo di immigrati europei nelle città americane.

La suddetta teoria spiega quindi la successione/sostituzione con cui i nuovi immigrati ottengono di poter gestire attività economiche precedentemente in mano agli autoctoni o anche ad altre persone, emigrate verso gli Stati Uniti molto tempo prima e che hanno deciso di lasciare le loro attività.

I motivi che portano gli imprenditori di queste aree a lasciare sono diversi tra loro ma spiegabili: la prima spiegazione è che gli immigrati “della prima ondata”, una volta cadute le barriere discriminatorie alle carriere più alte e più prestigiose, acconsentono a questa sostituzione perché ritengono che sia economicamente remunerativo e socialmente qualificante. Con la sostituzione gli imprenditori rinunciano a mansioni che sono poco appaganti e che impongono sempre duro lavoro e sacrificio. Molti di questi immigrati imprenditori però non

⁵⁸ Aldrich H. e Reiss A.J. (1976), “Continuities in study of Ecological Succession: Changes in the race composition of neighborhoods and their businesses” in *American Journal of Sociology*, Vol.81, n.4. A pag. 864: “Our major finding is that the two processes are quite similar (...). The business population generally changes in the same manner as the residential population”.

⁵⁹ Park R. (1936), “Succession, an ecological concept”, in *American Sociological Review*, Vol.1 n.2, pag.178: “The problems with which plant and animal ecology have traditionally been concerned are fundamentally population problems. Society, from the ecological point of view is, like the natural as opposed to the institutional family, a symbiotic rather than a social unit.”

decidono di cedere l'attività solo per sé, ma lo fanno perché i figli, gli immigrati di seconda generazione, non hanno intenzione di proseguirla⁶⁰. I figli, in tutta probabilità, non sono stati discriminati sul lavoro, almeno quanto i loro genitori. Hanno acquisito la cittadinanza ed i titoli che gli consentono di ambire alle posizioni del *mainstream*.

La scelta di lasciare, però, può essere sostenuta anche da altre ragioni, quali per esempio il fatto che il ripopolamento di quella determinata area, da parte di nuovi sopraggiunti gruppi di immigrati, spaventa gli stessi anziani imprenditori o per lo meno determina un minor senso di sicurezza e di protezione: in molti casi a determinare la successione è stato un vero e proprio aumento della criminalità, che ha generato una *panic syndrome*⁶¹.

La successione è però un processo tipico soprattutto del lavoro dipendente: essa spiega infatti il massiccio ricorso agli immigrati nei paesi più ricchi ed industrializzati, questi vanno ad occupare tutti quei posti di lavoro che, per la loro scarsa considerazione sociale, per i limitati guadagni o per la fatica che comportano, vengono gradualmente abbandonati dalle popolazioni locali. Parafrasando Ambrosini si tratta dei cosiddetti lavori delle "delle cinque P": pesanti, pericolosi, precari, poco pagati, penalizzati socialmente⁶².

⁶⁰ Ambrosini M. (2007), "Il mercato del lavoro immigrato" in Regini M. (a cura di), *La sociologia economica contemporanea*, Roma-Bari: Editori Laterza. A pag 226: "quando gli operatori autoctoni invecchiano e decidono di ritirarsi, non sempre trovano in famiglia chi è interessato a proseguirne l'attività".

⁶¹ Aldrich H. e Reiss A.J. (1976), "Continuities in study of Ecological Succession: Changes in the race composition of neighborhoods and their businesses" in *American Journal of Sociology*, Vol.81, n.4. A pag.861 "Hypothesis 5 suggests that a fourth set of variables may be labeled the panic syndrome, since they measure the impact of white businessman's fear of crime and of black in-movement on the probability of their leaving the area."

⁶² Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino; pag.59. Si tratta, come ammette lo stesso autore, della versione italiana delle "tre D, dirty, dangerous, demanding" dell'autore Castels.

L'aumento nel numero dei laureati, la sempre maggiore specializzazione offerta dalle università, dalle aziende o dai centri di ricerca hanno fatto innalzare negli anni le legittime ambizioni dei giovani, non più propensi ad adoperarsi in lavori che considerano a vario titolo inadeguati, vecchi e poco considerati. Queste valutazioni possono essere anche molto complesse, tuttavia se si guarda anche agli aggettivi di cui sopra, il calcolo operato dai giovani in termini di costi/benefici non è meramente economico ma coinvolge anche la volontà di affermare il proprio status sociale, di difenderlo ed infine di poterlo perpetrare tramite una degna occupazione.

1.7.5 L'analisi delle economie di *enclave*

Anche questa teoria si basa sul lavoro di un singolo studioso, e cioè l'americano Portes. Gli sforzi di quest'autore si sono focalizzati su alcune aree urbane e suburbane degli Stati Uniti caratterizzate da una "elevata concentrazione di imprese fondate e dirette da stranieri" della stessa etnia⁶³. L'approccio di Portes ha una significativa matrice culturalista, molti gruppi di immigrati posseggano già una cultura d'impresa o delle conoscenze che sono in grado di trasferire nell'*enclave* una volta emigrati. Questi gruppi non maturano un sentimento di favore nei confronti dell'imprenditorialità, solo una volta

⁶³ Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino, pag.107.

Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati, tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse. A pag.32: "una concentrazione spaziale di residenti e imprese, venditori e acquirenti, lavoratori e datori di lavoro appartenenti allo stesso gruppo e costituenti un mercato ed una comunità separati e autonomi".

entrati a contatto con la nuova società nel paese di accoglienza, ma portano con se un preesistente bagaglio di conoscenze e di esperienza⁶⁴, indispensabile non solo per loro stessi. Questi “esperti nell'arte di comprare e vendere” sono infatti particolarmente importanti perché consentono al gruppo intero o a parte di esso di poter avanzare socialmente ed economicamente. È probabile, secondo Portes, che quando queste figure manchino il gruppo rimanga imbrigliato nei meccanismi usuranti del lavoro dipendente per molto più tempo. Le risorse etniche sono sicuramente indispensabili ma possono essere abbastanza variegata e difficili da definire, in quanto si tratta di un insieme efficace di abilità, intraprendenza e solidarietà di gruppo. L'immagine è quella di un luogo quasi completamente impermeabile alle istanze sociali, economiche e culturali del paese di accoglienza, in cui, dal punto di vista dell'imprenditoria, l'economia interna sembra essere completamente staccata dal contesto economico che la circonda, un luogo con input ed output economici nascono all'interno e sempre lì si esauriscono. La vicinanza e la solidarietà significano reperire celermente e fare affidamento a del personale co-etnico leale e sempre disponibile, ottenere informazioni rapidamente e a volte avere dei vantaggi anche di tipo finanziario. Queste circostanze producono, come prevedibile, un abbassamento dei costi che le altre imprese devono sopportare. Sostanzialmente, quindi, “ *the use of a*

⁶⁴ Ambrosini M. (1999), *Utili invasori, l'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano: Franco Angeli. A pag.106: “mentre fino agli anni '80 la scelta del lavoro autonomo per un immigrato tendeva a coincidere con l'integrazione nella società ospitante, ossia con la naturalizzazione, nell'ultimo decennio questo legame non si rivela sempre stringente. Anzi il fenomeno più impressionante è rappresentato dall'emergere di capacità imprenditive in minoranze culturalmente poco integrate, specialmente nel contesto nordamericano: i Coreani a Los Angeles e i Cubani a Miami (...)”.

*common cultural bond*⁶⁵, anche all'interno di quest'approccio, non fa altro che procurare veri benefici economici⁶⁶.

Un'altra caratteristica principale di queste *enclaves* è pertanto quella per cui la gran parte della forza lavoro di questi sobborghi è impiegata presso imprese gestite da altri immigrati dello stesso gruppo. È necessario che l'imprenditore appartenga al gruppo dominante, il mercato del lavoro è sostanzialmente riservato al gruppo dominante e l'impresa si circonda di connazionali, siano essi dipendenti, clienti o fornitori. Nelle *enclaves* tuttavia è particolarmente diffusa la pratica dell'economia informale⁶⁷, l'*ethnic firm* da lavoro ai connazionali ma non assicura loro tutti i diritti previsti nella legislazione (le tutele o stipendi sono spesso al di sotto del minimo di legge⁶⁸).

In conclusione, le *enclaves* etniche sono molto tipiche del caso americano ma in Italia fino ad oggi non si sono mai sostanziate dei veri

⁶⁵ Portes A. e Stepick A. (1985), "Unwelcome immigrants: the labour market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in south Florida", in *American Sociological Review*, Vol.50, n.3. A pag.499.

⁶⁶ Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati, tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse. A pag.32: "si tratterebbe insomma di una economia volontariamente e funzionalmente chiusa e autosufficiente che si reggerebbe sulle sole risorse endogene della comunità di riferimento, con scarsi contatti con l'esterno, in quanto le risorse *in-group* permetterebbero di abbattere i costi e le barriere di ingresso ai mercati, plasmando con risorse fiduciarie i rapporti socio-economici.

⁶⁷ Portes A. e Stepick A. (1985), "Unwelcome immigrants: the labor market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in south Florida", in *American Sociological Review*, Vol.50, n.3. A pag.500: "Informal activities are those which employ labor on a non-contractual basis and in terms which generally violate tax, wage, and fair labor laws". Portes più di altri sottolinea il ruolo dell'economia informale, che invece è materia molto presente in quegli approcci che privilegiano il versante della domanda. Per esempio, nel testo di Boissevain: "Nous avons trouvé que parmi les 252 entreprises étudiées, 17% n'étaient pas inscrites au Registre du Commerce. Seulement 40% de celles qui devaient détenir une licence pour s'installer en possédaient une. Comment ces entreprises s'en sortent-elles, étant donné le contrôle strict du gouvernement ? ». Boissevain J., Hodeir C., Ma Mung E., Body-Gendrot S. (1992, «Les entreprises ethniques aux Pays-Bas », in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1, pag.102.

⁶⁸ Portes A. e Stepick A. (1985), "Unwelcome immigrants: the labour market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in south Florida", in *American Sociological Review*, Vol.50, n.3. A pag.500: "(a) workers paid in cash or without tax deductions; (b) (...); (c) the itinerant self-employed, such as odd-jobbers and street vendors; (d) workers whose hourly wages are below 80 percent of the legal minimum".

e propri casi⁶⁹. L'Italia “non conosce fenomeni di elevata concentrazione in un solo posto”⁷⁰ soprattutto nelle città; è vero che oggi gli immigrati sono presenti negli stessi quartieri e negli stessi sobborghi, abitati fino a poco tempo fa dagli immigrati meridionali in cerca di lavoro, nelle periferie di Milano e Torino. Tuttavia, essendo il nostro paese solo recentemente venuto a contatto con i fenomeni migratori di massa, non si è avuto ancora modo di verificare la presenza di grandi raggruppamenti in agglomerati urbani. Altri paesi europei però hanno già testato qualcosa di simile ad un *enclave*: gli esempi più celebri sono quartieri come Brixton a Londra, Neukölln a Berlino o le molte *banlieues* a Parigi.

1.8 Gli approcci *demand side* e gli approcci intermedi

Sul totale della letteratura rilevante, il versante dell'offerta è sempre stato quello più studiato ed analizzato dagli scienziati, in effetti, le dotazioni culturali dei vari gruppi o anche le varie modalità con cui i gruppi stessi si inseriscono nei sistemi economici dei paesi ospitanti, sono tracce che necessitano di una buona dose di attenzione e di dedizione.

Ciononostante quegli approcci non sono in realtà i più recenti, nel senso che a partire dagli anni '90 essi hanno continuato, senza dubbio, ad essere approfonditi ma sostanzialmente non hanno più costituito la

⁶⁹ Ambrosini M. (1999), *Utili invasori, l'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano: Franco Angeli. A pag.25: “In confronto al caso americano, riesce più difficile identificare fenomeni di formazione di vere e proprie *enclaves* etniche, con elevata concentrazione spaziale, istituzioni proprie, relativo isolamento socio-culturale, intensa vita associativa, forte attaccamento alla cultura d'origine”.

⁷⁰ Amato F. (a cura di) (2009), *Atlante dell'immigrazione in Italia*, Roma: Carocci editore, pag.27.

totalità degli studi sull'imprenditoria immigrata. Gli approcci *demand side* hanno cominciato infatti ad affacciarsi sempre a partire da quegli anni per due principali ragioni:

- La voglia da parte di molti autori di ridimensionare l'eccessiva enfasi sui fattori *supply side*, di per sé non suscettibili di spiegare da soli un fenomeno così complesso come l'imprenditoria immigrata. La necessità, quindi, di costruire nuovi approcci teorici alla luce di un contesto economicamente e socialmente molto mutevole⁷¹.
- La constatazione che le economie industrializzate, rinvigorite dalla globalizzazione economica esprimano un nuovo bisogno di microimprenditorialità sulla base di nuovi rapporti tra le diverse fasce sociali, soprattutto nei famigerati contesti urbani, vero e proprio contenitore di questi cambiamenti e luogo di sintesi, eletto dalla letteratura internazionale, per testare le ipotesi.

Accanto agli approcci *demand side* si situano i cosiddetti approcci intermedi, e cioè i tentativi di elaborare degli schemi volti a coniugare le istanze dell'offerta a quelle della domanda di imprenditoria, per avere un quadro più generale e dettagliato.

È bene trattarli assieme perché, sostanzialmente, anche gli approcci intermedi nascono per le due ragioni individuate sopra, l'unica differenza è che questi ultimi, come detto sopra, assomigliano di più a dei veri e propri modelli interpretativi e come tali vengono anche percepiti dagli autori. Gli approcci *demand side*, invece, al pari di quelli dell'offerta, vanno ad analizzare singoli elementi e singole ipotesi.

⁷¹ Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea. A pag. 67: “ il culturalismo è un bersaglio privilegiato della critica per i suoi evidenti limiti. Spiegare l'imprenditorialità degli immigrati solo in termini delle loro risorse culturali (...) è un'operazione di riduzione deterministica e monocausale di un fenomeno molto complesso”.

1.8.1 Il contesto economico di inserimento

La prima sostanziale differenza rispetto agli approcci culturalisti concerne il luogo economico. Se negli approcci di prima veniva infatti enfatizzata l'*enclave* o il sobborgo delle grandi città americane, il versante della domanda ritrova il suo luogo economico in un ambito molto più ampio e globalizzato: l'economia nazionale dei vari paesi di volta in volta considerati, di cui le imprese immigrate costituiscono parte integrante⁷².

Il merito di molti di questi studiosi è quello di aver statuito la realtà per cui anche le attività indipendenti gestite dagli immigrati, per quanto particolari, "etiche" e diverse possano essere, vanno a comporre le grandi variabili macroeconomiche di un paese. Anch'esse contribuiscono alla produzione della ricchezza, anch'esse partecipano al benessere delle moderne metropoli. Se poi si aggiunge che in questi anni la loro imprenditorialità ha mostrato dei tassi di crescita superiori rispetto a quella degli autoctoni, una visione maggiormente inclusiva nei loro confronti non può che essere ben accetta.

Partendo dal presupposto che anche le teorie più pessimiste, in alcuni casi, possano ancora ben interpretare il malessere di molti imprenditori immigrati svantaggiati, nella letteratura, a partire dagli '90, si è avvertito il bisogno di indagare di più sui collegamenti tra l'espansione dell'imprenditoria etnica e la crescita economica di quegli stessi anni, tra quella e la terziarizzazione dell'economia, la

⁷² “ Gli sviluppi riscontrabili nelle città non sono spiegabili indipendentemente dai mutamenti di fondo dell'organizzazione complessiva delle economie avanzate”. Sassen S. (2004), *Le città nell'economia globale*, Bologna: Il Mulino, a pag.195.

deindustrializzazione, e quindi i contemporanei processi di ristrutturazione dell'economia capitalistica.

Il nucleo di questo punto di vista strutturalista è quindi stabilire fino a che punto l'immigrazione è diventata una componente funzionale dei sistemi economici dei paesi di destinazione⁷³.

L'economia postfordista ha tolto molte certezze a quelle persone che in Europa (ancor prima negli Stati Uniti) hanno conosciuto la prosperità tramite il lavoro nell'industria. Quel modo di vivere e di lavorare non esistono più come anche non esiste più un componente fondamentale di quel benessere: il senso assoluto di sicurezza della propria posizione che quel modo di produrre e di consumare garantiva, prima della precarizzazione del mercato del lavoro.

Quella ruota perfetta di produzione di massa e di consumo si è infatti inceppata a svantaggio degli autoctoni nei paesi ricchi. Oggigiorno i modelli di consumo sono cambiati profondamente, ma è anche cambiato il luogo dove avviene la produzione: i prodotti consumati non vengono più prodotti esclusivamente entro i confini dell'economia nazionale, anzi. L'economia si è terziarizzata andando a formare un mercato del lavoro fatto in gran parte di fornitori di servizi, che col tempo si sono sempre più specializzati; le professioni continuano ad arricchirsi di *know how*, che, oggi più di prima, costituisce lo strumento per garantire a stessi una maggiore ricchezza, oppure, per chi parte dal basso, maggiore mobilità sociale. Le metropoli industriali hanno fatto spazio alle metropoli dei servizi, dove si coniugano a grande velocità quelli finanziari, culturali, informativi etc.

⁷³ “La globalizzazione di presenta come un processo che coinvolge una pluralità di economie e di culture del lavoro”. “Nella città si concentra la diversità. I suoi spazi sono segnati della cultura aziendale dominante ma anche da una molteplicità di altre culture e identità, in particolare da quelle portate dall'immigrazione”. Sassen S. (2004), *Le città nell'economia globale*, Bologna: Il Mulino. A pag.204-205.

In questi anni crescono “i segmenti estremi della gerarchia delle occupazioni”⁷⁴, da un lato le professioni altamente specializzate, dall’altro un gran numero di impiegati in mansioni, spesso manuali, poco qualificate.

La diffusione dei professionisti con reddito molto elevato, sempre più impegnati a lavorare nei centri direzionali delle varie città, produce, secondo alcuni autori, una domanda di lavoro povero nei cui frangenti gli immigrati si sono inseriti in questi anni, sia nel lavoro dipendente che in quello autonomo imprenditoriale; gli immigrati diventano gli addetti alla manutenzione dell’infrastruttura urbana delle grandi città, gradualmente abbandonata da strati sempre più ampi della popolazione locale. Nei confronti degli immigrati il moderno capitalismo apre una serie di possibilità, alcune di esse constano di occupazioni dure, salari contenuti, scarsa visibilità sociale e marginalità: il moderno proletariato dei servizi. Altre invece, cioè le occupazioni nelle attività indipendenti, possono invece consentire loro di uscire dai meccanismi dello sfruttamento e dalla precarietà e di diventare buoni protagonisti della piccola imprenditoria nelle città dei servizi.

Palidda, per esempio, propone un immigrato molto diverso rispetto a quello cui gli approcci *supply side* ci hanno abituato, esso è più dinamico e consapevole delle chance di successo che può ottenere investendo nelle attività indipendenti⁷⁵, un soggetto quasi simile allo

⁷⁴ Ambrosini M. (2000), “La metropoli e gli immigrati” in Rizza R. (a cura di), *Politiche del lavoro e nuove forme di precarizzazione lavorativa*, Milano: Franco Angeli. A pag.204. “I lavoratori più qualificati vedono i propri redditi raggiungere livelli mai sperimentati in precedenza, mentre lavoratori con qualifiche basse o medie vedono precipitare le loro remunerazioni.”. In particolare “ i servizi finanziari producono superprofitti, mentre quelli industriali riescono a malapena a sopravvivere”. Sassen S. (2004), *Le città nell’economia globale*, Bologna: Il Mulino. A pag.200.

⁷⁵ Palidda S. (1992), “Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France” in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.89 : « L’immigré travailleur indépendant devient parfois un acteur économique qui peut jouer un rôle particulièrement dynamique dans le tissu socio-productif du pays

straniero di Sombart⁷⁶. L'autore sostiene che l'uscita dalla crisi economica degli anni '80 in Europa ha favorito nettamente gli immigrati, che nel lavoro autonomo hanno cominciato a diversificare le loro attività, non più solo quelle abbandonate dagli autoctoni o quelle "arcaiche", figlie di una gestione etnica. La crescita è stata quantitativa e qualitativa. Secondo l'autore, in modo particolare, gli immigrati della prima ondata (i più anziani) sono stati capaci di apportare innovazioni tecnologiche e di fare investimenti che hanno accresciuto le dimensioni di molte delle loro imprese. Gli immigrati si sono adattati alla ristrutturazione dell'economia e hanno risposto ad una maggiore domanda di lavoro autonomo e servizi, dopo che, durante la crisi, era diminuita anche la domanda di lavoro dipendente⁷⁷. Il lavoro autonomo degli immigrati in questi anni è

d'immigration et aussi dans le développement des relations économiques entre celui-ci et le pays d'origine ».

Kloosterman e Rath a riguardo segnalano: "we have seen more recently the emergence of a rather new type of immigrant entrepreneur. In many advanced economies, and especially in the United States, the number of very highly skilled immigrant entrepreneurs from emerging, albeit still less-developed, economies is rapidly growing". (pag.191) Kloosterman R. e Rath J. (2001), "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored" in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol.27, n.2, pp. 189-202.

⁷⁶ Lo straniero di Sombart è una figura, spesso menzionata dagli autori, che simboleggia le importanti migrazioni di elite del diciannovesimo e del ventesimo secolo. Il sociologo tedesco ebbe modo di descrivere queste numerose figure di migranti privilegiati, che all'epoca popolavano l'Europa e che oggi sono quasi del tutto estinte ed irrilevanti. Questo straniero è operoso e creativo ed è protagonista del cambiamento sociale, non è un migrante per motivi economici ma è scappato dalle guerre di religione e dalle lotte politiche del proprio paese, e nella sua nuova patria è un imprenditore di successo. "Nel ritratto di Sombart" scrive Tabboni " lo straniero è vincitore: è il protoborghese cui si guarda con l'ammirazione che dovuta (...). È colui che, in parte per quello spirito di indipendenza e quella vitalità che ne hanno fatto un oppositore in patria, un viaggiatore, uno sperimentatore, in parte per le limitazioni cui è stato sottoposto da parte dell'ambiente sociale, riesce ad imporre se stesso e una nuova forma di organizzazione socio-economica". Tabboni S. (a cura di) (1986), *Vicinanza e lontananza. Modelli e figure dello straniero come categoria sociologica*, Milano: Franco Angeli. A pag.49.

⁷⁷ Palidda S. (1992), "Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France" in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.89 : « Une partie des immigrés n'ont fait que s'adapter à la nouvelle donne, voire à la demande de travail indépendant. Cela est le résultat de la combinaison de trois facteurs principaux : a) le dynamisme des immigrants créateurs d'entreprise e leur adaptation aux mutations économiques. b) la conjoncture économique favorable et l'émergence d'une demande de travail indépendant, parallèlement à la réduction de la demande de main-d'œuvre salariée. C) l'accès des immigrés à un statut juridique permettant l'exercice d'une activité indépendant (...) ».

quindi mutato parecchio, la sua forte azione assimilazionista, si è incentivata nel tempo perché molte imprese sono uscite dal dominio riservato del mercato per i soli connazionali e si sono aperte ad una clientela mista.

Seguendo questa impostazione sembra che molti imprenditori siano riusciti a trasformare la loro piccola realtà in una **impresa aperta**, come nella definizione di Ambrosini. Per Palidda perciò imprenditoria immigrata non equivale ad altro che ad una valida traiettoria di emancipazione post-industriale.

L'autore inoltre fa anche riferimento alla pratica dell'economia informale, questa volta però da una prospettiva strutturalista: alla fonte del problema non vi sono solo delle "predisposizioni" ma il problema è anche strutturale nel senso che esistono dei meccanismi propri di certi settori dell'economia che spingono a non rispettare le regole. Il sub-appalto sarebbe uno di questi meccanismi, in certi casi si rivela essere poco funzionale ed induce gli imprenditori immigrati, al pari di quelli autoctoni, ad evadere o a non attenersi ad alcune norme⁷⁸.

In altri casi invece, gli immigrati non si discostano di molto dal comportamento dei locali, per esempio nei confronti del fisco, e questo è particolarmente vero anche in Italia dove l'evasione contributiva è particolarmente elevata⁷⁹. Sempre da un punto di vista strutturalista, l'economia informale è inoltre spiegabile in un altro modo e cioè come risposta alle eccessive rigidità e ai prezzi elevati in

⁷⁸ Palidda S. (1992), "Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France" in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.91 : « Une réglementation restrictive peut susciter des comportements illégaux. Ceux-ci ne peuvent pas être attribués à la seule responsabilité du travailler indépendant (qui parfois n'est pas vraiment conscient), mais aux mécanismes de fonctionnement de certaines secteurs d'activité ».

⁷⁹ Fondazione Ethnoland (2009), *Immigrati imprenditori in Italia*, Roma:Edizioni IDOS. Il testo contiene un apposito capitolo sul contributo finanziario degli immigrati, a pag.75: "il ruolo della composizione del gettito fiscale da parte degli immigrati segue modalità simili nell'intero paese".

quel determinato mercato nei normali canali formali⁸⁰; gli immigrati offrono quel servizio ad un prezzo minore, che favorisce chi il servizio lo riceve. L'economia sommersa è così spiegabile anche come parte del funzionamento dei moderni sistemi economici.

1.8.2 Il ruolo dei fattori istituzionali

Vi sono dei lavori, tra quelli che privilegiano il versante della domanda che provano propriamente a rispondere a questi interrogativi: quanto conta il contesto istituzionale per gli imprenditori immigrati? Quanto la regolamentazione in quel determinato paese inibisce/incentiva l'iniziativa economica degli immigrati?

Ogni paese predispone di una regolamentazione circa l'avvio e la gestione nel tempo di un attività d'impresa. Tutti gli imprenditori, siano essi cittadini di quello Stato o anche stranieri devono seguire infatti un determinato iter fatto di licenze, autorizzazioni e permessi vari. Il peso di questa burocrazia molte volte è eccessivo ed arriva addirittura a sortire l'effetto contrario rispetto al motivo che sta alla base della sua attuazione e cioè quello di favorire l'iniziativa economica (attrarre investimenti dall'estero), disciplinandola in maniera ordinata. Ogni paese ha una propria procedura ed ognuno accorda una diversa disciplina alle varie categorie di imprenditori, tra di loro anche molto diverse; la burocrazia inoltre non è localizzata nello stesso posto, i referenti sono infatti diversi uffici di diversi enti (locali, statali, di categoria). Si pensi solo alla differenza tra le imprese artigiane e quelle non artigiane, o tra quelle addette alla ristorazione, alla vendita di alcolici, al commercio al dettaglio. Quasi sempre i

⁸⁰ Ambrosini M. (2000), "La metropoli e gli immigrati" in Rizza R. (a cura di), *Politiche del lavoro e nuove forme di precarizzazione lavorativa*, Milano: Franco Angeli. A pag.207: " gli immigrati rispondono soprattutto a questo secondo tipi di domanda derivante (...) dalla fornitura inadeguata di beni e servizi da parte del settore formale, per via di prezzi troppo alti".

documenti richiesti per l'avvio di queste attività sono diversi, perché tali sono anche le tutele che lo Stato vuole garantire a difesa, per esempio, dei consumatori o anche per tutelare la concorrenza tra le imprese dello stesso tipo.

Boissevain e associati dedicano un loro lavoro alla questione della regolamentazione, all'interno di questo vi è un'inchiesta condotta in Olanda su più di duecento imprese gestite da tre gruppi di immigrati, tra cui gli italiani⁸¹. Nel caso olandese, oltre alle normali licenze, risulta essere particolarmente stringente il vincolo delle specializzazioni necessarie per avere accesso alle attività più redditizie di tipo artigianale. In particolare, si tratta di attestati (*diplômes spécialisés*) che il governo richiede anche agli immigrati, che o non li hanno mai conseguiti o non vengono loro riconosciuti se eventualmente sono stati presi all'estero. Essendo i controlli abbastanza efficaci, il pagamento di queste ammende (deducibile però dalle tasse) può anche diventare abbastanza oneroso e far perdere del tempo. Secondo gli autori questi vincoli indirizzano gli immigrati, aspiranti imprenditori, verso quelle attività, soprattutto commerciali, che meno sono riguardate dalla richiesta di quei diplomi. È così che si spiega la grande presenza di immigrati negli esercizi non artigianali in quel paese.

Molti imprenditori però non accettano quest'imposizione ed utilizzano moltissimi espedienti per aggirare la legislazione⁸², in quanto, come sostiene Palidda: “ *une réglementation restrictive peut susciter des*

⁸¹ Boissevain J., Hodeir C., Ma Mung E., Body-Gendrot S. (1992), «Les entreprises ethniques aux Pays-Bas», in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1, pp.97-106.

⁸² Boissevain J., Hodeir C., Ma Mung E., Body-Gendrot S. (1992), «Les entreprises ethniques aux Pays-Bas», in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.102 gli autori parlano esplicitamente di «trouver les points faibles des lois existantes». il paragrafo che li contiene si chiama “Survivre malgré la loi”.

comportements illégaux”⁸³. Uno di questi, molto diffuso, è quello di dichiarare ai pubblici registri un tipo di attività per poi realizzarne un'altra, tipologicamente non molto distante, ma che richiede minori oneri dal punto di vista delle licenze. Un ulteriore espediente è quello di utilizzare i normali gruppi di pressione, le imprese di immigrati si costituiscono in associazioni e tentano così di influenzare le decisioni a livello politico, manifestando le varie difficoltà⁸⁴. Un ultimo espediente, veramente curioso, è quello per cui alcuni immigrati, dotati di apposito attestato, fungono da prestanome ed “affittano” o mettono a disposizione i loro attestati ad amici e conoscenti, facendosi riconoscere come titolari o soci di un'impresa della quale non ricoprono alcuna figura.

Con questo caso olandese, è evidente come la regolazione che uno Stato si dà (ma può trattarsi anche degli enti locali) abbia le capacità di orientare le decisioni degli gruppi immigrati, attraverso alcune misure che, almeno all'inizio o quando non si conosce la lingua o il paese, non consentono a tutti di poter occupare determinate posizioni. Questo significa che la struttura normativa che un paese decide di darsi ha una netta influenza sulle dinamiche dell'offerta imprenditoriale, da qualunque parte essa venga e qualsiasi cultura rappresenti.

⁸³ Palidda S. (1992), “Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France” in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag.91.

⁸⁴ Boissevain J., Hodeir C., Ma Mung E., Body-Gendrot S. (1992), «Les entreprises ethniques aux Pays-Bas», in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1. A pag. 103 : «parfois, il est nécessaire et avantageux de contester ouvertement le gouvernement. La Fédération Hollandaise des Organisations Musulmanes a défendu avec succès les intérêts des bouchers musulmans ».

1.8.3 Il modello interattivo di Waldinger e la *mixed embeddedness* di Kloosterman e Rath

Gli approcci intermedi, quello dello studioso americano Waldinger e associati, elaborato nel 1990 e quello dei due studiosi olandesi Kloosterman e Rath del 2001 rappresentano ad oggi i due principali tentativi di spiegare e studiare l'imprenditoria degli immigrati da una nuova base di partenza, e cioè partendo dall'integrazione della domanda e dell'offerta, le cui rispettive forze interagiscono in maniera evidente ed imprimono con forza differente sulle scelte, sulle attitudini e sulla vita sociale degli imprenditori immigrati; l'integrazione dei due versanti è parecchio utile a parere di molti autori perché consente di meglio comprendere il fenomeno da una prospettiva interagente⁸⁵.

L'approccio interattivo, soprattutto, è comunemente riconosciuto come il primo pionieristico lavoro volto a considerare in un unico modello i due versanti della domanda e dell'offerta⁸⁶, meglio denominate la "struttura delle opportunità" e le risorse sociali e personali degli immigrati. Nelle parole dell'autore, l'attività

⁸⁵ Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati, tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse. A pag.65: "proprio nel momento in cui i due lati si incontrano (...) la rappresentazione statica di ciascuno si dimostra una cattiva rappresentazione, incapace di cogliere alcuni spunti dinamici di particolare interesse".

⁸⁶ Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea. A pag.63: "è stato forse il primo tentativo di studiare il fenomeno dell'imprenditorialità etnica in una prospettiva comparata".

Ambrosini M. (1999), *Utali invasori, l'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano: Franco Angeli. A pag.117: " nel panorama della ricerca attuale internazionale appare il tentativo più organico di collegamento dell'imprenditorialità etnica con le esigenze dei sistemi economici avanzati". Nell'anno in cui scrive Ambrosini, il modello di Waldinger era ancora l'unico approccio intermedio, quello di Kloosterman e Rath è stato prodotto infatti nel 2001.

Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati, tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse. A pag.33: " Egli (Waldinger) critica il culturalismo, sostenendo che esso da per scontato il successo imprenditoriale delle minoranze proprio perché trascura le condizioni di mercato entro le quali il lavoro autonomo degli immigrati diventa possibile".

economica degli immigrati viene analizzata sia come “ la conseguenza del perseguimento di opportunità attraverso una mobilitazione di risorse mediate dai reticoli etnici in condizioni storiche uniche” sia come “il modo con cui gli immigrati e le minoranze etniche possono rispondere all’attuale ristrutturazione delle economie occidentali”⁸⁷.

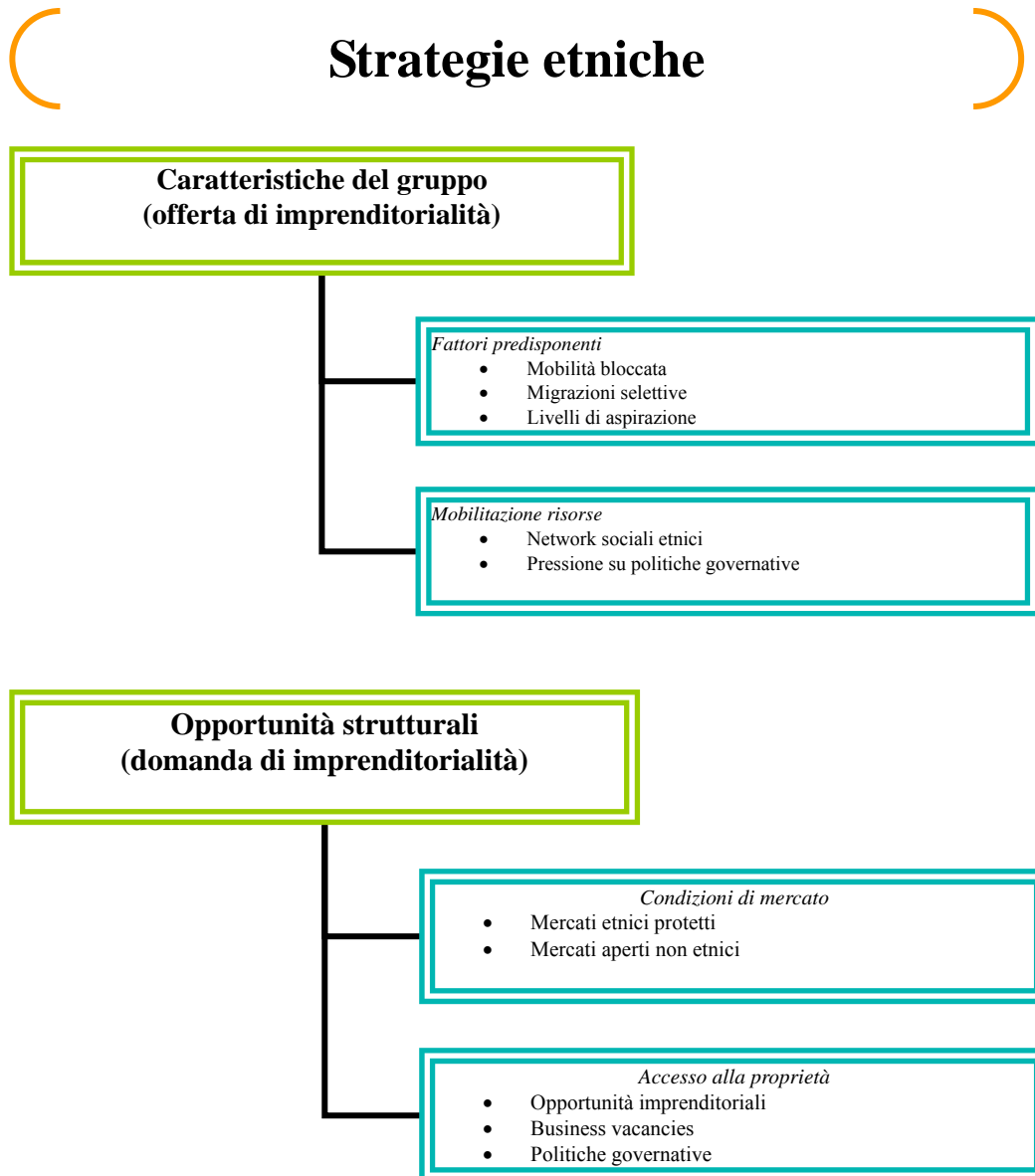
L’imprenditorialità di molti immigrati si affermerebbe, secondo l’autore, in fasi diverse: la prima vede gli immigrati protagonisti di alcune forme di imprenditorialità innanzitutto nell’ambito proprio della comunità e/o del quartiere etnicamente connotato. Una volta appurata però la difficoltà di dover concorrere in mercati poco redditizi, sovraffollati e dotati di un limitato potere d’acquisto, alcuni di essi decidono di aprire la loro attività ad una clientela diversa, più autoctona e meno limitata (imprigionata) ai connazionali. L’accesso di questi imprenditori immigrati a questi ambiti è favorito dalla diminuzione progressiva dell’offerta imprenditoriale dei nativi, sempre più attratti da occupazioni, come detto, più sicure, meno faticose e sicuramente qualificanti. Nell’opinione di Waldinger quindi gli immigrati agiscono da vero e proprio “gruppo di rimpiazzo” capace di integrare la propria imprenditorialità in diversi settori ed occupazioni.

Dal lato dell’offerta, inoltre, l’autore sottolinea ancora una volta l’importanza del *network* sociale e della solidarietà interna al gruppo, necessari alla prima sopravvivenza dell’impresa “etnica”; i vantaggi che derivano sono quindi quelli già messi in evidenza negli approcci precedenti, e cioè: facile reclutamento dei lavoratori, legami forti di fiducia e lealtà, flessibilità nelle condizioni di lavoro, minori costi di gestione e reperibilità di capitali.

⁸⁷ Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino. A pag.114.

Il modello di Waldinger ha come assunto fondamentale “l’interazione tra opportunità offerte dai mercati e l’offerta di imprenditorialità”⁸⁸ e può essere pertanto rappresentato graficamente⁸⁹.

Grafico 1: L’approccio interattivo di Waldinger



Fonte: Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea, pag.64.

⁸⁸ Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino. A pag.115

⁸⁹ È interessante notare il riferimento tra i fattori predisponenti dell’offerta alle “migrazioni selettive”. Questa voce si spiega attraverso la convinzione di Waldinger secondo cui, in alcuni casi, avverrebbe un’autoselezione alla partenza di alcuni individui che, per determinate predisposizioni al commercio o perché più preparati, verrebbero direttamente incanalati dal network verso il lavoro autonomo imprenditoriale. Questa possibilità è stata oggetto di critiche (vedi dopo).

Questo approccio ha suscitato un vivo dibattito tra gli autori, dove, oltre ai meriti riconosciuti, sono stati posti anche dei limiti o delle mancanze. La critica principale verte soprattutto sulla struttura delle opportunità, principale novità dell'approccio, il cui contenuto a parere di molti sarebbe rimasto abbastanza vago, caratteristica che automaticamente assegna di nuovo un ruolo eccessivamente ampio ai fattori sociali e culturali, tipici dell'offerta, con cui per troppo si è cercato di spiegare per intero un fenomeno così grande e diversificato, come l'imprenditoria immigrata⁹⁰. Le altre critiche riguardano invece vari altri aspetti, tra cui:

- l'idea che gli imprenditori immigrati si muovano nel sistema economico diversamente rispetto alle imprese degli autoctoni, in virtù della loro diversità (viene posta una eccessiva enfasi sulla dimensione "etnica" dell'imprenditoria immigrata).
- l'esistenza delle "strategie etniche" e dell'autoselezione (elementi che fanno pensare ad una vera e propria pianificazione dell'economia e dell'occupazione)

⁹⁰ Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino. A pag.117.

Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di) (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea. A pag.65: "la struttura delle opportunità, d'altra parte, rimane sullo sfondo, ma non viene specificata con altrettanto dettaglio, se si esclude l'analisi delle diverse potenzialità offerte dai mercati protetti e da quelli aperti e non etnici".

Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati, tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse. A pag.34: "l'interattività del modello è inficiata da una considerazione statica delle caratteristiche del mainstream della società di destinazione e dalla specificità culturale etnica, cosa che non permette di osservare se e come i due lati della relazione si modifichino nella relazione stessa".

- la scarsa attenzione dedicata dall'autore alla funzione regolatrice delle leggi e della politica⁹¹

Tenendo conto di ciò, la *mixed embeddedness* rappresenta il tentativo successivo di continuare sulla strada tracciata da Waldinger tempo prima, apportando però significativi cambiamenti.

Kloosterman e Rath, a differenza del primo vogliono anche creare un modello con cui sia possibile comparare a livello internazionale i futuri dati delle ricerche sulle ditte gestite da immigrati, cioè vogliono delineare una sorta di strumento di analisi, internazionalmente valido, per confrontare le varie strutture delle opportunità nei vari paesi.

La base di partenza di questo ambizioso progetto è totalmente innovativa: si parte infatti dal concetto di *embeddedness* che, oltre a trovare una non facile traduzione in italiano⁹², è anche un concetto abbastanza nuovo, formulato sotto la spinta di rinnovamento espressa dai sostenitori cd.*new economic sociology*.

Il concetto di *embeddedness* è ben delineato nella definizione data da un autore: “*il fatto che le transazioni economiche sono inserite in strutture sociali concrete –sistemi di interazione, rapporti di potere e di status, valori, aspettative reciproche, contesti culturali e istituzionali- che ne influenzano i contenuti, gli sviluppi e gli esiti, per cui le azioni degli attori sociali che ne sono protagonisti possono*

⁹¹ Ambrosini M. (2004), “Gli immigrati nelle attività indipendenti, interpretazioni a confronto”, *Working Paper Crocevia*, Novembre, Genova: Forum internazionale ed europeo di ricerche sull'immigrazione. A pag.14.

Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di), (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea. A pag.65.

⁹² Ambrosini M. (2004), “Gli immigrati nelle attività indipendenti, interpretazioni a confronto”, *Working Paper Crocevia*, Novembre, Genova: Forum internazionale ed europeo di ricerche sull'immigrazione. A pag.13: “ il termine *embeddedness* è difficile da rendere in italiano: i tentativi di traduzione impiegano alternativamente i termini: radicamento, incorporazione, annidamento e altri ancora”.

essere comprese solo all'interno di tale quadro e in rapporto dinamico con esso"⁹³. Adottando questo concetto, i due autori olandesi manifestano notevole disamore, tipico della più recente sociologia economica, verso tutti gli approcci *supply side* esposti sopra, perché le novità più significative in questi anni si sono avute soprattutto sul versante della domanda che quindi deve essere maggiormente specificato e quindi anche incorporato nella teoria.

La struttura delle opportunità viene finalmente definita da Kloosterman e Rath come "*the set of openings into markets for setting up new small firms*".

I mercati che compongono la struttura delle opportunità si sono parecchio allargati in conseguenza di fenomeni quali l'aumento del contenuto tecnologico dei prodotti, le economie di scala sempre più limitate, la differenziazione nelle preferenze dei consumatori e altri ancora⁹⁴. Gli immigrati imprenditori hanno saputo approfittare di questi cambiamenti e la loro presenza è quindi oggi molto più significativa.

L'imprenditoria immigrata è quindi il buon risultato della combinazione tra l'ambiente, la cultura d'origine ed il modo in cui le attività indipendenti degli stranieri si inseriscono nel contesto economico e normativo del Paese ospitante.

Gli imprenditori immigrati in questo modello vengono definiti come *actors*: persone dotate di risorse umane, finanziarie, di tipo sociale e culturali diverse che li distinguono dagli autoctoni. Gli *actors* non sono soggetti che staticamente ed automaticamente si adeguano alla struttura delle opportunità propria di quel paese o di quella località, potenzialmente infatti sono anche in grado di modificarla, apportando

⁹³ Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati, tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse. A pag.67.

⁹⁴ Kloosterman R. e Rath J. (2001), "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored" in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol.27, n.2. A pag.193: "in other words, due to the underlying structural development with respect to technology, consumer demand, business strategies and the shift to services, the minimum efficient scale for doing business has been decreasing in many markets. This has increased the opportunities for aspiring entrepreneurs in general".

dei benefici. Anche questi autori rilevano come il numero degli *skilled immigrants* sia in costante aumento e come nei paesi riceventi la composizione dei migranti sia sempre più differenziata. Sebbene però, come ammettono gli stessi autori, queste persone siano sempre di più, la situazione che vi si riscontra è quella di “ *a small number of pioneers and a large number of followers*”⁹⁵.

La struttura delle opportunità inoltre ha due principali dimensioni, analizzate a tre livelli: l’accessibilità dei mercati ed il potenziale di crescita degli stessi, necessarie per comparare le diverse strutture nei differenti paesi⁹⁶. I tre livelli sono:

- Il livello nazionale (*national level*)
- Il livello regionale/urbano (*regional/urban level*)
- Il livello di vicinato (*neighbourhood level*)

Circa il primo, le istituzioni di ogni paese hanno un ovvio impatto sulla struttura delle opportunità perché, come già detto, la regolamentazione è suscettibile di influire sull’imprenditoria immigrata imponendo soglie, titoli o altre condizioni. Sono le istituzioni inoltre a decidere ciò che è mercificabile (*marketable*) e ciò che non lo è, sono sempre le istituzioni a circoscrivere l’ambito dei beni intangibili, non posti sul mercato, che continuano ad essere amministrati dallo Stato, dalla famiglia, dai vari enti, quindi sottoposti a particolare controllo.

Circa il secondo, gli studiosi ammettono che alcune regioni o alcune aree metropolitane possano avere delle strutture delle opportunità

⁹⁵ Kloosterman R. e Rath J. (2001), “Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored” in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol.27, n.2. A pag.192.

⁹⁶ Kloosterman R. e Rath J. (2001), “Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored” in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol.27, n.2. A pag.194: “two dimensions of the opportunity structure are crucial for understanding the processes of insertion and social mobility of immigrant entrepreneurs. The first dimension concerns *accessibility*: markets have to be accessible for newcomers to start a business. The second dimension refers to the growth potential of the markets where immigrants set up shop”.

proprie che differiscono da quella generale nazionale. Ciò è vero perché nel tempo contesti regionali ed aree urbane si sono rese famose per il loro dinamismo economico, esempio in Italia ne sono i distretti industriali. Queste aree sono sempre più collegate e specializzate in certe produzioni e ciò significa che il livello regionale deve essere preso in seria considerazione quando si scrive dell'inserimento degli immigrati nelle attività indipendenti. Questi contesti hanno dei molto ben distinti ed efficienti *milieu* socioeconomici, al loro interno vi sono significative forze in grado di comporre i mercati e di influenzare l'accessibilità ed il potenziale di crescita. Le città globali inoltre per i due autori sono gli esempi migliori, i quartier generali della finanza e dell'industria danno agli immigrati nuove opportunità da sfruttare. L'ultimo livello, infine, è importante perché l'accesso ai mercati ed il potenziale di crescita non solo differiscono tra le città ma anche da quartiere a quartiere entro la città. Il fatto che gli immigrati si concentrino in alcune aree delle città può essere un bene o un male nel senso che quei mercati possono essere particolarmente redditizi per gli imprenditori ma in molti casi può anche trattarsi di *captive markets*. L'idea di quartiere implica quindi prossimità, cioè lo strumento con cui il capitale sociale si moltiplica e attraverso le efficacissime reti sociali.

La *mixed embeddedness* è una teoria dello studio dell'imprenditoria immigrata, ed è in assoluto l'approccio più elaborato e con più spessore tecnico, quello che meglio approfondisce gli elementi che compongono la struttura delle opportunità. Essa infine è pregevole anche da un altro punto di vista: è il primo serio approccio di interazione fatto da studiosi europei in una materia che tradizionalmente è stata oggetto di studi soprattutto da parte di autori

nordamericani ⁹⁷.

Capitolo secondo

I numeri e le caratteristiche dell'impresitoria immigrata in Italia

2.1 Lo sviluppo quantitativo delle imprese straniere in Italia

La grande crescita del numero di imprese gestite da immigrati in tutta Italia è stata contraddistinta da due fasi principali, diverse per l'intensità con cui le stesse imprese sono cresciute nel tempo, questi due lassi di tempo vanno, uno dall'inizio degli anni '90 al 1998, e l'altro dal 1999 fino a tutt'oggi. L'anno 1998 rappresenta un vero e proprio anno spartiacque per l'impresitoria immigrata in Italia, per il fondamentale motivo per cui, in quello stesso periodo, il Parlamento ha approvato la legge 40/1998, meglio conosciuta come legge Turco/Napolitano⁹⁸, grazie al cui decisivo dispositivo il numero delle

⁹⁷ Barberis E. (2008), *Impresitori immigrati, tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse. A pag.40: "si tratta di un approccio di largo interesse che ha riscosso un certo successo nella letteratura europea".

Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino. A pag.118: " Il contributo di Kloosterman e Rath ha raccolto notevole interesse e consenso specialmente in Europa, anche perché rappresenta il primo rilevante tentativo di interpretazione teorica organica elaborato nel vecchio continente in un campo di studi finora dominato da studiosi nordamericani".

⁹⁸ La legge (vedi dopo) prende il nome dagli allora ministri Livia Turco (Solidarietà Sociale) e Giorgio Napolitano (Interno). Vedi par.5 "L'evoluzione della legislazione italiana in materia migratoria e di impresitoria".

"Per il caso italiano è empiricamente rilevabile l'effetto della liberalizzazione della possibilità di aprire ditte individuali e società cooperative in seguito alla legge Turco - Napolitano." Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino. A pag.113.

imprese immigrate ha potuto finalmente crescere a ritmi più sostenuti, paragonabili a quelli già conosciuti qualche tempo prima da altri paesi.

L'imprenditoria degli stranieri in Italia, almeno dal punto di vista del suo sviluppo, è quindi un fenomeno relativamente recente: con dati aggiornati al 2008, risulta che ben l'84,9% delle imprese oggi attive sia stato avviato a partire dal 2000, il 12,3% tra il 1990 e il '99 e solo il 2,8% tra il 1979 e l'89⁹⁹. Tenendo precipuamente conto di questi dati, il numero totale di imprenditori immigrati ammonterebbe, utilizzando un particolare metodo di selezione, a 187.466 unità.

Tabella 1. Crescita del numero di imprese immigrate e variazione annuale (2002-2009)

Anno	Numero di titolari di impresa immigrati	Variazione annuale
2009 (maggio)	(187.466)	(+13,5)
2008	165.114	+16.8
2007	141.393	+7.96
2006	130.969	+38.4
2005	94.633	+34.92
2004	71.843	+27.33
2003	56.421	+4.25
2002	55.211	“ “

Fonte: Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes. Elaborazioni ufficio statistico CNA su dati Infocamere

L'argomento del metodo di selezione dai dati è una questione particolarmente avvertita da chi vuole ottenere gli esatti numeri dell'imprenditoria immigrata. Trovare il giusto parametro con cui

⁹⁹ Fondazione Ethnoland (2009), *Immigrati imprenditori in Italia*, Roma:Edizioni IDOS. Pag.34.

selezionare i nominativi dalle liste fornite dalle CCIAA italiane è di fondamentale importanza, anche se quello utilizzato dai vari lavori non è purtroppo sempre lo stesso ed è quindi abbastanza comune imbattersi in dati notevolmente dissimili. Un esempio su tutti: l'*Analisi dei bisogni finanziari e assicurativi degli immigrati in Italia* condotta da ABI-CeSPI nel 2008, calcola per l'anno precedente l'esistenza di ben 225.407 imprese, con titolare nato all'estero. Questo dato non è esaustivo perché il criterio della nascita all'estero, da solo, non può essere utilizzato per ricavare l'esatto numero delle imprese immigrate. Una simile impostazione non tiene conto del fatto che gli italiani nati all'estero sono numerosissimi e che sono anche numerosi quegli immigrati che, per esempio attraverso il matrimonio con un(a) cittadino(a) italiano(a) acquisiscono la cittadinanza. Rimanendo al caso degli italiani nati all'estero, il fatto che molti lavori utilizzano simili metodi di selezione sembra essere veramente paradossale, per di più in un'epoca in cui si parla con insistenza anche delle cd. migrazioni di ritorno: cioè di tutti quei connazionali, anche di seconda generazione, nati all'estero, che rientrano in Italia, anche dopo aver passato un'intera vita a lavorare in un altro paese. Si pensi ai tanti figli di emigrati italiani verso l'Argentina, il Venezuela, il Brasile o Stati Uniti, che, una volta rientrati, potenzialmente potrebbero anche decidere di iniziare una nuova esperienza imprenditoriale.

A tal riguardo, risulta essere molto valido il - doppio criterio - individuato dal Centro Studi e Ricerche IDOS in collaborazione col CNA¹⁰⁰.

Questi due enti hanno avviato una partnership di ricerca a partire dal 2002 ed hanno deciso di prendere in considerazione per le loro ricerche future sull'imprenditoria immigrata solo quei soggetti-titolari di impresa, nati all'estero ed aventi una nazionalità diversa da quella

¹⁰⁰ Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

italiana, che, in virtù della “Comunicazione Unica”, presentata presso una qualsiasi delle CCIAA italiane, si sono iscritti all'apposito Registro delle imprese¹⁰¹. Il doppio criterio della nascita e della nazionalità non è in assoluto quello perfetto, ma senza dubbio alcuno è sicuramente migliore di quello individuato nell'indagine menzionata prima. Non è un caso se il dato fornito da IDOS, in riferimento allo stesso anno, indica una quota “depurata” di sole 141.393 imprese.

Come è possibile vedere dalla Tabella 1, il numero dei titolari di impresa è più che triplicato nel solo arco temporale di circa otto anni. In particolare, ad evidenziare la forza del fenomeno sono le variazioni annuali 2004/2005 e 2005/2006, indicative di una crescita superiore al 30%. Le imprese gestite da immigrati, grazie a questi trend, hanno accresciuto nel tempo il loro peso sul totale della realtà imprenditoriale complessiva: con dati aggiornati al giugno del 2008, si conta in Italia l'esistenza di 6.133.429 imprese registrate, di cui 5.169.026 attive. Prendendo come valido il dato IDOS/CNA per il 2008 (165.114 unità) l'incidenza delle imprese straniere sul totale sarebbe del 2.7% o del 3.2% a seconda del termine preso in considerazione.

Tornando all'arco di tempo 2002-2009, bisogna ancora porre un accento su come il numero delle imprese straniere non si sia di certo perfezionato in un periodo di crescita economica e di relativo benessere. Questo sviluppo si situa anzi in anni veramente difficili per l'economia italiana in generale, costretta, al pari delle altre, ad affrontare recessioni e ripetute crisi strutturali, da quella successiva agli eventi del 2001 fino ad arrivare alla crisi finanziaria dello scorso anno. Il ruolo dell'imprenditoria immigrata assume ulteriore valore se si considera inoltre che, dal punto di vista delle imprese italiane, in

¹⁰¹ Vedi par.6 “Gli adempimenti di un imprenditore immigrato”.

quegli stessi anni, i valori della mortalità aziendale si sono rivelati essere molto più elevati di quelli della natalità, con una conseguente contrazione della popolazione totale delle imprese.

L'imprenditoria degli immigrati si è mossa nella direzione opposta, avvalorando nel caso italiano l'ipotesi fatta da una parte della letteratura americana, già delineata nel capitolo precedente, di casi di vera e propria successione tra immigrati ed autoctoni nella gestione di singole attività imprenditoriali¹⁰². Appare rilevante, in conclusione, anche la crescita che hanno avuto, in questi ultimi anni, le figure societarie diverse dal titolare. Sebbene le imprese considerate non si contraddistinguono per la loro dimensione e facciano spesso costante affidamento sull'aiuto della famiglia o del network sociale, si contano nel 2008 ben 52.715 soci¹⁰³, 85.990 altre figure e circa 200.000 dipendenti¹⁰⁴. Numeri abbastanza consistenti che, se uniti tra loro, fanno pensare ad un'imprenditorialità immigrata che muove approssimativamente più di cinquecentomila stranieri, una quota veramente ragguardevole se si considera che il totale degli immigrati occupati nel nostro paese volge alla significativa quota dei tre milioni (2.998.462 lavoratori¹⁰⁵).

¹⁰² Vedi nel capitolo primo il par.7.4 "La spiegazione della successione ecologica".

¹⁰³ Il Dossier Statistico 2005 calcola per l'anno precedente l'esistenza di 31.695 soci. Anche questo valore è in quindi in costante crescita. Caritas/Migrantes (2005), *Immigrazione Dossier Statistico 2005 XV Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS. A pag.332.

¹⁰⁴ " La ridotta disponibilità di dati statistici disaggregati sul numero dei dipendenti occupati presso le aziende con titolari stranieri non consente di calcolare con precisione l'impatto che esse esercitano sulla creazione di posti di lavoro dipendente, per cui si rende necessario supplire con una stima". Fondazione Ethnoland (2009), *Immigrati imprenditori in Italia*, Roma:Edizioni IDOS. A pag.28.

¹⁰⁵ Caritas/Migrantes (2009), *Immigrazione Dossier Statistico 2009 XIX Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS. A pag.490

2.2 I principali gruppi nazionali di imprenditori immigrati

Lasciando per un po' l'ambito che è proprio dei numeri, la crescita nel numero delle attività indipendenti ha all'origine diversi fattori, tra i quali vi è l'aumento dei flussi migratori e quindi l'aumento sostanzioso di immigrati presenti (residenti o soggiornanti) entro i confini nazionali. Sebbene l'Italia già prima degli anni '90 avesse conosciuto un lento e costante aumento dei movimenti migratori, i flussi definibili "di massa" sono certamente un fenomeno più recente e contemporaneo, caratterizzato anche da momenti molto spettacolari e distintivi, come quello dello sbarco di migliaia di albanesi sulle coste della Puglia nel periodo 1991/1993. Massicci flussi di immigrati hanno continuato pertanto a protrarsi fino ad oggi, con effetti più o meno diretti, tra i quali vi sono il sorgere delle nuove paure presso la società ospitante italiana circa l'aumento consistente della presenza degli stranieri, l'affermazione in campo politico di forze politiche "anti-immigrazione", il potenziamento della struttura e del ruolo di molti enti solidaristici, nonché l'evidente irrigidimento di molte delle politiche di accoglienza in Italia (ed in Europa).

Nel caso italiano, l'aumento dei flussi si spiega principalmente con il sostanzarsi di una seconda frontiera, ulteriore rispetto a quella meridionale, che a sud del paese divide le sponde nord e sud del Mediterraneo. La nuova frontiera/frattura è quella che si è aperta, per l'appunto, ad est dei confini italiani, all'indomani della caduta dei regimi socialisti e del conseguente vuoto politico verificatosi nella regione. All'inizio degli anni '90 molti studiosi prevedevano la possibilità non solo di un aumento dei flussi, ma addirittura di un vero e proprio esodo di massa, causato dalla povertà e dalle pessime condizioni di vita di quelle popolazioni, finalmente in grado di attraversare un varco fino a poco tempo prima invalicabile e di poter quindi chiedere aiuto ai vicini paesi dell'Europa occidentale. Questo

tipo di pressione migratoria, in realtà e per fortuna, non si è mai verificata, sebbene notevoli cambiamenti si sono avuti dal punto di vista della composizione per gruppi nazionali dell'immigrazione.

A riguardo, la Tabella 2 mostra gli effetti procurati da questi imponenti movimenti di popolazione nel lasso di tempo tra il 2000 ed il 2008, evidenziando uno stravolgimento sia nei numeri, sia nella composizione per gruppi nazionali dei vari flussi.

Tabella 2: Le prime 15 nazionalità presenti in Italia, confronto 2008/2000

2008 (al 31/12/08)		2000 (al 31/12/2000)	
1. Romania	796.477	1. Marocco	159.599
2. Albania	441.396	2. Albania	142.066
3. Marocco	403.592	3. Romania	68.929
4. Cina	170.265	4. Filippine	65.353
5. Ucraina	153.998	5. Cina	60.075
6. Filippine	113.686	6. Usa	47.418
7. Tunisia	100.112	7. Tunisia	45.680
8. Polonia	99.389	8. Jugoslavia	40.039
9. India	91.855	9. Senegal	38.982
10. Moldavia	89.424	10. Germania	37.269
11. Macedonia	89.066	11. Sri Lanka	33.669
12. Ecuador	80.070	12. Egitto	32.841
13. Perù	77.629	13. Polonia	31.372
14. Egitto	74.599	14. India	30.338
15. Sri Lanka	68.738	15. Perù	29.896
Altri paesi	1.040.999	Altri paesi	823.474
Totale	3.891.295	Totale	1.687.036

Fonte: Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes. Elaborazioni su fonti varie. Caritas/Migrantes (2009), *Immigrazione Dossier Statistico 2009 XIX Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS. Pag.459. Caritas/Migrantes (2003), *Immigrazione Dossier Statistico 2003 XIII Rapporto sull'immigrazione*, Roma: Edizioni IDOS. Pag.121.

Dal confronto tra le due tabelle è evidente come il valore totale della popolazione straniera residente nel nostro paese sia più che raddoppiato negli anni e anzi tenda a raggiungere l'indicativa quota dei quattro milioni di individui. Ciononostante è bene verificare come questo risultato non sia dovuto, per intero, alla massiccia presenza di immigrati provenienti dall'est Europa, in quanto, sebbene a ritmi più contenuti, anche gli altri gruppi delle altre aree geografiche, hanno continuato a crescere o, come nel caso dei marocchini, dei cinesi e dei tunisini, sono addirittura raddoppiati.

Da quest'ultima considerazione, è evidente come i cambiamenti più significativi si sono avuti nella composizione per minoranze del totale dell'immigrazione: quelle presenti nel nostro paese sono ad oggi più di 180 ed il singolo peso di ognuna contribuisce a disegnare un quadro molto variegato. Facendo eccezione per le prime tre minoranze del 2008, gli altri gruppi hanno tutti dei valori abbastanza simili, così come è notevole il fatto che più di un milione di migranti si distribuiscano tra le restanti minoranze non classificate in tabella.

Tra i migranti dell'est europeo il caso più eclatante è senza dubbio quello dei romeni, il cui movimento di massa non ha precedenti nella storia dell'immigrazione italiana: questo gruppo, già prima dell'ingresso della Romania nell'Unione europea, avvenuto nel 2007, è riuscito in breve tempo a diventare la prima minoranza, distanziandosi quantitativamente dagli altri gruppi¹⁰⁶. La presenza romena ha scalzato, nel giro di poco tempo, la storica comunità marocchina dalla posizione in cima alla graduatoria, posizione che i nordafricani hanno mantenuto per moltissimi anni, essendo gli stessi

¹⁰⁶ “I romeni rappresentano da soli il 70% dell'intera componente comunitaria ed un quinto (20.5%) di tutti i residenti non italiani”. Caritas/Migrantes (2009), *Immigrazione Dossier Statistico 2009 XIX Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS. Pag.33.

uno dei primi gruppi ad aver raggiunto il nostro paese, quando a metà degli anni '70 il fenomeno migratorio era ancora allo stato embrionale. La forza di questi flussi è evidente anche attraverso la crescita della minoranza albanese, anch'essa molto vicina, tempo fa, ai valori del gruppo marocchino; così come bisogna anche rimarcare l'exploit della comunità ucraina, di quella moldava, di quella macedone e di quella polacca, precedentemente non censite tra le posizioni di testa. Questi flussi hanno contribuito, infine, al ridimensionamento della presenza di quei residenti stranieri provenienti dai paesi ricchi, e cioè americani, tedeschi e francesi¹⁰⁷, anch'essi tradizionalmente molto presenti da tempo nella penisola.

L'Italia in questo arco di tempo ha così conosciuto il fenomeno della "globalizzazione delle migrazioni": la pressione migratoria aumenta consistentemente ma non proviene più principalmente da determinate aree, bensì da molte (dal Nord-Africa, all'Africa Sub sahariana, dall'Asia orientale al subcontinente indiano, fino all'America latina) accrescendo così la probabilità che sul territorio del paese di accoglienza si vadano a costituire nel tempo società multietniche e multiculturali.

2.2.1 Imprenditori immigrati nel 2009

La rinnovata imprenditoria immigrata non poteva che trarre ovvi vantaggi da questi nuovi flussi, crescendo vertiginosamente. La tabella 3, nella pagina seguente, divide il numero totale di imprese straniere tra le prime quindici nazionalità e mostra importanti implicazioni sul rapporto tra le varie minoranze e l'imprenditoria stessa. Guardando ai dati, questa risulta essere una pratica (o un costume) molto ben distribuita tra i vari gruppi: è vero che circa il 56% delle imprese

¹⁰⁷ La comunità francese in Italia nel 2001 era la sedicesima e contava 26.354 residenti.

appartengono ai primi quattro gruppi di immigrati (marocchini, romeni, cinesi ed albanesi), pur tuttavia, soprattutto in questi ultimi anni, nuove nazionalità si stanno affacciando prepotentemente, mostrando dei trend di crescita molto ampi di anno in anno. Molto utile per effettuare un confronto è anche la successiva Tabella 4, contenente i dati del 2002.

La posizione di preminenza dei primi quattro gruppi si spiega però con tre principali variabili che riguardano, a vario titolo, queste stesse minoranze:

- la storica presenza della minoranza in Italia, sarebbe la variabile principale capace di spiegare la così corposa presenza di immigrati marocchini nel contesto imprenditoriale italiano.
- i flussi migratori imponenti, verificatisi negli ultimi vent'anni sarebbero invece la variabile che spiega l'ascesa dei titolari di impresa romeni ed albanesi, il cui numero di imprese è cresciuto soprattutto negli ultimi dieci/quindici anni.
- la determinante predisposizione al lavoro imprenditoriale è infine la variabile che spiega l'ascesa della realtà imprenditoriale cinese, estremamente dedita al lavoro in impresa, anche nei settori più puramente industriali come il tessile, i mobili etc. (vedi dopo).

**Tabella 3: Imprese costituite da titolari con cittadinanza
estera per principali paesi
2009 (al 31.05.09)**

1. Marocco	30.665
2. Romania	28.089
3. Cina	25.493
4. Albania	20.184
5. Senegal	8.384
6. Egitto	7.945
7. Tunisia	7.870
8. Bangladesh	6.366
9. Jugoslavia	4.222
10. Nigeria	3.887
11. Pakistan	3.779
12. Macedonia	3.428
13. Polonia	2.191
14. Perù	1.944
15. Moldavia	1.853
Altri paesi	31.035
Totale	187.466

Fonte: Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes. Elaborazioni ufficio statistico CNA su dati Infocamere

Come si vede dalla tabella, ad oggi, il gruppo che con forza continua a manifestare il “profilo imprenditoriale” quantitativamente maggiore rimane quello marocchino, gruppo allogeno che raccoglie il 16.4% del totale di tutte le imprese immigrate. Il rapporto tra questa minoranza e l’imprenditoria, come detto, è vecchio quanto la loro migrazione verso l’Italia: i marocchini sono da sempre al vertice della lista delle imprese immigrate come lo erano fino a non molto tempo fa in quella dei principali gruppi presenti nel nostro paese. Il loro primato nella prima lista tuttavia, soprattutto in passato, non era una vera e propria credenziale positiva di cui vantarsi: l’imprenditorialità dei marocchini infatti, come è noto, si basava prevalentemente sulle varie forme di lavoro ambulante, all’origine dell’appellativo *vu cumprà*. Questo tipo di lavoro, sebbene sia ancora in parte esistente anche oggi, nel caso dei marocchini si è però via via ridimensionato e si contano pertanto anche tra questi numerose imprese stabili.

Il primato marocchino, però, non è destinato a durare molto: realisticamente esso dovrà infatti cedere il passo alle imprese romene, la cui crescita, di questi ultimi anni, è molto più prepotente di quella propria di questo gruppo nord-africano: guardando alle differenti variazioni, le imprese romene hanno registrato un +47% tra il 2007 e il 2008, e addirittura un +65.44% tra 2005 e 2006¹⁰⁸. Nulla a che vedere con ritmi più che dimezzati dei marocchini: +5.66%, tra 2006 e 2007, e +9.97% nel periodo 2007/2008.

Dal confronto Tabella 3/Tabella 4 si può ben constatare quanto sia stata impetuosa la crescita delle imprese romene in questi anni, così come è possibile vedere anche quale sia stato il trend di crescita degli altri gruppi interessati, considerati a partire da adesso omogeneamente per aree geografiche.

Tabella 4: Imprese costituite da titolari con cittadinanza estera per principali paesi 2002 (al 31.12.02)

1. Marocco	11.411	20,67%
2. Cina	8.155	14,77%
3. Senegal	5.117	9,27%
4. Albania	4.135	7,49%
5. Romania	2.892	5,24%
6. Egitto	2.466	4,47%
7. Tunisia	2.461	4,46%
8. Jugoslavia	1.694	3,07%
9. Nigeria	1.510	2,74%
10. Bangladesh	1.266	2,29%
11. Pakistan	1.124	2,04%
12. Macedonia	872	1,58%
13. Perù	782	1,42%
14. Germania	776	1,41%
15. Polonia	532	0,96%
Altri paesi	10.018	18,12%
Totale	55.211	100%

Fonte: Dati CNA, Confederazione nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

¹⁰⁸ Numero di imprese romene negli ultimi anni: 23.554 (2008), 15.942 (2007), 12.625 (2006), 7.631 (2005), 4.688 (2004) 2.909 (2003).

Guardando al 2002, per esempio, è già ben visibile una significativa presenza di titolari provenienti dell'Europa dell'est; confrontando i dati 2009 mancano solamente gli imprenditori moldavi, che sono la vera e propria sorpresa degli ultimi dieci anni¹⁰⁹.

Il gruppo nord-africano, composto, oltre al Marocco, da Tunisia ed Egitto, ha mantenuto nel tempo la propria posizione e continua a crescere a ritmi superiori al 10%. Solo una minoranza africana sembra aver stoppato in questi anni la sua notevole crescita, quella senegalese: nonostante la storicità della loro presenza in Italia, le imprese senegalesi non solo hanno perso due posizioni dal 2002 al 2009, ma hanno anche smesso di crescere, registrando dal 2006 al 2008 solo un irrilevante +0.33% ed un modesto +1.08%.

Per quanto riguarda l'Asia le performance degli imprenditori cinesi, pakistani e bangladesi continuano ad essere molto buone: i primi e i terzi crescono a ritmi più sostenuti, rispettivamente +17.48% e +20.91% nel 2007/2008, a differenza dei pakistani il cui trend in questi anni è stato abbastanza altalenante, +3.95% nel 2006/2007, +11.42 nel 2007/2008. L'imprenditorialità degli asiatici non è però solamente limitata a questi tre gruppi ma vede anche il contributo di altre due comunità, non ancora tra le prime quindici, e cioè quella indiana e quella cingalese. Gli indiani in particolare contano già 1.082 titolari, essendo aumentati tra il 2006 ed il 2008 in media del 50%.

L'America del Sud, fino al 2009, è rappresentata in graduatoria dal solo Perù, gruppo già presente nella graduatoria del 2002, che conta ad oggi

¹⁰⁹ La comunità moldava, assieme a quella ucraina, hanno avuto, dal 2000 in poi, una crescita seconda solo a quella dei romeni. I moldavi nel 2000 non erano nemmeno censiti nelle graduatorie, ritrovandosi oggi ad essere la decima minoranza del paese, con effetti rilevanti anche nell'imprenditoria. I moldavi sono oggi in quindicesima posizione, gli ucraini sono invece ancora diciottesimi, con 1688 titolari di impresa. La variazione delle imprese di questi ultimi è però ragguardevole: +102.82% nel 2004/2005, +81.61% nel 2005/2006.

quasi duemila titolari di impresa. Sebbene tra i primi quindici ci siano solamente i peruviani, estendendo la lista fino ai primi venti, si ritrovano altre due importanti minoranze che in questi anni stanno crescendo notevolmente, e cioè quella brasiliana ed ecuadoregna, che contano rispettivamente 1297 e 1098 titolari, cresciuti mediamente del 15% negli ultimi due anni.

2.3. La localizzazione territoriale delle imprese immigrate

L'imprenditoria immigrata è un fenomeno abbastanza diffuso in tutta la penisola, tutte le regioni dalle più piccole alla più grandi contano un numero crescente di ditte immigrate anche se non si può dire che la loro distribuzione sia omogenea su tutto il territorio. Il fattore principale, causa di questa disomogeneità, è da ritrovarsi nei diversi livelli di ricchezza tra le varie aree del paese: gli immigrati, siano essi lavoratori dipendenti o titolari di impresa, si insediano molto di più nelle regioni economicamente più ricche e più dinamiche. La Tabella 5 mostra a riguardo l'evidenza di questa disuguaglianza, dividendo tra le venti regioni italiane, il numero totale dei titolari, registrati a metà degli anni 2008 e 2009.

Tabella 5: ITALIA. Imprese con titolari stranieri ripartite per regione

Regioni	2008 (giugno)	2009 (maggio)
Piemonte	19.083	21.309
Valle d'Aosta	246	248
Lombardia	37.147	43.896
Liguria	3.610	4.157
Nord Ovest	60.086	69.610
Trentino A. Adige	2.256	2.493
Veneto	18.289	19.810
Friuli Venezia G.	3.710	4.042
Emilia Romagna	20.316	22.360
Nord Est	44.571	48.705
Toscana	18.933	21.978
Marche	4.059	4.440
Umbria	479	570
Lazio	17.321	19.888
Centro	40.792	46.876
Abruzzo	2.924	3.278
Molise	127	144
Campania	4.222	5.126
Puglia	1.612	1.911
Basilicata	154	186
Calabria	3.514	3.641
Sicilia	4.962	5.538
Sardegna	2.150	2.415
Sud	19.665	22.239
ITALIA	165.114	187.466

Fonte: Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes e CNA. Elaborazioni su dati Unioncamere

Al pari della effettiva residenza della maggior parte degli immigrati, anche gli imprenditori immigrati, in larghissima parte, si insediano nelle regioni del Nord (63.3%); dividendo quest'area tra Nord-Ovest e Nord-Est, la maggior parte di queste si insediano nella prima e soprattutto in Lombardia, regione privilegiata della piccola e media impresa, che con le sue 43.896 imprese immigrate riunisce, da sola, quasi un quarto del totale italiano (il 22.5%). Il Nord-Est in particolare si distingue per i grandi numeri delle imprese immigrate presenti in Veneto ma di più per il dato dell'Emilia-Romagna, che è seconda a livello nazionale.

Le regioni del centro raccolgono, tutte insieme, il 24.8% del totale, con due regioni-guida: la Toscana, che a metà 2009 ha superato il Piemonte in terza posizione, ed il Lazio, trainato soprattutto dal gran numero di stranieri residenti/soggiornanti nella provincia di Roma.

Il Sud del Paese, infine, raccoglie totalmente il 12.9% delle imprese immigrate impiantate in Italia: i valori delle principali regioni, in quest'area, sono abbastanza simili, ad eccezione delle due regioni più popolate, Campania e Sicilia, che se messe insieme contano circa 11.000 titolari stranieri di impresa (e cioè la metà del numero totale riferito al Mezzogiorno).

Ulteriori implicazioni possono essere, inoltre, colte guardando alle singole provincie che registrano i valori più alti sempre in relazione alla presenza di imprese gestite da immigrati. Come è possibile vedere dalla Tabella 6 nella pagina seguente, le provincie di Milano, Roma e Torino staccano il resto delle altre provincie, perché rispetto a queste riuniscono almeno il doppio delle imprese immigrate. Notevole è anche la crescita delle imprese immigrate nella provincia di Firenze, che tra il 2008 e il 2009 ha visto la costituzione di più di mille nuove realtà, superando la provincia di Brescia.

Tabella 6: Imprese con titolari stranieri, ripartite per le prime 20 provincie.

Provincia	2008 (giugno)	2009 (maggio)
Milano	17.297	19.042
Roma	15.490	17.811
Torino	11.662	13.004
Firenze	5.116	6.377
Brescia	5.349	5.850
Verona	4.899	5.195
Prato	4.435	5.113
R. Emilia	4.095	4.297
Bologna	3.887	4.377
Treviso	3.840	3.965
Modena	3.307	3.645
Padova	3.024	3.415
Varese	2.745	3.060
Vicenza	2.735	3.017
Venezia	2.572	2.834
Parma	2.448	2.564
Bergamo	2.191	2.543
Caserta	2.327	2.460
Mantova	2.246	2.441
Ravenna	2.204	2.401

Fonte dati 2008: Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes e CNA. Elaborazioni su dati Unioncamere
 Fonte dati 2009: Dati CNA, Confederazione nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

Spiccano in questa graduatoria, in particolare, la piccola provincia di Prato (notoriamente conosciuta per essere la sede di un importante distretto del tessile, sempre più penetrato all'industria cinese)¹¹⁰ e la provincia di Caserta (diciassettesima), unica provincia meridionale tra le prime venti.

¹¹⁰ Unioncamere calcola che la provincia di Prato sia la prima provincia in Italia per numero di imprese avviate da cittadini extracomunitari: la percentuale è del 31.85%, la seconda provincia, parecchio distanziata, è Milano col 15.66% di imprese avviate da non comunitari. Nomisma – Unioncamere (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica*, Roma: Retecamere SCRL. A pag.22.

Circa l'industria tessile, il CNA, con dati aggiornati a maggio 2009, conta nella sola provincia di Prato l'esistenza di 209 imprese registrate come "imprese tessili" e di altre 104 addette alla "preparazione e concia del cuoio", tutte avviate da stranieri, in grandissima parte cinesi.

2.4 I settori di attività economica

Se dal punto di vista della localizzazione si verifica una concentrazione di imprese in alcune aree e meno in altre, questo è anche vero considerando i vari ambiti produttivi. L'interesse degli immigrati che intendono passare al lavoro autonomo imprenditoriale (o costituire da subito un'impresa) non è spalmato su tutti comparti ma solamente su alcuni: questo significa che le imprese immigrate, stanziatesi in Italia, non sono presenti uniformemente in tutti i settori economici, anzi esiste a riguardo una forte sproporzione tra ambiti produttivi che subiscono la penetrazione economica dei nuovi titolari immigrati e settori che invece rimangono sostanzialmente alla gestione della popolazione autoctona italiana. I settori secondario e terziario sono quelli maggiormente interessati dal fenomeno dell'imprenditorialità degli stranieri e raccolgono sostanzialmente la grandissima parte della stessa. Un discorso opposto vale invece per il settore primario che è invece meno interessato dal fenomeno, per una serie di motivi.

A giustificazione di queste discrepanze vi è una realtà per cui nei distinti settori esistono delle vere e proprie "soglie di accesso" che rendono alcuni comparti più permeabili da parte degli immigrati, rispetto a molti altri. A determinare la permeabilità di un settore è, in primo luogo, la disponibilità di capitale, in assoluto il fattore maggiormente decisivo, soprattutto nella fase iniziale di avvio. Questo fattore è quello che pesa in misura maggiore perché molti immigrati, nella grande maggioranza dei casi e almeno all'inizio, non possono contare subitaneamente su elevate risorse di capitali, di qui l'automatico indirizzo verso quelle attività che necessitano di un apporto finanziario poco consistente (almeno all'inizio).

Parallelamente a queste risorse finanziarie, come visto nel primo capitolo, ne esistono però delle altre, che gli immigrati sfruttano invece appieno; si tratta di quelle risorse che in precedenza venivano chiamate con gli appellativi di -risorse di gruppo- e -dotazioni personali-. Queste ultime, soprattutto, cioè l'insieme di conoscenze, *know how* ed esperienze realizzate nel paese d'origine, non sono altro che vero e proprio capitale umano esportabile e costituiscono una fetta sostanziosa del sapere pratico di un immigrato. Le dotazioni personali quando sono condivise da più imprenditori aventi la stessa origine o nazionalità sono utili a spiegare i casi di elevata "specializzazione etnica", che in Italia sono anche presenti nel lavoro autonomo imprenditoriale.

Tenendo conto dei due elementi della penuria iniziale di risorse finanziarie e del peso delle risorse di gruppo e delle dotazioni personali, la sottostante Tabella 7, riferita ai principali settori in cui si concentrano le comunità più rappresentative dell'imprenditoria straniera in Italia, dà un quadro più generale del fenomeno.

Tabella 7.
Imprese con titolari immigrati per paesi e settori (al 31.05.09)

Paesi di provenienza	Agricoltura	Industrie alimentari e tessili	Industrie del legno e della carta	Fabbricazione prodotti minerali	Meccanica	Mobili	Costruzioni	Commercio	Alberghi Ristoranti	Trasporti	Poste e telecomunicazioni	Altre attività	Servizi alla famiglia
Albania	364	283	63	422	70	119	17.027	660	180	387	35	335	119
Bangladesh	30	71	5	16	7	180	66	4.853	38	7	401	533	27
Bosnia	7	71	4	94	11	11	1.100	252	5	15	1	90	27
Brasile	36	74	5	21	9	18	892	235	36	48	18	138	45
Egitto	40	779	38	176	11	16	4.367	986	224	158	236	812	53
India	40	82	5	35	46	18	138	466	20	41	89	217	7
Marocco	108	339	75	622	123	97	6.095	20.798	97	882	481	693	133
Macedonia	145	36	12	57	16	7	2.937	111	19	26	2	21	11
Moldavia	39	45	7	25	11	5	1315	143	40	56	5	88	45
Pakistan	24	206	16	36	4	112	482	1.964	23	147	302	419	32
Perù	40	67	15	31	3	32	421	313	29	440	182	265	46
Cina	39	11.219	73	124	51	279	210	11.092	1.688	26	94	213	184
Senegal	17	48	78	78	17	104	162	7.435	4	94	96	137	28
Tunisia	169	143	19	375	55	22	5.499	1.049	43	221	68	119	30
Romania	384	320	144	591	177	104	22.740	1.577	269	457	70	824	225
Ucraina	36	102	7	27	13	16	668	412	82	24	24	136	58
Jugoslavia	45	44	15	133	15	22	2.946	503	18	103	1	134	40

Fonte: Dati CNA, Confederazione nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

Legenda:

Voce Agricoltura: agricoltura, caccia e relativi servizi, silvicoltura, pesca e piscicoltura

Voce Industrie alimentari e tessili: industrie alimentari e bevande, industrie tessili e confezioni, vestiario, preparazione pellicce, concia del cuoio e selleria

Voce Industrie del legno e della carta: fabbriche del legno, della carta e del sughero. Fabbriche articoli in gomma e materie plastiche

Voce Fabbricazione prodotti minerali: fabbricazione e lavorazione prodotti in metallo, lavorazione prodotti non metalliferi

Voce Meccanica: fabbricazione macchine ed apparecchi meccanici, installazioni, fabbricazione macchine ed apparecchi elettrici. Fabbricazione altri mezzi di trasporto

Voce Mobili: fabbricazione mobili, altre industrie manifatturiere

Voce Costruzioni: imprese edili e riparazioni

Voce Commercio: commercio all'ingrosso ed intermediari del commercio, commercio al dettaglio

Voce Trasporti: trasporti terrestri, trasporti mediante condotta, attività ausiliarie del trasporto, agenzie di viaggi

Come detto, l'interesse degli immigrati verso il settore primario nel nostro paese continua ad essere molto limitato, specie se messo a confronto coi dati dell'industria e del commercio. Il numero totale di imprese ascritte alla voce Agricoltura, considerando tutte le comunità, e non solo quelle elencate nella tabella, supera di poco la quota delle 2.500 imprese (cioè poco meno del 2%). In questo settore si dimostrano maggiormente impegnati gli immigrati di origine albanese e romena, anche se non si può parlare ancora di una vera e propria specializzazione.

A dominare la scena dell'imprenditoria degli immigrati sono principalmente due voci del settore secondario e terziario: l'edilizia e il commercio, che incredibilmente rappresentano da sole il 73.6% di tutte le imprese gestite dagli stranieri in Italia. La prima di queste due conta per il 39.4% (73.918 imprese), la seconda per il 34.1% (63.992 imprese)¹¹¹.

La bassa concentrazione in agricoltura e la sovra-rappresentazione delle imprese immigrate nelle costruzioni e nel commercio sono spiegabili attraverso le variabili di cui sopra: a causare il vuoto di imprese immigrate nel settore primario sono i troppo elevati costi di accesso che questo settore presuppone, gli immigrati dovrebbero fronteggiare una spesa iniziale troppo elevata per ottenere, per esempio, la proprietà o il fitto dei terreni, del podere o anche delle attrezzature e dei macchinari. Spesa che questi non possono sostenere, salvo qualche rara eccezione.

Le costruzioni e il commercio, al contrario, non richiedono all'inizio un apporto sostanziale di capitale: una volta effettuate le prime rilevanti spese l'imprenditore potrà fare economia sfruttando in misura

¹¹¹ Caritas/Migrantes (2009), *Immigrazione Dossier Statistico 2009 XIX Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS. A pag.285.

maggiore le proprie conoscenze, la propria preparazione professionale, l'eventuale passato lavorativo come operaio o impiegato in questi settori, l'aiuto di qualche

collega connazionale o il sostegno (anche finanziario¹¹²) che gli altri membri del gruppo possono accordargli. L'edilizia in particolare, facendo leva anche sulle riparazioni, ha anche il vantaggio di essere un settore molto poco esposto alla turbolenze della congiuntura economica internazionale e questo spiega la sua elevatissima crescita in questi anni (nel periodo 2003-2008 è cresciuta del 594%)¹¹³.

Guardando alla tabella, ricopre inoltre particolare rilievo l'industria alimentare e tessile, composta, contando tutti i dati di tutti i gruppi, da 14.991 imprese, che in larghissima parte sono gestite dalla minoranza cinese, altamente specializzata e dedita al lavoro in questi due settori. Così come, restando ai cinesi, è notevole il peso delle loro attività di ristorazione, sul complesso della voce Alberghi e Ristoranti.

Come rilevato dalla letteratura, anche in Italia, è possibile vedere attraverso i dati come gli immigrati si concentrino nei settori a bassa intensità di capitale e ad alta intensità di lavoro. Questo significa purtroppo che l'imprenditorialità degli stranieri (molte volte eccessivamente esaltata), almeno per il momento, può esprimersi prevalentemente solo in alcuni settori e non in tutti. Il dato relativo alle costruzioni e al commercio indurrebbe quasi ad un ripensamento nei confronti della generale espressione – imprenditoria immigrata- , piuttosto sarebbe meglio parlare di imprese di costruzioni e di

¹¹² “ Le fonti di autofinanziamento (tra gli immigrati) sono preponderanti rispetto alle altre fonti di finanziamento. In particolare, i fondi delle reti finanziarie informali costituite da relazioni di parentela e amicizia e di comunità sono più importanti per le imprese più strutturate, tuttavia non rappresentano una quota molto elevata della struttura finanziaria delle imprese”. Nomisma – Unioncamere (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica*, Roma: Retecamere SCRL. A pag.75.

¹¹³ Fondazione Ethnoland (2009), *Immigrati imprenditori in Italia*, Roma:Edizioni IDOS. A pag.36

commercianti immigrati. Tuttavia, questa è una verità solamente parziale, il fatto che la maggior parte degli imprenditori immigrati si indirizzi verso quei settori non significa che tutto l'eventuale successo imprenditoriale si concentri solo in quei due comparti. Sebbene siano parecchio distaccati, gli altri settori hanno numeri notevoli e che continuano a lievitare nel tempo, anche se con ritmi più contenuti.

2.4.1 L'imprenditoria femminile

Un altro argomento particolarmente trattato dagli studiosi, anche in Italia, è quello dell'aumento graduale del numero di imprenditrici rispetto al totale degli imprenditori. Le statistiche parlano a riguardo di una crescita nel numero delle titolari donne, che riguarderebbe però solo pochi gruppi di immigrati, presenti nel nostro paese. Già nel 2005 il CNA contava l'esistenza di poco più di 15.000 imprenditrici su una popolazione totale di 94.633 soggetti.

Nel 2005 le imprenditrici erano quindi il 16% circa dell'imprenditoria immigrata, aggiornando i dati al 2009 (mese di maggio) il valore percentuale è rimasto pressappoco lo stesso (17%) ma quello assoluto è più che raddoppiato (32.516 imprese). Lo sviluppo dell'imprenditoria femminile sembra essere legato a quei gruppi che al loro interno contano una percentuale significativa o anche preponderante di donne. Il dato di fine 2008 ha fatto conoscere a tutti l'avvenuto superamento delle immigrate ai danni degli immigrati, nel nostro paese: se alla fine degli anni '80 le donne costituivano meno del 40% del totale dell'immigrazione, oggi le stesse hanno superato gli uomini con la quota di 1.977.693 persone, in rappresentanza del 50.8% del totale¹¹⁴. Merito di questo superamento viene riconosciuto soprattutto ai gruppi nazionali dell'Europa dell'est che hanno

¹¹⁴ Caritas/Migrantes (2009), *Immigrazione Dossier Statistico 2009 XIX Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS. A pag.103.

bilanciato un dato, fino a poco tempo prima, influenzato dalla forte componente nord-africana (marocchina), composta prevalentemente da uomini.

Per quanto riguarda le imprenditrici dei primi quindici gruppi considerati nella Tabella 3, un risultato notevole si ha soltanto nel caso del gruppo cinese, i cui titolari al 40% circa sono donne (10.308 su più di 25.000 imprese). Questa preponderanza femminile è spiegabile, oltre che col particolare profilo culturale ed economico dei cinesi, anche attraverso la, già trattata, elevata concentrazione di imprese tessili, settore il cui lavoro tradizionalmente vede impiegate numerose donne. Un altro risultato importante tra i primi quindici gruppi è quello delle imprenditrici nigeriane, che sono addirittura il 53% del totale, con 2.071 attività su 3.887. Un discorso simile vale anche per il gruppo ucraino che conta 905 donne impegnate in attività imprenditoriali su un totale di 1634 titolari.

Le quote minori di imprenditoria femminile si registrano invece tra le minoranze di religione musulmana (eccezion fatta per il Marocco), per motivi che naturalmente sono legati alla loro cultura e al ruolo che la stessa tradizionalmente affida alla donna: nel caso di questi gruppi entrano in gioco importanti considerazioni sulla valorizzazione della posizione della donna musulmana, anche in Italia, e su come possa essere valutata, da questi stessi gruppi, l'eventuale intraprendenza di alcune immigrate che manifestino la volontà di voler lavorare in proprio. Le ancora bassissime percentuali di imprenditoria femminile non fanno presagire significativi cambiamenti, a dimostrazione di quanto siano importanti per questi gruppi i dettami e i valori forniti dalla religione stessa.

Tabella 7.1 Imprese costituite in Italia da titolari donne per paese di provenienza (al 31/05/2009)

Paese	Numero
Cina	10.308
Romania	3.391
Marocco	2.823
Nigeria	2.071
Albania	1.015
Ucraina	905
Perù	556
Brasile	539
Russia	500
Turchia	432
Jugoslavia	409
Altri paesi	9.567
Totale	32.516

Fonte: Dati CNA, Confederazione nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

2.5 L'evoluzione della legislazione italiana in materia migratoria e di imprenditoria

L'incidenza della legislazione di qualsiasi paese sull'attività imprenditoriale degli stranieri è una certezza assoluta: si può incidere sulle dinamiche dell'offerta imprenditoriale a più livelli e con strumenti molto diversi, per esempio concedendo agli stranieri di poter avviare solo certi tipi di attività, oppure obbligandoli a frequentare dei corsi di specializzazione o a conseguire degli appositi attestati, come avviene per esempio in certi tipi di lavoro artigianale.

Gestire l'imprenditorialità significa anche predisporre delle norme il cui dispositivo richiede di essere periodicamente aggiornato, migliorato e maggiormente specificato attraverso strumenti flessibili. A dettare questi cambiamenti possono essere le mutevoli tendenze del mercato, il cambiamento dei costumi e dei gusti, l'avvicendamento tra vecchie e nuove professioni.

Nel caso italiano, solo in parte è stato così: ad oggi i provvedimenti rilevanti per le imprese gestite da immigrati sono stati fondamentalmente due, e cioè le leggi 39/1990 e 40/1998, rispettivamente conosciute come legge Martelli e legge Turco - Napolitano. Se si guarda al caso italiano anzi, si può ben sostenere *a contrario* che anche l'inerzia abbia avuto degli effetti sulle dinamiche imprenditoriali, in quanto la consapevolezza politica riguardo alle opportunità che l'imprenditoria offre potenzialmente agli immigrati è arrivata troppo tardi, con l'effetto di impedire per molti anni a parecchi di questi di potersi insediare stabilmente.

Nel caso italiano, prima dei due provvedimenti citati sopra, il principale strumento con cui è stato concesso ad alcuni stranieri, selettivamente, di avviare certi tipi di attività imprenditoriali è stata la cd. "condizione di reciprocità". Si trattava di una apposita clausola che veniva inserita in alcuni trattati internazionali stipulati dall'Italia, principalmente con i partner economici e commerciali. La clausola, concordata con l'altra parte contraente, conteneva una serie di obblighi con cui i due Stati si impegnavano a riconoscere diritti di natura economica ai reciproci cittadini, residenti sul territorio dell'altro Stato. Tra i diritti contemplati, in linea di massima, vi era anche la possibilità di poter costituire e delle società cooperative, gravate dall'unico vincolo della regolarità della residenza.

L'Italia in qualche caso è arrivata dopo, nel senso che ha deciso di riconoscere questi diritti solo a quegli stranieri il cui paese già riconosceva pari dignità ai migranti italiani, ivi residenti. Questo significa che la gran parte dello sforzo diplomatico italiano, volto a tutelare le posizioni giuridiche dei connazionali immigrati, è stato indirizzato verso i tradizionali paesi, mete dell'emigrazione italiana. Questo meccanismo è stato a lungo l'unico valido: complici l'arretratezza ed un attempato modo di guardare agli stranieri, i paesi

che oggi vanno a comporre il quadro geografico degli immigrati in Italia non hanno mai firmato alcun tipo di accordo in tal senso, impedendo così a molte persone di poter esercitare queste libertà economiche.

Le prime norme utili ad allargare queste libertà si sono avute solo con legge Martelli del 1990, “*Disciplina dell’immigrazione e norme sulla condizione dello straniero*”. Non a caso, questo provvedimento ha anche fama di essere stato il primo significativo sforzo del legislatore italiano di dare al fenomeno migratorio una disciplina generale¹¹⁵.

Dal punto di vista dell’imprenditoria immigrata questa legge rileva sotto diversi profili:

- La creazione, per la prima volta in Italia, del permesso di soggiorno, concesso dal questore non solo per svolgere mansioni di lavoro subordinato, ma anche per motivi di lavoro autonomo:

Art.4.5 Il permesso di soggiorno può essere validamente utilizzato anche per motivi differenti da quelli per cui è stato inizialmente concesso, qualora sia stato concesso per motivi di lavoro subordinato, lavoro autonomo, studio o famiglia.

- Il riconoscimento ad apolidi e stranieri, cittadini di paesi che non fanno parte dell’Unione Europea, del diritto di costituire delle società cooperative e di farne parte in qualità di soci, nonché quello di iscriversi presso gli albi e i registri competenti, bypassando la reciprocità.

Art.9.6 I cittadini extracomunitari e gli apolidi regolarmente autorizzati a soggiornare nel territorio nazionale hanno la facoltà di costituire società cooperative, ovvero esserne soci, in conformità alle norme di cui agli articoli 2511 e seguenti del codice civile e alle disposizioni vigenti in materia,

¹¹⁵ Amato F. (a cura di) (2009), *Atlante dell’immigrazione in Italia*, Roma: Carocci editore. A pag.104: “ La legge Martelli è il primo dispositivo che affronta la questione degli stranieri in maniera organica: tra l’altro, se ne regolamentano l’ingresso e l’espulsione (...). Vi si affronta anche il tema dei rifugiati, abrogando la singolare applicazione italiana della Convenzione di Ginevra (1951), con la riserva geografica che privilegiava esclusivamente chi provenisse dall’Est europeo. Sempre in questa normativa sono previsti contributi alle Regioni perché attivino centri di prima accoglienza e fondi per l’avvio di una politica d’integrazione”.

anche se cittadini di Paesi per i quali non sussiste la condizione di reciprocità.

Art.10.1 I cittadini extracomunitari e gli apolidi presenti in Italia alla data del 31 dicembre 1989 che procedono alla regolarizzazione della loro posizione relativa all'ingresso e al soggiorno, qualora intendano iniziare un'attività lavorativa nel settore dell'artigianato o del commercio debbono iscriversi nell'albo di cui alla legge 8 agosto 1985, n. 443, o nel registro di cui alla legge 11 giugno 1971, n. 426, e sono autorizzati all'esercizio delle attività commerciali prescindendo dalla sussistenza delle condizioni di reciprocità.

- Il mandato, attribuito al Ministro della pubblica istruzione, di vagliare il problema del riconoscimento di titoli di studio e delle qualifiche di mestiere, possedute dai cittadini stranieri.

10.4 Entro centoventi giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, con decreto del Presidente della Repubblica previa deliberazione del Consiglio dei ministri, su proposta del Ministro della pubblica istruzione, è disciplinato, in conformità con la normativa comunitaria, il riconoscimento dei titoli di studio e professionali, nonché delle qualifiche di mestiere acquisite nei paesi di origine, e sono istituiti altresì gli eventuali corsi di adeguamento e di integrazione da svolgersi presso istituti scolastici o universitari italiani.

Dopo questo primo tentativo del legislatore, una maggior tutela dei diritti economici verrà attribuita otto anni dopo dalla più robusta legge 40/1998. Il testo di questa legge risulta essere veramente differente rispetto a quello della legge Martelli: la legge 40/1998 qualifica molto di più e molto meglio il fenomeno migratorio, già dal numero degli articoli (13 nella 39/1990, 49 per la 40/1998) si denota il tentativo di voler stilare una legge complessiva ed articolata. La Turco - Napolitano è infatti la prima vera legge organica dell'Italia che tratta singolarmente e con puntuale riguardo tutti i segmenti del fenomeno migratorio, è il primo pertinente testo di legge che distintamente adotta misure rispetto all'integrazione, alla solidarietà, alla tutela dei minori, alla questione del diritto all'unità familiare, alla previdenza degli stranieri; mantenendo ferma la lotta alla clandestinità e alle discriminazioni. La complessità di questo provvedimento, completamente assente nella legge 39/1990, include per la prima volta il ruolo degli enti locali, delle università, delle associazioni,

dell'azione civile della magistratura, tutte istituzioni capaci di contribuire fortemente all'integrazione degli stranieri.

Le principali novità in materia di imprenditoria sono contenute all'interno dell'art.24 in materia di “ingresso e soggiorno per lavoro autonomo”, articolo che opera un ampliamento dei diritti economici degli immigrati, concedendo loro di poter avviare non solo società cooperative ma anche altri tipi di società, vincolando gli imprenditori al possesso di alcuni requisiti e all'espletamento delle normali procedure di iscrizione agli albi e ai registri.

24.2. In ogni caso lo straniero che intenda esercitare in Italia una attività industriale, professionale, artigianale o commerciale, ovvero costituire società di capitali o di persone o accedere a cariche societarie, deve altresì dimostrare di disporre di risorse adeguate per l'esercizio dell'attività che intende intraprendere in Italia; di essere in possesso dei requisiti previsti dalla legge italiana per l'esercizio della singola attività, compresi, ove richiesti, i requisiti per l'iscrizione in albi e registri; di essere in possesso di una attestazione dell'autorità' competente in data non anteriore a tre mesi che dichiara che non sussistono motivi ostativi al rilascio dell'autorizzazione o della licenza prevista per l'esercizio dell'attività che lo straniero intende svolgere.

Ulteriori vincoli alle nuove libertà statuite dall'art.24 sono desumibili dagli altri commi.

In primis, quello contenuto al comma 1, contenente un limite di carattere generale che consente allo straniero di esercitare sul nostro territorio un'attività di lavoro autonomo, diversa da quelle riservate dalla legge ai soli cittadini italiani o ai cittadini comunitari¹¹⁶. Secondo gli altri commi, inoltre, la persona dello straniero deve anche contare necessariamente su mezzi propri: deve dimostrare di disporre di adeguate risorse finanziarie e di un reddito annuo proveniente da fonti lecite, nonché di un alloggio dove potervi abitare¹¹⁷.

¹¹⁶ Art.24.1 (Legge 40/1998): *L'ingresso in Italia dei lavoratori stranieri non appartenenti all'Unione europea che intendono esercitare nel territorio dello Stato un'attività' non occasionale di lavoro autonomo può essere consentito a condizione che l'esercizio di tali attività non sia riservato dalla legge ai cittadini italiani, o a cittadini di uno degli Stati membri dell'Unione europea.*

¹¹⁷ Art.24.3 (Legge 40/1998): *Il lavoratore non appartenente all'Unione europea deve comunque dimostrare di disporre di idonea sistemazione alloggiativa e di un reddito annuo, proveniente da fonti lecite, di importo superiore al livello minimo previsto dalla legge per l'esenzione dalla partecipazione alla spesa sanitaria o di corrispondente garanzia da parte di enti o cittadini italiani o stranieri regolarmente soggiornanti nel territorio dello Stato.*

Il rilievo di alcune norme contenute nella legge 40/1998 si desume anche combinando gli articoli 3.4 e 19.1, con cui viene istituita la procedura, valida ancora oggi, della programmazione dei flussi di stranieri extracomunitari in entrata, per motivi di lavoro subordinato, di lavoro stagionale e di lavoro autonomo¹¹⁸. Con questa il governo, nella persona del suo Presidente viene obbligato, ogni anno, a predisporre un apposito decreto, quello che oggi viene chiamato “decreto flussi”, con cui lo stesso fissa delle quote agli ingressi dei cittadini stranieri, non comunitari e residenti all'estero, tra cui vi anche i lavoratori autonomi.

Successivamente a questo provvedimento, il legislatore italiano non ha apportato ulteriori novità all'impianto generale del lavoro autonomo imprenditoriale degli stranieri in Italia. La Turco - Napolitano ha così

¹¹⁸ Art. 3.4 (Legge 40/1998): *Con uno o più decreti del Presidente del Consiglio dei ministri, sentiti i ministri interessati e le competenti Commissioni parlamentari, sono definite annualmente, sulla base dei criteri e delle altre indicazioni del documento programmatico di cui al comma 1, le quote massime di stranieri da ammettere nel territorio dello Stato, per lavoro subordinato, anche per esigenze di carattere stagionale, e per lavoro autonomo, tenuto conto dei ricongiungimenti familiari e delle misure di protezione temporanea eventualmente disposte a norma dell'articolo 18. I visti di ingresso per lavoro subordinato, anche stagionale, e per lavoro autonomo sono rilasciati entro il limite delle quote predette. In caso di mancata pubblicazione dei decreti di programmazione annuale, la determinazione delle quote e' disciplinata in conformità con gli ultimi decreti pubblicati ai sensi della presente legge nell'anno precedente.*

Art. 19.1 (Legge 40/1998): *L'ingresso nel territorio dello Stato per motivi di lavoro subordinato, anche stagionale, e di lavoro autonomo, avviene nell'ambito delle quote di ingresso stabilite nei decreti di cui all'articolo 3, comma 4. Con tali decreti sono altresì assegnate in via preferenziale quote riservate agli Stati non appartenenti all'Unione europea, con i quali il ministro degli affari esteri, di concerto con il ministro dell'Interno e con il ministro del Lavoro e della previdenza sociale, abbia concluso accordi finalizzati alla regolamentazione dei flussi d'ingresso e delle procedure di riammissione. Nell'ambito di tali intese possono essere definiti appositi accordi in materia di flussi per lavoro stagionale, con le corrispondenti autorità nazionali responsabili delle politiche del mercato del lavoro dei Paesi di provenienza.*

eliminato la condizione di reciprocità, aprendo finalmente la strada dell'imprenditoria a tutti gli stranieri. Non si segnalano nemmeno importanti cambiamenti apportati a questa dal successivo notevole sforzo del legislatore, e cioè la legge 189/2002, meglio conosciuta come legge Bossi-Fini.

Ad oggi, le prime importanti norme della legge 39/1990, la disciplina positiva stabilita dalla legge 40/1998 e le successive integrazioni sono state raccolte, con esigenza di semplificazione, in un unico documento ancora oggi in vigore: si tratta del "Testo unico delle disposizioni concernenti la disciplina dell'immigrazione e norme sulla condizione dello straniero", decreto legislativo 286/1998.

2.6. Gli adempimenti di un imprenditore immigrato

L'immigrato che decide di intraprendere la strada dell'imprenditoria deve seguire, al pari degli aspiranti imprenditori italiani, un determinato iter burocratico, stabilito dalla legge e funzionale all'individuazione, al riconoscimento e alla categorizzazione dell'attività imprenditoriale che si vuole realizzare. Più che parlare di iter, sarebbe bene parlare di percorsi visto che l'iter non è in realtà lo stesso per tutti gli imprenditori e per tutte le tipologie di imprese: alcuni documenti, per esempio, possono essere richiesti per l'avvio di determinate attività, mentre per altri possono essere non vincolanti o addirittura non vengono richiesti. Questa semplicità è tuttavia solo apparente, in quanto è abbastanza notorio il fatto che il nostro paese sia oppresso da una enorme macchina burocratica che rende il paese stesso molto meno competitivo nel tentativo di attrarre investimenti dall'estero¹¹⁹. L'azione (o anche l'inazione) della burocrazia

¹¹⁹ Nel 2008 la Banca Mondiale, attraverso il blog www.doingbusiness.org, ha elaborato un ranking mondiale relativo alla facilità con cui nei vari paesi è possibile avviare un'attività imprenditoriale. L'Italia si è classificata al 65mo posto, vedi anche la pagina

danneggia, direttamente ed indirettamente, vari soggetti, tra cui le imprese, gravate da consistenti oneri soprattutto nella fase iniziale¹²⁰.

Nel caso in cui sia uno straniero a decidere di iniziare una nuova attività, la legge può inoltre imporre degli ulteriori adempimenti di tipo burocratico, che hanno l'effetto di differenziare (e di appesantire) il percorso dell'imprenditore immigrato rispetto a quello dell'imprenditore italiano. Questi ulteriori adempimenti sono già stati menzionati e sono propriamente il permesso di soggiorno per lavoro autonomo¹²¹ ed il riconoscimento degli eventuali titoli/qualifiche.

Al di là di questi ulteriori passaggi, un percorso amministrativo di base, valido sia per italiani che stranieri, può essere però individuato. Esso consta fondamentalmente di sei adempimenti da operare nei confronti di altrettanti uffici che sono la Camera di commercio, l'Agenzia delle entrate, l'INPS, l'INAIL, il Comune e l'Azienda A.S. L.

<http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=96>. (consultato in data 02/01/10).

¹²⁰ A parere di uno studio Censis- Confcommercio in Italia per avviare un'impresa si ha "un impiego di tempo di almeno 13 giornate e un costo complessivo di circa 3.600 euro. Ciò significa che un imprenditore italiano parte già svantaggiato rispetto ai suoi principali concorrenti stranieri: i costi di start-up sono pari a 17 volte quelli di un competitor inglese (207 euro richiesti nel Regno Unito) o pari a 11 volte la spesa necessaria in Francia (mediamente 301 euro)". Censis – Confcommercio (2006), "L'impresa di fare impresa", Rapporto Censis – Confcommercio, <http://www.confcommercio.it/home/SALA-STAMP/Iniziativa/2006/Assemblea-1/Sintesi--rapporto-Censis-Confcommercio.doc> (consultato in data 31/12/2009)

¹²¹ Il permesso di soggiorno per lavoro autonomo è molto più importante per gli stranieri che ancora non si sono stabiliti in Italia, ma che vogliono farlo esercitando un'attività professionale o imprenditoriale. Nella stragrande maggioranza dei casi, però, gli immigrati, come detto nel capitolo precedente, passano al lavoro autonomo dopo anni di servizio e di sacrificio nel lavoro dipendente. Conseguentemente moltissimi immigrati non richiedono sin dall'inizio questo tipo di permesso di soggiorno, ma lo cambiano successivamente, una volta deciso di intraprendere la strada del lavoro in proprio.

“ Seguire in Italia la scelta dell'imprenditoria non è facile, specialmente se si vuole venire dall'estero appositamente con questo proposito. Sono pochi, nemmeno 1.000 l'anno, i cittadini stranieri che, il più delle volte con una precedente esperienza imprenditoriale alle spalle, decidono di trasferirsi da noi con l'intenzione di creare un'azienda”. Fondazione Ethnoland (2009), *Immigrati imprenditori in Italia*, Roma:Edizioni IDOS. A pag.26.

1. Camera di Commercio

Questo primo passaggio è già stato in parte spiegato nel par.1 in relazione al doppio criterio, utile per l'esatta individuazione del numero degli imprenditori immigrati. Gli imprenditori per iniziare una nuova attività devono presentare presso la Camera di Commercio della provincia dove si vuole stabilire la nuova attività una "Comunicazione Unica" che andrà ad integrare il già esistente Registro delle imprese, cioè il pubblico elenco che raccoglie, sempre a livello provinciale, tutte le attività commerciali, industriali, artigianali ed agricole¹²². Il deposito della Comunicazione Unica è probabilmente il passaggio più importante perché è anche condizione imprescindibile per la continuazione dell'iter e per le iscrizioni assicurative presso l'INPS e l'INAIL.

2. Agenzia delle Entrate

Questo passaggio è utile per informare il Fisco dell'esistenza della nuova attività imprenditoriale. Dopo aver effettuato la registrazione, l'Agenzia delle Entrate provvede all'assegnazione di una Partita IVA direttamente all'imprenditore. La Partita IVA contiene un numero, identificativo del nuovo contribuente, che l'imprenditore sarà obbligato ad apporre su tutti i documenti di tipo fiscale che d'ora in avanti presenterà o riceverà. Il numero dovrà anche essere apposto

¹²² Questo pubblico registro impone ai titolari di impresa di comunicare tempestivamente le eventuali importanti variazioni avvengono nella normale vita dell'impresa, successivamente alla registrazione. Queste variazioni possono essere sia di tipo aziendale che anagrafiche, tra queste:

- il cambio di indirizzo della sede legale dell'impresa
- il cambio di indirizzo della sede operativa dell'impresa, cioè la sede dove ha luogo l'attività operativa dei dipendenti.
- la modifica della ragione sociale
- la modifica dell'attività esercitata
- la richiesta di ripresa dei contributi come conseguenza di nuove assunzioni

nelle apposite dichiarazioni periodiche, che hanno come destinatari lo Stato ed altri enti pubblici, nonché nei vari registri contabili, a seconda del tipologia di impresa.

3. INPS

In conseguenza del primo passaggio, l'imprenditore viene iscritto alla gestione autonoma degli artigiani, dei commercianti o dei coltivatori diretti presso l'INPS, Istituto Nazionale per la Prevenzione Sociale. Questa iscrizione automatica viene fatta già da tempo via internet, attraverso l'apposito canale online "ComUnica" del Registro delle imprese. L'iscrizione inoltre deve comprendere non solo il titolare o il socio dell'impresa ma anche gli eventuali familiari che ivi lavorano in maniera continuativa.

4. INAIL

Gli imprenditori, contemporaneamente all'avvio dell'attività, devono presentare presso l'INAIL, Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro, una denuncia che vale come iscrizione all'assistenza economica che l'Istituto indirizza verso quei lavoratori che sono soggetti ad un rischio di infortunio sul lavoro o di malattia professionale. L'iscrizione è obbligatoria per il titolare artigiano o per il commerciante, per i dipendenti e per i familiari del titolare o del socio, che collaborano con loro, lavorando all'interno dell'azienda.

5. Comune

Gli adempimenti nei confronti dei comuni variano notevolmente in quanto gli enti locali e le Regioni possono dotarsi autonomamente di una propria disciplina. In generale però tutti gli artigiani ed commercianti, nonché alcuni tipi di imprese industriali e di servizi d'Italia, devono presentare al comune, l'apposita Dichiarazione di Inizio Attività (DIA), eventualmente correlata da altri documenti, licenze e permessi erogati non solo dal comune ma anche dalla provincia.

Rileva da questo punto di vista anche il pagamento delle tasse locali: nel caso dei pagamenti dovuti per il servizio di smaltimento dei rifiuti solidi urbani, l'imprenditore dovrà iscriversi ai ruoli della tassa e comunicare al comune il totale di mq dei locali utilizzati, a vario titolo, dall'impresa.

6. A.S.L Azienda Sanitaria Locale

Alcune attività imprenditoriali, infine, sono obbligate a rivolgersi alla A.S.L. competente per l'ottenimento di un "atto di assenso" riguardo ai locali, ai macchinari e alle attrezzature. In alcuni casi, il parere o il nulla osta sono ottenibili tramite il comune dove l'impresa ha sede, in altri casi però deve essere l'imprenditore a farsi carico di quest'ultimo adempimento presentando una domanda alla A.S.L. e allegandovi un'ampia documentazione tecnica.

Capitolo terzo

Imprenditori immigrati e banche nel contesto romano: un fenomeno in crescita

3.1. L'affascinante realtà dell'imprenditoria romana

In questi ultimi anni la provincia e la città di Roma si sono rese protagoniste di un intenso sviluppo delle attività imprenditoriali avviate dagli immigrati.

In questo capitolo si cercherà di delineare i tratti principali di questa crescita e di spiegarne le motivazioni, mettendo anche a confronto l'analisi dei dati con le testimonianze dirette dei protagonisti, alcuni dei quali (dieci in totale) direttamente intervistati presso la sede delle loro imprese, nel periodo che va da gennaio all'inizio di febbraio del corrente anno.

Cominciando dai dati (aggiornati al 31 maggio del 2009), le imprese gestite da stranieri in provincia di Roma risultano essere 17.811, di cui 16.383 dislocate sul territorio del Comune di Roma. Il peso dell'imprenditoria straniera, installata in quest'area appare pertanto essere di tutto rispetto: circa il 13% delle imprese immigrate presenti in Italia si trova, infatti, nella provincia di Roma mentre solo il comune capitolino ospita all'incirca 11% del totale nazionale. Le imprese degli immigrati rappresentano il 13,7% del totale delle aziende presenti nella provincia. Si tratta inoltre di imprese anche alquanto giovani se si considera che circa l'85% delle stesse è stata registrata presso la CCIAA romana dopo l'anno 2000¹²³.

Nonostante gli imprenditori immigrati presenti nella provincia di

¹²³ Bea G., Murzi A. (2008), "Gli imprenditori immigrati nella provincia di Roma", in *Osservatorio Romano sulle Migrazioni*, VI Rapporto, Roma: Edizioni IDOS, pp.357-366. A pag.358

Roma provengano da ben 144 paesi, la forza di questa imprenditorialità appare però concentrata nell'ambito di un ristretto numero di collettività (gruppi nazionali): il 50% dei titolari proviene infatti da soli cinque paesi, cioè Romania, Bangladesh, Cina, Marocco ed Egitto.

Dati meno disaggregati rivelano inoltre che quasi un terzo delle imprese gestite di immigrati (circa il 28,6% del totale) fa capo a titolari aventi cittadinanza comunitaria. Di questi però quasi il 70% proviene dalla sola Romania che è in assoluto il gruppo più cospicuamente presente nelle attività indipendenti di tipo imprenditoriale considerate.

Tabella 9. Provincia di Roma. Percentuali di imprenditoria delle comunità primi 15 paesi (dati al 31-12-2008)

Paesi	Imprenditori	Residenti	Tasso di imprenditorialità
Romania	3.961	122.310	3,2
Bangladesh	2.742	10.922	25,1
Cina	1.775	9.762	18,1
Marocco	1.582	5.957	26,5
Egitto	991	7.805	12,6
Nigeria	774	2.606	29,7
Polonia	664	19.350	3,43
Senegal	546	940	58,0
Albania	499	12.571	3,9
Perù	320	11.766	2,7
Pakistan	281	1.497	18,7
Tunisia	258	3.428	7,5
Moldova	198	6.889	2,8
India	165	6.369	2,5
Macedonia	164	4082	4,0

Fonte: Caritas/Osservatorio Romano sulle Migrazioni. Elaborazioni su dati CCIAA di Roma

La Tabella 9 contiene un interessante criterio, che è quello del tasso di imprenditorialità dei vari gruppi¹²⁴. Il dato che richiama immediatamente l'attenzione è quello del Senegal, che rappresenta una piccola comunità di appena 546 residenti con una percentuale di imprenditori (tasso di imprend.) del 58%. Questo significa che oltre la metà dei senegalesi a Roma sono imprenditori, dato questo nettamente in contrasto con quello degli albanesi, per esempio, che sono comunità storica e molto numerosa nella Capitale e che hanno un'incidenza solo del 3,9%. Come si evince dalla tabella, percentuali elevate si hanno, inoltre, anche per le comunità nigeriane e marocchine, che confermano l'attitudine di alcune delle comunità africane presenti in Italia verso l'imprenditoria.

Per quanto riguarda i settori, di gran lunga maggioritario (anche nel contesto romano) è il numero di imprese attive nel commercio (9.904, pari al 43% del totale) e nell'edilizia (6.045, pari al 26.3%). Le quote relative ai restanti settori risultano tutte molto modeste e tutte quindi al di sotto dei dieci punti percentuali.

¹²⁴ “Il tasso di imprenditorialità è dato dalla percentuale di cittadini stranieri che (in provincia di Roma) sono titolari di impresa sulla popolazione ultradiciottenne residente (nella stessa provincia) il numero dei titolari, a cui si fa riferimento, non corrisponde a quello delle imprese, poiché di queste esistono anche tipologie a –titolarità- collettiva o azionaria; come pure si fa riferimento ai titolari di imprese attive e non di quelle semplicemente registrate”. CNEL (2009), *Indici di integrazione degli immigrati in Italia*, VI Rapporto, 20 Febbraio 2009, Roma. A pag.73.

Tabella 10. Provincia di Roma. Incidenza dei titolari nati all'estero sul totale in alcuni settori produttivi (dati al 31-12-2008)

Settore	Titolari nati all'estero	Totale nati in Italia e all'estero	Incidenza % nati all'estero sul totale
Agricoltura	418	12.835	3,3
Fabbricazione mobili	545	2.620	20,8
Industria alimentari bevande	376	2.849	13,2
Confezione articoli vestiario	337	1.413	24,8
Fabbricazione prodotti metalli	134	1.721	7,8
Industri legno mobili esclusi	129	1.528	8,4
Costruzioni	6.045	24.824	24,4
Commercio al dettaglio	6.813	41.681	16,3
Commercio all'ingrosso	2.791	19.011	14,7
Attività professionale imprenditoriale varie	1.637	7.315	22,4
Aziende di telecomunicazioni	659	1.014	65,0
Attività ricreative, culturali e sportive	209	1.923	10,9
Totale (inclusi gli altri comparti)	23.018	169.824	13,6

Fonte: Caritas/Osservatorio Romano sulle Migrazioni. Elaborazioni su dati CCIAA di Roma

L'analisi dei dati mostra quanto sia notevole l'incidenza dei nati all'estero nel caso delle aziende di telecomunicazioni: su 1.014 totali, 659 (il 65%) appartengono ad imprenditori non italiani.

Proprio negli ultimi anni la città ha visto crescere il numero delle attività commerciali e delle imprese di servizi, promosse dagli immigrati nei diversi quartieri. La tipologia di attività imprenditoriale più diffusa (soprattutto nel settore terziario) risulta essere pertanto l'impresa individuale.

Veri e propri insediamenti imprenditoriali si riscontrano inoltre nel quartiere dell'Esquilino ed in altre sette zone urbanistiche: il Pigneto, Torpignattara, la Magliana, il Casilino, Trastevere, Ostiense e la zona di Porta Furba. Si tratta in massima parte di negozi di alimentari, banchi di frutta e verdura, banchi dei fiori, bar, pizzerie, ristoranti, saloni di parrucchieri, ditte di servizi elettrici, imbiancatura, trasloco, *phone center* ed in qualche raro caso anche di ditte che lavorano a vario titolo sull'innovazione tecnologica.

Circa il 21% delle imprese gestite da immigrati nell'area romana è stato, infine, avviato da donne. Si tratta di una quota abbastanza significativa, superiore a quella media nazionale, che, come visto nel capitolo precedente, è prossima ai 17 punti percentuali. Dai dati forniti dall'Osservatorio Romano sulle Migrazioni, si ricava inoltre come, analizzando i primi dieci gruppi nazionali di imprenditori, l'imprenditorialità femminile presenti ancora una volta incidenze anche molto diverse: minime sono quelle di comunità quali quella senegalese o bangladese; mentre al contrario sono massime nel caso della sempre più numerosa comunità cinese, (40.6 %).

3.2. Il capitale culturale degli imprenditori immigrati

Finora abbiamo parlato dell'imprenditoria in generale senza considerare in maniera specifica la figura dell'imprenditore. Chi sono gli imprenditori immigrati della Capitale? Che cosa li ha spinti verso un'attività indipendente e perché? Che cosa si portano dietro dal loro paese d'origine? In che misura il loro vissuto può favorire o penalizzare il successo imprenditoriale?

Per rispondere a queste domande ci si basa sia sugli studi già prodotti sia su delle interviste condotte sul campo. I risultati hanno prodotto delle considerazioni interessanti sulle quali è opportuno riflettere.

Un primo nodo che è emerso è relativo al peso del retaggio culturale

degli imprenditori ed al tipo di relazioni che sono in grado di costruire una volta giunti nel paese di accoglienza.

Per molti immigrati è innegabile il valore che acquista il capitale sociale¹²⁵: si tratta di una fitta rete di relazioni di carattere fiduciario che esistono all'interno di ogni comunità. Le relazioni sociali, durante la migrazione, determinano la scelta del luogo in cui emigrare, la ricerca del lavoro e della casa così come l'avvio di un'attività autonoma, che usa gli stessi legami sociali, per nascere, rinforzarsi e rinnovarsi. Gli imprenditori immigrati cercano di mantenere o aumentare il loro capitale sociale attraverso l'uso di comportamenti che tendono a trasferire nel paese di accoglienza quanto appartiene alla loro formazione, istruzione ed esperienza lavorativa del paese d'origine.

Queste tecniche sono molto presenti nelle donne che trovandosi in una posizione spesso subordinata sia rispetto alle donne italiane e sia alla società di appartenenza, vedono il lavoro autonomo come una possibilità di riscatto sociale.

“Bé, significa tantissimo, ma veramente tanto...intanto libertà, di decidere e di volere il meglio per l'istituto, per i clienti...decidere come organizzare il lavoro, organizzare tutto; questa cosa mi fa sentire veramente importante...soprattutto in un paese straniero, ringrazio dio, mi sono adattata, mi sono integrata abbastanza bene, quindi ho...cioè, fortunatamente o sempre deciso con calma senza essere impulsiva, anche sugli investimenti, sulle cose anche riguardo il negozio, visto che adesso parliamo del negozio, del lavoro mio. Quindi sono contenta di dover scegliere tutte quelle cose che voglio per me, tutte le cose che riguardano il mio lavoro; io ho intenzioni anche di andare avanti, ingrandire, di prendere alte responsabilità, insomma, speriamo di essere in grado.” (S. imprenditrice marocchina)¹²⁶

Credo che essere imprenditrice è comunque difficile anche per una donna italiana. per una

¹²⁵ Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press, pag. 304. Nella visione relazionale di Coleman, il capitale sociale è costituito dalle risorse che provengono dal tessuto di relazioni sociali in cui una persona è inserita.

¹²⁶ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.119.

donna straniera, una donna dell'est, è ancor più difficile perché c'è un po' di diffidenza; e allora c'è un po' di cattivo pensiero, < chissà cosa c'è dietro? Chissà perché lo fa? Chissà chi l'aiuta? > c'è purtroppo il luogo comune, che non dà possibilità alla gente di credere che una donna ce la può fare da sola. All'inizio, forse anche tutt'ora ma all'inizio specialmente, si è creata un po' di diffidenza. Essere imprenditrice significa anche che gli altri cambiano l'immagine che altri hanno di te, non sei più la persona da aiutare, non sei più la persona alla pari, ma sei qualcuno quasi di successo, perché in modo, sbagliato, all'imprenditoria si... subito si mette il marchio successo: non è vero, è molta fatica fare l'imprenditore. E allora...è come se tu fossi sganciata da un piccolo gruppo e rimani da sola, non so bene spiegare questo sentimento, perché è come se tu hai preso il volo dal nido dove eravamo tutti poveri e bisognosi ma ci proteggevamo un con l'altro invece adesso tu sei da sola, insomma in qualche modo tu lavori nel commercio, per cui vuol dire che hai successo. Questa cosa un po' dispiace a chi invece è rimasto nel nido, ed allora tendono ad isolarti. È chiaro anche che poi le esigenze di un imprenditore sono diverse da quelle di un funzionario o di un libero professionista..(C. imprenditrice rumena)¹²⁷.

Un altro punto importante riguarda la scolarizzazione degli imprenditori. Emerge un livello medio - alto: posseggono quasi tutti un alto grado di specializzazione raggiunta nel proprio paese prima della partenza. Un alto livello d'istruzione, anche se non trova spesso un adeguato riscontro nel contesto lavorativo locale, ha consentito una chiara capacità di lettura del contesto lavorativo romano permettendo all'immigrato di sviluppare una certa flessibilità da un settore produttivo all'altro. La cultura che ogni migrante si porta dal suo paese natale lo spinge a migliorare la sua situazione, frequentando corsi, entrando in contatto con associazioni locali italiane e straniere e lo aiuta a sapersi relazionare con il difficile e complesso mondo delle istituzioni, aspetti importanti nel percorso di auto impiego e di nascita dell'impresa.

Ho lavorato al ristorante, ho fatto il master gambero rosso ma servivano troppi soldi e non ci sono arrivato ma un domani spero di aprire la pizzeria... [...] ora ho una copisteria ma

¹²⁷ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.131

L'idea è di chiudere per aprire una pizzeria. (Carlos. imprenditore uruguayano)¹²⁸

L'importanza che assume la famiglia o la comunità di appartenenza non si esaurisce solo nei prestiti che parenti ed amici fanno ai futuri imprenditori ma si palesa anche nel momento precedente la scelta imprenditoriale.

Per molti immigrati l'esperienza comunitaria in un determinato settore lavorativo, è fondamentale perché li aiuta ad acquisire gli elementi necessari per scegliere l'attività, per orientarsi in un paese straniero e capire come muoversi sia nel mondo della burocrazia sia in quello legato alle strategie di mercato.

Prima di essere un imprenditore, come abbiamo visto, un immigrato è stato solitamente per alcuni anni lavoratore dipendente in quel settore, imparando il tipo di attività. I datori di lavoro quasi sempre all'inizio sono connazionali che aiutano all'inserimento e vanno a colmare quelle lacune linguistiche e culturali che spesso impediscono ad un immigrato di trovare lavoro.

Se il passaggio attraverso parenti o connazionali emigrati in precedenza è prevedibile, altrettanto si può dire riguardo al fatto che gli immigrati decidono di aprire ditte individuali nello stesso settore dei connazionali. Solitamente il percorso è il seguente: un immigrato arriva e cerca lavoro chiedendo ai connazionali già presenti sul territorio, che conoscendo il mondo del lavoro locale, li inseriscono. Una volta apprese le conoscenze necessarie per continuare da soli, iniziano il percorso verso ditte individuali.

La scelta mia è stata perché mia sorella è venuta qua... (E. imprenditore peruviano)¹²⁹

Io avevo un cugino, di due anni più grande di me, insomma era giovane anche lui, che ... risiedeva in Italia e quindi come un primo approccio, come un aiuto iniziale, avere un

¹²⁸ Testimonianza di Carlos, Roma 30-01-2010. Archivio personale

¹²⁹ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.107

riferimento fondamentale. Lui a sua volta è venuto anche il fratello grande si è laureato in architettura negli anni '70 a Roma. (N. imprenditore iraniano)¹³⁰

La ricerca di un lavoro autonomo è, come abbiamo visto, non solo frutto di scelte connesse al guadagno ma spesso legata al desiderio di migliorare la propria condizione sociale e di trovare una certa stabilità lavorativa in un mercato sempre più precario. In quest'ottica è importante ricordare che spesso è il bisogno di lavoro che spinge gli emigrati ad aprire aziende ed è lo stesso bisogno che porta loro a farli lavorare come dipendenti, tra amici, parenti o semplicemente connazionali.

Attraverso meccanismi di passaparola all'interno della comunità si offre e cerca lavoro: è un modo per reinvestire il capitale sociale all'interno della comunità stessa.

Frutteria perché ho un amico che ha aperto una frutteria come questa, allora capito come...pure lui ha detto: < questo è un tipo di lavoro per noi>, come stranieri è un po' facile, puoi andare al mercato generale per comprare roba, tu capisci... come.. (A. imprenditore egiziano)¹³¹

Si innescano delle catene di notizie e informazioni utili che indirizzano gli immigrati di una determinata collettività verso un certo settore perché sanno che in quell'ambito troveranno lavoro presso loro connazionali che potranno facilmente istruirli. È un meccanismo a catena: un immigrato entra in un ambito di lavoro, impara, poi diventa titolare di una ditta e mette a disposizione quanto ha appreso, istruendo altri compatrioti.

¹³⁰ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag. 107

¹³¹ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag. 109

Se le reti comunitarie da una parte possono favorire l'incremento del lavoro e possono indirizzare le scelte imprenditoriali, dall'altro possono costituire delle gabbie che tengono chiusi al loro interno i connazionali, impedendogli di emergere o i dedicarsi ad altre attività. I legami comunitari, quindi, sono fondamentali ma non va sottovalutato il ruolo delle reti familiari. Queste ultime sono state, per alcuni, un punto di riferimento fondamentale nei processi di inserimento nel mercato del lavoro e di apprendimento di un mestiere o dell'attività commerciale in sé: attraverso il trasferimento di tradizioni familiari tra genitori e figli, i primi hanno permesso a questi ultimi di emigrare portando con sé un bagaglio di conoscenze lavorative che hanno contribuito a meglio collocarli nel mondo del lavoro.

Perché già stavo in questo ramo qua, conoscendo tanta gente del mio paese. qui il guadagno è sull'estensione del denaro, è quello il guadagno sulle telefonate magari non guadagni niente però sull'estensione ci stanno dei guadagni (F. imprenditrice colombiana)¹³²

Al nostro paese, io ho più grande di questo negozio. Io ho cominciato quando ero piccola, alimentari abbiamo pure negozio, fino adesso abbiamo negozio nel nostro paese. (J. Imprenditrice filippina)¹³³

La famiglia e la comunità, quindi, sono le prime fonti di conoscenza che aiutano gli imprenditori immigrati nel loro percorso verso l'imprenditoria.

Un fenomeno interessante da mettere in rilievo è quello emerso soprattutto nel settore della ristorazione e della gastronomia, relativo alla derivazione di imprese secondarie, e spesso analoghe, attraverso processi di divisione dall'impresa primaria. Accade di frequente che

¹³² Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag. 127

¹³³ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag. 128

dopo aver avviato un'attività con un certo successo, un imprenditore decida di aprirne un'altra simile affidando la titolarità della seconda o ad un suo socio o ad un parente. Un marito che apre un negozio alla moglie, ad esempio, o un fratello minore che si stacca dalla ditta del maggiore.

Mia moglie lavorava in questo mestiere e poi ho detto invece di lavorare dagli altri.. ti apro un'attività..è una cosa che ho fatto per lei..un regalo..(E. imprenditore)¹³⁴

Mio fratello lavora con me...poi (un'altra socia lavorava con me a piazza Ungheria, quando lavoravamo insieme, ho visto che è una ragazza brava, che òavora, che è in gamba... (M. imprenditore egiziano)¹³⁵

Ho l'esperienza dell'altro negozio dove c'è mio marito, li abbiamo un dipendente, non è una cosa facile portare avanti un dipendete poi ... (C.imprenditrice nigeriana)¹³⁶

Molti, arrivati a Roma, avevano già la possibilità di inserirsi in un'occupazione che i parenti o amici connazionali avevano già negoziato per loro.

“Mio marito ha dovuto cercare soldi dai parenti. Piano piano, perché quando ha aperto quando abbiamo comprato dai soci che volevano un sacco di soldi ha fatto un sacco di prestiti da amici e parenti. Poi piano piano abbiamo pagato anche qui. (C. imprenditrice nigeriana).”¹³⁷

La prima attività lavorativa svolta all'arrivo, infatti, è solitamente

¹³⁴ Testimonianza di Ezat, Roma-Infernetto 06-02-2010. Archivio personale

¹³⁵ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.135

¹³⁶ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag. 135

¹³⁷ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag. 123.

diversa da quella definitiva. Il livello d'inserimento iniziale è spesso dequalificato: molti raccontano di aver provato nella prima fase migratoria, la durezza di un lavoro pesante, l'impossibilità di trovare altri impieghi e la frustrazione nel non poter utilizzare la propria qualifica professionale, in alcuni casi, la propria competenza specialistica.

Ero un ingegnere informatico sottopagato... [...]..io laureato mi pagavano come un diplomato così ho iniziato a pensare a fare una mia attività mentre studiavo lavoravo in una copisteria quindi un po' di informazione in questa attività ne avevo e allora la prima volta che abbiamo aperte questo negozio abbiamo investito da casa nostra. (Zubair. imprenditore afghano)¹³⁸

L'evoluzione occupazionale e la capacità imprenditoriale corrispondono, riassumendo, a diversi fattori. I principali sono un livello d'istruzione medio alto, perché favorisce la comprensione del contesto in cui si vive e si lavora, una buona conoscenza della città e delle sue possibilità, grazie alle relazioni con autoctoni e infine l'evoluzione sociale, caratterizzata da un più forte radicamento a Roma dovuto al successo economico.

3. Vantaggi e svantaggi della scelta imprenditoriale a Roma

Nei capitoli precedenti abbiamo messo in evidenza l'importanza del retaggio culturale che ogni immigrato imprenditore ha alle spalle e l'importanza che quest'ultimo assume nell'avvio di un'attività autonoma, favorendo una corretta conoscenza del contesto lavorativo locale.

“Una volta non c'erano molti alimentari orientali o phone center. [...] io avevo più esperienza di queste cose, di oggettistica, roba oggettistica, perché conoscevo più extracomunitari e davano loro roba e loro vendevano, per questo abbiamo cominciato questo

¹³⁸ Testimonianza di Zubair Roma 29-01-2010. Archivio personale

qui?". (M. imprenditore pakistano)¹³⁹

Come sottolineato da alcuni testi relativi al contesto romano, sembra che il desiderio di iniziare un'esperienza autonoma derivi spesso da un maggiore inserimento degli immigrati nello stesso contesto locale. A riguardo, una pratica abbastanza diffusa è quella di rivolgersi all'ausilio di associazioni di connazionali, ad associazioni di categoria o ad enti no profit italiani che li possano "indirizzare" all'avvio dell'impresa. Nel caso della realtà romana, sembrano essere confermati anche i meccanismi di solidarietà interetnica per cui determinati connazionali si impegnano a far conoscere al nuovo arrivato sia la città (ed il suo funzionamento) sia le modalità per avviare successivamente un'attività imprenditoriale.

Il capitale sociale degli immigrati, in termini di esperienza pregressa e conoscenza della città, permette loro di inserirsi in abiti lavorativi ed in zone urbane sempre diverse a seconda dei mutamenti socio-economici della città. Alcuni immigrati molto ambiziosi ritengono di saper fiutare sia quando aprire un negozio sia dove; o perché un quartiere, ad esempio, si sta espandendo o perché per esempio un'altra perché magari in quella zona non ci sono molti potenziali clienti per quel tipo di impresa dove¹⁴⁰.

Molti immigrati considerano la Capitale come una fonte costante di

¹³⁹ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.128

¹⁴⁰ Testimonianza di Tom, Roma 03-02-2010. Archivio personale. Quest'imprenditore dopo alcuni anni ha deciso di spostare il suo ristorante da Viale dell'Università, al quartiere tiburtino. Lo stesso ha motivato questa sua scelta sia adducendo sia ad un affitto troppo esoso, sia alla necessità di avere più clienti.

Testimonianza di Mohamed (Mimmo), Roma 06-02-2010. Archivio personale. Quest'altro imprenditore possiede due negozi di barbiere/parrucchiere uomo donna, uno direttamente su Via Casilina, l'altro in zona Marconi. I motivi di questa doppia attività sono stati "avere più soldi" e servire una clientela co-etnica egiziana, molto numerose in entrambe le aree della città.

opportunità imprenditoriali.

Roma e provincia non hanno fabbrica che può accogliere operai quindi quando uno ha dei soldi da parte può investire e divenire commerciante. A Roma ci sono molti impiegati e commercianti. A Roma c'è il turismo e il turismo favorisce attività di ristoro. (Hamada. imprenditore egiziano)¹⁴¹

Roma è una città che ti dà sempre opportunità se hai la voglia di andare avanti perché Roma è una grandissima città ed io vedo solo diciamo è tutto positivo a Roma non c'è niente di negativo allora non credo che ti limita anzi ti favorisce perché è come se stai in un bazar e se sei bravo a vendere vendi. – (Zubair. imprenditore afghano)¹⁴²

L'imprenditorialità immigrata, dunque, si può inserire nel contesto romano se coglie, le trasformazioni dell'economia e della società urbana.

Inizialmente era vantaggioso aprire quest'attività di phone center perché era un'attività nuova.. dopo due e tre anni che avevo aperto qui a Marconi eravamo già venti poi a Roma oggi siamo centinaia. (Hamada. imprenditore egiziano)¹⁴³

Il frequente carattere dinamico ed intraprendente di alcuni imprenditori immigrati sembrerebbe essere una ragione della impetuosa crescita, più volte sottolineata. Ciononostante, sebbene siano moltissime le imprese che ogni anno riescono ad aprire, ve ne sono altre, sfortunate o poco supportate, che invece chiudono.

¹⁴¹ Testimonianza di Hamada, Roma 23-01-2010. Archivio personale

¹⁴² Testimonianza di Zubair, Roma 29-01-2010. Archivio personale

¹⁴³ Testimonianza di Hamada, Roma 23-01-2010. Archivio personale

Tabella 11. Roma: Imprese avviate da immigrati (dati al 31.12.2008)

Aziende create	Italia	Roma
Albania	4.304	138
Bangladesh	1.305	580
Bulgaria	242	37
Bosnia erzegovina	317	21
Cina	5.739	326
Colombia	98	24
Ecuador	315	28
Egitto	1.458	160
Filippine	103	21
India	320	42
Marocco	4.859	221
Macedonia	657	40
Moldavia	485	35
Moldova	121	24
Pakistan	722	33
Perù	336	52
Polonia	524	154
Romania	9.354	1.375
Senegal	496	27
Tunisia	1.425	56
Ucraina	535	62
Nigeria	596	92
Nuove aziende	39.028	3.908

Fonte: Caritas/Osservatorio Romano sulle Migrazioni. Elaborazioni su dati CCIAA di Roma

Tabella 12. Roma: Imprese di immigrati cessate (dati al 31.12.2008)

Aziende cessate	Italia	Roma
Albania	1.849	51
Algeria	130	9
Bangladesh	375	91
Bulgaria	138	25
Cina	3.080	177
Colombia	76	11
Ecuador	159	9
Egitto	656	53
Francia	105	11
Filippine	45	9
Germania	142	10
India	190	19
Iran	62	14
Pakistan	373	22
Perù	182	30
Polonia	336	71
Romania	4.029	473
Sri Lanka	80	12
Segal	554	14
Tunisia	777	20
Ucraina	204	27
Nigeria	285	21
Aziende cessate	18.984	1.413

Fonte: Caritas/Osservatorio Romano sulle Migrazioni. Elaborazioni su dati CCIAA di Roma

Dal confronto tra le due tabelle si evince come la città di Roma, nonostante molte imprese continuino a cessare la propria attività, sia comunque una realtà promettente: il numero delle imprese cessate, 1.413, è nettamente inferiore a quello delle società avviate, 3.908.

Il problema della mortalità di queste aziende può essere legato a motivi veramente diversi, anche se non può essere esclusa la mancanza della, suddetta, comprensione della situazione economica locale e anche la scarsa conoscenza della città e dei suoi quartieri da parte di alcuni titolari di impresa.

Proseguendo inoltre, i nodi legati agli svantaggi che gli immigrati hanno quando vogliono divenire imprenditori sembrano constare nel reperimento dei capitali necessari e nell'accesso ai programmi pubblici e privati di sostegno finanziario (analizzati nei paragrafi successivi). Circa il primo, gli immigrati spesso non sono in grado di fornire le tradizionali garanzie immobiliari, possedute dagli italiani: anche per questo motivo il capitale iniziale proviene in gran parte dal risparmio familiare e all'aiuto fornito da parenti, amici e connazionali. La richiesta di prestiti alle banche, invece, risulta essere, finora, poco soddisfacente perché stretta tra ostacoli e vincoli di diverso tipo che limitano l'accesso agli istituti di credito dell'utenza straniera.

“No, i soldi ce li avevo io.. e il mio socio. Qualcosa in contanti, qualcosa in cambiali...qualcosa dalla banca...”(M. imprenditore siriano)¹⁴⁴.

“No. Banca no. Ho chiesto ad amici, ha dato un po' mano, poi piano piano... magari i fornitori davano credito certe volte. Piano con poca roba, piano piano, piano piano...”(M. imprenditore pakistano)¹⁴⁵.

I dati parlano di un'imprenditoria immigrata in crescita ma non dicono nulla sui problemi legati alla quotidianità che i titolari devono affrontare: creare e gestire un'azienda risulta difficoltoso e il percorso per arrivare al successo può essere ricco di problemi e di imprevisti, cui non sempre l'immigrato riesce, da solo, a farvi fronte.

¹⁴⁴ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.123

¹⁴⁵ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.123

“Per aprire ho avuto bisogno dell’aiuto dei miei genitori. Ho chiesto anche soldi in banca, ho chiesto alle finanziarie ma perché sono straniero non ho tante garanzie e non ti vogliono aiutare. (E. imprenditore peruviano)”¹⁴⁶.

Capitale proprio, famigliari parenti, non ho chiesto prestiti alle banche per fortuna no... noi abbiamo pagato, mio padre ha pagato. (Zubair. imprenditore afgano) ¹⁴⁷

“Ho preso pure un po’ di soldi da amici. Io abito con altri egiziani a casa, uno lavora al ristorante, un altro lavorava con bancarella, lui ha la licenza, affitta una licenza ambulante. Allora preso un po’ di soldi da questi, così poi pagato loro dopo questa cosa. Noi come amici ci conosciamo dall’Egitto, io non conosco loro solo qui, io conosco loro anche in Egitto.” (A. imprenditore egiziano)¹⁴⁸

Questo (il ristorante) è il risultato di dieci anni, poi ho messo un po’ di soldi da parte e poi abbiamo venduto una casa in Egitto poi piano piano.. è stato difficile... io, mia moglie andare avanti... (Ahmed. imprenditore egiziano) ¹⁴⁹

Un ultimo aspetto da mettere in rilievo è relativo ai circuiti di fornitura. Dalle interviste è emerso che solitamente i commercianti dialogano con fornitori italiani e fanno riferimento ai connazionali solo in rari casi e per merci specifiche, difficilmente reperibili nel nostro paese.

La scelta di rivolgersi quasi esclusivamente ad operatori economici sul territorio, non deriva però solamente dalla difficoltà nel trovare i prodotti ma si lega, soprattutto a problemi di carattere burocratico ed economico.

La burocrazia, per prima, pone un freno all’importazione di prodotti

¹⁴⁶ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.123

¹⁴⁷ Testimonianza di Zubair, Roma 29-01-2010. Archivio personale

¹⁴⁸ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.124

¹⁴⁹ Testimonianza di Ahmed, Roma 05-02-2010. Archivio personale

alimentari, perché i moduli da compilare e le pratiche da avviare sono spesso fuori dalla conoscenza degli imprenditori. Non di rado capita che molti beni siano bloccati alle frontiere per ragioni legate a sbagli o imperfezioni burocratiche. Accanto a questi problemi si affiancano altri di natura economica: spesso le spese da sostenere per l'importazione spingono gli imprenditori ad alzare i prezzi dei prodotti al pubblico, scoraggiando così l'acquisto da parte di molti clienti.

Le spese, quindi, sono così onerose che fungono da ostacolo per lo sviluppo dell'impresa. Una soluzione che viene adottata di frequente è quella di allargare l'impresa e renderla sempre più attenta ai bisogni del mercato locale. Da imprese "etniche", ad esempio, spesso si passa ad imprese etniche allargate.

Un esempio è costituito dalle Macellerie - Bazar: negozi di alimentari o di articoli di uso comune provenienti soprattutto dal nord Africa. Se nascono tipicamente come "imprese etniche", offrendo all'inizio prodotti culturalmente connotati (la carne *halla*), faticosamente reperibili sul mercato italiano, dopo un po' di anni si trasformano in attività che accanto a quei prodotti tipici vendono anche cose e prodotti italiani. Il cambiamento è favorito dal fatto che negli ultimi anni i clienti sono in maggioranza italiani, assieme ad una minor percentuale di connazionali e stranieri in generale.

Ulteriori riflessioni possono essere fatte, inoltre, sulla relazione tra la scelta di mettersi in proprio ed i valori e le tradizioni proprie di quella determinata minoranza o di quella famiglia: secondo alcuni intervistati, per esempio, fattori culturali e tradizioni influiscono sulla disponibilità a inserirsi in un rapporto di lavoro dipendente. Per altri invece l'imprenditoria è una "questione di libertà" o un retaggio familiare.

“Mia moglie su questo settore è cresciuta, quando lavorava era dipendente e adesso volevamo provare una cosa nostra se ce la facciamo... Perché se uno è capace di lavorare su questo settore è meglio..mettendosi sotto padrone guadagna poco perciò prova questa attività indipendente aprendo lui”. (Tom. imprenditore etiope)¹⁵⁰

“Volevo essere indipendente, non volevo stare sotto padrone. Volevo sentirmi libero e poi volevo naturalmente guadagnare di più”. (Yasser. imprenditore egiziano)¹⁵¹

“La mia natura di proprietario di attività, siamo una famiglia di commercianti. Sono laureato in economia e ho studiato il computer”. (Hamada. imprenditore egiziano)¹⁵²

“Volevo fare qualcosa creato da me. C’era mancanza di lavoro e poi volevo guadagnare di più e non avevo voglia di lavorare sotto padrone”. (Mareg. imprenditore egiziano)¹⁵³

Dalle interviste si percepisce inoltre come la prospettiva di un maggior guadagno non sia dunque la ragione principale nella scelta di mettersi in proprio. Il desiderio di ascesa personale e di mobilità, anch’esse fanno parte del capitale umano/psicologico di alcuni migranti, e chissà se anche grazie ad esso sarà possibile spiegare in futuro le varie storie di successo.

“guarda...non è l’idea che è nata...io ho dentro di me e mi piace sempre il commercio, io sono nato che mi piace...ho l’occhio molto forte, guardo tutto, vedo tutto, riesci a capire tante cose; e dentro me mi piace fare il commercio, mi piace fare...tante cose...ho voglia sempre di ...costruire, sempre fare qualcosa ma...anche in Egitto era questo...perciò io come ho trovato questo lavoro magari, già ho l’esperienza che ho lavorato in altri locali, ho un po’ di esperienza ...io credo, tra ma che posso farla allora.. ho preso questo locale.[...] però, quell’esperienza che hai non basta per mandare avanti i fatti, però...con gli anni dopo magari la capacità di riuscire a fare le altre cose...”(M. imprenditore egiziano)¹⁵⁴

¹⁵⁰ Testimonianza di Tom, Roma 03-02-2010. Archivio personale

¹⁵¹ Testimonianza di Yasser, Roma 23-01-2010. Archivio personale

¹⁵² Testimonianza di Hamada, Roma 23-01-2010. Archivio personale

¹⁵³ Testimonianza di Mareg, Roma 21-01-2010. Archivio personale

¹⁵⁴ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.115

“Mi sono laureato in Egitto e ho studiato computer poi ho avuto occasione di imparare con il tempo, la lingua italiana. questa attività di phone center è nata nel '97, con liberazione del mercato di telecomunicazione è stato fatto al 1995-97. [...]. Ho pensato di fare questo tipo di attività phone center e [...]sono stata tra i primi 5 che hanno aperto questo tipo di attività in Roma. E grazie per il mio studio di computer ho avuto l'idea di creare questo tipo di attività.” (M. imprenditore egiziano)¹⁵⁵.

“No perché guarda, il mio lavoro, ritratto artistico, è un po' difficile se fai il lavoro per conto mio è una cosa invece se vai stai sotto stai sempre sotto padrone prendi poco insomma sono 1.300” (Ahmed. imprenditore egiziano)¹⁵⁶

“Ho lavorato per gli altri, tra l'altro che in una situazione di remunerazione non tranquilla. Poi una volta che hai imparato ti credi che è abbastanza semplice metterti in proprio a fare queste cose ma non si fa certamente così...con tutte le problematiche...però alla fine mi ero un po' stufato con questi rapporti di lavoro per gli altri e ho deciso infine di aprire insieme ad un amico italiano un laboratorio per conto nostro.” (M. imprenditore iraniano)¹⁵⁷

“Non mi è mai piaciuto dipendere da un'altra persona e avevo l'idea sempre di lasciare quel lavoro e mettermi in proprio [...], a parte che pure il principale lo aveva capito dall'inizio e quindi...siccome io quando entrato a lavorare lì avevo diciannove anni compiuti, lui si era affezionato a me, mi portava con tutte le parti con lui [...], quindi un po' imparato [...] però era completamene diverso e alla fine [...] me ne sono andato...”(E. imprenditore peruviano)¹⁵⁸

Ho fatto un anno o due in una ditta edile dipendente e poi ho visto che potevo fare lo stesso da solo..prima ho iniziato in nero a fare piccoli lavoretti poi sempre di più fino al '97 quando mi sono regolarizzato” (Ezat. imprenditore egiziano)¹⁵⁹.

¹⁵⁵ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.115

¹⁵⁶ Testimonianza di Ahmed, Roma 05-02-2010. Archivio personale

¹⁵⁷ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag. 118

¹⁵⁸ Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere. A pag.118

¹⁵⁹ Testimonianza di Ezat, Roma-Infernetto 06/02/2010. Archivio personale

3.4. Il sostegno di Roma all'imprenditoria immigrata: dall'esperienza di Chances al Progetto Migrimpresa

Molti sono i problemi relativi all'avvio e alla gestione di un'impresa per un immigrato: accanto a quelli della carenza di risorse finanziarie, di accesso al credito e di scarsa formazione da parte di alcuni imprenditori, si affiancano, come sopra accennato, difficoltà di relazione con le istituzioni deputate all'aiuto quali enti pubblici, enti privati e organizzazioni.

Alcune istituzioni offrono percorsi di formazione all'auto-imprenditorialità, (esistono corsi d'informazione, consulenza ed orientamento) e stanno cercando, in questi anni, di sperimentare sistemi di garanzia per l'accesso al credito. La città di Roma ha risposto a questi disagi attraverso una serie di strumenti che però rimangono limitati a causa di un complesso iter burocratico e amministrativo e causa di alcune "difficoltà di dialogo".

Queste ultime trovano delle mediazioni nelle reti d'informazione che ogni immigrato possiede. La trasmissione delle informazioni può avvenire in maniera sia formale (attraverso la creazione di sportelli e servizi sul territorio dedicati agli immigrati), sia informale grazie alla circolazione delle notizie all'interno delle comunità o nei rapporti di amicizia con italiani. Nel contesto romano, un ruolo di rilievo è occupato dalle istituzioni cattoliche e parrocchiali che si adoperano per favorire l'integrazione, fornendo sostegno a tutti i bisogni degli immigrati, compreso quello di divenire imprenditore. A Roma ci sono molti attori che entrano in scena per aiutare gli immigrati: ci sono organizzazioni no-profit (italiane o straniere, ossia associazioni di connazionali) che forniscono a chi arriva nel Paese servizi di sostegno e appoggio mettendo a disposizione una rete di relazioni già esistente e funzionante che consente agli stranieri di orientarsi nell'universo sociale ed economico della città. Le organizzazioni a volte collaborano in progetti coi sindacati mentre altre offrono servizi simili a quelli

delle Associazioni di categoria.

Un esempio importante è costituito dall'esperienza di Chances¹⁶⁰ che ha offerto una varietà di servizi gratuiti agli immigrati: informazioni di natura giuridica (ad esempio, tipi di permesso di soggiorno), analisi della fattibilità del progetto imprenditoriale, orientamento rispetto ai settori produttivi e ai mercati di sbocco, consulenza agli imprenditori nelle varie fasi di vita dell'impresa (dal progetto imprenditoriale al consolidamento). Chances inoltre ha elargito consulenze di carattere tecnico (aspetti fiscali) fornite anche da liberi professionisti "convenzionati" (commercialisti e consulenti del lavoro, in questi casi il servizio è a pagamento) e anche consulenze di carattere prettamente pratico-logistico.

Le Associazioni di categoria, spesso in stretto contatto con le Amministrazioni locali, fungono anch'esse da mediatrici tra l'immigrato e le strutture burocratico - amministrative, analizzate nel capitolo precedente¹⁶¹. Nella Capitale, dall'inizio del 2008, si riscontra la presenza ed il funzionamento dei seguenti strumenti:

- Il progetto del Comune di Roma che, per la seconda volta in quattro anni, attraverso il dipartimento dell'Ufficio Organizzativo del Autopromozione Sociale (XIX Dipartimento), ha pubblicato un bando specifico sull'imprenditoria immigrata nelle periferie della città, legato ai fondi della Legge Bersani sulla riqualificazione delle periferie.
- Il progetto della Provincia di Roma, "Impresa senza Frontiere", legato alla creazione di uno spazio che ospiti nuove imprese immigrate e mette a loro disposizione servizi materiali ed immateriali per facilitarne lo sviluppo. Questo progetto è dedicato in maniera specifica

¹⁶⁰ Chances è un'organizzazione nata nel 1995 da un progetto di CGIL, CISL e UIL con il fine di operare sul territorio romano, prima in relazione solamente al lavoro dipendente degli immigrati e successivamente in relazione soltanto al lavoro autonomo degli stessi. Chances per lungo tempo è stato l'ente che ha gestito lo Sportello immigrati del Comune di Roma.

¹⁶¹ Vedi par.6 cap. secondo, Gli adempimenti di un imprenditore immigrato

ai percorsi di avviamento e di *start-up* e si avvale della collaborazione di molteplici realtà locali¹⁶².

- Il progetto di Microcredito, istituito dalla Regione Lazio, in collaborazione con l'agenzia territoriale Sviluppo Lazio, che punta all'implementazione di questa particolare forma di finanziamento per coloro che non sono “soggetti bancabili”¹⁶³.
- Il progetto del Microcredito attivato dalla Fondazione San Paolo in collaborazione con la Fondazione Risorsa Donna¹⁶⁴, che ne è il referente-esecutore sul territorio di Roma. Si tratta di prestiti destinati a quelle donne (fino al 2006 solo donne immigrate) che non posseggono reali garanzie per avere accesso al credito tradizionale e che vogliono avviare o ampliare un'attività economica o seguire un corso di formazione finalizzato all'occupazione. Il progetto, avviato nel novembre del 2003, nell'arco di tempo tra il 2003 e il 2007 ha operato la valutazione di 149 domande, di cui ben 94 accolte¹⁶⁵.

¹⁶² Impresa senza frontiere è un Centro polivalente che offre agli immigrati, attraverso attività di progettazione, di consulenza, formazione e di orientamento alle risorse disponibili, un affiancamento alla creazione dell'impresa. Impresa senza frontiere favorisce, inoltre, la cooperazione e lo scambio tra tutti gli attori che operano sul territorio. Il progetto tuttavia non si rivolge a tutti gli immigrati ma soli ai cittadini stranieri, non comunitari, residenti nella Provincia di Roma, che vogliono avviare (o che già svolgono) un'attività imprenditoriale.

¹⁶³ Il Microcredito è uno strumento di credito concesso a soggetti non bancabili, ossia soggetti che non possono produrre delle garanzie patrimoniali per ottenere un prestito dalle banche.

¹⁶⁴ La Fondazione Risorsa Donna è un ente senza scopo di lucro costituita a Roma nel 2001. L'attività di quest'ente è rivolta a tutte quelle donne che, per motivi economici e sociali, sono escluse dai processi di sviluppo. Essa offre loro opportunità e strumenti per ottenere accesso al capitale, ed informazioni sulle tecnologie e sui mercati. Per realizzare questi obiettivi la Fondazione collabora inoltre con una serie di altri enti ed associazioni. Nel caso qui riportato essa si occupa della realizzazione del Progetto di Microcredito Sociale della Compagnia San Paolo di Torino.

¹⁶⁵ Retacchi S., Campolo A. (2008), “Microcredito sociale ed imprenditoria femminile: Fondazione Risorsa Donna”, in *Osservatorio Romano sulle Migrazioni*, IV Rapporto, Roma:Edizioni Idos, pp.228-230. A pag.230

Tabella 13. Fondazione Risorsa donna. Donne che hanno chiesto un prestito (2003-2007)

Provenienza	Numero	%	Provenienza	Numero	%
Nigeria	8	5,4	Perù	18	12,1
Rep.Dem.Congo	5	3,4	Ecuador	10	6,7
Etiopia	5	3,4	Colombia	9	6,0
Marocco	4	2,7	Brasile	7	4,7
Ghana	3	2,0	Venezuela	3	2,0
Angola	2	1,3	Argentina	3	2,0
Algeria	1	0,7	Rep. Domenicana	1	0,7
Burundi	1	0,7	Salvador	1	0,7
Costa d'Avorio	1	0,7	America	52	34,9
Mali	1	0,7	Moldavia	4	2,7
Senegal	1	0,7	Ucraina	2	1,3
Togo	1	0,7	Albania	1	0,7
Tunisia	1	0,7	Croazia	1	0,7
Africa	34	22,8	Europa non UE	8	5,4
Filippine	6	4,0	Italia	16	10,7
Sri Lanka	6	4,0	Romania	11	7,4
Bangladesh	4	2,7	Polonia	2	1,3
Pakistan	3	2,8	Bulgaria	1	0,7
Iraq	2	1,3	Francia	1	0,7
Iran	2	1,3	Europa UE	31	20,8
Libano	1	0,7			
Asia	24	16,1			
Totale	149	100,0			

Fonte: Caritas/Osservatorio Romano sulle Migrazioni. Elaborazioni su dati CCIAA di Roma

Tabella 14. Fondazione Risorsa Donna. Beneficiarie effettive di prestiti (2003-2007)

Provenienza	Numero	%
Angola	2	5,3
Congo	2	5,3
Marocco	2	5,3
Ghana	2	5,3
Burundi	1	2,6
Rep.Dem. Congo	1	2,6
Tunisia	1	2,6
Etiopia	1	2,6
Africa	12	31,6
Filippine	2	5,3
Sri Lanka	1	2,6
Asia	3	7,9
Ecuador	5	13,2
Perù	3	7,9
Argentina	1	2,6
Colombia	1	2,6
America	10	26,3
Moldova	2	5,3
Europa non UE	2	5,3
Italia	5	13,2
Romania	6	15,8
Europa UE	11	28,9
Totale	38	100

Fonte: Caritas/Osservatorio Romano sulle Migrazioni. Elaborazioni su dati CCIAA di Roma

Da una prima lettura di queste due tabelle si notano immediatamente due grandi assenti: la Cina, terza comunità nella classifica degli imprenditori installati nel Lazio, e l'Egitto, collocato al quinto posto. Questa evidenza è molto importante perché, a parere dei redattori dell'*Osservatorio*, rifletterebbe la chiusura delle donne cinesi verso forme di finanziamento esterne alla loro comunità. Per quanto riguarda l'assenza di imprenditrici egiziane, si pensa soprattutto al carattere

prevalentemente maschile dell'emigrazione e dell'imprenditoria egiziana, in Italia e nell'area romana.

3.4.1 Migrimpresa: Corsi gratuiti per stranieri e mediatori culturali finanziati dalla Regione Lazio

Nel contesto romano particolare rilievo ha assunto il progetto Migrimpresa, svoltosi nella sua prima edizione tra l'ottobre del 2004 ed il settembre del 2005.

L'iniziativa, messa in atto da Strategia in collaborazione con l'Organizzazione Internazionale per le Migrazioni (OIM), e finanziata dalla Regione Lazio, si sviluppava in due direzioni: una di formazione, attraverso l'istituzione di corsi gratuiti per cittadini stranieri su come avviare un'impresa e una di ricerca sul territorio per comprendere il livello di sviluppo dell'imprenditoria degli immigrati non comunitari.

L'analisi di ricerca si è svolta su tre piani: il primo riguardava le attività di sostegno che permettono la concreta realizzazione delle opportunità imprenditoriali per i cittadini immigrati (normative in materia di immigrazione, strumenti di sostegno all'imprenditorialità immigrata, la situazione macroeconomica, il contesto economico locale); il secondo riconosceva nel capitale sociale dei migranti la prima risorsa direttamente spendibile da parte degli aspiranti imprenditori ed il terzo era strettamente legato alle capacità individuali di ciascun imprenditore, includendo le competenze acquisite durante il lavoro svolto in patria, durante quello svolto in Italia, le aspirazioni, le motivazioni personali, le scelte di vita ed il progetto migratorio.

Il percorso formativo proponeva in concreto corsi di alfabetizzazione informatica sia con la presenza in aula, sia attraverso l'autoapprendimento da casa.

Lo scopo pratico del progetto è evidente ma accanto ad esso si nascondeva anche un altro obiettivo più ambizioso: il far divenire i

potenziali imprenditori immigrati agenti di promozione all'imprenditoria, cioè veri e propri moltiplicatori di conoscenze (istruirli adeguatamente affinché loro stessi sapessero in futuro istruire altri).

Ulteriore fine era quello di far implementare l'imprenditoria per facilitare l'integrazione e quindi sensibilizzare alla formazione anche per gli altri attori della contesto imprenditoriale romano, affinché si attivassero per favorire gli immigrati.

L'edizione più recente, avvenuta tra il settembre 2007 e l'aprile 2008, ha continuato infine a promuovere l'imprenditoria tra gli immigrati ed ha posto, inoltre un importante accento sull'agevolazione alla formazione di validi operatori e mediatori culturali.

3.5. Dal welcome marketing al migrant banking

Se nel paragrafo precedente ci si è soffermati sulle possibilità di accesso al credito fornite da istituzioni ed associazioni a sostegno degli imprenditori, è ora il momento di focalizzare l'attenzione sul concreto e talvolta problematico rapporto tra questi ultimi e le banche. Un primo aspetto critico da considerare, legato alla concessione del prestito, riguarda il permesso di soggiorno, in quanto le banche tendono ad accordare un credito valutandolo sempre in base alla durata del permesso stesso. Il tempo massimo di restituzione non può andare infatti oltre alla scadenza del permesso.

Questo comportamento da parte delle banche è comprensibile se si considera che nessun immigrato può rimanere sul territorio nazionale senza permesso. L'eventuale prestito concesso rischia quindi di non essere mai restituito¹⁶⁶. Ciononostante, se uno straniero si trova nella situazione di dover periodicamente rinnovare, ogni anno, il permesso

¹⁶⁶ Nomisma – Unioncamere (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica*, Roma: Retecamere SCRL. A pag.

di soggiorno, risulta molto difficile che lo stesso possa accedere ad un prestito consistente, che gli permette potenzialmente di avviare un'impresa, avendo quest'ultimo bisogno anche di più tempo.

Tenendo presente queste difficoltà nell'ottenere prestiti dagli istituti di emissione, è chiaro come molti immigrati, anche per quei motivi, scelgano spesso le vie informali del prestito, dagli amici, dai parenti, o da chi insomma custodisce i risparmi di una vita¹⁶⁷.

Il sistema bancario sembra aver accolto queste problematiche ed ha dato vita ad alcune iniziative per cercare di agevolare gli immigrati.

Un primo mutamento si è avuto attraverso le politiche di *welcome banking* e di *social banking*, sviluppate negli ultimi anni da diversi istituti bancari con l'intento di persuadere i nuovi clienti stranieri ad iniziare percorsi di bancarizzazione (quando cioè un immigrato entra in relazione con una banca aprendo un conto corrente)¹⁶⁸.

La prima di queste iniziative si è avuta dodici anni fa' (nel 1998) ad opera della Banca Popolare di Milano ed del Monte dei Paschi di Siena, che hanno sul mercato un prodotto bancario, confezionato secondo i reali bisogni dell'immigrato. Dopo questa prima esperienza ne sono seguite delle altre, quando nel 2005, per volontà dell'ABI, si è cominciato più diffusamente a discutere di *welcome marketing* e a prospettare un maggiore riconoscimento del *migrant banking* nella realtà finanziaria italiana.

Avviare una politica di apertura verso gli immigrati consente a questi ultimi di ottenere una migliore conoscenza delle prassi bancarie e di instaurare con la banca un rapporto non solo di breve periodo, che si sostanzia cioè nel solo credito al consumo, ma anzi di lungo periodo,

¹⁶⁷ Nomisma – Unioncamere (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica*, Roma: Retecamere SCRL. A pag.75: “le fonti di autofinanziamento sono preponderanti rispetto alle altre fonti di finanziamento. (...) L'elemento di differenziazione risiede nel fatto che le imprese italiane si affidano di più al prestito bancario e meno ai finanziamenti delle reti informali”.

¹⁶⁸ Tra i molti altri studi che si sono occupati di accesso al credito vale la pena di ricordare quelli condotti e pubblicati all'interno del sito Etnica, che ha dato vita ad un Osservatorio permanente sui fenomeni di *migrant banking* (www.etnica.biz).

per esempio con l'avvio di un'attività imprenditoriale.

La realizzazione di iniziative volte a migliorare il rapporto tra immigrati e banche presenta molti vantaggi e può favorire indubbiamente la loro integrazione, anche se riguardo a questo elemento ancora permangono numerosi ostacoli.

Un primo problema è sicuramente di carattere linguistico e culturale: tra impiegati e clienti sono facili le incomprensioni dovute sia alla lingua sia a differenti atteggiamenti nei confronti delle istituzioni. Questo problema provoca spesso difficoltà di intesa tra la banca che concede il prestito e l'immigrato che ne è beneficiario.

Riguardo questo, la concessione del prestito si articola in tre momenti: quello di *screening* (o di osservazione), antecedente alla assegnazione, in cui l'istituto di emissione individua la categoria di rischio cui appartiene il richiedente; quello di *monitoring* (o di controllo), in cui il debitore potrebbe (potenzialmente) adottare comportamenti scorretti, cambiando le premesse che avevano determinato la concessione del finanziamento; quello eventuale di *enforcement*, momento in cui la banca si troverebbe costretta a adottare misure coercitive per ottenere la restituzione delle somme versate.

Analizzando la concessione del prestito alla luce dell'imprenditoria immigrata è chiaro che le garanzie offerte dagli immigrati, molto spesso, possono avere grandi rischi: queste maggiori possibilità d'insolvenza scoraggiano quindi le banche a maggiori verso ipotesi di maggiori "aperture". Si possono, infatti, verificare casi in cui il cliente sceglie di abbandonare il paese oppure è costretto a farlo e lascia il conto aperto, divenendo insolvente, recando così un danno all'istituto che ha concesso il prestito. Una ulteriore difficoltà nel recuperare le perdite, risiede inoltre anche nella lentezza e nella farraginosità delle attuali procedure, che, se unite a quelle della giustizia in genere, non invogliano di sicuro le banche ad applicare delle politiche di apertura a clienti potenzialmente insolventi.

L'immigrato imprenditore, tuttavia, necessita di servizi bancari e

finanziari specifici e probabilmente diversi rispetto a quelli solitamente usufruiti dai cittadini italiani, perché spesso si trova a vivere in condizioni di più sentita precarietà.

In quest'ottica lo strumento del *migrant banking* sembra costituire una via importantissima da poter percorrere, anche se ancora non è particolarmente redditizio in Italia, a causa del numero ancora limitato di clienti immigrati e soprattutto a causa di una radicata diffidenza verso gli istituti di credito, enti che, se paragonati ai mezzi di finanziamento propri dei già citati canali informali, risultano essere poco affidabili e troppo onerosi.

Il problema di fondo che andrebbe superato riguarda principalmente quindi la scarsa fiducia che sia le banche sia degli immigrati assegnano l'un l'altro, sfiducia che allontana entrambi dal godere di rapporti proficui e vantaggiosi: gli stranieri, per fare un esempio, avrebbero sempre maggiori agevolazioni di accesso a prestiti. Gli istituti di credito, invece, tramite il passaparola degli assistiti soddisfatti, potrebbero allargare il numero dei loro clienti a questi nuovi soggetti emergenti.

3.5.1. Strumenti di credito per gli imprenditori immigrati: il microcredito

Tra le proposte accennate per lo sviluppo del credito all'immigrazione in Italia, spicca, in particolare, l'erogazione del microcredito.

Per comprendere il funzionamento di questa diversa possibilità di finanziamento è utile ripercorrere, seppur brevemente, l'esperienza della banca bengalese Grameen. Come abbiamo visto, il grande limite che inibisce l'iniziativa delle banche è quello del rischio che gli immigrati non siano in grado di restituire i prestiti con i relativi interessi: la strategia della Grameen ha cercato di rimuovere questa difficoltà erogando prestiti sulla base del principio del *peer*

monitoring, cioè del controllo svolto direttamente dagli altri membri del gruppo sul soggetto richiedente.

Più chiaramente, la banca eroga un prestito ad un componente di una determinata comunità, il quale, se diviene insolvente impedisce sostanzialmente agli altri membri della stessa comunità di poter accedere al credito in futuro. Questa tecnica impone pertanto un controllo-monitoraggio reciproco, che sarebbe capace di “limitare i danni” propri delle banche.

Sebbene risulta che in Bangladesh questa abbia funzionato abbastanza correttamente, non si hanno certezze assolute sulla sua applicazione ad un contesto socio-culturale ed economico diverso (quale quello dei paesi occidentali). Le esperienze nei paesi industrializzati mostrano infatti delle importanti differenze rispetto a questo modello asiatico: In Italia la diffusione del microcredito è legata ad iniziative locali e al contributo di enti ed associazioni che elargiscono piccolissime somme di denaro, mancando anche completamente di un organismo che garantisca, a livello centrale, coordinamento e supporto tecnico. Nel nostro Paese il microcredito si sta sviluppando ma con una certa lentezza grazie al permanere del “problema del controllo” (chi controlla chi?), problema che non sempre di facile soluzione. La possibilità di applicare il *peer monitoring* sembra remota o comunque possibile solo in determinate situazioni, perché, per esempio, è indispensabile che i richiedenti di fondi abbiano un forte senso di appartenenza alla propria comunità (dalla quale non vorrebbero essere esclusi o nella quale non vorrebbero essere penalizzati ed isolati, in caso di mancato adempimenti degli obblighi).

In sostanza, questo sistema, per quanto teoricamente sia valido, non fornisce in Italia ulteriori o migliori garanzie, proprio perché molte collettività (a seconda dei loro legami) non hanno un così forte senso di appartenenza, ma anzi come capita spesso di vedere, vivono disgregate anche all'interno della stessa città. Ribadendo il fatto che in Italia non vi sono ancora casi di concentrazione totale di immigrati in

pochi quartieri etnicamente connotati (vedi capitolo primo), bisogna inoltre considerare come molti di questi, dopo anni e anni di vita passati all'estero, abbiano lasciato le loro usanze e le loro comunità per vivere più a stretto contatto con gli autoctoni, elemento questo che sminuirebbe fortemente l'eventuale utilizzo di forme di controllo sociali.

Se inoltre guardiamo al microcredito dal punto di vista di chi lo dovrebbe concedere, è innegabile non ammettere che quella struttura, proprio per la sua volontà di aprire al microcredito, nel caso in cui fosse una banca, avrebbe bisogno di "adattarsi" e "conformarsi" a questa particolare forma di finanziamento.

Anche dal punto di vista del prestatore, vi deve essere altrettanto impegno: l'immigrato oltre a dover presentare una richiesta di microcredito, deve (già da prima) padroneggiare alcune delle tecniche gestionali di base o anche conoscere le prassi che regolano lo svolgimento degli affari prima dell'avvio dell'attività. Egli deve inoltre aver frequentato obbligatoriamente, pena l'interruzione della pratica di concessione del prestito, i corsi di formazione specificamente individuati e richiesti.

Il finanziamento ha durata solitamente triennale e da la possibilità di avviare l'azienda nel tempo necessario per vederla decollare, questo significa che il microcredito non può essere usufruito per un periodo di tempo troppo lungo anche perché si limiterebbe così la possibilità degli altri a potervi accedere. L'erogazione del prestito, infine, avviene di solito senza garanzie e a un tasso di interesse pari a quello di mercato: il fine principale di un progetto di diffusione di microcredito agli immigrati resta fondamentalmente quello di portare dei finanziamenti, a soggetti altrimenti non bancabili.

3.5.2 Le banche per gli immigrati: la Extrabanca di Milano e la Banca di Credito Cooperativo di Roma

Fino ad ora abbiamo illustrato l'importanza assunta dall'imprenditoria immigrata a Roma ed i meccanismi che s'innescano per promuovere l'interazione tra le banche e gli immigrati, questione fondamentale per una riuscita crescita sociale di queste persone.

Gli immigrati, come visto, si sono avvalsi di strumenti posti in essere da enti privati e pubblici e hanno sviluppato anche metodi, più autonomi, per finanziare le loro attività.

In questo paragrafo l'attenzione è volta a menzionare le iniziative di due importanti realtà bancarie, dislocate nelle città di Roma e Milano, cioè in contesti in cui l'imprenditoria immigrata è molto attiva ed in cui verosimilmente si percepisce un bisogno maggiore di adottare delle strategie che agevolino gli immigrati all'accesso al credito.

Queste due realtà bancarie sono l'Extrabanca di Milano e la Banca di Credito Cooperativo di Roma¹⁶⁹.

Lo studio dei contesti locali, in cui queste banche operano, ha permesso di comprendere la necessità di un'organizzazione finanziaria diversa, più aperta cioè alle necessità dei nuovi arrivati. Nel solo caso della Lombardia, per esempio, è evidente quanto sia importante l'iniziativa delle banche, potenzialmente rivolte ad oltre 904.000 immigrati (dati al 31 dicembre 2008), cioè a circa il 23,3% del totale della popolazione straniera residente in Italia (la provincia di Milano, da sola, conta oltre 370.000 immigrati e ha tolto, già da molti anni, alla provincia di Roma, il primato nazionale della multietnicità¹⁷⁰).

¹⁶⁹ Il primo istituto ha ottenuto dalla Banca d'Italia l'autorizzazione all'apertura dei suoi primi sportelli a Milano e in Lombardia.

¹⁷⁰ Caritas/Migrantes (2009), *Immigrazione Dossier Statistico 2009 XIX Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS. Pag. 469

Per quanto riguarda l'ExtraBanca (che ha come vicepresidente l'imprenditore camerunense Otto Bitjoka, primo banchiere di origini africane - bantu della storia del credito in Italia): l'apporto innovativo di questo istituto è stato quello di predisporre personale plurilingue, in grado di comunicare con diversi gruppi, e quello di aver usato una modulistica scritta in più idiomi, in modo tale che il testo (qualsiasi testo) risultasse di più facile comprensione anche a coloro che non padroneggiano l'italiano.

Per quanto riguarda, invece, l'istituto bancario della città di Roma: si è tentato da un paio di anni di rispondere ai problemi del credito attraverso l'iniziativa "Conto In Italy", cioè un tipo di conto corrente, disponibile in tutte le filiali della Banca di Credito Cooperativo, ed utilizzabile solo da coloro che non sono cittadini italiani, ma che vivono nel nostro paese con regolare permesso di soggiorno "per motivi di studio e di lavoro". Questo tipo di rapporto tenta di superare in qualche modo la questione della difficile concessione del credito legato al permesso di soggiorno, dando la possibilità di accedervi anche a chi ha permessi di durata solamente annuale. Il Conto in Italy prevede inoltre un canone trimestrale di conto corrente, scontato rispetto a quello standard, per offrire condizioni agevolate a quegli immigrati che vogliono tessere rapporti con la banca stessa. In aggiunta e pagando un canone periodico, l'immigrato può inoltre godere di una serie di altri servizi utili per l'amministrazione delle proprie giacenze.

Conto in Italy, infine, non esaurisce i servizi offerti dalla Banca di Credito Cooperativo: il cliente immigrato può infatti optare anche per un *carnet* degli assegni gratuito, o per un servizio di *internet banking*, chiamato Relax Banking, o ancora per una carta bancomat, chiamata BCC Cash, a canone zero. Tutte queste agevolazioni sono state pensate, ancora una volta, per invogliare l'immigrato ad intrattenere rapporti duraturi con la banca, nella consapevolezza anche che solo nel lungo periodo è possibile valutare un progetto imprenditoriale.

3.6. Banche ed imprese: possibili agenti di integrazione?

Il tema sulla funzione sociale delle banche, relativo all'integrazione degli immigrati, è oggetto ancora oggi di discussione. Gli immigrati si sentono, infatti, molto più integrati dopo che hanno aperto un'impresa perché entrano in relazione costante con gli italiani, migliorando così la conoscenza della lingua e delle abitudini locali.

Si aiuta perché si è più a contatto con gli italiani mi imparo la lingua le leggi, una ditta ha bisogno tante cose per andare avanti sei sempre in contatto con clienti, vicini. (Ezat. imprenditore egiziano)¹⁷¹

Aprire un'azienda dunque aiuta uno straniero ad integrarsi ma, come visto, questa possibilità è spesso negata dalla mancanza di capitali, causata anche, ma non solo, dal mancato sostegno degli istituti di credito.

Si sono fatti molti passi in avanti, basti pensare all'esperienza di Extrabanca per fare un esempio, ma molti problemi rimangono: come è evidente anche attraverso alcune interviste, gli immigrati si sentono limitati nella loro integrazione e non comprendendo la diffidenza nei loro confronti.

Agli istituti di credito risulterebbe conveniente stabilire rapporti con gli imprenditori immigrati perché producono ricchezza e fanno muovere l'economia. Alle banche viene imputato, quindi, un ruolo attivo nel favorire l'integrazione: favorendo l'accesso al credito possono porsi come attori sociali - istituzionali importanti per un miglior inserimento degli stranieri nel nostro paese.

Tale potenzialità, però, è ancora debole ed è ridotta, ad oggi, all'esperienza di un piccolo numero di istituti.

Facendo una breve analisi storica si possono ancora annoverare altre iniziative, della fine degli anni '90: il lavoro del Monte dei Paschi di

¹⁷¹ Testimonianza di Ezat, Roma-Infernetto 06-02-2010. Archivio personale

Siena, che a Firenze e Prato ha tenuto una serie di *focus group*, coinvolgendo migranti, di origine cinese a nordafricana, enti pubblici come l'Ufficio Immigrati del Comune di Firenze, strutture ecclesiastiche ed umanitarie, vari consolati, nonché la questura ed altri importanti interlocutori. Il risultato, in quel caso, fu interessante perché emerse un rapporto di collaborazione informale tra la banca e la questura. La prima faceva sì che quest'ultima inviasse i nominativi dei migranti che avevano bisogno di un conto corrente bancario e di estratti conto attestanti la loro solidità economica, documenti necessari per avviare le pratiche di ricongiungimento familiare. L'intervento della questura faceva in modo sia che arrivassero nuovi clienti alla banca sia che gli immigrati potessero comporre correttamente le pratiche per i permessi di soggiorno dei loro cari.

Altre iniziative sono ancora rintracciabili in altri contesti: la Banca Popolare di Milano e la Fondazione S. Carlo della Diocesi di Milano hanno promosso recentemente delle attività per favorire l'accesso degli immigrati ad un alloggio e hanno aderito all'Associazione per lo Sviluppo dell'Imprenditoria Immigrata a Milano (ASIIM), promossa dalla Bocconi e dalla CCIAA milanese, con la partecipazione anche di associazioni di categoria.

La Banca Popolare dell'Emilia Romagna, inoltre, si sta evidenziando, in questi anni, per la promozione di alcuni progetti di microcredito in collaborazione con la Caritas ed altre banche del territorio modenese.

Un ultimo progetto riguarda infine la Banca Popolare Pugliese che ha attivato il cosiddetto "Progetto Interreg" di facilitazione del credito, per favorire una sempre maggiore integrazione dei cittadini albanesi nella società civile.

Sebbene molti istituti di emissione sembrano così mostrare un'apertura maggiore rispetto al passato verso gli imprenditori immigrati, la maggioranza di questi rimane, come detto, restia a rivolgersi ad essi per prestiti. L'accesso al credito conserva dei limiti tali che la

maggioranza degli stranieri preferisce o ricorrere all'autofinanziamento o cercare altre fonti per l'avvio della stessa attività. A nostro giudizio, le garanzie richieste per l'ottenimento di finanziamenti risultano pertanto ancora incompatibili con i limiti legati alla condizione degli stessi imprenditori immigrati¹⁷². In concreto, il ricorso al capitale sociale ed al capitale umano continuano a dominare la scena dell'imprenditoria immigrata e determinano ancora il successo di alcuni progetti imprenditoriali, anche se però rimane chiaro che in un quadro generale di sviluppo dell'imprenditoria queste risorse da sole non bastano e non basteranno.

Alla luce delle riflessioni contenute in questo capitolo non si può non sostenere che: se essere imprenditore comporta per l'immigrato il riscatto sociale, il contributo delle banche (teso a che tale riscatto avvenga) sembra permanere ancora al margine della questione: tale contributo è prigioniero in vincoli che scoraggiano gli immigrati e che li relegano ancora una volta ad una marginalità economica, difficile da pensare in tempi così avanzati o in paesi che, come l'Italia, si considerano tali. Resta auspicabile che gli istituti di credito riescano a creare per gli utenti immigrati situazioni più favorevoli ed adatte alle loro necessità. Se il fine è concretamente quello dell'integrazione, sarà possibile e reale solo se si riconoscerà reale dignità al contributo che gli stranieri danno al nostro paese in termini sociali e soprattutto economici: sono lavoratori, titolari di impresa e talvolta imprenditori che dovrebbero poter disporre di condizioni migliori per muoversi come qualunque altro attore della vita sociale ed economica di questo paese¹⁷³.

¹⁷² Nomisma – Unioncamere (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica*, Roma: Retecamere SCRL. A pag.138: “Gli imprenditori immigrati incontrano molte difficoltà, superiori a quelle delle imprese italiane. Sia le banche, perché temono la fuga del debitore, sia i clienti ed i fornitori, che temono problematiche di servizio, sui tempi di consegna, sulla qualità dei prodotti, sono piuttosto diffidenti”.

¹⁷³ Nomisma – Unioncamere (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multi-etnica*, Roma: Retecamere SCRL. A pag.123: “L'assenza di attenzione a questo argomento deve essere rapidamente superata, perché i problemi e le sollecitazioni che le imprese a titolare immigrato pongono alla struttura produttiva delle economie locali e di

Il sostegno agli immigrati, quindi, segue una presa di coscienza da parte degli italiani della funzione di risorsa sociale ed economica degli stranieri. L'aiuto che si sta offrendo, con forme di bancarizzazione costruite per soddisfare le loro esigenze (nonché una maggiore attenzione alla formazione degli imprenditori e al problema delle informazioni burocratiche e relative alla lingua) è importantissimo ma non sufficiente per contribuire lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata.

Permangono, infatti, problemi legati alle comunità d'origine che, come abbiamo sottolineato in precedenza, non sono solo delle fonti di sostegno ma, a volte, anche delle "gabbie" all'interno delle quali si creano rapporti di lavoro penalizzanti per gli immigrati stessi. In che modo?

Può facilmente crearsi tra dipendente e datore di lavoro dello stesso gruppo etnico, una relazione di "protettorato" che impedisce al lavoratore subordinato di mettersi in proprio in totale indipendenza.

Molti immigrati che aprono delle ditte individuali sono spinti da connazionali che in qualche modo ne determinano la riuscita, ne delineano il tipo di attività e il mercato e limitano chiaramente la libertà dell'imprenditore. Come eliminare questi meccanismi?

Una possibile soluzione è quella di portare avanti, parallelamente a corsi di formazione e di lingua e a processi di bancarizzazione, anche forme di controllo specifico all'interno delle comunità stesse per evitare il costituirsi di ambienti chiusi alla società locale (evitare il rischio di ghettizzazione). I nostri intervistati hanno tutti sostenuto di avere degli ottimi rapporti con gli italiani, che per qualcuno sono addirittura *le colonne portanti dell'attività*¹⁷⁴ e abbiamo visto quanto le relazioni con gli autoctoni siano importanti per orientarsi nel contesto

quella nazionale, attengono a tematiche quali la legalità, il rispetto delle regole di mercato, le forme di concorrenza e competizione, la trasparenza finanziaria e dei flussi commerciali".

¹⁷⁴ Testimonianza di Moidin, Roma 14-01-2010. Archivio personale

locale. Pur tuttavia dobbiamo considerare che accanto a queste situazioni favorevoli all'integrazione e alla conoscenza reciproca, ve ne sono altre di chiusura. L'integrazione, quindi, necessita anche di politiche che seguano e tutelino l'impresa immigrata, non solo al momento della nascita ma anche durante lo svolgimento della sua attività, per evitare il nascere di situazioni di sfruttamento e/o di falsa autonomia.

Senza una libertà effettiva è complesso parlare di integrazione.

Capitolo quarto

Le testimonianze degli imprenditori immigrati dell'area romana

Questionario imprenditori immigrati

Traccia di trenta domande inoltrata a dieci titolari di impresa stranieri presenti nella città di Roma

Data: _____

Imprenditore: _____

Settore: _____

Definizione: _____

1. Parliamo del suo arrivo in Italia, da quanti anni Lei è arrivato/a nel nostro paese? _____

2. Cosa faceva prima di partire dal suo paese di origine?

3. Da quanti anni Lei ha avviato questa attività?

4. Per fondare l'azienda ha utilizzato soprattutto:

- Capitale proprio
 - Capitale di familiari e/o parenti
 - Prestiti di familiari e parenti
 - Prestiti di amici connazionali
 - Prestiti di banche
 - Altre fonti
- (specificare) _____

5. Nella scelta dei suoi dipendenti ha preferito considerare i suoi connazionali, favorendo, quindi, la loro venuta in Italia? (si-no perché?)

6. La sua clientela è in prevalenza italiana o straniera? Con chi si trova meglio e perché?

7. Attualmente i suoi principali fornitori sono soprattutto:

- Italiani
- Stranieri di varie nazionalità
- Connazionali
- Italiani e stranieri allo stesso modo
- Altro (specificare): _____

8. In precedenza lavorava in questo settore come lavoratore dipendente?

9. Cosa la ha spinta ad aprire un'attività in proprio?

10. Quali sono, secondo Lei, le principali motivazioni che portano un immigrato ad iniziare un percorso di lavoro autonomo?

11. Oltre a questa impresa, gestisce altre attività? Se si, quali?

12. Quali sono a suo avviso le principali difficoltà e i punti di debolezza della sua azienda?

- la concorrenza di altre aziende di immigrati che operano nello stesso settore
- la concorrenza delle aziende italiane che operano nello stesso settore
- la difficoltà di accesso al credito
- la scarsa conoscenza dell'amministrazione pubblica e della normativa italiana
- le scarse conoscenze professionali
- la diffidenza della società italiana
- l'eccessiva dipendenza da un numero limitato di clienti
- altro, specificare:

13. Secondo Lei gli imprenditori immigrati in Italia sono delle persone di successo rispetto agli altri immigrati? (si-no) perché?

14. L'imprenditoria immigrata facilita secondo Lei l'integrazione? (Se sì) in che modo?

15. In generale, quali relazioni le sono più utili nella gestione dell'azienda?

- /___/___/ relazioni familiari
- /___/___/ relazioni con altri connazionali (non parenti)
- /___/___/ relazioni con altri stranieri non connazionali
- /___/___/ relazioni con italiani
- /___/___/ relazioni con associazioni di connazionali
- /___/___/ relazioni con associazioni italiane.
- /___/___/ altri tipi di relazioni: _____

16. Lei imprenditore vede una specificità nelle pratiche manageriali, che proviene dalla sua cultura e dal suo passato? Quanto contano i valori del suo popolo, delle sue origini nel suo lavoro?

17. Lei ha dei soci in questa azienda? sì no

Se sì, quanti? /___/, di cui familiari /___/, di cui altri connazionali /___/, di cui italiani /___/

18. Come definirebbe il suo rapporto con le banche o con altri istituti finanziari?
Ha avuto qualche particolare problema con questi?

19. Come definirebbe la burocrazia italiana? Quanto secondo Lei è efficiente il sistema in vigore?

20. Possiede un titolo di studio? Se sì (quale?) l'ha conseguito in Italia o nel suo paese?

21. Lei è iscritto a qualcuna delle seguenti associazioni?

- associazione di categoria di imprenditori connazionali, nome: _____
- altra associazione di connazionali (culturale, religiosa, ricreativa, ecc.), nome: _____
- associazione di categoria di imprenditori italiani, nome: _____
- altra associazione di italiani (culturale, religiosa, ricreativa, ecc.), nome: _____

22. Pensando alla sua esperienza, quanto sono stati importanti i seguenti aspetti nell'avviare e gestire la sua azienda?

/_/_/_/ l'istruzione

/_/_/_/ i capitali iniziali

/_/_/_/ la conoscenza della lingua italiana

/_/_/_/ la conoscenza di altre lingue straniere

/_/_/_/ la conoscenza di italiani

/_/_/_/ il sostegno della famiglia

/_/_/_/ le tradizioni e le esperienze professionali della famiglia

/_/_/_/ la voglia di lavorare

/_/_/_/ la professionalità e l'esperienza

/_/_/_/ l'aiuto di associazioni o istituzioni locali italiane

/_/_/_/ l'aiuto di associazioni o gruppi di connazionali

23. Complessivamente, è soddisfatto della sua attuale attività?

- principali aspetti positivi?

- principali aspetti negativi?

24. Quali sono i suoi progetti per i prossimi cinque anni?

25. Pensando al futuro dei suoi figli, preferirebbe che continuassero la su attività oppure vorrebbe vederli magari studiare all'università e poi intraprendere una carriera tutta loro?

26. È soddisfatto/insoddisfatto della sua esperienza di emigrazione? Perché?

27. Come valuta l'atteggiamento degli italiani nei suoi confronti e nei confronti dei suoi connazionali?

28. Ha mai pensato di chiudere l'attività? (si-no perché?)

29. Nel contesto romano, cosa limita la riuscita di un'attività e cosa al contrario ne favorisce il successo?

30. (Differenze territoriali) Cosa differenzia un imprenditore del suo paese da un altro imprenditore (di un paese della stessa area, Nord-Africa, America del Sud) e cosa al contrario li accomuna, secondo Lei?

Data: 14 GENNAIO 2010

Intervista a Moidin Roma, 14-01-2010.

Imprenditore: SHAWARMA STATION di Via Merulana 271 (paese di Moidin: SIRIA)

Settore: RISTORAZIONE prodotti: falafel, couscous, antipasti misti, riso, grigliate, polli, hommos, dolci tipici.

Definizione: IMPRESA “ETNICA” ALLARGATA – IMPRESA ESOTICA

Moidin è un imprenditore siriano che vive da circa venti anni in Italia e che da nove ha rilevato un'attività di ristorazione nel cuore di Roma, il ristorante da lui gestito è il primo fast food arabo della città. Nel suo paese di origine era un cuoco, dopo aver lavorato come dipendente presso altri ristoranti ha deciso di mettersi in proprio per migliorare le proprie condizioni di vita e guadagnare più soldi. Dopo aver chiesto dei prestiti ai suoi familiari e dopo aver svolto le pratiche burocratiche, ha individuato il luogo adatto per aprire la sua prima attività ed ha cominciato a lavorare. Oggi, dopo aver anche rilevato l'attuale attività, si sente ben avviato e ben integrato nel tessuto sociale ed economico della città. I suoi dipendenti sono tutti egiziani immigrati ma la clientela è in maggioranza italiana. Annovera tra le difficoltà di riuscita dell'imprenditoria immigrata la scarsa conoscenza di molti titolari delle pratiche di gestione di un'azienda e la difficoltà di altri nella scelta della zona in cui aprire l'attività. Considera Roma un posto favorevole per l'avvio di imprese di ristoro grazie al suo turismo; ha due figli che già frequentano la scuola elementare, a loro augura di iscriversi all'università e di fare una normale carriera.

Data: 21 GENNAIO 2010

Intervista a Mareg (detto Mario) Roma, 21-01-2010.

Imprenditore: BAR EGIZIANO di Via Giuseppe Palombini 29 (paese di Mareg, detto Mario: EGITTO)

Settore: RISTORAZIONE/BAR, prodotti generici.

Definizione: IMPRESA APERTA

Mareg, detto Mario, è un cittadino di origine egiziana, titolare da oltre dieci anni di un bar in zona Cornelia, periferia nord-ovest della Capitale. Laureato in economia e commercio presso l'Università del Cairo, decide di emigrare nel nostro paese nell'agosto del 1989 e inizia a lavorare come barista. Dopo anni passati a lavorare dietro il bancone e dopo una breve esperienza presso un salone di rivendita

Mercedes riesce a mettere da parte una discreta somma di denaro e solo con questa (“non mi ha aiutato nessuno”) riesce ad aprire la sua attuale attività. Il desiderio di aprire un locale tutto suo e la necessità di non lavorare più per altri lo hanno spinto a mettersi in proprio. Lavora nel piccolo bar assieme alla moglie e non ha né dipendenti, né soci. Non ha mai chiesto prestiti alle banche, fino al momento in cui ha dovuto chiedere un mutuo per comprare casa, solo in questo caso ammette di aver avuto qualche difficoltà, legata però alle sole garanzie patrimoniali. Ha una clientela soprattutto italiana e si ritiene una persona parecchio integrata nella nostra società: la maggior parte dei suoi amici sono italiani ed italiani sono i genitori e i bambini della scuola frequentata dai figli, Luca e Carolina. Tra i problemi che un immigrato può incontrare al momento di aprire un’impresa ricorda in particolare la -conoscenza dell’italiano-. È assolutamente soddisfatto della sua attività (non ha mai pensato di chiuderla) ed ha in progetto per i prossimi cinque anni di ampliare la stessa per realizzarvi anche una pizzeria. Circa i figli, preferisce che studino (“devono fare il loro dovere”), pur tuttavia se non dovessero continuare a studiare non vede per nulla male il loro coinvolgimento nella gestione del locale, che peraltro avviene saltuariamente già adesso.

Data: 23 GENNAIO 2010

Intervista ad Hamada, Roma 23-01-2010.

Imprenditore: PHONE CENTER ed INTERNET POINT di Via Orso Mario Corbino 25-27 (paese di Hamada: EGITTO)

Settore: SERVIZI di TELEFONIA INTERNAZIONALE, RICARICHE TELEFONICHE, ACCESSO INTERNET, STAMPA DOCUMENTI

Definizione: IMPRESA INTERMEDIARIA

Altro: imprenditore con due attività, internet point e Punto Wind

Il sig. Hamada è un imprenditore egiziano di successo, residente nel nostro paese da circa venti anni. Hamada è gestore di due diverse attività, collocate entrambe nel quartiere Marconi di Roma. Nel 1997 ha aperto il suo negozio di *phone center* successivamente affiancato da un punto Wind, indirizzato ad una clientela sia italiana che immigrata. Il sig. Hamada è giunto in Italia già con una Laurea in Agricoltura in tasca, ciononostante per sbarcare il lunario non ha esitato a lavorare passando da lavapiatti a garagista, da facchino a benzinaio, fino ad arrivare a fare il cameriere in un ristorante del centro e quindi lo chef. Questo imprenditore, non contento della sua condizione ha continuato ad investire sulla propria cultura,

iscrivendosi sia presso un corso di Laurea in Scienze Politiche dell'Università La Sapienza (corso che segue tuttora) sia presso un corso di computer, che successivamente lo ha spinto a pensare di aprire una attività in proprio. Hamada non è un immigrato qualunque, egli proviene da una famiglia di commercianti che gestiva in Egitto un negozio di scarpe, ed è proprio dalla sua famiglia e dai due fratelli (entrambi residenti a Roma) che ha ereditato quella vocazione commerciale, ben visibile nel suo modo di accogliere ed accontentare i clienti. La clientela di Hamada è mista: l'imprenditore ricorda come all'inizio della sua esperienza si lavorasse in massima parte con gli stranieri, interessati soprattutto ai servizi di chiamata internazionale. Successivamente invece la componente italiana è aumentata notevolmente ("molti italiani hanno amici o famiglia all'estero e chiamano da qui"). Hamada ha deciso di mettersi in proprio per parificare il suo lavoro alla sue reali competenze, egli è stato uno dei primi ad aprire un negozio di *phone center* in quel quartiere ed ha capito la potenzialità di questo settore all'indomani della liberalizzazione delle telecomunicazioni ("anche se oggi i *phone centers* qui in zona sono più di venti").

Secondo lui un immigrato si mette in proprio per migliorare la propria condizione economica e quindi guadagnare di più, non a caso lo stesso ammette di avere altri interessi in altri settori, essendo anche socio di una macelleria e di una società di *import-export* che fanno capo ad uno dei suoi fratelli.

Le difficoltà principali per un immigrato imprenditore sono secondo lui: la scarsa istruzione e formazione di base, la limitata conoscenza della lingua italiana e degli italiani ed il poco aiuto delle istituzioni e delle associazioni italiane, soprattutto per quanto concerne i vincoli burocratici di difficile comprensione per un immigrato. Condivide l'idea per cui gli immigrati imprenditori sono delle persone di successo rispetto agli altri ("ci vuole soprattutto il coraggio, molti erano sorpresi della mia decisione di lasciare il ristorante per fare la mia vita autonoma ed affrontare la responsabilità").

L'imprenditoria immigrata, a suo parere, facilita pertanto l'integrazione perché è strumento per entrare più in contatto diretto con gli italiani. Hamada ha stretto nel tempo importanti rapporti di amicizia sia con gli italiani che con gli altri immigrati connazionali: è membro della Lega Egiziana Roma - Lazio, del Consiglio Direttivo della Moschea di Roma, della Consulta Islamica e della Consulta per gli stranieri del Comune di Roma; da poco è inoltre Presidente dell'Associazione Internazionale degli Immigrati (costituita nel 2001). Hamada riferisce l'esistenza di problemi spesso verificati con le banche ("gli istituti bancari non hanno flessibilità"), in particolare queste non aiuterebbero gli immigrati imprenditori nelle loro varie

necessità. Stessa cosa vale per la burocrazia italiana (“probabilmente superiore rispetto agli altri paesi”).

Nonostante tanta ambizione Hamada dopo tutti questi anni di crisi non si ritiene molto soddisfatto della sua attuale attività e ha pensato anche di chiudere a causa dei propri guadagni; ha in progetto di laurearsi e poi di intraprendere una normale carriera. Vorrebbe continuare anche a spiegare agli italiani i problemi legati all’immigrazione nonché la cultura araba e musulmana. Hamada ha tre figli e vuole che studino. Circa il contesto romano lamenta l’assenza delle industrie, molti immigrati, a suo parere, proprio per questo motivo si indirizzano verso il commercio.

Data: 23 GENNAIO 2010

Intervista a Yasser Roma, 23-01-2010.

Imprenditore: MACELLERIA HALAL MARCONI S.r.l. di Via A.Garbasso 2 (paese di Yasser:

Settore: CARNI-ALIMENTARI, ALTRI PRODOTTI

Definizione: IMPRESA TIPICAMENTE “ETNICA”

Yasser è un immigrato egiziano giunto in Italia nel 1995. Gestisce una macelleria *halal* in zona Marconi a Roma ed ha un passato da commerciante visto che la sua famiglia già in Egitto era proprietaria di un negozio di scarpe. La sua esperienza di emigrazione lo ha visto prima lavorare come dipendente presso altri egiziani (ha fatto per anni il pizzaiolo) e poi come imprenditore una volta presa la decisione di mettersi in proprio. A spingerlo a fare questa scelta è stata la voglia di sentirsi libero ed un senso di indipendenza che constava nella necessità di non lavorare più “sotto padrone”. Alcune volte ha dovuto chiedere prestiti alla banca, e non se ne lamenta in modo particolare. La sua clientela è in prevalenza straniera e soprattutto araba. I prodotti che vende sono tutti importati da paesi arabi tramite fornitori tunisini, marocchini e anche italiani. Sostiene di avere buoni rapporti con gli italiani e si sente molto ben inserito nella nostra società. Questo imprenditore infine fa costante riferimento alla crisi ed ammette di aver pensato più volte di chiudere l’attività: in questo periodo è poco soddisfatto del suo lavoro per via di dei profitti

troppo bassi, dovendo anche provvedere al mantenimento dei due figli, che almeno per il momento sono ancora in Egitto.

Data: 29 GENNAIO 2010

Intervista a Zubair, Roma 29-01-2010.

Imprenditore: WARDAG POINT COPISTERIA & INFORMATICA di Via Olindo Malagodi 10 (paese di Zubair: AFGHANISTAN)

Settore: FOTOCOPISTERIA E STAMPE

Definizione: IMPRESA APERTA

Zubair è un giovane imprenditore afgano che gestisce nel quartiere tiburtino una nota foto-copisteria, amata e stimata da studenti e professionisti. Zubair è una persona molto abile ed ambiziosa, è arrivato in Italia nel 1995, dopo aver finito gli studi in Scienze politiche. A Roma è stato accolto dal fratello, già emigrato verso il nostro paese, e non contento ha continuato a studiare iscrivendosi presso il Corso di Laurea in Ingegneria informatica dell'Università La Sapienza. Zubair racconta in particolare le sue iniziali difficoltà relative soprattutto alla lingua ma anche la poca conoscenza dell'inglese che studenti e professori avevano all'epoca del primo contatto con la società italiana.

Zubair ha avviato la sua attuale attività già nel 2002, per costituirla ha fatto riferimento ai capitali posseduti dalla dal padre (“per fortuna non ho chiesto alle banche”). Attualmente da lavoro a quattro persone, anche se prima erano di più visto che fino a qualche anno fa, lui assieme al fratello (suo attuale socio) gestivano anche una seconda foto-copisteria in via XXIV Maggio a Roma. Prima di avviare l'attività, Zubair è stato anche programmatore informatico presso un'azienda, posto che però ha lasciato ben presto, in quanto sottopagato, anche rispetto alle sue reali qualifiche (“io ero come gli altri dipendenti diplomati, io valevo di più”). A spingerlo è stata però anche la cultura di famiglia: il padre, in Afghanistan, laureato in Ingegneria civile, era proprietario terriero e commerciante (“essere imprenditore ce l'avevo nel sangue”). Quest'imprenditore fa affidamento ad una clientela soprattutto italiana (“sono tutti studenti, anche stranieri ma quasi sempre italiani”). Riferisce di avere un ottimo rapporto con gli italiani e si indigna quando qualcuno riferisce lui l'appellativo di “immigrato” (“ non mi sono mai sentito un immigrato qua, quando uno me lo dice mi vuole comunicare che io non sono integrato, io invece sono integrato, sono amico di tanti italiani”) e preme nel sottolineare il successo economico, e non solo della sua impresa, su cui dice di aver investito

circa un milione di euro (“a livello lavorativo non vedo competitori italiani o stranieri a Roma”). L’imprenditoria quindi è un buon mezzo per facilitare l’integrazione, anche se ammette che non essere imprenditore non vuol dire non essere integrati.

Lavorando con il fratello sostiene che le relazioni familiari siano in assoluto quelle più importanti. Noto è anche l’accento che Zubair pone sui valori che ispirano le pratiche di gestione della propria impresa (“valori ci sono al 100 per cento): onestà, voglia di lavorare (“dare il massimo, quando sei a lavoro non mi fermo per alcun motivo”) e infine umanità, che è un valore fondamentale della cultura del suo popolo.

Non riferisce di particolari problemi con le banche e fa capire che non investirebbe mai a debito (“io faccio per fortuna quando ho i capitali”). Ha un giudizio invece assolutamente negativo sulla burocrazia italiana, accusata di rallentare i progetti delle persone (“è veramente brutta va cambiata, mi rallenta, dover aspettare la tempistica degli uffici è duro”). È molto contento della sua attività e non segnala alcun aspetto negativo in particolare. Ha in progetto per i prossimi cinque anni di “ingrandire l’azienda” (“è un cosa dentro di me, sono determinato a farlo, non sono uno che si ferma, avendo due lauree e dopo aver vissuto in un paese di cui non sapevo la lingua, ora voglio di più”). È contento della sua esperienza di emigrazione, in Italia si è trovato bene (“se dovessi cambiare preferirei tornare in Afghanistan e non altrove”). Non ha mai pensato di chiudere l’attività (“questo è come mio figlio, sarebbe come uccidere mio figlio”). Ama infine la città di Roma, unico posto in cui ha vissuto in Italia, per quanto riguarda limiti e prospettive del contesto romano afferma: “se hai la voglia di andare avanti Roma ti dà possibilità, a Roma è tutto positivo non credo che ci siano cose che limitano, c’è un gran movimento se sei bravo a vendere, vendi”.

Data: 30 GENNAIO 2010

Intervista a Carlos, Roma 30-01-2010.

Imprenditore: C@NTACT WORLD, PHONE CENTER E INTERNET POINT di Via Massaciuccoli 24 (paese di Carlos: URUGUAY)

Settore: SERVIZI di TELEFONIA INTERNAZIONALE, RICARICHE TELEFONICHE, ACCESSO INTERNET, STAMPA DOCUMENTI

Definizione: IMPRESA INTERMEDIARIA

Carlos è un imprenditore uruguayano che gestisce un internet point, molto

conosciuto ed apprezzato, nel quartiere Trieste di Roma. È in Italia da una ventina di anni e gestisce il negozio assieme a sua moglie, anch'essa immigrata ecuadoregna nel nostro paese. Ha lavorato per anni in un ristorante e contemporaneamente ha cercato di migliorare la propria formazione frequentando un master organizzato dal Gambero Rosso. Non è diplomato né laureato e all'inizio, come molti altri imprenditori immigrati, ha fatto affidamento solamente a dei capitali propri, senza rivolgersi alle banche. Al contrario di molti altri pensa che essere lavoratore dipendente sia meglio che gestire un'attività in proprio ("meno pensieri"), ammette che l'imprenditoria fornisce dei vantaggi in termini di maggiore ricchezza ed integrazione, anche se le responsabilità sono molte. Tra le motivazioni che lo hanno spinto ad aprire una propria attività annovera solo la volontà di provarci, sottolinea l'importanza delle relazioni familiari e dice di trovarsi bene con tutti i suoi clienti che sono per metà italiani e per metà stranieri. Gode di ottimi rapporti con gli italiani, sostiene anche di essersi italianizzato parecchio e di aver accantonato, causa l'assimilazione, valori e modi di essere che erano propri del suo paese di origine. Critica molto la burocrazia italiana, a suo avviso, troppo caotica. È soddisfatto della sua attività, nonostante la crisi, e spera di lavorare di più in futuro. Ha in progetto di aprire una pizzeria nuova ma non esclude nemmeno di tornare in Uruguay se le cose non dovessero andare bene e se il lavoro presso l'internet point dovesse diminuire ulteriormente. È infine soddisfatto della sua esperienza di emigrazione soprattutto perché ha trovato molte persone che gli vogliono bene.

Data: 03 FEBBRAIO 2010

Intervista a Tom, Roma 03-02-2010.

Imprenditore: ZIGHINI RISTORANTE TIPICO ERITREO ED ETIOPE di Via dei monti di Pietralata (paese di Tom: ETIOPIA)

Settore: RISTORAZIONE, SERVIZI di CATERING, prodotti tipici della tradizione eritrea ed etiopie.

Definizione: IMPRESA "ETNICA" ALLARGATA/ IMPRESA ESOTICA

Tom è un imprenditore etiopie che gestisce un ristorante nel quartiere tiburtino a Roma. Nel suo paese d'origine era uno studente ma lavorava anche part-time come elettromeccanico. Una volta conseguito il diploma (nel 1990) decide di emigrare e raggiunge l'Italia. A Roma ha gestito lo stesso ristorante a partire dal 1999, anche se a quei tempi il ristorante si trovava ancora a Viale dell'Università. Per avviare l'attività ha fatto ricorso a prestiti bancari e ai risparmi che aveva accumulato lavorando nel tempo come dipendente. Al momento non ha dipendenti e lavora da

solo con la moglie; la sua clientela al 70% è italiana (“e sta aumentando”). Anche i fornitori sono in gran parte italiani, dall’Etiopia ha importato solo le spezie e l’arredamento del locale. L’idea del ristorante è nata grazie alla moglie, cresciuta in vari ristoranti di cucina etiope ed eritrea. Il desiderio di affrancarsi dalla dipendenza lavorativa e la volontà di provare a creare una cosa insieme e di guadagnare di più, ha condotto i due coniugi a provare la strada del lavoro autonomo. Il rapporto di Tom con gli italiani è buono e si sente integrato, anche se vorrebbe ancora più clienti italiani. Non è complessivamente soddisfatto dell’attività proprio perché vorrebbe ancora più clienti, ha in progetto di sistemare ulteriormente il ristorante e di far crescere bene i figli. Si ritiene molto fortunato (“è difficile arrivare dove sono arrivato io”) rispetto agli altri immigrati. Se con le banche il rapporto non è stato particolarmente complesso, la burocrazia invece gli ha creato qualche problema.

Data: 05 FEBBRAIO 2010

Intervista ad Ahmed, Roma 05-02-2010.

Imprenditore: KEBAB RESTAURANT di Via Giovanni Aldini 10 (paese di Ahmed: EGITTO)

Settore: RISTORAZIONE, kebab, pietanze arabe, dolci arabi.

Definizione: IMPRESA “ETNICA” ALLARGATA/ IMPRESA ESOTICA

Ahmed è un imprenditore egiziano da tre anni è titolare di un ristorante kebab nel quartiere Marconi di Roma. Giunto nel nostro Paese dal 1996, ha lavorato in cucina e come cameriere per circa dieci anni; in Egitto dipingeva e frequentava anche il Liceo artistico. Per avviare la sua attività ha messo da parte dei soldi e ha venduto un proprio immobile nel paese d’origine. Ahmed ha preferito non fare ricorso alle banche per ottenere un prestito e sostiene di non aver mai avuto problemi con loro. Ha un solo dipendente, suo connazionale, e si fa aiutare spesso dalla moglie, mentre clienti e fornitori sono principalmente italiani. Ha deciso di mettersi in proprio per non dover più lavorare per gli altri, anche se ammette di aver fatto molta fatica nei primi anni lavorando anche per quindici ore al giorno. In Italia si sente molto bene (“nel mio paese parlavano molto bene dell’Italia”) ed ha conosciuto molte buone persone che oggi sono suoi amici. Riferisce spesso di difficoltà legate al lavoro e all’affitto, ma è contento del suo lavoro perché con questo riesce a dar da mangiare ai suoi figli. Ha in progetto di comprare finalmente casa e di liberarsi dal peso della locazione. Vorrebbe vedere i figli sia studiare che lavorare con lui e sogna per loro un futuro da dottore o da architetto. È contento di essere arrivato in Italia perché piano piano è riuscito a guadagnarsi una posizione, in Egitto probabilmente, anche

a causa della scomparsa dei genitori, non sarebbe stato così .

Data: 06 FEBBRAIO 2010

Intervista a Mohamed (Mimmo), Roma 06-02-2010.

Imprenditore: PARRUCCHIERE MIMMO di Via Casilina 303 (paese di Mohamed, detto Mimmo: EGITTO)

Settore: BARBIERE, PARRUCCHIERE UOMO DONNA, servizi.

Definizione: IMPRESA APERTA/ IMPRESA PROSSIMA

Altro: imprenditore con due attività dello stesso genere

Mohamed, detto Mimmo per agevolare la pronuncia italiana, è un parrucchiere/barbiere egiziano che dal 2002 vive in Italia, da poco tempo è proprietario di due negozi di parrucchiere, uno in via Casilina, l'altro nei pressi di Piazzale della Radio, a Roma. Anche nel suo paese d'origine praticava questa professione: è stato per molti anni a Sharm el Sheik. Venuto in Italia ha provato a lavorare come parrucchiere presso un negozio gestito da un immigrato del Bangladesh, ma non era assolutamente soddisfatto di quel lavoro, perché la paga limitata (400 euro mensili) non gli permetteva di condurre una vita sufficientemente dignitosa. Dopo questa esperienza ha trovato impiego presso un'impresa italiana di verniciatura, specializzata nella colorazione delle porte blindate. Grazie a questo lavoro, ritenuto eccessivamente faticoso ("alzarmi la mattina per andare a lavorare era come stare in carcere") ha cominciato a mettere da parte i soldi che poteva. Con questi primi risparmi e attraverso l'aiuto degli amici e della famiglia ha deciso di mettersi in proprio aprendo, in un primo momento, un phone center, sempre nel quartiere casilino. Mohamed ha lavorato lì per un anno ma si sentiva solo e stanco di un lavoro che non sentiva suo e che non gli permetteva di avere tempo libero, di poter tornare in Egitto e in generale di fare una vita più adatta a lui. Con ciò ha deciso così di riconvertire la sua attività e di tornare a fare quello che faceva in Egitto, e cioè il parrucchiere. Molti clienti del passato si ricordavano ancora di lui e grazie a loro è riuscito ad andare avanti. Oggi l'attività va bene, ha diversi dipendenti egiziani e marocchini (regolari ed irregolari) e gode di una clientela mista, sia italiana che straniera. Motiva la sua scelta di mettersi in proprio con la necessità di lavorare finalmente per sé e di fare, ancora una volta, quello che considera il suo mestiere. Non ha avuto particolari problemi con gli istituti bancari e si sente a suo agio nella società italiana, è felice di essere arrivato in Italia, per imparare prima la lingua ha studiato, iscrivendosi in

un apposito corso. Ha in progetto di aprire un centro benessere in una zona più centrale, Roma nella sua opinione è una città bellissima, la sente veramente sua e non la cambierebbe per nessun motivo.

Data: 06 FEBBRAIO 2010

Intervista ad Ezat, Roma-Infernetto 06-02-2010.

Imprenditore: EZAT RADI SHABAN Impresa edile di Viale di Castelporziano 308/O Infernetto (paese di Ezat: EGITTO)

Settore: EDILIZIA

Definizione: IMPRESA APERTA

Altro: imprenditore con due attività, edilizia e negozio phone center – internet point

Ezat, immigrato egiziano, è titolare dal 1997/98 di un'impresa edile nella zona dell'Infernetto, vicino Roma. Nel suo paese di origine studiava, una volta diplomatosi in meccanica e dopo aver fatto il militare ha deciso di emigrare verso l'Europa, nell'anno 1990 dopo esser passato per i Paesi Bassi, la Germania e l'Austria è approdato in Italia. Per costituire la sua impresa ha usato fondi propri, ma a differenza degli altri imprenditori a cominciato da subito a lavorare in proprio e non ha quindi conosciuto alcuna gavetta. Ha clienti quasi esclusivamente italiani mentre i dipendenti, saltuariamente contattati (a seconda della quantità del lavoro) sono di varia nazionalità: polacchi, rumeni e anche connazionali. Ezat ha anche una seconda attività, oltre l'impresa edile. Gestisce infatti un'attività di phone center ed internet point, che gli consente di poter vivere dignitosamente. Quest'imprenditore non ha commissioni in edilizia da circa due anni, a causa della crisi economica, ma vive costantemente nella speranza di poter ricominciare a lavorare assieme ai suoi manovali (ha pensato di spesso di chiudere). Lamenta l'esistenza di molti problemi: concorrenza sleale da parte delle altre imprese edili, forme di discriminazione nei confronti degli stranieri (pagati automaticamente di meno), in secondo luogo l'edilizia sarebbe oggetto di una penetrazione sempre più forte da parte di titolari dell'Europa dell'est, infine a parere suo mancano delle leggi che proteggano gli imprenditori immigrati. Sostiene che essere un imprenditore aiuta ad integrarsi meglio perché si ha un contatto costante con gli italiani e si imparano meglio la lingua e leggi ("un'azienda ha bisogno tante cose per andare avanti"). Le relazioni

familiari sono quelle migliori secondo lui (“mi fido solo di mia moglie”), definisce ottimo il rapporto che ha con le banche perché lo chiamano costantemente, anche quando ha dimenticato di versare una rata. Lamenta molto l’esistenza di una eccessiva burocrazia soprattutto nelle procedure relative all’ottenimento del permesso di soggiorno. Ama la città di Roma, che a suo tempo gli è stata consigliata da altri connazionali, con la motivazione delle affinità tra il modo di essere degli egiziani e quello di chi vive nella Capitale.

Conclusioni

Dopo aver passato in rassegna le diverse teorie interpretative dell'imprenditoria immigrata, dopo aver esposto i numeri relativi alla crescita di queste imprese, ai settori occupati, alla loro distribuzione sul territorio, e dopo aver focalizzato l'attenzione sull'economia romana e sui problemi legati all'accesso al credito e al *migrant banking*, si deve necessariamente pervenire a delle conclusioni e ad un giudizio finale, espresso sia in risposta agli interrogativi che ci si è posti nell'introduzione, sia alle altre questioni che sono sorte nella stesura dei vari capitoli.

Il panorama sull'imprenditoria degli immigrati che esce fuori da questo lavoro è fatto sia di aspetti positivi, che qualificano (positivamente) il fenomeno, sia aspetti meno positivi o negativi, che hanno effetto di ridimensionare un po' la portata innovativa dello stesso fenomeno, da molti eccessivamente declamata ed esaltata.

Per rispondere ad alcune delle domande, inoltre, come fatto nel capitolo terzo, si continua a tenere conto delle opinioni espresse dagli immigrati imprenditori attraverso le interviste: nonostante sia abbastanza pacifico che le opinioni ed i percorsi di vita di pochi singoli non possano rappresentare e descrivere il totale degli oltre 187.000 titolari di impresa stranieri, queste rimangono però sempre molto utili perché, anche in virtù delle precise domande loro poste, contengono degli spunti interessanti (per queste conclusioni) nonché delle conferme ad alcune ipotesi. In alcuni casi vi sono anche delle frasi-simbolo, che sono parecchio d'aiuto per comprendere il vero spirito con cui queste persone si adoperano ogni giorno nel loro lavoro, spirito con cui peraltro vorranno ulteriormente mettersi alla prova in futuro.

La prima conclusione cui si perviene è quella per cui, anche nel nostro paese, l'imprenditoria costituisce per gli immigrati un mezzo per ottenere maggiore ricchezza, indipendenza e promozione sociale. Gli

immigrati imprenditori sono, tra gli stranieri, la categoria di lavoratori che può contare certamente su più risorse e su una sicurezza maggiore. I dati forniti dai vari istituti evidenziano questa realtà, sebbene la loro posizione solo in pochi casi può essere paragonata ed affiancata a quella degli imprenditori italiani, che godono infatti di risorse e sicurezza nettamente superiori. Il dato che emerge chiaramente dalle interviste è che molti imprenditori hanno optato per il passaggio al lavoro autonomo nella prospettiva di “avere più soldi”, espressione che non significa meramente “volersi arricchire” ma più generalmente emanciparsi e migliorare la propria condizione. Il momento del passaggio al lavoro in proprio, cioè quello che viene immediatamente dopo la scelta di cambiare, è il più delicato ed anche il più rischioso. L'imprenditore immigrato sa benissimo che un investimento sbagliato e la malriuscita dell'attività possono comportare gravi perdite: la prima perdita è quella puramente economica, investendo male l'imprenditore immigrato perde con facilità capitali guadagnati e sudati dopo lunghi anni di lavoro dipendente. Una seconda perdita è quella di credibilità e di affidabilità agli occhi della famiglia, degli amici o dei connazionali, che come spesso avviene, hanno finanziato con ulteriori risorse quell'investimento. Entrambe le perdite, specie se combinate, possono essere molto dolorose e possono costringere la persona a recuperare negli anni a venire.

Il possesso di maggiori risorse da parte di questi imprenditori sembra essere anche comprovato dal fatto gli stessi sono, sempre tra gli immigrati, il gruppo responsabile di un massiccio trasferimento di rimesse verso i paesi di origine: essi sono quelli che mandano più soldi, verso le loro famiglie e verso le loro comunità, rispetto agli immigrati lavoratori dipendenti, perché in tutta probabilità possono contare su una maggiore sicurezza economica; per non parlare anche dell'esistenza di un'altro motivo alla base di ciò che potrebbe essere quello di farsi vedere (farsi notare) dagli altri (amici, connazionali) come orgogliosamente capaci di inviare somme elevate di denaro,

proprio per mostrare la loro maggiore capacità economica.

Anche attraverso quest'ultima considerazione è possibile capire come gli imprenditori immigrati, in molti casi, risultano essere estremamente fieri della loro attività, vista innegabilmente come il culmine di un lungo e difficile cammino fatto di sacrifici, ma anche di rinunce ai propri diritti, a forme di isolamento sociale, a paghe minori etc. Dal contatto diretto con alcuni di loro (sebbene sia frequente il richiamo alla crisi, ai minori guadagni di questi anni) emerge un grande orgoglio ed una strenua difesa delle loro attività. Questi si leggono attraverso le parole ma affiorano anche dai gesti e dal comportamento degli intervistati, padroni e gestori di quella piccola realtà economica. Il messaggio che alcuni hanno voluto comunicare è molto forte e significa che, nonostante i minori introiti e forse la necessità di riconvertire la stessa impresa, essi difendono la stessa a prescindere perché, sempre a parere loro, essa è stata (al di là del denaro) strumento per ottenere maggiore libertà.

Da qui, quindi, ci si ricollega ad un'altra valenza dell'imprenditoria immigrata, e cioè quella di imprenditoria come chance di riscatto sociale. Riscatto sociale, per queste persone, equivale a rivalersi come persona *ex se*, ma anche rivalersi nei confronti dei vari datori di lavoro (eventualmente connazionali) e lavorare finalmente per se stessi, dopo anni passati alle loro dipendenze. Il percorso di ogni singolo immigrato, prima del passaggio al lavoro autonomo, è sempre diverso e può sempre capitare di dipendere da datori di lavoro più o meno severi ed intransigenti (molti intervistati usano l'italianissima espressione: "lavorare sotto padrone"), di accettare lunghi orari di lavoro e di patire infine gli effetti di una posizione non invidiabile. Lavorare per se stessi e conquistare questo tipo di libertà è verosimilmente la conquista più importante da parte di queste persone, è la fine di un ciclo di vita e l'inizio di uno nuovo, essi possono mostrare a tutti (italiani, altri immigrati, connazionali) di aver

addirittura conquistato un posto, da autonomo, nel sistema economico del paese ospitante, di aver saputo sbrigare le pratiche, di aver convinto i responsabili delle varie pubbliche amministrazioni, di aver saputo così destreggiarsi tra i vari soggetti e quindi di conoscere il funzionamento della società italiana. Da ultimo, molti di essi dimostrano a tutti (soprattutto agli italiani) di essersi anche maggiormente integrati.

Riscatto sociale ed integrazione sembrano pertanto essere spesso strettamente legati: molti degli intervistati, soprattutto quelli che vendono/offrono un prodotto/servizio non connotato etnicamente e che hanno perciò una clientela soprattutto italiana, interagiscono continuamente con gli questi, ci tengono a sottolineare come i secondi abbiano con loro un ottimo rapporto e come (utilizzando le parole del siriano Moidin) essi siano le “colonne portanti” della loro attività e siano pertanto molto grati della fiducia che viene loro accordata. Anche se qualche volta si tratta di belle parole o di frasi di circostanza, è innegabile però che tutti i vari intervistati abbiano espresso una forte positività circa il rapporto con la società ospitante, constatazioni queste che confermerebbero la relazione positiva tra imprenditoria ed integrazione.

Con questi elementi, l'imprenditoria consente ai vari titolari stranieri di guardare positivamente al futuro, alcuni auspicano una ripresa dei consumi, altri sperano di poter investire ancora di più, di poter allargare e migliorare l'attività o di cambiare la destinazione economica della stessa. Notevole è anche il coinvolgimento della famiglia, molti vogliono garantire ai loro figli di poter andar a scuola e di frequentare l'università: chi tra gli intervistati ha figli vorrebbe vederli specializzarsi, sperando che con ciò gli stessi possano ottenere una posizione uguale o prossima a quella degli altri ragazzi italiani. A proposito di questo, molti sottolineano come lo studio sia appunto la prima scelta, ciononostante se i ragazzi dovessero invece decidere di non frequentare l'università, essi non vedrebbero per nulla male il loro

coinvolgimento nella gestione dell'impresa, questi lavorerebbero in famiglia o aiuterebbero il padre ed è notevole come molti abbiano sostenuto questa opportunità con estrema sicurezza, probabilmente, come detto, perché reputano il lavoro nella propria azienda come abbastanza sicuro e gratificante.

Dopo queste evidenze positive, devono essere tuttavia affrontati degli altri aspetti meno positivi, relativi a diverse questioni e collegati anche al contenuto di alcune teorie interpretative dell'imprenditoria immigrata, trattate nel primo capitolo.

Il primo concerne il fatto per cui la gran parte delle imprese straniere (ben oltre il 70%) si concentra in soli due settori, quello del commercio e quello dell'edilizia. Questa realtà ha purtroppo l'effetto di ridimensionare le ipotesi più entusiastiche sull'imprenditoria immigrata, che resta, almeno fino ad oggi un fenomeno in gran parte relegato a settori di un certo tipo. Questa evidenza statistica quindi non contrassegna bene l'imprenditoria, perché mostra quanto in realtà, e per adesso, la stessa non sembri essere un fenomeno "spontaneo" ma strutturale: come rilevato da più ottiche, questi settori sono quelli più facilmente accessibili e che richiedono in assoluto meno oneri nella fase iniziale; essendo veramente improbabile che tutte le minoranze siano specializzate nell'edilizia (e riparazioni) e nel commercio si capisce quanto grande sia il peso che hanno gli altri fattori diversi da quelli tipici dell'offerta.

Alcune opinioni hanno spesso comunicato l'idea di immigrati che, in massima parte, avevano una cultura imprenditoriale da esportare, e che in virtù di questa sarebbero stati in grado di rinnovare il mercato, di aggiungere ulteriori esperienze; in generale di apportarvi grandi vantaggi. Queste opinioni sono rimaste tali anche quando molti altri studiosi hanno sottolineato come molta di questa cultura, imprenditoriale o meno, sia in molti casi poco spendibile soprattutto a causa dell'esistenza (non solo in Italia ma ovunque) di una dannosa e

poco competitiva asimmetria tra le competenze che si posseggono e quelle richieste nel paese di accoglienza, che legittimamente si dota di strumenti (le qualifiche, le attestazioni e gli altri tipi di titoli) per organizzare e disciplinare le varie occupazioni. Al di là di questi però, rimane tuttavia impensabile che la colpa del mancato accesso degli immigrati ai settori economici “migliori” possa essere attribuita alla funzione regolatrice dello Stato, e questo è ancora più chiaro se si considerano le difficoltà di fiducia che gli immigrati devono sopportare rapportandosi agli istituti bancari.

Anche in Italia gli immigrati sono poco presenti nei settori puramente industriali, ad elevato contenuto tecnologico o che richiedono grandi risorse di capitali, e questo per due principali ragioni: gli imprenditori immigrati, come sostenuto dalle varie ricerche, hanno almeno all’inizio delle risorse finanziarie molto limitate, sono soggetti spesso validi ed intraprendenti, anche se troppo spesso ci si dimentica del fatto che anche loro sono dei migranti, cioè persone che hanno deciso di partire proprio per cercare di ottenere una prospettiva (economica) diversa e migliore rispetto a quella precedente, che essi avevano nel paese di origine. Proprio per questo motivo (come sostenuto nel primo capitolo) è meglio parlare di –titolari- e non di veri imprenditori. Premettendo che quindi non si può essere migranti il giorno prima ed imprenditori in quello dopo, sarebbe meglio dire che all’inizio si tratta sempre di titolari di impresa, mentre, solo dopo, alcuni di essi (non tutti) diventano veri imprenditori (nel caso degli intervistati: Hamada e Zubair).

La seconda ragione è relativa ancora ai titoli di studio: sebbene molti siano anche laureati, non sono pochi quegli immigrati che mancano di istruzione: la prevalenza del settore edilizio, in mancanza di studi più approfonditi, conduce a pensare che molti di questi titolari non siano propriamente ingegneri o architetti ma persone che invece hanno trascorso parecchi anni a lavorare in quel settore oppure persone che reclutano altri immigrati muratori e manovali, sfruttando il loro

“sapere manuale”.

Queste mancanze tuttavia non valgono naturalmente per tutti gli imprenditori immigrati, esse sono in grado di spiegare probabilmente la gran parte di queste esperienze coraggiose, ma non descrivono per nulla i casi d'eccellenza (e ve ne sono), come quegli imprenditori che sono riusciti a creare più di un'impresa e ad avere un discreto successo sia economico, che nel campo dell'integrazione e della partecipazione alla vita sociale del nostro paese.

Partendo da queste considerazioni, non sembrerebbe sbagliato affermare che la gran parte dell'imprenditoria immigrata, anche nel caso italiano, possa essere spiegata attraverso gli approcci che fanno leva sulla domanda di imprenditorialità: il nostro sistema economico, al pari di quelli dei paesi di più antica tradizione di immigrazione, sta conoscendo una ristrutturazione della sua stessa struttura e, in ragione di questi cambiamenti, esso offre agli immigrati diverse opportunità, nel lavoro dipendente come nel lavoro autonomo di tipo imprenditoriale. Molti dei settori occupati dalle imprese immigrate sono quelli che gli italiani stanno gradualmente abbandonando, questo processo di successione (teoria della successione ecologica) riguarda massimamente la microimprenditorialità ed il piccolo commercio, che non sono più redditizi come un tempo per una serie di ragioni. Durante tutti questi anni, quella parte di popolazione italiana impiegata in queste piccole attività non si è accontentata di sopravvivere ma anzi ha agito nel tentativo di salvaguardare il tenore di vita conquistato nel tempo. Molti per questo hanno deciso di cedere l'attività mentre in molti altri casi succede che alcuni preferiscano cedere la propria attività o perché i figli non sono interessati a continuare o perché, come ogni buon genitore, si spera di vederli fare una bella carriera nelle nuove ricche professioni.

Nonostante le legittime aspirazioni degli italiani però, gli immigrati non la pensano in questo modo perché hanno necessità ed obiettivi diversi. In questo caso, sebbene quegli stessi settori non diano (agli italiani) certezze per il futuro e probabilmente non permettano di poter mantenere un tenore di vita elevato, essi consentono però almeno di poter vivere, dignitosamente, di qualcosa. Gli immigrati aspirano a questa condizione, che si può definire -di base- o -di partenza-, nella speranza di poter ulteriormente migliorarla negli anni a venire. Gli immigrati che passano quindi al lavoro nella propria piccola attività sono consapevoli di questa realtà e accettano la sfida, si mettono in gioco anche perché considerano bastevole, all'inizio, quel tipo di benessere, oggi un po' snobbato dagli autoctoni. Se a questo quadro si uniscono inoltre le diverse esigenze di maggiore autonomia, libertà ed orgoglio personale, menzionate prima, non vi è dubbio che molti immigrati accettino volentieri di fare quella vita. Vita che per quanto possa essere precaria e poco rassicurante risulta essere nettamente migliore dei molti altri scenari di semi-sfruttamento e di lavoro sottopagato, in cui un immigrato può sempre imbattersi.

Gli immigrati imprenditori che il nostro paese sta pertanto conoscendo, fino ad oggi, non sembrano essere portatori di una vera cultura d'impresa o di pratiche manageriali che, solo per il fatto di essere nuove, sono capaci di rivoluzionare il mondo delle piccole imprese. Essi sono validissime persone, dotate di una buona dose di coraggio, che hanno deciso bene di investire nel loro futuro. Solo pochi si differenziano da questa descrizione, in qualche caso può trattarsi di migranti altamente qualificati che sfruttano il loro capitale umano, la maggior parte di essi però o proviene già dal mondo del commercio e delle piccolissime imprese oppure ha imparato a fare il commerciante nel nostro paese, cambiando mestiere e settori in continuazione, come rilevato in qualche intervista (vedi la testimonianza di Carlos).

Sebbene le difficoltà ed i limiti dell'attuale imprenditoria siano evidenti (capitale umano poco spendibile – problemi nell'accesso al credito – etc), non si può sostenere l'idea per cui questa stessa nostra realtà non sia altro che un'economia di nicchia o ad anche un fenomeno marginale. Parafrasando le parole di Ambrosini, la stessa resta sempre la “più interessante evoluzione del rapporto tra immigrati ed economie riceventi negli ultimi venti anni”, anche se, a parere nostro, rimane ancora un fenomeno strutturale, legato come detto ad una serie di fattori. Le imprese gestite da immigrati non hanno al momento alcuna capacità di stravolgere positivamente il mercato, a tutt'oggi sono capaci al massimo di apportare alcuni cambiamenti squisitamente economici o di tipo sociale, che per lo più infine interessano gli stessi immigrati.

Sarà interessante, negli anni a venire, osservare e studiare i mutamenti del fenomeno stesso, che conoscerà senza dubbio un'ulteriore crescita del numero di queste imprese e quindi un rafforzamento della componente “etnica” all'interno della popolazione totale. Lo studio della materia dovrà inoltre adeguarsi e rafforzarsi in modo tale da descrivere il fenomeno con molta più precisione ed accuratezza di quelle di cui ci si è serviti in passato. In particolare bisognerà ridimensionare la novità del filone di studi, che oltre ad alcuni benefici, porta con se anche degli svantaggi, rilevati più volte, come imperfezioni, diverse rilevazioni statistiche e ambiguità terminologiche. Un ottimo strumento per garantire questo rinnovamento può essere infine l'autonomia disciplinare (da pochi anni conquistata), chance importante per concordare, una volta per tutte, una comune definizione di -imprenditore immigrato- (oggi del tutto assente), un comune parametro di individuazione dei titolari di impresa, nonché un approccio di tipo intermedio integrato capace di coniugare in maniera migliore il versante della domanda e quello dell'offerta.

Bibliografia

Aldrich H. e Reiss A.J. (1976), "Continuities in study of Ecological Succession: Changes in the race composition of neighborhoods and their businesses" in *American Journal of Sociology*, Vol.81, n.4, pp.846-866

Amato F. (a cura di), (2009), *Atlante dell'immigrazione in Italia*, Roma: Carocci editore

Ambrosini M. (2004), "Gli immigrati nelle attività indipendenti, interpretazioni a confronto", *Working Paper Crocevia*, Novembre, Genova: Forum internazionale ed europeo di ricerche sull'immigrazione.

Ambrosini M. (2001), *La fatica di integrarsi. Immigrazione e lavoro in Italia*, Bologna: Il Mulino

Ambrosini M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna: Il Mulino

Ambrosini M. (1999), *Utili invasori, l'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano: Franco Angeli

Ambrosini M. (2000), "La metropoli e gli immigrati" in Rizza R., (a cura di), *Politiche del lavoro e nuove forme di precarizzazione lavorativa*, Milano: Franco Angeli, pp.200-224

Ambrosini M. (2007), "Il mercato del lavoro immigrato" in Regini M., (a cura di), *La sociologia economica contemporanea*, Roma - Bari: Editori Laterza, pp. 205-228

Anderloni, L. (2003) *Il Social banking in Italia. Un fenomeno da esplorare*, Milano: Giuffrè

Aureli S. (2006), *Imprenditorialità straniera*, Urbino: Edizioni Goliardiche

Aureli S. (2006), "Immigrant entrepreneurs in Italy. Does national culture matter?", *Quaderni di Economia Aziendale*, n.10, Urbino: Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Urbino.

Barberis E. (2008), *Imprenditori immigrati, tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse

Bea G., Murzi A. (2008), “Gli imprenditori immigrati nella provincia di Roma”, in *Osservatorio Romano sulle Migrazioni*, VI Rapporto, Roma: Edizioni IDOS, pp.357-366

Bergamaschi A. (2007), “L’immigrazione e le politiche di welfare: il caso italiano” in *Le condizioni di vita e di lavoro degli immigrati nell’area romana*, Roma:Edizioni IDOS, pp.194-204

Boissevain J., Hodeir C., Ma Mung E., Body-Gendrot S. (1992), “Les entreprises ethniques aux Pays-Bas”, in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1, pp.97-106.

Bonacich E. (1973), “A theory of middleman minorities”, in *American Sociological Review*, Vol.38, n.5, pp.583-594

Borzi N. (2006), “Prodotti e servizi finanziari per gli immigrati”, in *Il Sole 24 Ore*, 24 aprile, in http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Finanza/eMercati/2006/04/plus24_240406banche_immigrati_borzi.shtml (consultato il 20 gennaio 2010)

Caritas (2001), *Immigrazione Dossier Statistico 2001 XI Rapporto sull'immigrazione*, Roma: Nuovo Anterem

Caritas/Migrantes (2009), *Immigrazione Dossier Statistico 2009 XIX Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS

Caritas/Migrantes (2008), *Immigrazione Dossier Statistico 2008 XVIII Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS

Caritas/Migrantes (2007), *Immigrazione Dossier Statistico 2007 XVII Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS

Caritas/Migrantes (2006), *Immigrazione Dossier Statistico 2006 XVI Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS

Caritas/Migrantes (2005), *Immigrazione Dossier Statistico 2005 XV Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS

Caritas/Migrantes (2004), *Immigrazione Dossier Statistico 2004 XIV Rapporto. Aree di origine, presenze, inserimento, lavoro e territorio*, Roma: Edizioni IDOS

Caritas/Migrantes (2003), *Immigrazione Dossier Statistico 2003 XIII Rapporto sull'immigrazione*, Roma: Edizioni IDOS

Censis – Confcommercio (2006), “L’impresa di fare impresa”, Rapporto Censis – Confcommercio, in <http://www.confcommercio.it/home/SALA-STAMP/Iniziativa/2006/Assemblea-1/Sintesi--rapporto-Censis-Confcommercio.doc> (consultato in data 31/12/2009)

Centro Studi e Ricerche IDOS, *Gli albanesi in Italia. Conseguenze economiche e sociali dell'immigrazione*, Roma: Edizioni IDOS

Ceschi S., Rhi Sausi J.L. (a cura di), (2004), *Banche italiane e clientela immigrata. Rimesse, risparmio e credito: le iniziative in atto e le prospettive di crescita*, Roma: Bancaria Editrice

Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di), (2005), *Immigrati imprenditori – Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano: Egea

CCIAA e Caritas di Roma (2003), *Gli immigrati nell'economia romana: lavoro, imprenditoria, risparmio, rimesse*, Roma: Menexa Edizioni

CNEL (2009), *Indici di integrazione degli immigrati in Italia*, VI Rapporto, 20 Febbraio 2009, Roma

Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press

Cologna D., Gregori E., Lainati C., Mauri L., (a cura di), (2005), *Dinamiche di integrazione socio lavorativa di immigrati: Ricerche empiriche di alcuni segmenti del mercato del lavoro lombardo*, Milano: Guerini e Associati

EMN European Migration Network (a cura di), (2009), *Politiche migratorie Lavoratori qualificati Settore Sanitario, Primo Rapporto EMN Italia*, Roma: Edizioni IDOS

EMN European Migration Network (a cura di), (2010), *Glossario Immigrazione e Asilo*, Roma: Edizioni IDOS

Fondazione Ethnoland (2009), *Immigrati imprenditori in Italia*, Roma: Edizioni IDOS

Kloosterman R. e Rath J. (2001), “Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored” in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol.27, n.2, pp. 189-202

IOM-OIM (2005), “MIGRIMPRESA L’imprenditoria immigrata a Roma”, *Rapporto di Ricerca*, Internet: http://www.strateghia.it/uploadimages/Migrimpresa_Ricerca_Fase-II.pdf (consultato in data 05/01/2010).

Jones T. e McEvoy D. (1992), “Ressources ethnique et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada”, in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1, pp.107-126

Libanora R. (2003), “Immigrati e servizi bancari. Risultati di una ricerca condotta a Roma e Milano” in Andreloni L., *Il Social Banking in Italia. Un fenomeno da esplorare*, Fondazione Giordano dell’Amore, Milano: Giuffrè

Mazzonis M., Naletto G. (2000), *Migranti e banche. Facilitare l’accesso dei migranti ai servizi bancari*, Roma: Lunaria

Nomisma – Unioncamere (2009), *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell’Italia multi-etnica*, Roma: Retecamere SCRL

Omarini A., (2006) , *Il migrant banking. Esigenze della clientela immigrata e modelli di servizio per l’offerta*, Roma: Bancaria Editrice

Palidda S. (1992), “Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France” in *Revue européenne de migrations internationales*, Vol.8, n.1, pp.83-96

Palidda S. e Reyneri M. (1995), “ Immigrazione e mercato del lavoro” in Chiesi A. M., Regalia I., Regini M. (a cura di),

Lavoro e relazioni industriali in Europa, Roma: La Nuova Italia Scientifica

Park R. (1936), “Succession, an ecological concept”, in *American Sociological Review*, Vol.1 n.2, pp.171-179

Portes A. e Stepick A. (1985), “Unwelcome immigrants: the labor market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in south Florida”, in *American Sociological Review*, Vol.50, n.3, pp.493-514

Raijman R. e Tienda M. (2000), “Immigrants' pathways to business ownership: a comparative ethnic perspective”, in *International Migration Review*, Vol.34, n.3, 1-34

Rath J. e Kloosterman R. (2000), " Outsiders' business. Research of immigrant entrepreneurship in the Netherlands" in *International Migration Review*, Vol.34, n.3, pp.656-680

Reyneri E. (2005), *Sociologia del mercato del lavoro*, Bologna, Il Mulino

Retacchi S., Campolo A. (2008), "Microcredito sociale ed imprenditoria femminile: Fondazione Risorsa Donna", in *Osservatorio Romano sulle Migrazioni*, IV Rapporto, Roma:Edizioni Idos, pp.228-230

Sacco G. (1996), *L'invasione scalza. Movimenti migratori e sicurezza nazionale*, Milano:Franco Angeli

Sacconi L. (2005), *Guida critica alla responsabilità sociale e al governo d'impresa: problemi, teorie e applicazioni della Csr.*, Roma:Bancaria Editrice

San Paolo IMI (2005), *Gli immigrati in Italia: analisi del fenomeno e individuazione di un possibile modello di business*", Roma: Bancaria Editrice

Sassen S. (2004), *Le città nell'economia globale*, Bologna: Il Mulino

Sen A.K. (1986), *Scelta, benessere, equità*, Bologna:Il Mulino

Tabboni S. (a cura di), (1986), *Vicinanza e lontananza. Modelli e figure dello straniero come categoria sociologica*, Milano: Franco Angeli

Unioncamere (2008), *Storie di vita e casi aziendali dalla voce degli imprenditori immigrati. Un percorso originale di integrazione raccontato dai protagonisti*, Roma: Edizioni Retecamere

Waldinger (1992), "The Ethnic Enclave Debate Revisited" in *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol.V 17, 3, pp. 428-436.

Sitografia

(pagine web consultate più volte)

www.bancariaeditrice.it

www.caritas.it

www.censis.it

www.cespi.it

www.cisiamo.eu

www.etnica.biz

www.infocamere.it

www.sole24ore.com

www.italialavoro.it

www.migrantes.it

www.welfare.gov.it

www.doingbusiness.org

www.confcommercio.it

Interviste dirette ad imprenditori immigrati dell'area romana

Testimonianza di Moidin, Roma 14-01-2010. Archivio personale

Testimonianza di Mareg (Mario), Roma 21-01-2010. Archivio personale

Testimonianza di Yasser, Roma 23-01-2010. Archivio personale

Testimonianza di Hamada, Roma 23-01-2010. Archivio personale

Testimonianza di Zubair, Roma 29-01-2010. Archivio personale

Testimonianza di Carlos, Roma 30-01-2010. Archivio personale

Testimonianza di Tom, Roma 03-02-2010. Archivio personale

Testimonianza di Ahmed, Roma 05-02-2010. Archivio personale

Testimonianza di Mohamed (Mimmo), Roma 06-02-2010. Archivio personale

Testimonianza di Ezat, Roma-Infernetto 06-02-2010. Archivio personale