

Dipartimento
di Impresa e Management

Cattedra di Dinamiche Industriali

L'impresitoria femminile nei paesi in via di sviluppo: l'effetto delle misure di incentivazione in Brasile e in Marocco

Prof.ssa Valentina Meliciani

RELATORE

Prof.ssa Francesca Lotti

CORRELATORE

Matr. 712771

CANDIDATO

*«Sempre devi avere in mente Itaca -
raggiungerla sia il pensiero costante»*

-K. Kavafis

INDICE

CAPITOLO 1

Introduzione	1
---------------------------	---

CAPITOLO 2

Analisi dell'imprenditorialità femminile	4
2.1 Introduzione al capitolo.....	4
2.2 Il gender gap nell'imprenditoria.....	5
2.3 Analisi del ruolo delle imprenditrici nei paesi in via di sviluppo	8
2.4 Determinanti all'attività imprenditoriale femminile	9
2.4.1 Cosa spinge le donne ad avviare un'impresa nei paesi in via di sviluppo	11
2.4.2 Gli ostacoli all'imprenditorialità femminile nei paesi in via di sviluppo	13
2.4.3 Differenze e similitudini con paesi avanzati	18
2.5 L'approccio della letteratura agli incentivi per l'imprenditoria femminile.....	20

CAPITOLO 3

L'imprenditoria femminile: un'analisi comparata tra Brasile e Marocco	23
3.1 Scopo della ricerca e ipotesi.....	23
3.2 Metodologia e dati utilizzati.....	26
3.3. Risultati	27
3.3.1 Le misure di incentivazione in Brasile	27
3.3.2 L'andamento del TEA femminile in Brasile	31
3.3.3 Le misure di incentivazione in Marocco	36
3.3.4 L'andamento del TEA femminile in Marocco	43
3.3.5. Analisi degli effetti delle misure di incentivazione dell'imprenditoria femminile: una comparazione tra i due paesi	47
3.4. Conclusioni e implicazioni di policy.....	52

CAPITOLO 4

Conclusione	55
Bibliografia.....	57
Sitografia	61
Ringraziamenti	62

Elenco delle figure

Figura 2.1 Principali determinanti all'imprenditoria femminile.

Figura 2.2 Rapporto tra imprenditoria femminile "per necessità" e "per opportunità".

Figura 2.3 TEA in base al genere (% popolazione adulta).

Figura 3.1 Total Early-Stage Entrepreneurial Activity for Female Working Age Population, % Of Female 18-64 Population in Brazil 2001-2015.

Figura 3.2 Andamento TEA femminile del Brasile dal 2014 al 2020.

Figura 3.3 L'imprenditoria in Brasile tra il 2001 ed il 2018.

Figura 3.4 L'andamento dell'imprenditoria femminile in Brasile dal 2014 al 2020.

Figura 3.5 L'andamento dell'imprenditoria femminile in Marocco dal 2015 al 2020.

Figura 3.6 Andamento TEA femminile del Marocco dal 2015 al 2020.

Figura 3.7 Principali misure adottate, in Brasile, per incentivare l'emancipazione e l'imprenditoria femminile.

Figura 3.8 Motivazioni per intraprendere un'attività imprenditoriale in Brasile.

Figura 3.9 Principali misure adottate, in Marocco, per incentivare l'emancipazione e l'imprenditoria femminile.

Figura 3.10 Motivazioni per intraprendere un'attività imprenditoriale in Marocco.

Figura 3.11. Numero di proprietari di LLC in Marocco dal 2014 al 2018.

Figura 3.12 Andamento TEA Brasile e Marocco 2015-2019

CAPITOLO 1

Introduzione

«Una maggiore rappresentanza femminile nell’imprenditoria aumenterebbe anche la diversità delle attività di business, stimolerebbe l’innovazione e porterebbe a delle modifiche nei processi e nelle pratiche di marketing.» (Piacentini, 2013¹)

Questo lavoro tratterà delle dinamiche relative all’imprenditoria femminile, dalle determinanti agli ostacoli, con un focus sui paesi in via di sviluppo, una tematica molto attuale e in continua evoluzione. Il ruolo della donna nell’economia è ormai diventato un tema di grande interesse, a tutti i livelli, perché è considerato una delle leve per dare robustezza allo sviluppo economico, più equo ed efficiente, pienamente riconosciuto a livello internazionale dalle più importanti istituzioni economiche. La donna, però, nello specifico qui l’imprenditrice, è spesso vittima di discriminazioni e stereotipi che ne limitano le possibilità di carriera, come ad esempio situazioni di “glass ceiling”², con la presenza di limiti, spesso non immediatamente visibili.

Occorre, in primo luogo, definire cosa si intenda per impresa femminile.

In Italia, per imprese femminili³ si intendono:

- le imprese individuali di cui siano titolari donne ovvero gestite da donne;
- le società di persone in cui la maggioranza dei soci sia di genere femminile;
- le società di capitali in cui la maggioranza delle quote di partecipazione sia nella titolarità di donne, ovvero in cui la maggioranza delle cariche sia attribuita a donne, ovvero le imprese in cui la media tra le quote di partecipazione nella titolarità di donne e le quote delle cariche attribuite a donne risulti superiore al 50%;
- le imprese cooperative in cui la maggioranza dei soci sia di genere femminile.

Spesso, le statistiche internazionali sul tema *female entrepreneurship* prendono in considerazione le persone di sesso femminile che svolgono un lavoro in proprio, sebbene l’algoritmo utilizzato in Italia sia più efficace: esso, infatti, pone l’Italia tra i paesi più all’avanguardia in questo ambito, in quanto

¹ Piacentini, M. (2013). Women Entrepreneurs in the OECD: Key Evidence and Policy Challenges.

² Il primo utilizzo di questa espressione avviene nel 1984 in un libro chiamato “The Working Woman Report” di Gay Bryant. Si tratta di un limite invisibile con cui le donne si scontrano nell’avanzamento di carriera.

³ articolo 2, comma 1, lettera a), della legge 25 febbraio 1992, n. 215

rappresenta una vera e propria *best practice* pienamente riconosciuta a livello internazionale che consente di disegnare e sviluppare le politiche sull'imprenditoria femminile con un maggiore grado di precisione del target di riferimento. Tuttavia, in questa analisi, essendo il focus sui paesi in via di sviluppo, si terranno in considerazione i criteri adottati dalle statistiche internazionali.

Nel secondo capitolo saranno esposte le teorie sul gender gap in ambito imprenditoriale, per poi passare all'approccio della letteratura al crescente ruolo delle donne imprenditrici nei paesi in via di sviluppo, poi, si elencheranno alcune delle determinanti che portano le donne a scegliere la strada dell'imprenditoria nei paesi emergenti, spiegando anche la differenza tra imprenditoria per opportunità e per necessità. Successivamente, saranno indicati i principali ostacoli affrontati dalle imprenditrici nei suddetti paesi, essi sono legati principalmente al contesto socioculturale. Infine, si tratterà dell'approccio, in molti casi critico, della letteratura alle misure di incentivazione all'imprenditoria femminile.

Nel Capitolo 3, il focus sarà proprio sulle misure di incentivazione all'imprenditoria femminile e ci chiederà se queste siano davvero efficaci ai fini dell'aumento del *Total Early-Stage Entrepreneurship rate*. Per effettuare l'analisi sono stati estrapolati i dati relativi agli ultimi report del Global Entrepreneurship Monitor, considerando sia gli studi a livello globale, sia quelli inerenti all'imprenditoria femminile o ad alcuni paesi e aree geografiche specifiche. Le informazioni ottenute dalla banca dati sono confrontate con le misure adottate in due paesi in via di sviluppo: Brasile e Marocco; entrambi possono essere categorizzati tra i paesi in via di sviluppo, sebbene con alcune differenze, infatti, il Brasile presenta alcune caratteristiche che possono fare di esso un paese industrializzato, tra le quali, il fatto di essere al 9° posto, al mondo, tra i paesi con il PIL più alto, tuttavia il paese è stato vessato da una profonda recessione, supportata anche da scandali, corruzione e proteste che ne limitano la crescita economica.

Per quanto riguarda il Marocco, la crescita economica, costante a partire dal 2003, ha consentito di frenare l'emigrazione e migliorare esportazioni, infrastrutture e afflusso di capitali esteri. In ogni caso, lo stato resta al 123° posto su 189 secondo l'Indice di sviluppo umano nel 2017.⁴ Il sottosviluppo delle aree settentrionali e meridionali del Marocco, rimangono tra le priorità principali del paese. Il Sud si trova, infatti, in una posizione scomoda a causa dell'isolamento geografico.

I due paesi sono stati scelti perché storicamente partner commerciali e condividono molti elementi in comune, tra cui una crescita del PIL negli ultimi anni, un tasso di disoccupazione femminile alto ed un punteggio NECI (che tiene conto del contesto imprenditoriale dei paesi) molto simile, quindi, pur essendo geograficamente distanti, sono accomunati da diversi fattori. Ci sono, poi alcune differenze,

⁴ Indices & Data | Human Development Reports (HDR) | United Nations Development Programme (UNDP)

ad esempio nei diritti delle donne: il Marocco ha, infatti, iniziato a garantire più tardi maggiori diritti alle donne, pertanto il TEA femminile, in questo paese, risulta inferiore rispetto a quello del Brasile, sebbene sia in crescita. Inoltre, in Marocco vi è un forte gap per quanto riguarda l'istruzione delle donne tra aree rurali ed urbane, in Brasile questo problema è presente ma in maniera minore; in Marocco è infatti amplificato anche da una barriera linguistica: fino a pochi anni fa, circa la metà della popolazione parlava una lingua (berbero *tamazight*) che lo Stato non riconosceva a nessun livello pubblico o ufficiale⁵.

Alla fine del capitolo, alla luce dei dati raccolti sulle imprese femminili nei due paesi oggetto di analisi, si trarranno le conclusioni e saranno indicate alcune raccomandazioni per migliorare la situazione delle donne imprenditrici nei paesi emergenti.

È importante analizzare l'andamento dell'imprenditoria femminile, poiché essa svolge un ruolo sostanziale nello sviluppo economico dei paesi. Nell'ultimo decennio, il Brasile è stato testimone di un fenomeno economico straordinario in quanto il tasso di nuove iniziative avviate dalle donne è gradualmente aumentato. Nel 2010, il 45% degli imprenditori nella categoria dei microimprenditori individuali era costituito da donne, salendo al 46% nel 2012 (SEBRAE, 2012). Le donne rappresentano la metà della popolazione mondiale e svolgono la maggior parte del lavoro nel settore informale (Gokus, Ozdemiray, & Goksel, 2013). Poiché le donne si posizionano come attori sostanziali dello sviluppo economico nazionale, la loro partecipazione come imprenditrici è particolarmente rilevante (De Vita, Mari, & Poggesi, 2014). Attraverso le loro attività imprenditoriali, le donne hanno creato un valore straordinario nelle società di tutto il mondo e hanno contribuito in modo significativo allo sviluppo delle economie dei loro Paesi (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2012). I ricercatori hanno dimostrato che le donne si dedicano alla libera impresa nella speranza di provvedere a loro stesse ed alle loro famiglie e di raggiungere l'indipendenza finanziaria attraverso le proprie attività imprenditoriali (GEM, 2012).

⁵ Errihani, M. (2006) Language policy in Morocco: Problems and prospects of teaching Tamazight, *Journal of North African Studies*, 11:2, 143-154, DOI:10.1080/13629380600704803

CAPITOLO 2

Analisi dell'imprenditorialità femminile

2.1 Introduzione al capitolo

Sebbene siano aumentate negli ultimi anni, le donne imprenditrici continuano ad affrontare ostacoli in maniera superiore rispetto agli uomini (Brush & Gatewood, 2008). Pertanto, il punto di partenza di questo capitolo consisterà proprio nelle teorie sul gender gap, ovvero la differenza tra uomini e donne, dal punto di vista lavorativo e salariale, nell'ambito imprenditoriale. Le varie teorie mirano a spiegare le ragioni che portano alla formazione di questo gap.

Il capitolo inizierà, infatti, con una breve introduzione sull'inizio degli studi nell'ambito del gender gap imprenditoriale, per poi passare ad enumerare suddetti studi, partendo dalle teorie che ne attribuissero la ragione alla personalità, poi a quelle inerenti il contesto in cui la donna si trova; successivamente citerà le teorie femministe ed, infine, il concetto di identità di genere, dando stavolta enfasi al pensiero della donna stessa che sceglie di intraprendere un'attività, piuttosto che a considerazioni esterne.

Successivamente, l'analisi si focalizzerà sul ruolo delle donne imprenditrici nei paesi in via di sviluppo, su come esse vengano percepite dalla società e perché vi è stato un interesse crescente da parte degli studiosi.

Si passerà, poi, ad analizzare le determinanti all'imprenditoria femminile secondo vari filoni teorici, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, concentrandosi in particolar modo sui fattori di spinta all'attività in proprio, andando anche a rimarcare la differenza tra imprenditoria "per necessità" e "per opportunità", un importante elemento di distinzione per quanto riguarda l'imprenditorialità femminile tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo. Dai fattori di incentivazione all'imprenditoria si passerà poi agli studi riguardanti gli ostacoli e le sfide affrontati dalle imprenditrici in questi paesi, essi sono di vario tipo: finanziari, culturali, legali, sociali, etc.

Di conseguenza, alla luce di tutte le teorie e studi sull'imprenditoria femminile nei paesi in via di sviluppo, si andranno ad analizzare le principali differenze con i paesi maggiormente industrializzati, ma anche i punti in comune e alcune peculiarità, ad esempio il perché del maggiore tasso di start-up in alcuni paesi in via di sviluppo a cui, però, non sempre corrisponde una continuità del business nel tempo.

L'ultimo tassello per comprendere il contesto di riferimento è capire come i vari studi in merito abbiano affrontato il tema dell'importanza di incentivare ed agevolare l'imprenditoria femminile, molti con un occhio critico per quanto riguarda l'efficacia degli stessi. Questa ultima parte aprirà la strada all'analisi che verrà fatta nel terzo capitolo.

2.2 Il gender gap nell'imprenditoria

Per gender gap in ambito imprenditoriale si intende la differenza tra uomini e donne in termini di numero di persone impegnate in un'attività imprenditoriale, motivi per iniziare o dirigere un business, scelta del settore e di performance di business e crescita.

I principali studi sull'imprenditorialità femminile sono iniziati negli Stati Uniti negli anni '70. Nei decenni precedenti (ma anche nei primi anni '80) la letteratura si è sempre rivolta, parlando dell'imprenditorialità, al maschile, a prescindere se il testo trattasse di uomini o di donne. Infatti, anche le caratteristiche tipiche dell'imprenditore quali razionalità, propensione al rischio, desiderio di autonomia e capacità di identificare opportunità di business erano considerate "maschili" (McClelland, 1961; Collins & Moore, 1964). Anche in Schumpeter, nonostante egli considerasse maggiormente la funzione dell'imprenditoria, piuttosto che la persona, senza associarla ad alcuna classe o vocazione speciale, il soggetto a cui era associata la funzione imprenditoriale era implicitamente maschile, un "capitano dell'industria" (1934); anche per altri studiosi l'imprenditore era considerato implicitamente un uomo, "l'uomo chiave" (Hebert & Link, 1982): il "*businessman* che dirige l'attività economica" (Knight, 1921), parole e ruoli femminili all'interno della discussione riguardante l'imprenditorialità non sono stati presenti per lungo tempo (Ahl, 2006). Successivamente, l'interesse ed il successo crescente delle imprenditrici hanno portato ad importanti cambiamenti, non solo teorici, ma anche demografici (ad esempio maggiori spostamenti verso aree urbane, nuovi stili di vita e nutrizionali, tasso più alto di donne mai sposate o divorziate). Negli ultimi anni, l'imprenditoria femminile ha attirato una forte attenzione, alla luce della prova concreta dell'importanza della creazione di nuovi business per la crescita economica e lo sviluppo (Acs et. Al., 2005; Langowitz & Minniti, 2007). L'imprenditoria femminile non solo contribuisce alla crescita economica e alla creazione di nuovi posti di lavoro, ma è universalmente riconosciuto che contribuisca anche ad aumentare la diversità imprenditoriale in ogni sistema economico (Verheul et al., 2006) e che fornisca, inoltre, nuove possibilità alle donne per esprimere sé stesse e mostrare il proprio potenziale (Eddlestone & Powell, 2008).

I modelli di scelta occupazionale affermano che le donne preferiscano essere imprenditrici rispetto ad avere un lavoro dipendente o alla disoccupazione se l'utilità che hanno dal lavoro in proprio risulta maggiore dello status precedente.

Secondo alcuni autori (Georgellis e Wall, 2005), la maggiore utilità è data, in alcuni casi, dalla flessibilità in termini di orari e luoghi di lavoro. Tuttavia, continuano gli autori, le donne hanno maggiori difficoltà ad accedere al credito, spesso a causa di discriminazioni.

Alcuni studiosi, in particolare tra gli anni '80 e '90, tendevano ad attribuire il gap a tratti della personalità, ad esempio - facendo riferimento al Big Five Factor Model¹¹ - veniva attribuita, alle donne, una minore competitività. Sempre nell'ambito della personalità, il gender gap è stato considerato conseguenza di un "comportamento irrazionale" da parte delle donne (Nelson, 1989) o di una presunta avversità al rischio e mancanza di capacità necessarie.

Tuttavia, è ormai sempre più accettata la conclusione per cui le ragioni siano principalmente correlate al contesto esterno nel quale donna imprenditrice si trova, ad esempio la visione, in molti paesi, del ruolo della donna come unica responsabile del mantenimento di un equilibrio tra le necessità della famiglia e della propria attività (Marlow, 1997), portando inevitabilmente ad un conflitto. In questi contesti con *gaps* radicati fortemente nella cultura locale, certi ruoli occupazionali sono considerati più adatti alle donne e l'imprenditoria non rientrerebbe tra questi, in quanto correlata ad assertività ed indipendenza, caratteristiche ritenute maschili (Hofstede, 1998). Sempre inerente all'analisi del contesto esterno, North (1990), collegandosi all'istituzionalismo, ha fatto una distinzione tra istituzioni formali e informali; le prime sono considerate quali "regole del gioco", ad esempio la costituzione e le leggi, mentre le seconde consistono nelle norme non scritte, valori, comportamenti ritenuti accettabili, codici di condotta. Applicando questo concetto all'imprenditoria, mentre le istituzioni formali possono creare opportunità, quelle informali possono influenzare, fortemente, la percezione di suddette opportunità di business (Welter & Smallbone, 2003). Per quanto riguarda le donne imprenditrici, le istituzioni formali non solo influenzano il livello fino al quale l'imprenditoria può svilupparsi, ma anche il tipo di impresa che le donne possono intraprendere. Invece, norme culturali e valori contribuiscono a modellare il modo in cui un individuo si avvicina all'imprenditoria e, nello specifico, le intenzioni della potenziale imprenditrice di dare inizio alla propria attività (Welter et al., 2003). Il contesto di riferimento potrebbe fungere da deterrente all'integrazione "formale" delle donne nell'economia di mercato, ridefinendo e cambiando i ruoli di genere, attraverso restrizioni all'accesso a risorse esterne necessarie per iniziare un'attività (Welter et al., 2003). Infine, le istituzioni potrebbero anche relegare, anche se in maniera indiretta, le donne a ruoli esclusivamente "casalinghi" e ciò potrebbe confliggere con la volontà di avere una propria attività.

¹¹ Molti psicologi credono che la personalità sia composta da cinque grandi dimensioni, una nozione spesso indicata come la grande teoria a cinque della personalità o il modello a cinque fattori. I grandi cinque tratti della personalità che la teoria descrive sono Apertura, Coscienziosità, Estroversione, Accettabilità e Nevrosi (OCEAN).

Alcuni studi (Watson, 2002) hanno preso come riferimento le teorie femministe, in particolare la teoria femminista liberale¹² e quella socialista¹³. Watson (2002) cita le considerazioni di Fischer, Reuber e Dyke (1993) sulla teoria femminista liberale secondo cui le piccole e medie imprese gestite da donne avrebbero una performance peggiore a causa dell'eccessiva discriminazione a cui sono sottoposte le donne, ad esempio da parte dei creditori, o ancora, a causa di altri fattori sistematici che provano le donne di importanti risorse, quali formazione in ambito manageriale ed esperienza lavorativa, nonostante uomini e donne siano parimenti capaci dal punto di vista intellettuale e fisico (Tong, 2013).

La teoria del femminismo socialista, invece, suggerisce che uomini e donne siano intrinsecamente differenti di natura e afferma che le donne non siano meno in grado di gestire un'attività rispetto agli uomini, ma che loro seguano semplicemente diverse strade per arrivare al medesimo obiettivo, le quali, però potrebbero non essere parimenti efficaci rispetto alle strategie poste in essere dagli uomini. A ciò si aggiunge la convinzione che la radice dell'oppressione nei confronti del genere femminile derivi dall'oppressione a livello di classe e dalla dipendenza delle donne dal "capofamiglia" (Gordon, 2013).

Infine, altre linee di pensiero si sono concentrate sul riconoscimento dell'identità di genere da parte delle donne stesse: alcune, infatti, tendono ad assegnare maggior peso ai tratti maschili e a vedere l'imprenditorialità come incompatibile con il ruolo *assegnato* al genere femminile. Infatti, l'intenzione imprenditoriale fa riferimento alla decisione di diventare imprenditori (Liñan et al., 2011). Basandosi sulla teoria della minaccia di stereotipo (Steele, 1997), quando i soggetti individuano una mancata coincidenza tra le proprie caratteristiche e quelle associate ad un certo ruolo,

¹²Il femminismo liberale afferma l'uguaglianza degli uomini e delle donne attraverso la riforma politica e legislativa. Tradizionalmente durante il XIX e l'inizio del XX secolo esso aveva lo stesso significato di "femminismo borghese" o "Mainstream". Le femministe liberali hanno cercato di abolire le politiche, le leggi e le altre forme di discriminazione contro le donne per consentire loro le stesse opportunità degli uomini, cercando di modificare la struttura sociale per garantire le parità di trattamento. (hooks, bell (1984). "Feminist Theory: From Margin to Center" Cambridge, Massachusetts: South End Press)

Più di recente il femminismo liberale ha assunto, inoltre, un significato più stretto che sottolinea la capacità delle donne di mostrare e mantenere la loro uguaglianza attraverso le proprie azioni e scelte; in questo senso il femminismo liberale utilizza le interazioni personali tra uomini e donne come luogo da cui trasformare la società.

¹³ Il femminismo socialista è cresciuto negli anni Sessanta e Settanta come protagonista del movimento femminista e della *New Left*, concentrandosi sull'interconnessione tra patriarcato e capitalismo. (Lapovsky Kennedy, 2008) Le femministe socialiste sostengono che la liberazione può essere raggiunta solo lavorando per porre fine alle fondamenta economico-culturali dell'oppressione femminile

in base a stereotipi, le intenzioni di portare avanti un certo compito sono ridotte, la minaccia percepita porta così ad un'autovalutazione delle proprie capacità, oltre alla consapevolezza di ricevere una mancanza di supporto dall'ambiente circostante (Gupta & Bhawe, 2007; Fuentes-Fuentes et al., 2015).

Strettamente correlato agli stereotipi di genere è il “fenomeno dell'impostore” (Clance, Dingman, Reviere & Stober, 1995), ovvero la tendenza di alcuni individui ad attribuire il proprio successo alla fortuna o a circostanze fortuite, piuttosto che alle proprie abilità o al proprio lavoro. Ciò capita frequentemente a donne di successo (Clance; Imes, 1978), mentre gli uomini tendono maggiormente a vedere i propri successi come qualcosa di innato, le donne tendono ad attribuirli a circostanze esterne. Alcune temono che in futuro siano considerate come “impostori” in un ruolo che non appartiene loro. Un altro elemento che alimenta la “paura di essere un impostore” è la mancanza di un numero sufficiente di *role models* per le imprenditrici. In generale, infatti, le persone tendono a guardare ad altri soggetti nello stesso campo e a studiare i comportamenti di quelli di successo (Ibarra, 1999). Le conseguenze sono un autoboicottaggio ed una volontà di evitare eventuali aspetti negativi.

2.3 Analisi del ruolo delle imprenditrici nei paesi in via di sviluppo

L'interesse per l'imprenditoria femminile nei paesi in via di sviluppo è aumentato molto negli ultimi anni, mentre, in passato, la ricerca sull'imprenditoria si concentrava soprattutto nel contesto anglosassone senza analizzare le differenze da un punto di vista internazionale (Ahl, 2006). Gli studi nei paesi in transizione sono stati incentivati principalmente da tre ragioni. La prima è legata all'aumento dell'interesse generale nel ruolo delle donne nel processo di sviluppo economico (Gries & Naudé, 2010; Naudé, 2010). Infatti, alcuni studi (Boserup, 1970) hanno evidenziato l'intensa attività delle donne imprenditrici in contesti rurali nei paesi in via di sviluppo. In particolare, nel processo di imprenditorialità, nei paesi in via di sviluppo, alle donne è stato assegnato un ruolo particolare in quanto beneficiano dell'imprenditoria, per, come sarà mostrato successivamente, superare povertà e discriminazione, ma anche perché sono viste quali driver critici dell'imprenditoria alla luce dell'aumento di famiglie “guidate” da donne in questi paesi (Horrell & Krishnan, 2007). Inoltre, l'appartenenza delle donne alle comunità locali, così comunque l'aumento del numero di network a cui iniziano a far parte, produce effetti significativi nel luogo di appartenenza (tra gli altri: Chamlee-Wright, 1997 & Minniti, 2010).

Un'altra ragione per l'aumento dell'interesse nelle donne imprenditrici nei paesi in transizione è dovuta al loro aumento e all'impatto maggiore delle imprese femminili piccole e micro sul welfare totale della famiglia e sul consumo rispetto alle imprese delle stesse dimensioni guidate da uomini. Inoltre, le imprese femminili contano anche più donne tra i dipendenti, andando a ridurre anche il

tasso di disoccupazione (Nichter & Goldmark, 2009). Infine, le donne in possesso di un'impresa possono essere *role models* per altre donne, soprattutto di generazioni più giovani, per dare un esempio positivo e mostrare loro nuove opportunità di carriera. Incoraggiando potenziali imprenditrici ad iniziare un'attività, potrebbe esservi un più efficace, o addirittura più rapido, processo di transizione, attraverso l'aumento dell'innovatività e un maggiore sviluppo del settore privato. Alla luce di queste ragioni, supportare l'imprenditoria femminile è critico, non solo per emancipare le donne ma anche per dare un maggiore impulso e ridurre la povertà nei paesi in via di sviluppo (Kreide, 2003; Yunus, 2007). Infatti, l'imprenditoria femminile è stata identificata quale propulsore dell'innovazione e della creazione di nuovi posti di lavoro (Orhan & Scott, 2001). Le barriere all'imprenditoria femminile possono infatti avere un impatto negativo sulla competitività, sulla produttività e sul potenziale di crescita di una nazione (Bardasi et al., 2007). Vi sono, tuttavia, alcuni indicatori di performance secondo i quali non vi sono differenze di genere, ad esempio, in un alcuni paesi, non vi sono differenze tra uomini e donne proprietari d'impresa nello stesso settore, ad esempio alcuni studi hanno notato che, comparando la produttività lavorativa tra uomini e donne nell'Africa Subsahariana nello stesso settore, per imprese della stessa grandezza e intensità di capitale, non vi sono gender gap per quanto riguarda la produttività (Hallward-Driemeir, 2013). Il problema, però, è che spesso alcuni settori e il raggiungimento di una certa dimensione risultano di difficile accesso per l'imprenditrice, in particolare nei paesi in via di sviluppo, come sarà esposto in maniera più approfondita nei prossimi paragrafi.

2.4 Determinanti all'attività imprenditoriale femminile

Le ragioni che spiegano le disparità di genere nelle attività imprenditoriali, da quanto emerge dagli studi in merito, sono molteplici, alcune sono comuni a tutti i paesi, altre, come verrà esposto nel paragrafo successivo, sono peculiari di alcune realtà economiche.

Nella [Figura 2.1](#) sono riassunte le principali motivazioni che spingono le donne ad intraprendere un'attività imprenditoriale, tuttavia, le ragioni sono molto più estese, in quanto occorre tenere in considerazione molti elementi, alcuni peculiari di alcuni specifici contesti. Tutti gli elementi che influenzano la scelta di diventare imprenditrice sono, infatti, una combinazione di variabili di tipo macro, micro e meso. Il livello macro-nazionale riguarda condizioni strutturali, valori sociali, legislazione, famiglia e lavoro. Il livello micro-individuale comprende fattori quali motivazione, identità e varie forme di capitale umano che influenzano le capacità individuali e le opportunità, infine il livello meso include i processi organizzativi che mediano le opportunità di impiego in base alle abilità individuali e le circostanze del contesto.

In linea generale, comunque, la ragione scatenante risulta essere la volontà di diventare più indipendenti. Altre motivazioni sono il desiderio di prendere un'idea e trasformarla in un business di successo, o, ancora, avere una maggiore libertà e flessibilità o a seguito di discriminazioni sul posto di lavoro. (Buttner & Moore, 1997). Un'altra ragione piuttosto comune è la volontà di fare una differenza nel mondo (GEM, 2020).

La scelta di diventare imprenditrici scaturisce sempre da una maggiore utilità derivante dall'inizio di un'attività imprenditoriale rispetto a quella scaturente da altre situazioni lavorative. Spesso, però, nonostante un'insoddisfazione per il proprio lavoro (una delle motivazioni principali per l'inizio di un'impresa), le attività svolte possono essere un incentivo, nel senso che attività economiche possono portare a maggiore forza da un punto di vista economico, dando la possibilità di ottenere maggiori risorse e potere, oltre ad una maggiore visibilità e capacità di prendere decisioni (Syal & Dhameja, 2003); quindi, il lavoro dipendente può essere visto anche come "mezzo" per raggiungere l'obiettivo (il lavoro in proprio). Infatti, negli USA, il tasso di imprenditorialità femminile, tra il 1975 e il 1990, è aumentato del 63% (Devine, 1994) in corrispondenza di un aumento generale del tasso di occupazione (Taniguchi, 2002).

Un altro punto di vista riguarda la frustrazione delle donne in merito alla disparità di trattamento rispetto ai propri colleghi uomini, per quanto concerne salario e avanzamento di carriera; ciò può portare all'abbandono del classico lavoro dipendente per iniziare la propria attività (Hisrich & Brush, 1984; Daily et al., 1999; Jackson, 1998). Secondo Boden (1999), la disparità salariale ha un effetto positivo sulla decisione delle donne di intraprendere la strada del lavoro autonomo. Inoltre, spesso la decisione scaturisce a seguito dell'incoraggiamento esterno da parte di propri pari, è importante pertanto che ci sia la possibilità di accedere ad un network. Il networking tra donne è stato, infatti, percepito come importante per molte ragioni. Per alcuni, fornisce un'educazione "informale", per altri, fornisce una guida agli affari e una sensazione di "unione" e di connettività (Anderson et al., 2007).

Vi sono, pertanto, numerosi fattori di spinta e di resistenza che portano o meno, una donna, a diventare imprenditrice. Molti di essi vanno analizzati in base al contesto di riferimento. Nei paragrafi successivi andremo ad analizzare questi fattori per quanto riguarda i paesi in via di sviluppo per poi mostrare le principali differenze, ma anche le similitudini, con i paesi avanzati.

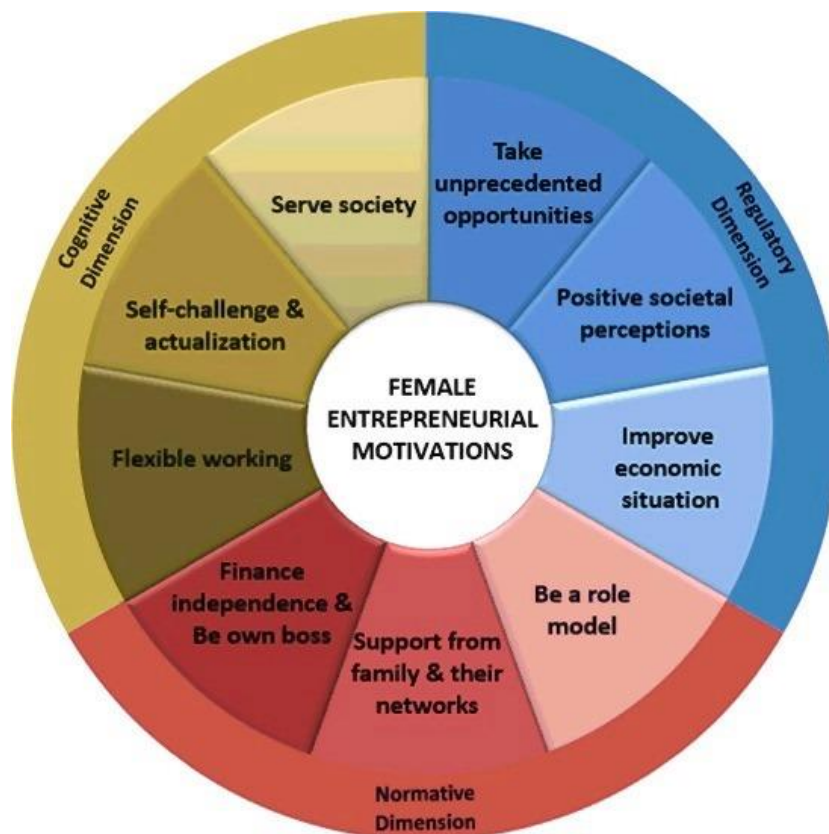


Figura 2.1 *Principali determinanti all'imprenditoria femminile*

Fonte: *Female entrepreneurship in patriarchal society: motivation and challenges*. Hong T.M. Bui, Alua Kuan & Tuan T. Chu <https://doi.org/10.1080/08276331.2018.1435841>

2.4.1 Cosa spinge le donne ad avviare un'impresa nei paesi in via di sviluppo

I fattori che portano le donne ad avviare un'attività in proprio, nei paesi in transizione, sono vari, in quanto non si tratta di un gruppo omogeneo, le motivazioni che guidano tale scelta possono essere differenti. I suddetti fattori possono essere suddivisi in quelli di tipo “push”, che comprendono tutti quelli connessi all'aspetto economico (ad esempio: mancanza di opportunità lavorative o iniziative di supporto da parte del governo), a circostanze personali (ad esempio la difficoltà nel mantenere in equilibrio vita privata e lavorativa, senso di frustrazione per quanto riguarda il proprio lavoro) e in quelli di tipo “pull”, associati ad elementi quali indipendenza, soddisfazione personale, desiderio di accrescere la propria ricchezza o il proprio status (Ducheneaut, 1997). Questi ultimi sono legati alla possibilità di scegliere la strada imprenditoriale per mettere in pratica le proprie capacità e scegliere liberamente il proprio futuro (Fakhir et al., 2012).

Tuttavia, nei paesi in via di sviluppo, i fattori tenuti in considerazione sono prettamente quelli push: la strada dell'imprenditoria è molto spesso una scelta quasi “obbligata”, “di sopravvivenza” (Figura 2.2); è stato infatti dimostrato che uno dei motivi principali per l'inizio di un'attività in questi paesi è

soddisfare bisogni economici di base. Ciò è dovuto anche alle difficoltà di accesso al mercato del lavoro, a differenza degli uomini, per i quali, la scelta di intraprendere un'attività imprenditoriale è vista spesso come una strategia di business (Nchimbi, 2003 & Hasson, 2009). Si stima, inoltre, che nei paesi in via di sviluppo, le donne guadagnino il 73% di ciò che invece guadagnano gli uomini¹⁴, la differenza salariale è senza dubbio un fattore push.

Occorre specificare cosa si intenda per necessità e per opportunità. L'ultima riguarda quelle imprenditrici che iniziano la propria attività per la volontà di essere maggiormente indipendenti, perché avevano la possibilità economica e hanno trovato una buona opportunità di business, o per mettere in pratica la propria professione o sviluppare le possibilità di carriera (quindi guidate dai suddetti fattori pull). Le imprenditrici per necessità, invece, sono coloro le quali hanno dato inizio al proprio business perché non riuscivano a trovare un lavoro ben pagato o adatto alle proprie necessità e, pertanto, necessitavano di una fonte di reddito (Calderon, Iacovone & Juarez, 2017). I fattori pull, però, anche qualora la strada dell'imprenditoria sia intrapresa per necessità, sono quelli che danno la motivazione e spingono al successo.

Alcuni studi hanno verificato una correlazione tra paesi a basso reddito, con alti tassi di natalità, e alti livelli di imprenditorialità femminile, il fattore di spinta qui può essere la maggiore flessibilità data dal lavoro autonomo connessa alle maggiori responsabilità della donna, in questi paesi, per quanto riguarda l'aspetto genitoriale ma anche alla mancanza di infrastrutture adeguate di supporto alle donne lavoratrici per mantenere i figli durante l'orario di lavoro.

¹⁴ Women's Environment and Development Organization (wedo.org)

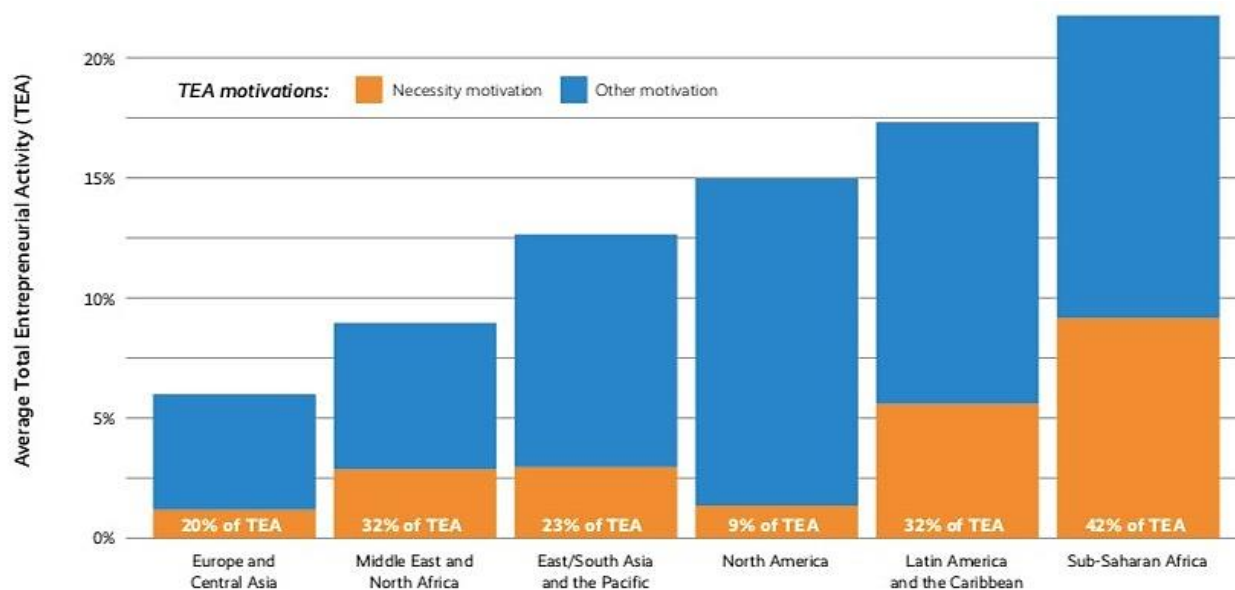


Figura 2.2 Rapporto tra imprenditoria femminile “per necessità” e “per opportunità”
 Fonte: GEM 2018 / 2019 Women's Entrepreneurship Report

2.4.2 Gli ostacoli all'imprenditorialità femminile nei paesi in via di sviluppo

Nei paesi in via di sviluppo, sono molte le sfide e gli ostacoli incontrati dalle donne nel mondo del lavoro e, nel caso specifico, nell'intraprendere un'attività d'impresa; infatti, tali barriere sono sempre state un tema centrale nella ricerca sull'imprenditoria femminile (Naidu & Chand, 2017). Per ostacolo, si intende un fattore esterno che limita o rende comunque difficile per un'imprenditrice il raggiungimento dei propri obiettivi.

Livello di educazione

Il primo ostacolo che si interpone tra la scelta di intraprendere un'attività e l'effettiva realizzazione è la scarsa educazione e formazione professionale delle donne, in alcuni paesi. Il livello di educazione tra le donne nei paesi in via di sviluppo risulta essere basso, soprattutto nelle aree rurali. In Africa ci sono circa 49 milioni di ragazze in età scolare che non frequentano scuola primaria o secondaria e solo il 34% delle ragazze termina la scuola superiore (UNICEF, 2013). L'impatto dell'educazione risulta più evidente nei business gestiti da donne che in quelli gestiti da uomini (Chirwa, 2008). Vi sono anche teorie, sull'imprenditoria in generale, le quali sostengono che il minore livello di educazione e di competenze sul posto di lavoro possa essere un incentivo ad intraprendere un'attività d'impresa (Light, 1980; Min, 1984; Evans & Leighton, 1989); tuttavia, gli studi incentrati sull'imprenditorialità femminile mostrano che le imprenditrici tendano, in media, ad essere più competenti rispetto al resto della popolazione femminile (DeCarlo & Lyons, 1979; Mescon &

Stevens, 1982). Inoltre, la teoria delle risorse del lavoro in proprio suggerisce che l'educazione possa aiutare le donne coinvolte in attività imprenditoriali fornendo anche loro maggiori possibilità di ottenere contatti (Taniguchi, 2002). Un problema rilevante, infatti, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, è l'esistenza di network maschili già consolidati a cui risulta difficile accedere e il livello di educazione basso incide su questa difficoltà. Infatti, spesso, in particolare nelle aree rurali, l'unico network a cui le donne riescano ad accedere è rappresentato dalle famiglie estese (la propria e quella del marito), in quanto le donne non sono spesso ben viste nei network sociali. Inoltre, una maggiore educazione aumenta la capacità comunicativa e rende più semplice interagire con le banche, dando loro maggiore possibilità di ricevere finanziamenti, che, come verrà spiegato nel paragrafo successivo, è un altro limite all'inizio di un'attività imprenditoriale.

Accesso alle risorse finanziarie

La scarsa formazione è connessa anche ad un'altra sfida: la difficoltà di accesso alle risorse finanziarie. In Africa, ad esempio, le donne imprenditrici ricevono meno del 3% dei fondi di venture capital (Forbes, 2017) e in alcuni paesi questo gap sta anche aumentando (Witbooi; Ukpere, 2011). Si stima che, nei paesi in via di sviluppo, ben il 70% delle piccole imprese possedute da donne non riesca ad ottenere finanziamenti dagli istituti di credito (Dary & Haruna, 2013). Una delle cause è proprio la mancanza di una formazione sufficiente o, ancora, una supposta mancanza di impegno che generano mancanza di fiducia tra gli investitori. Un'ulteriore ragione è una maggiore difficoltà nell'avere un *credit record* come garanzia per un finanziamento, rispetto alla controparte maschile (Shaw et al., 2001).

Di conseguenza, a causa della mancanza di informazioni sufficienti sul mercato, di skills manageriali e competenza tecnica e di finanziamenti, le possibilità di accesso a business di un certo livello sono spesso limitate, infatti i business gestiti da donne tendono ad essere più piccoli, crescono più lentamente e sono meno profittevoli rispetto a quelli gestiti da uomini (Green et al, 2003). Inoltre, i dipendenti sono spesso parenti, anche se non qualificati (Belwal et al., 2012). Altri studi hanno infatti dimostrato che meno capitale porti le aziende gestite da donne verso un impatto negativo sulla performance, nel lungo termine (Carter & Allen, 1997). Una teoria in merito, secondo Witbooi e Ukpere, riguarda la minore avversione al rischio delle donne, che le renderebbe più conservative quando si tratta di ottenere risorse finanziarie. Quindi, è più frequente riscontrare casi di imprenditrici in settori di economia informale¹⁵, di micro-livello e a bassa crescita (UDEEC,2002), mentre è meno

¹⁵ Insieme diversificato di attività economiche, imprese, lavori e lavoratori non regolamentati o protetti dallo Stato (Chen, 2012). Nei paesi in via di sviluppo rappresenta circa il 40/60% del PIL (Godfrey, 2011; Schneider, 2002)

ricorrente che inizino un business per contrastare l'egemonia maschile (Sospeter et al., 2014). Una prima soluzione a questo problema cruciale in fase di start-up è il microcredito, uno strumento di finanziamento oggi molto prezioso per garantire maggiori opportunità alle donne che scelgano di diventare imprenditrici, infatti esse sono il 73% dei clienti delle istituzioni eroganti tali forme di finanziamento (Microfinance Barometer, 2013).

Limiti socioculturali e legali

In aggiunta, bisogna tener conto di fattori inerenti alla sfera sociale, la cultura ha, infatti, un grande impatto sull'eguaglianza di genere e sull'emancipazione delle donne; secondo Birley (1989) sono proprio i condizionamenti culturali a dissuadere molte donne dal seguire la strada dell'imprenditoria. Stereotipi legati al genere, credenze culturali e religiose, ma anche vere e proprie barriere di tipo legale, tendono a limitare molto il ruolo della donna in alcuni paesi. Negli studi sull'imprenditorialità si fa spesso riferimento anche alla teoria istituzionale, in quanto fornisce importanti spunti per quanto concerne la comprensione del ruolo e dell'influenza dei contesti in cui si sviluppano i comportamenti e i processi a livello individuale (Scott & Meyer, 1994), in questo caso, nell'ambito imprenditoriale. A tal proposito, è possibile considerare il pilastro normativo come particolarmente significativo, infatti, spesso, le scelte di carriera sono guidate da ciò che è ritenuto desiderabile dalla società e in molti casi il ruolo della donna è relegato esclusivamente alle responsabilità familiari. A ciò si associano lo stereotipo maschile dell'imprenditore, che può distogliere le donne dall'intraprendere un'attività imprenditoriale, e la minore credibilità associata all'imprenditoria femminile la quale rischia di ridurre i tassi di start-up femminili.

Ad esempio, in Pakistan, le donne imprenditrici sono attaccate dal governo o da aziende private e disincentivate dall'intraprendere un'attività (Gillani, 2004) e gli uomini sono visti come coloro i quali guidano le donne lungo la giusta via da seguire (Roomi, 2013). In alcuni paesi africani, tra cui Guinea e Mauritania, per firmare un contratto serve il permesso del marito, in Congo per gestire un'attività, in Sudan persino per lasciare il paese. Secondo la WBL (Women, Business and the Law – World Bank), circa 200 milioni di donne vivono in paesi dove è richiesto il consenso esplicito del marito o di un parente di sesso maschile per iniziare un'attività. Risulta pertanto evidente come sia difficile per una donna avere la propria impresa, se sottoposta a limitazioni stringenti, anche della propria libertà. Le leggi emanate dallo Stato sul tema della libertà imprenditoriale hanno, infatti, un'importanza primaria al fine di “spingere” verso questa strada (Fuentesalz et al., 2015). Al di là dei limiti legali, ci sono norme “non scritte” a cui le donne sono sottoposte e, comunque, limitano l'iniziativa individuale. Le donne nell'Africa Sub-sahariana, al di là se siano o meno imprenditrici, devono svolgere vari ruoli nella casa, sul posto di lavoro, nella comunità. In ognuno di questi luoghi,

il comportamento da seguire deve essere “secondo la regola standard” nella società (Rehman & Azam Roomi, 2012; Hundera et al., 2019). Normand e Vaillant (2013) hanno trovato che le imprenditrici nel settore informale in Madagascar si “autoselezionano” nei settori in cui possono trovare più facilmente un equilibrio tra lavoro ed attività domestiche; ancora, comparando imprenditori ed imprenditrici in India, in famiglie in cui uno o più membri hanno un’impresa, Field, Pande e Rigol (2014) hanno riscontrato una performance più bassa per quanto riguarda i profitti e una concentrazione in settori a bassa profittabilità per le donne, nelle famiglie in cui sia uomini che donne hanno un’attività in proprio, il motivo è probabilmente dovuto al maggiore impegno della gestione della casa profuso dalla donna che tende a limitare il potenziale di crescita ed, in alcuni casi, lo stesso processo di emancipazione femminile. Inoltre, il retaggio culturale di stampo patriarcale porta le donne a chiedere, più frequentemente degli uomini, il parere dei propri partner (Orser & Hogart-Scott, 2003), limitando molto la libertà individuale.

I vari ruoli “assegnati” al genere femminile, pertanto, sono spesso in conflitto tra loro. Le imprenditrici vivono spesso questa situazione di discordanza in quanto proprietarie di un’impresa, membri di una famiglia e della società (Hundera et al., 2019). Ciò le porta, in alcuni casi, a adottare strategie di *coping* per andare incontro alla richiesta di “interpretare” molteplici ruoli e soddisfare determinate aspettative sociali (Clark et al., 2014).

Anche la religione svolge un ruolo critico nella scelta di una donna di diventare imprenditrice, in paesi dove l’aspetto religioso è insito nella cultura locale. Alcune religioni, infatti, considerano le donne come “pie” e forniscono un codice di comportamento da seguire per mantenere dignità in qualsiasi tipo di attività (Grine, Fares & Meguellati, 2015), ciò porta molte donne, in particolare musulmane, ad essere escluse da attività socioeconomiche, andando ad inficiare anche la crescita stessa di alcuni paesi islamici (McIntosh & Islam, 2010).

L’aspetto culturale, in particolare in riferimento agli stereotipi a cui è sottoposto principalmente il genere femminile, non risulta pertanto un incentivo ad intraprendere un’attività. Infatti, nei paesi in cui i tassi di emancipazione femminile sono più alti, le imprenditrici hanno anche una maggiore protezione dal punto di vista legale, eguale accesso all’educazione, al lavoro e alle decisioni riguardanti la gestione della famiglia (Hosken, 1994). Fortunatamente, anche in paesi in via di sviluppo si inizia a vedere un’apertura sotto questo punto di vista: in Etiopia, ad esempio, riforme nel diritto di famiglia hanno permesso alle donne di intraprendere attività economiche senza richiedere il permesso al marito e ciò ha portato ad un aumento della partecipazione delle donne al lavoro fuori da casa, a tempo pieno e più qualificato. Sebbene sia solo un inizio, in quanto la maggior parte dei paesi in transizione sia ancora indietro per quanto riguarda la riduzione dei limiti legali, è già un segnale positivo.

Mancanza di supporto da parte della famiglia

Un elemento a sfavore, sempre inerente alla sfera sociale, purtroppo consiste nel mancato supporto familiare nei confronti delle donne che vogliono intraprendere una strada imprenditoriale. A volte infatti, in alcuni contesti sociali, la famiglia, deliberatamente oppure inconsapevolmente, condiziona le scelte educazionali delle giovani donne, ad esempio disincentivandole dall'intraprendere un percorso di studi in ambito scientifico o ingegneristico, a meno che uno dei genitori lavori in uno di questi settori (Cohoon & Aspray, 2006). Parimenti, la resistenza da parte della famiglia è un ostacolo significativo per le donne imprenditrici, ciò è molto evidente in società fortemente patriarcali con forti stereotipi di genere (Rehman & Roomi, 2012; Roomi & Parrot, 2008). Lin (1999) inoltre, sostiene che, essendo i nuclei familiari i principali network a cui riesca ad accedere l'imprenditrice nei paesi in via di sviluppo, l'assenza di supporto sia un grande ostacolo. Pertanto, se da un lato la famiglia può risultare in un'importante ed utile fonte di supporto, dall'altro, può essere, talvolta, poco incoraggiante o addirittura dannosa (Fielden & Hunt, 2011).

Contesto economico e politico

Facendo ricorso alla teoria delle risorse (Hobfoll, 1989), si può mettere in relazione il contesto nel quale si vive ed il conflitto tra lavoro e famiglia, un problema notevole per le donne imprenditrici. Secondo questa teoria, quando le risorse sono scarse, si viene a creare un maggiore stress nell'imprenditore ed una maggiore difficoltà nel mantenere l'equilibrio tra lavoro e famiglia. Le risorse tendono ad essere maggiormente "minacciate" in contesti in cui si verificano forti cambiamenti da un punto di vista macroeconomico, politico, sociale e/o legale, ciò è maggiormente evidente in paesi in via di sviluppo. Uno studio su 75 paesi tra il 2001 e il 2014 (Hechavarria & Ingram) ha riscontrato che il tasso di imprenditorialità femminile è maggiore quando l'ecosistema imprenditoriale è caratterizzato da minori barriere in entrata, politiche governative favorevoli all'imprenditoria, minori barriere legali e commerciali e normative a supporto. La donna imprenditrice che riesce ad avviare la propria attività anche con queste difficoltà risulta resiliente e può diventare un'imprenditrice di successo (Kaciak & Welsh, 2020).

Problemi burocratici

Un'altra difficoltà riscontrata dalle donne che scelgono di diventare imprenditrici nei paesi in via di sviluppo consiste nel dover affrontare lunghe procedure burocratiche (ovviamente questo è un problema affrontato anche dagli uomini, ma nel caso del genere femminile si aggiungono gli stereotipi ed, in alcuni casi, limiti legali) ad esempio procedure di registrazione lunghe ed eccessiva interferenza ed ispezioni da parte dei funzionari; la soluzione, per molte aspiranti imprenditrici, per compensare

alla mancanza di supporto da parte della istituzioni, è affidarsi ad un network, ma come è stato detto in precedenza, spesso, è difficile per le donne accedervi, o concedere tangenti. Un'altra soluzione, legale, è assumere un agente che possa assistere durante il processo di registrazione, tuttavia molte donne, soprattutto se provengono da classi sociali inferiori, non hanno la possibilità economica di ricorrere a questo metodo.

Problemi relativi alla sicurezza e violenza basata sul genere

Un altro fattore piuttosto critico che riguarda la scelta di intraprendere un'attività imprenditoriale, sebbene meno documentato nella ricerca accademica, riguarda episodi di omicidi, molestie e stupri a danno di donne venditrici e proprietarie di microimprese, purtroppo frequenti in particolare per coloro che operano nell'ambito dell'economia informale.

Questa sensazione di pericolo comporta stress, paura e il non avere la possibilità di poter scegliere liberamente l'ubicazione della propria attività e gli orari di apertura, pertanto limita le possibilità e le scelte di diventare imprenditrici di successo per numerose donne nei paesi in via di sviluppo (Chu et al., 2008; Rajender et al., 2012; Reeves, 2010). È, a tal proposito, necessaria ulteriore ricerca per capire come supportare, oltre le decisioni politiche, le donne che affrontano queste situazioni difficili.

2.4.3 Differenze e similitudini con paesi avanzati

Alla luce delle motivazioni ed ostacoli indicati nei precedenti paragrafi, si può notare come alcuni di essi non siano presenti nei paesi avanzati (come taluni elementi socioculturali e normativi) tuttavia, ci sono anche elementi in comune. Infatti, tenendo come riferimento alcuni indicatori, ad esempio il gap salariale, non vi è una differenza sostanziale tra paesi in termini di gender gap; più specificamente per quanto riguarda il gender gap imprenditoriale, in alcuni settori (ad esempio STEM e tutti i settori connessi ad invenzione ed innovazione), le donne sono vittime di stereotipi anche nei paesi avanzati; esse sono infatti viste con scetticismo da parte di potenziali clienti, fornitori e soci e devono effettuare uno sforzo maggiore per dimostrare le proprie capacità. Per le imprenditrici nell'ambito scientifico-tecnologico risulta difficile ottenere i fondi adeguati e risultano meno credibili agli occhi di stakeholders, finanziatori ed investitori. Sebbene vi siano molte misure per ridurre il gap in questo senso, anche in alcuni dei paesi avanzati lo sviluppo di policies adeguate è ancora in una fase iniziale. Infatti, ci sono, tra i paesi avanzati, alcuni in cui il livello di imprenditoria femminile nascente è molto basso (tenendo in considerazione il TEA¹⁶) e paesi in via di sviluppo in cui il tasso risulta più alto,

¹⁶ Il TEA (Total early-stage Entrepreneurial Activity) rappresenta la percentuale di popolazione in età lavorativa (18-64 anni) composta da imprenditori nuovi o nascenti (GEM).

infatti il tasso di intenzione imprenditoriale da parte delle donne nei paesi a basso reddito è del 37.8% fronte ad un 12.6% dei paesi ad alto reddito (GEM, 2018/2019). In alcuni stati, ad esempio Madagascar, addirittura risulta superiore a quello maschile (GEM, 2019/20), come emerge dalla [Figura 2.3](#). Una spiegazione si può dare facendo riferimento ai “tre stadi di sviluppo” (Wennekers et al. 2015): secondo questa teoria, a livelli bassi di PIL pro capite, vi sono opportunità e il potenziale per la creazione di nuovi mercati (Audretsch et al., 2006; Audretsch, 2007). Quando il PIL aumenta, la nascita di nuove tecnologie e di economie di scala permette ad imprese grandi e strutturate di soddisfare la domanda di mercato in crescita e fare la propria parte nel contesto economico, mentre il ruolo di imprese più piccole e più nuove va in declino (Acs & Szerb, 2007). Nel terzo stadio, il ruolo svolto dal settore imprenditoriale in paesi con PIL ancora più alto aumenta di nuovo, in quanto più persone hanno le risorse necessarie per entrare in un business in un contesto economico che presenti opportunità ad alto potenziale (Wennekers & Thurik, 1999; Wennekers et al., 2005). Applicando questa teoria all’imprenditoria femminile, Chamlee-Wright (1997) ha trovato ulteriori prove del fatto che, in Ghana per esempio, paese con un basso PIL pro capite, l’imprenditoria sia in molti casi un modo per uscire dalla povertà, soprattutto per donne che hanno minori opportunità nel mercato del lavoro. Quando il PIL pro-capite aumenta, le donne hanno maggiori opportunità di trovare impiego. Infine, nelle nazioni con PIL pro capite molto alto il tasso di imprenditorialità aumenta di nuovo, per la presenza di maggiori opportunità non sfruttate. Quindi, è sempre più evidente come vi sia una differenza tra necessità e opportunità a seconda dei paesi in cui le donne imprenditrici si trovino e pertanto i numeri devono essere anche ponderati per questo fattore. Tuttavia, l’iniziativa non sempre si accompagna ad una continuità nel business, infatti i tassi di discontinuità imprenditoriale sono più alti nei paesi a basso reddito e in particolare nell’Africa Sub-Sahariana (rispettivamente 5 e 10%¹⁷). Ciò è dovuto a mancanza di fondi, profittabilità bassa, responsabilità familiari. Altre motivazioni possono essere ricondotte a fattori macroeconomici (ad esempio: paghe più alte, aumento di posti di lavoro disponibili, minore discriminazione) e pensionamento.

¹⁷ GEM

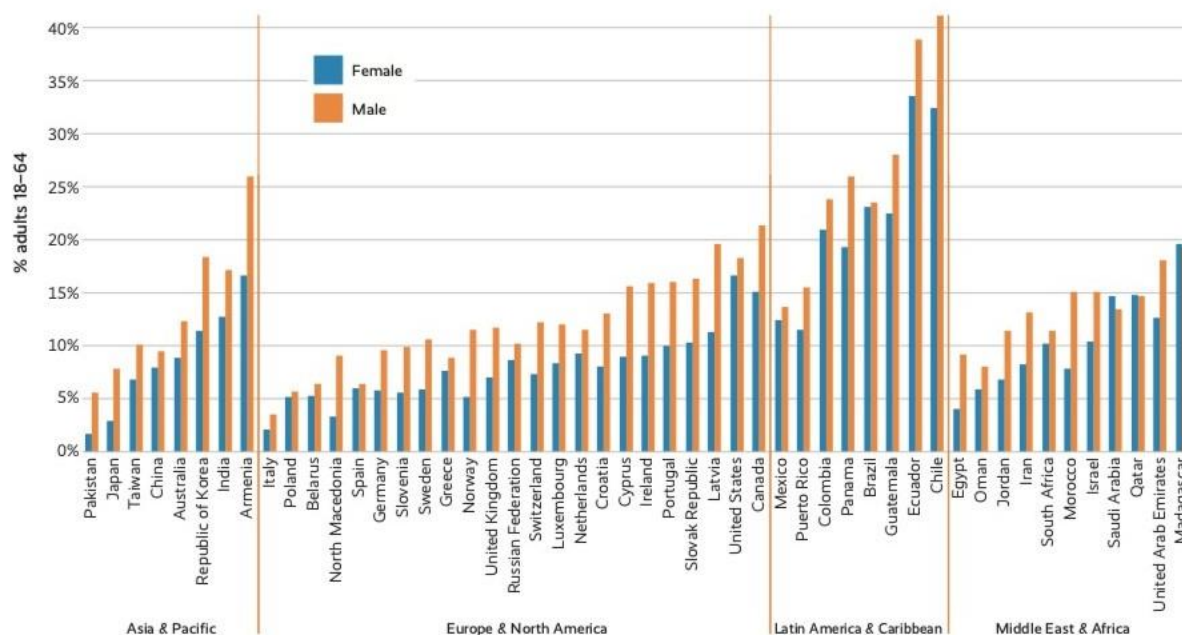


Figura 2.3 TEA in base al genere (% popolazione adulta)
Fonte: GEM Adult Population Survey, 2019

2.5 L'approccio della letteratura agli incentivi per l'imprenditoria femminile

La letteratura non ha affrontato approfonditamente il tema delle misure di incentivazione all'imprenditoria femminile nei paesi in transizione, tuttavia in alcuni lavori sono citate importanti iniziative per investire sulla parità di genere nell'ambito imprenditoriale - sia a livello globale che, più specificamente, per quanto riguarda i paesi in via di sviluppo - e riflessioni in merito alle limitazioni di suddetti studi e di altre iniziative prese per incentivare l'imprenditoria femminile, pertanto il focus del capitolo sarà su questi temi.

Nel 2011, l'OECD ha intrapreso un programma di rafforzamento dell'eguaglianza di genere in tre aree: educazione, impiego ed imprenditorialità. Il portale in merito all'imprenditorialità dell'OECD teneva conto di ben 18 indicatori correlati all'imprenditoria femminile, tra cui la percentuale di imprese in cui una donna fosse l'unica proprietaria. Tuttavia, l'analisi era abbastanza limitata in quanto la copertura geografica era limitata a soli 35 paesi membri dell'OECD ed economie partner. Inoltre, alcuni indicatori non erano esaustivi a causa della carenza di dati disponibili in alcuni paesi. Nel 2013, le Nazioni Unite lanciarono il progetto EDGE (Evidence and Data for Gender Equality) per rafforzare i sistemi nazionali di raccolta dati in aree critiche da un punto di vista di policy making. Due indicatori misuravano l'attività imprenditoriale diretta, quindi la percentuale di imprese possedute da donne e la proporzione di lavoratrici in proprio rispetto alle dipendenti. Questo progetto

fu portato avanti in sette paesi in via di sviluppo: Georgia, Maldive, Messico, Mongolia, Filippine, Sudafrica ed Uganda.

Negli ultimi anni sono stati introdotti diversi indici composti, sull'imprenditorialità femminile, basati sulla combinazione di varie risorse. Ad esempio, nel 2013, il Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI) lanciò il FEI (Female Entrepreneurship Index) il quale misura lo sviluppo a livello globale di imprenditrici ad alto potenziale, definite quali "donne che posseggono ed operano in business che sono innovativi, ad ampio spettro ed orientati all'export".

Un'analisi comparativa dei set di dati esistenti, in merito all'imprenditoria, a livello globale, mostrano alcune limitazioni in quanto molti dati ed indicatori sono basati su informazioni fornite in maniera individuale o da esperti dell'imprenditoria locale nei singoli paesi, pertanto alcuni di essi sono riportati sporadicamente o basati su percezioni. Per quanto riguarda l'imprenditoria femminile, un problema è rappresentato dal vasto numero di definizioni su di essa e ciò può causare problemi di compatibilità tra i set di dati a disposizione. Un ulteriore problema, secondo gli studiosi, è che l'approccio seguito, di solito, copre vari tipi di business, non si effettua, come sarebbe opportuno, una differenziazione tra proprietà unica, LLC¹⁸ o organizzazioni di tipo corporate, infatti, molti studi enfatizzano l'importanza di un approccio differenziato all'imprenditoria femminile (Aidis & Weeks, 2016; Estrin & Mickiewicz, 2011; Terjesen & Lloyd, 2015). Ad esempio, Terjesen & Lloyd (2015), in merito all'analisi da loro effettuata sul Female Entrepreneurship Index – calcolato per 77 paesi – affermano che "tutte le forme di imprenditoria femminile sono importanti, ma imprese più sofisticate richiedono maggiori risorse, competenze ed aspirazioni". Alcuni studi hanno poi criticato alcune misure messe in atto per incentivare l'imprenditoria femminile, ad esempio Pearson (2007) afferma che il problema di molte di queste iniziative è che sono basate sulla convinzione che un maggiore coinvolgimento e la generazione di ricavi più alti porti automaticamente all'emancipazione economica delle donne, in realtà bisogna anche tener conto delle consuetudini all'interno della casa ed oltre. Una soluzione che si è rivelata efficace in alcuni contesti è il microcredito, ma anche su questo tema ci sono state critiche, in quanto le ONG e donatori internazionali che hanno promosso questa forma di finanziamento quale misura di emancipazione economica non hanno tenuto conto della disuguaglianza di genere e di altri fattori strutturali che causano povertà tra le donne (Feldman, 2003). Ancora, Win (2007) sostiene che molti interventi di "gender & development" si rivolgano allo stesso gruppo, cioè donne povere, impotenti, residenti in località rurali (Cornwall, A. et al., 2007), mentre altri gruppi potenzialmente e strategicamente importanti sono spesso dimenticati ed ignorati. Pertanto, il dibattito se si possa effettivamente "insegnare" ad essere imprenditrici è piuttosto acceso

¹⁸ Limited Liability Company

(Henry, 2005). Certuni sostengono che alcuni aspetti dell'imprenditorialità possano essere insegnati con successo ma che l'educazione manageriale non renda, necessariamente, una persona un imprenditore di successo di per sé, in quanto entrano in gioco anche altre variabili (Henry et al., 2005). Secondo alcuni, infatti, risulterebbe più efficace potenziare le skill già possedute (Minniti, 2007) oppure attuare misure riguardanti più livelli (nazionale, regionale e locale), considerate da alcuni più efficaci rispetto a quelle inerenti ad una sola questione (ad esempio focus sull'accesso alle risorse finanziarie) (Minniti, 2009). Le conclusioni di Minniti riguardano le misure di incentivazione all'imprenditoria in generale, non riferite esclusivamente all'imprenditoria femminile, tuttavia alcune considerazioni possono valere anche nell'ambito della ricerca sugli incentivi per le donne imprenditrici (in quanto tocca alcuni temi ricorrenti, come, ad esempio, la difficoltà di accesso alle risorse finanziarie, problema soprattutto nei paesi in via di sviluppo). Non tutti gli studi, però, riscontrano una mancanza di impatto da parte dei programmi di supporto sui risultati ottenuti dai business guidati da donne: Valdivia (2011), per esempio, ha riscontrato un impatto positivo della formazione in ambito gestionale sulle vendite tra le microimprese femminili in Perù, quando la formazione si accompagna all'assistenza tecnica. Tuttavia, non vi è stata una misurazione dell'impatto nel medio-lungo termine.

Alla luce dello scetticismo in merito all'efficacia di molti programmi di supporto, risulta importante approfondire questo tema per verificare se suddetti incentivi siano effettivamente poco efficaci nel migliorare sia le possibilità di una donna di diventare imprenditrice, sia la performance nel lungo termine. Nel prossimo capitolo il focus sarà proprio su queste misure nei paesi in via di sviluppo.

CAPITOLO 3

L'imprenditoria femminile: un'analisi comparata tra Brasile e Marocco

3.1 Scopo della ricerca e ipotesi

In questo capitolo si tratterà dell'imprenditoria femminile nei paesi in via di sviluppo, prendendo a riferimento due di questi paesi: Brasile e Marocco. Si terrà conto dei dati relativi al Total Early-Stage Entrepreneurship rate negli ultimi anni. Lo scopo è verificare se le misure a supporto dell'imprenditoria femminile o, più in generale, a sostegno dell'emancipazione femminile, adottate negli ultimi anni, abbiano effettivamente portato ad un aumento del Female TEA negli ultimi cinque anni e quali siano più efficaci. Finora, la letteratura ha solo elencato varie iniziative adottate per migliorare la situazione femminile, senza però considerare l'impatto sulle imprese nascenti e su quelle nate negli ultimi tre anni e mezzo (facendo ricorso alla definizione di Total Early-Stage Entrepreneurship). Inoltre, alcuni lavori tendono a mettere a confronto un paese in via di sviluppo con uno industrializzato, in questo elaborato, invece, si è preferito prendere due paesi in via di sviluppo e analizzarne i diversi percorsi di sviluppo, le iniziative intraprese e quali siano più opportune in relazione alle caratteristiche peculiari di ognuno di essi.

Per quanto riguarda, appunto, i paesi in esame, Brasile e Marocco, la letteratura ha confrontato i due paesi, in termini di possibili accordi bilaterali, ma non ci sono stati confronti per quanto riguarda il tema dell'imprenditoria e, nello specifico dell'imprenditoria femminile. La scelta è ricaduta su di essi in quanto vi è stato, infatti, un legame "storico" tra i due stati: i legami tra Brasile e Africa risalgono al XVI secolo, quando il Brasile faceva ancora parte del Portogallo. Il rapporto iniziale era legato principalmente alla tratta degli schiavi, quando milioni di africani furono trasferiti in Brasile per lavorare in campi per la coltivazione della canna da zucchero ed altri prodotti di base ad alta intensità di manodopera. Anche molti afrobrasiliani sono stati trasferiti dal Brasile in Africa durante questo periodo e sono stati responsabili di alcuni dei movimenti di emancipazione che hanno avuto luogo in alcune nazioni africane. Questo rapporto, tuttavia, si è notevolmente ridotto dopo che il traffico di schiavi è stato interrotto e il Brasile ha preso le distanze dall'Africa.

Successivamente, il Marocco è stato uno dei primi Paesi a riconoscere l'indipendenza del Brasile e il primo Paese in Africa con il quale il Brasile abbia stabilito relazioni diplomatiche, rappresentate dalla rappresentanza brasiliana in territorio marocchino instaurata nel 1884 a Tangeri.

Per quanto riguarda la storia più recente, i due paesi intrattengono molti rapporti commerciali: il commercio bilaterale tra Brasile e Marocco è però diminuito negli ultimi anni. Nel 2011, gli scambi tra entrambi i paesi avevano raggiunto i 2 miliardi di dollari. Nel 2016 è sceso a circa 1,3 miliardi di

dollari. Tale rapporto commerciale si è concentrato soprattutto su prodotti come zucchero dal Brasile e fertilizzanti dal Marocco.

Il commercio bilaterale si basa principalmente sui prodotti agricoli della parte brasiliana, con l'agroalimentare che rappresenta la maggior parte delle esportazioni. La canna da zucchero, la farina di mais, il cotone e la soia svolgono un ruolo chiave nella bilancia commerciale del Brasile con il Marocco. Sul versante marocchino, le esportazioni hanno incluso, tra gli altri, fosfati, fertilizzanti e sardine. L'instabilità politica che il Brasile ha affrontato, che ha portato ad una crisi nel 2015, è stata la principale responsabile di tale riduzione degli scambi bilaterali a causa della svalutazione monetaria, dell'instabilità economica e della crescita economica negativa.

Negli ultimi anni, tuttavia, sono stati entrambi caratterizzati, da una certa stabilità economica (tra cui una crescita costante del PIL¹⁹ - considerando i dati fino al 2019, in quanto per quanto riguarda il 2020, la pandemia sicuramente sta avendo ed avrà un impatto significativo -); tenendo conto del topic oggetto di questo studio, ovvero l'imprenditoria femminile, hanno entrambi riscontrato dei miglioramenti negli ultimi anni²⁰, tuttavia hanno seguito trend diversi, per queste ragioni si è ritenuto opportuno considerarli. Ad esempio, nel 2015 il TEA del Marocco era uno dei più bassi in assoluto, pari al 4,4% e quello femminile addirittura 2,8%, negli anni questo numero è notevolmente aumentato, ed è interessante analizzare le dinamiche che abbiano portato a questo miglioramento. Nonostante ciò, il divario tra il numero maschile e quello femminile resta significativo. Un problema notevole è che il Marocco ha iniziato più tardi, rispetto ad altre nazioni, a garantire maggiori diritti al genere femminile. La cultura maschilista insita nella società marocchina è infatti all'origine di diversi problemi socioculturali delle donne imprenditrici. La cultura marocchina è stata a lungo ostile al lavoro delle donne fuori casa, nonostante l'Islam tuteli i diritti delle donne prima e dopo il matrimonio. Esso, infatti, conferisce loro il diritto di intraprendere, gestire i propri affari e spendere liberamente il proprio denaro nel rispetto di alcuni valori religiosi. Purtroppo, questo spirito dell'Islam, che sancisce i diritti umani senza distinzione di genere, è stato travisato a causa di interpretazioni frammentarie e svalutanti delle donne (Lamrabet, 2007). La natura patriarcale e sessista della società, nello stato africano, è, quindi, un enorme ostacolo per l'imprenditorialità femminile. La preferenza data agli uomini per posizioni di responsabilità o per l'imprenditoria in certi settori è molto dissuasiva. Alcuni mestieri sono considerati esclusivamente appannaggio maschile. Tuttavia, la situazione è in

¹⁹ World Bank

²⁰ Female TEA Brasile: +21,4% dal 2001 al 2011 (Stewart, 2013) e +8,10% dal 2012 al 2020 (GEM); Marocco: +5% dal 2015 al 2020 (GEM), inoltre il numero di imprenditrici che possiedono e gestiscono un'impresa è almeno raddoppiato tra il 2005 e il 2015, rivelando il forte potenziale di dinamismo imprenditoriale femminile nel Paese (Banca Mondiale, 2016).

miglioramento e sia il governo che associazioni locali si stanno muovendo per ottenere miglioramenti in questo senso.

Il Brasile, invece, ha avuto, negli ultimi cinque anni, un TEA alto e un divario tra uomini e donne, tenendo in considerazione questo indicatore, abbastanza ridotto. Nel 2019, lo stato brasiliano si è classificato al 4° posto tra le 55 nazioni prese in considerazione dal Global Entrepreneurship Monitor nell'ultimo report redatto. Le iniziative imprenditoriali femminili sono cresciute notevolmente nell'ultimo decennio (GEM, 2012) e la maggior parte di esse non ha avuto come fine aumentare il numero di imprese femminili, bensì dare alle donne la possibilità di poter scegliere liberamente la propria professione, ad esempio migliorando l'accesso all'istruzione.

Un elemento in comune tra i due paesi è il punteggio NECI (National Entrepreneurship Context Index). Questo indicatore composto è stato introdotto dal Global Entrepreneurship Monitor nel report del 2018/2019; esso tiene conto del contesto imprenditoriale nei paesi analizzati, attraverso l'analisi di dodici condizioni (ad esempio supporto da parte del governo e norme culturali e sociali). I punteggi²¹ sono stabiliti da esperti, tra i quali figurano imprenditori e soggetti connessi all'imprenditoria in vari ambiti. Brasile e Marocco nel 2018/2019 hanno ottenuto rispettivamente 4.2 e 4.3 punti su 10, classificandosi alle posizioni 48 e 47 su 54, nel 2019/2020 i punteggi sono stati 3.98 (43/54) per il Brasile e 3.95 (45/54) per il Marocco. Nello specifico, per la condizione "Politiche governative" il punteggio è stato anch'esso inferiore al 4, per entrambi i paesi. La strada, quindi è ancora tutta in salita nonostante i progressi di entrambe le nazioni.

Alla luce dei dati sull'evoluzione del contesto imprenditoriale, in particolare femminile, dei due paesi presi in esame in questa analisi, l'ipotesi formulata è la seguente:

Misure a supporto dell'imprenditoria femminile, a vari livelli, portano ad un aumento delle imprese femminili emergenti e di conseguenza del TEA. Quindi, in corrispondenza di un aumento degli incentivi all'imprenditoria femminile dovrebbe anche aumentare il tasso di imprenditoria femminile nascente negli anni immediatamente successivi. Alle misure a supporto dell'imprenditoria si tendono

²¹ Questi esperti valutano le dichiarazioni sulle 12 condizioni quadro, indicando la misura in cui concordano su una scala Likert (da 1 a 9 punti). Essi forniscono anche punteggi di importanza per ogni dichiarazione, che rappresentano la misura secondo cui la condizione gioca un ruolo chiave nello stimolare e sostenere l'imprenditorialità nell'economia, nell'anno in corso. Le valutazioni di ogni esperto per le dichiarazioni (ridimensionate a 10 punti) sono moltiplicate per i loro valori di importanza. I risultati per tutte le affermazioni relative a ciascuna condizione quadro vengono poi sommati e divisi per la somma dei valori di importanza per generare un punteggio NECI individuale ponderato. Questi punteggi vengono poi mediati in base a quelli di tutti gli esperti per arrivare ad un valore NECI per ogni condizione quadro. Il valore NECI complessivo rappresenta la media dei 12 fattori, che viene utilizzata per classificare le economie.

ad equiparare anche le misure indirette, ovvero, misure finalizzate a ridurre il gender gap in vari ambiti, che, inevitabilmente, si ripercuotono sulle scelte di carriera. Inoltre, ci si chiede anche se alcune misure possano essere più efficaci di altre, tenendo conto delle caratteristiche dei paesi che sono analizzati in questo lavoro (quindi eventuali differenze dal punto di vista dell'applicabilità delle misure e della loro effettiva efficacia) e della distribuzione tra imprenditoria per necessità e per opportunità.

3.2 Metodologia e dati utilizzati

Per questa analisi sono stati utilizzati i Global reports del GEM (Global Entrepreneurship Monitor), in più viene anche fatto ricorso ai GEM Women's Entrepreneurship Reports del 2018/2019 e 2016/2017. Inoltre, vanno aggiunti, al fine di poter fare confronti, i Global Report pubblicati dal 2000 in poi, per un totale di circa 20 documenti, a cui vanno sommati il Global Entrepreneurship Monitor: GEM-MENA Regional Report 2009 (Middle East and North Africa) e Il GEM Report Morocco 2017, il GEM Brazil Report 2018, il Global Gender Gap Report 2020 del World Economic Forum e il Mastercard Index of Women Entrepreneurs 2019.

L'indicatore scelto quale riferimento di questa analisi è il Total Early-Stage Entrepreneurial Activity rate, in quanto le informazioni a disposizione non sono sufficienti per poter determinare con precisione anche il tasso di *established business ownership*. All'interno del TEA si fa una distinzione tra maschile e femminile e ancora, tra TEA (maschile e/o femminile) per opportunità o necessità. Nell'ultimo Global report del GEM (2019/2020) questa informazione non è riportata ma sono indicate, in maniera più analitica le motivazioni, con suddivisione per genere, per cui si inizia un business: fare la differenza, costruire ricchezza, continuare una tradizione di famiglia, guadagnarsi da vivere.

Le informazioni fornite dai report degli ultimi anni in merito all'aumento (o diminuzione) percentuale del TEA o sulle motivazioni che portano ad avviare un'attività di impresa andranno confrontate con le misure adottate per incrementare la partecipazione lavorativa del genere femminile. L'obiettivo è comprendere quali misure possano essere più efficaci per supportare, in maniera diretta o indiretta, l'imprenditoria femminile.

3.3. Risultati

3.3.1 Le misure di incentivazione in Brasile

L'imprenditorialità nelle scuole e nelle università è un tema recente e non vi sono testimonianze di corsi specifici rivolti alle donne in queste istituzioni, tuttavia, negli ultimi anni, ci sono stati passi avanti per quanto riguarda l'educazione all'imprenditorialità delle donne; vi sono, infatti, programmi sponsorizzati dal governo federale e da parte di istituzioni senza scopo di lucro. Un importante ruolo, ad esempio, è svolto da **Sebrae** (Servizio brasiliano di supporto alle piccole imprese e alle microimprese), istituzione sociale autonoma brasiliana il cui obiettivo è favorire lo sviluppo di micro e piccole imprese, stimolando l'imprenditorialità nel paese. Numerose associazioni (tra cui no profit), come l'Associazione di Donne Imprenditrici (Brasilia), cercano di garantire l'emancipazione delle donne così come promuovere le opportunità per l'uguaglianza sociale e culturale tra uomini e donne.

A tal proposito, è degno di nota sottolineare alcuni progetti.

Uno dei primi programmi a supporto dell'imprenditoria femminile nel paese, con un focus sulla formazione, è stato **Women in Action** promosso nel **2003** da parte della São Paulo Stock Exchange e consisteva in una guida passo dopo passo alla conoscenza dei business plan. Illustrava anche le richieste di competenze in materia di budget e presentava consigli sulle opzioni e i requisiti finanziari. Un altro programma è il "10.000 Women" promosso da Fundação Getulio Vargas e IE Business School, lanciato nel **2008**, si trattava di un'iniziativa filantropica orientata ad incentivare il tema dell'imprenditoria femminile nell'istruzione e migliorare la qualità dell'apprendimento da parte delle donne.

Il "**Mulheres Mil**" (**2011**) è stato un programma inserito nell'insieme delle politiche pubbliche del governo federale, in cui si mirava a stimolare l'equità, l'accesso all'istruzione e la parità di genere, soprattutto nelle regioni del Nord e del Nordest. Il programma cercava di fornire un'assistenza sociale, seguendo queste tre direttrici: educazione, cittadinanza e sviluppo sostenibile. L'inclusione è stata incentrata sull'autonomia e sulla **creazione di posti di lavoro** alternativi per migliorare la qualità della loro vita e delle loro comunità.

Nel **2018**, SEBRAE, che insieme a Rede Mulher Empreendedora²² è l'istituzione principale per stimolare l'imprenditoria femminile in Brasile, è entrata a far parte del programma UN Women del Global Compact delle Nazioni Unite e si è impegnata a far rispettare i "Principi di emancipazione femminile" al fine di promuovere la partecipazione femminile in tutti i settori e a tutti i livelli dell'economia brasiliana.

Nel **2019**, RME (Rede Mulher Empreendedora) ha avviato, insieme a SEBRAE e Mulheres do Brasil²³, un programma di 24 mesi, finanziato da Google; si tratta dell'iniziativa più inclusiva del paese per incrementare l'imprenditoria femminile. Il progetto si basa sui seguenti pilastri: sviluppo di capacità (soft e hard skills), creazione di business networks e business intelligence.

È opportuno citare anche **iniziative per ridurre la disparità di genere**, che seppure non connesse direttamente all'imprenditoria hanno un effetto collaterale, soprattutto considerando la scelta dell'imprenditoria a seguito di una mancanza di alternative. Quindi, anche misure non specificamente dirette ad incentivare l'imprenditoria hanno un effetto sulla stessa.

Il Brasile ha ratificato la **Convenzione delle Nazioni Unite** per l'eliminazione della discriminazione contro le donne (CEDAW) (1984) ed il suo protocollo opzionale (2002). La raccomandazione del Comitato della CEDAW di consacrare e garantire per legge il principio di uguaglianza tra uomini e donne è rispettata nella Costituzione federale del 1988. La Costituzione, in particolare nell'articolo 5, sottolinea la parità di diritti e doveri tra donne e uomini.

Il sistema giuridico brasiliano ha cercato di armonizzare la legislazione per assicurare il rispetto dei principi costituzionali sulla parità di genere. Il Codice civile brasiliano (aggiornato nel 2003) abbraccia i principi costituzionali della parità tra donne e uomini e integra l'uguaglianza nei diritti e nei doveri coniugali (articolo 226 § 5). Gli articoli in cui le età delle donne e degli uomini erano diverse sono stati modificati per rendere le età uguali, stabilendo così un equilibrio tra i sessi.

La creazione del Segretariato Speciale per le Politiche per le donne (**SPM**) nel 2003 ha rappresentato un punto di svolta nell'impegno del Brasile per la tutela dei diritti delle donne. È stato così conferito

²² RME supporta l'imprenditoria femminile in Brasile attraverso una rete di più di 30000 proprietarie d'impresa con eventi, attività di mentoring, advertising e partnership con altre istituzioni al fine di incoraggiare l'imprenditoria femminile (institutorme.org.br)

²³ Gruppo nato nel 2013, dall'unione di 40 donne che sognavano di coinvolgere la società per ottenere miglioramenti per il Paese. Oggi fanno parte di questa associazione migliaia di membri in Brasile e all'estero. Un gruppo eterogeneo, di diverse classi sociali, colori e credo. Ma con lo stesso obiettivo comune: incoraggiare la partecipazione femminile alla costruzione di un Brasile migliore per tutti i cittadini. (grupmulheresdobrasil.org.br)

ad un organo del governo federale il mandato di creare ed applicare le politiche per l'uguaglianza di genere, e ha portato alla progettazione e all'attuazione di Piani Nazionali di politiche per le donne.

Di seguito, vengono indicate alcune iniziative significative poste in essere dal governo brasiliano, sia per ridurre la disuguaglianza di genere, sia specificamente mirate all'occupazione ed all'imprenditoria.

Il segretariato Speciale per le Politiche per le Donne implementò un importante programma intitolato "**Patto nazionale per affrontare la violenza contro le donne**", al quale è stato destinato 1 miliardo di R\$. nel periodo **2008-2011**. Introdotto nell'agosto 2007, sotto la coordinazione della SPM, il Patto ha avuto il sostegno di vari ministeri e segretariati speciali - Giustizia, Sviluppo Sociale, Salute, Istruzione, Città, Sviluppo Agrario, Diritti Umani e Politiche di Promozione dell'Uguaglianza Sociale. Le varie azioni previste includevano l'incentivazione all'istituzione di tribunali speciali sotto la magistratura statale per gestire i casi di violenza domestica e familiare contro le donne e il rafforzamento della rete di assistenza alle donne vittime di violenza, attraverso la creazione di nuovi centri di riferimento, uffici di difesa pubblica, case di accoglienza e distretti di polizia specializzati in collaborazione con i governi statali e municipali.

La stesura del Patto si basava sull'idea che affrontare tutte le forme di violenza contro le donne sarebbe stato possibile solo attraverso la realizzazione di **azioni integrate** organizzate in aree. Il suo *design* si distaccava dalla tradizionale frammentazione delle azioni dello Stato. È significativo inserire questa misura in quanto la percezione di pericolo ed il rischio di violenza sono ragioni che dissuadono molte donne dall'intraprendere un'attività. A tal proposito, una ricerca della Fondazione Perseu Abramo, effettuata nel 2010, ha mostrato un risultato non incoraggiante, in quanto circa il 40% delle donne è stato vittima di violenza da parte di uomini; uno studio più recente (2015) ha dimostrato che il Brasile è il quinto paese al mondo per femminicidi, quindi il problema esiste e non va sottovalutato.

Ancora, un importante evento da segnalare è stato rappresentato dalla 2^a Conferenza Nazionale sulle Politiche delle donne, tenutasi a Brasilia, dal 17 al 20 agosto **2007**, per valutare il Primo Piano Nazionale per le Politiche per le Donne (PNPM) e per discutere in merito alla partecipazione delle donne alle sfere di potere.

Il II CNPM ha coinvolto 195.000 donne in tutto il paese. Tra marzo e luglio 2007 si sono tenute seicento conferenze comunali, regionali e statali, che hanno coinvolto 1.616 comuni, in occasione delle quali si è discusso della realtà sociale, economica, politica e culturale brasiliana e delle sfide per raggiungere l'uguaglianza nell'ambito dell'attuazione del Piano Nazionale delle Politiche Femminili.

Il numero di delegati che hanno partecipato al II CNPM è stato di circa 2.800, tra cui rappresentanti governativi e non governativi indicativi della diversità delle donne brasiliane.

Alcuni dei principali risultati raggiunti durante la 2ª Conferenza Nazionale sono stati i seguenti:

riaffermazione dei principi che stanno alla base della politica nazionale per le donne e dettagliata definizione degli assi strategici esistenti (autonomia economica e uguaglianza sul lavoro, accompagnata dall'inclusione sociale; inclusiva, non sessista, non razzista, non omofobica; la salute delle donne e i diritti sessuali e riproduttivi); la lotta contro tutte le forme di violenza contro le donne; gestione del Piano e monitoraggio dei risultati; sono stati inoltre aggiunti sei nuovi assi, come segue:

- Partecipazione delle donne nelle sfere di potere e nel processo decisionale;
- sviluppo sostenibile nelle aree rurali, nelle città e nelle foreste pluviali, associato ad una garanzia di giustizia ambientale, sovranità e sicurezza alimentare;
- diritto alla terra, ad un alloggio dignitoso ed alle infrastrutture sociali nelle zone rurali e urbane tenendo conto delle comunità tradizionali;
- cultura, comunicazione ed equità, democrazia, non discriminazione nei media;
- lotta contro il razzismo, il sessismo e la lesbofobia;
- lotta contro le disuguaglianze generazionali che colpiscono le donne, con particolare attenzione alle giovani ragazze e alle donne anziane.

Questo processo ha portato ad un'approfondita revisione del PNPM, con la partecipazione di tutti i settori governativi coinvolti nell'attuazione del programma, al fine di garantire il coordinamento delle iniziative da esso previste e di quelle previste dal PPA 2008-2011, oltre a quelle previste dalle specifiche Agende Sociali di ciascun settore governativo per lo stesso periodo.

Il 1° Incontro biennale di valutazione del **Rio Program: Women's Work and Entrepreneurship** introdotto nel **2007** ed attuato in partenariato nell'ambito di un accordo di cooperazione tecnica tra il Governo Federale (SPM, Ministero del Lavoro e dell'Occupazione e Ministero dello Sviluppo Sociale) ed il Governo dello Stato di Rio de Janeiro (Dipartimento della Previdenza Sociale e dei Diritti Umani e Dipartimento del Lavoro).

Il Programma di Rio ha rappresentato un passo importante verso il rafforzamento delle azioni volte a promuovere l'autonomia economica e finanziaria delle donne. Queste azioni infondono uno **spirito imprenditoriale** ed aumentano le **possibilità di accesso delle donne al credito** e alla commercializzazione dei loro prodotti. L'obiettivo principale del programma è stato quello di portare un cambiamento significativo nell'interrelazione tra i progetti di sviluppo locale ed i fattori di vulnerabilità che influenzano la vita delle donne in generale e delle donne povere ed estremamente povere, in particolare nel rispetto dell'ambiente produttivo, dell'autonomia economica e finanziaria e

della loro posizione sul mercato del lavoro. **I risultati ottenuti dal programma sono stati positivi**, infatti è stato successivamente esteso agli stati di Paraíba e Santa Catarina e al Distretto Federale.

Un'altra iniziativa, lanciata il 1° aprile 2008, si intitolava *Expresso Cidadã (Women Citizens' Express)*, si trattava di un progetto che impiegava un'unità mobile per **il rilascio di documenti alle donne che vivono in zone rurali**. Questa azione è stata richiesta nell'ambito del Programma per l'emissione di documenti per le donne rurali, che forma parte del programma di promozione di genere, razza e uguaglianza etnica-PPIGRE attuato dal Ministero dello Sviluppo Agrario-MDA ed è incluso nel Piano strategico nazionale per le donne.

Il 19 marzo 2008 è stato lanciato un programma di organizzazione produttiva per le donne rurali, si è trattata di un'iniziativa congiunta della SPM, del Ministero dello Sviluppo Agrario e del Ministero dello Sviluppo Sociale e Lotta contro la Fame (MDS), l'obiettivo di questo programma è stato quello di **rafforzare le organizzazioni produttive delle donne in aree rurali** attraverso varie iniziative, compresi studi per identificare e quantificare il lavoro non retribuito svolto nelle zone rurali e nella foresta pluviale da parte di donne; workshop di formazione finalizzata alle donne su pianificazione, produzione e marketing alternative per i loro prodotti, oltre al sostegno per la loro partecipazione al mercato nazionale e fiere regionali. Il programma prevedeva anche iniziative dell'Acquacoltura e Segreteria Speciale Pesca, l'Azienda Nazionale di Approvvigionamento (CONAB) ed il Ministero del Segretariato Nazionale del Lavoro e dell'Occupazione sull'Economia Solidale.

Le iniziative della SPM nell'ambito di questo programma includevano, oltre ai workshop di formazione, anche la distribuzione di manuali su come le donne potessero organizzarsi in cooperative ed associazioni (procedure per la redazione di statuti, registrazione presso gli uffici di registrazione, status giuridico, cooperative, associazioni, ecc.). Un'altra iniziativa mirava a sostenere la produzione di alimenti biologici, l'artigianato, le piante medicinali, tra gli altri prodotti, e a fornire un orientamento per le donne sull'organizzazione e la commercializzazione della loro produzione.

3.3.2 L'andamento del TEA femminile in Brasile

Considerando, nello specifico, l'imprenditoria femminile, l'aumento percentuale del **TEA** dal 2001 al 2015 è stato del 10,17%, come si evince dalla [Figura 3.1](#); questo indicatore ed il tasso di continuità delle imprese hanno mostrato un aumento graduale dal 2001, grazie ad alcuni cambiamenti dal punto di vista politico. Sicuramente la crisi economica, iniziata nel 2014 e protrattasi negli anni successivi, ha avuto un impatto sul TEA. Al primo trimestre del 2017, lo stato registrava il secondo anno consecutivo senza crescita economica, una situazione disastrosa per un paese emergente. A differenza di quanto ci si possa aspettare, però, non vi è stata una riduzione sostanziale del tasso di *early-stage entrepreneurship*; infatti, dalla [Figura 3.2](#), si può notare l'evoluzione del TEA negli ultimi 6 anni: è

evidente che vi sia stata una riduzione dal 2014 al 2018/2019, sebbene attualmente il dato sia comunque migliore rispetto al 2015/2016; la crisi nel 2015, causata principalmente da scandali e corruzione ai vertici, ha, pertanto, influito molto sulle scelte imprenditoriali infatti, è risaputo che, in periodi di crisi, la strada dell'imprenditoria sia vista quale unico modo per guadagnarsi da vivere, in quanto risulta più difficile trovare un lavoro. Il clima politico ed economico in Brasile ha portato ad un alto livello di attività imprenditoriale, inclusa attività sostenibile, ciò risulta supportato da alti tassi di EBO²⁴ (nel 2019 ha ottenuto un punteggio di 16.2, classificandosi al secondo posto su 50 paesi considerati dal GEM nell'analisi). Allo stesso tempo, però, il Brasile mostra scarsi risultati in termini di aspettative di crescita e innovazione, suggerendo che gli imprenditori contribuiscano all'economia sulla base del loro alto livello di partecipazione collettiva piuttosto che a livello individuale. I bassi tassi di attività imprenditoriale dei dipendenti sono anche in linea con questa analisi, mostrando una scarsa capacità dei dipendenti a stimolare la crescita delle aziende per cui lavorano attraverso attività imprenditoriale (GEM, 2018/2019). Il 2019 ha comunque visto un forte incremento degli imprenditori nascenti, infatti tra il 2018 ed il 2019 vi è stato un aumento percentuale del TEA del 6.4%. Inoltre, nel 2019, il tasso di imprenditoria potenziale era pari al 30,2% della popolazione, quindi, in sintesi, su 10 brasiliani che non sono considerabili imprenditori, ce ne sono 3 che avrebbero intenzione di avviare la propria attività entro i prossimi tre anni.

Si pensa, comunque, che il numero di imprese nel paese possa ancora aumentare nei prossimi anni, a causa della pandemia causata dal Coronavirus, in quanto molte persone vedranno nell'imprenditoria una forma alternativa di ottenere reddito, si stima infatti un 25% di tutta la popolazione adulta, un numero record. Infatti, come si evince dalla [Figura 3.4](#), nel 2019 la percentuale di imprenditori, e ancora di più imprenditrici, che ha scelto questo tipo di carriera per guadagnarsi da vivere è stata molto alta, mentre il dato più basso lo si ritrova nella scelta di continuare una tradizione di famiglia. Inoltre, negli ultimi anni, nonostante quanto emerga dal report del 2019/2020, in cui la distanza sembra essersi ridotta, vi è sempre stato un gap notevole tra uomini e donne nelle ragioni che li spingono a diventare imprenditori.

L'imprenditorialità per necessità non è solo un fenomeno comune nelle nazioni in via di sviluppo come il Brasile, ma è stata anche connessa all'imprenditoria informale.

²⁴ Established Business Ownership (Percentuale della popolazione tra i 18 e i 64 anni che attualmente è proprietaria-dirigente di un'impresa consolidata, ossia che possiede e gestisce un'impresa in attività che ha pagato stipendi, salari o qualsiasi altro pagamento ai proprietari da più di 42 mesi – GEM)

Secondo il *World's Women Report* del 2005 pubblicato dalle Nazioni Unite, molte donne in paesi in via di sviluppo avviano e gestiscono attività commerciali informali che non sono legalmente registrate.

In Brasile, un fattore significativo che "spinge" le donne verso l'imprenditoria informale è l'imposizione di tasse elevate sulle piccole imprese; di conseguenza, l'incentivo a evadere le tasse e a diventare un'impresa informale è allettante (Maloney, 2004). Quando si parla di necessità non si fa riferimento solo alla "natura economica", ma anche alla natura socioculturale. Un aspetto importante dell'imprenditoria per "necessità", non legata a fattori economici, in Brasile, è la "necessità" delle donne di aprire un'attività per conciliare famiglia e lavoro.

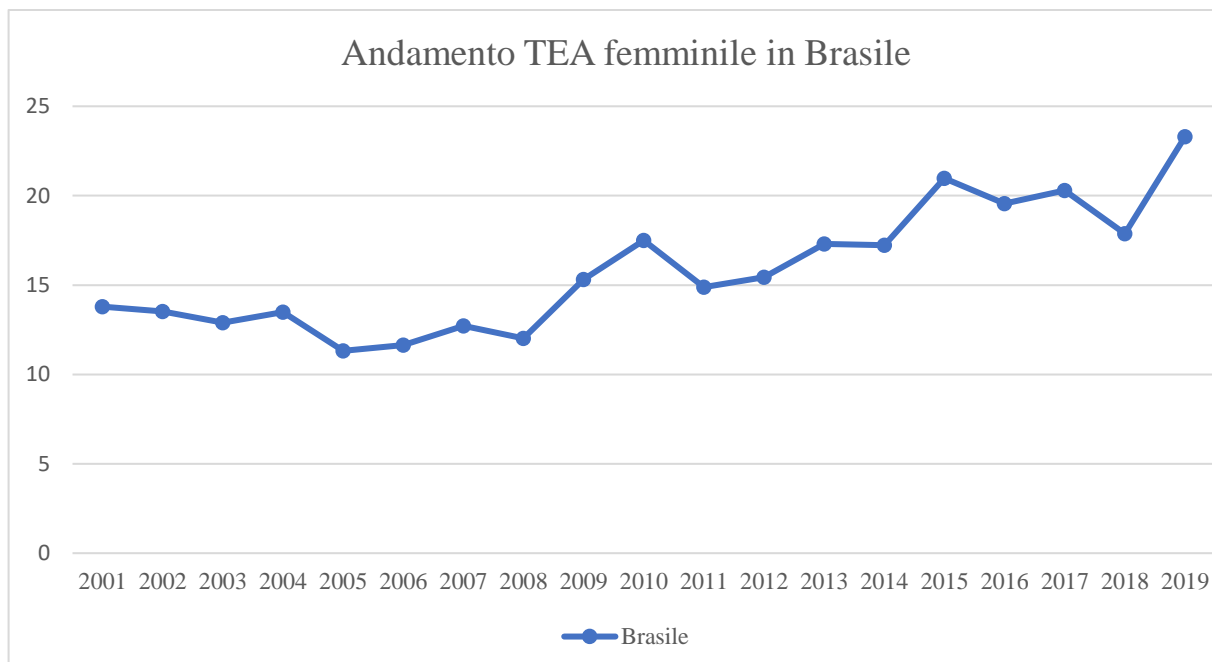


Figura 3.1 Total Early-Stage Entrepreneurial Activity for Female Working Age Population, % Of Female 18-64 Population in Brazil 2001-2015

Fonte: GEM

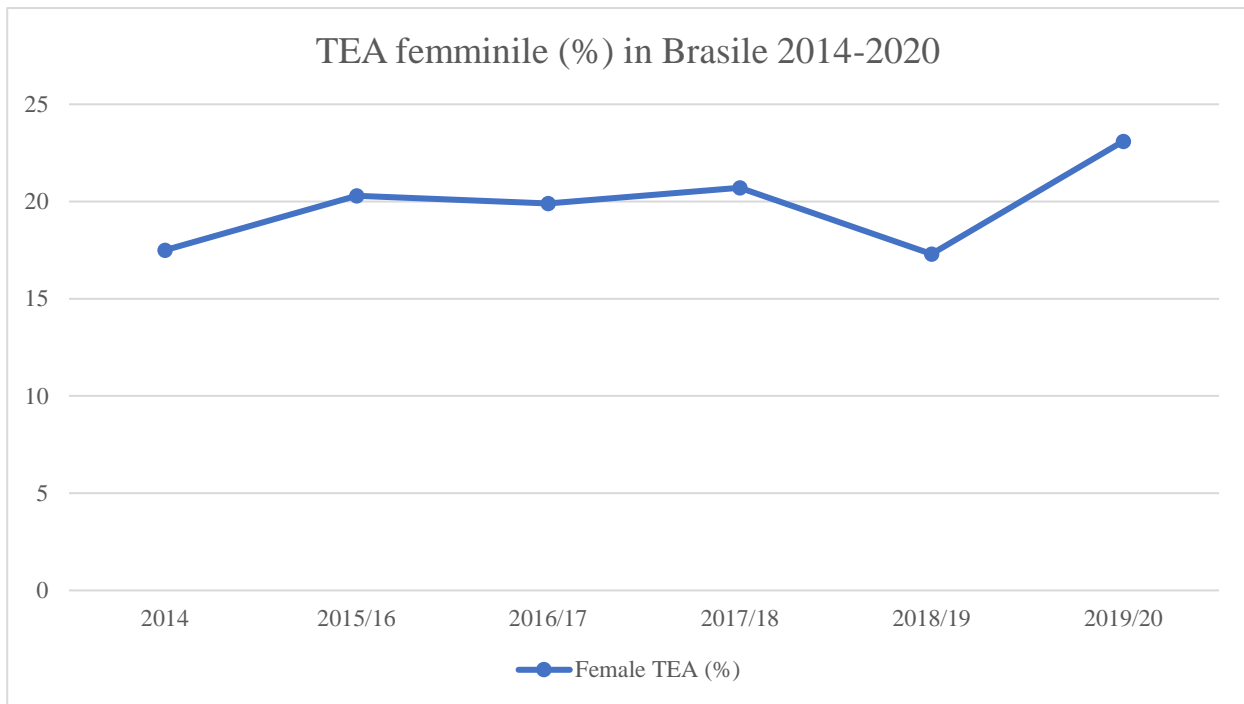


Figura 3.2 Andamento TEA femminile del Brasile dal 2014 al 2020. Fonte: GEM

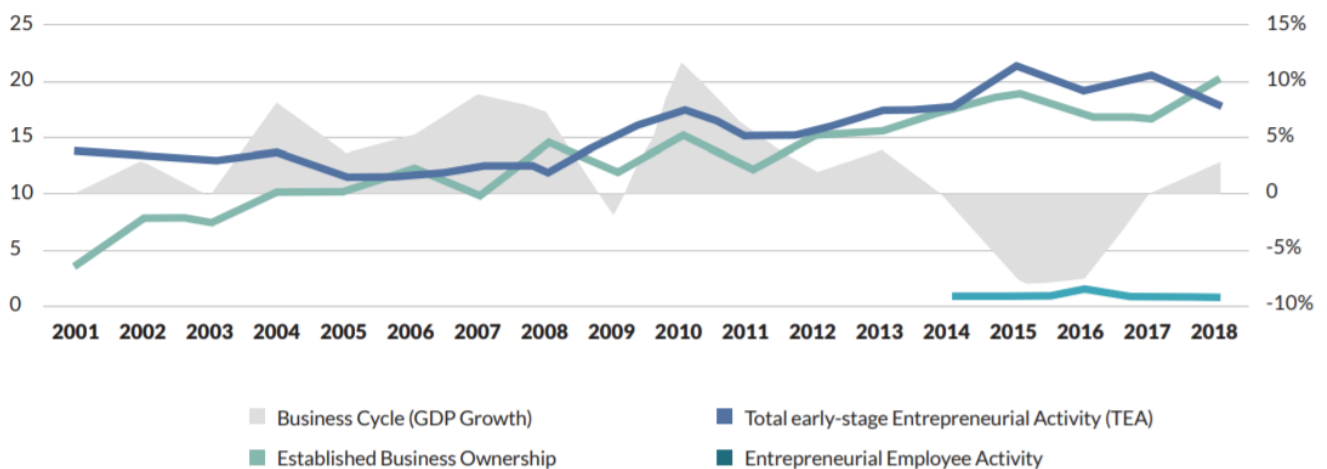


Figura 3.3 L'imprenditoria in Brasile tra il 2001 ed il 2018. Crescita del PIL pro capite (basata sui prezzi correnti, parità di potere d'acquisto) da IMF World Economic Outlook (April 2018) e misurata sull'asse destro. Fonte : Global Entrepreneurship Monitor 2001-2018, Adult Population Surveys

Per quanto riguarda la composizione delle imprese femminili in Brasile, la maggior parte (79%) sono state concentrate nella vendita al dettaglio di prodotti. Solo nove delle imprese nel campione preso in esame erano orientate alla vendita al dettaglio di servizi (2014).

Inoltre, dai dati della banca dati del GEM, emergono informazioni significative sui business femminili nel paese, di seguito sono indicati gli elementi positivi e negativi che caratterizzano l'imprenditoria femminile in Brasile.

Tra i problemi vi sono la **scarsa conoscenza di altri imprenditori**, elemento molto importante per la crescita dal punto di vista imprenditoriale, infatti il Brasile figura tra gli 11 paesi in cui risulta il 15% meno probabile, rispetto alla media, conoscere un imprenditore; ancora, un problema riguarda la percezione delle opportunità da parte delle donne, esse sono, infatti, tre volte meno propense degli uomini a considerare la carriera imprenditoriale come una buona scelta lavorativa (la percezione sociale ha una grande importanza sulla scelta o meno di una carriera imprenditoriale, se essa non viene vista come una buona idea di carriera, potrebbe dissuadere potenziali imprenditori). Altri elementi negativi per l'imprenditoria femminile in Brasile sono l'assenza di vendite internazionali e un basso livello di innovazione (inferiore al 10%)²⁵. Vi è, inoltre, una bassa diversificazione delle attività imprenditoriali femminili, con un'alta concentrazione in attività di servizio domestico (13,7%).

Per quanto riguarda l'accesso al capitale necessario ad intraprendere un'attività, che, come affermato in precedenza, è un problema spesso riscontrato dalle imprenditrici, in Brasile è un problema comune ad entrambi i sessi: "L'accesso al capitale è un grande ostacolo alla crescita delle donne imprenditrici [...] chiudere il gender gap in questo ambito potrebbe portare ad un aumento del reddito pro-capite del 12% circa nei mercati emergenti entro il 2030"²⁶.

	Female TEA (%)	TEA (%)	f. TEA Opportunity	f. TEA Necessity	m. TEA Necessity
2019/20	23.1	23.3			
2018/19	17.3	17.9	55.6	44.0	31.4
2017/18	20.7	20.3	53.4	45.8	33.7
2016/17	19.9	19.6	51.9	47.7	36.8
2015/16	20.3	21.0	45.3	54.2	32.0
2014	17.5	17.2	62.7	36.5	21.0

Figura 3.4 L'andamento dell'imprenditoria femminile in Brasile dal 2014 al 2020 Fonte: GEM

²⁵ Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019: Women's Entrepreneurship Report

²⁶ MacDougall, L.; vicepresidente e Global Head di Goldman Sachs 10000 Women

3.3.3 Le misure di incentivazione in Marocco

In Marocco, nonostante ci siano diversi enti e programmi per sostenere la creazione e lo sviluppo delle PMI, come "Maroc PME", l'agenzia marocchina per lo sviluppo degli investimenti, centri di investimento regionali e varie associazioni di promozione dell'imprenditoria (Fondazione Banca per la Creazione d'impresa, Centro Giovani Leader, Associazione delle donne imprenditrici del Marocco (AFEM), Fondazione Saham, Ufficio Fosfato Cherifiano, ecc.), pochi imprenditori li conoscono. Molte donne che desiderino intraprendere un'attività non sono a conoscenza dell'esistenza di queste strutture. Eppure, secondo l'Associazione delle donne imprenditrici del Marocco, "queste associazioni possono incoraggiare e sostenere la creazione di imprese per le donne, informarle, guidarle ed assisterle nella gestione e nel sostegno delle loro imprese, nonché nello sviluppo delle competenze manageriali. Le donne imprenditrici, alle quali vengono fornite formazione e know-how, costituiscono una rete in grado di svolgere un ruolo di lobbying per le autorità pubbliche e le istituzioni internazionali".²⁷

Fino a qualche anno fa, i programmi dedicati alle donne imprenditrici erano pochissimi. Occorre citare le "pioniere marocchine", la prima iniziativa di AFEM, realizzata nel **2006** con il supporto di vari benefattori.

Anche la Confederazione Generale delle Imprese in Marocco, che è guidata da una donna, ha portato avanti alcune iniziative chiave, finalizzate, principalmente ad eliminare ostacoli all'imprenditorialità femminile tra cui:

- Creazione di un'etichetta di Responsabilità Sociale d'Impresa e sviluppo della Carta del **2006**, che chiedeva la parità tra uomini e donne e l'eliminazione dei vincoli che limitassero lo sviluppo dello status professionale femminile nelle imprese.
- Creazione di un team di lavoro di genere, nel **2012**, per seguire le imprese nel promuovere l'uguaglianza, attraverso lo sviluppo di una strategia dettagliata e programmi di lavoro.
- Sviluppo di partnership con le associazioni della società civile su progetti che includono l'apertura delle imprese al mondo che le circonda, nei settori dell'**emancipazione economica delle donne**, dell'**educazione delle ragazze**, la **lotta contro l'abbandono scolastico** e l'**educazione informale**.

Altre iniziative finalizzate ad incentivare l'imprenditoria femminile sono state avviate da EBRD (*European Bank for Reconstruction and Development*). La BERS ha iniziato a investire in Marocco

²⁷ AFEM, 2015

nel **2012**. Ad oggi, la Banca ha finanziato 50 progetti per un valore di 1,7 miliardi di euro nel Paese e ha fornito consulenza ad oltre 550 PMI marocchine.

Nel **2019**, ha esteso la portata del programma Women in Business espandendo l'iniziativa anche in altre regioni.

In una fase introduttiva, in Marocco, la BERS sta fornendo l'equivalente di un totale di **35 milioni di euro in valuta locale** alla BMCE Bank of Africa e alla BMCI (*Banque marocaine pour le commerce et l'industrie*) per sostenere le piccole e medie imprese (PMI) guidate da donne di tutto il paese. La BERS ha infatti firmato un prestito di 20 milioni di euro con BMCE e un prestito di 15 milioni di euro con BMCI.

Altre banche dovrebbero aderire all'iniziativa a livello nazionale. Il programma mira a raggiungere almeno 200 donne imprenditrici in Marocco nella sua fase iniziale attraverso finanziamenti e servizi di consulenza. L'attenzione si concentrerà sul sostegno alle imprenditrici al di fuori dei principali centri commerciali del Marocco.

Oltre al finanziamento, le imprenditrici ricevono consulenza aziendale per rendere le loro imprese più competitive, oltre a servizi di formazione, mentoring e creazione di reti, e anche l'accesso all'autodiagnosi online della BERS, Business Lens. La formazione e il tutoraggio consentono alle imprenditrici di condividere esperienze e di imparare l'una dall'altra.

Anche il governo del Regno del Marocco, negli ultimi anni, ha dato inizio a diversi programmi per sostenere le donne da un punto di vista lavorativo, imprenditoriale e ridurre il gender gap. Di seguito sono elencate le principali iniziative.

La Strategia Nazionale per l'Innovazione "Marocco Innovazione", che ha lanciato diversi programmi e progetti tra il **2011 e il 2014** in conformità con l'approccio globale contro la discriminazione di genere. Ciò ha garantito che le donne, siano esse studentesse o imprenditrici esperte, beneficiassero delle stesse opportunità e attraverso tutte le fasi della catena del valore dell'**innovazione** nel paese.

In collaborazione con i partner interessati, il governo del Marocco ha adottato diverse misure che hanno contribuito a far sì che le donne marocchine fossero partecipi attivamente nel campo dell'innovazione, come ad esempio:

- Il sostegno a progetti speciali attraverso il **Fondo per il finanziamento dell'innovazione**, avviato nel marzo **2011** con un accordo firmato dal Ministro competente, dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e dall'Agenzia Nazionale per il Progresso delle Piccole e Medie Imprese. Il Fondo è riuscito, tra il 2011 e il 2014, nell'ambito dei suoi meccanismi di finanziamento dell'innovazione, tra cui "Intilaq" (punto di partenza) e "Tatweer" (sviluppo),

a sostenere 60 progetti innovativi. Le donne titolari di progetti innovativi hanno rappresentato circa il **10%** di questi.

- La **creazione di infrastrutture nel campo dell'innovazione e della tecnologia**, dando la possibilità alle donne di svolgere un ruolo chiave nella gestione di queste infrastrutture in tutte le discipline e a tutti i livelli. La percentuale di donne che lavorano in cluster per l'attivazione della competitività innovativa è di circa il 60%, tenendo conto che le donne costituiscono circa il 30% delle risorse umane della Fondazione marocchina per la scienza avanzata, l'innovazione e la ricerca (MASCIR) in vari compiti e discipline.
- **La promozione di una cultura dell'imprenditorialità e dell'innovazione**. Un'unità di formazione sulla "creazione di imprese innovative" è stata creata a beneficio degli studenti universitari di cinque istituti superiori nel contesto di un esperimento modello. Il numero di beneficiari (maschi e femmine) della formazione, tra **2011 e 2014**, è stato pari a 200 studenti all'anno, i quali hanno creato 50 progetti innovativi, con le donne che hanno rappresentato il 50% del totale dei beneficiari della formazione.

Nel **2012** è stato stanziato un budget di 800.000 DH per la promozione di attività generatrici di reddito e per fornire assistenza tecnica alle donne residenti in zone rurali. Inoltre, è stato sviluppato un programma socioeconomico per incoraggiare l'imprenditorialità e il project management in conformità con le capacità e gli ambiti di competenza delle donne "rurali", con un budget annuale che consentisse il finanziamento di 70 progetti all'anno per oltre 10 anni. Al 2017, il numero di progetti finanziati è stato di circa 700, a beneficio di circa 1.400 donne in aree rurali. Altri sforzi sono stati fatti per promuovere la partecipazione di cooperative e associazioni femminili a fiere ed esposizioni a livello regionale ed internazionale, e di sviluppare competenze in materia di marketing e alla ricerca di nuovi mercati.

A marzo **2015** vi è stata la ratifica della legge sul sistema dell'*autoimprenditore*, per incoraggiare l'auto-imprenditorialità e consentire ai suddetti auto-imprenditori di beneficiare di un sistema fiscale speciale, di sicurezza sociale e copertura sanitaria. Lo scopo di questa legge è stato quello di sostenere l'iniziativa individuale e l'imprenditorialità, per facilitare l'accesso dei giovani al mercato del lavoro e per incoraggiare il settore informale ad integrarsi con il tessuto economico per poter beneficiare di vantaggi legali, sociali e fiscali ed accedere ai fondi disponibili. L'*autoimprenditore* è caratterizzato da un sistema giuridico e fiscale semplificato, che incoraggia senza dubbio il lavoro autonomo. Le sue procedure rendono possibile svolgere facilmente attività professionali, ridurre i costi associati alla creazione di singole società, e garantire un'adeguata copertura sociale per i beneficiari. È inoltre

dotato della possibilità di localizzare l'attività a casa, il che contribuisce a motivare le donne ad entrare nel sistema dell'autoimprenditoria: l'emancipazione femminile, da un punto di vista economico, è uno degli obiettivi fondamentali, in quanto questo sistema promuove l'imprenditorialità e sostiene la creazione di imprese femminili.

In questo contesto, un partenariato tra lo Stato e la Posta del Marocco è stato firmato per creare questo sistema, e tra la posta del Marocco, il Gruppo professionale delle banche del Marocco e l'Associazione Professionale delle società finanziarie, per accompagnare l'attivazione del sistema del lavoro in proprio. Questo apparato prevede un accordo di partnership tra *Morocco Mail* e sette banche per consentire l'iscrizione degli imprenditori al Registro Nazionale degli Autoimprenditori. L'implementazione di questo sistema ha permesso di ottenere risultati significativi tra cui il lancio di un programma pilota per la registrazione di auto-imprenditori dal **2015**, tanto che a dicembre 2016 erano già state create 31.234 imprese, il 40% delle quali gestite da donne.

Notevole è stata anche l'istituzione della Legge del Codice Commerciale n. 15.95, al fine di garantire il diritto a donne sposate di esercitare attività commerciali senza il permesso dei propri mariti.

I progetti guidati da associazioni che si occupano di emancipazione economica, giocano un ruolo importante nell'alleviare il disagio socioeconomico degli emarginati, soprattutto delle donne a rischio e delle donne povere, come le vedove, divorziate, donne con disabilità e giovani donne in cerca di lavoro, attraverso quanto segue:

- Attività generatrici di reddito, che sono uno strumento efficace per assistere nell'integrazione dei segmenti svantaggiati nel ciclo economico e migliorare le loro condizioni di vita.

Il settore della **microfinanza** in Marocco è considerato uno dei dieci settori chiave per le dinamiche occupazionali, soprattutto nelle aree con alti livelli di povertà e di disoccupazione, dove le donne beneficiano di prestiti e il settore fornisce il 55,3% di essi. Gli istituti di microfinanza in Marocco hanno fornito, secondo uno studio strategico avviato nel 2010, **seimila posti di lavoro diretti e circa un milione opportunità di lavoro.**

- migliorare le loro condizioni di vita, soprattutto con il lancio **dell'Iniziativa nazionale per lo sviluppo umano** (INDH), che ha creato una potente dinamica a livello nazionale. 53.000 donne hanno beneficiato di 8.300 progetti di generazione di reddito finanziati dall'INDH, attraverso la presentazione di domande di progetto al programma trasversale, così come ai progetti creati nelle aree rurali e urbane.

Ciò evidenzia il notevole livello di partecipazione delle donne, sia come beneficiarie del progetto che come promotrici dello stesso. Questi progetti hanno coinvolto una serie di settori: agricoltura, artigianato, commercio di prossimità, pesca tradizionale e turismo.

- Le **cooperative** femminili contribuiscono a fornire opportunità di lavoro per le donne e a facilitare la loro integrazione economica e sociale in diversi settori produttivi. Questa tipologia di impresa è adatta per le donne con risorse limitate. Il numero delle cooperative è salito a 1.815 nel 2015, rispetto alle 259 del 2014, portando il totale a 2.280 cooperative nel 2016 a livello nazionale, che è il 14% del numero totale di cooperative in Marocco, pari a 15.735.

Circa 44.327 donne sono membri di queste cooperative, che si trovano in diverse regioni del Regno e sono attive in vari campi come ad esempio: allevamento di bestiame e pollame, produzione di olio di Argan, cibo, cucito, tessitura, produzione di couscous, cosmetici, alfabetizzazione, educazione, formazione e arte.

Tuttavia, le cooperative femminili si differenziano dalle altre cooperative: sono piccole e quasi completamente assenti dai cluster economici e dalle reti di marketing, il che costituisce un serio ostacolo alla commercializzazione dei loro prodotti.

In questo quadro, nel **2016** è stata firmata una partnership con il Ministero della Solidarietà, delle Donne, della Famiglia e dello Sviluppo Sociale, della durata di tre anni, che mirava allo "sviluppo imprenditoriale dei progetti delle donne nelle comunità urbane, periurbane e rurali attraverso acceleratori d'impresa e incubatori di imprese" nelle regioni di Marrakech-Safi, Tangeri-Al Hoceima-Tetouan e Fez-Meknes. Il progetto si rivolgeva a tutte le donne che desiderano avviare un'impresa, con una particolare priorità per le donne svantaggiate, ed un budget complessivo di circa 9.400.000 dirham (quasi 1 milione di euro).

All'interno di questo programma, tra i più importanti per il supporto all'imprenditoria femminile, figuravano alcune iniziative e obiettivi degni di menzione:

- **stabilire partnership** con alcuni datori di lavoro privati e con le imprese civili società per sensibilizzare e accompagnare i gruppi target del sistema autoimprenditoriale, con una forte rappresentanza femminile.
- Il programma "**Fima baynahun**" nelle regioni (tra donne), che mirava a **rafforzare le capacità amministrative delle donne imprenditrici, attraverso la formazione, l'accompagnamento e il miglioramento delle capacità** delle piccole imprese nella delicata fase successiva al loro avvio, e favorendo la **creazione di reti di donne imprenditrici** per aumentare le loro opportunità di sviluppo. Questo programma comprendeva 156 beneficiarie.

- Il programma "**Infitah**" (apertura), che mirava ad **accelerare l'utilizzo della tecnologia informatica** da parte delle imprese, attraverso sessioni di formazione per l'ottenimento di una licenza digitale che consentisse loro di accedere alle offerte preferenziali con il sostegno finanziario dello Stato. Questo programma ha permesso a 253 piccole imprese femminili di beneficiare di una licenza digitale, su 3.786 beneficiari, pari a circa il 6,7%. Anche 26 piccole imprese gestite da donne hanno beneficiato del "pacchetto Infitah" su un totale di 440, pari al 6% del totale dei beneficiari.
- Il programma di sviluppo imprenditoriale "Min ajiliki" (per le donne) 2013/2016, lanciato nel **2013** dall'Associazione per la promozione dell'istruzione e della formazione all'estero, con il supporto del Belgio. Il suo obiettivo è stato il miglioramento quantitativo e qualitativo dell'imprenditoria femminile nelle regioni di Casablanca, Tangeri-Tetouan e Meknès-Tafilalet, attraverso la creazione di incubatori per imprese.

Questo programma offriva **formazione imprenditoriale**, attività di sensibilizzazione, supporto pre-creazione, oltre alla formazione del personale, partendo dal presupposto che la prima cosa da fare sia mettere a disposizione le risorse formative. Inoltre, per garantire il monitoraggio dei promotori del progetto in tutto il Marocco, è stata sviluppata una piattaforma informatica con l'Agenzia nazionale per la promozione dell'occupazione e delle competenze. In totale, il programma, che è stato rifinanziato due volte negli ultimi tre anni, ora ammonta a 8 milioni di euro, e prevede ulteriori **14 milioni di euro entro il 2021**. Sono previsti nuovi progetti di incubazione in collaborazione con l'Associazione delle donne imprenditrici del Marocco in altre città, tra cui Marrakech e Agadir.

Tra luglio **2013** e marzo **2014**, il programma ha permesso di formare 95 consulenti nel campo della creazione d'impresa e 120 rappresentanti del programma, oltre a fornire incubatori.

- Il programma "Imtiaz" (vantaggio), finalizzato ad accompagnare le piccole e medie imprese che avessero ambiziosi programmi di sviluppo, attraverso la concessione di un sostegno attraverso investimenti nel range del 20% del valore totale dell'investimento. 173 imprenditrici hanno beneficiato delle otto sessioni del programma "Imtiaz", tra cui 13 imprese femminili, che rappresentavano il 7,5% del totale dei beneficiari.

- Il programma "**Mosanada**" (supporto), orientato a portare le piccole e medie imprese verso la **modernizzazione ed il miglioramento della loro produttività**, attraverso programmi pratici che coinvolgessero diversi aspetti, come i sistemi informativi, la qualità, la logistica e i sistemi di marketing. Lo Stato si è fatto carico del 60% del costo delle competenze e dell'acquisizione e integrazione dei sistemi informativi, fino a un milione di dirham per

impresa. 1.218 imprese hanno beneficiato di questo programma, che comprendeva 132 imprese femminili, pari al 10% del totale dei beneficiari.

- Il programma "**Inmaa**" (sviluppo), che puntava a sfruttare metodi e tecnologie LEAN avanzate, adattate al contesto nazionale. Cinque imprese femminili hanno beneficiato di questo programma su un totale di 74, pari al 6,7% del totale.
- Il programma "**Morafafa**" **2011-2018** (accompagnamento), che si rivolgeva a 500 nuove cooperative ogni anno, ha dato la possibilità di sostenere e guidare 2.000 nuove cooperative nel periodo **2015-2018**. Questo programma operava attraverso incentivi per progetti che offrissero maggiori opportunità alle donne nella vita economica attraverso attività generatrici di reddito.
- Il Fondo di sicurezza "**Ilayki**" (per le donne), che ha permesso, nel periodo di attuazione tra marzo **2013** e settembre **2015**, la mobilitazione di 81,5 milioni di euro di finanziamenti per finanziare la creazione di 236 nuove imprese fondata da una o più donne, e ha contribuito alla creazione di quasi 762 posti di lavoro diretti. Il numero di candidature che sono state approvate è aumentato anche dell'85% tra il 2014 e 2015, da 67 domande nel 2014 a 124 nel 2015.
- Il programma di "sostegno e accompagnamento alla creazione di cooperative femminili", che si proponeva di accompagnare e fornire alle ragazze ed alle donne **meccanismi di potenziamento socioeconomico e di miglioramento della loro condizione sociale e la loro situazione di vita, attraverso piccole attività produttive generatrici di reddito**, le quali forniscono opportunità di lavoro per ridurre la disoccupazione e la povertà e che promuovono il ruolo delle donne nella società.
- Il programma di "sostegno alla capacità imprenditoriale dei giovani svantaggiati nel settore informale", che si proponeva di offrire formazione per l'avvio di piccole imprese a circa 5.000 giovani uomini e donne di età compresa tra i 18 e i 29 anni (di cui il 40% donne). Questo è considerato un punto chiave nell'attivazione della Strategia Nazionale Integrata per la Gioventù finalizzata all'integrazione sociale ed economica dei giovani.
- Il programma per promuovere una cultura di sostegno ai giovani imprenditori "PPEJ", che fornisce tra i 1.500 e i 35.000 dirham in termini di sostegno finanziario, stanziati da CONFEJES, la Conferenza mondiale dei Ministri della gioventù e dello sport di lingua francese, nell'ambito del suo finanziamento annuale dei progetti di imprenditorialità giovanile, le giovani donne che beneficiano di questo sostegno finanziario rappresentano circa il 40% del totale dei beneficiari.

- Il programma di **modernizzazione del commercio di prossimità**, dove 24.480 punti vendita sono stati modernizzati in più di 100 città e villaggi in varie regioni del Regno. 2.452 mercanti donne hanno beneficiato di questo programma, ovvero circa il 10% del totale dei beneficiari.
- Il **programma di sostegno alle principali imprese commerciali nazionali**, che ha permesso di sostenere le imprese leader fornendo le competenze necessarie per creare e realizzare piani di **sviluppo per le loro reti commerciali**, sia a livello nazionale che internazionale, fino al 70% del costo. 13 imprese nazionali hanno beneficiato di questo programma, di cui due guidate da donne.
- Programmi di **formazione sul campo** per "imprese e progetti generatori di reddito nelle istituzioni femminili" per l'emancipazione economica e sociale di donne, ragazze e famiglie.
- Il programma di autoimprenditorialità "Mouqawalati", che ha garantito il supporto a 1.408 beneficiari creatori di progetti nel **2014**, il 22% dei quali erano donne, e la creazione di 665 progetti sia finanziati dall'esterno che autofinanziati, che ha permesso di creare 1.200 posti di lavoro. Durante i primi cinque mesi del 2015 sono stati sostenuti 754 candidati, di cui il 21% donne. I progetti finanziati dall'esterno e autofinanziati sono stati 240, consentendo la creazione di 408 posti di lavoro.
- Il programma "Iniziativa per il Marocco" a sostegno delle piccole imprese, che era orientato a contribuire all'**emancipazione economica** delle persone svantaggiate tra i giovani, sia uomini che donne, sostenendoli nella creazione e lo **sviluppo di microimprese**. La quota allocata per le donne in questo programma è stata del 45% nel **2016**.

L'obiettivo di queste iniziative è stato, e continua ad essere, quello **di infondere lo spirito imprenditoriale e di investimento nelle donne leader di progetti attraverso la formazione imprenditoriale per donne e giovani ragazze.**

3.3.4 L'andamento del TEA femminile in Marocco

Da quanto emerge dai dati del Global Entrepreneurship Monitor, nel 2016, in tutti e nove i paesi dell'area MENA, la propensione all'imprenditorialità, misurata dal TEA, è stata più alta nei maschi che nelle femmine. La regione MENA, nell'insieme, presentava il più ampio divario di genere in termini di fase iniziale dell'attività imprenditoriale - nel 2016, le donne di questa regione avevano solo la metà delle probabilità di essere impegnate in una nuova attività imprenditoriale rispetto ai loro omologhi maschili. In Africa, in America Latina e nei Caraibi, invece, otto donne sono state impegnate in un nuovo business ogni dieci uomini.

Negli ultimi anni, vi è stato un miglioramento notevole, da un dato tra i più bassi di tutti quelli dei paesi analizzati nel 2015 ad un 7.8% nel 2019, che resta un numero basso ma in prospettiva è un dato incoraggiante.

Vi sono, infatti, alcuni elementi positivi che emergono dal Women Entrepreneurship Report 2018/2019:

Le donne in Brasile, India, Libano, **Marocco** e Slovenia che posseggono aziende con più di 20 dipendenti sono almeno cinque volte in più rispetto agli uomini. Infatti, il 14,4% delle donne imprenditrici in Marocco ha dichiarato di avere più di 20 dipendenti, contro solo l'1,1% degli uomini. L'analisi dei singoli Paesi mostra che le donne imprenditrici si aspettano di crescere più degli uomini in cinque paesi tra cui il Marocco (l'indagine GEM ha chiesto agli intervistati di riferire le proprie aspettative sulla potenziale assunzione di più di sei persone nei cinque anni successivi. Meno del 30% degli intervistati, sia donne che uomini, ha dichiarato di avere in programma tale crescita, ma ci possono essere ampie variazioni). Gli imprenditori con un'attività di esportazione femminile superiore al 40% si trovano in Canada, Croazia, Libano, **Marocco** e Qatar (il tasso globale di internazionalizzazione è del 26,1% per le donne e del 28,2% per gli uomini); Tre paesi, tra i quali figura il Marocco, mostrano che le donne hanno più di 1,5 volte più probabilità degli uomini di credere che l'imprenditorialità sia un'occupazione di alto livello.

Nonostante gli sforzi notevoli, in Marocco resta evidente il gap tra TEA femminile e TEA maschile, con un +7,3% per quanto riguarda gli imprenditori (Figura 3.5). Inoltre, per quanto riguarda alcune misure inclusive per incentivare l'imprenditoria, il numero delle donne beneficiarie è stato addirittura inferiore al 10%.

Ciò è dovuto al fatto che, in Marocco, i diversi stereotipi sulle donne in generale giocano un ruolo importante nelle intenzioni imprenditoriali delle giovani generazioni. Questo può contribuire a spiegare la mancanza di fiducia delle donne nelle proprie capacità di avviare un'attività e la persistenza, a livello culturale, di un livello molto basso di uguaglianza di genere²⁸.

Inoltre, nel 2015, la Banca Africana di Sviluppo ha classificato il Marocco tra i Paesi con il più basso tasso di parità sotto il profilo delle opportunità economiche: 48° su un totale di 54 Paesi del continente africano, anche se, nel complesso, si è classificato al 26° posto. Si tratta di una dimensione che analizza il divario tra uomini e donne in termini di salari, partecipazione alla forza lavoro, l'accesso ai servizi finanziari e alla proprietà aziendale. Questa classifica conferma quella del World Economic Forum sull'uguaglianza di genere, per la quale, nello stesso anno, il Marocco si è classificato, per lo

²⁸ GEM, 2009

stesso anno, 139° su 145 paesi. Una classifica deludente, visti gli sforzi del paese per assicurare la parità tra i sessi garantita dalla costituzione.

Tuttavia, negli ultimi anni, il Marocco ha riscontrato un significativo miglioramento nella parità tra i sessi, come indicato dalle agenzie di sviluppo, anche se molto resta ancora da fare. L'iscrizione a scuola delle ragazze e dei ragazzi è quasi uguale, con conseguente miglioramento dell'alfabetizzazione, anche se questo non si è ancora tradotto in un aumento della partecipazione alla forza lavoro delle donne. Inoltre, il gap di genere dal punto di vista educativo resta ampio nelle **aree rurali**, con appena il 26% delle ragazze che frequentano la scuola contro il 79% dei ragazzi (World Bank, 2016).

Un problema presente, in modo significativo, anche in Marocco, è la scarsa conoscenza di altri imprenditori, anche in questo ambito vi è una forte disparità, con 34,15% delle donne rispetto al 55,02% degli uomini²⁹.

Nel 2020, vi è stato il quinto Global Entrepreneurship Summit che ha preso il via a Marrakech, con la celebrazione della "Giornata dell'imprenditoria femminile", in cui si è discusso del ruolo delle donne nella libera impresa, nella crescita economica e nella creazione di posti di lavoro.

Il summit, tenutosi in collaborazione tra il Marocco e gli Stati Uniti, ha riunito più di 3.000 imprenditori e politici di tutto il mondo, con un focus sul ruolo della tecnologia nell'innovazione e nell'imprenditorialità.

Nel suo discorso di apertura, la segretaria di commercio statunitense Penny Pritzker ha sottolineato i vantaggi economici dell'impegno delle donne nella libera impresa, le sfide che le donne imprenditrici devono affrontare e gli sforzi americani per sostenere le donne imprenditrici a livello globale.

Pritzker ha detto che "troppo spesso" le donne non hanno accesso ai finanziamenti, alla formazione, alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione per avviare start-up e far crescere le loro imprese.

Le donne in molte parti del mondo, ha detto, sono ostacolate da una cultura d'impresa in cui è inaccettabile fallire in un'impresa e avviarne un'altra.

"Il Marocco, con le sue riforme e il moderno sistema bancario, ha il potenziale per guidare la regione nell'imprenditoria femminile".³⁰

²⁹ GEM Morocco 2017 Report

³⁰ Pritzker, P., 2020

	Female TEA (%)	TEA (%)	f. TEA Opportunity	f. TEA Necessity	m. TEA Necessity
2019/20	7.8	11.4			
2018/19	4.3	6.7	68.3	27.7	32.8
2017/18	4.7	8.8	78.9	19.8	23.3
2016/17	4.5	5.6	74.6	25.4	28.7
2015/16	2.8	4.4	65.5	34.5	25.4
2014	-	-	-	-	-

Figura 3.5 L'andamento dell'imprenditoria femminile in Marocco dal 2015 al 2020 Fonte: GEM

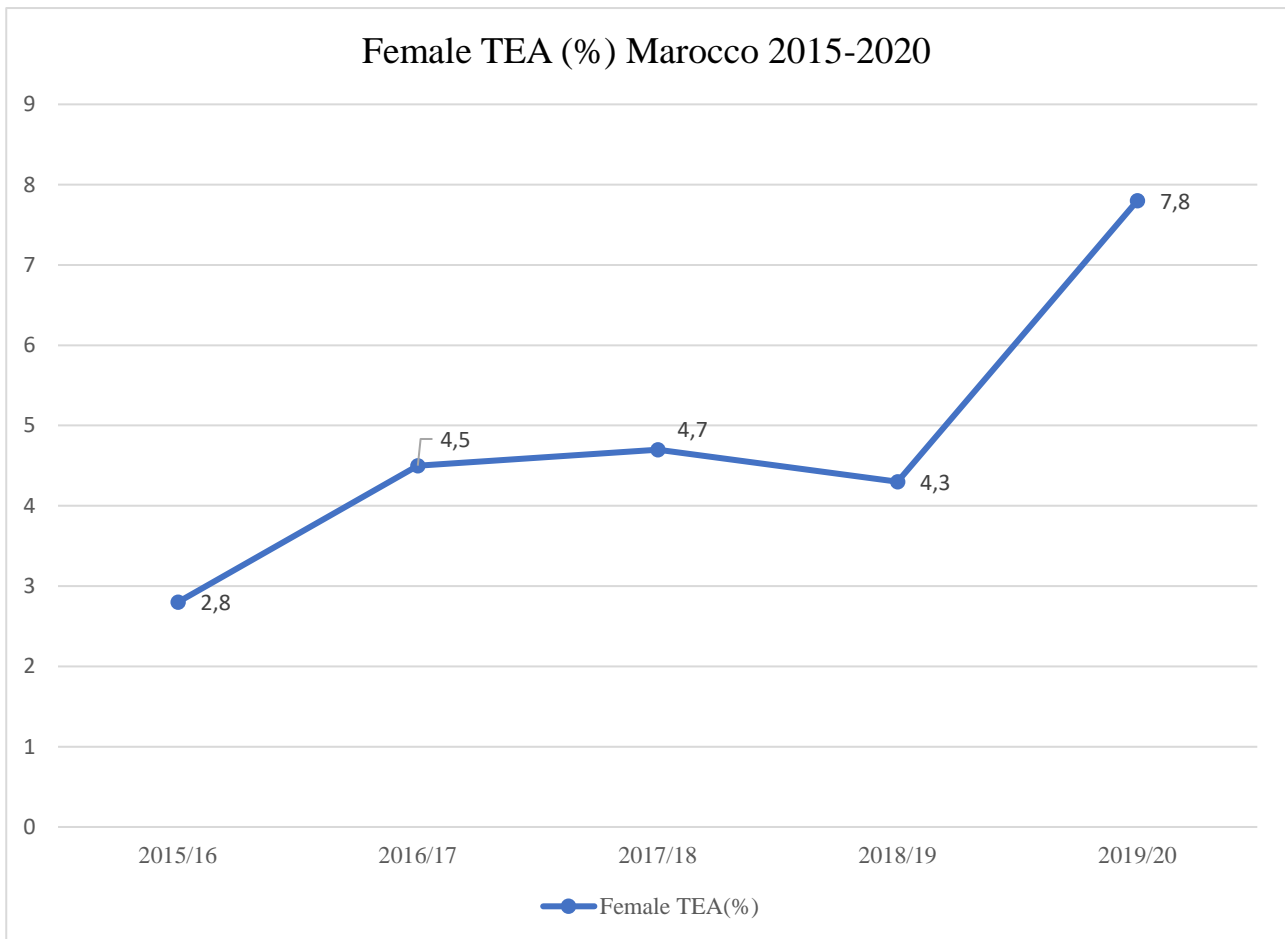


Figura 3.6 Andamento TEA femminile del Marocco dal 2015 al 2020. Fonte: GEM

3.3.5. Analisi degli effetti delle misure di incentivazione dell'imprenditoria femminile: una comparazione tra i due paesi

Per quanto riguarda le iniziative realizzate in Brasile negli ultimi due anni, non hanno ancora avuto effetti significativi sulla nascita di nuove imprese, bensì si manifesteranno, eventualmente, nei prossimi anni. È stato mostrato, in precedenza, che le principali iniziative a supporto delle donne brasiliane si sono concentrate nel periodo tra il 2007 ed il 2011 (Figura 3.7), con un poderoso intervento governativo per migliorare la condizione femminile in tutti i campi. È stato dimostrato che alcuni di questi interventi abbiano avuto effetti positivi, come il Rio Program, che, difatti, è stato esteso in altri stati del Brasile. Ciò potrebbe aver portato ad un **incremento del TEA dell'8,1% dal 2012 al 2020**.

Per quanto riguarda la scelta di diventare imprenditrice per necessità, questa è andata ad aumentare, rispetto al 2014 - vi è sicuramente l'effetto della crisi – infatti, vi è stato un aumento anche per quanto riguarda il TEA maschile, tuttavia il gap tra le imprenditrici e gli imprenditori per necessità è sempre stato abbastanza ampio, nonostante nell'ultimo anno le ragioni per intraprendere un'attività sono state simili e abbia prevalso il bisogno di guadagnarsi da vivere (Figura 3.8). Un problema non considerato in maniera specifica dalle misure qui evidenziate, è la scarsa impronta internazionale delle imprenditrici, infatti vi sono pochissime testimonianze di export femminile (GEM). Inoltre, resta il problema, grave, della violenza, che influisce sull'imprenditorialità femminile; esso è stato affrontato dal governo con alcune iniziative come il “Patto nazionale per affrontare la violenza contro le donne”, ma i dati restano allarmanti: le morti violente sono diminuite del 10,8%, a livello nazionale, nel 2018, ma i casi di femminicidio sono aumentati del **4%** nello stesso periodo. Sono aumentate anche le cifre relative a stupri e violenze domestiche.³¹

Infine, da quanto emerge dall'ultimo report sull'imprenditoria femminile, come sostenuto in precedenza, le donne sono tre volte meno propense degli uomini a considerare la carriera imprenditoriale come una buona scelta lavorativa, pertanto, finora, non vi è stata un'efficace formazione in merito alla cultura d'impresa, nonostante il TEA del Brasile sia alto ed il gap tra uomini e donne sia inferiore rispetto al Marocco.

³¹ 2019 Annual Brazilian Public Security report, redatto annualmente dal Brazilian Public Security Forum (FBSP).

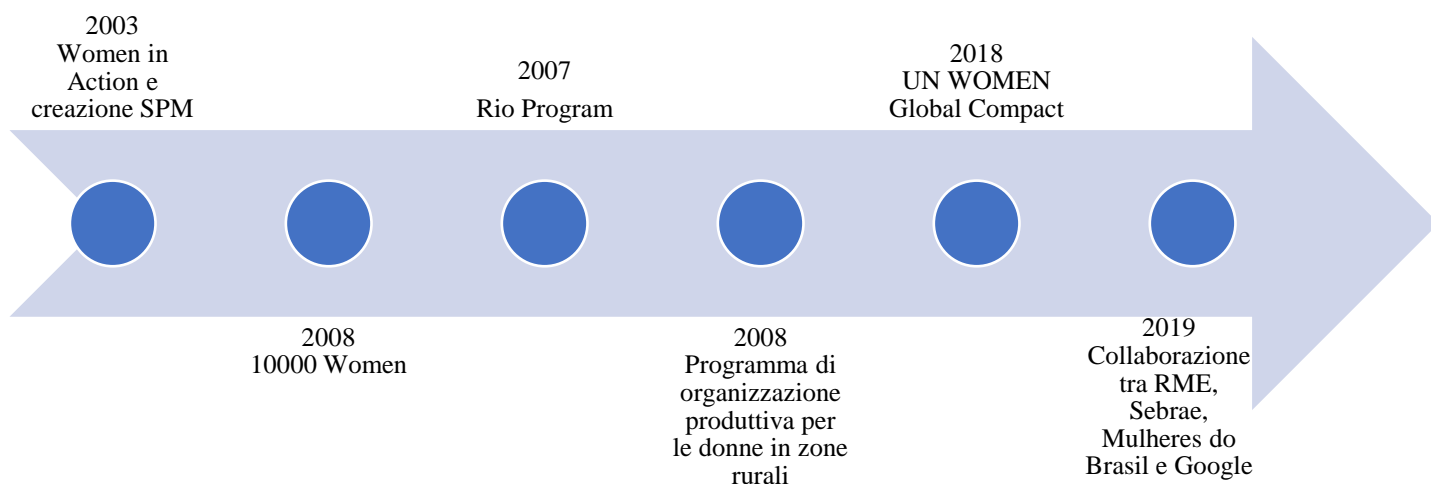


Figura 3.7 Principali misure adottate, in Brasile, per incentivare l'emancipazione e l'imprenditoria femminile

		TEA (%)	Female TEA (%)
2019/20	To make a difference	51.4	53.2
	To build great wealth	36.9	31.8
	To continue family tradition	26.6	24.4
	To earn a living	88.4	90.8

Figura 3.8 Motivazioni per intraprendere un'attività imprenditoriale in Brasile. Fonte: GEM

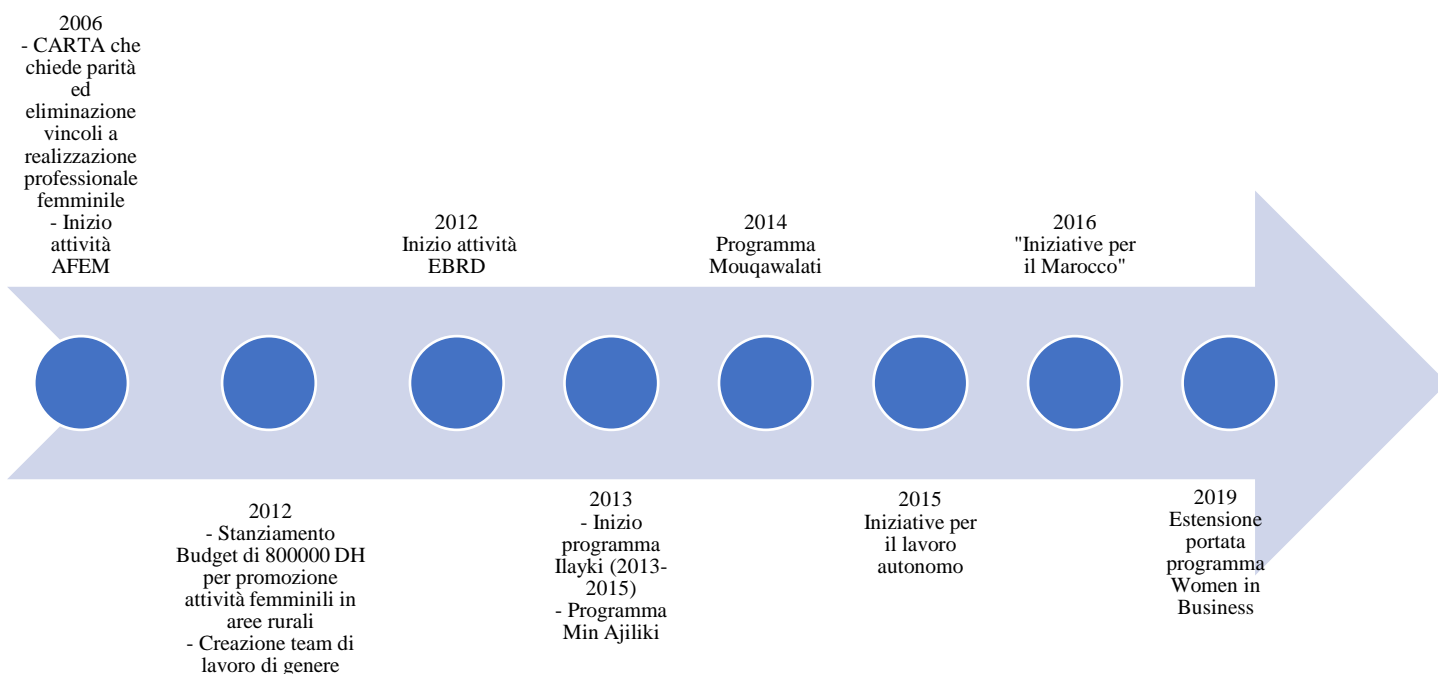


Figura 3.9 Principali misure adottate, in Marocco, per incentivare l'emancipazione e l'imprenditoria femminile

In Marocco, vi è un problema insito nella società e **probabilmente le misure attuate per incentivare l'imprenditoria sono state efficaci** (vi è stato comunque un incremento del 5% in cinque anni) **ma non in maniera sufficiente** al fine di rendere la società più inclusiva; le barriere permangono, sebbene siano stati fatti molti passi avanti, infatti vi è stata negli ultimi anni una percentuale alta di donne che ha scelto la carriera imprenditoriale per opportunità e non per necessità.

Una misura è stata, però, senza dubbio efficace: la Legge che introduce la figura dell'”autoimprenditore”, infatti, questa misura, introdotta nel 2015, ha portato ad un aumento di circa **12500** imprese femminili alla fine del 2016, un dato incoraggiante.

Tuttavia, secondo l'ultimo report (2019/2020), il Marocco si è classificato primo paese al mondo per la scelta di intraprendere un'attività imprenditoriale per guadagnarsi da vivere, con 93.3% del TEA totale e 94.5% di quello femminile ([Figura 3.10](#)).

Infatti, tra gli imprenditori motivati dall'opportunità, una parte di questi cercano di migliorare la propria situazione, sia attraverso una maggiore indipendenza o attraverso l'aumento del reddito (rispetto al mantenimento del reddito stesso). Il GEM chiama questa tipologia di imprenditori *improvement-driven opportunity (IDO) entrepreneurs*. Per valutare la relativa prevalenza di imprenditori con opportunità di miglioramento rispetto a quelli motivati dalla necessità, il GEM ha creato il *Motivational Index*. Nel 2018/2019 questo numero, in Marocco, era pari a 1.3, classificando il paese al 38° posto su 48 presi in esame da questa classifica. Sembrerebbe dunque che l'opportunità sia comunque supportata da un'esigenza prettamente economica e meno da una volontà di fare la differenza, così come in Brasile. Infatti, è interessante notare che anche in quest'ultimo paese, il punteggio sia stato il medesimo e che si trovi alla stessa posizione del Marocco.

Ciò risulta particolarmente significativo in quanto accomuna i due paesi sotto un aspetto: la difficoltà per le donne di trovare un impiego a causa di numerosi fattori, tra cui la discriminazione dal punto di vista sociale, l'onere, quasi esclusivamente a carico femminile, della cura della casa e della famiglia, la disparità salariale. Infatti, in entrambi i paesi il tasso di disoccupazione femminile è alto: nel 2019 in Marocco era pari a 10,42% e in Brasile 14,04%³². La scelta imprenditoriale diventa pertanto l'ultima possibile per poter sopravvivere. Sicuramente, la possibilità di fare impresa è stata agevolata, negli ultimi anni, dai governi e da altre associazioni, ad esempio AFEM in Marocco e RME in Brasile, ma la maggior parte delle iniziative restano circoscritte ad una percentuale di donne ridotta, in quanto molte hanno difficoltà ad accedervi, ad esempio in Marocco il 90% delle donne residenti nelle aree rurali sono analfabete, quindi iniziative di supporto all'imprenditoria non sono efficaci in questo senso, in quanto manca la conoscenza di base necessaria per poter intraprendere un'attività. Se queste percentuali non sono ridotte, il gap resterà sempre elevato e nel lungo termine le imprese femminili, se non create con il giusto spirito imprenditoriale, non è detto avranno risultati soddisfacenti, in entrambi gli stati.

Quale conferma di questa considerazione, in Brasile, ad esempio, si può notare che l'equilibrio tra i sessi (tenendo conto del gap non molto forte per quanto riguarda il TEA) diminuisca quando si

³² World Bank, 2019

analizzano i tassi specifici di imprenditorialità consolidata. Nel 2018 il gender gap per quanto riguarda le imprese consolidate è stato del **6,1%**, mentre per il TEA solo dell'1,2% (GEM). In Marocco, come si può vedere dalla [Figura 3.11](#), La percentuale di donne, in questo caso proprietarie di LLC, quindi solo una parte delle imprese totali, resta al di sotto del 20%, nonostante un miglioramento. Nonostante le numerose iniziative per incoraggiare l'imprenditoria femminile, questo non si tramuta ancora nel successo e nella maturità delle imprese.

2019/20		TEA (%)	Female TEA (%)
	To make a difference	21.8	21.4
	To build great wealth	69.8	64.3
	To continue family tradition	33.1	35.0
	To earn a living	93.3	94.5

Figura 3.10 Motivazioni per intraprendere un'attività imprenditoriale in Marocco. Fonte: GEM

Owners of new LLCs in Morocco			
Year	Number of female business owners	Number of male business owners	Total number of business owners
2014	7.504	40.582	48.086
2015	8.618	43.438	52.056
2016	10.306	50.219	60.525
2017	7.896	34.739	42.635
2018	11.225	56.003	67.228

Figura 3.11 Numero di proprietari di LLC in Marocco dal 2014 al 2018. Fonte: World Bank

In sintesi, aver iniziato a dare maggiori opportunità alle donne da più anni è uno dei motivi principali per cui il TEA femminile del Brasile è superiore di diversi punti percentuali rispetto a quello del Marocco, tuttavia andando ad analizzare più nello specifico le dinamiche interne ad entrambi i paesi,

si riscontrano molti elementi comuni, in primo luogo nelle motivazioni che spingono le imprenditrici ad iniziare le proprie attività. Quindi, seppur con alcune differenze, le misure da adottare devono rispondere ai medesimi problemi. Nel prossimo paragrafo verranno espone alcune possibili soluzioni.

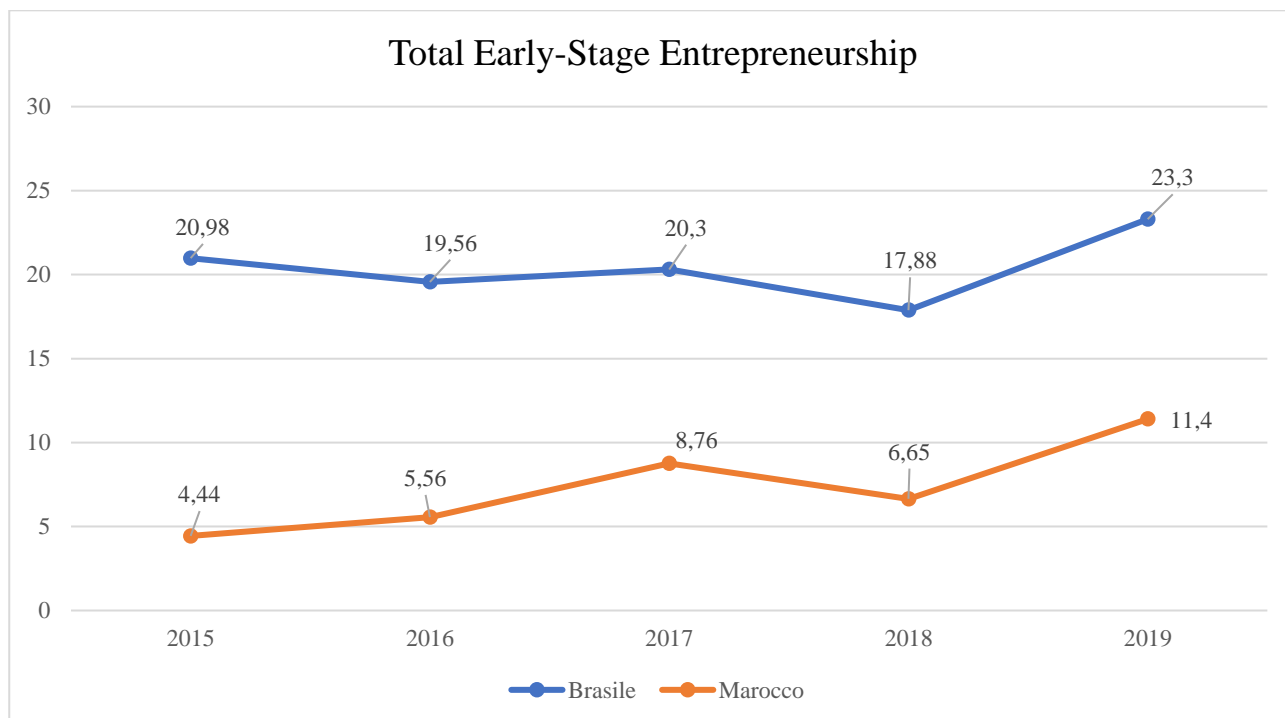


Figura 3.12 Andamento TEA Brasile e Marocco 2015-2019. Fonte: GEM/World Bank

3.4. Conclusioni e implicazioni di policy

Avendo analizzato il contesto imprenditoriale femminile, e non solo, di entrambi i paesi, si possono trarre alcune conclusioni.

In primo luogo, si può affermare quasi con certezza che i due paesi presi in esame in questo studio abbiano alcuni tratti in comune, nonostante le molte differenze. Ciò rende alcune misure, o meglio, alcune tipologie di esse, valide per entrambi. In primo luogo, vi è il problema relativo all'istruzione, in quanto una maggiore istruzione coincide, nella maggior parte dei casi, con una scelta imprenditoriale più consapevole. Questo è comune ad entrambe le nazioni, sebbene con alcune differenze. In entrambe vi è stato un miglioramento, in particolare in Brasile, dove la probabilità che le donne abbiano un'educazione post-secondaria è superiore rispetto a quella maschile (34%³³), in Marocco, invece, il tasso di alfabetizzazione femminile è aumentato grazie ad una serie di misure più progressiste ed inclusive da parte del re Mohammed, si è passati infatti da un 27% nel 1999 ad un 63% nel 2016 (World Bank). C'è ancora però strada da fare, in entrambi i paesi: in Brasile, ad esempio, molte ragazze, circa il 32% di esse (OECD, 2015) non arrivano a frequentare la scuola

³³ OECD

secondaria perché abbandonano gli studi per aiutare la famiglia o vivono situazioni difficili o, ancora, si sposano molto giovani o sono coinvolte in giri di prostituzione. Vi sono quindi problemi insiti nella società che andrebbero risolti alla radice per fare in modo che la condizione femminile migliori e che, di conseguenza, le donne possano avere maggiori opportunità. In Marocco, invece, come spiegato nei paragrafi precedenti, vi è un forte gap tra aree rurali ed urbane, addirittura barriere linguistiche (contrapposizione tra berbero ed arabo) che rendono complicato l'accesso all'istruzione. In Marocco (al 2016) solo il 10% delle donne frequentava l'università, per fortuna questo numero è in crescita grazie anche alla costruzione di nuovi dormitori, che vanno ad ovviare al problema dei trasporti, spesso carenti.

Pertanto, è necessario che si investa ancora sulla formazione femminile al fine di garantire il diritto all'istruzione a tutte le donne e fare in modo che siano a conoscenza delle varie opportunità, ad esempio, in Brasile, sono ancora poche le donne che frequentano corsi di laurea nell'area STEM, sarebbe opportuno investire anche nel rendere le ragazze informate delle varie opzioni a loro disposizione, andando, inoltre, ad eliminare gli stereotipi secondo i quali alcuni settori siano maschili e altri femminili.

Pertanto, hanno dimostrato di essere efficaci misure quali "For You" in Marocco, con la messa a disposizione di risorse formative alle donne, e "10000 Women" in Brasile.

Tuttavia, investire sull'istruzione è necessario ma non sufficiente, è certamente pacifico sostenere che abbia un effetto positivo sull'imprenditoria, ma vi sono altri problemi interni ad entrambe le società, alla base di tutto, che inficiano l'inizio di una carriera imprenditoriale per le donne. Ad esempio, è opportuno ritenere efficaci misure finalizzate a rendere la società più sicura per le donne, in modo che esse non si sentano minacciate ed a rischio.

Infine, parlando del focus principale di questo lavoro, ovvero l'effetto sul TEA, per quanto riguarda il Marocco, vi è, tutt'ora, un gap notevole tra tasso di imprenditorialità nascente femminile e maschile, come sostenuto nei risultati, ciò mostra che, nonostante i progressi significativi fatti negli ultimi anni, l'imprenditoria femminile è ancora in fase embrionale e va supportata, in primo luogo, con misure sempre più progressiste per le donne, sebbene siano già stati fatti molti passi avanti (ad esempio con la Carta del 2006, Legge del Codice Commerciale n. 15.95 e altre iniziative realizzate dal Governo), concretamente non sempre le donne sono libere, in quanto la società permane fortemente patriarcale. Il codice fissa a 18 anni l'età minima per il matrimonio, ma permette ai giudici di concedere "esenzioni" per il matrimonio di ragazze minori tra i 15 e i 18 anni, su richiesta della loro famiglia.

Nel 2017, ad esempio, la situazione dei diritti umani in Marocco, è stata sotto osservazione da parte di organizzazioni internazionali. Nel 2018, sono state concesse 40.000 esenzioni, pari a quasi il 20% dei matrimoni registrati durante l'anno, con quello che il ministro della Giustizia Mohamed Aujjar ha

definito "un aumento allarmante". Si è manifestata la necessità di varare nuove riforme per tutelare i diritti delle donne, perché senza un'appropriata tutela viene meno anche la possibilità per le donne di intraprendere un'attività in proprio, autonomamente e in sicurezza.

Infine, in entrambi i paesi emerge una necessità: garantire impiego e parità di stipendio alle donne, l'imprenditoria, in Brasile, in Marocco e in tutti i paesi deve essere una scelta ponderata, basata su di un'opportunità di business concreta, per realizzare un obiettivo, non come ultima scelta dettata dalla necessità di guadagnarsi da vivere, considerando che le opportunità lavorative sono scarse o di difficile accesso per le donne. In Brasile, nonostante il tasso di scolarizzazione sia aumentato notevolmente, le difficoltà affrontate dalle donne nella ricerca di un lavoro sono notevoli, così come il *wage gap* è elevato (si stima che le donne guadagnino circa il 30% in meno³⁴), in Marocco la scelta dell'imprenditoria per opportunità è maggiore, anche se, come visto in precedenza, anche qui il *Motivational Index* resta basso e il gap con gli imprenditori uomini è ancora elevato. Iniziative finalizzate a garantire opportunità di lavoro per ridurre la disoccupazione e la povertà sono fondamentali. È, inoltre, cruciale garantire la possibilità di poter usufruire di strutture quali asili nido per i figli senza dover sostenere spese eccessive.³⁵ Una ricerca su alcuni paesi, tra cui il Brasile, ha dimostrato che le madri sono più propense a fare ricorso a strutture formali per l'assistenza all'infanzia e far parte della forza lavoro quando le opzioni sono low cost o non comportino spese.³⁶

Pertanto, risulta necessario intervenire a monte per offrir loro formazione in primis, ma anche la garanzia di poter accedere alle stesse opportunità degli uomini, eliminando vincoli legislativi e socioculturali.

È infine essenziale spingere sulla *cultura d'impresa*, in modo tale che possa essere una scelta consapevole e sulla creazione di network femminili, in modo tale che le potenziali imprenditrici possano ricevere supporto e assistenza anche al di fuori della cerchia familiare.

³⁴ OECD, 2016

³⁵ nel 2016, in Marocco, il costo medio di un nido privato era di circa 400 euro al mese, l'equivalente del salario medio di una giovane impiegata, mentre il salario minimo è inferiore a 250 EUR al mese. (World Bank)

³⁶ de Barros, R. P., et al. 2011. The Impact of Access to Free Childcare on Women's Labor Market Outcomes: Evidence from a Randomized Trial in Low-income Neighborhoods of Rio de Janeiro. Washington, DC: World Bank

CAPITOLO 4

Conclusione

Dopo aver analizzato i dati sull'imprenditoria femminile nei paesi in via di sviluppo, in particolar modo nei due paesi presi a campione, si possono trarre alcune conclusioni.

Come spiegato nel secondo capitolo, per molte donne la strada dell'imprenditoria è legata ad una difficoltà nel trovare un lavoro soddisfacente e che garantisca un equilibrio tra vita privata e lavorativa, tuttavia sono molti i problemi affrontati dalle donne che scelgono di intraprendere un'attività in proprio; essi sono dovuti a vari fattori e sono più evidenti nei paesi emergenti, dove la cultura sottostante resta ancora arretrata sotto alcuni aspetti.

Dall'analisi della letteratura è emerso anche un certo scetticismo in merito a molte misure prese per incentivare l'imprenditoria femminile; non del tutto infondato, in quanto i problemi persistono, nonostante il trend sia in miglioramento. Infatti, i dati sono sicuramente incoraggianti, come emerge dall'analisi, nel terzo capitolo, dei due paesi che sono stati presi in considerazione per l'analisi (Brasile e Marocco), i quali hanno visto un aumento significativo negli ultimi anni, ma la differenza con gli imprenditori uomini è ancora presente. Il *gender gap index* resta comunque notevole in entrambi i paesi.³⁷ Il miglioramento è senza dubbio dovuto a misure più espansive, ma non solo inerenti all'imprenditoria, bensì per quanto riguarda la condizione femminile in generale. Andando a migliorare la condizione della donna, in paesi dove è stata tenuta in scarsa considerazione per molti anni, andranno ad aumentare anche le possibilità che questa scelga di essere maggiormente indipendente tramite una propria attività. Per quanto riguarda i due paesi, vi sono molti elementi in comune, come un impegno nel sostenere l'imprenditoria, una lunga storia di accordi commerciali, un'affinità da un punto di vista politico, il forte impatto del settore agricolo in entrambi gli stati, la presenza di un alto tasso di disoccupazione (soprattutto femminile³⁸) ma allo stesso tempo una crescita del PIL ed un basso tasso di inflazione (in Brasile vi è stato un miglioramento dopo il 2017, con una riduzione di più di 5 punti percentuali nel 2019 rispetto al 2015³⁹, mentre in Marocco, negli ultimi anni, è sempre stata stabile sotto il 2%⁴⁰). Tuttavia, non vi è un forte legame culturale, che andrebbe incentivato ad esempio, attivando programmi di scambio tra i due paesi, all'interno di un ampio programma di cooperazione in vari settori.

³⁷ Countryeconomy.com

³⁸ World Bank, 2019

³⁹ Plecher H., 2020 (statista.com)

⁴⁰ World Bank

In relazione ai limiti di questo studio, questo lavoro di tesi analizza le misure di incentivazione adottate in due paesi in via di sviluppo e l'andamento del TEA in questi negli ultimi anni. Tuttavia, non effettua un'indagine in prospettiva partendo dalle misure poste in essere negli ultimi anni al fine di analizzare il trend futuro del TEA e in particolare di quello femminile. Si stima una crescita del numero di imprese a causa della pandemia (quindi un maggior numero di imprenditori per opportunità), ma senza analizzare nello specifico l'andamento e la composizione di questi. Inoltre, viene effettuata un'indagine sulle imprese femminili in generale, senza una distinzione tra micro, piccole e medie e grandi imprese e senza distinzione per età (un altro elemento di cui tiene conto il Global Entrepreneurship Monitor nelle proprie indagini). Infine, non si tiene conto dell'andamento nel tempo delle imprese, però ciò è dovuto ad un focus sulle imprese nate negli ultimi anni, quindi sarebbe stato difficile valutarlo.

I futuri studi sul tema potrebbero approfondire le medesime dinamiche analizzando anche altri paesi, per avere un campione più ampio ed ottenere, pertanto, risultati più significativi e verificare se ciò che viene riscontrato qui risulti confermato anche in altri stati, magari, con contesti socioculturali diversi. Per quanto riguarda Brasile e Marocco, nello specifico, il nuovo governo brasiliano sembra avere un rinnovato interesse per un partenariato bilaterale tra i due stati⁴¹, pertanto sarebbe interessante approfondire le future evoluzioni di questo rapporto anche in termini di accordi per incentivare l'imprenditoria o la condizione femminile in generale.

Sarebbe interessante anche valutare come altri elementi, qui solo citati, impattino sulla creazione di nuove imprese, come ad esempio la nascita di nuovi network maggiormente inclusivi o si potrebbe, ancora, analizzare l'internazionalizzazione delle imprese femminili nei paesi in via di sviluppo.

Si tratta, in definitiva, di un tema che può essere ulteriormente approfondito, in quanto vi sono molteplici aspetti di esso ancora non affrontati dalla letteratura.

⁴¹ Policy Center for the New South, 2019

Bibliografia

- Ahammad, I., & Moudud-UI- Huq. (2013). Women Entrepreneurship Development in Bangladesh Challenges and Prospects. *International Journal of Innovative Research & Development*, 2(7), 41–48.
- Ahl, H. (2004). The Scientific Reproduction of Gender Inequality. In *Copenhagen Business School Press*.
- Amorós, J. & Bosma, N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report.
- Bosma, N., Acs, Z., Autio, E. & Coduras, A. & Levie, J. (2010). Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., Levie, J. D., Babson College, Babson Park, MA, US (Funder), & London Business School, London, UK (Funder) (2008). Global Entrepreneurship Monitor 2007.
- Bosma, N.S. and Levie, J. (2010). Global Entrepreneurship Monitor 2009, Executive Report, Babson Park, MA, USA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Reykjavík, Iceland: Háskólinn Reykjavík University, London, UK: Global Entrepreneurship Research Association.
- Bosma, N., Professor Hill, S., Ionescu-Somers, A., Professor Kelley, D., Professor Levie, J., & Tamawa, A (2020). «Global Entrepreneurship Monitor» 2019/2020 Global Report. In *Global Entrepreneurship Research Association, London Business School*.
- Caliendo, M., Fossen, F. M., Kritikos, A., & Wetter, M. (2015). The gender gap in entrepreneurship: Not just a matter of personality. *CESifo Economic Studies*, 61(1), 202–238.
- Church, M. (2015). "Brazilian Women Entrepreneurs: Exploring Strategies for Building Sustainable Business Organizations". *Walden Dissertations and Doctoral Studies*. 1402.
- Cirera, X., & Qasim, Q. (2014). Supporting growth-oriented women entrepreneurs: A review of the evidence and key challenges. *The World Bank*, No 92210(5), 1–20.
- Cuberes, D. & Teignier, M. (2014). GENDER INEQUALITY AND ECONOMIC GROWTH: A CRITICAL REVIEW. *J. Int. Dev.*, 26: 260-276. doi:10.1002/jid.2983
- Da Silveira Leite, E. (2015). Entrepreneurship Education for Women in Brazil — Challenges and

Limits, Entrepreneurship Education and Training, Jose C. Sanchez-Garcia, *IntechOpen*, DOI: 10.5772/59038.

De Vita, L., Mari, M. & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451–460. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.emj.2013.07.009>

Elam A., Brush C., Greene P., Baumer B., Dean M., Heavlow R., Babson College, Smith College, and the Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2019). GEM 2018/2019 WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP REPORT. *Global Entrepreneurship Research Association, London Business School*.

El Ouazzani Ech Chahdi, K. (2018). La dynamique entrepreneuriale au Maroc en 2017 - Rapport GEM Morocco 2017.

European Commission (2014). Evaluation on Policy: Promotion of Women Innovators and Entrepreneurship

De Souza Silveira Greco, S. [et al.] (2019). Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil 2018. Curitiba: IBQP. ISBN 978-85-87446-28-2

Global Entrepreneurship Monitor: GEM-MENA Regional Report 2009 (Middle East and North Africa) (2010). *International Development Research Centre with contributions from Palestine Economic Policy Research Institute (MAS)*

Gukovas, R.M., Muller, M., Pereira, A.C., & Reimao, M.E. (2016). A snapshot of gender in Brazil today: institutions, outcomes, and a closer look at racial and geographic differences.

Guled, N. S., & Kaplan, B. (2018). Factors Influencing Women Entrepreneurs' Business Success in Somalia. *Research in Business and Management*, 5(1), 13.

Guzman, J., & Kacperczyk, A. (Olenka). (2019). Gender gap in entrepreneurship. *Research Policy*, 48(7), 1666–1680.

Hallward-Driemeier, M. (2013). Enterprising Women: Expanding Economic Opportunities in Africa. Africa Development Forum series. Washington, DC: *World Bank*. doi:10.1596/978-0-8213-9703-9. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0

Hay, M., Cox, L., Reynolds, P., Autio, E. & Bygrave, W. (2002). Global Entrepreneurship Monitor

(Gem) 2002 Executive Report.

Holland, N. (2014). "Cultural and Socio-Economic Experiences of Female Entrepreneurs in Brazil and the United States: An Exploratorial and Empirical Analysis," *Journal of Women's Entrepreneurship and Education, Institute of Economic Sciences*, 2(1), 3-37.

Hundera, M., Duysters, G., Naudé, W. and Dijkhuizen, J. (2019). "How do female entrepreneurs in developing countries cope with role conflict?", *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, Vol. 11 No. 2, pp. 120-145. <https://doi.org/10.1108/IJGE-12-2018-0138>

Jamali, D. (2009). Constraints and opportunities facing women entrepreneurs in developing countries: A relational perspective. *Gender in Management: An International Journal*, 24(4), 232–251.

Kelley, D.J. (2017). "Women's entrepreneurship 2016/2017 report", *GEM*, Washington, DC.

Kelley, D., Bosma, N. & Amorós, J. (2011). Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Executive Report 2010.

Kobeissi, N. (2010). Gender factors and female entrepreneurship: International evidence and policy implications. *Journal of International Entrepreneurship.*, 8(1), 1–35. <https://doi.org/10.1007/s10843-010-0045-y>

Ladge, J., Eddleston, K. A., & Sugiyama, K. (2019). Am I an entrepreneur? How imposter fears hinder women entrepreneurs' business growth. *Business Horizons*, 62(5), 615–624.

Mastercard (2019). Mastercard Index of Women Entrepreneurs 2019. Published online, <https://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2019/11/Mastercard-Index-of-Women-Entrepreneurs-2019.pdf>

Minniti, M., & Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across Countries? *The European Journal of Development Research*, 22(3), 277–293. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2010.17>

Moreno-Gavara, C., Jiménez-Zarco, A. & Alabi, S.A.O. (2019). Challenges and Opportunities for Women Entrepreneurs. In Moreno-Gavara C., Jiménez-Zarco, A. (eds) Sustainable Fashion. *Palgrave Studies of Entrepreneurship in Africa. Palgrave MacMillan, Cham.*

- Perez-Quintana, A., Hormiga, E., Carles Martori, J. & Madariaga, R. (2017). The influence of sex and gender-role orientation in the decision to become an entrepreneur. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*.
- Quiñones, P. (2016). Female Entrepreneurs: Adding a New Perspective To Economic Growth, 2074(May), 1-136
- Reynolds, P., Camp, M., Bygrave, W., Autio, E. & Hay, M. (2002). Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report. 10.13140/RG.2.1.2501.3286.
- Reynolds, P., Hay, M., Bygrave, W., Camp, M. & Autio, E. (2001). Global Entrepreneurship Monitor: 2000 Executive Report. 10.13140/RG.2.1.3549.9043.
- Reynolds, P., Bygrave, W.D., Autio, E. & others, a. (2004). Global Entrepreneurship Monitor 2003 Global Executive Report.
- Rico, Baldegger & Wild, Pascal & Alberton, Siegfried & Fredrik, Hacklin. (2017). Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017. 10.13140/RG.2.2.16068.42883.
- Sima, V., & Gheorghe, I. G. (2017). Women Entrepreneurship in Romania. *International Journal of Sustainable Economies Management*, 6(3), 26–34.
- Singer, S., Amorós, J. & Moska, D. (2015). Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report. 10.13140/RG.2.1.4191.1524.
- Shmiln, A. (2017). Female Entrepreneurs in Developing Countries: A Comparative with Developed Countries as Explorative Study. *Arabian Journal of Business and Management Review*, 7(5).
- Special Secretariat for Women's Policies President's Office Brazil. (2008) 41st Meeting of the Steering Committee of the Regional Conference on Women in Latin America and the Caribbean REPORT – QUITO CONSENSUS.
- Startiene, G., & Remeikiene, R. (2008). Gender gap in entrepreneurship. *Engineering economics*, 5(60), 95-103
- Tomos, F., Kumar, N., Clifton, N., & Hyams-Ssekasi, D. (Eds.). (2019). Women Entrepreneurs and Strategic Decision Making in the Global Economy (Vol. i).
- Vinícius De Freitas, M. (2017). "Brazil – Morocco: a Roadmap Ahead," Research papers & Policy

papers 1707, *Policy Center for the New South*.

Vossenbergh, S. (2013). Working Paper No. 2013 / 08 Women Entrepreneurship Promotion in Developing Countries: What explains the gender gap in entrepreneurship and how to close it?

Wale-Oshinowo, B., Leburu S., Yacoub, N., & Alexandre-Leclair, L. (2019). Case Studies from Africa in Moreno-Gavara C., Jiménez-Zarco, A. (eds) Sustainable Fashion. *Palgrave Studies of Entrepreneurship in Africa*. Palgrave MacMillan, Cham.

World Economic Forum (2020). Global Gender Gap Report 2020. Published online, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2020.pdf

Women's Economic Empowerment in the Changing World of Work. (2017) Report of the Kingdom of Morocco.

Xavier, S.R., Kelley, D., Herrington, M., Vorderwulbecke, A., (2013). Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012 Global Report.

Sitografia

www.bcg.com

www.econlib.org

www.explorepsychology.com

www.goldmansachs.com

www.hbr.org

<https://ideas4development.org/en/start-ups-women-morocco/>

www.ppv.datamark.com.br

www.researchgate.net

www.wiego.org

Ringraziamenti

Vorrei ringraziare tutte le persone che mi sono state accanto durante questo percorso e non solo.

Innanzitutto, ringrazio di cuore la mia relatrice, la professoressa Valentina Meliciani, per la sua professionalità, il suo costante supporto e la sua disponibilità durante tutto il periodo di stesura della tesi.

Ringrazio la LUISS Guido Carli per le grandi opportunità che mi ha offerto in questi due anni e i suoi docenti per la passione che mi hanno trasmesso per le discipline oggetto di studio.

Grazie ai miei genitori, senza i quali non sarei qui oggi. Grazie per tutti i sacrifici, per il tempo e le attenzioni donatemi, nonostante i vostri numerosi impegni. In molte occasioni non sono stata la figlia perfetta ma farò sempre di tutto per rendervi felici ed orgogliosi di me. A mio fratello, Lorenzo, al quale ho sempre voluto un bene incommensurabile, nonostante i numerosi litigi che proseguono da ormai quasi 21 anni.

Ai miei nonni, Assunta, Teresa e Gennaro, i quali, con la loro saggezza, mi hanno accompagnata in questi anni. A mio nonno Antonio, ovunque egli sia. Ai miei zii e ai miei cugini, presenza costante nella mia vita, grazie di esserci. Un ringraziamento speciale va a mia zia Teresa, che, per me, è sempre stata una seconda madre.

Ringrazio l'Università Federico II di Napoli per i tre anni trascorsi a Monte Sant'Angelo, dei quali porterò sempre un bel ricordo, e tutte le persone che hanno condiviso con me quel percorso. Ringrazio i professori del Convitto di Napoli, per avermi dato delle solide basi su cui costruire il mio futuro.

Ringrazio Rita, la quale mi ha fatto capire che, a volte, si può essere sorelle anche per scelta. Grazie per esserci sempre stata, in questi ben undici anni di amicizia, nonostante la distanza, che, per noi, è sempre stata solo un numero. Sarai sempre la migliore amica che potessi desiderare.

Grazie Matteo, migliore amico, compagno di banco, di aperitivi, di cene, di gossip. Ti voglio bene, sappi che su di me potrai sempre contare.

Ringrazio Flavio, con il quale condivido la passione per il buon vino, i gatti, Star Wars e una grande amicizia.

Ringrazio gli amici che ho ritrovato in questo bizzarro 2020: uno su tutti, Dario; Miriam, con la quale ho condiviso numerosi momenti di ordinaria follia al liceo. Emanuele, grazie per essere passato dall'essere semplicemente uno dei portieri del mio parco, ad uno dei miei più cari amici.

Grazie a Federico, mio amico “social”, con il quale ho condiviso tante piacevoli conversazioni su film e serie tv.

Grazie a tutte le persone che ho avuto modo di conoscere quest’anno. Ho condiviso, con tutti, tanti momenti indimenticabili. Caterina, mia compagna di avventure e di sventure, sono felice di avervi trovata; Ivan, Carmine, Michele, Enzo, Gennaro, Marianna, Mariano...sarebbe difficile nominare tutti ma ognuno di voi, in modi diversi, ha reso migliore quest’anno difficile.

Grazie a Viola, che, dal primo giorno, ha condiviso con me l’esperienza a Roma e tanti bellissimi momenti dentro e fuori l’università. Ringrazio tutti i miei “Amici di Roma”, siete stati preziosi, non sarebbe stato lo stesso senza di voi.

Ringrazio i miei amici dell’ERASMUS, in ogni parte del mondo, i quali hanno reso quei cinque mesi a Vienna l’esperienza più bella della mia vita, finora.

Mi preme ringraziare, inoltre, la Comunità di Sant’Egidio, nello specifico quella di Napoli, per essere molto più di un’associazione di volontariato; grazie ad essa ho conosciuto tante persone meravigliose. Grazie per avermi insegnato quanto sia bello dare senza ricevere.

Grazie a chi, pur non essendo più parte della mia vita, mi è stato accanto quando ne ho avuto bisogno, mi ha fatto crescere e mi ha resa quella che sono.

Infine, voglio dedicare questo lavoro a me stessa, per averci creduto sempre, nonostante i momenti di difficoltà, le insicurezze, la paura di non farcela. Mi auguro sia solo l’inizio.

Riassunto

Questo lavoro di tesi tratta dell'imprenditoria femminile nei paesi in via di sviluppo e, in particolare, dell'effetto delle misure di incentivazione sulle imprese nascenti in due paesi emergenti: Brasile e Marocco.

Nell'introduzione vi è un'indicazione su cosa si intenda per imprese femminili e una breve sinossi di ciò che verrà esposto nei capitoli successivi.

Il ruolo della donna nell'economia è ormai diventato un argomento di grande interesse, a tutti i livelli, perché è considerato una delle leve per dare solidità allo sviluppo economico; esso è diventato più equo ed efficiente, pienamente riconosciuto a livello internazionale dalle più importanti istituzioni economiche. La donna, però, nello specifico qui l'imprenditrice, è spesso vittima di discriminazioni e stereotipi che ne limitano le possibilità di carriera, come ad esempio situazioni di "glass ceiling", con la presenza di limiti, spesso non visibili nelle fasi iniziali del percorso lavorativo.

È importante analizzare l'andamento dell'imprenditoria femminile, poiché essa svolge un ruolo sostanziale nello sviluppo economico dei paesi. Nell'ultimo decennio, il Brasile, ad esempio, è stato testimone di un fenomeno economico straordinario in quanto il tasso di nuove iniziative avviate dalle donne è gradualmente aumentato. Nel 2010, il 45% degli imprenditori nella categoria dei microimprenditori individuali era costituito da donne, salendo al 46% nel 2012 (SEBRAE, 2012). Le donne rappresentano la metà della popolazione mondiale e svolgono la maggior parte del lavoro nel settore informale (Gokus, Ozdemiray, & Goksel, 2013). Poiché le donne si posizionano come attrici sostanziali dello sviluppo economico nazionale, la loro partecipazione come imprenditrici è particolarmente rilevante (De Vita, Mari, & Poggesi, 2014). Attraverso le loro attività imprenditoriali, le donne hanno creato un grande valore nelle società di tutto il mondo e hanno contribuito in modo significativo allo sviluppo delle economie dei loro Paesi (GEM, 2012). I ricercatori hanno dimostrato che le donne si dedicano alla libera impresa nella speranza di provvedere a loro stesse e alle loro famiglie e di raggiungere l'indipendenza finanziaria attraverso le proprie attività imprenditoriali (GEM, 2012).

Il secondo capitolo, invece, inizia con l'indicare le teorie sul gender gap in ambito imprenditoriale, partendo con le prime teorie in ambito imprenditoriale, le quali facevano esclusivamente riferimento all'imprenditore quale figura maschile (ad esempio la definizione "schumpeteriana" di imprenditore) per arrivare poi alle teorie femministe e alle teorie del riconoscimento dell'identità di genere da parte delle donne stesse, come la teoria dell'impostore, la tendenza di alcuni individui ad attribuire il proprio successo alla fortuna o a circostanze fortuite, piuttosto che alle proprie abilità o al proprio lavoro. Ciò capita frequentemente a donne di successo (Clance; Imes, 1978), mentre gli uomini tendono maggiormente a vedere i propri successi come qualcosa di innato, le donne tendono ad

attribuirli a circostanze esterne. Si passa, poi, all'interesse crescente della letteratura al ruolo delle donne imprenditrici nei paesi emergenti, dovuto alle maggiori opportunità di cui stanno beneficiando negli ultimi anni. Risulta importante supportare le imprenditrici nei paesi emergenti, non solo per emancipare le donne stesse ma anche per dare un maggiore impulso e ridurre la povertà nei paesi in via di sviluppo (Kreide, 2003; Yunus, 2007). Infatti, l'imprenditoria femminile è stata identificata quale propulsore dell'innovazione e della creazione di nuovi posti di lavoro (Orhan & Scott, 2001). Le barriere all'imprenditoria femminile possono, infatti, avere un impatto negativo sulla competitività, produttività e potenziale di crescita di una nazione (Bardasi et al., 2007). Inoltre, le donne in possesso di un'impresa possono essere considerate quali *role models* per altre donne, soprattutto di generazioni più giovani, per dare un esempio positivo e mostrare loro nuove opportunità di carriera. Incoraggiando potenziali imprenditrici ad iniziare un'attività, potrebbe esservi un più efficace, o addirittura più rapido, processo di transizione, attraverso l'aumento dell'innovatività e un maggiore sviluppo del settore privato.

Il capitolo continua con la descrizione delle determinanti e degli ostacoli affrontati dalle potenziali imprenditrici nei paesi in via di sviluppo. Le ragioni che spiegano le disparità di genere nelle attività imprenditoriali, da quanto emerge dagli studi in merito, sono molteplici, alcune sono comuni a tutti i paesi, altre sono peculiari di alcune realtà economiche. Tutti gli elementi che influenzano la scelta di diventare imprenditrice sono, una combinazione di numerose variabili, legate alla sfera individuale, al contesto esterno, ai processi organizzativi che mediano le opportunità di impiego in base alle abilità individuali ed alle circostanze del contesto.

In linea generale, comunque, la ragione scatenante risulta essere la volontà di diventare più indipendenti. Altre motivazioni sono il desiderio di prendere un'idea e trasformarla in un business di successo, o, ancora, avere una maggiore libertà e flessibilità o a seguito di discriminazioni sul posto di lavoro. (Buttner & Moore, 1997). Un'altra ragione piuttosto comune è la volontà di fare una differenza nel mondo (GEM, 2020). Vi sono, pertanto, numerosi fattori di spinta e di resistenza che portano o meno, una donna, a diventare imprenditrice. A questo proposito, viene indicata la differenza tra imprenditori per necessità e per opportunità, un tema ricorrente all'interno di questo lavoro. La scelta imprenditoriale per opportunità riguarda quelle imprenditrici che iniziano la propria attività per la volontà di essere maggiormente indipendenti, perché avevano la possibilità economica e hanno trovato una buona opportunità di business, o per mettere in pratica la propria professione o sviluppare le possibilità di carriera (quindi guidate dai cosiddetti fattori "pull"). Le imprenditrici per necessità, invece, sono coloro le quali hanno dato inizio al proprio business perché non riuscivano a trovare un lavoro ben pagato o adatto alle proprie necessità e, pertanto, necessitavano di una fonte di reddito (le donne imprenditrici, in questo caso sono guidate da fattori definiti di tipo "push"). Nei paesi in via di

sviluppo, i fattori tenuti in considerazione sono prettamente questi ultimi: la strada dell'imprenditoria è molto spesso una scelta quasi "obbligata", "di sopravvivenza"; è stato infatti dimostrato che uno dei motivi principali per l'inizio di un'attività in questi paesi è soddisfare bisogni economici di base.

Gli ostacoli, invece, affrontati dalle donne in paesi emergenti sono riconducibili principalmente a problemi insiti nella società: limiti legali, stereotipi, mancanza di supporto da parte della famiglia; altri problemi riscontrati quando si vuole intraprendere la propria attività di business sono problemi relativi all'istruzione (il livello di educazione tra le donne nei paesi in via di sviluppo risulta essere basso, soprattutto nelle aree rurali), difficoltà di accesso al credito, rischio di subire violenza, problemi burocratici, problemi relativi al contesto politico. Nei paesi in cui i tassi di emancipazione femminile sono più alti, le imprenditrici hanno anche una maggiore protezione dal punto di vista legale, eguale accesso all'educazione, al lavoro e alle decisioni riguardanti la gestione della famiglia (Hosken, 1994). Fortunatamente, anche in paesi in via di sviluppo si inizia a vedere un'apertura sotto questo punto di vista. Si passa, infine, all'approccio della letteratura alle misure di incentivazione all'imprenditoria femminile. Questo tema non è stato ancora pienamente sviluppato ma gli approcci sono prevalentemente critici. Per quanto riguarda l'imprenditoria femminile, infatti, un problema è rappresentato dal vasto numero di definizioni su di essa e ciò può causare problemi di compatibilità tra i set di dati a disposizione. Un ulteriore problema per quanto concerne l'imprenditoria femminile, secondo gli studiosi, è che l'approccio seguito, di solito, copre vari tipi di business, non si effettua, come sarebbe opportuno, una segmentazione in base al tipo di azienda. Inoltre, si ritiene che non necessariamente insegnando pratiche manageriali si diventi buoni imprenditori, secondo alcuni esperti sarebbe più opportuno potenziare le skills possedute.

Nel terzo capitolo si tratta dell'andamento del *Total Early-Stage Entrepreneurship rate* in due paesi, presi a riferimento: Brasile e Marocco. I due paesi scelti hanno avuto una lunga storia di scambi commerciali, ma la letteratura non ha approfondito il tema dell'imprenditoria nell'ambito del confronto tra questi. Nella parte iniziale del capitolo viene appunto spiegato il motivo della scelta dei due paesi, lontani geograficamente ma accomunati, principalmente, come sostenuto in precedenza, da una lunga storia di accordi commerciali (risalente al XVI secolo), ma anche da una comune crescita dell'ambiente imprenditoriale, sebbene l'imprenditoria femminile in Marocco abbia iniziato a svilupparsi più tardi, grazie ad una serie di misure più progressiste realizzate negli ultimi anni. Infatti, la cultura maschilista insita nella società marocchina è stata all'origine di diversi problemi socioculturali delle donne imprenditrici.

Dopo aver indicato alcuni dati sull'evoluzione del TEA e sul contesto imprenditoriale, in particolare femminile, dei due paesi presi in esame in questa analisi, l'ipotesi formulata è la seguente:

Misure a supporto dell'imprenditoria femminile, a vari livelli, portano ad un aumento delle imprese femminili emergenti e di conseguenza del TEA. Quindi, in corrispondenza di un aumento degli incentivi all'imprenditoria femminile dovrebbe anche aumentare il tasso di imprenditoria femminile nascente negli anni immediatamente successivi. Alle misure a supporto dell'imprenditoria si tendono ad equiparare anche le misure indirette, ovvero, misure finalizzate a ridurre il gender gap in vari ambiti, che, inevitabilmente, si ripercuotono sulle scelte di carriera. Inoltre, ci si chiede anche se alcune misure possano essere più efficaci di altre, tenendo conto delle caratteristiche dei paesi che sono analizzati in questo lavoro (quindi eventuali differenze dal punto di vista dell'applicabilità delle misure e della loro effettiva efficacia) e della distribuzione tra imprenditoria per necessità e per opportunità.

La banca dati utilizzata ai fini dell'analisi è quella del **Global Entrepreneurship Monitor**, che, da molti anni, monitora l'andamento dell'imprenditoria in più di 50 nazioni del mondo. Vi sono anche report specifici, ad esempio per quanto riguarda l'imprenditoria femminile o relativi soltanto ad alcuni paesi o aree geografiche. Nello specifico, sono stati estrapolati i dati relativi al tasso di Total Early-Stage Entrepreneurship femminile (confrontati poi con quello complessivo) e quelli relativi al numero di imprese femminili nascenti per necessità o per opportunità. In particolare, il TEA femminile per necessità viene confrontato anche con il corrispettivo maschile, riscontrando che il numero di donne che sceglie la carriera imprenditoriale per questo motivo tende sempre ad essere maggiore.

Successivamente, vengono enumerate e spiegate le varie iniziative in entrambi i paesi, in particolare negli ultimi anni, sia le misure dirette – ad esempio incubatori di imprese -, sia quelle indirette, cioè misure orientate a migliorare la condizione femminile e che, di conseguenza, possano portare più donne a scegliere la carriera imprenditoriale (ad esempio supporto dal punto di vista educativo) si osserva l'andamento del TEA femminile negli ultimi anni per valutare se le sopracitate misure abbiano avuto qualche effetto e quali, in particolare, possano essere più efficaci anche in un'ottica futura, considerando il contesto specifico di entrambi i paesi. Citandone alcune, in Brasile un'iniziativa particolarmente significativa è stata rappresentata dal *Rio Program*, il quale ha dato la possibilità di compiere un passo importante verso il rafforzamento delle azioni volte a promuovere l'autonomia economica e finanziaria delle donne. Queste azioni infondono uno spirito imprenditoriale ed aumentano le possibilità di accesso delle donne al credito e alla commercializzazione dei loro prodotti. L'obiettivo principale del programma è stato quello di portare un cambiamento significativo nell'interrelazione tra i progetti di sviluppo locale ed i fattori di vulnerabilità che influenzano la vita delle donne in generale e delle donne povere ed estremamente povere, in particolare nel rispetto dell'ambiente produttivo, dell'autonomia economica e finanziaria e della loro posizione sul mercato del lavoro. I risultati ottenuti dal programma sono stati positivi, tanto che esso è stato esteso anche

in altri stati rispetto a quelli inizialmente selezionati. In Marocco, invece, una misura molto significativa è stata la legge che, nel 2015, ha introdotto la cosiddetta *self entrepreneurship*. È stato, in questo modo, permesso agli *auto-imprenditori* di beneficiare di un sistema fiscale speciale, di sicurezza sociale e copertura sanitaria. Lo scopo di questa legge è di sostenere l'iniziativa individuale e l'imprenditorialità, per facilitare l'accesso dei giovani al mercato del lavoro, e per incoraggiare il settore informale ad integrarsi con il tessuto economico per poter beneficiare di vantaggi legali, sociali e fiscali ed accedere ai fondi disponibili. L'*autoimprenditore* è caratterizzato da un sistema giuridico e fiscale semplificato, che incoraggia senza dubbio il lavoro autonomo. Le sue procedure rendono possibile svolgere facilmente attività professionali, ridurre i costi associati alla creazione di singole società, e garantire un'adeguata copertura sociale per i beneficiari. È inoltre dotato della possibilità di localizzare l'attività a casa, il che contribuisce a motivare le donne a entrare nel sistema dell'autoimprenditoria. L'emancipazione femminile da un punto di vista economico è uno degli obiettivi fondamentali, in quanto questo sistema promuove l'imprenditorialità e sostiene la creazione di imprese femminili. Importante è stata anche la creazione di cooperative femminili. Le agenzie di sviluppo indicano che il Marocco ha fatto un significativo miglioramento della parità tra i sessi anche se molto resta ancora da fare. L'iscrizione a scuola delle ragazze e dei ragazzi è quasi uguale, con conseguente miglioramento dell'alfabetizzazione, anche se questo non si è ancora tradotto in un aumento della partecipazione alla forza lavoro delle donne.

Viene poi effettuata una comparazione tra i due paesi e la conclusione a cui si giunge è che le misure attuate siano state senza dubbio necessarie ma non sufficienti, in quanto permane un gap notevole tra tasso di imprenditorialità nascente femminile e maschile (coì come il tasso di disoccupazione femminile risulta superiore a quello complessivo) e, inoltre, si riscontra che i due paesi abbiano un contesto imprenditoriale molto simile, il motivo principale per cui l'imprenditoria femminile, in Marocco, è più arretrata è perché le opportunità di fare carriera sono state fornite, alle donne, con più anni di ritardo.

Alla fine del capitolo, sono indicate le conclusioni e le implicazioni di policy con alcune possibili soluzioni per migliorare la situazione delle donne imprenditrici. L'obiettivo principale, in entrambi i paesi, deve essere il seguente: garantire impiego e parità di stipendio alle donne l'imprenditoria, in Brasile, in Marocco e in tutti i paesi deve essere una scelta ponderata, basata su di un'opportunità di business concreta, finalizzata a realizzare un obiettivo, non come ultima scelta dettata dalla necessità di guadagnarsi da vivere. Di conseguenza, iniziative finalizzate a garantire opportunità di lavoro per ridurre la disoccupazione e la povertà sono fondamentali. Inoltre, è necessario spingere sulla *cultura d'impresa*, in modo tale che l'imprenditoria possa essere una scelta consapevole e sulla creazione di

network femminili, in modo tale che le potenziali imprenditrici possano ricevere supporto e assistenza anche al di fuori della cerchia familiare, spesso addirittura dissuasiva.

Nella conclusione si tirano le somme, asserendo che lo studio potrebbe essere ulteriormente approfondito, poiché il tema dell'imprenditoria femminile nei paesi in via di sviluppo è in costante evoluzione. Questo lavoro di tesi ha indagato solo alcune componenti dell'imprenditoria femminile, in determinati paesi, ma lascia aperti molti spunti di ricerca, ad esempio si potrebbe valutare come altri elementi, qui solo citati, impattino sulla creazione di nuove imprese, come ad esempio la nascita di nuovi network maggiormente inclusivi o si potrebbe, ancora, analizzare l'internazionalizzazione delle imprese femminili nei paesi in via di sviluppo.

