



UNIONE EUROPEA
Fondo Sociale Europeo
Ufficio Centrale O.F.P.L.



Ministero del Lavoro e
delle Politiche Sociali

Linee Guida per il sostegno e il rafforzamento dell'impresitoria immigrata

dicembre 2003

Progetto "Forum regionale delle imprese di immigrati"
*Regione Lazio – Programma operativo regionale FSE 2000-2006 – Misura B1, Obiettivo 3
(determinazione n. 1154, 26/11/2001, Cod Ente 3162 Cod Prog. 3699)*



Regione Lazio
Dipartimento Scuola, Formazione e
Politiche per il Lavoro



Nota redazionale

Il documento “Linee guida per il sostegno e la valorizzazione dell’imprenditoria immigrata” è stato elaborato sulla base delle attività svolte dal **Forum regionale sull’imprenditorialità immigrata**, costituito nell’ambito del progetto realizzato dal CERFE e finanziato dalla Regione Lazio, nel quadro del Programma operativo regionale del FSE 2000-2006 – Misura B1, Obiettivo 3 (delibera n. 1154, 26/11/2001).

Per la realizzazione del progetto il CERFE si è avvalso di un partenariato, che si è ampliato in corso d’opera e che ha visto il coinvolgimento di diversi attori a vario titolo interessati al sostegno all’imprenditoria immigrata: Agenzia Chances di Roma; Ambimed Technologies, impresa operante nel settore dei servizi sanitari e della telemedicina; Arci regionale Lazio; Caritas diocesana di Roma; Cescot nazionale – Centro Sviluppo Commercio, Turismo e Terziario, ente di formazione della Confesercenti; CNA – Confederazione Nazionale dell’Artigianato – Regione Lazio; Commissione Pari Opportunità dell’ENEL; COSIS – Compagnia per lo Sviluppo dell’Impresa Sociale; Euroservice, impresa operante nel settore del turismo; Federlazio-Confidi; ICE – Istituto per il Commercio Estero; Lega Nazionale delle Cooperative – Settore Servizi e Turismo; Confcooperative – Federsolidarietà del Lazio; FIVOL – Fondazione Italiana del Volontariato; Forum del Terzo settore del Lazio; Ministero per le Pari Opportunità; Seniores Italia – Partner per lo sviluppo; Sviluppo Italia – Area Impresa Sociale; Star Bene Assieme, impresa operante nel settore dei servizi alla famiglia; Progetto Ragnatela – Sportello Minerva).

Il documento è stato redatto da Emanuela Mastropietro, socio-economista, e da Claudia Colonnello, sociologa formatrice, direttore del progetto, a conclusione di un seminario di studi finali che si è avvalso della consulenza di Giancarlo Quaranta, senior consultant.

INDICE

CAPITOLO 1	
IL FORUM: UNA VISIONE DI INSIEME	5
1. Perché sostenere e conoscere l'imprenditoria immigrata	6
2. Il progetto del CERFE	9
CAPITOLO 2	
L'IDENTITÀ DELL'IMPRENDITORIA IMMIGRATA	17
1. Le dimensioni del fenomeno	18
2. Elementi di identità immediata dell'imprenditoria immigrata	24
3. Gli elementi di identità derivata da altri attori	26
4. L'imprenditoria immigrata tra differenze e somiglianze con la piccola impresa in generale	33
5. La scarsa visibilità come tratto caratteristico del <i>modus operandi</i> dell'imprenditoria immigrata	34
6. Caratteri generali dell'identità dell'imprenditoria immigrata	35
7. I fabbisogni dell'imprenditoria immigrata	36
CAPITOLO 3	
IL SISTEMA DI OSTACOLI CON IL QUALE L'IMPRENDITORIA IMMIGRATA SI DEVE MISURARE	39
1. I fattori di ostacolo di tipo endogeno	40
2. I fattori di ostacolo di tipo esogeno	48
3. I limiti della consulenza e dell'assistenza alla piccola impresa	52

CAPITOLO 4	
IL SISTEMA DELLE RISORSE E DELLE OPPORTUNITÀ	57
1. Le qualità dell'imprenditore e le risorse dell'impresa	58
2. La congiuntura favorevole	65
3. Dai fabbisogni all'individuazione delle capacità	67
CAPITOLO 5	
L'ESPERIMENTO DEL FORUM COME PROPOSTA DI POLITICA DI SOSTEGNO ALL'IMPRENDITORIA IMMIGRATA: LE ATTIVITÀ CENTRALI	69
1. Il Forum	70
2. Le attività di sensibilizzazione e di informazione	74
3. Il <i>networking</i> e l'osservatorio del progetto	76
4. Le attività di animazione della consulenza	79
5. Le attività di coordinamento dei servizi	81
CAPITOLO 6	
I SERVIZI DI ASSISTENZA E DI CONSULENZA DEL FORUM	85
1. Il concetto di Servizio nel contesto del Forum	86
2. Il Servizio per l'Innovazione e il Consolidamento delle Imprese (SICI)	87
3. Il Servizio per il "Potenziamento" dell'Imprenditore (SPI)	97
4. Il Servizio per l'Apertura delle Imprese al Territorio (SAIT)	104
5. Il Servizio per l'Accesso alle Risorse Economiche e Finanziarie (SAREF)	112
6. Il Forum come politica di sostegno: sintesi	118
<i>Bibliografia</i>	127

Capitolo 1

Il Forum: una visione d'insieme

“Io sono un imprenditore che ha lottato per 5 anni per arrivare a realizzare un'attività imprenditoriale che mi dà molta soddisfazione, di cui sono molto orgoglioso e che dà lavoro anche a diversi italiani. Gli inizi sono stati davvero difficili, per le barriere connesse alla conoscenza della lingua italiana, per le difficoltà di capire come muovermi in questo paese, per le differenze culturali e religiose. Oggi che le cose vanno bene, voglio dire ai miei colleghi immigrati, incamminati sulla stessa strada, che è importante sapere che i problemi maggiori li incontriamo perché siamo imprenditori e non solo perché siamo immigrati. I miei sostenitori sono stati i miei clienti o i miei fornitori, rispetto ai quali ho acquisito una credibilità. La mia ricchezza sono la mia reputazione e la mia affidabilità. Ma fare tutto da soli è molto duro. Se avessi avuto un sostegno, per l'accesso al credito, per l'inserimento nel territorio e nel contesto imprenditoriale locale e se avessi potuto sapere a chi rivolgermi e chi era in grado di capire i miei problemi in quanto imprenditore immigrato, sicuramente avrei raggiunto i risultati di oggi in minore tempo e con minore sacrificio” (un imprenditore palestinese di Roma).

1. Perché sostenere e conoscere l'imprenditoria immigrata – 2. Il progetto del CERFE

1. Perché sostenere e conoscere l'imprenditoria immigrata

La testimonianza riportata nella pagina precedente è stata pronunciata da uno degli immigrati imprenditori che ha preso parte all'esperienza del **Forum regionale dell'imprenditorialità immigrata** costituito dal CERFE nell'ambito del progetto finanziato dalla Regione Lazio (Programma Operativo Regionale del FSE 2000-2006, Misura B1, Obiettivo 3 – delibera n. 1154 del 26/11/2001).

È sulla base di questa esperienza che sono state redatte le presenti “Linee guida”, che intendono offrire indicazioni e suggerimenti per la progettazione e l'implementazione di politiche di sostegno all'imprenditoria immigrata.

Quanto testimoniato sintetizza efficacemente il doppio ruolo giocato dall'imprenditoria immigrata: come un percorso d'integrazione sociale in un paese straniero, ma anche come una grande opportunità di sviluppo e di produzione di ricchezza. È proprio intorno a questo doppio ruolo che il CERFE ha avviato e realizzato le attività del progetto che fin dall'inizio si è posto due principali obiettivi: da una parte, approfondire la discussione e la riflessione sul ruolo dell'imprenditoria immigrata nel nostro paese e in particolare nel Lazio; e dall'altra, promuovere una politica per un suo rafforzamento.

L'attualità del fenomeno dell'imprenditoria immigrata nelle nostre società è strettamente connesso al sorprendente sviluppo dell'impresa di piccole dimensioni, nonostante la difficile congiuntura economica, tanto che, da più parti, si parla della piccola impresa come perno dello sviluppo socio-economico di un paese o come traino per lo sviluppo locale. In Europa la piccola impresa rappresenta il più importante bacino produttivo, costituisce il luogo principale di creazione di nuova occupazione e non di rado contribuisce in forma prioritaria alla formazione del prodotto interno lordo (come avviene in Italia).

Oltre a un incremento del numero di coloro che chiedono di fare impresa, si rileva anche una forte differenziazione qualitativa del popolo di aspiranti imprenditori. Tra questi vi sono i soggetti appartenenti alle cosiddette fasce “deboli”, quali i giovani disoccupati e anche gli immigrati, che in molti casi sono spinti a mettere in piedi un'impresa da motivazioni – strettamente legate alla vicenda migratoria – diverse rispetto ai tradizionali obiettivi di un imprenditore autoctono. Non sono rari i casi in cui la creazione d'impresa rappresenta un'alternativa possibile e praticabile di accesso al lavoro e la strada maestra per consentire una piena integrazione sociale.

Indipendentemente dalle motivazioni, è importante notare che il fenomeno dell'imprenditoria immigrata in Italia sta crescendo: recenti stime indicano che nel nostro paese operano ormai circa 150.000 imprenditori provenienti dai paesi extra comunitari. Tale vivacità imprenditoriale è stata rilevata anche nel Lazio, tanto che molti rappresentanti delle associazioni imprenditoriali registrano, ad esempio, un considerevole aumento di imprenditori di origine immigrata tra i loro associati.

Nonostante la crescita del fenomeno, le imprese promosse da immigrati sono scarsamente visibili dal punto di vista statistico. Molte di esse, infatti, tendono ad essere escluse dai criteri di rilevazione a causa delle difficoltà a regolarizzarsi e a predisporre la documentazione necessaria per l'iscrizione al Registro delle imprese. Ciò che sorprende è che tale scarsa visibilità non è solo una questione italiana e di altri paesi di recente tradizione migratoria, ma anche di paesi, quali la Gran Bretagna e gli Stati Uniti, dove l'imprenditoria immigrata si è sviluppata da più tempo.

Occuparsi di imprenditoria immigrata significa, dunque, interessarsi di un fenomeno che presenta ancora elementi di forte indeterminatezza. Tutt'ora è difficile sapere quanti sono gli immigrati imprenditori nel nostro paese, quali sono le loro caratteristiche, quali le loro aspettative anche in relazione al progetto migratorio.

A questa indeterminatezza bisogna aggiungere anche una certa tendenza a considerare il fenomeno dell'imprenditorialità immigrata quasi esclusivamente in termini di "questione sociale". L'impresa immigrata viene rappresentata come un mezzo per facilitare il percorso d'integrazione degli immigrati o, addirittura, come un semplice ripiego perché, in assenza di altre possibilità, essi possano sbarcare il lunario. Occorre oggi un cambiamento di prospettiva, che spinga a guardare l'impresa immigrata attraverso le lenti di quello che potremmo definire un "egoismo illuminato". In altre parole, va interpretata anche come un **attore economico** capace, se adeguatamente sostenuto, di raggiungere alti livelli di qualità e di innovatività e, di conseguenza, in grado di contribuire, allo stesso modo delle altre imprese, allo sviluppo locale.

Già da queste prime battute emergono numerosi spunti interessanti, che mostrano l'esigenza di dedicare maggiore attenzione all'imprenditoria immigrata. Essi sono stati raccolti nel corso del progetto e, in particolare, in occasione del Convegno conclusivo¹.

¹ Convegno, tenutosi a Roma il 24 e 25 novembre 2003, dal titolo "Rafforzare la piccola impresa. Attualità e potenzialità dell'imprenditoria immigrata nel Lazio".

Perché conoscere e sostenere l'imprenditoria immigrata

- perché il fenomeno è in crescita;
- perché si tratta di una potenziale fonte di ricchezza e di promozione dello sviluppo locale;
- perché può produrre occupazione per gli immigrati, ma anche per gli italiani;
- perché è una strada che favorisce l'integrazione della popolazione immigrata nella società di accoglienza e quindi riduce la conflittualità;
- perché può facilitare l'internazionalizzazione del nostro sistema produttivo;
- perché non ci possiamo permettere di sprecare risorse umane dotate di esperienza professionale e spesso qualificate;
- perché consente di produrre meccanismi di ritorno positivo anche per i paesi di origine degli immigrati, contribuendo a migliorare le condizioni di vita di popoli spesso dilaniati dalle guerre e dalla povertà;
- perché rappresenta un interessante canale per avvicinarsi e conoscere "il mondo", culture diverse, stili di vita differenti, altre religioni;
- perché siamo stati un paese di emigrazione e non possiamo non essere sensibili al sostegno nei confronti di persone che "vogliono farcela" come ce la "volevano fare" milioni di nostri connazionali solo 40 anni fa.

Fonte: Convegno "Rafforzare la piccola impresa", Roma, novembre 2003 (dagli interventi dei partecipanti)

2. Il progetto del CERFE

In questo quadro, il progetto realizzato dal CERFE ha rappresentato un'importante occasione per sperimentare una modalità innovativa di sostegno all'imprenditoria immigrata, che ha consentito di osservare da vicino e "in atto" le dinamiche legate alla richiesta e all'offerta di consulenza e di assistenza alle imprese promosse da immigrati. Ciò ha permesso di fornire alcune indicazioni di tipo operativo circa le modalità di organizzazione del sostegno agli immigrati imprenditori, ma anche di carattere interpretativo sul fenomeno stesso dell'imprenditoria immigrata e sulle sue caratteristiche specifiche, anche in relazione alla piccola impresa in generale.

Il progetto ha avuto una durata di 18 mesi e si è articolato in due principali filoni di attività, che discendono dagli obiettivi a cui si è fatto riferimento in precedenza.

Un primo filone è stato rappresentato da un'intensa, diffusa e multiforme attività di relazioni umane, comunicazione e *networking* tesa a produrre contatti, da una parte con l'imprenditoria immigrata e, dall'altra, con il mondo della consulenza e della formazione per la piccola impresa. In questo contesto hanno avuto un notevole peso l'attenzione dedicata a ogni tipo di informazione comunque raccolta e, nello stesso tempo, l'opportunità di progettare iniziative e interventi in presa diretta con la realtà.

Il secondo filone di attività, svolto parallelamente al primo, ha comportato la **sperimentazione di un modello di assistenza** e di sostegno all'imprenditoria immigrata di tipo innovativo, capace di cogliere e di tradurre in pratiche e in azioni le conoscenze che via via sono state acquisite nel corso del lavoro.

Non è possibile descrivere dettagliatamente in questo documento il lungo e complesso percorso svolto nell'ambito dell'esperimento condotto. Può essere utile, tuttavia, offrire alcune informazioni essenziali circa le principali attività svolte (v. tabella seguente).

I NUMERI DEL PROGETTO DEL FORUM

- La consultazione di circa 250 testi di livello nazionale e internazionale per la realizzazione degli studi preparatori e la ricognizione internazionale sulle politiche e sui servizi di assistenza e di consulenza all'impreditoria immigrata
- Il coinvolgimento di 20 enti e organizzazioni come partner del progetto (rappresentanti dell'associazionismo immigrato, della piccola impresa, della formazione e della consulenza, dell'amministrazione pubblica locale e nazionale, delle agenzie di sviluppo e di tutoraggio, del mondo della ricerca)
- La consultazione di 35 informatori qualificati per l'individuazione delle imprese e dei consulenti
- La consultazione di una banca dati della Camera di Commercio contenente informazioni su circa 9.000 imprese di immigrati operanti nella Regione Lazio
- Il contatto via telefono, posta e on-line con 750 piccole imprese gestite da immigrati nel Lazio
- La realizzazione di campagne di informazione rivolte, sia ai potenziali beneficiari, sia a interlocutori istituzionali e professionali, per la creazione di un ambiente favorevole alla sperimentazione e all'individuazione dei consulenti da coinvolgere nelle attività del Forum (la partecipazione a convegni e seminari, la presentazione del progetto presso la Direzione Generale per le Imprese a Bruxelles, la collaborazione con riviste dedicate al tema dell'immigrazione attraverso la redazione di articoli e il rilascio di interviste, l'organizzazione di numerosi incontri specifici di *networking* e le pubbliche relazioni)
- La formalizzazione di 8 protocolli di intesa con organizzazioni di consulenza e di sostegno alla piccola impresa, riguardanti le attività del Forum e la realizzazione della sperimentazione
- Il coinvolgimento diretto di 50 consulenti nelle attività di assistenza previste nell'ambito dei 4 servizi del Forum
- La selezione di 18 imprese da coinvolgere nella sperimentazione e di 4 candidati che hanno usufruito dei servizi di assistenza e di sostegno del Forum nel processo di avvio d'impresa
- La costituzione di 2 "Tavoli delle imprese" con gli imprenditori immigrati selezionati per la sperimentazione, per favorire un loro coinvolgimento responsabile nelle attività
- L'organizzazione di 7 seminari consulenziali tematici per gli immigrati imprenditori coinvolti nella sperimentazione
- L'analisi dei fabbisogni di assistenza degli immigrati imprenditori e la pre-disposizione di 18 progetti individualizzati di sostegno e di 4 programmi di assistenza alla progettazione per la creazione d'impresa

- La realizzazione di circa 900 ore di consulenza agli immigrati imprenditori nell'ambito dei 4 servizi di assistenza e di sostegno, attraverso incontri individuali, contatti telefonici e on-line
 - La costituzione di un indirizzario di circa 2.500 soggetti, contattati e informati periodicamente sulle attività del Forum
 - La realizzazione di un sito internet dedicato al Forum, comprendente uno sportello elettronico per la raccolta di richieste di assistenza e di consulenza da parte di imprese gestite da immigrati e di informazioni da parte di consulenti interessati al tema
 - La pubblicazione di 6 numeri della newsletter dal titolo "Omega", diffusa via posta e on-line all'indirizzario del progetto
 - La redazione e la pubblicazione sul sito internet di un "catalogo" di presentazione delle imprese collegate al Forum, per rafforzare la loro visibilità
 - La disponibilità di servizi di segreteria generale presso la sede del CERFE (4 linee telefoniche, fax, casella postale, ecc.)
 - L'organizzazione e la realizzazione del Convegno finale
-

Il lavoro svolto ha permesso di approfondire numerose questioni legate all'interpretazione del fenomeno dell'imprenditoria immigrata e al suo sostegno. Il percorso conoscitivo e propositivo che verrà svolto nell'ambito di queste Linee guida si può riassumere nei seguenti otto punti.

L'identità

Un primo ambito di indicazioni che verranno presentate ha a che vedere con la messa a fuoco dell'**identità dell'imprenditoria immigrata**, anche perché c'è spesso il rischio di una sovrapposizione tra le problematiche dell'immigrazione e quelle della piccola impresa in generale, tanto da portare alcuni a ritenere che gran parte delle difficoltà potrebbero essere risolte semplicemente migliorando i servizi di consulenza e di assistenza alla piccola impresa italiana in generale.

Il tema dell'identità ha rappresentato il punto di partenza del lavoro realizzato nell'ambito del progetto, e verrà trattato sviscerandone i tratti salienti, quali: le caratteristiche, le motivazioni e le esperienze professionali e di vita degli immigrati imprenditori; i soggetti che condizionano in modo indiretto o derivato l'identità dell'impresa; le somiglianze e le differenze con la piccola impresa in generale; la scarsa visibilità come tratto caratteristico del *modus operandi* dell'imprenditoria immigrata.

Questi elementi sembrano tutti contribuire a delineare l'impresoria immigrata come un fenomeno **"in transizione"**, a cavallo tra le politiche sociali e le politiche di sviluppo, tra la precarietà e il consolidamento, tra la specificità etnica e l'uniformità con i problemi e le caratteristiche della piccola impresa italiana, tra l'essere un ripiego per accedere al lavoro e il rappresentare un'opportunità concreta di creazione di ricchezza e di occupazione al livello locale. Come per tutti i fenomeni in transizione, si possono osservare i paradossi tipici di una condizione di "passaggio", il che potrebbe comportare importanti ricadute in termini di politiche di sostegno.

i fabbisogni

Il secondo insieme di indicazioni riguarda le aree di **fabbisogni** concernenti il processo di avvio, di consolidamento e di sviluppo delle imprese di immigrati. A questo proposito, l'esperienza del Forum ha permesso di identificare almeno quattro grandi aree, che sarà utile tenere presenti in un'ottica di progettazione di politiche di assistenza e di consulenza: il bisogno di maggiore autonomia nel processo di avvio e di gestione di una piccola impresa; l'esigenza di migliorare la fiducia in se stessi e nelle proprie capacità in quanto imprenditori; il bisogno di superare una certa tendenza all'isolamento propria dell'impresoria immigrata e la necessità di "inserirsi" nei vari contesti per cogliere le opportunità presenti nel territorio in cui l'impresa opera, che possono alimentare anche un orientamento all'alto profilo; l'esigenza di mobilitare le risorse economiche e finanziarie.

gli ostacoli

Il terzo ambito di indicazioni che lo svolgimento del progetto ha contribuito a mettere a punto riguarda **il sistema di ostacoli** con il quale l'impresoria immigrata si deve misurare, sia di tipo endogeno (relativi alle caratteristiche specifiche dell'impresa e dell'imprenditore), sia di tipo esogeno (concernenti le resistenze e i limiti legati al contesto in cui gli immigrati operano).

Nonostante le forti somiglianze con la piccola impresa in generale, infatti, l'impresoria immigrata presenta specificità proprie, anche in relazione agli ostacoli che essa incontra, derivanti soprattutto dall'esperienza migratoria dell'imprenditore. Nella seconda parte di questo documento viene presentata una prima rassegna di fattori di ostacolo riguardanti le capacità dell'imprenditore e le caratteristiche dell'impresa in relazione alle quattro aree di fabbisogni prima menzionate (esigenza di autonomia, maggiore fiducia in se stessi, superamento della condizione di relativo isolamento e inserimento nel contesto economico e sociale, accesso alle risorse economiche e finanziarie).

Un'altra serie di ostacoli, presentati analiticamente nel documento, si riferisce alle resistenze legate al sistema in cui gli immigrati operano e che hanno a che fare, ad esempio, con l'esistenza di rigidità burocratiche e normative o con il verificarsi di situazioni discriminatorie a danno degli immigrati. In questo medesimo contesto rientrano anche i limiti che presenta lo stesso sistema di consulenza e di assistenza alla piccola impresa. Tra questi ultimi, si può menzionare la difficoltà di comunicazione e di relazione con la complessa realtà imprenditoriale degli immigrati

le risorse

Accanto al sistema di ostacoli, il confronto effettuato, nell'ambito del progetto, con gli immigrati e con i consulenti ha permesso di verificare anche l'esistenza di **risorse e di opportunità** (fattori di facilitazione) che vale la pena tenere presenti nell'impostare e nel promuovere una politica di sostegno all'imprenditoria immigrata.

Quest'ultima, infatti, è anche un luogo di risorse e di opportunità, innanzitutto individuali, visto che l'immigrato imprenditore è dotato di una serie di qualità, in termini di attitudini, di competenze e di capacità, su cui è utile fare leva per facilitare il consolidamento delle attività produttive avviate. Analogamente a quanto avvenuto per la trattazione degli ostacoli, anche i fattori positivi sono stati identificati collegandoli ai quattro elementi fondamentali dell'impresa (autonomia, fiducia, inserimento nel contesto economico e sociale, accesso alle risorse economiche e finanziarie). Tra i fattori di facilitazione, va anche considerata una congiuntura favorevole nei confronti dell'imprenditoria immigrata, percepita da soggetti diversi (le associazioni imprenditoriali, i consulenti, ecc.) come un'occasione di sviluppo locale e di produzione di ricchezza, e non esclusivamente come uno strumento di "inclusione sociale" per facilitare il processo d'integrazione degli immigrati nelle società di accoglienza.

le capacità

Le quattro aree di fabbisogno, nonché gli ostacoli e i fattori di facilitazione ad esse collegati, hanno suggerito le strutture fondamentali del modello di intervento per il sostegno e la valorizzazione dell'imprenditoria immigrata, sperimentato nel corso del progetto e proposto in questo documento. In particolare, l'esperienza condotta ha fatto emergere l'esigenza di puntare sulla promozione di quattro **capacità fondamentali per la gestione dell'impresa**.

Come si chiarirà più avanti nel testo, a ciascuna area di fabbisogno, infatti, tende a corrispondere una determinata capacità dell'imprenditore che, se sostenuta e alimentata, consente di ridurre quello scarto rappresentato proprio dall'esistenza del fabbisogno. È su queste capacità che il Forum ha lavorato nel corso della sperimentazione, attraverso l'attivazione di appositi servizi di consulenza e di assistenza agli immigrati imprenditori, e specificatamente su: la capacità di essere autonomi; la capacità di compiere scelte decisive e atti irreversibili; la capacità di inserirsi nel territorio e di sfruttare tutti i contesti a cui l'impresa fa riferimento; la capacità di essere riconosciuti come attori economici.

i Servizi

Il sesto insieme di indicazioni che verrà posto al centro della riflessione del documento riguarda i contenuti e le modalità di erogazione dei servizi di assistenza e di sostegno all'imprenditoria immigrata.

A tale proposito, nel contesto del Forum, il **Servizio** è stato inteso non come una struttura, ma come una **modalità con cui viene erogata l'assistenza all'impresa, secondo la prospettiva dell'itinerario e con la caratteristica della continuità**. Con la parola Servizio si è voluto, quindi, evitare e anche combattere l'idea di una consulenza istantanea e discontinua.

Sulla base di questa premessa e in riferimento alle quattro capacità summenzionate, nel corso del progetto sono stati sperimentati **quattro servizi di consulenza e di assistenza**: Il Servizio per l'Innovazione e il Consolidamento delle Imprese; il Servizio per il "Potenziamento" dell'Imprenditore; il Servizio per l'Apertura delle Imprese al Territorio; il Servizio per l'Accesso alle Risorse Economiche e Finanziarie.

il Forum

Un ulteriore ambito di attività sperimentato nel corso del progetto, che è stato proposto come elemento fondamentale per la promozione di una politica adeguata e sostenibile di assistenza all'imprenditorialità immigrata, concerne l'opportunità di prevedere, oltre ai servizi, forme di sensibilizzazione e di mediazione che consentano un coinvolgimento effettivo e stabile del mondo dell'assistenza e della consulenza tradizionale all'impresa. Nella sperimentazione del Forum l'efficacia dell'azione dei servizi, tuttavia, è parsa strettamente connessa all'esistenza di un **contesto di "garanzia"** rappresentato dal Forum stesso, che si è proposto, oltre che di coordinare i servizi e di mettere in contatto le imprese con i consulenti, anche l'obiettivo di

creare attorno alle imprese interessate un ambiente favorevole. A questo proposito, attraverso l'attivazione di diversi programmi (riguardanti la sensibilizzazione, l'informazione, il *networking*, l'osservatorio sulle attività del progetto, l'animazione della consulenza) il Forum ha svolto essenzialmente una funzione di "mediazione" tra gli attori a vario titolo coinvolti nella consulenza e nel sostegno all'impresa e l'imprenditoria immigrata, che ha facilitato la produzione di effetti positivi durevoli nel tempo.

le Linee guida

La sperimentazione svolta ha consentito di raccogliere elementi utili a comprendere come meglio progettare e realizzare politiche di assistenza e di sostegno all'imprenditorialità immigrata, e di elaborare una proposta fondata sulla necessità di seguire un **duplice versante di azione**. In primo luogo, è stata svolta un'azione di **sostegno agli immigrati imprenditori** finalizzata a rafforzare le loro capacità per avviare e per consolidare un'impresa, attraverso un'assistenza personalizzata, flessibile e continua. In secondo luogo, è stata effettuata un'azione di **sensibilizzazione e di mediazione** nei confronti del sistema di consulenza e di assistenza, orientata a ridurre il "divario culturale" con gli immigrati e a facilitare, quindi, un maggiore coinvolgimento degli attori operanti nel campo dello sviluppo imprenditoriale (le agenzie di consulenza e di assistenza all'impresa, le associazioni imprenditoriali, gli istituti di credito), accanto a quelli legati alle politiche sociali, tradizionalmente impegnati sul fronte dell'immigrazione.

È in questo quadro che vanno lette le **Linee guida per il sostegno e il rafforzamento dell'imprenditoria immigrata**, contenente indicazioni operative di carattere generale e specifico sui singoli servizi.

Tale proposta rappresenta, in qualche modo, il frutto di un'attività collettiva, nel senso che alla sua messa a punto ha contribuito una pluralità di soggetti, i quali in vario modo hanno fornito un loro specifico apporto. Essa è rivolta proprio a un target di formatori e consulenti e, più in generale, agli attori a diverso titolo coinvolti nel sostegno all'imprenditoria immigrata (associazioni imprenditoriali, agenzie di consulenza e di formazione, enti pubblici locali, sportelli per l'assistenza all'immigrazione, esponenti del mondo del credito, ecc.).

Le Linee guida si articolano in sei capitoli. A questo primo capitolo, che offre una visione d'insieme dell'esperienza condotta nell'ambito del Forum, seguirà la trattazione dei seguenti argomenti: i caratteri generali dell'identità dell'imprenditoria immigrata (capitolo secondo); il sistema di ostacoli allo sviluppo delle imprese di immigrati (capitolo terzo); il sistema delle risorse e delle opportunità che

costituiscono i fattori di facilitazione legati alle qualità dell'immigrato imprenditore e alla presenza di una congiuntura favorevole per il sostegno all'imprenditoria immigrata (capitolo quarto); l'esperimento del Forum come proposta di politica di sostegno all'imprenditoria immigrata (capitolo quinto); i servizi di assistenza e di consulenza del Forum (capitolo sesto). Il capitolo sesto comprende anche un paragrafo conclusivo in cui è riassunta la proposta di modello di sostegno all'imprenditoria immigrata contenuta in queste linee guida.

Il testo è stato arricchito da numerosi "reperti" linguistici raccolti nel corso delle attività del progetto presso i protagonisti delle attività (imprenditori e consulenti). Le opinioni espresse e i fatti che essi hanno raccontato, infatti, costituiscono elementi ulteriori di conoscenza circa le questioni legate allo sviluppo e al consolidamento dell'imprenditoria immigrata. Questi stessi protagonisti sono presentati all'interno del testo attraverso frequenti riquadri, così come vengono sinteticamente descritti le 22 imprese coinvolte nelle attività di sperimentazione e gli enti di consulenza e di assistenza con i quali sono stati firmati i protocolli di intesa per lo svolgimento delle attività di sostegno nell'ambito dei servizi.

Capitolo 2

L'identità dell'imprenditoria immigrata

L'imprenditoria immigrata in Italia sta crescendo. Molti rappresentanti delle associazioni imprenditoriali, infatti, affermano che si registra un considerevole aumento di imprenditori di origine immigrata tra i loro associati. Mancano comunque dati sulle dimensioni effettive del fenomeno e sulle sue caratteristiche, che appaiono ancora incerte. Mentre alcuni sottolineano le specificità legate alla dimensione etnica, altri sostengono le forti somiglianze con le problematiche della piccola impresa in generale. Sembra che l'impresa promossa da immigrati si caratterizzi per l'essere "in transizione", a cavallo tra le politiche sociali e le politiche di sviluppo, tra la vulnerabilità e il consolidamento, tra l'invisibilità e la valorizzazione, tra l'essere un ripiego per accedere al lavoro e il venire considerata un'opportunità di creazione di ricchezza e di occupazione al livello locale.

1. Le dimensioni del fenomeno – 2. Elementi d'identità immediata – 3. Elementi d'identità derivata da altri attori – 4. L'imprenditoria immigrata tra differenze e somiglianze con la piccola impresa in generale – 5. La scarsa visibilità come tratto caratteristico del *modus operandi* dell'imprenditoria immigrata – 6. Caratteri generali dell'identità dell'imprenditoria immigrata – 7. I fabbisogni dell'imprenditoria immigrata

1. Le dimensioni del fenomeno

Prima di entrare nel merito delle indicazioni circa il sostegno all'imprenditoria immigrata è opportuno presentare le dimensioni che il fenomeno sta assumendo in Italia.

Nonostante la scarsa attendibilità dei dati disponibili, l'imprenditoria degli immigrati, a partire dagli anni '90, ha fatto registrare un notevole incremento, rappresentando attualmente un importante canale per l'inserimento nel mercato del lavoro di cittadini stranieri che decidono di vivere nel nostro paese.

Definire i tratti di questo fenomeno, tuttavia, è molto difficile. Gli archivi per la registrazione ufficiale delle imprese non sono aggiornati e non posseggono alcune informazioni fondamentali per lo studio dell'imprenditoria immigrata, come, ad esempio, la cittadinanza dell'imprenditore. Vanno anche considerate le difficoltà che comunque un immigrato incontra nel regolarizzare la propria attività. Le procedure sono in alcuni casi più complicate, rese ancora più difficili da problemi linguistici e di relazione interculturale. Per questa ragione, l'immigrato può trovarsi per un tempo più o meno lungo a operare in modo informale o attraverso forme di regolarizzazione non completamente conformi alle attività svolte, sfuggendo in questo modo alle rilevazioni ufficiali. Va anche detto che, in molti casi, le imprese sono di tipo misto e, quindi, risulta difficile classificarle come imprenditoria immigrata o imprenditoria autoctona.

Da queste poche indicazioni emerge chiaramente l'esigenza di migliorare la capacità di rilevazione in questo campo. È vero che sono numerose le indagini di tipo qualitativo, e spesso localizzate, sul fenomeno dell'imprenditoria immigrata, il che dimostra l'affermarsi di un certo interesse al riguardo. Va detto, tuttavia, che sono ancora poche e non esaustive le indagini di tipo quantitativo ai livelli nazionale e locale, anche se vanno sicuramente segnalati gli sforzi realizzati da alcuni enti di ricerca e da diverse associazioni imprenditoriali (la CNA e la Confartigianato, ad esempio) che hanno promosso la realizzazione di studi approfonditi tra i loro associati proprio per capire quanto è diffuso il fenomeno dell'imprenditoria immigrata e quali caratteristiche presenta.

Le stime che vengono proposte in questi studi sulla diffusione dell'imprenditoria immigrata presentano una "forchetta" di dati ancora molto ampia. Si va da 184.026 imprenditori extracomunitari del 2001 rilevati dal centro studi della CGIA (piccole imprese e artigiani) di Mestre, ai 121.160 stimati dal CENSIS sempre nel 2001, ai

soli 54.785 titolari di impresa extracomunitari individuati dalla CARITAS in uno studio realizzato sui dati della Camera di Commercio e concluso pochi mesi fa.

Un ulteriore indicatore che può rivelarsi utile per avere un'idea della diffusione dell'imprenditoria immigrata nel nostro paese riguarda la motivazione della richiesta del permesso di soggiorno per lavoro autonomo. Nel 2002 risultavano titolari del permesso di soggiorno per lavoro autonomo (imprenditoriale o professionale) 89.498 cittadini extracomunitari.

Nella tabella seguente sono riportati alcuni dati elaborati nel corso di recenti ricerche, che danno un'idea dell'indeterminatezza statistica che a tutt'oggi questo fenomeno presenta.

**ALCUNI DATI SULLA DIFFUSIONE DELL'IMPRENDITORIA
IMMIGRATA IN ITALIA**

CONFARTIGIANATO giugno 2003	A dicembre 2002 operavano in Italia 125.457 imprenditori provenienti da paesi non appartenenti all'UE.
CAMERA DI COMMERCIO – CARITAS, ottobre 2003	I cittadini stranieri iscritti alla Camera di commercio come titolari di impresa sono 54.785 (ai titolari si devono aggiungere i soci). Le due principali città in cui si concentra l'imprenditoria immigrata sono Milano con 9.022 posizioni e Roma con 4.968
CAMERA DI COMMERCIO DEL LAZIO, settembre 2002	Alla data del settembre 2002 nel registro delle imprese del Lazio figuravano 13.704 posizioni corrispondenti a persone nate all'estero con cariche sociali in imprese nel territorio laziale
CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO, 2002	Nel 2002 si contavano 7.056 imprese di proprietà di cittadini extracomunitari a Milano

CENTRO STUDI CGIA DI MESTRE 2002	Al dicembre 2001 in Italia si contavano 184.026 imprenditori nati in paesi extracomunitari. La Lombardia figura al primo posto con 40.000 e il Lazio al quarto posto con 14.298 imprenditori, dopo Toscana ed Emilia-Romagna.
CENSIS 2001	Nel 2000 il numero di imprenditori stranieri ammontava a 168.278 . In particolare, il numero di imprenditori extracomunitari era pari al 72% del totale, ossia 121.160 .

Tenendo presenti i limiti dei dati disponibili sull'imprenditoria immigrata, è utile in ogni caso, sempre facendo riferimento alle diverse rilevazioni effettuate, illustrare alcune delle caratteristiche principali che presenta questo fenomeno, in relazione, ad esempio, alla dimensione temporale, alla diffusione geografica, alla distribuzione per paese di origine e per settore di attività e ad alcuni elementi demografici e anagrafici degli immigrati imprenditori.

Da quanto risulta dal Registro delle Imprese della Camera di Commercio, un primo dato interessante riguarda lo **sviluppo recente** del fenomeno dell'imprenditorialità immigrata nel nostro paese. Circa il 60% delle imprese gestite da cittadini extracomunitari è stato costituito dopo il 2000. Ciò dipende in gran parte anche dalla normativa che regola l'immigrazione nel nostro paese. Infatti, gli immigrati possono ottenere il permesso di soggiorno per l'avvio di imprese e per lo svolgimento di lavoro autonomo a partire dal 1990, con la legge 39/1990 (legge Martelli) che prevedeva una deroga al requisito della reciprocità concedendo agli immigrati "regolarizzati" la facoltà di esercitare un'attività in forma autonoma nel nostro paese. Tuttavia, secondo un'interpretazione burocratica restrittiva, tale facoltà per lungo tempo non è stata concessa. La clausola della reciprocità è stata soppressa in maniera generalizzata, a favore di tutti i cittadini stranieri regolarmente soggiornanti, solo nel 1998 con la legge 40/1998 (legge Turco-Napolitano).

Per quanto riguarda la **distribuzione geografica**, l'area a maggiore presenza di imprese dirette da cittadini extracomunitari risulta essere il Nord Ovest, per il quale le stime oscillano tra il 37,9% e il 28% sul totale degli imprenditori extracomunitari; per quanto riguarda il Mezzogiorno le stime sono comprese tra il 26,4% e il 15,5%; il

Centro tra il 23,6% e il 22,1%; infine c'è il Nord Est, con stime oscillanti tra il 24,9% e il 22%. La diffusione, quindi, interessa tutto il territorio nazionale, anche se va sottolineato che si registra una certa concentrazione in alcune grandi città.

Nella tabella precedente sono stati riportati alcuni dati per le due principali città interessate dal fenomeno dell'imprenditorialità immigrata, che sono Milano e Roma. La prima presenta il numero più alto di imprese promosse da immigrati tra i 7.000 e i 9.000 casi; la seconda, con circa 5.000 casi, ha fatto registrare il maggiore incremento nel corso dell'ultimo anno. Altre città che contano più di 1.000 imprenditori di origine extracomunitaria sono Bologna, Verona, Brescia, Treviso, Prato, Caserta, Reggio Emilia, Modena, Vicenza, Catanzaro e Parma. Le province che fanno registrare tra 500 e 1000 imprenditori sono: Varese, Padova, Cuneo, Ravenna, Venezia, Catania e Mantova².

Circa la **distribuzione per paese di provenienza**, si può fare riferimento alle rilevazioni sulla richiesta di permesso di soggiorno per lavoro autonomo. Nella tabella che segue si riportano i dati rilevati all'1 gennaio del 2002. Tra le comunità più "imprenditive" si trovano gli immigrati provenienti dal Marocco, dalla Cina e dal Senegal.

PERMESSI DI SOGGIORNO PER LAVORO AUTONOMO IN ITALIA (2002)

Paese di provenienza	Numero	% sul totale
Marocco	17.916	20,0
Cina Popolare	10.039	11,2
Senegal	6.878	7,7
Albania	4.950	5,5
Romania	3.459	3,9
Egitto	3.312	3,7
Nigeria	2.468	2,8
Tunisia	2.386	2,7

Fonte: Caritas, 2003

Vista la rilevanza rivestita dalla **regione Lazio** in questo progetto, può essere utile proporre un breve approfondimento statistico relativo proprio a questa area

² Caritas, *Dossier statistico Immigrazione 2003*, Roma, 2003

territoriale. Facendo riferimento al Registro delle Imprese della Camera di Commercio del Lazio, la distribuzione per paese di origine, subisce qualche alterazione rispetto alla distribuzione nazionale, come mostrato nella tabella successiva.

DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DI IMMIGRATI NEL LAZIO, PER PAESE DI PROVENIENZA (2002)

Paese di provenienza	Numero	% sul totale
Romania	1.035	11,0
Cina Popolare	1.019	10,8
Marocco	974	10,4
Bangladesh	607	6,5
Egitto	574	6,0

Fonte: CERFE su dati Infocamere – Camera di Commercio, 2003

A questi primi cinque gruppi seguono, con un numero di imprese compreso tra 250 e 400, Polonia, Senegal, Tunisia, Libia, Nigeria, Albania e Jugoslavia.

Per quanto riguarda i **settori di attività imprenditoriale** si possono riportare i dati elaborati dalla Caritas nel 2003, sulla base dei dati del Registro delle Imprese della Camera di Commercio.

DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DI IMMIGRATI IN ITALIA PER SETTORE DI ATTIVITÀ (2002)

Settore	% sul totale delle imprese
Commercio al dettaglio	28,4
Costruzioni e impiantistica	19,3
Abbigliamento	5,6
Servizi tecnici	2,7
Trasporti	2,6
Altri settori	41,4

Fonte: Caritas su dati Infocamere – Camera di Commercio, 2003

L'area in cui si registra la maggiore presenza di imprese immigrate è quella del commercio al dettaglio, seguita dal settore delle costruzioni e dell'abbigliamento. Ciò che salta agli occhi da questa rilevazione è la voce residuale "altri settori", che da sola comprende il 40% delle imprese. Essa include soprattutto attività legate al settore dei servizi, di varia natura. Considerando anche i risultati di altre ricerche di tipo qualitativo, questo dato tende a confermare, da un lato, l'orientamento "innovativo" dell'imprenditorialità immigrata, tanto da essere difficilmente inserita nei tradizionali settori produttivi, e dall'altro, in ogni caso, conferma l'esigenza di promuovere indagini e ricerche più approfondite su questo fenomeno, perché si rischia di saperne troppo poco.

Anche in questo caso è utile fare un riferimento specifico alla regione Lazio. Nel Lazio, la maggioranza delle imprese gestite dai cittadini extracomunitari opera nel settore del commercio (3.507, pari al 37,3% del totale); seguono l'edilizia (18,4%) e le attività industriali (13,9%). Le imprese del cosiddetto "terziario avanzato" si collocano al quarto posto (7,3%), prima delle attività legate ai servizi non avanzati (autotrasporto, facchinaggio, ecc., che comprendono il 5,4% delle imprese), la ristorazione e gli alberghi (4,9%) e le attività agricole (2,2%). Anche da questi dati, tende a confermarsi la presenza di una vena "innovativa" e di alto profilo nell'imprenditoria immigrata. A differenza di quanto si potrebbe pensare, infatti, **le imprese del settore della ristorazione sono meno diffuse di quelle attive nel settore dei servizi del terziario avanzato.**

Infine, per completare il quadro descrittivo dell'imprenditoria immigrata nel nostro paese, è utile riportare alcuni dati sulle **caratteristiche demografiche degli imprenditori**. Le diverse stime tendono a confermare che gli imprenditori immigrati non sono giovanissimi. La maggior parte, infatti, ha un'età compresa tra 30 e 49 anni. Gli ultracinquantenni sono circa 6.000. Per quanto riguarda la distribuzione per genere, le stime rilevano una presenza femminile compresa tra il 12% e il 24% del totale degli imprenditori.

Alcune ricerche campionarie recenti hanno cercato di tracciare un identikit più completo dell'immigrato imprenditore. Si riportano, a titolo di esempio, i risultati emersi da una ricerca realizzata dalla Confartigianato su 530 imprenditori extracomunitari in Italia.

CHI SONO GLI IMMIGRATI IMPRENDITORI?

	%
Prevalentemente maschi	78
Hanno un titolo di studio medio-alto (almeno il diploma)	44
Vivono in Italia da almeno 10 anni	66
Ha avviato l'attività da 3 - 6 anni	33
Ha acquisito la cittadinanza italiana	33
Lavorava come dipendente prima di avviare l'attività imprenditoriale	63
Presenta una serie di competenze per la conduzione dell'impresa (tecniche e di management)	80
Non ha avuto nessun sostegno (consulenza, assistenza) nell'avvio delle attività	52
La maggior parte degli aiuti proviene da:	
— conoscenti in Italia	22
— parenti che vivono in Italia	11
— da connazionali	6
Hanno creato l'impresa per il desiderio di svolgere un lavoro autonomo	58

Fonte: Confartigianato, 2003

2. Elementi d'identità immediata dell'imprenditoria immigrata

Una delle acquisizioni più importanti derivate dalla realizzazione del progetto del Forum è che assistere da vicino gli immigrati nel processo di consolidamento imprenditoriale ha rappresentato un'occasione per comprendere gli elementi che caratterizzano l'**identità** dell'imprenditoria immigrata, intesa come la capacità di esistere e di controllare l'ambiente in cui un'impresa opera. Tra questi elementi, alcuni possono essere considerati di tipo immediato, cioè legati strettamente all'azione e alle intenzioni dei "protagonisti"; altri, invece, sono di tipo "derivato",

ossia dipendenti dall'azione e dal modo di interpretare l'impresa da parte di altri attori.

Il principale punto di riferimento “immediato” nella formazione dell'identità dell'impresa è certamente **l'imprenditore**. Paradossalmente, nonostante le loro molteplici relazioni, gli imprenditori immigrati si trovano spesso soli nell'impresa. Eppure, con grande tenacia portano avanti il loro progetto, svolgendo parallelamente anche altri lavori per reperire risorse finanziarie, contribuendo al mantenimento dei familiari nel paese di origine, cercando di entrare in relazione con un ambiente economico e sociale che, anche quando non è ostile, è comunque “straniero” e di non facile comprensione, o impegnandosi a trovare autonomamente soluzioni a problemi che richiederebbero una maggiore competenza ed esperienza.

“Avrei un grande bisogno di aiuto. Sto dando tutto me stesso all'impresa; tutto il giorno sono al negozio; poi dalle 8 di sera alle 2-3 del mattino vado alle fiere. Ho avuto da poco un figlio e domani mi sposo. Faccio tutto da solo” (un imprenditore egiziano di Roma).

Un aspetto che va preso in considerazione nel comprendere l'identità dell'impresa è quello del **rapporto tra l'esperienza imprenditoriale e l'esistenza complessiva** dell'immigrato. In questo quadro, il progetto di impresa è fortemente interrelato con la vicenda migratoria. Quest'ultima, infatti, rappresenta un'esperienza certamente non ordinaria, le cui vicissitudini possono segnare fortemente le scelte e le intenzionalità dell'individuo.

Un fattore che contribuisce in forma “immediata” a definire l'identità dell'impresa immigrata è **la famiglia**. Non sempre essa ha un ruolo positivo per l'impresa, specialmente nei casi di famiglie allargate residenti nei luoghi di origine degli imprenditori.

Sono tanti anni che vivo in Italia, ho lavorato molto e a stento sono riuscita a mettere qualcosa da parte per fare le attività di catering. Per molti anni ho dovuto mantenere la mia famiglia, 21 persone. I miei fratelli non potevano lavorare nel mio paese per motivi politici (c'era la guerra), avevano molti figli, e io mi sono dovuta occupare di loro. Sono riuscita poi a farli venire in Italia (un'imprenditrice etiope di Roma).

Nelle situazioni in cui, invece, gli imprenditori possono integrare nell'impresa i membri della famiglia, la situazione cambia. Da una parte, la famiglia diviene

un'opportunità per l'impresa e, dall'altra, quest'ultima rappresenta un fattore di sostegno dell'unità familiare, per migliorare le condizioni di vita attuali e per assicurare un futuro dignitoso ai figli.

Sono venuto in Italia con la mia famiglia come diplomatico e lavoravo presso l'ambasciata albanese in Italia. Il cambio di governo nel mio paese ha prodotto effetti dirompenti sulla mia vita. Di punto in bianco ho perso il lavoro e la casa. Con mia moglie ci siamo rimboccati le maniche e abbiamo iniziato a lavorare cercando di sfruttare le nostre competenze linguistiche e le relazioni che avevamo accumulato. Facendo molti sacrifici, siamo riusciti a mettere in piedi una società di traduzioni, che ora è intestata a mio figlio (un imprenditore albanese di Roma).

In altri casi, la famiglia è completamente assente, e ciò amplifica l'isolamento e la vulnerabilità dell'imprenditore e, di conseguenza, della sua impresa.

3. Gli elementi d'identità derivata da altri attori

L'identità dell'impresa viene anche condizionata in forma derivata da altri attori. La loro incidenza è legata, sia alle attività che materialmente svolgono a favore o contro l'impresa, sia alle motivazioni della loro azione e all'interpretazione che dell'impresa stessa viene data. In particolare, è possibile identificare 8 categorie di soggetti che, in vario modo, vengono mobilitati nel processo di avvio e di gestione di un'impresa promossa da immigrati.

1. Le reti etniche.
2. Le organizzazioni e le associazioni di assistenza agli immigrati.
3. Le associazioni imprenditoriali.
4. Le agenzie di consulenza e di sostegno all'avvio d'impresa.
5. I singoli funzionari delle associazioni imprenditoriali.
6. Le banche e gli istituti di credito.
7. I fornitori e i clienti dell'impresa.

8. Gli enti e le organizzazioni operanti nell'ambito dei programmi comunitari.

1. Le reti etniche

Il ruolo svolto dalle reti etniche è stato diffusamente studiato. Esse rappresentano l'insieme delle relazioni più vicine all'imprenditore, che chiaramente sono le più rapide e facili da mobilitare. Tali reti risultano fondamentali per l'avvio dell'impresa, perché consentono di reperire risorse finanziarie, personale, strumenti e, in alcuni casi, tutto ciò che può servire per l'esercizio delle attività, anche se la capacità di mobilitazione delle risorse (o l'orientamento a mobilitarle) varia molto tra le diverse comunità.

Se sei cinese e vuoi avviare un'attività in Italia, la comunità ti sostiene, ti dà i soldi per fare l'investimento, ti trova i locali, ti offre anche persone da far lavorare nell'impresa. Nel giro di pochi giorni riesci ad aprire un negozio e a riempirlo di merce. Poi, con gli introiti dell'attività, restituirai nel tempo il contributo ricevuto (un'imprenditrice cinese di Roma)

Il problema degli africani è che nelle loro reti non ci sono risorse da mobilitare; al massimo un fratello ti può aiutare dandoti consigli, facendoti incontrare alcune persone che conosce, o mettendosi a disposizione personalmente... ma di soldi ne potrai ricevere pochi, perché non ce ne sono! (un'imprenditore senegalese di Roma)

Anche queste reti, come la famiglia, possono svolgere un ruolo ambiguo: rappresentano certamente un sostegno ma, nello stesso tempo, possono costituire un "limite" al consolidamento e allo sviluppo dell'impresa, mantenendola in una sorta di "trappola" o "nicchia" etnica³.

2. Le organizzazioni e le associazioni di volontariato

Le organizzazioni e le associazioni di volontariato, gli "sportelli" per gli immigrati e alcune categorie di servizi sociali entrano spesso in gioco nel processo di promozione imprenditoriale. Si tratta di soggetti con cui gli immigrati si trovano in

³ Light I., Rosenstein C., *Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America*, Aldine De Gruyter, New York, NY, 1995

contatto per questioni legate alla regolarizzazione della loro posizione in Italia, per accedere ai servizi sociali e per risolvere i problemi della vita quotidiana. Essi rappresentano un punto di riferimento per l'integrazione sociale nel paese di accoglienza, a cui ci si rivolge anche per avviare un'attività autonoma. Tuttavia, per quanto riguarda la promozione imprenditoriale, tali associazioni hanno di solito una minore competenza e si limitano quindi a offrire informazioni circa enti e organizzazioni a cui riferirsi. Allo stesso tempo, il mondo degli attori coinvolti nello sviluppo imprenditoriale è meno "abituato" a trattare con gli immigrati, e spesso, alla prima complicazione, l'immigrato tende ad abbandonare il contatto proposto dallo sportello, cercando soluzioni autonome e perdendo così l'opportunità di ricevere un sostegno specifico e pertinente.

3. *Le associazioni imprenditoriali,*

Soprattutto quelle legate alla piccola impresa, nel corso degli ultimi anni, stanno diventando un attore sempre più presente nella promozione imprenditoriale. Esse mostrano una maggiore sensibilità nei confronti dell'imprenditorialità immigrata, ad esempio finanziando studi e offrendo servizi specifici. Tuttavia, poiché sono ancora pochi gli imprenditori di origine immigrata che vi si rivolgono, a tutt'oggi la loro azione resta limitata.

Le imprese promosse da cittadini immigrati non sono diverse dalle altre. Non ci piace l'idea dell'impresa etnica chiusa in un ghetto e vogliamo che le persone che gestiscono le imprese si misurino con il mercato, senza differenze di colore. Per questo, il nostro obiettivo è quello di rendere accessibili i nostri servizi per le piccole imprese anche agli immigrati (un funzionario di un'associazione imprenditoriale).

4. *Le agenzie di consulenza e di sostegno all'avvio di impresa*

Nel processo di promozione imprenditoriale entra in gioco anche il sistema di consulenza e di formazione alla creazione e alla gestione d'impresa. La sua azione tende ad essere eccessivamente standardizzata e legata al solo compimento di una limitata serie di "atti dovuti": ci si riferisce, ad esempio, agli studi commerciali (a cui gli immigrati imprenditori si rivolgono per adempimenti fiscali e burocratici), o ai corsi obbligatori frequentati per ricevere le autorizzazioni all'esercizio di determinate attività. Si tratta di occasioni di contatto che potrebbero facilitare notevolmente

l'immigrato, ma che spesso si riducono a rapidi incontri su questioni specifiche, lasciando irrisolti i problemi di fondo.

Ho fatto un corso per poter aprire un fast food etnico. Mi hanno detto che era obbligatorio per gli esercizi legati all'uso di alimenti. Quando il corso è finito mi hanno detto di trovare un locale e poi di ripassare da loro per la licenza. Ma io avrei bisogno di un aiuto per trovare un locale, per capire se mi sto muovendo nel modo giusto (un imprenditore peruviano di Roma)

5. I singoli funzionari delle associazioni imprenditoriali

La ridotta presenza di politiche specifiche rivolte all'imprenditoria immigrata all'interno delle associazioni imprenditoriali e delle agenzie di consulenza fa sì che un ruolo particolarmente importante può essere giocato anche dai **singoli funzionari di queste organizzazioni e dai consulenti**, che possono godere di una relativa "libertà di azione" proprio per la mancanza di un preciso indirizzo in materia. Nei casi in cui tali soggetti sono troppo rigidi nel loro approccio, rischiano di diventare un fattore di ostacolo; quando invece mostrano una certa apertura mentale possono essere promotori di nuove e specifiche modalità di azione.

Gli immigrati hanno spesso difficoltà legate all'integrazione sociale e alla regolarizzazione delle loro attività. Prima devono risolvere i loro problemi, poi possono ricevere da noi l'aiuto che diamo a tutti i dirigenti di piccole imprese (un consulente di un'associazione imprenditoriale di Roma)

Per molti versi gli immigrati imprenditori hanno gli stessi problemi dei piccoli imprenditori italiani; è anche vero che hanno esperienze di vita particolari e bisogna aiutarli per definire bene la loro attività e trovare una loro collocazione. Anche dal punto di vista professionale sostenerli è una bella sfida (un consulente della medesima associazione imprenditoriale)

6. Le banche e gli istituti di credito

Le banche e gli istituti di credito rappresentano un ulteriore attore potenzialmente in grado di fornire un forte sostegno al processo imprenditoriale. È noto che per i cittadini extracomunitari le condizioni di accesso al credito sono ancora più difficili

di quanto lo siano per i cittadini italiani. Eppure, al livello internazionale è stato ampiamente confermato che il rientro dei piccoli prestiti è pressoché certo, con un livello pari al 98-99%. E spesso gli imprenditori hanno bisogno proprio di prestiti di scarsa entità. In considerazione di ciò, si stanno diffondendo anche in Italia esperienze di organizzazioni volte a facilitare l'accesso al credito per piccole imprese.

Volevo prendere un locale in affitto per ampliare la mia attività. Ho provato a chiedere un prestito in banca per questo. Mio marito è italiano e lavora stabilmente, avrebbe anche preso lui il prestito, ma non è bastato (un'immigrata etiope a Roma)

Per molti imprenditori immigrati, il reperimento delle risorse finanziarie passa ancora prevalentemente per le reti etniche, con tutti i limiti che questo canale comporta.

7. I fornitori e i clienti dell'impresa.

Gli stessi fornitori e clienti dell'impresa possono incidere sul suo avvio e sulla sua gestione, ricoprendo però, come nel caso della famiglia, un ruolo ambivalente. Diversi tra gli imprenditori consultati affermano di riuscire a ottenere anticipazioni o forme di facilitazione da parte dei fornitori, che consentono loro di gestire l'andamento fortemente discontinuo delle entrate. In molti altri casi, tuttavia, nei confronti dei fornitori e dei clienti viene mossa un'accusa abbastanza generalizzata in merito alla richiesta degli "sconti". Ciò tende ad essere ancora più evidente quando i clienti appartengono alla stessa comunità etnica dell'imprenditore, che, in virtù di una qualche forma di solidarietà interetnica, pretendono il servizio o il bene sottocosto.

Ma la pratica della "trattazione sul prezzo" avviene anche nei casi in cui i clienti sono imprese italiane, affermate e di grandi dimensioni. Tale pratica incide, non solo dal punto di vista economico, perché lo sconto comporta una riduzione delle già limitate entrate dell'impresa, ma soprattutto sulla dimensione motivazionale dell'imprenditore, che intravede nella richiesta di sconto (quando già i prezzi sono generalmente inferiori a quelli di mercato) un mancato riconoscimento del valore del lavoro svolto.

Faccio spesso traduzioni per grandi aziende. Ho lavorato per imprese che hanno avuto importanti appalti per il Giubileo e per la Rai. Di solito, metto accanto alle mie tariffe anche quelle di altre agenzie, per mostrare che pratichiamo prezzi bassi. Ciò nonostante mi chiedono sempre uno sconto. Ma ti pare che una grande azienda, spesso semipubblica, chiede gli sconti a una piccola impresa come la mia? (un imprenditore albanese di Roma)

La nostra organizzazione lavora per le ambasciate. Inizialmente, ci siamo rivolti a quella del mio paese, ma abbiamo subito abbandonato perché pretendevano che lavorassimo per pochi soldi in quanto connazionali (un imprenditore ecuadoriano di Roma)

8. Gli enti e le organizzazioni operanti nell'ambito dei programmi comunitari

Infine, tra i principali attori coinvolti nella promozione imprenditoriale ci sono anche gli enti e le organizzazioni che operano nell'ambito dei programmi e dei finanziamenti comunitari. Le istituzioni europee hanno favorito la politica di promozione imprenditoriale come strumento d'integrazione sociale degli immigrati. Attraverso il Fondo Sociale Europeo, tale politica ha trovato attuazione in numerosi programmi e progetti, che hanno visto la realizzazione di attività formative e la costituzione di servizi di sostegno. Queste esperienze, promosse da soggetti diversi e spesso in partnership (enti di ricerca, istituti di formazione, amministrazioni locali e centrali, enti pubblici, imprese private, associazioni), hanno rappresentato un'occasione importante per gli immigrati. Tuttavia, la loro natura sperimentale e la loro limitata durata hanno impedito di dare continuità a un percorso di assistenza e di sostegno capace di guidare le imprese, non solo in fase di avvio, ma anche nel loro consolidamento.

Appare chiaro da tutto questo che gli attori coinvolti nel processo di promozione imprenditoriale possono avere un diverso "peso" nel sostegno all'avvio e alla gestione delle imprese degli immigrati. Alcuni tendono a incidere in forma più pronunciata, mentre altri svolgono un ruolo più periferico o occasionale. La loro maggiore o minore forza dipende molto dalla loro **motivazione all'azione**. Alcuni, infatti, sono rilevanti nell'area delle politiche sociali, mentre altri lo sono in quella delle politiche di sviluppo. In tal senso, le otto categorie di attori si possono distribuire nel modo seguente.

POSIZIONE DEGLI ATTORI RISPETTO AGLI AMBITI DI AZIONE

ATTORI RILEVANTI NELL'AMBITO DELLE POLITICHE SOCIALI	ATTORI RILEVANTI NELL'AMBITO DELLE POLITICHE DI SVILUPPO
<ul style="list-style-type: none"> - Le reti interetniche - Le organizzazioni e le associazioni di assistenza agli immigrati - Gli attori che operano nell'ambito dei programmi e dei finanziamenti comunitari (Fondo sociale europeo) 	<ul style="list-style-type: none"> - Le associazioni imprenditoriali - Le agenzie di consulenza e di sostegno all'avvio di impresa, di tipo pubblico e di tipo privato - I singoli funzionari delle associazioni imprenditoriali e delle agenzie di consulenza - Le banche e gli istituti di credito - I fornitori e i clienti dell'impresa

Fonte: CERFE, 2003

Una seconda tabella mostra la minore o maggiore stabilità e continuità dei legami degli stessi attori con gli immigrati imprenditori.

POSIZIONE DEGLI ATTORI RISPETTO ALLA "FORZA" E FREQUENZA DEI LEGAMI CON GLI IMMIGRATI IMPRENDITORI

ATTORI CHE PRESENTANO LEGAMI FORTI E STABILI CON GLI IMMIGRATI IMPRENDITORI	ATTORI CHE PRESENTANO LEGAMI DEBOLI E OCCASIONALI CON GLI IMPRENDITORI
<ul style="list-style-type: none"> - Le reti interetniche - Le organizzazioni e le associazioni di assistenza agli immigrati - Gli attori che operano nell'ambito dei programmi e dei finanziamenti comunitari (Fondo sociale europeo) 	<ul style="list-style-type: none"> - Le associazioni imprenditoriali - Le agenzie di consulenza e di sostegno all'avvio di impresa, di tipo pubblico e di tipo privato - I singoli funzionari delle associazioni imprenditoriali e delle agenzie di consulenza - Le banche e gli istituti di credito - I fornitori e i clienti dell'impresa

Fonte: CERFE, 2003

Dalla lettura delle due tabelle emerge che, paradossalmente, i **soggetti operanti nel contesto della promozione imprenditoriale sono anche quelli più “lontani” dagli immigrati imprenditori**. Gli attori **maggiormente coinvolti** nel processo di avvio e di gestione imprenditoriale sono invece, di fatto, quelli legati alle **politiche sociali**.

4. L'imprenditoria immigrata tra differenze e somiglianze con la piccola impresa in generale

Un altro aspetto da tenere presente è il confronto tra le difficoltà e le specificità presentate dalle imprese promosse da immigrati e le problematiche legate all'avvio e alla gestione di piccole imprese in generale. A questo proposito, nel corso del progetto si è spesso rilevata presso gli imprenditori o gli altri attori coinvolti la convinzione che **non vi siano grandi differenze tra un imprenditore italiano e uno immigrato**. Ciò può essere legato al graduale interessamento, registrato nel corso degli ultimi anni, degli attori della promozione imprenditoriale al fenomeno dell'imprenditoria immigrata.

I problemi che incontrano le imprese promosse da immigrati sono per la maggior parte quelli delle imprese in generale. È la restante parte di problemi, minoritaria, che potrebbe rappresentare un ostacolo insormontabile. Molto lavoro si può fare risolvendo le questioni per tutti, ma è necessario anche approcciare i problemi specifici e integrarli con quelli di carattere generale. (Erkki Likanen, Commissario europeo sull'impresa)

Tuttavia, in una ricerca condotta al livello europeo sui servizi di consulenza e di assistenza all'imprenditorialità immigrata è emerso che questa presunta **“somiglianza”** è in parte attribuibile a una **scarsa conoscenza** del fenomeno.

D'altro canto, studi realizzati in paesi a più lunga tradizione migratoria – come gli Stati Uniti e la Gran Bretagna – mostrano che prendere in considerazione le differenze tra imprenditoria immigrata e imprenditoria autoctona può essere pericoloso, perché induce erroneamente a ritenere internamente omogenei i due settori. Secondo questi studi, infatti, **le differenze tra le diverse etnie possono essere maggiori di quelle tra immigrati e autoctoni**. A ciò si può aggiungere che,

in uno studio svolto lo scorso anno dal CERFE, è emersa una profonda differenziazione tra le piccole imprese, dovuta sia a fattori estrinseci (come il settore produttivo o il numero dei dipendenti), sia alle motivazioni all'avvio delle attività.

L'imprenditoria immigrata oscilla dunque tra "omogeneità" e "differenziazione" rispetto alla piccola impresa in generale. Anche nel corso del progetto del CERFE, nonostante i continui riferimenti all'omogeneità, sono venuti alla luce gli elementi di differenza e di specificità, alcuni propri della condizione di immigrato, altri probabilmente rintracciabili anche nelle piccole imprese italiane, ma con un'accentuazione e una frequenza maggiori tra gli immigrati.

Parlando di servizi di sostegno, ciò significa che i problemi degli immigrati imprenditori si possono risolvere, in gran parte, semplicemente migliorando la qualità dei servizi offerti per la piccola impresa in generale, ma anche tenendo presenti alcune dinamiche e caratteristiche specifiche, che riguardano sia aspetti problematici che importanti ambiti di opportunità.

5. La scarsa visibilità come tratto caratteristico del *modus operandi* dell'imprenditoria immigrata

Una questione tuttora aperta riguarda la **conoscenza** del fenomeno dell'imprenditorialità immigrata. Le informazioni di tipo statistico sulla sua consistenza e sulle sue caratteristiche sono scarsamente attendibili, così come illustrato proprio all'inizio di questo testo.

Nonostante la crescita del fenomeno e la maggiore attenzione verso di esso, **le imprese promosse da immigrati sembrano tendenzialmente invisibili** dal punto di vista statistico. Ciò che sorprende è che tale "invisibilità" non è solo una questione italiana e di altri paesi di recente tradizione migratoria, ma anche di paesi quali la Gran Bretagna e gli Stati Uniti, dove l'imprenditoria immigrata si è sviluppata da più tempo.

La scarsa visibilità e la tendenza all'isolamento sono caratteristiche di molte imprese contattate e assistite nel corso del progetto. Il totale assorbimento nella vita dell'impresa, la difficoltà a comunicare le proprie attività, la scarsa conoscenza dei servizi disponibili, il riferimento a un mercato occasionale o legato a circuiti chiusi,

oltre ai problemi legati alla regolarizzazione, sono alcuni dei motivi che portano un immigrato imprenditore a lavorare quasi all'insaputa delle strutture di assistenza alle imprese, delle amministrazioni locali e degli stessi imprenditori che operano nel territorio o nel medesimo settore.

Il mio ristorante non è in una zona centrale; dovrei investire tempo e risorse per farlo conoscere, ma non ce la faccio, perché svolgo anche un altro lavoro. La clientela che ho è legata solo al passaparola. Ho bisogno di aiuto ma non so a chi rivolgermi. Non ho il tempo di partecipare a riunioni o di parlare con qualche consulente, anche perché chiedono troppi soldi (un'imprenditrice libanese a Roma)

In una situazione del genere si può permanere per anni in una condizione di “stallo”, spesso al di sotto della soglia di sostenibilità economica. Il Forum è entrato in contatto con questa imprenditrice libanese, non certo perché lei ha chiesto aiuto, ma a seguito di una difficile e lunga operazione di raccolta di informazioni.

Rompere il velo dell'invisibilità e facilitare il contatto con questo target è il primo obiettivo che un ente di consulenza e di assistenza all'imprenditoria immigrata deve porsi. Ma occorre sottolineare che in situazioni come quella descritta prima **bastano poche e precise azioni di assistenza per cambiare fortemente la situazione dell'impresa** e della famiglia che in essa è coinvolta e per ottenere effetti positivi, come la creazione di posti di lavoro.

6. Caratteri generali dell'identità dell'imprenditoria immigrata

Da quanto presentato finora emerge che **l'impresa promossa da immigrati si trova “in transizione”** e costantemente “a cavallo”: tra le politiche sociali e le politiche di sviluppo; tra la precarietà e il consolidamento; tra la specificità etnica e una forte uniformità con problemi e caratteristiche della piccola impresa italiana; tra l'invisibilità e la valorizzazione. Come tutti i fenomeni in transizione, presenta i paradossi tipici di una condizione di “passaggio”. Tutto ciò ha importanti **ricadute in termini di politiche di sostegno**. In questo quadro, l'obiettivo potrebbe non essere solo quello di fornire servizi adeguati ai fabbisogni degli immigrati imprenditori, ma anche quello di prevedere azioni rivolte al sistema di attori che entrano in gioco nella

promozione imprenditoriale, al fine di cogliere la “transizione” riducendone i paradossi e favorendo nuove opportunità.

7. I fabbisogni dell'imprenditoria immigrata

È possibile identificare, in base a quanto emerso finora, almeno **quattro aree di fabbisogni dell'imprenditoria immigrata**, che sarà utile tenere presenti, non solo in un'ottica di progettazione di politiche di assistenza e di consulenza, ma anche come strumento per conoscere aspetti importanti dell'imprenditoria immigrata, quali, ad esempio, l'insieme degli ostacoli con cui essa si deve misurare e il sistema di risorse e di opportunità che potrebbe cogliere.

Le quattro aree di fabbisogno sono così definibili nel modo che segue. La prima fa riferimento al bisogno di **autonomia** operativa nel contesto italiano, che è l'unica strada praticabile per aiutare questi imprenditori a uscire dalla doppia trappola rappresentata, da una parte, dalla rassegnazione di fronte ai problemi che non vengono risolti e, dall'altra, da un'eccessiva dipendenza da consiglieri e consulenti.

La seconda area ha come epicentro il tema della **fiducia in se stessi** e, quindi, il bisogno di *empowerment*, soprattutto di fronte ad alcune grandi scelte che nell'itinerario imprenditoriale, sia al momento dell'avvio che in fase di consolidamento, sono indispensabili e che l'immigrato non sempre si sente di fare.

La terza area riguarda la necessità dell'immigrato imprenditore di **rompere l'isolamento** e di accedere al territorio e agli altri ambiti in cui l'impresa può trovare opportunità e risorse. Infine, la quarta area fa riferimento al fabbisogno di **risorse economiche e finanziarie**, che il nostro sistema bancario è molto “avaro” nell'erogare all'immigrato imprenditore.

Per maggiore chiarezza vengono illustrate qui di seguito queste quattro grandi aree di fabbisogni dell'imprenditoria immigrata, che rappresentano l'asse intorno al quale si è svolto il progetto del Forum. Sulla base dei fabbisogni, infatti, sono state individuate le capacità da costruire e, a partire da queste ultime, sono stati progettati i servizi ed è stato sostanzialmente disegnato un nuovo modello di consulenza e di assistenza.

1. *Autonomia*

Una prima area di fabbisogno dell'impresa di immigrati ha a che fare con l'**autonomia**. Il processo di avvio e di gestione di una piccola impresa certamente non è un affare semplice. Esso è per sua natura non lineare: in ogni decisione che interessa l'impresa entrano in gioco diversi fattori di carattere economico, ma anche di altra natura (sociale, psicologica, giuridica, ecc.), difficilmente prevedibili nella loro intensità e nel loro andamento. A questa situazione, comune a tutte le piccole imprese, si sommano le difficoltà e le imprevedibilità associate all'integrazione sociale, anch'essa non lineare e condizionata da numerosi fattori. La necessità di districarsi nella gestione delle problematiche ordinarie dell'impresa (le questioni di carattere giuridico-istituzionale, gli adempimenti fiscali e contabili, la formulazione del *business plan*, la formazione del gruppo di impresa, oltre che la mobilitazione delle risorse finanziarie) alimentano il rischio di una forte dipendenza. In sostanza, si può rilevare negli immigrati imprenditori un **bisogno di maggiore autonomia**, di essere cioè protagonisti dello sviluppo della propria impresa, attraverso l'acquisizione delle competenze necessarie a risolvere i problemi, ma anche in riferimento alla capacità di sapere a chi rivolgersi nelle diverse circostanze.

2. *Fiducia in se stessi*

Un secondo fenomeno da considerare è costituito dalla condizione di stallo in cui spesso tendono a trovarsi le imprese gestite da immigrati. Come è stato sottolineato in precedenza, questa condizione è, in molti casi, il prodotto di un insieme di forze e di problemi che hanno a che vedere con una vera e propria **mancanza di fiducia in se stessi** e, quindi, con la tentazione di mantenere aperte molte opportunità. Ciò comporta una dispersione di energie e la contemporanea paura di realizzare scelte irreversibili, che potrebbero mettere l'imprenditore in una situazione di rischio non gestibile. È evidente che gran parte del fenomeno è da ricollegarsi alla mancanza di conoscenza del contesto italiano e all'insicurezza che ne deriva. Anche in questo caso, il problema è complicato, infatti, dal legame tra progetto di impresa e progetto migratorio. Il secondo pesa sul primo producendo un incremento dei rischi che rende le scelte sull'impresa più difficili da prendere.

3. *Inserimento*

Una terza area di fabbisogno riguarda la tendenza **all'isolamento**. Si tratta di una problematica propria dell'imprenditoria immigrata, ma che è anche abbastanza

diffusa nell'ambito della piccola impresa in generale. La situazione di relativo isolamento può essere intesa in più sensi: da un punto di vista territoriale e culturale, ma anche rispetto al mercato. Tale isolamento è fortemente condizionato da una scarsa conoscenza delle opportunità e tende a incoraggiare, a sua volta, un atteggiamento pessimista e in alcuni casi riduzionista, sul versante delle ambizioni e delle aspirazioni. Il fabbisogno va inteso come **la necessità di “aprirsi” ai vari contesti che sono per l'impresa i “campi” di opportunità** e che possono alimentare anche un orientamento all'“alto profilo”, in termini di innovazione, qualità, capacità di interpretare i nuovi bisogni sociali e culturali, identificando in tal modo nuove opportunità di mercato.

4. Risorse economiche e finanziarie

Una quarta area di fabbisogno si riferisce più specificatamente alla **mobilitazione delle risorse economiche e finanziarie**. La difficoltà di attingere a queste risorse è molto diffusa, non solo nelle imprese di immigrati, ma in tutto il settore delle piccole imprese in generale. Questo dato negativo, si complica però in maniera notevole per l'imprenditoria immigrata. Da una parte, infatti, gli istituti di credito hanno una doppia diffidenza nei confronti degli immigrati imprenditori: per il fatto che sono “piccoli” e perché sono in qualche modo “diversi”. Dall'altra, i servizi finanziari sono difficilmente accessibili, perché questi imprenditori hanno molte difficoltà a comprendere il sistema e le procedure bancarie nel nostro paese e, in generale, hanno scarsa familiarità con il contesto italiano. Talvolta le difficoltà endogene sono accentuate da luoghi comuni circa l'impenetrabilità delle banche, il pessimismo sulle opportunità del mercato finanziario italiano e su quelle che si possono presentare con attività di *fund raising*, ovviamente solo da parte delle imprese sociali o per cause riconosciute come sociali. Il fabbisogno in questo settore non riguarda solo la relazione impresa-banca (un fabbisogno di buone relazioni), ma anche la necessità di colmare una carenza di **conoscenza e di attitudini di tipo economico e finanziario**.

Capitolo 3

Il sistema di ostacoli con il quale l'imprenditoria immigrata si deve misurare

Nonostante le forti somiglianze con la piccola impresa in generale, l'imprenditoria immigrata ha specificità proprie, in gran parte legate all'esperienza migratoria dell'imprenditore. Se è vero che molti dei problemi degli immigrati imprenditori si potrebbero risolvere semplicemente migliorando i servizi di assistenza alla piccola impresa in generale, è anche vero che una buona consulenza deve considerare le peculiarità che caratterizzano comunque un'impresa promossa da immigrati. Questa seconda parte del testo intende proporre una prima rassegna di fattori di ostacolo relativi ai fabbisogni dell'imprenditore e alle caratteristiche dell'impresa, anche alla luce di alcuni limiti e di determinate resistenze che lo stesso sistema di consulenza e di assistenza presenta.

1. I fattori di ostacolo di tipo endogeno – 2. I fattori di ostacolo di tipo esogeno – 3. I limiti della consulenza e dell'assistenza alla piccola impresa

1. I fattori di ostacolo di tipo endogeno

La scarsa visibilità, come la stessa condizione di transizione, sono il risultato di una serie di ostacoli che impediscono all'impresa e all'imprenditore di emergere, alimentando una condizione di stallo, in molti casi sotto la soglia della sostenibilità. Combattere la scarsa visibilità significa, quindi, comprendere gli ostacoli che possono condizionare tale tendenza e agire per rimuoverli. Ma quali sono questi **ostacoli**? Sulla base di numerose ricerche condotte su tale aspetto e dell'osservazione effettuata nell'ambito del progetto è stata individuata una prima lista di fattori. In questo primo paragrafo verranno presentati i fattori prevalentemente di **natura endogena**, ossia legati al comportamento e alle caratteristiche dell'immigrato imprenditore. Essi sono stati raggruppati nelle quattro principali aree di fabbisogno presentate a conclusione della parte precedente. Nel paragrafo successivo, invece, si farà riferimento maggiormente ai fattori di **natura esogena**, cioè riconducibili all'ambiente esterno all'impresa.

I fattori legati al fabbisogno di autonomia

Nell'ambito del progetto è stato possibile raccogliere diverse indicazioni circa i fattori di ostacolo che, in qualche modo, tendono ad alimentare un fabbisogno di autonomia, ossia l'esigenza degli immigrati imprenditori di gestire direttamente le attività ordinarie dell'impresa, dalle questioni di carattere giuridico istituzionali alla formulazione del business plan, dalla tenuta delle scritture contabili all'esecuzione degli adempimenti fiscali, dall'individuazione dei soci dell'impresa al reclutamento e alla gestione del personale.

Un aspetto critico generalmente rilevato, a questo proposito, riguarda la **tendenza all'improvvisazione** e la **mancanza di competenze e di conoscenze in ambito di management, di marketing e di progettazione**. Dall'esperienza del Forum, ciò non sembra essere legato a un'effettiva carenza di capacità, ma soprattutto a una limitata visione strategica e a una "indeterminatezza" (v. sopra) dell'impresa.

Un ostacolo ancora più serio al consolidamento dell'impresa riguarda, in realtà, le **difficoltà di accesso alle informazioni** "che contano". L'impresa promossa da immigrati tende a essere scarsamente inserita nel circuito "imprenditoriale" e ciò rende difficile l'accesso a una serie di conoscenze indispensabili per la sua gestione e il suo sviluppo, relative al mercato, al reperimento del personale, ai servizi di sostegno, alle condizioni sociali e ambientali del territorio, ecc.

Io non sapevo che ci fossero tutte queste possibilità. Non conoscevo le associazioni di rappresentanza delle imprese e non sapevo che offrirono tanti servizi. Bisogna fare qualcosa per riuscire a diffondere meglio le informazioni. (un'aspirante imprenditrice russa di Roma).

Dal punto di vista professionale, un aspetto critico è quello del **riconoscimento dei titoli** per esercitare determinate professioni e attività. Si tratta di una questione di forma e di sostanza: alcune professioni praticate nei paesi di origine degli immigrati sono diverse da quelle svolte in Italia, pur se legate agli stessi titoli, e ciò rende difficile il loro riconoscimento; altre forme di qualificazione, invece, sono pressoché simili a quelle italiane e ciononostante non vengono riconosciute.

Inoltre, la **scarsa conoscenza della lingua** del paese di accoglienza può ridurre l'accesso alle opportunità per una impresa. Raramente tra gli imprenditori contattati sono tuttavia emerse effettive difficoltà linguistiche. Molti di loro sono in Italia da anni; in alcuni casi hanno la moglie/il marito o la compagna/il compagno italiano, e in generale, il livello di conoscenza della lingua è parso buono.

Si riportano nella tabella che segue i principali fattori di ostacolo rilevati nel corso delle attività del progetto, in relazione al bisogno di autonomia.

I PRINCIPALI FATTORI DI OSTACOLO AL CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA DI IMMIGRATI

Il bisogno di autonomia

- La mancanza di competenze adeguate nel *management* e nel *marketing*
- L'orientamento all'improvvisazione e all'emergenza
- La mancanza di una strategia e di una pianificazione delle attività
- La mancata consapevolezza sul tipo di fabbisogni e di sostegno di cui l'impresa necessita
- Le difficoltà legate alla scarsa conoscenza della lingua
- La difficoltà di accesso alle informazioni e al quadro normativo
- L'ignoranza sui servizi esistenti
- Il mancato riconoscimento dei titoli
- La difficoltà ad acquisire informazioni sull'andamento del mercato
- La difficoltà ad acquisire informazioni sul mercato del lavoro
- La scarsa conoscenza del sistema imprenditoriale italiano
- Difficoltà di adattamento agli standard di qualità

- La difficoltà a promuovere l'impresa sia negli incontri che tramite gli strumenti specifici di comunicazione
- La scarsa protezione dei diritti intellettuali

Fonte: CERFE, 2003

I fattori legati al fabbisogno di fiducia

Per quanto riguarda la seconda area di fabbisogno degli immigrati imprenditori, quella che molto sinteticamente ha a che fare con la presenza di una maggiore fiducia in se stessi, si possono considerare tutti quei fattori che in qualche modo mostrano la difficoltà degli immigrati a realizzare atti "decisivi" in relazione all'impresa, e a perseguire con maggiore consapevolezza una determinata direzione.

Un frequente problema rilevato nella letteratura a questo proposito è l'orientamento **verso l'atipicità e l'"indeterminatezza" dell'impresa**, tanto nella forma quanto nella sostanza delle attività. In diversi casi, **l'impresa sembra un "contenitore"** di tutte le attività che l'imprenditore può svolgere e che, a seconda di quelle che riesce a realizzare, danno una connotazione temporanea all'impresa. Questa strategia è legata all'intenzione di evitare il rischio di perdere fette possibili di un mercato che si conosce poco. Ma ciò alimenta una condizione di "ambiguità" che può produrre seri danni in termini di riconoscibilità della stessa impresa, oltre che una difficoltà a gestire attività spesso molto diverse tra loro.

Noi abbiamo avviato un'attività per far conoscere la nostra musica e le nostre danze. Abbiamo realizzato diversi spettacoli in giro per l'Italia nelle manifestazioni interculturali. Visto che uno di noi ha lavorato presso l'ambasciata, abbiamo pensato di offrire servizi alle ambasciate (dalle attività come autisti alle babysitter, al catering). Recentemente abbiamo anche attivato un servizio per il lavaggio delle automobili a domicilio. Uno dei progetti su cui stiamo lavorando ora è l'apertura di un locale in cui offrire i piatti della cucina del nostro paese, e dove si possa ballare e cantare e, soprattutto, si possa stare insieme. Non sempre riusciamo a fare tutto. Lo scorso anno avevamo vinto un progetto per svolgere attività interculturali nelle scuole, ma non abbiamo potuto realizzarlo perché non avevamo abbastanza personale per seguire il lavoro (un'imprenditrice ecuadoriana di Roma)

L'indeterminatezza produce anche difficoltà per la **regolarizzazione**. Spesso si fa fatica a comprendere se l'impresa è collocabile in un settore anziché un altro, e

addirittura se si tratta di un'impresa o semplicemente di una professione individuale. Ciò rende difficile anche capire quale forma di impresa scegliere.

Il problema degli immigrati imprenditori è che ti pongono questioni sempre troppo complicate, anche sul tipo di impresa da fare. Non è così facile riuscire ad inquadrarla, perché si trova spesso “a cavallo”: un po' impresa artigiana, un po' commercio, un po' import-export, un po' professione individuale (un consulente di un'associazioni imprenditoriale di Roma)

Un altro elemento da considerare riguarda proprio **l'esperienza migratoria** e gli obiettivi dell'imprenditore in relazione al suo futuro. Tale esperienza è parte integrante del progetto di impresa e consente di spiegare molte cose che a una lettura superficiale non sarebbe possibile comprendere. Il vissuto della migrazione, le prospettive di integrazione o di ritorno, i legami con il paese di origine e con la comunità di appartenenza non sono solo tratti della vita personale dell'imprenditore, ma contribuiscono a connotare l'impresa e a condizionarne le scelte che per la sua gestione devono essere prese.

Strettamente connesso a questo tema vi è quello delle **motivazioni a fare impresa**. Spesso si tende a dare per scontato il fatto che l'impresa viene avviata da parte degli immigrati solo perché non ci sono alternative di accesso al mercato del lavoro. Ciò non è sempre vero. L'impresa può certamente rappresentare una strada per lavorare e una risposta alla necessità di percepire reddito, ma risulta anche uno strumento attraverso il quale affermare le proprie capacità e il valore del proprio lavoro, essere indipendente, ridurre il rischio di diventare un “assistito”, o semplicemente costruire un futuro dignitoso alla propria famiglia. In molti casi, è sicuramente possibile constatare l'esistenza di una certa **ambivalenza nelle motivazioni di fondo dell'impresa**. Spesso l'immigrato avvia un'impresa a seguito di situazioni contingenti, o di opportunità impreviste o, ancora, di necessità improvvise, piuttosto che sulla base di un preciso progetto di media o lunga durata. Ciò contribuisce ad alimentare quella tendenza all'indecisione che introduce l'impresa, in molti casi, in una lunga fase di stallo.

Anche la famiglia tende a incidere in questa direzione. In particolare, la ridotta possibilità degli immigrati di inserire propri familiari nell'impresa li priva anche della opportunità di confrontarsi con soggetti di fiducia sulle scelte da prendere.

Oltre a quanto appena trattato, nella tabella che segue sono riportati i principali ambiti di ostacoli individuati, su questo versante, nel corso del progetto.

I PRINCIPALI FATTORI DI OSTACOLO AL CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA IMMIGRATA

Il bisogno di fiducia

- L'orientamento a una forte atipicità nella forma e nella sostanza dell'impresa
 - Le difficoltà di accedere a una consulenza che non è in grado di identificare formalmente e sostanzialmente il tipo di impresa
 - La frequente mancanza di familiari nel gruppo di impresa, che rende difficile compiere alcune scelte proprio per la mancanza di un confronto con persone di fiducia
 - Gli equivoci che derivano da un non pieno controllo dei saperi impliciti riguardanti la produzione, le relazioni di mercato, i rapporti con le autorità, ecc.
 - L'ambiguità di una vocazione imprenditoriale prodotta per necessità
 - Il peso della famiglia di origine e dei legami con il paese di origine
 - La molteplicità di iniziative promosse all'interno dell'impresa (dispersione di risorse)
 - Le dinamiche di genere come peso ulteriore allo sviluppo di impresa per le donne immigrate
-

Fonte: CERFE, 2003

I fattori legati al fabbisogno di inserimento nel contesto economico e sociale

Un terzo ambito di fabbisogni riguarda il superamento della condizione di relativo isolamento che tende a caratterizzare l'impresa promossa da immigrati. L'impresa non rappresenta solo un'attività di produzione e di distribuzione di beni e servizi, ma in essa confluisce tutta la vita dell'imprenditore e le sue aspirazioni. La rilevanza della dimensione sociale dell'impresa è particolarmente evidente nella **molteplicità delle relazioni** che necessariamente questa intrattiene, relazioni che non hanno a che fare solo con il "mercato" (ovvero con i fornitori e i clienti), ma anche con altre aree di soggetti, tutti indispensabili per il suo funzionamento e il suo consolidamento: le relazioni politiche, quelle interne all'impresa, quelle con altre imprese, quelle con altri soggetti operanti sul territorio, quelle con i sostenitori dell'impresa e con i familiari, ecc.

A questo proposito, si possono individuare alcune specificità delle imprese promosse da immigrati. In primo luogo, è stata confermata anche nell'ambito del progetto del Forum una quasi **“imprescindibilità” delle relazioni con la rete etnica**, almeno nelle fasi di avvio. Quest'ultima, come già detto, svolge spesso un ruolo ambiguo, poiché può rappresentare una chiave di accesso a risorse economiche, finanziarie e umane e una fonte preziosa di indicazioni, ma anche un fattore di impedimento o di ostacolo per l'accesso al mercato e all'ambiente non etnico e, quindi, ad ulteriori opportunità di crescita e consolidamento.

Un altro fattore di ostacolo è rappresentato dalla paradossale **sottoutilizzazione del capitale sociale** a disposizione dell'immigrato. Nel corso del progetto è stato possibile constatare che non sempre gli immigrati imprenditori impiegano nell'ambito delle attività dell'impresa l'ampio bagaglio di relazioni, anche di alto profilo, e di livello internazionale che hanno a disposizione.

Sono scarsi, inoltre, i **legami con le altre imprese del settore e con l'associazionismo imprenditoriale in generale**, che sono importanti, non solo in ambito produttivo ma anche, ad esempio, sul versante dei consorzi di qualità o dei network tematici.

Io sono molto interessato a partecipare all'esperienza del Forum. Credo che questa iniziativa possa essere utile, anche per imprenditori che hanno raggiunto un certo consolidamento, per dare una mano a trovare soluzioni innovative per i problemi che viviamo tutti i giorni come imprenditori. Per tutti questi anni sono andato avanti senza sapere che ci sono già servizi molto utili per noi. È importante conoscere queste opportunità e riuscire ad accedervi (un imprenditore albanese di Roma)

Va infine sottolineata l'esistenza di una diffusa **diffidenza** che caratterizza l'immigrato imprenditore. La fiducia, come è noto, è un elemento fondamentale nelle relazioni economiche, ma spesso le difficoltà del percorso migratorio e la condizione di precarietà vissuta nel paese di accoglienza favoriscono l'insorgere di una certa sfiducia nei rapporti con gli altri.

Ho preso talmente tante fregature che non mi fido più molto degli altri. Penso sempre al motivo che porta qualcuno ad offrirmi qualcosa, soprattutto quando si parla della mia attività di impresa. Nessuno ti offre niente per niente, anche se devo riconoscere che ho superato molti problemi grazie all'aiuto sincero di alcune persone (un'aspirante imprenditrice camerunense di Roma)

La diffidenza nasce anche dall'insicurezza. Io, ad esempio, non sono mai sicuro di riuscire a farmi capire. Per quanto tutti mi dicono che parlo bene l'italiano, mi resta sempre il dubbio di non essere riuscito a comunicare tutto quello che volevo dire (un imprenditore palestinese di Roma)

Ma ci possiamo fidare di questi consulenti che ci fate incontrare attraverso il Forum? Io ho paura che qualcuno mi rubi l'idea che ho avuto e che sono convinto possa funzionare, magari con maggiori risorse a disposizione (un imprenditore peruviano di Roma)

I PRINCIPALI FATTORI DI OSTACOLO AL CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA DI IMMIGRATI

Il bisogno d'inserimento

- Il ruolo ambiguo del sostegno della rete etnica (opportunità e limiti)
- La debolezza delle relazioni con il contesto del mercato e con le strutture associative di imprese locali
- La difficoltà a intrattenere rapporti di collaborazione e di scambio con altre imprese
- La difficoltà a stabilire relazioni di fiducia intorno agli obiettivi e alla *mission* dell'impresa (difficoltà a trovare soci e collaboratori)
- Lo scarso utilizzo del proprio capitale sociale
- La diffidenza nei confronti del sistema di assistenza
- Le difficoltà a stabilire relazioni di tipo politico al livello locale
- Le difficoltà di accesso al sostegno imprenditoriale

Fonte: CERFE, 2003

I fattori legati al fabbisogno di accedere alle risorse economiche e finanziarie

Un'area più tradizionalmente presa in considerazione nell'ambito degli studi sui fattori di ostacolo all'imprenditoria immigrata riguarda l'accesso alle risorse economiche e finanziarie, specialmente a quelle necessarie per lo *start-up*.

La questione dell'**accesso al credito** è particolarmente onerosa per gli immigrati. Essi spesso non possono contare su risorse accumulate, ad esempio, al livello familiare, e le porte degli istituti di credito sono tendenzialmente chiuse. Ciò li

conduce a fare scelte solo apparentemente non meditate o non pertinenti, che, invece, sono legate a precise strategie, tese a diversificare le fonti di reddito e ad accumulare rapidamente liquidità. Tali **strategie di azione** (ad esempio, svolgere anche altri lavori o dedicare parte delle attività dell'impresa a un settore di mercato considerato maturo, poco redditizio ma di facile accesso), pur consentendo di mobilitare rapidamente risorse, comportano, spesso, effetti dispersivi e di indebolimento dell'impresa nel medio periodo.

Vivo vicino Rieti ma lavoro a Roma. Trascorro molte ore della mia giornata nei trasporti. L'idea di avviare l'impresa è nata anche dalla necessità di riuscire a guadagnare qualche soldo in più. Non ho intenzione di lasciare il lavoro che svolgo durante la giornata. Ho avviato una impresa "virtuale", nel senso che lavoro tramite internet. In questo modo riesco a fare praticamente tutto da solo e, soprattutto, posso lavorare nelle ore serali (un imprenditore peruviano di Roma)

L'esperienza del Forum ha dimostrato, a questo proposito, l'efficacia di una azione di **sensibilizzazione "individualizzata"** nei confronti degli enti preposti all'offerta di finanziamenti. In diversi casi è stato possibile, grazie alla mediazione del Forum, facilitare l'accesso di alcuni immigrati imprenditori a opportunità di finanziamento agevolato, in occasione di incontri in cui sono state presentate approfonditamente le imprese e le loro potenzialità.

Il problema sta nel fatto che è difficile per una banca concedere un prestito a un immigrato, per una ragione molto semplice: l'immigrato non ha un "passato" bancario da esporre, perché proviene da un altro paese, e per le banche le verifiche sul passato sono fondamentali (un rappresentante del mondo del credito di Roma)

Noi abbiamo voluto sperimentare una strada diversa per mettere a disposizione risorse finanziarie per i piccoli imprenditori, in particolare per coloro che vogliono avviare una cooperativa sociale: le nostre verifiche si effettuano sul "presente" e possibilmente sul "futuro", facendo riferimento al progetto che il candidato presenta. Se il progetto è buono e sostenibile, per noi funziona da garanzia per il finanziamento. Non offriamo grandi finanziamenti, ma i nostri tassi di recupero sono di gran lunga superiori a quelli registrati dal sistema di credito tradizionale (un rappresentante di un'organizzazione di finanziamento etico di Roma)

I PRINCIPALI FATTORI DI OSTACOLO AL CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA DI IMMIGRATI

Il bisogno di accedere alle risorse economiche e finanziarie

- La mancanza di tempo che impedisce di conoscere e di eseguire le procedure di accesso al credito
- La difficoltà a mettere insieme il capitale di rischio per l'avvio e lo sviluppo dell'impresa
- La difficoltà di accesso al credito anche di piccola entità
- La scarsa propensione a chiedere finanziamenti agevolati
- La scelta di operare in settori tradizionali spesso scarsamente redditizi
- La mancanza di garanzie per l'accesso al credito
- La scarsa capacità di gestire il capitale sociale in funzione del reperimento delle risorse finanziarie
- La difficoltà di rappresentarsi come attore economico

Fonte: CERFE, 2003

2. I fattori di ostacolo di tipo esogeno

Accanto alle difficoltà legate al comportamento e alle caratteristiche dell'imprenditore, è necessario segnalare la presenza di una serie di ostacoli che l'immigrato si trova ad affrontare e che subisce per effetto delle mancanze e delle rigidità del sistema in cui opera.

Il lavoro svolto nell'ambito del progetto ha permesso di identificare alcuni principali ambiti di ostacoli che con maggiore frequenza incontrano gli imprenditori.

Un primo ambito di ostacoli riguarda l'adozione di **atteggiamenti e di comportamenti discriminatori** da parte di funzionari o di personale preposto a offrire informazioni o assistenza agli immigrati imprenditori. In molti casi, già la difficoltà di esprimersi nella lingua del paese di accoglienza produce, in qualche misura, una freddezza e una chiusura da parte degli interlocutori, che si traduce in un vero e proprio ostacolo all'accesso alle informazioni fondamentali per il percorso imprenditoriale.

In alcuni casi, parlando con i funzionari degli uffici pubblici, ma anche con gli operatori delle banche mi accorgo di commettere molti sbagli nel parlare in italiano e questo mi deve far passare per una persona

maleducata, perché poi registro un atteggiamento di distacco ...In pratica, sembra che la persona che ho di fronte non vede l'ora che me ne vada. Io, in questi casi, cerco di non creare problemi e di fare meno domande possibili e il risultato è che non capisco tutto quello che invece dovrei sapere e capire (un imprenditore egiziano di Viterbo).

Un secondo ambito di fenomeni ha a che fare con le normative e le difficoltà legate alla regolarizzazione della posizione dell'imprenditore e dell'impresa. Basti pensare che per potere avviare un'attività imprenditoriale, un immigrato imprenditore deve effettuare dai 15 ai 45 adempimenti, a seconda del tipo di forma giuridica scelta e del settore in cui si opera⁴. Spesso, poi, tali adempimenti vanno realizzati prima di avviare le attività e, per le lungaggini che spesso si verificano, si trasformano in veri e propri investimenti costosi anche dal punto di vista economico.

Per avviare questo ristorante ho letteralmente buttato 60 milioni di vecchie lire. Per ottenere l'autorizzazione, infatti, dovevo avere un locale. Ho affittato il locale, ma non ho potuto esercitare l'attività fino a che non mi hanno dato l'autorizzazione. Purtroppo questa autorizzazione mi è stata concessa dopo un anno dalla richiesta, e io ho dovuto pagare per tutto questo periodo l'affitto del locale senza poter svolgere alcuna attività (un'imprenditrice libanese di Roma)

Accanto alle problematiche relative alla regolarizzazione delle attività, vanno anche segnalate le **difficoltà legate alla formalizzazione della posizione personale nel paese di accoglienza**. Non sono rari i casi in cui, ad esempio, per ottenere il rinnovo del permesso di soggiorno possono trascorrere mesi, in cui l'immigrato vive in una condizione di "stand by"; è come se la propria identità legale fosse sospesa. In questo periodo, non si possono compiere atti come acquisti o vendite, accedere a prestiti, realizzare contratti o eseguire altre azioni ordinarie per l'esercizio dell'attività imprenditoriale. Si tratta solo di un esempio, che permette di illustrare il tipo di ostacoli che l'immigrato imprenditore può incontrare nel suo percorso e che hanno origine nelle rigidità normative e burocratiche presenti tuttora nel nostro sistema.

Un ulteriore elemento che vale la pena sottolineare a questo proposito riguarda lo **scarso coordinamento tra gli attori e gli strumenti che operano a sostegno dell'imprenditorialità immigrata**.

⁴ Intervento di Debora Leiva, Presidente di Global Market, Sportello Minerva di Roma, intervenuta al convegno "Rafforzare la piccola impresa. Attualità e potenzialità dell'imprenditoria immigrata nel Lazio" svolto a Roma il 24 e 25 novembre 2003.

In proposito, anche nella letteratura internazionale si parla di vera e propria **dispersione**, che produce spesso una pericolosa confusione in coloro che si trovano a dover richiedere aiuto. Una prima forma di dispersione è legata alla diffusione di progetti, in molti casi finanziati dal Fondo Sociale Europeo, finalizzati al sostegno dell'imprenditoria immigrata in un'ottica di rafforzamento del percorso di integrazione sociale nel paese di accoglienza.

Tali progetti, nonostante rappresentino spesso importanti occasioni per sperimentare modalità innovative ed efficaci di sostegno, prevedono in molti casi una durata limitata nel tempo. Concluso un progetto, se ne sostituisce un altro promosso da un ente diverso, talvolta localizzato in una zona differente della città. È chiaro che questa variabilità ha prodotto spesso confusione tra gli immigrati imprenditori per la difficoltà di avere punti di riferimento stabili nel tempo in relazione alle attività di assistenza e di consulenza all'imprenditoria immigrata. A questa confusione va anche aggiunta la frequente **sovrapposizione di competenze** tra gli sportelli per gli immigrati, gli stessi servizi sociali, le attività svolte dai sindacati in materia di sostegno all'accesso al mercato del lavoro e, quindi, anche in relazione al lavoro autonomo. Confusione e mancanza di coordinamento rendono ancor più difficile per l'immigrato riuscire a districarsi nella giungla di opportunità esistenti sul territorio.

Infine, va menzionata la maggiore **difficoltà** che gli immigrati imprenditori incontrano **nell'accedere a una serie di mercati** fondamentali per avviare e gestire un'impresa: in primo luogo, il **mercato del credito**. Si è già fatto riferimento a questo aspetto in precedenza. Vale la pena di richiamarlo anche in relazione alla trattazione degli ostacoli di tipo esogeno, proprio perché rappresenta probabilmente una delle più importanti limitazioni allo sviluppo e al consolidamento dell'imprenditoria immigrata. Va detto, infatti, che le già limitate risorse disponibili per chi voglia finanziarie le attività di una piccola impresa, si riducono ulteriormente quando a presentare la richiesta sono gli immigrati, per i quali tendono a valere poco anche le forme di garanzia tradizionalmente accettate per gli autoctoni, a causa della presunta "minore affidabilità" legata all'impossibilità di presentare un "passato" in relazione ai rapporti con il sistema del credito.

Un secondo mercato fondamentale in cui gli immigrati hanno grandi difficoltà di accesso è il **mercato immobiliare**. È difficile per un immigrato riuscire a trovare un locale in affitto per la propria impresa, così come è difficile reperire un appartamento per poterci abitare. Tra le più frequenti "fregature" che gli immigrati imprenditori coinvolti nel progetto hanno raccontato, sono state segnalate proprio quelle relative all'affitto di una casa o di un locale. Anche in questo caso la "presunzione di minore

affidabilità” riduce drasticamente le opportunità di accedere a un mercato importante per dare stabilità e continuità alle attività produttive, ma anche alla vita quotidiana di un individuo.

Avevo trovato un locale che mi sembrava perfetto per la mia attività. Il locale era in affitto, ma non per me evidentemente. Ho fatto di tutto per riuscire a ottenerlo, ho anche offerto come garanzia la busta paga di mio marito che lavora regolarmente ed è italiano. Non c'è stato niente da fare (un'imprenditrice etiope di Roma)

Tra l'altro, la presunta minore affidabilità è stata smentita in molti casi dai fatti. Non sono state poche le persone consultate, tra i consulenti e i pubblici amministratori, che hanno sottolineato come proprio la comunità immigrata rappresenti un grande risorsa per la **riqualificazione del territorio**. Per motivi di carattere economico essi, infatti, sono costretti ad accettare situazioni abitative e locali per il lavoro molto a buon mercato, il che spesso significa in condizioni di degrado e in periferia. Ma proprio per la necessità di renderli nuovamente vivibili e funzionali, vengono riqualificati a spese degli immigrati stessi, che portano così un beneficio generale alla collettività.

Gestisco un albergo in una zona centrale della città di Roma. Quando lo ho preso in gestione, due ali del palazzo erano pericolanti e sorrette da ponteggi del Comune che rovinavano la cornice di un importante e storico teatro della città. Ho ristrutturato completamente il palazzo e ho rinforzato con il cemento armato le parti pericolanti, consentendo di eliminare i ponteggi e ridando in questo modo decoro a una strada della capitale (un'imprenditrice cinese di Roma)

Dalla mia esperienza posso affermare che gli immigrati sono in grado di fare miracoli nel riqualificare i locali e gli stabili in disuso! (un consulente di un'associazione imprenditoriale)

Nella tabella che segue sono riportati i principali ostacoli di tipo esogeno rilevati nel corso del progetto.

I PRINCIPALI FATTORI DI OSTACOLO AL CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA DI IMMIGRATI

Gli ostacoli esogeni

- La presenza di atteggiamenti discriminatori
- Le difficoltà di regolarizzazione dell'impresa e della propria posizione nel paese di accoglienza
- L'inadeguatezza delle normative alle condizioni specifiche dell'immigrazione
- Lo scarso coordinamento tra gli attori e gli strumenti del sostegno all'imprenditorialità immigrata
- La chiusura da parte del sistema del credito agli immigrati
- La difficoltà di accesso alle abitazioni e al mercato immobiliare (soprattutto nelle grandi città)

Fonte: CERFE, 2003

3. I limiti della consulenza e dell'assistenza alla piccola impresa

Una notazione particolare in relazione agli ostacoli esogeni riguarda la presenza di **resistenze e di limiti del sistema di consulenza e dell'assistenza alla piccola impresa** in generale. Tali resistenze rendono, infatti, più difficile l'attivazione di relazioni stabili con i soggetti "forti" o "propri" del sostegno imprenditoriale.

Da una ricerca realizzata al livello europeo lo scorso anno⁵ è emerso che il 76% delle piccole e micro imprese dell'Unione non possiede informazioni sulla disponibilità di servizi di supporto o di altre attività di sostegno e che il tasso di disinformazione aumenta quanto più l'impresa è di dimensioni ridotte.

Alla difficoltà tipica che presenta un qualsiasi piccolo imprenditore di riuscire a staccarsi dalla propria impresa per cercare i servizi e il sostegno necessario sul territorio, si aggiungono la problematicità di muoversi in un ambiente comunque "straniero" e la cronica mancanza di tempo degli immigrati. È chiaro che, in questo

⁵ Commissione Europea – Direzione Generale per le Imprese, *Servizi di supporto per micro e piccole imprese e imprese individuali*, aprile 2002

quadro, **l'incontro con i servizi di consulenza e di assistenza all'impresa diventa per gli immigrati ancora più difficile.**

Anche quando non insorgono problemi di comunicazione e di contatto, permangono **limiti legati alla qualità dei servizi e alla loro pertinenza rispetto ai fabbisogni della piccola impresa** in generale, e della piccola impresa promossa da immigrati in particolare. Un servizio più vicino e soprattutto più adeguato richiederebbe una maggiore **capacità di interpretare l'impresa, non solo come strumento di produzione di beni e di servizi, ma anche come soggetto sociale.** Il più delle volte, infatti, il consulente e il formatore non hanno gli strumenti per interpretare le caratteristiche, la storia e i fabbisogni dell'immigrato imprenditore. Uno studio europeo sui servizi di consulenza e di assistenza all'imprenditorialità immigrata includeva tra le principali indicazioni per rafforzarne l'efficacia:

- la promozione di una **migliore comprensione** delle motivazioni e del *background* culturale degli imprenditori;
- l'importanza di un **approccio individualizzato**;
- la presenza di una certa **“empatia culturale”**;
- la promozione di **partnership e di networking** tra imprese, di immigrati e non.

Nello stesso studio si parlava di **“cultural divide”**⁶ per indicare la difficoltà di comunicazione e di relazione tra il mondo dell'assistenza e la complessa realtà imprenditoriale degli immigrati. Uno scarto legato alla scarsa conoscenza reciproca e che tende ad alimentare un comportamento di diffidenza e di distacco nelle relazioni tra assistenza e imprenditoria. Un aspetto da tenere presente al riguardo è rappresentato dal rapporto tra condizione immigrata e percorso imprenditoriale. Anche l'esperienza del Forum ha mostrato che è molto **difficile separare la vicenda migratoria e sociale dell'immigrato dalla decisione di fare impresa e dalle modalità scelte per la sua gestione.**

Per lungo tempo, l'imprenditoria immigrata è stata considerata prevalentemente un **“fatto sociale”** e poco un **“fatto economico”**. Il contributo del Forum, a questo proposito, è legato alla constatazione che la **piccola impresa ha un carattere allo stesso tempo sociale ed economico.** Tanto per gli imprenditori immigrati, quanto per gli stessi italiani, slegare le dinamiche di tipo sociale e motivazionale da quelle

⁶ È stata mantenuta l'espressione inglese “cultural divide” perché la traduzione letterale, scarto culturale, non produce lo stesso significato della locuzione inglese, che ha a che fare non solo con uno scarto conoscitivo, ma anche con un atteggiamento di reciproca diffidenza.

prettamente economiche, produttive e di mercato impedisce di progettare e di offrire servizi adeguati alle **esigenze di crescita e di legittimazione** esistenti dietro l'avvio di una impresa.

Io non voglio fare l'impresa per arricchirmi. Nella mia professione ho ricevuto alcune proposte molto allettanti, ma le ho rifiutate perché il mio obiettivo non è solo guadagnare ma riuscire ad affermarmi con il lavoro che faccio. Per me è fondamentale, ad esempio, che i lavori che svolgo portino la mia firma e siano riconoscibili come opere fatte da me. Probabilmente guadagno di meno con una ditta artigiana rispetto a lavorare come dipendente in una grande impresa, anche perché ho molti più problemi e responsabilità. Ma trovo maggiore soddisfazione e sento di essere più autonomo nella gestione della mia impresa (un imprenditore polacco di Roma)

Ho deciso di avviare un'impresa per costruire qualcosa per la mia famiglia, per lasciare qualcosa ai figli e offrire loro una opportunità in questo paese (un imprenditore siriano di Viterbo)

La mia impresa non va benissimo, ma io ho investito tutto me stesso in questa opportunità e per me significa realizzare un sogno: il sogno di occuparmi di qualcosa che mi appassiona; il sogno di dimostrare di essere autonomo in un paese straniero; il sogno di trasmettere e coinvolgere nella mia passione altre persone (un imprenditore egiziano di Roma)

Può essere utile, a conclusione di questo discorso, riportare i risultati di una ricerca svolta dalla Confartigianato lo scorso anno su un campione di 530 immigrati imprenditori residenti in Italia. Per quanto riguarda i motivi di creazione di impresa, i risultati sono stati i seguenti:

- | | |
|---|-----|
| — il desiderio di svolgere un lavoro autonomo | 58% |
| — la previsione di un maggiore reddito rispetto al lavoro dipendente | 22% |
| — le maggiori possibilità di realizzare un'attività in proprio rispetto al paese di origine | 20% |
| — l'esistenza in Italia di nicchie di mercato incoraggianti | 7% |
| — la difficoltà a trovare un lavoro dipendente | 6% |
| — la conoscenza di tecniche e di mercati sconosciuti in Italia | 5% |

Salta sicuramente agli occhi la bassa frequenza rilevata in relazione alla difficoltà di trovare lavoro, segno di come la strada dell'impresa non rappresenti, nella maggior parte dei casi, un ripiego, ma proprio una scelta di vita per affermarsi ed essere riconosciuti per il proprio valore nella società di accoglienza.

Capitolo 4

Il sistema delle risorse e delle opportunità

L'imprenditoria immigrata è anche un luogo di risorse e di opportunità. Gli immigrati imprenditori presentano una serie di qualità in termini di attitudini, competenze e capacità su cui è utile fare leva per facilitare il consolidamento delle attività produttive avviate. Accanto ai fattori di facilitazione propri dell'imprenditore e dell'impresa, va anche considerata la presenza di una congiuntura favorevole nei confronti dell'imprenditoria immigrata, percepita da soggetti diversi (associazioni imprenditoriali, la consulenza, ecc.) come un'occasione di sviluppo locale e di produzione di ricchezza e non esclusivamente come uno strumento di "inclusione sociale" per facilitare il processo di integrazione degli immigrati nelle società di accoglienza. Il confronto tra gli ostacoli e i fattori di facilitazione, che sono stati individuati a partire dalla considerazione dei quattro fabbisogni, ha permesso di identificare le capacità che dovrebbero essere promosse e costruite insieme agli imprenditori in funzione del loro successo.

1. Le qualità dell'imprenditore e le risorse dell'impresa – 2. La congiuntura favorevole – 3. Dai fabbisogni all'individuazione delle capacità

1. Le qualità dell'imprenditore e le risorse dell'impresa

La scarsa visibilità e la stessa condizione di transizione impediscono all'impresa, in molti casi, di valorizzare l'insieme delle risorse e delle opportunità presenti al suo interno, che potrebbero rendere maggiormente efficace un'azione di sostegno e di assistenza.

Le informazioni sui fattori di facilitazione risultano più limitate rispetto a quelle sugli ostacoli. In ogni caso, facendo riferimento all'esperienza del Forum, sono stati individuati una serie di **elementi positivi** legati alle qualità dell'imprenditore o a orientamenti specifici dell'impresa, che non sempre vengono menzionati quando si parla di imprenditoria immigrata.

Analogamente a quanto avvenuto per la trattazione degli ostacoli, anche i fattori positivi sono stati ricondotti ai quattro fabbisogni dell'imprenditoria immigrata.

I fattori legati al fabbisogno di autonomia

In relazione alla promozione dell'autonomia, si può fare riferimento, in primo luogo, alle **competenze professionali** dell'imprenditore. L'immigrato punta sempre e comunque su qualcosa che sa fare, e in questo può spesso contare su conoscenze poco diffuse in Italia (la facilità a promuovere attività di import-export, la cucina tradizionale del paese d'origine, la conoscenza delle lingue, ecc.). Se è vero che le sue competenze in termini di management sono scarse, è anche vero che, invece, le **capacità legate alla produzione** sono sicuramente presenti e ciò non è affatto di poco conto⁷. Una certa **esperienza professionale** – sia nel proprio paese di origine che nel paese di accoglienza – rafforza notevolmente l'imprenditore nel percorso di avvio e di consolidamento della sua impresa. La maggior parte degli immigrati coinvolti nelle attività del Forum hanno svolto diversi lavori prima di avviare l'impresa, e in molti casi proprio nel settore di riferimento dell'impresa stessa.

Prima di emigrare ho lavorato nel mio paese come dirigente di una grande società. Era un'occupazione di grande responsabilità. Quando

⁷ Ricerche che hanno approfondito le problematiche legate all'avvio di impresa (in generale) hanno mostrato, infatti, che una delle questioni-chiave riguarda proprio la scarsa competenza e professionalità dell'imprenditore; Cfr. E. Mastropietro, G. Quaranta, *Le condizioni del successo. Linee guida sulla creazione d'impresa destinate alla consulenza e alla formazione*, CERFE, Roma, 2003

sono arrivato in Italia ho iniziato a lavorare come lavapiatti in un ristorante, anche perché non conoscevo la lingua. Poi pian piano, grazie anche a un po' di fortuna, sono riuscito a inserirmi di nuovo nel settore per cui ho studiato e lavorato molto. Prima ho prestato la mia opera in una impresa, poi ne sono diventato socio, e infine ho fondato una mia società (un imprenditore siriano di Viterbo).

Accanto alle competenze professionali, non va dimenticata la diffusa presenza di un **livello di qualificazione** medio-alto tra gli immigrati imprenditori. Ricerche svolte in Italia hanno dimostrato che quasi un terzo degli immigrati imprenditori ha conseguito la laurea nel proprio paese di origine o in quello di accoglienza e una quota ancora maggiore ha livelli di qualificazione tecnica superiore (diplomi tecnici e forme di apprendistato)⁸. Gli stessi imprenditori coinvolti nelle attività del Forum sono per la stragrande maggioranza laureati e spesso possiedono anche titoli post-laurea conseguiti in Italia o in altri paesi europei.

Sono originario della Guinea Equatoriale. Sono arrivato in Italia molti anni fa per motivi di studio. Mi sono laureato in Scienze politiche alla Libera Università Internazionale degli Studi Sociali (LUISS) di Roma e ho conseguito successivamente un Master alla Bocconi. Ho lavorato per sei anni a Milano prima di avviare la mia attività (un imprenditore guineano di Roma)

Sono nato in Nigeria e ho girato il mondo per motivi di studio. Mi sono diplomato in "accounts" in Gran Bretagna; successivamente, in Belgio ho conseguito il B.S.C. sempre in Accounting and Auditing; trasferito in Italia ho ottenuto il B.S.C. in Studi Sociali presso l'Università Gregoriana di Roma e nella stessa Università ho conseguito il Master in Economia dello Sviluppo. Infine, mi sono trasferito negli Stati Uniti dove ho conseguito un PhD in Economia (un imprenditore nigeriano di Roma)

Abbiamo avviato un corso per la creazione d'impresa per donne immigrate di recente. Non abbiamo posto come limite per presentare la domanda il titolo di studio. Ciò nonostante, oltre il 50% delle donne che hanno presentato la domanda era composto di laureate e diverse di loro avevano anche frequentato corsi di specializzazione e di riqualificazione professionale (una formatrice di Roma)

⁸ d'Andrea L., *Sintesi dei risultati delle ricerche "RAIMI-Ricerca-Azione su Immigrazione e Impresa e "RAGI-Ricerca-Azione su Genere e Immigrazione*, CERFE, CCF, Roma, 1999; da una recente ricerca svolta dalla Confartigianato risulta che su 530 immigrati imprenditori associati alla confederazione, il 44% è almeno diplomato.

Un ulteriore aspetto è quello della **conoscenza delle lingue**. Il percorso migratorio spesso comporta la permanenza in diversi paesi e ciò facilita l'acquisizione di idiomi diversi. In un contesto di globalizzazione e di necessaria apertura ai mercati internazionali, questo rappresenta una grande risorsa. La conoscenza delle lingue è connessa a una certa familiarità a **gestire situazioni e problematiche derivanti dal confronto tra mondi e culture diversi**. Si tratta di una capacità che si può trasformare in una grande ricchezza nel nuovo contesto economico. A tale proposito, gli immigrati coinvolti nel progetto hanno spesso mostrato l'intenzione di **fare da "ponte" tra Nord e Sud del mondo**, anche attraverso l'impresa, per offrire elementi di maggiore conoscenza reciproca.

Sono arrivata alcuni minuti prima dell'inizio del seminario in cui hanno partecipato gli imprenditori coinvolti nella sperimentazione del Forum e mi sono messa al tavolo aspettando che arrivassero tutti. Gli imprenditori che erano nella sala parlottavano tra di loro. Ho sentito parlare ameno 5 o 6 lingue diverse: alcuni parlavano francese, altri inglese, altri arabo, altri spagnolo, e tutti, poi, durante il seminario hanno posto le loro domande in italiano, anche abbastanza corretto. La conoscenza delle lingue è certamente una marcia in più rispetto ai piccoli imprenditori italiani (una consulente di un'organizzazione di Roma)

Riassumendo, i principali elementi di forza che possono essere ricondotti alla dimensione della gestione della conoscenza sono riportati nella tabella che segue.

I PRINCIPALI FATTORI DI FACILITAZIONE PER CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA DI IMMIGRATI

Il bisogno di autonomia

- L'esperienza professionale variegata
- L'esperienza professionale nel settore di attività dell'impresa, maturata spesso nel paese di accoglienza
- La conoscenza delle lingue
- L'alto livello di qualificazione (laurea, diploma, ecc.)
- La disponibilità di conoscenze non diffuse in Italia
- La capacità di confrontarsi con situazioni culturali diverse

Fonte: CERFE, 2003

I fattori legati al fabbisogno di fiducia

Per quanto attiene l'ambito della fiducia, se è vero che il progetto ha mostrato l'esistenza di una tendenza all'indecisione e, in qualche misura, un bisogno di maggiore fiducia in se stesso, va anche messo in evidenza che l'immigrato imprenditore spesso è dotato di attitudini molto preziose, che rappresentano un importante punto di forza in un'ottica di rafforzamento dell'impresa stessa.

La maggior parte degli immigrati contattati nel corso delle attività del Forum ha mostrato una tenacia e un entusiasmo verso i quali è stato difficile restare indifferenti. Del resto, l'esperienza migratoria in sé presenta molti tratti di "imprenditorialità": la decisione di partire e di lasciarsi tutto alle spalle, il rischio, la ricerca delle risorse e delle opportunità, l'aspirazione a una vita migliore per sé e per la propria famiglia, il desiderio di affermarsi nella società e di non dipendere dagli altri⁹.

Per il lavoro che svolgo mi capita di incontrare sia imprenditori italiani che immigrati, e il rapporto con il Forum mi ha permesso di entrare maggiormente in contatto con questi ultimi. Devo dire che gli immigrati imprenditori che ho conosciuto sono veramente molto tenaci, anche più degli italiani. Soprattutto, apprezzano maggiormente i risultati che ottengono, anche se piccoli (un consulente di un'associazione imprenditoriale)

Un ulteriore aspetto è l'**attitudine all'innovazione**. La molteplicità di attività e di idee intorno all'impresa, se (come si è visto) può risultare a volte dispersiva, rappresenta anche una grande risorsa in termini di creatività e di orientamento all'innovazione che, con un sostegno adeguato, potrebbe consentire l'apertura di nuovi mercati e il soddisfacimento di nuovi bisogni.

Io ho una impresa di import-export da diversi anni, che è nata con l'idea di esportare il made in Italy in Cina nel settore delle calzature. Ogni giorno mi viene in mente di avviare un nuovo progetto, perché so che potrei realizzare tantissime cose, sia in Italia che in Cina. Vorrei riuscire a compiere un salto di qualità, perché non mi interessa continuare a fare solo quello che ho fatto in questi anni. La mia passione vera sarebbe quella di svolgere un ruolo di mediazione tra Italia e Cina, non solo dal punto di vista commerciale ma anche culturale, fornendo servizi alle

⁹ d'Andrea L., *Sintesi dei risultati delle ricerche "RAIMI-Ricerca-Azione su Immigrazione e Impresa e "RAGI-Ricerca-Azione su Genere e Immigrazione, CERFE, CCF, Roma, 1999*

imprese, ad esempio, e promuovendo un avvicinamento tra questi due mondi (un'imprenditrice cinese di Roma)

Nella tabella che segue sono elencate alcune caratteristiche che con una certa frequenza sono state rintracciate nella maggior parte degli imprenditori coinvolti nelle attività del progetto. Si tratta di elementi che spesso, nei manuali sulla creazione d'impresa, vengono annoverati tra i fattori di successo e che rappresentano, effettivamente, **una risorsa su cui fare leva in sede di assistenza e di consulenza.**

I PRINCIPALI FATTORI DI FACILITAZIONE PER CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA DI IMMIGRATI

Il bisogno di fiducia

- Le qualità dell'immigrato imprenditore:
 - orgoglio, voler mostrare di riuscire
 - capacità di sacrificio
 - capacità di affrontare situazioni problematiche
 - *locus of control* interno (ricercare in se stesso le cause e le responsabilità della buona riuscita delle attività)
- La creatività (la moltitudine di idee e di iniziative legate all'impresa)
- L'interpretazione dell'impresa come strumento per affermare il valore del proprio lavoro e della propria persona

Fonte: CERFE, 2003

I fattori legati al fabbisogno di inserimento nel contesto economico e sociale

In riferimento alla dimensione sociale dell'impresa e alle relazioni con il territorio, un primo importante elemento da sottolineare riguarda **la concezione stessa dell'impresa**. Per gli imprenditori coinvolti nel progetto, l'impresa non è solo uno strumento per reperire risorse o un ripiego alla difficoltà di cercare un lavoro. Nell'impresa viene trasferita una passione e vengono riversate tutte le energie e le risorse, proprio perché essa rappresenta, come già sottolineato, anche lo strumento per affermare il proprio valore nella società, per costruire qualcosa per la famiglia, per ridurre il livello di dipendenza dagli altri. L'impresa costituisce, quindi, un mezzo per ridurre la propria vulnerabilità nella società di accoglienza e per avere un maggiore controllo sull'ambiente in cui si vive. In termini sociologici, tale controllo è legato all'affermazione dell'**identità**. Riconoscere nell'impresa un significato che va là di là della sola percezione di un profitto è importante, al fine di individuare quel

“collante” di fondo intorno al quale costruire le diverse funzioni dell’impresa, definire una strategia di marketing, reperire le risorse umane o identificare i fornitori.

Una seconda risorsa a cui fare riferimento riguarda il “**capitale sociale**” degli immigrati imprenditori, vale a dire, l’insieme delle relazioni che essi hanno accumulato. Parlando di fattori di ostacolo è stato sottolineato come spesso il capitale sociale venga scarsamente utilizzato in funzione dell’impresa. Ciò che è importante, tuttavia, è che questo capitale ci sia e che per gli immigrati generalmente sia ampio e variegato, non solo per quanto riguarda i legami maturati nei paesi di origine, ma pure quelli – anche di alto livello – instauratisi nel corso dell’esperienza migratoria.

Ho lavorato per diversi anni come funzionario dell’ambasciata del mio paese. Ho cambiato sede molte volte e ho conosciuto tante persone in diversi paesi del mondo, alcune delle quali anche di un certo livello (un imprenditore senegalese di Roma)

Quanto detto a proposito della conoscenza delle lingue e della predisposizione alla multiculturalità si traduce anche in un’**attitudine** (certo non di automatica realizzabilità) **all’internazionalizzazione delle attività imprenditoriali** che invece, secondo alcune ricerche, non risulta essere ancora sufficientemente presente tra gli imprenditori italiani.

È inoltre rilevabile un diffuso **orientamento alla responsabilità sociale**. Spesso gli immigrati svolgono attività per i propri connazionali in Italia, anche a titolo gratuito, e progettano iniziative da realizzare nel paese di origine. Più di un immigrato, nel corso degli incontri, ha dichiarato di avere un progetto di ritorno nel proprio paese e che questo è legato alla possibilità di “*costruire qualcosa di importante laggiù, come sviluppo dell’impresa fatta qui in Italia*”.

Ciò dimostra che l’impresa non si esaurisce mai in un lavoro individuale (effettuato da e per se stessi), ma è uno strumento in grado di contribuire a migliorare le condizioni di vita dei propri connazionali in Italia, o di chi è rimasto nel paese di origine e ha bisogno di aiuto. Per quanto possa non essere ancora certa la relazione tra crescita dell’impresa (soprattutto di piccole dimensioni) e orientamento alla responsabilità sociale, è evidente che questa può rappresentare un elemento importante per definire obiettivi e *mission* dell’impresa stessa e per contribuire al suo consolidamento.

La tabella che segue riporta i principali fattori positivi che il progetto ha permesso di individuare in questo ambito.

I PRINCIPALI FATTORI DI FACILITAZIONE PER CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA DI IMMIGRATI

Il bisogno di inserimento

- La presenza di un ampio e variegato capitale di relazioni (capitale sociale)
- Il coinvolgimento nell'associazionismo locale
- L'orientamento all'internazionalizzazione
- L'apertura alla multiculturalità
- L'orientamento alla responsabilità sociale

Fonte: CERFE, 2003

I fattori legati al fabbisogno di accesso alle risorse economiche e finanziarie

Parlando della gestione e della capacità di mobilitazione delle risorse economiche e finanziarie appare difficile trovare elementi di forza. Tuttavia può essere utile richiamare quanto affermato in precedenza sulle **reti etniche**. Esse possono rappresentare un limite, ma anche, soprattutto per alcune comunità, un'importante risorsa economica e finanziaria. Sono anche presenti altri **canali informali** che, sia pure limitatamente, consentono di mobilitare risorse.

In tale contesto va richiamata la già citata capacità di attivare **strategie differenziate di reperimento di risorse**. La **capacità "manageriale" di mobilitarsi** per trovare soluzioni alternative di accesso alle risorse finanziarie (viste le difficoltà di un accesso diretto al credito) è certamente un punto di forza da considerare, che, se sostenuto, potrebbe produrre anche maggiore redditività. Non di rado, analizzando le diverse attività svolte dagli immigrati in tal senso, si può ricostruire un vero e proprio **"portafoglio" di strategie di azione**. In alcuni casi, tra l'altro, l'accesso al credito rappresenta anche un ostacolo culturale (come per gli islamici), per cui la ricerca di soluzioni alternative è una reale necessità.

Un ultimo aspetto, molto importante, su cui ci si intende soffermare riguarda la **propensione all'assunzione del rischio** da parte degli immigrati, che l'esperienza migratoria in genere ha permesso, con sofferenza, di maturare.

In sintesi, tra i fattori positivi legati alla gestione e alla mobilitazione delle risorse economiche e finanziarie si possono citare i seguenti.

I PRINCIPALI FATTORI DI FACILITAZIONE PER CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA DI IMMIGRATI

Il bisogno di accesso alle risorse economiche e finanziarie

- L'accesso alle reti etniche per mobilitare risorse finanziarie
- L'accesso ad altri canali informali
- La capacità di diversificare le strategie di accesso alle risorse finanziarie
- La propensione al rischio

Fonte: CERFE, 2003

2. La congiuntura favorevole

È possibile rilevare l'esistenza di una **congiuntura favorevole a un miglioramento dei servizi di sostegno all'impresa immigrata**, che si può rappresentare nel progressivo avvicinamento degli attori "forti" della promozione di impresa al fenomeno dell'imprenditorialità immigrata. Ciò trae origine da due principali circostanze:

- l'aumento della presenza degli immigrati e **la scoperta della ricchezza e delle potenzialità** che essi costituiscono per lo sviluppo locale;
- **la centralità che sta assumendo la piccola impresa** in Italia e al livello europeo.

La questione dell'immigrazione è ormai all'ordine del giorno nel nostro Paese, sia sul versante dell'agenda politica (in relazione a questioni centrali come le pensioni, la lotta alla disoccupazione, la povertà, il contributo alla formazione della ricchezza odierna e futura), sia su quello dei mass media, i quali sempre più frequentemente mettono in luce i tratti positivi dell'immigrazione per la nostra società.

Con particolare riferimento all'imprenditorialità immigrata, poi, va segnalato **l'aumento dell'interesse e dell'impegno da parte delle associazioni imprenditoriali**, che si è sostanziato nella realizzazione di ricerche sulla consistenza e sulle caratteristiche degli imprenditori di origine immigrata e nell'attivazione di servizi o di sportelli specifici.

In Italia si rileva, inoltre, **l'emergere di una maggiore centralità della piccola impresa**. Da più parti, infatti, si parla della piccola impresa come perno dello sviluppo socio-economico di un paese o come traino per lo sviluppo locale.

In Europa la piccola impresa rappresenta il più importante bacino produttivo, è il principale luogo di creazione di nuova occupazione e in alcuni paesi costituisce il settore che maggiormente contribuisce alla formazione del prodotto interno lordo (come avviene in Italia). L'interesse suscitato attorno a tale fenomeno ha portato alla promozione di servizi più pertinenti rispetto alle esigenze dei piccoli imprenditori.

Questa **nuova sensibilità** nei confronti della piccola impresa **sta aprendo la strada a una revisione complessiva delle attività realizzate dagli attori della promozione imprenditoriale**.

In tale contesto tende a trovare più facilmente spazio il tema della promozione dell'**imprenditorialità immigrata**.

Nel corso degli incontri con i consulenti coinvolti nelle attività del Forum questo aspetto è emerso chiaramente. Molti hanno aderito al progetto per raccogliere informazioni su un fenomeno che sentono sempre più vicino ma che conoscono ancora poco. Occuparsi delle questioni degli immigrati del Forum ha anche permesso di **esaminare in un'ottica diversa le problematiche tipiche degli imprenditori italiani**.

Non dobbiamo seguire gli immigrati imprenditori con un'ottica di assistenzialismo. Credo che sia importante cercare di approfondire meglio i loro fabbisogni per sapere come rispondere in maniera più adeguata, anche perché l'imprenditorialità immigrata è ormai una importante realtà (un responsabile di un'associazione imprenditoriale di Roma)

In linea generale, **la congiuntura favorevole sembra facilitare la transizione** a cui si faceva riferimento all'inizio, conducendo a un **maggiore coinvolgimento degli attori propri dello sviluppo imprenditoriale**, accanto a quelli più tradizionali delle **politiche sociali**.

Già da queste prime informazioni, quindi, si può trarre, come indicazione di carattere generale, che è necessario **affiancare agli "strumenti" dell'inclusione sociale quelli più tipici del sostegno all'impresa**, per rendere le imprese di immigrati sostenibili e consolidate sul mercato.

È auspicabile che ciò avvenga, non tanto attraverso la costituzione di servizi *ad hoc*, ma rafforzando l'integrazione e la **collaborazione tra gli attori** delle politiche economiche e di sviluppo con quelli delle politiche sociali.

3. Dai fabbisogni all'individuazione delle capacità

Le quattro aree di fabbisogno, arricchite dalla trattazione delle principali forme di ostacolo e dei fattori di facilitazione, suggeriscono le strutture fondamentali su cui potrebbe impennarsi un intervento di sostegno e di valorizzazione dell'imprenditoria immigrata. A ciascuna area di fabbisogno, infatti, tende a corrispondere una determinata capacità che, se sostenuta e alimentata, potrebbe consentire di ridurre quello scarto rappresentato proprio dall'esistenza del fabbisogno.

1. Essere autonomi

La prima area di fabbisogno riguarda l'inevitabile dipendenza dagli altri che tende a caratterizzare l'imprenditoria immigrata, condizionata dalle implicite difficoltà dell'avvio e della gestione di un'attività autonoma, per la quale non si può fare a meno di chiedere aiuto, e amplificata dal complicato processo di integrazione sociale che l'immigrato imprenditore deve necessariamente affrontare. Per rispondere a questo fabbisogno è necessario ampliare la **capacità** dell'imprenditore **di gestire la propria impresa con un'effettiva autonomia**, rafforzando l'area delle competenze e delle conoscenze di carattere generale (sul contesto) e quelle di tipo specifico più strettamente legate al management d'impresa.

2. Selezionare le scelte

La seconda area di fabbisogno è stata sinteticamente definita come "fabbisogno di fiducia" ed è associata, in alcuni casi, alla perdurante e paradossale condizione di stallo che caratterizza l'imprenditoria immigrata. Paradossale perché non derivante da una scarsa mobilitazione, ma, al contrario, da un'eccessiva intraprendenza, che conduce a una forte dispersione di risorse e di energie a danno dell'impresa. Si tratta, pertanto, di puntare sul rafforzamento della **capacità di selezionare le scelte da fare e di compiere atti decisivi** che hanno il carattere della relativa irreversibilità.

Individuare la strada che si vuole seguire e scegliere in questa direzione è un requisito fondamentale del piccolo imprenditore, maggiormente quando, oltre alle incertezze della vita professionale, deve fare i conti con le incertezze proprie della condizione di immigrato.

3. Sapersi inserire

In terzo luogo, va menzionato il fabbisogno collegato al parziale isolamento dell'imprenditoria immigrata dai diversi contesti in cui opera (sociale, economico, culturale, ecc.). Al fabbisogno di inserimento potrebbe essere associata la **capacità di sfruttare e di utilizzare tutti i contesti a cui l'impresa fa riferimento** per favorire la sua crescita e il suo consolidamento.

4. Essere attori economici

Infine, per contrastare le difficoltà di mobilitazione delle risorse economiche e finanziarie, occorre far maturare nell'imprenditore immigrato la **capacità di diventare ed essere riconosciuto come un attore economico** in grado di accedere al mercato finanziario e a quello delle opportunità economiche, capace cioè di sapere a chi rivolgersi per reperire risorse e come riuscire ad attrarre intorno al proprio progetto imprenditoriale interesse e sostegno.

Capitolo 5

L'esperienza del Forum come proposta di politica di sostegno all'imprenditoria immigrata: le attività centrali

Le linee guida che fin ad ora ci hanno condotto per mano nel tentativo di comprendere le caratteristiche, i fabbisogni, i problemi e le chances dell'imprenditoria immigrata, con questa parte entrano in un contesto proattivo, orientato a un'azione di sostegno dell'immigrato imprenditore stesso. Qui di seguito vengono espone le grandi linee del progetto, rivolgendo una particolare attenzione alle attività centrali del Forum, con un'ambiguità voluta. L'intendimento è quello di tesaurizzare le lezioni apprese e, nello stesso tempo, di proporre indicazioni operative funzionali alla replicabilità del progetto.

1. Il Forum – 2. Le attività di sensibilizzazione e di informazione – 3. Il *networking* e l'osservatorio del progetto – 4. Le attività di animazione della consulenza – 5. Le attività di coordinamento dei servizi

1. Il Forum

Vediamo adesso nel dettaglio il progetto del Forum. Fin dall'inizio si è scelto di orientare le attività del Forum **su due versanti**:

- un'azione volta al sostegno all'immigrato imprenditore, attraverso un'analisi dei fabbisogni e la progettazione di un percorso individualizzato di assistenza;
- un'azione volta alla sensibilizzazione e al coinvolgimento del sistema di assistenza e di consulenza all'impresa per il rafforzamento dell'imprenditoria immigrata.

Questa scelta si è fondata sulla constatazione che operare solo sul primo versante sarebbe stato scarsamente sostenibile, visto che avrebbe comportato la costituzione di servizi *ad hoc* per immigrati imprenditori, che nessuno avrebbe continuato a finanziare al termine del progetto; ma, soprattutto, sarebbe stata un'azione inefficace, in quanto non avrebbe inciso sulla scarsa rilevanza dell'imprenditoria immigrata nell'ambito del sistema dei servizi per l'impresa.

Al fine di favorire una maggiore efficacia dell'esperimento, è parso necessario **cogliere la transizione** di cui si è già parlato diffusamente, operando per ridurre i paradossi che ogni passaggio comporta e facilitando l'emergere di una maggiore visibilità dell'imprenditoria immigrata tra gli attori "forti" del sostegno imprenditoriale.

L'esperimento del Forum si è posto l'obiettivo, quindi, di offrire una risposta a quello che nella letteratura viene definito il "cultural divide" tra il mondo dell'assistenza e la realtà degli immigrati imprenditori. È un divario culturale dovuto, da un lato alla mancanza di conoscenza e di informazioni sul fenomeno dell'imprenditoria immigrata da parte del mondo della consulenza, dall'altro alle scarse informazioni disponibili e alla stessa sfiducia che caratterizza spesso il modo di agire degli immigrati imprenditori, per non parlare (ma se ne parlerà) dei problemi relativi alle differenze culturali in senso stretto.

L'esperienza del Forum è stata per noi molto importante, perché ci ha permesso di conoscere meglio un fenomeno con cui dobbiamo imparare a fare i conti. Sono sempre di più gli immigrati tra i nostri associati. Eppure, presso le nostre sedi se ne vedono ancora pochi (un rappresentante di una associazione imprenditoriale)

Il Forum ha svolto essenzialmente una funzione di “mediazione” tra questi due poli, che ha facilitato la produzione di **ricadute positive durevoli nel tempo**. Coinvolgere direttamente gli attori tradizionalmente impegnati nel sostegno imprenditoriale, infatti, ha rappresentato un’azione di cosiddetto **institutional building**, ossia di rafforzamento delle istituzioni e delle organizzazioni preposte al sostegno imprenditoriale, le quali, quindi, potranno continuare a lavorare in linea con quanto realizzato nel corso dell’esperimento, anche oltre la fine del progetto.

Quando abbiamo incontrato l’équipe del Forum abbiamo capito che sarebbe stato importante interpretare il ruolo del consulente in maniera nuova. Abbiamo compreso che c’era l’esigenza di fornire una consulenza “partecipata”. Attraverso il Forum siamo riusciti a conoscere l’imprenditorialità immigrata e questo ci è servito per capire quale approccio dovevamo avere alla consulenza nei confronti di imprenditori con personalità multiformi e con elevate capacità di adattamento, che esprimono una grande voglia di integrazione nel contesto in cui vivono ma che, rispetto agli imprenditori italiani, partono oggettivamente da una posizione di “svantaggio”. Abbiamo quindi cercato di entrare in relazione con questi imprenditori, non solo per “insegnare qualcosa” ma anche per “ascoltare” e cercare di lavorare insieme a loro (un consulente di un’organizzazione di Roma)

Operativamente, questa funzione di mediazione ha comportato, in primo luogo, la scelta di strutturare il **Forum in forma reticolare**. Al livello centrale ha funzionato una équipe impegnata nel contatto costante con consulenti, organizzazioni imprenditoriali, *policy makers* locali e imprenditori. Inoltre, il Forum ha avuto una sua sede, che ha costituito un punto di riferimento fondamentale, soprattutto per gli imprenditori, nella realizzazione di iniziative formative individuali e seminari.

L’azione del Forum si è svolta in gran parte anche all’esterno della sede, coinvolgendo altri soggetti rispetto all’équipe centrale. Si possono citare, ad esempio, i numerosi incontri individuali e di gruppo con consulenti e formatori presso le loro sedi, ai quali sono stati presentati gli imprenditori e con i quali si è discusso delle loro problematiche e dei loro fabbisogni per la definizione di un percorso di assistenza individualizzato e presso le imprese degli immigrati. Rappresentanti del Forum hanno partecipato anche agli incontri tra consulenti e immigrati imprenditori, al fine di assicurare una continuità del progetto di assistenza che per entrambi le parti è stata garantita proprio alla presenza dell’“agente” di mediazione.

Le attività del Forum sono state realizzate all'interno di due principali strutture.

- Le **attività centrali**, suddivise in quattro programmi:
 1. Sensibilizzazione e Informazione
 2. Networking e Osservatorio
 3. Animazione della consulenza
 4. Coordinamento dei servizi

- I **servizi di assistenza** e di consulenza, distinti in quattro sub-strutture:
 1. Il Servizio per l'Innovazione e il Consolidamento delle Imprese
 2. Il Servizio per il "Potenziamento" dell'Imprenditore
 3. Il Servizio per l'Apertura delle Imprese al Territorio
 4. Il Servizio per l'Accesso alle Risorse Economiche e Finanziarie

I programmi e le azioni svolte nell'ambito di queste due strutture hanno permesso di raccogliere **indicazioni e insegnamenti** su come impostare una politica di promozione dell'imprenditoria immigrata e su come organizzare operativamente i servizi di assistenza. Tali indicazioni saranno presentate brevemente in questo documento.

LE PRINCIPALI ORGANIZZAZIONI DI CONSULENZA E DI ASSISTENZA ALLE PICCOLE IMPRESE CHE HANNO COLLABORATO ALLE ATTIVITÀ DEL FORUM

AGENZIA CHANCES	Organizzazione di sostegno alle imprese promosse da immigrati di Roma
CESCOT NAZIONALE	Organizzazione dedicata ad attività di formazione, orientamento e ricerca promossa dalla Confesercenti, associazione di rappresentanza della piccola impresa italiana nel settore del commercio, turismo e dei servizi

CNA LAZIO	Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa; una delle principali organizzazioni di rappresentanza della piccola impresa, impegnata nell'offerta di numerosi servizi di assistenza.
COSIS spa	Compagnia per lo Sviluppo delle Imprese Sociali, realizza attività di "finanza specializzata" per il sostegno del non-profit
FEDERSOLIDARIETÀ (CONFCOOPERATIVE)	Associazione che si occupa delle cooperative sociali all'interno della Confederazione delle cooperative italiane
ICE Istituto per il Commercio Estero	Agenzia per la promozione del commercio e degli investimenti, le opportunità di affari e la cooperazione industriale fra imprese italiane e estere
PROGETTO RAGNATELA (Sportello Minerva)	Rete di sportelli rivolti agli immigrati in diversi ambiti di azione, tra cui anche l'orientamento e il sostegno all'avvio di impresa; la rete coinvolge 18 Comuni della provincia di Roma
SENIORES ITALIA Partner per lo Sviluppo	Associazione di consulenti per il sostegno all'impresa e alla realizzazione di progetti di sviluppo in Italia e all'estero

Di seguito si presentano i programmi previsti e le indicazioni emerse dallo svolgimento delle attività centrali, rimandando alla parte successiva la trattazione specifica dei servizi di assistenza e di consulenza.

2. Le attività di sensibilizzazione e di informazione

Un primo ambito di intervento ha riguardato lo svolgimento di azioni di sensibilizzazione e di informazione. Esse hanno permesso di **creare un ambiente favorevole** allo svolgimento delle attività, attraverso la diffusione di informazioni circa il progetto a un grande numero di soggetti: l'associazionismo imprenditoriale, le organizzazioni di consulenza, gli istituti di formazione, gli enti pubblici locali, le agenzie nazionali di sostegno imprenditoriale, le associazioni legate alla migrazione, le imprese, ecc. Basti pensare che nel corso delle attività è stato costituito un indirizzario di circa 2.500 soggetti e sono state contattate circa 750 piccole imprese gestite da immigrati residenti nel Lazio. Queste iniziative hanno consentito, non solo di dare grande risalto al progetto, ma anche di alimentare costantemente un dibattito e un confronto sui temi e sulle problematiche che nel corso delle attività sono state affrontate, fino all'occasione finale del Convegno, anch'essa interpretata come strumento di diffusione dei risultati, e nello stesso tempo come momento di confronto sul sostegno all'imprenditoria immigrata.

Gli strumenti principali utilizzati nelle attività di sensibilizzazione e di informazione sono stati i seguenti:

- il sito del Forum;
- la newsletter "Omega", pubblicazione bimestrale;
- l'indirizzario del progetto;
- le comunicazioni telefoniche e per e-mail;
- il coinvolgimento dei mezzi di comunicazione di massa (pubblicazione di articoli sulla stampa quotidiana e su riviste periodiche, interviste alla radio, ecc.);
- il Convegno.

Lezioni apprese e indicazioni operative

Lo svolgimento delle attività di sensibilizzazione e di informazione hanno offerto diverse indicazioni che si possono riassumere in tre principali punti.

◀ **Sensibilizzare il sistema di attori coinvolto nel processo di promozione imprenditoriale.** Insieme alla sensibilizzazione e all'informazione rivolte agli

imprenditori è necessario prevedere la realizzazione di programmi di sensibilizzazione differenziati, da indirizzare agli attori interessati al sistema di promozione imprenditoriale e che possono essere ricondotti a quattro principali pubblici:

- la pubblica amministrazione locale e in particolare i servizi sociali tradizionalmente impegnati sulle tematiche relative all'immigrazione;
- la consulenza e la formazione all'impresa;
- l'associazionismo legato alla migrazione e le reti etniche;
- il sistema delle imprese locali, al livello individuale ma anche di associazioni imprenditoriali e di consorzi.

◀ **Favorire la trasmissione di conoscenza sul sistema imprenditoriale italiano e sulle opportunità di sostegno agli immigrati imprenditori.** Inoltre, attraverso le attività di sensibilizzazione e di informazione è stato possibile rendersi conto del parziale “isolamento” vissuto dall'imprenditoria immigrata, e del suo scarso inserimento nel sistema imprenditoriale italiano. Ciò significa che accanto a un'azione di sostegno e di assistenza su problematiche specifiche è necessario prevedere anche iniziative di informazione e di sensibilizzazione generale rivolte agli immigrati imprenditori riguardanti proprio la conoscenza del contesto in cui si inserisce la loro attività produttiva.

➤ **Promuovere l'utilizzazione di strumenti di comunicazione differenziati per potere raggiungere pubblici diversi.** Nel corso delle attività di sensibilizzazione e di informazione sono stati usati diversi strumenti: dalla newsletter allo stesso sito internet, dalla partecipazione a convegni e seminari alla pubblicazione di articoli in riviste pertinenti per l'argomento, dalla presenza nelle iniziative culturali promosse e organizzate dagli immigrati (gli imprenditori e le loro reti) al rilascio di interviste e di informazioni sui mezzi di comunicazione di massa (quotidiani tradizionali e gratuiti ad alta diffusione tra gli immigrati). Il ricorso a diversi mezzi di comunicazione ha permesso di raggiungere i vari pubblici interessati al progetto.

3. Il *networking* e l'osservatorio del progetto

Strettamente collegate alle iniziative di sensibilizzazione e d'informazione sono le attività di *networking* e dell'osservatorio sul progetto, che costituiscono il secondo ambito di attività centrali del Forum. Attraverso il *networking* è stato possibile **realizzare accordi** con i diversi tipi di attori a vario titolo interessati al sostegno dell'imprenditoria immigrata (immigrati imprenditori, consulenti, formatori, associazioni imprenditoriali, funzionari dell'amministrazione pubblica locale, associazioni di immigrati, ecc.), **selezionare i consulenti e i formatori** da integrare nelle attività dei servizi e identificare gli **immigrati imprenditori** da coinvolgere nella sperimentazione.

Il principale strumento utilizzato per le attività di *networking* è rappresentato dallo svolgimento di incontri bilaterali, e in alcuni casi di gruppo, sostenuti da un costante contatto telefonico e via e-mail al fine di assicurare una continuità di relazione e di confronto sulla collaborazione in corso.

Nell'ambito delle attività di *networking* è stato attivato, inoltre, un **osservatorio del progetto**. Come già anticipato, infatti, la realizzazione stessa del progetto ha rappresentato un'occasione per osservare da vicino e "in atto" le dinamiche legate alla richiesta e all'offerta di consulenza e di assistenza alle imprese promosse da immigrati. A questo proposito, si è ritenuto utile affiancare allo svolgimento delle attività, una costante azione di osservazione e di registrazione di fatti, di situazioni e di opinioni espresse dai diversi soggetti che di volta in volta sono stati coinvolti. L'itinerario "osservativo" parallelo ha permesso di **raccogliere** alcune **indicazioni di carattere operativo** sulle modalità di organizzazione di attività di sostegno per l'impresa promossa da immigrati, ma anche **indicazioni di tipo interpretativo** circa il fenomeno stesso dell'imprenditorialità immigrata e le sue caratteristiche specifiche anche in relazione alla piccola impresa in generale. Questi ultimi aspetti hanno rappresentato l'oggetto delle prime tre parti di questo documento (l'identità "in transizione" dell'imprenditoria immigrata; il sistema di ostacoli; i fattori di facilitazione) e per questo motivo non verranno trattate nel presente paragrafo.

I principali strumenti utilizzati nelle attività dell'osservatorio sono stati i seguenti:

- i diari dell'équipe del progetto;
- la registrazione manuale delle conversazioni telefoniche, degli incontri e dei seminari;

- un questionario somministrato alle imprese contattate nell'ambito delle attività di *networking*;
- la documentazione offerta dagli interlocutori contattati e incontrati;
- gli strumenti utilizzati per le altre attività del progetto (dalla *newsletter* ai piani di sostegno individualizzati di assistenza) che hanno rappresentato fonti di informazioni importanti a completamento dell'itinerario osservativo del progetto.

Lezioni apprese e indicazioni operative

Le attività svolte in questo secondo ambito hanno permesso di mettere a punto almeno quattro principali indicazioni.

- **L'esigenza di coinvolgere tutti i tipi di attori presenti nell'ambito del sostegno imprenditoriale.** Il *networking* ha contribuito alla realizzazione di un'azione sistemica di sostegno all'imprenditoria immigrata. Limitarsi a una sensibilizzazione dei diversi attori e prevedere il coinvolgimento solo di alcuni di loro potrebbe ridurre le potenzialità di impatto in termini di sviluppo e di consolidamento dell'impresa. Tra i principali attori da prendere in considerazione nell'impostare un programma di *networking* vanno menzionati i seguenti: le reti etniche, le organizzazioni e le associazioni di assistenza agli immigrati (dalle chiese agli sportelli informativi, alle associazioni di volontariato e di assistenza sociale); le associazioni imprenditoriali (soprattutto quelle legate alla piccola impresa); i singoli funzionari delle associazioni imprenditoriali; le agenzie di consulenza e di sostegno all'avvio di impresa di tipo pubblico e di tipo privato; le banche e gli istituti di credito, i fornitori e i clienti dell'impresa; gli enti e le organizzazioni che operano nell'ambito dei programmi e dei finanziamenti comunitari, prevalentemente il Fondo Sociale Europeo; gli organismi internazionali e le ambasciate. Per quanto attiene alle modalità di coinvolgimento, esse possono riguardare aspetti diversi, quali il sostegno nella ricerca dell'alloggio o per la soluzione di altri aspetti della vita quotidiana, l'impegno nell'individuare un'opportunità di accesso alle risorse finanziarie per l'impresa, l'appoggio nella realizzazione di progetti di cooperazione internazionale promossi dagli imprenditori nei loro paesi di origine.
- **L'utilità di stabilire accordi di *partnership*.** Per quanto detto sulla struttura reticolare del Forum, le attività di *networking* hanno permesso la costituzione di

vere e proprie *partnership* di lavoro per lo svolgimento delle attività dei servizi, oltre che per l'implementazione di iniziative e di progetti promossi dalle stesse imprese gestite da immigrati. Le forme che tali accordi possono prendere sono diverse: dalla stipula di protocolli di intesa su aspetti specifici o per un periodo determinato ad accordi informali di carattere più generale, fino alla stipula di vere e proprie convenzioni.

- **Promuovere l'adozione di metodi innovativi e flessibili di organizzazione dei servizi.** Nel corso dello svolgimento delle attività di *networking* e di osservazione, l'équipe centrale ha cercato di rispondere alle numerose esigenze espresse dagli imprenditori, ma anche dal mondo della consulenza, che il Forum ha dovuto interpretare sperimentando modalità innovative e flessibili di organizzazione dei servizi. Innovativa è stata, ad esempio, la scelta di adottare un approccio basato su una "triangolazione" tra Forum, imprenditori e consulenti, funzionale all'identificazione dei problemi e alla pratica delle soluzioni. È stato così possibile correggere le modalità di realizzazione di alcuni interventi, attraverso la manifestazione di specifiche esigenze da parte degli imprenditori, la proposta di soluzioni da parte dei consulenti e l'elaborazione di una sintesi da parte del Forum. Con la triangolazione, il Forum, sia al livello centrale che al livello dei servizi specifici, si è inserito come "terzo" rispetto ai consulenti e agli immigrati imprenditori. La funzione svolta è stata quella di una sorta di "camera di compensazione" e di traduzione bilaterale dei due punti di vista in gioco. Si è trattato, quindi, di uno strumento che ha consentito di superare gli ostacoli derivanti dalle differenze di linguaggio, di cultura, di competenza, di contesto, ecc. Attraverso la triangolazione, quindi, sarebbe possibile ridurre progressivamente il pericolo di incomprensioni che, a loro volta, potrebbero compromettere fortemente l'azione di sostegno. L'esperienza del Forum ha mostrato, inoltre, che è necessario adottare tempi e modalità di lavoro flessibili e aperti a sperimentazioni inconsuete, come, ad esempio, l'assistenza presso il domicilio dell'imprenditore, da effettuare soprattutto nell'erogazione dei servizi.
- **L'esigenza di approfondire la conoscenza del fenomeno dell'imprenditoria immigrata.** Nell'ambito di queste attività è emersa chiaramente l'elevata incertezza sulle dimensioni del fenomeno dell'imprenditoria immigrata nel nostro paese e soprattutto sulla scarsa conoscenza degli aspetti che, al di là di quelli più evidenti, caratterizzano l'impresa gestita da immigrati. Un intervento di sostegno e di assistenza all'imprenditoria immigrata dovrebbe essere sempre preceduto e sostenuto dall'osservazione e dalla ricerca. Le modalità più efficaci per acquisire conoscenze, infatti, sono spesso legate alla realizzazione stessa

delle attività. Nel corso della sperimentazione, ad esempio, tutti gli attori coinvolti nel Forum sono stati, non solo soggetti da impegnare nei servizi, ma, nello stesso tempo, fonti di conoscenza, sia individualmente che negli incontri seminariali. Rifacendosi ai sistemi di indagine qualitativa, il Forum potrebbe essere definito come una sorta di “focus-group permanente” attraverso il quale approfondire la conoscenza del fenomeno dell’imprenditoria immigrata. Alcuni strumenti, in particolare, sono stati di grande utilità: l’elaborazione di profili delle imprese, il dialogo con i consulenti e il confronto con essi sui tali profili, i diari dell’équipe, la registrazione manuale degli incontri e delle conversazioni telefoniche.

4. Le attività di animazione della consulenza

Il terzo ambito delle attività centrali ha riguardato l’animazione della consulenza. Si è trattato di un’azione di carattere generale rivolta ai consulenti e finalizzata a un arricchimento delle capacità e delle conoscenze in materia di sostegno imprenditoriale agli immigrati e sul fenomeno stesso della migrazione. È stata erogata, inoltre, un’assistenza di tipo più operativo, volta a facilitare l’incontro e la continuità di comunicazione tra la consulenza e gli immigrati imprenditori.

Gli strumenti utilizzati in questo secondo ambito di attività sono stati essenzialmente:

- lo svolgimento di riunioni e incontri;
- l’organizzazione di attività seminariali;
- il confronto e lo scambio di dati, di informazioni e di studi sul fenomeno dell’imprenditoria immigrata.

Lezioni apprese e indicazioni operative

Tra le principali indicazioni che è stato possibile trarre da questo terzo ambito di attività si segnalano le seguenti.

- **Il riconoscimento delle somiglianze tra la piccola impresa in generale e l'imprenditoria immigrata.** La collaborazione con i consulenti, con i formatori e con i rappresentanti delle associazioni impegnate nella promozione dell'imprenditoria immigrata ha contribuito a mettere in luce quanto le imprese gestite da immigrati siano simili alle piccole imprese in generale, non solo in relazione agli aspetti problematici, ma anche per ciò che concerne la capacità di produzione di ricchezza e di opportunità per lo sviluppo locale. Una somiglianza, quindi, “nel bene e nel male”, che apre la strada a un ampliamento delle occasioni di sostegno, di assistenza e di valorizzazione degli immigrati che dirigono imprese di piccole dimensioni.
- **La capacità di individuare e di interpretare le differenze tra imprese promosse da immigrati e piccola impresa in generale.** Nello stesso tempo, le attività di formazione e di animazione hanno anche consentito di identificare di volta in volta le specificità dell'imprenditoria immigrata, per le quali è necessario, invece, prevedere servizi e/o modalità di azione specifiche. Questi aspetti sono stati trattati ampiamente nelle parti precedenti del documento.
- **L'efficacia di un'azione “filiforme” per l'offerta dei servizi di sostegno imprenditoriale.** Le attività di assistenza e di animazione hanno mostrato, inoltre, la validità della scelta legata alla “filiformità” dell'offerta dei servizi. Per quanto detto sulle caratteristiche dell'identità dell'imprenditoria immigrata, è parso immediatamente più pertinente ed efficace favorire un'azione di *capacity building* delle organizzazioni che si occupano di sostegno all'impresa, assistendole per fare in modo che prendessero in considerazione innanzitutto le specificità dell'imprenditoria immigrata, piuttosto che costituire servizi *ad hoc* per gli immigrati. Questi ultimi, infatti, potrebbero correre il rischio di restare “estranei” al sistema di sostegno imprenditoriale tradizionale (per la piccola impresa in generale) creando oltretutto il rischio di una ghettizzazione.
- **L'individuazione di quattro capacità fondamentali per la gestione dell'impresa.** Il confronto con i consulenti, i formatori e gli stessi immigrati hanno contribuito all'individuazione delle quattro fondamentali capacità degli imprenditori da considerare per impostare i servizi di sostegno: la capacità di essere autonomi; la capacità di fare scelte decisive e di compiere atti irreversibili; la capacità di inserirsi nel territorio e di sfruttare tutti i contesti a cui l'impresa fa riferimento; la capacità di essere riconosciuti come attori economici.
- **La predisposizione di un “profilo” per ogni impresa da mettere a disposizione della consulenza.** Uno strumento particolarmente efficace per

sostenere e animare le attività di assistenza consiste nella predisposizione di un profilo di ciascuna impresa. Tale profilo deve riportare informazioni sulle caratteristiche degli imprenditori e sul loro percorso migratorio, oltre che la storia dell'impresa e i fabbisogni emersi da una prima analisi realizzata dal Forum.

- **La considerazione degli effetti “indiretti”, in termini di animazione della consulenza, derivanti dall'organizzazione di incontri seminariali di formazione per gli imprenditori.** Un ulteriore strumento adottato nel corso della sperimentazione, che ha permesso di animare la consulenza, è rappresentato dall'organizzazione di momenti seminariali tra uno o più consulenti appartenenti alla stessa organizzazione e l'insieme delle imprese coinvolte nel progetto. Si è trattato di seminari funzionali alla formazione degli imprenditori che, come si vedrà successivamente, avevano per oggetto alcune questioni di carattere generale del sistema imprenditoriale italiano. Queste occasioni sono state molto importanti anche per i consulenti, che hanno avuto un contatto diretto con il fenomeno dell'imprenditoria immigrata, sono stati sollecitati su alcune problematiche sollevate dagli imprenditori nel corso degli incontri e hanno potuto approfondire la conoscenza dei complessi percorsi imprenditoriali di cui essi sono portatori.

5. Le attività di coordinamento dei servizi

Un ultimo ambito di attività centrali ha riguardato il coordinamento dei servizi. Per effettuare il lavoro si è adottato un modello filiforme, evitando la costituzione di strutture complesse e articolate che prevedessero, ad esempio, l'erogazione diretta di servizi da parte del personale del Forum. Si è scelto, invece, di svolgere una funzione di coordinamento, avvalendosi delle competenze e delle conoscenze disponibili all'esterno, presso le organizzazioni di consulenza e di formazione alla piccola impresa e presso le associazioni di rappresentanza della realtà imprenditoriale italiana. Tale scelta è stata motivata dall'intenzione di ridurre i dalla considerazione della minore efficacia che avrebbe avuto il progetto se avesse messo in piedi una struttura “pesante” che una struttura “pesante” avrebbe comportato, ma soprattutto dalla. La filiformità non ha reso più semplice l'esecuzione delle attività; c'era infatti il rischio di una dispersione nell'erogazione dei servizi, di una scarsa tempestività e di una mancanza di continuità negli interventi di assistenza. Per evitare tutto ciò, le attività di coordinamento si sono sviluppate su quattro livelli:

- la **regia** delle attività reticolari, che si è concretizzata in un monitoraggio costante realizzato attraverso la predisposizione di una piccola sala operativa, ma soprattutto mediante una grande quantità di contatti, di colloqui e di incontri, al di fuori della sede, tra imprenditori e consulenti;
- l'**informazione** che, ovviamente, dalla rete confluiva al Forum e che da questo veniva rielaborata, tenendo conto dei diversi punti di vista disponibili, per ritornare poi alla rete nella forma di indicazioni operative;
- l'**institutional building**, a cui si è già accennato, attraverso il quale sono stati curati i protocolli e gli accordi di *partnership*;
- le **relazioni umane**, ossia l'impegno a seguire da vicino le vicende che interessavano i singoli imprenditori e gli stessi consulenti, e non solo quelle legate all'operatività del progetto; tali vicende sono state, tra l'altro, una fonte di informazioni importante per l'Osservatorio.

Lezioni apprese e indicazioni operative

Tra le principali indicazioni emerse dallo svolgimento di questa attività si possono indicare le seguenti.

- **L'esigenza di una funzione di mediazione.** Come è stato messo in evidenza, prevedere una funzione di mediazione tra il mondo della consulenza e quello dell'imprenditoria immigrata è risultato essere una delle condizioni essenziali per il successo del Forum e, quindi, di ogni politica di sostegno finalizzata a ridurre quel "cultural divide" a cui si è già fatto ampio riferimento. Tale funzione permette innanzitutto all'immigrato imprenditore di sfruttare tutte le opportunità esistenti nella consulenza e di proporsi con maggiore fiducia e apertura nei confronti di chi è preposto al sostegno. Dal lato della consulenza, la mediazione facilita la considerazione di tutte le specificità e le risorse dell'imprenditoria immigrata, che si traducono anche nella promozione e nel sostegno a realizzare attività di alto profilo, a scommettere su mercati nuovi e su servizi innovativi, valorizzando le competenze e le conoscenze di cui spesso sono dotati gli immigrati imprenditori.
- **L'importanza di combinare le azioni di informazione e di sensibilizzazione con il coinvolgimento diretto nella sperimentazione.** La funzione di mediazione riesce a produrre effettivamente un impatto in termini di sostegno

all'imprenditoria immigrata, se prevede la combinazione di attività di sensibilizzazione con il coinvolgimento diretto dei consulenti. Non basta un'azione di informazione e di sensibilizzazione per facilitare il superamento del "cultural divide"; è necessario anche scendere su un terreno più operativo. Particolarmente significativi, a questo proposito, sono stati i seminari tematici, nei quali le imprese e i consulenti si sono incontrati, confrontandosi su problemi pratici e cercando di trovare rapidamente soluzioni.

- **Praticare un approccio globale alla consulenza e al sostegno dell'imprenditoria immigrata.** Le attività di coordinamento hanno reso evidente, inoltre, l'importanza di favorire una visione globale dell'impresa nell'impostare le attività di consulenza e di sostegno. Tutte le problematiche e le esigenze che presenta un imprenditore, infatti, possono essere meglio interpretate alla luce delle sue motivazioni e delle caratteristiche complessive dell'impresa. L'esercizio della funzione di coordinamento tra i vari servizi ha permesso di offrire ai diversi consulenti intervenuti un'interpretazione unica e un punto di riferimento costante sulle imprese.
- **La necessità di rappresentare all'imprenditore immigrato il contesto in cui si deve inserire, fornendo tutte le necessarie informazioni.** Un tratto specifico degli immigrati imprenditori è quello di incontrare notevoli difficoltà a comprendere le dinamiche culturali, normative ed economiche proprie del contesto italiano. In particolare, l'immigrato imprenditore dispone di scarse informazioni sul mondo dell'impresa locale, sulla consulenza, sul ruolo e sulle funzioni dell'amministrazione pubblica (soprattutto per quanto attiene il sostegno alla piccola impresa). Si può parlare, al riguardo, di uno scarto che si collega al "cultural divide" e che potrebbe attivare un circolo vizioso verso la marginalizzazione economica e non solo sociale.
- **Riconoscere l'importanza di un doppio fronte del sostegno (*front line* e *backoffice*).** La funzione di coordinamento, inoltre, ha permesso di mettere in evidenza l'importanza di un doppio fronte del sostegno: uno legato al *front line*, l'altro al *backoffice* delle organizzazioni di consulenza e di assistenza alle imprese. Il *front line* coinvolge direttamente i singoli consulenti incaricati di realizzare le specifiche attività di assistenza; il *backoffice* interessa quegli interlocutori che nell'ambito delle organizzazioni di consulenza e di formazione agiscono da "snodo" e che provvedono alla selezione dei consulenti da incaricare per rispondere a specifiche esigenze. Essi riportano ai singoli consulenti le informazioni generali sull'impresa e sul *background* dell'imprenditore che hanno ricevuto e discusso con i rappresentanti dell'agenzia

di mediazione (il Forum). Dall'esperienza effettuata nell'ambito del progetto, l'individuazione e la valorizzazione di chi svolge la funzione di *backoffice* all'interno delle organizzazioni di consulenza e di assistenza ha rivestito un'importanza fondamentale per garantire la necessaria continuità e l'"integrazione" nelle attività di sostegno.

Capitolo 6

I servizi di assistenza e di consulenza del Forum

Fiducia in se stessi, autonomia, inserimento nel contesto economico e sociale e accesso alle risorse finanziarie rappresentano le quattro principali aree di fabbisogno dell'imprenditoria immigrata che è stato possibile rilevare nello svolgimento del progetto. A questi fabbisogni corrispondono quattro principali capacità dell'imprenditore, che devono essere rafforzate o costruite e per le quali il Forum ha lavorato nel corso della sperimentazione. In particolare, sono stati attivati quattro Servizi di consulenza e di assistenza che hanno permesso di seguire con continuità gli immigrati imprenditori riguardo alle quattro aree di capacità fondamentali per lo sviluppo e il consolidamento dell'impresa.

1. Il concetto di Servizio nel contesto del Forum – 2. Il Servizio per l'Innovazione e il Consolidamento delle Imprese (SICI) – 3. Il Servizio per il "Potenzialmento" dell'Imprenditore (SPI) – 4. Il Servizio per l'Apertura delle Imprese al Territorio (SAIT) – 5. Il Servizio per l'Accesso alle Risorse Economiche e Finanziarie (SAREF) – 6. Il Forum come politica di sostegno

1. Il concetto di Servizio nel contesto del Forum

Il percorso svolto fin'ora ha permesso di mettere in evidenza che le condizioni degli immigrati imprenditori sono caratterizzate nel bene (i fattori di facilitazione) e nel male (i fattori di ostacolo) dalla presenza di 4 principali fabbisogni: la fiducia in se stessi, la necessità di acquisire adeguati livelli di autonomia, l'esigenza di inserirsi nel contesto sociale ed economico italiano, l'urgenza di accedere al sistema del credito.

Il progetto ha mostrato come a questi quattro fabbisogni corrispondano quattro capacità, che devono essere rafforzate o costruite e per il cui sviluppo il Forum, nel suo complesso e nelle sue articolazioni, ha lavorato per tutto il periodo della sperimentazione.

Il ragionamento fatto inizialmente per l'impostazione del progetto e per la sua realizzazione ha pienamente confermato l'importanza di collegare all'individuazione dei fabbisogni e alla determinazione delle capacità corrispondenti, la progettazione e la realizzazione di quattro forme di consulenza e di assistenza, che sono state denominate Servizi. Nel contesto del Forum, quindi, si deve intendere per Servizio non una struttura ma **una modalità con cui viene erogata l'assistenza all'impresa secondo la prospettiva dell'itinerario e con la caratteristica della continuità**. Con la parola Servizio si è voluto evitare e combattere l'idea di una consulenza istantanea e discontinua.

Io ho avuto una lunga esperienza come imprenditore e ho lavorato molto in Africa per iniziative di cooperazione allo sviluppo. Ho realizzato esperienze anche in Italia a supporto della piccola impresa. È molto difficile seguire una piccola impresa. Soprattutto, è illusorio pensare che si possano raggiungere risultati concreti in poco tempo. I piccoli imprenditori hanno bisogno di un sostegno continuo (un rappresentante di un'organizzazione di consulenza)

Sulla base di queste premesse e in riferimento alle quattro capacità precedentemente presentate, i Servizi che il Forum ha messo in campo sono i seguenti:

- Il Servizio per l'Innovazione e il Consolidamento delle Imprese (in sigla SICI);
- Il Servizio per il "Potenziamento" dell'Imprenditore (in sigla SPI)

- Il Servizio per l'Apertura delle Imprese al Territorio (in sigla SAIT)
- Il Servizio per l'Accesso alle Risorse Economiche e Finanziarie (in sigla SAREF).

2. Il Servizio per l'Innovazione e il Consolidamento delle Imprese (SICI)

Il SICI è il servizio che nel progetto del Forum è orientato a promuovere tra gli immigrati imprenditori la **capacità di gestire la propria impresa con un'effettiva autonomia**. Nella sostanza, si è proposto agli immigrati imprenditori un percorso di crescita che si ponesse obiettivi, non solo di carattere generale, come il rafforzamento delle attitudini al management o la gestione della conoscenza, ma anche di natura specialistica, dove è più facile che si generino forme di dipendenza dai consulenti, di passività e di delega nell'esercizio delle attività di gestione.

Diversi consulenti tendono a parlare solo delle opportunità che gestiscono e dei temi che trattano direttamente. Spesso non sanno indirizzarti verso altre opportunità presenti sul territorio. Ognuno gestisce la sua nicchia di conoscenza, ma spesso non basta per risolvere i problemi (un imprenditore egiziano di Roma)

In particolare, il servizio è stato organizzato in nove principali aree della gestione della conoscenza:

- progettazione;
- management e organizzazione;
- aspetti giuridico-istituzionali;
- gestione della conoscenza in materia di produzione;
- accesso al mercato interno e locale;
- accesso ai mercati internazionali;
- gestione delle risorse umane;
- *marketing* e comunicazione;
- *benchmarking* e qualità.

Il SICI presenta un carattere generale, nel senso che interviene in tutti gli aspetti legati all'operatività dell'impresa. Esso somiglia per molti versi, a un servizio di

assistenza di tipo tradizionale. L'efficacia dell'azione del SICI, tuttavia, va valutata alla luce dell'integrazione con gli altri servizi del Forum.

Nel caso dell'imprenditrice che ho incontrato e che sto seguendo, ci sono diversi aspetti che possono essere migliorati e che potrebbero far progredire la situazione economica, ma anche quella relativa alla qualità della vita. Nel suo caso, ad esempio, non serve chiedere un ulteriore prestito e continuare ad ampliare la sua esposizione bancaria, se nel frattempo non riesce a migliorare il management dell'attività in termini di aumento delle entrate mensili (ampliamento dei clienti e promozione di nuovi servizi e prodotti) e a diminuire il peso delle uscite, organizzando meglio la produzione. Lei è una donna davvero tenace e ce la può fare. Abbiamo progettato una serie di operazioni che lei proverà a effettuare nel prossimo mese. Ci siamo dati un appuntamento per vedere se ci sono stati effetti positivi e per capire come proseguire (un consulente coinvolto nelle attività dei servizi)

Le imprese coinvolte prevalentemente nell'assistenza offerta dal SICI

È stato già detto che nel corso della sperimentazione sono state coinvolte 22 imprese dirette da immigrate. Per ciascuna di esse è stato realizzato un piano individualizzato di consulenza, che ha coinvolto diversi soggetti tra enti di consulenza, organizzazioni di rappresentanza delle imprese e singoli formatori ed esperti. I vari contributi in termini di sostegno sono stati proposti nell'ambito dei quattro Servizi del Forum. In relazione ai diversi fabbisogni, tuttavia, le imprese sono state interessate in misura differenziata ai tipi di servizi.

Per offrire un'idea della realtà dell'imprenditoria immigrata vengono riportate alcune brevi schede descrittive delle imprese che hanno usufruito maggiormente di attività di consulenza e di assistenza nel contesto del SICI. Si procederà nello stesso modo anche in relazione agli altri servizi.

Si coglie l'occasione di questa breve presentazione per ringraziare gli immigrati imprenditori coinvolti direttamente nella sperimentazione che con il loro entusiasmo e le loro motivazioni hanno contribuito in forma determinante alla riuscita del progetto.

ALBA

Alba è una società di traduzioni e di interpretariato fondata a Roma nel 1996 dal **Edmond Maksuti**, dottore in lingue e letterature straniere ed ex diplomatico albanese – esperto nel campo del commercio estero – insieme a sua moglie **Liljana Cuka**. Attualmente l'impresa ha un fatturato di circa 100.000 euro e opera e si avvale di una **rete di circa 400 collaboratori** esterni, collegati tramite internet.

La società si occupa da anni con successo di **traduzioni e servizi di interpretariato** in modo altamente specializzato. Essa è attiva anche nel campo della **formazione** e in quello della **consulenza** e dell'**assistenza amministrativa** per cittadini dell'Est europeo e per aziende che hanno rapporti con l'Europa orientale. In particolare Alba offre i seguenti servizi:

- traduzioni da e per tutte le lingue, con particolare riferimento a quelle dell'Est europeo, nordiche e asiatiche;
- consulenza in traduzioni e interpretariato;
- organizzazione di fiere, mostre e congressi (inclusi servizi di hostess);
- consulenza per manifestazioni culturali e attività commerciali;
- organizzazione di corsi di formazione per le amministrazioni pubbliche e per le aziende (di base e specifiche per i diversi settori commerciali e produttivi).

Alba snc

via Bernardino Bernardini, 120 - 00156 Roma; tel. 06 4115794 – fax 06 41205465

via dei Conciatori, 1/e - 00154 Roma; tel. 06 57250033

e-mail: albatraduzioni@virgilio.it;

sito web: www.paginegialle.it/alba-rm

E-VERBUM

Enrique Davelouis, di origine peruviana, ha dato vita a E-Verbum, un'attività imprenditoriale che rappresenta un caso esemplare di quella che viene definita **economia della conoscenza**. La sua attività consiste nella realizzazione di **servizi bibliografici e di traduzione altamente specializzati in ambito teologico**. L'impresa è nata a partire dalla competenza specialistica posseduta da Davelouis sulle tematiche religiose e teologiche, in base a studi e di ricerche svolti in Perù (dove è stato docente in alcune Università e Istituti superiori) e in Italia.

L'impresa si avvale della collaborazione di alcuni professionisti specializzati nei diversi settori della teologia.

E-Verbum offre servizi di **assistenza bibliografica** necessari per la redazione di tesi di laurea, discorsi ufficiali, ricerche, ecc. nel campo teologico e servizi di **aggiornamento bibliografico** attraverso i quali informare i clienti sulle novità editoriali (libri, documenti, articoli, ecc.) in diversi ambiti di specializzazione teologica. Tutti i servizi sono erogati, oltre che tramite la posta ordinaria, anche **via internet**; i clienti possono sia stipulare **abbonamenti annuali**, sia richiedere **single prestazioni** professionali. E-verbum ha in programma di allargare l'offerta di servizi anche a un pubblico anglofono e francofono.

E-Verbum

Via Mentana, 5 - 02047 Poggio Mirteto (RI); tel. 333 97177429
e-mail: edavelouis@yahoo.com sito web: www.e-verbum.it

INTERNATIONAL BUSINESS SERVICE

International Business Service è una ditta che intende **sostenere il processo d'integrazione sociale ed economica degli immigrati** in Italia. Il direttore di IBS è **Abdoulay Seck**, ex diplomatico senegalese, esperto di diritto, che si avvale della collaborazione di alcuni esperti. Con il suo lavoro, la ditta intende assistere gli immigrati nell'affrontare gli ostacoli burocratici e amministrativi.

Le attività svolte dalla International Business Service riguardano principalmente l'**erogazione di servizi di consulenza amministrativa**, il sostegno per lo **svolgimento di pratiche burocratiche**, l'assistenza per **risolvere questioni di emergenza** e altri interventi rivolti alla popolazione immigrata. Nel prossimo futuro, Abdoulay Seck intende avviare anche **attività di cooperazione internazionale** allo sviluppo.

International Business Service

Via Voghera, 23 - 00182 Roma; tel. 06 7020032 - cell. 349 1918382
e-mail: Abdoulayseck@fastwebnet.it

GLOBAL MARKET

Global Market è una cooperativa sociale che fornisce **servizi di consulenza qualificata rivolti principalmente alle imprese dirette da cittadini di origine extracomunitaria**. La cooperativa, diretta da **Debora Leiva**, di origine guatemalteca – responsabile del settore lavoro autonomo e creazione di impresa dell'**Agenzia Chances** – persegue da anni l'obiettivo di sostenere il consolidamento di imprese promosse dagli immigrati presenti nel nostro paese, mettendo a frutto una conoscenza approfondita dei principali fabbisogni espressi dalla imprenditoria etnica e delle forme di supporto più adeguate per il suo sviluppo.

Global Market fornisce alle imprese servizi e **consulenze legali, fiscali, di contabilità ed economiche**, con particolare riferimento ai settori del **commercio internazionale** e del **terziario avanzato**. Inoltre, la cooperativa sta mettendo a punto una nuova offerta di servizi per le imprese nel campo dell'**e-commerce**, nel **commercio equo e solidale** e nella **formazione**.

Global Market Cooperativa sociale a r.l.

Via dell'Olmata, 30 - 00184 Roma; tel. 06 4817220 - cell. 349 3975502
e-mail: deboraleiva@katamail.com

MESOPOTALIA TRADING COMPANY

Mesopotalia Trading Company srl è una società fondata da **Mohlis Gumustas**, imprenditore di origine turca che si occupa di import-export e di commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti alimentari biologici e caratteristici, in particolare frutta secca e spezie, miele (venduto insieme al favo), legumi, the, ecc. Inoltre, l'azienda fornisce anche un servizio di ristorazione a base di piatti tipici curdo-turchi.

Mesopotalia distribuisce e commercializza i propri prodotti attraverso due negozi e gestisce la pizzeria **Doner Kebab** dove, oltre alla tradizionale "pizza al taglio", viene offerta anche gastronomia turca. È prevista, a breve, l'apertura di un'altra pizzeria.

Mesopotalia Trading Company

Via Flavio Silicone, 23 – 00175 Roma; tel. 0676909962; fax 0676918814
e-mail: mesopotalia@fastwebnet.it

negozio all'ingrosso: Via Flavio Silicene, 23
negozio al dettaglio: Mercato di Piazza Vittorio banco n. 52
pizzeria Doner Kebab: Viale Giulio Cesare, 126 - 00192 Roma; tel
0637515452

SAMI PHONE CENTER E INTERNET POINT

Sami Ben Habib Dridi, di origine tunisina, ed **Eva Alejos**, di origine peruviana, hanno dato vita, nel 2003, a una ditta che fornisce **servizi di telefonia** per i cittadini immigrati nella zona di Roma Nord (Boccea-Pineta Sacchetti). Il Centro si rivolge particolarmente a cittadini di origine asiatica che hanno bisogno di comunicare con i loro paesi e di usufruire di alcuni servizi come il trasferimento di denaro. Tali servizi sono **disponibili in giornate e orari che possono rispondere al meglio ai bisogni** degli immigrati (nel week end e la mattina presto, tenendo conto del fuso orario dei paesi di origine). Il Centro ha intenzione di ampliare l'attività imprenditoriale aprendo uno **sportello di consulenza rivolto ai cittadini immigrati** per l'espletamento di pratiche burocratiche e amministrative.

Sami Phone Center e Internet point

via Sisto IV, 24 - 00167 Roma; tel. e fax 06 6279212 - cell. 347 0587750
 e-mail: dridialejos@yahoo.it

GEORGES ANTHONY YNJOQUE ANGLAS

Georges Anthony Ynjoque Anglas, imprenditore di origine peruviana, sta progettando l'avvio di un **fast food etnico** rivolto agli immigrati. Il fast food intende rispondere all'esigenza di questi cittadini, implicati in lavori che occupano gran parte della giornata e spesso in orari atipici, di usufruire di **servizi di ristorazione rapidi**, ma allo stesso tempo in grado di offrire qualità unitamente alla possibilità di mantenere le proprie tradizioni culturali e usanze alimentari. L'idea potrebbe incontrare anche l'interesse di una **clientela italiana sempre più attenta alle offerte della gastronomia etnica**, anche per i break effettuati durante l'orario di lavoro.

Recapito di Georges A. Y. Anglas

Piazza Enrico Fermi, 25- 00146 Roma - cell. 347 5826940 - e-mail: woopitup@inwind.it

Lezioni apprese e indicazioni operative

La sperimentazione di questo primo tipo di servizio ha permesso di raccogliere numerose indicazioni che riguardano almeno tre ambiti dell'assistenza e della consulenza all'impresa: l'accessibilità ai servizi tradizionali, la professionalità del consulente, la figura dell'immigrato imprenditore.

Accessibilità ai servizi tradizionali

Una prima area riguarda **l'accessibilità ai servizi tradizionali di consulenza**. Nel realizzare le attività del SICI, l'équipe del progetto si è confrontata direttamente con il tema del “divario” tra il mondo della consulenza (intesa in senso lato, comprendente tutti gli attori che in qualche modo operano per la promozione della piccola impresa) e l'imprenditoria immigrata. Parallelamente al ruolo di mediazione che il Forum ha svolto, favorendo un avvicinamento di questi due mondi (consulenza e imprenditoria), è emersa la necessità di sperimentare azioni dirette a ridurre il divario. A questo proposito si possono segnalare tre principali indicazioni.

- **Sperimentare azioni specifiche orientate a rendere più accessibile la consulenza agli immigrati imprenditori.** L'esperimento del Forum ha mostrato che un'apertura solo ideologica dei servizi tradizionali agli immigrati imprenditori non basta, ma è necessario accompagnare tale disponibilità con azioni concrete, cambiando le modalità di offerta dei servizi e migliorando la trasmissione delle informazioni sulla loro esistenza. Si tratta, ad esempio, di utilizzare i canali e gli strumenti di comunicazione appropriati per raggiungere gli immigrati imprenditori; di costituire archivi e banche dati per la registrazione delle imprese immigrate; di proporre tempi e luoghi di erogazione dei servizi più adeguati alle esigenze degli utenti e che prevedano anche un'assistenza presso il domicilio dell'imprenditore. A questo proposito, le attività di *networking* e di sensibilizzazione, così come lo stesso osservatorio, possono essere considerati strumenti generali per facilitare l'individuazione delle modalità operative più consone a favorire una maggiore accessibilità.
- **Adottare protocolli per la semplificazione.** Una questione centrale in tema di accessibilità riguarda la semplificazione delle procedure di regolarizzazione delle imprese, come è stato già messo in rilievo. Non si tratta solo di ridurre le lungaggini delle procedure burocratiche da eseguire, ma anche di intervenire sui contenuti delle attività imprenditoriali, spesso difficilmente inquadrabili nelle

tradizionali forme di classificazione delle imprese. Le difficoltà incontrate dall'immigrato imprenditore (doversi recare in diversi uffici, spiegare che cosa si fa attraverso l'impresa, ecc.) possono portare ad abbandonare il contatto con la consulenza, o ad accettare forme di regolarizzazione non pertinenti alle attività svolte dall'impresa. Riguardo a questi problemi, nel corso della sperimentazione è parsa particolarmente utile la stipula di protocolli di intesa tra l'agenzia di mediazione (nel caso della sperimentazione, il Forum) e il mondo della consulenza e, in alcuni casi, con singoli consulenti.

- **Adottare protocolli per la riduzione dei costi della consulenza.** Un ulteriore aspetto strettamente collegato all'accessibilità è quello dei costi. La consulenza è spesso troppo onerosa per una piccola impresa. Anche su questo elemento, l'adozione di protocolli di intesa in relazione ai costi della consulenza, come ha dimostrato l'esperienza del Forum, potrebbe essere particolarmente utile per favorire un maggiore accesso dell'imprenditoria immigrata ai servizi di assistenza e di sostegno.

Nuova professionalità

Una seconda area di indicazioni ha a che fare con la **professionalità del consulente e del formatore**. È necessario, in particolare, adeguare la consulenza alla doppia natura dell'imprenditoria immigrata, che si trova a fronteggiare, da una parte, un insieme di sfide di tipo economico e organizzativo e, dall'altra, le difficoltà tipiche di un percorso di integrazione sociale. L'adeguamento a questa esigenza richiede una rivisitazione deontologica e teorica della professione stessa del consulente. In ogni caso, una consulenza all'altezza di questa problematica dovrebbe tenere conto delle indicazioni appresso formulate.

- **Concepire e praticare l'assistenza all'impresa come un itinerario da seguire con continuità.** Bisogna che l'immigrato imprenditore venga sostenuto con continuità nel percorso di consolidamento imprenditoriale. Egli dovrebbe essere, in sostanza, accompagnato nel suo cammino di integrazione sociale ed economica. Si tratterebbe, ovviamente, di una continuità relativa, che dovrebbe concretizzarsi non tanto in termini quantitativi (nel numero di ore e di giorni di lavoro di assistenza), ma soprattutto sul versante della qualità. Ciò comporta per il consulente la definizione e la condivisione con gli immigrati di un progetto globale sull'impresa da assistere.
- **Interpretare la figura del consulente come “tutor” dell'impresa.** Un secondo elemento della professionalità del consulente deriva dall'esigenza di evitare il più possibile di sostituirsi all'imprenditore nel prendere le decisioni,

interpretando invece il proprio ruolo come mentore dell'impresa. Il consulente deve essere capace di offrire il proprio contributo sempre alla luce delle finalità generali dell'impresa e delle motivazioni dell'imprenditore, come un allenatore che dà consigli tenendo presenti chiaramente le potenzialità e le caratteristiche specifiche del proprio allievo, ma che non si sostituisce mai a quest'ultimo nella realizzazione delle attività.

- **Progettare la consulenza in modo aperto e flessibile.** Tanti sono i fattori che incidono sull'andamento dell'impresa. Essi possono avere una diversa natura, economica ma anche di altro tipo (dinamiche sociali, cognitive, culturali, ecc.). È necessario progettare un percorso di assistenza di tipo flessibile, che prenda quindi in considerazione tutte le variabili in gioco e che di volta in volta sia capace di rivolgere l'attenzione alle dinamiche più rilevanti per l'impresa.
- **Riconoscere le differenze tra le imprese e adottare un approccio individualizzato.** Le somiglianze esistenti tra le problematiche dell'imprenditoria immigrata e la piccola impresa in generale non devono trarre in inganno e portare a trattare in modo uniforme tutte le piccole imprese. L'esperienza del Forum ha permesso di mettere in luce l'esistenza di profonde differenze tra le imprese, in parte legate alla diversa origine etnica degli imprenditori, ma anche alle diverse motivazioni, intenzionalità e risorse che questi hanno a disposizione per fare l'impresa. Tali differenze vanno valorizzate come specificità dell'impresa.

Centralità dell'immigrato imprenditore

Un terzo ambito di **indicazioni riguarda più da vicino gli immigrati imprenditori**. Al di là dei contenuti specifici della consulenza, infatti, sono emersi alcuni elementi di carattere generale, che hanno a che fare, ad esempio, con le modalità di impostazione del rapporto di assistenza.

- **Negoziare con l'immigrato imprenditore le regole, le modalità e gli obiettivi della consulenza.** Si è ampiamente parlato dell'atteggiamento di sfiduci, e dell'isolamento che spesso caratterizza l'immigrato imprenditore, in molti casi condizionato dal difficile e sofferto percorso migratorio. Si tratta di aspetti che non vanno sottovalutati. A questo proposito, nel corso della sperimentazione è stato utile negoziare e concludere con gli immigrati imprenditori un vero e proprio "patto", come forma di impegno e di consapevolezza dell'immigrato a realizzare con responsabilità un percorso di crescita orientato al consolidamento dell'impresa.

- **Promuovere il “management del fare”.** Per quanto riguarda le aree dell’assistenza a cui dedicare maggiore attenzione, una prima indicazione riguarda il “management del fare”, ossia la capacità di gestire e di delimitare gli ambiti di produzione dell’impresa. Come si vedrà meglio nel prossimo paragrafo, le imprese promosse da immigrati sono spesso caratterizzate da una molteplicità di iniziative, in cui è difficile rintracciare una priorità e per le quali, in molti casi, non c’è una piena consapevolezza circa l’impegno che richiedono per essere sostenute, sia sul versante delle risorse materiali che su quello della competenza.
- **Promuovere il “management del conoscere”.** Un secondo ambito di particolare importanza in sede di assistenza prevede la gestione della conoscenza, che comprende, ad esempio, lo *screening* delle competenze e delle capacità dell’imprenditore, la formalizzazione delle modalità di produzione e l’individuazione delle opportunità presenti sul territorio per ampliare tale conoscenza. Occorre favorire una gestione accorta e consapevole di tutti gli aspetti della conoscenza che hanno a che vedere con il funzionamento e con il consolidamento dell’impresa.
- **Praticare forme di consulenza collettiva oltre che individuale.** Per quanto riguarda la metodologia di offerta dell’assistenza, la sperimentazione ha mostrato la necessità di affiancare a percorsi individualizzati anche momenti seminariali di gruppo, dedicati, ad esempio, all’insieme di conoscenze e di informazioni di carattere generale sul sistema imprenditoriale italiano o sull’interpretazione complessiva del contesto in cui si inserisce l’impresa. Sono fabbisogni che spesso vengono dati per scontati, ma che vanno soddisfatti, al fine di rendere più efficace l’azione specifica sulle competenze e sulle capacità dell’impresa. I momenti seminariali, inoltre, consentono di creare forme di relazione tra le imprese, in molti casi gestite da imprenditori di diversa origine etnica, da non sottovalutare in un contesto caratterizzato dalla tendenza all’isolamento.

3. Il Servizio per il “Potenziamento” dell’Imprenditore (SPI)

Questo servizio è stato istituito nell’ambito del Forum per sostenere gli immigrati imprenditori nella **capacità di selezionare le scelte da fare**, ovvero di **compiere atti decisivi** relativamente irreversibili e di saper passare da uno stato a un altro del percorso di consolidamento imprenditoriale con una “coscienza felice”, cioè con uno stato d’animo caratterizzato dalla sicurezza e dalla fiducia nel futuro. Il Servizio per il “Potenziamento” dell’Imprenditore, denominato in breve SPI, si è concretizzato in un itinerario di sostegno all’imprenditore nell’interpretare correttamente la situazione dell’impresa e la sfida implicita in essa contenuta, per poter prendere alcune decisioni. In questo contesto, attraverso lo SPI è stato possibile, ad esempio, non solo individuare le priorità dell’impresa e le operazioni necessarie a favorire un suo consolidamento, ma anche accompagnare l’imprenditore nella loro effettiva realizzazione.

L’imprenditività di alcuni imprenditori immigrati mi sorprende moltissimo e dico che dovremmo utilizzarli per insegnare come fare ad avviare un’impresa nei corsi che realizziamo per i giovani aspiranti imprenditori italiani (un consulente di un’associazione imprenditoriale)

Il Servizio per il “Potenziamento” dell’Imprenditore non ha mai operato sostituendosi all’imprenditore. Esso ha rappresentato piuttosto una modalità di assistenza a cui si è fatto riferimento in alcuni momenti specifici e di natura “straordinaria” del percorso di consulenza, in cui ci si può trovare davanti a un bivio e che, per paura o per indecisione, possono spingere l’impresa in quella condizione di stallo da cui è poi difficile uscire. Tali momenti riguardano ad esempio, la regolarizzazione dell’impresa, l’ampliamento del mercato, l’inserimento di nuovo personale o la definizione dei prodotti e dei servizi offerti.

È necessario trovare un punto di incontro tra le motivazioni e le intenzioni dei piccoli imprenditori e le categorie di imprese esistenti. Si tratta di uno sforzo necessario per valorizzare e per comprendere le ragioni di fondo dell’avvio delle attività. Se la forma non è legata alla sostanza della attività non potranno che esserci problemi in futuro. Pensando alle imprese artigiane, ad esempio, nel corso degli ultimi anni l’adozione di una interpretazione estensiva ha permesso di creare numerosi nuovi tipi di imprese e di offrire risposte a coloro che hanno dato vita a iniziative innovative e “atipiche”, frequenti tra gli immigrati (un consulente di un’associazione imprenditoriale)

Le imprese coinvolte prevalentemente nell'assistenza offerta dal SPI

Come nel caso del SICI, si riporta, anche per il Servizio per il “Potenziamento” dell’Imprenditore, la descrizione sintetica delle imprese principalmente coinvolte. Sono imprese che presentavano in forma più accentuata rispetto alle altre l’esigenza di superare una condizione di “indeterminatezza” di fronte all’assunzione di decisioni straordinarie e per le quali è stato fondamentale un appoggio e un sostegno. In diversi casi, si è trattato di imprese consolidate che volevano tentare un’espansione dei mercati; in altri casi, invece, erano imprese all’inizio del percorso, che avevano bisogno di delimitare con maggiore chiarezza il campo di attività.

Proprio per la sua natura, il Servizio è stato particolarmente utile per gli aspiranti imprenditori coinvolti nel progetto, che più degli altri si trovavano di fronte a numerose questioni aperte: quale forma giuridica scegliere, in quale zona della città individuare il locale, quante persone coinvolgere nelle attività, ecc.

ALPA SUMAC

Alpa Sumac (che in lingua Quichua vuol dire Terra Sacra) è un’associazione che fornisce **servizi culturali e sociali alla comunità dei cittadini dei paesi latino-americani** in Italia, rispondendo in modo diversificato alle loro varie necessità. In particolare, Alpa Sumac è attiva nel settore dell'**arte** e della **cultura** e in quello dei **servizi alla persona e alle organizzazioni**. L’associazione è diretta da **Julio Palacios** – professore universitario di origine ecuadoriana - e ha un organico di **4 persone** più una **rete di collaboratori** tra i quali musicisti e danzatori professionisti. Dal 1996 ad oggi l'associazione ha realizzato più di **100 spettacoli** artistici ai livelli locale e internazionale.

Alpa Sumac fornisce i seguenti servizi:

- **organizzazione di spettacoli ed eventi artistici** di musica, danza, teatro e folklore vario;
- **catering "etnico"** e non, per uffici e organizzazioni;
- **trasporto** di persone;
- attività di **cura dell'infanzia**.

Alpa Sumac

Via dei Platani, 173 - 00172 Roma tel. e fax 06 23219079
e-mail: alpasumac@alpasumac.com; alpasumac1@hotmail.com

EL SAIDI SOFTWARE

El Saidi Software è una azienda fondata, nel 1997, da **Karim El Saidi** a Ronciglione (VT). Si occupa di **progettazione di software** per la pubblica amministrazione, per gli studi professionali e l'industria e fornisce servizi di **assistenza tecnica, consulenza e formazione** in campo informatico rivolti anche alla popolazione immigrata. Karim El Saidi, di origine siriana, ha messo a frutto per la sua azienda la lunga esperienza acquisita all'interno di imprese informatiche, creando software gestionali e servizi di assistenza ad **altissimo livello tecnologico** e **fortemente innovativi**.

Nel campo della produzione di software gestionali e tecnici, la El Saidi Software ha prodotto e commercializzato i seguenti **programmi gestionali**:

- Controllo Processo Produzione di Ceramica (**D.P.Code** ®);
- Gestione Studio Professionale (**@LexPro** ®);
- Gestione Ordini Via Internet (**OverNet** ®);
- Gestione e Monitoraggio del Traffico Telefonico (**TelePro** ®).

Particolari esigenze possono essere soddisfatte dall'azienda tramite **sviluppi di software "ad-hoc"**. Inoltre, El Saidi svolge attività di **consulenza e assistenza** con l'obiettivo di fornire ai clienti un know-how specialistico per la progettazione, la realizzazione e l'avviamento di sistemi informatici. Tutti i servizi includono:

- analisi delle esigenze e dell'obiettivo;
- sperimentazione su progetti pilota;
- formazione per gli utenti del sistema;
- diffusione del sistema e assistenza di avviamento;
- helpdesk telefonico.

Infine, l'azienda realizza **corsi di formazione** eseguiti da istruttori altamente qualificati e rivolti alle aziende e al pubblico.

El Saidi Software

Via G. Marconi, 15 01037 Ronciglione (VT); tel. 0761 652009 - fax 0761 652317

e-mail: info@elsaidi.com - sito web: www.elsaidi.com

CHRISTOPHER GRONSKI

Christopher Gronski, 34 anni, di origine polacca, ha dato vita a una ditta nel settore della **produzione artistica di gioielleria e oreficeria**. Le creazioni artigianali di Gronski sono molto apprezzate per la loro originalità e l'alta qualità da una clientela scelta e affezionata. Gronski commercializza la sua produzione tramite **catalogo** e attraverso la **presenza in numerose fiere**.

Attualmente sta cercando di sviluppare la propria attività con l'apertura di un negozio in una zona centrale della città di Roma.

Gronski crea orecchini, collane, braccialetti, anelli, spille, ma anche altri oggetti in metalli preziosi. Tutte le creazioni sono originali e personalizzate per i clienti.

Christopher Gronski

Fabbricazione e design di gioielleria ed oreficeria

Largo Goldoni, 47 - 00187 Roma; tel. 06 7003904 - cell. 339 5670616

HOWELLS ECONOMICS CONSULTANT

La Howells Economics Consultant è una ditta individuale creata nel 2002 da **Howells Ndubisi Oguebuchulam**, un imprenditore di origine nigeriana specializzato in economia dello sviluppo, che ha acquisito notevoli competenze in campo economico e finanziario al livello internazionale e in Italia. Howells in nigeriano significa "tutto bene" e rappresenta adeguatamente lo spirito con cui il titolare dell'impresa si rivolge ai suoi clienti.

La Howells fornisce **servizi di assistenza e di consulenza amministrativa ed economica** nel settore del commercio, insieme a **servizi di trasferimento** di danaro da e per i paesi di origine degli immigrati. Howells si rivolge anche a **soggetti italiani che intendono realizzare progetti di sviluppo** nel continente africano. Attualmente l'impresa sta cercando di ampliare l'offerta delle proprie attività nel **settore delle telecomunicazioni** e dei **servizi per ufficio**.

Howells Economics Consultant

Via dei Giardinetti, 40/a - 00133 Roma; tel. 06 2020342 - fax: 06 2020342
cell. 333 2373314 - e-mail: howells@inwind.it

LOUIS MAMBA LOKAMBA

Louis Mamba Lokamba, originario della Repubblica Democratica del Congo, è responsabile del **Centro Servizi Armadillo**, una struttura di accoglienza rivolta alle famiglie immigrate, nato nel 1995 con l'obiettivo di favorire l'integrazione dei minori e dei loro parenti nella città di Roma, attraverso attività di **accoglienza** e di **formazione e servizi ricreativi e sanitari**. Mamba ha intenzione di realizzare un **progetto innovativo di servizi per la prima accoglienza**, sulla scia di esperienze europee molto avanzate in questo settore, che

preveda non solo l'erogazione di servizi essenziali per il periodo di permanenza delle famiglie all'interno del Centro Armadillo, ma anche di **fornire una preparazione e un aiuto perché possano inserirsi in maniera autonoma.**

Mamba è inoltre impegnato in progetti di **cooperazione internazionale nella Repubblica Democratica del Congo**, riguardanti la formazione di operai specializzati per la meccanizzazione di processi produttivi locali nel campo dell'agricoltura e in progetti di **creazione di piccole attività imprenditoriali** locali nella periferia di Kinshasa.

Recapito di Luois Mamba Lokamba

c/o Armadillo ASAL - via Camillo Mariani, 5 - 00135 Roma -
cell. 338 1659817

FÉLICITÉ MBÉZÉLÉ

Félicité Mbézélé è un'**attrice di origine camerunense** che si sta specializzando in arte drammatica e che ha alle spalle una **consolidata esperienza di lavoro** con attori e registi quali **Scola, Vanzina, Proietti**, in importanti fiction, tra cui **"Una donna per amico"**. Félicité ha dato vita a Roma alla **associazione Takshif** (nome della guida berbera nel deserto) che ha come obiettivo la **promozione dell'arte africana**, con particolare riferimento al teatro. Le attività sono svolte principalmente nelle scuole e nei servizi pubblici che si occupano di iniziative interculturali. Per Félicité, il teatro rappresenta un importante veicolo per realizzare un "ponte tra le culture" e una sorta di "occhio critico della società".

Per questo, sta lavorando per costituire una **"Accademia di Arte Interculturale"**, che ha come finalità principale quella di promuovere le espressioni artistiche della cultura africana nel teatro. A tale proposito, sta progettando la messa in scena di un suo testo teatrale di cui sarà interprete insieme con altri attori, che narra la vicenda umana e sociale di una donna immigrata alle prese con la ridefinizione della propria identità.

Associazione Takshif - Accademia di Arte Interculturale

Via Marmorata, 169 - 00153 Roma - tel. 339 5799322 - fax 06 5799322 - e-mail: antizamba@yahoo.it

Lezioni apprese e indicazioni operative

Dalla sperimentazione di questo secondo servizio sono state raccolte almeno cinque ambiti di indicazioni.

- **Valorizzare le attitudini ricorrenti dell'immigrato imprenditore.** Nella terza parte di questo documento è stato messo in rilievo che uno dei principali fattori di facilitazione del successo dell'imprenditoria immigrata è legato alla figura dell'imprenditore. La tenacia, il senso di responsabilità, l'entusiasmo, la voglia di farcela, l'esperienza professionale pregressa, sono solo alcuni degli elementi che sono stati rintracciati con una certa frequenza tra gli immigrati imprenditori contattati. Si tratta di una risorsa importante su cui i consulenti e i formatori devono puntare per rafforzare l'impresa nel suo complesso.
- **Comprendere le ragioni delle indecisioni e individuare i passi da compiere per facilitare la crescita e il consolidamento dell'impresa.** Un'indicazione proveniente dall'esperienza del Forum riguarda la necessità che le posizioni di stallo che in molti casi caratterizzano la condizione imprenditoriale vengano messe chiaramente in evidenza e che si cerchi di comprendere le ragioni delle indecisioni a proseguire con determinazione in una direzione, per evitare di tenere in piedi "più strade" e, di conseguenza, di alimentare un'inutile dispersione di risorse. Questa operazione di approfondimento e di analisi dell'impresa e del comportamento dell'imprenditore favorisce una maggiore presa di coscienza generale sul significato dell'impresa stessa e contribuisce a individuare le scelte da compiere in una direzione piuttosto che in un'altra. In alcuni casi, nel corso delle consulenze del Forum, anche la semplice narrazione di che cosa l'imprenditore produce e/o intende produrre in futuro poteva mostrare alcuni elementi di contraddittorietà, e in ogni caso di forte indecisione, sulla forma dell'impresa e sulle sue finalità.
- **Dare rilevanza alle "azioni decisive" rispetto alla routine progettuale.** Nell'impostare un programma di consulenza e di assistenza non va solo tenuta presente la routine progettuale, ossia il sostegno nella gestione ordinaria delle attività dell'impresa. In molti casi, si tende a supporre che le scelte e le decisioni di carattere straordinario per l'impresa debbano essere prese dall'imprenditore nella totale autonomia. Purtroppo, in una condizione di limitata accessibilità dei servizi di sostegno e di scarsa conoscenza del contesto in cui si opera, può essere fondamentale per l'impresa ricevere un aiuto anche in queste operazioni straordinarie, come la stessa scelta della forma giuridica da assumere, le modalità

con cui espandere le proprie attività, la definizione del prodotto o servizio. A questo proposito, è necessario affiancare alle ordinarie attività di sostegno anche un supporto specifico nella realizzazione di quelle che potrebbero essere definite le “azioni decisive” e che riguardano, ad esempio: la stipula di un contratto di affitto per i locali dell’impresa; l’abbandono di alcuni “lavoretti” il cui beneficio per l’impresa (e per l’imprenditore) è minimo, per lo meno rispetto al costo in termini di impegno; la presentazione di una richiesta di finanziamento agli istituti di credito per acquistare un macchinario o per ampliare le attività dell’impresa; ecc.

- **Interpretare in maniera corretta ed esaustiva la situazione dell’impresa.** È necessario prospettare nella forma più chiara possibile le implicazioni che possono derivarne dalle diverse scelte imprenditoriali. Spesso, infatti, l’indecisione non è frutto di un limitato orientamento al rischio o di una ridotta propensione all’imprenditorialità, ma è dovuta a una scarsa conoscenza del contesto in cui si opera e delle conseguenze che possono derivare dall’adozione di una scelta rispetto a un’altra. Anche in questo caso, nulla deve essere dato per scontato e tutte le implicazioni in termini di doveri e di diritti per l’imprenditore, oltre che di opportunità e oneri per l’impresa, vanno elencate e trattate con franchezza insieme all’imprenditore.

- **Inserire una prospettiva temporale dello sviluppo dell’impresa.** Adottare una prospettiva temporale nell’analisi dell’impresa e nella progettazione del proprio sviluppo e consolidamento è fondamentale. Ciò consente, ad esempio, di impostare un lavoro per fasi e di prospettare il raggiungimento delle proprie aspirazioni in relazione all’impresa, anche nel medio periodo. Questa operazione facilita l’assunzione di un atteggiamento più deciso di fronte alle diverse opzioni, in ragione di un percorso che ancorché lungo si riesce in qualche misura a controllare, delineando nei limiti del possibile la sua evoluzione. A questo proposito, si potrebbe sottoporre all’imprenditore l’idea di accettare in una fase iniziale anche soluzioni – ad esempio in relazione alla forma giuridica da adottare – non completamente consone alle finalità che si è proposto, ma che possono facilitare una maggiore flessibilità del progetto di impresa e un passaggio successivo alla forma più pertinente (partire con la costituzione di un’associazione per poi evolvere in una s.r.l., oppure avviare una ditta individuale per poi trasformarla eventualmente in una cooperativa).

4. Il Servizio per l'Apertura delle Imprese al Territorio (SAIT)

Il Servizio per l'Apertura delle Imprese al Territorio (SAIT) è stato costruito intorno alla capacità di aprirsi e di inserirsi in tutti i contesti di riferimento dell'impresa, tanto nell'ambito sociale quanto in quello più prettamente di mercato. L'obiettivo di questo servizio è quello di sostenere gli immigrati imprenditori a superare quella condizione di "isolamento" che spesso caratterizza l'impresa, aprendo la strada all'individuazione e allo sfruttamento delle opportunità esistenti sul territorio.

La cooperativa di cui sono presidente collabora con un progetto che realizza un'attività di sportello dedicato all'utenza immigrata su diversi ambiti di azione, tra cui l'orientamento alla creazione di impresa. Il progetto è rivolto a 18 comuni della provincia a Nord di Roma, e rappresenta un vero e proprio "front-line" rispetto a una utenza immigrata molto consistente, considerando la grande concentrazione abitativa della popolazione immigrata nella provincia rispetto al Comune di Roma. Per la realizzazione dell'attività di consulenza e di sportello il nostro legame con il Forum è stato molto importante, perché ci ha consentito di entrare in relazione con soggetti forti che operano a Roma per il supporto alle imprese, a cui poter indirizzare i nostri potenziali imprenditori e con cui entrare in contatto per svolgere in maniera sempre più qualificata il nostro lavoro di consulenza (un'imprenditrice guatemalteca di Roma)

In questo contesto, anche in riferimento alle caratteristiche dell'imprenditore (l'alta qualificazione, la capacità di mediare tra culture diverse, la disponibilità di un elevato capitale sociale, ecc.), il servizio ha sostenuto gli immigrati imprenditori nel coltivare un "alto profilo" attraverso la propria impresa. Ad esempio, gli imprenditori sono stati sollecitati a puntare su mercati inediti, non limitandosi a operare in settori maturi (scarsamente redditizi) e a integrare con maggiore consapevolezza la dimensione sociale nello svolgimento delle attività dell'impresa, ad esempio, attraverso l'interpretazione di nuovi bisogni, praticando la responsabilità sociale verso i propri connazionali, in Italia o residenti nel proprio paese di origine, e coltivando relazioni culturali, anche come canale per stabilire partnership e reti di rapporti fondamentali per l'impresa.

Gli immigrati sono spesso inseriti in reti associative e in altre realtà collettive. Si tratta di importanti luoghi di relazione per l'impresa, che è utile valorizzare. La stessa associazione rappresenta, in molti casi, il primo passo per approdare a una attività imprenditoriale. C'è l'esigenza di dare all'associazionismo una maggiore riconoscimento in termini di capitale sociale e più prettamente aziendali. Lavorando in questa direzione, si potrebbe rafforzare l'impegno lavorativo degli immigrati, che spesso svolgono a tutti gli effetti un'attività imprenditoriale ma in contesti associativi (un rappresentante di un'agenzia di consulenza)

A questo proposito, il SAIT, oltre a svolgere attività in favore degli immigrati imprenditori, ha anche agito come punto di riferimento informativo e di divulgazione per tutte quelle iniziative di carattere culturale e relazionale di cui gli stessi imprenditori si sono fatti promotori (iniziative musicali, inviti a seminari e ad altre occasioni pubbliche, ecc.).

Per diversi anni ho lavorato a sostegno dell'imprenditoria immigrata e devo dire che, in base alla mia esperienza, uno dei principali fabbisogni di un immigrato imprenditore non è solo l'accesso al credito, ma la capacità di accedere alle informazioni circa le opportunità esistenti nel territorio. A volte sembra incredibile, ma iniziative utili per lui, realizzate anche da diversi anni, possono restare ignote a un immigrato (una rappresentante di un'agenzia di consulenza per l'imprenditoria immigrata di Roma)

Le imprese coinvolte prevalentemente nell'assistenza offerta dal SAIT

Prima di esaminare le lezioni apprese emerse dal lavoro realizzato nell'ambito del SAIT, verranno proposte le imprese che sono state coinvolte in forma particolare nell'assistenza offerta da questo servizio.

Come per gli altri casi si è trattato solo di una maggiore prevalenza, visto che tutte le imprese hanno ottenuto un'assistenza nell'ambito di tutti e quattro i servizi.

COMES

COMES è una cooperativa a responsabilità limitata che svolge attività di **importazione e distribuzione nel settore del commercio equo e solidale**. Dispone di un ufficio centrale dove lavorano **10 persone** e di **2 punti vendita** nella città di Roma.

Le attività commerciali e promozionali della cooperativa sono coordinate da **Nicolas Rolo Losoko**, originario della Guinea Equatoriale e dottore in scienze politiche, con una lunga esperienza nell'ambito dei programmi di cooperazione allo sviluppo.

Oltre all'attività di importazione, distribuzione e commercializzazione, COMES si occupa anche di altri servizi. Attualmente è impegnata nella **realizzazione di un articolato programma di cooperazione internazionale allo sviluppo**. COMES organizza **corsi di formazione** per i propri lavoratori e sostiene la loro partecipazione ad attività formative. È inoltre particolarmente attiva anche nell'organizzazione e nella partecipazione a **eventi culturali**, e nella **promozione di attività sociali** in Italia e in Africa.

COMES srl

Via Chiabrera, 27 - 00145 Roma; tel. 06 5402474 - e-mail: comesrm@tin.it

EAGLE SERVICE

La Eagle Service Srl è stata costituita nel 1997 da **Mohamed Hanout**, ingegnere di origine egiziana e si occupa di **servizi internazionali di telecomunicazioni e di internet**, e di **formazione** all'uso del computer per stranieri.

L'azienda è anche attivamente presente nell'organizzazione di iniziative volte a **far conoscere la cultura araba** e a promuovere l'integrazione culturale e sociale degli immigrati. Grazie anche ai buoni risultati ottenuti negli ultimi anni, l'azienda prevede di sviluppare ulteriormente le proprie attività nel **settore delle telecomunicazioni**.

La Eagle Service gestisce **2 phone center** nella città di Roma dove, oltre ai tradizionali servizi di telefonia, vengono prestati anche altri servizi di comunicazione via internet. La società organizza **corsi d'istruzione** su alcuni aspetti dell'informatica (uso dei software, accesso e uso di internet, gestione della comunicazione on line, ecc.).

Eagle Service srl

Via Orso Mario Corbino, 26/27 - 00146 Roma
tel. 06 55282773 - 06 5571261 (anche fax); e-mail: mhanout@hotmail

KEL'LAM ONLUS

Kel'Lam (che in lingua Basaa vuol dire "un bel giorno"), è un'impresa sociale costituita nel 1998 con l'intento di favorire la **diffusione delle culture**, di **prevenire i fenomeni di xenofobia e di razzismo**, di **promuovere l'integrazione sociale** degli immigrati e la contemporanea **crescita interculturale della società**. Il presidente dell'associazione è **Njok Ngana** poeta originario del Camerun, che vive in Italia da diversi anni e che è stato protagonista delle prime iniziative sociali sui temi dell'immigrazione e dell'integrazione sociale a Roma. Le attività sono realizzate da un **gruppo di 20 tra soci e collaboratori**, di diversa provenienza geografica (africani, latino-americani e italiani) e possono contare sul supporto di **3 consulenti specializzati** sugli aspetti legali e amministrativi connessi all'immigrazione.

Kel'Lam offre servizi di **mediazione interculturale**, di **informazione** e **assistenza alla comunità degli immigrati** e di **promozione dell'interculturalità**. In questo quadro Kel'Lam promuove iniziative e manifestazioni pubbliche, realizza pubblicazioni e altri prodotti culturali finalizzati alla conoscenza reciproca e alla valorizzazione delle culture di origine extraeuropea.

L'associazione ha dato vita in passato a importanti iniziative quali il "**Villaggio Africano**", manifestazione che si tiene da tempo a Roma, e il progetto di animazione ed educazione interculturale "**Insieme per crescere**", organizzato nell'ambito del Programma di Iniziativa Comunitaria Urban. Fornisce inoltre servizi di consulenza legale e di mediazione culturale per i cittadini extracomunitari presso il **Municipio Roma 6** e gestisce uno **sportello di mediazione**, sempre rivolto a stranieri, presso il **Municipio Roma 8**. L'impresa svolge anche **attività di formazione degli insegnanti e degli operatori** che si occupano di intercultura.

Kel'Lam - Onlus

Via Prenestina, 284/b - 00177 Roma; tel. e fax 06 27800082; e-mail: kellam@libero.it

STIMA

La STIMA offre servizi aziendali e finanziari per il commercio estero e servizi turistici e commerciali per il Medio Oriente. È stata fondata da **Migahed Assem**, imprenditore di origine egiziana, esperto nel settore dell'import-export e già dirigente di un'agenzia di viaggi che fornisce consulenza turistica e commerciale per il Medio Oriente.

La STIMA svolge anche attività promozionali e di assistenza per investitori dei paesi di cultura araba interessati all'Italia e ad altri paesi occidentali.

Assem è anche presidente di un'associazione che opera nel Lazio per la **promozione della conoscenza della cultura araba** in Italia. In questo ambito, ha realizzato **accordi con alcuni Municipi** del Comune di Roma, per l'introduzione dell'insegnamento della cultura araba rivolto a bambini stranieri. Con questa associazione, grazie al sostegno economico di STIMA, si sta progettando di dare vita a un **canale satellitare** che porti in Italia una maggiore conoscenza del mondo arabo attraverso la diffusione delle sue diverse espressioni artistiche (cinematografia, musica, teatro).

STIMA

via dei Conciatori, 1 - 00154 Roma; tel. 06 5755120 - fax 06 5748363
e-mail: assem@tiscali.it

SUNU AFRICA

Il gruppo senegalese Sunu Africa si propone di **diffondere la cultura africana** e in particolare le danze rituali, i ritmi, la tradizione orale, i costumi e le simbologie ancestrali dell'Africa occidentale. Sunu Africa è stato fondato nel 1995 da **Sena M'Baye** (primo percussionista e danzatore del Teatro Nazionale del Senegal "Daniel Sorano" a Dakar) ed è composto da **12 elementi tra ballerini e percussionisti**. M'Baye ha proseguito la sua attività in Italia tenendo lezioni-concerto e seminari in varie scuole di musica e conservatori. Oggi insegna percussioni (djembe, sabar, doundoun) e cultura africana nella **Scuola di Musica Popolare di Testaccio** (Roma).

Sunu Africa realizza **performance musicali e di danza tradizionali senegalesi** che possono essere ospitati all'interno di eventi di diverso genere. Il gruppo organizza anche interi spettacoli e concerti, nonché workshop e stage di danza e percussioni. Tra gli attuali progetti del Gruppo c'è la creazione di una **scuola di musica che colleghi il Senegal con l'Italia** e di una **etichetta discografica** specializzata in musica africana.

Sunu Africa

Via Amica Aspertini, 343 - 00133 ROMA; tel. 06 8068512 - cell. 338 3774101
e-mail: smbaye@tiscali.it sito web: www.sunuafrika.com

HAWA MUHAMMED NURSADIK

Hawa Muhammed Nursadik è una **mediatrice interculturale**, di origine etiopica, che da anni opera nel **settore dell'accoglienza e dello scambio tra culture**, con particolare riferimento ai rifugiati. Nel corso della sua lunga permanenza in Italia ha svolto diverse attività lavorative e ha realizzato alcuni tentativi di avvio imprenditoriale, che le hanno consentito di acquisire esperienza professionale in vari settori. Inoltre, grazie al suo lavoro di intermediazione culturale, ha avuto la possibilità di conoscere più da vicino l'insieme dei problemi che gli immigrati incontrano quando arrivano nel nostro paese. Per questo motivo ha deciso di dare vita a una **Foresteria per cittadini immigrati** per ospitare le persone che escono dai centri di accoglienza e che hanno rilevanti **difficoltà per il reperimento dell'alloggio e per l'inserimento lavorativo**.

La foresteria offrirà servizi di alloggio e di ristorazione, ma anche interventi di **formazione al lavoro** e di **insegnamento della lingua italiana**. In attesa di dare vita a questo progetto complesso, l'imprenditrice si sta occupando di **servizi di catering** rivolti alle strutture che ospitano rifugiati.

Recapito Hawa Muhammed Nursadik

Via Pasquale Galluppi, 8 - 00136 Roma - cell. 333 2004445 – 340 1475865

Lezioni apprese e indicazioni operative

Le principali indicazioni che sono state tratte dall'azione del SAIT si possono riassumere nei seguenti sei punti.

- **Proporre l'inserimento e la valorizzazione di elementi della nuova economia nell'impresa.** Spesso si tende a ridurre la nuova economia al semplice utilizzo di strumenti ad alto contenuto tecnologico per la produzione e per la vendita, o addirittura a parlare esclusivamente di *e-business*. La nuova economia rappresenta, invece, un destino verso il quale tutte le imprese devono dirigersi, grandi o piccole che siano, e indipendentemente dal settore di attività praticato. Essa infatti si sostanzia anche nella capacità delle imprese di rispondere a nuovi fabbisogni, nel puntare sulla qualità, nel valorizzare la conoscenza come fattore produttivo, nell'essere orientate ai mercati globali, nel coltivare la multiculturalità, nel favorire un orientamento alla responsabilità sociale, oltre che

nell'utilizzare strumenti di tecnologia avanzata. Orientare una impresa alla nuova economia significa, in sostanza, promuovere il suo consolidamento e la sua sostenibilità sul mercato. Al riguardo, è utile considerare quegli elementi di forza dell'immigrato imprenditore di cui si è parlato nella terza parte di questo documento e che fanno riferimento, ad esempio, all'elevata qualificazione, alla conoscenza delle lingue o alla capacità di mediare tra diverse culture.

- **Valorizzare il capitale sociale dell'imprenditore.** Si è già avuto modo di parlare dei limiti ma anche delle concrete potenzialità che presenta il capitale sociale degli immigrati imprenditori. Il loro sistema di conoscenze, infatti, tende ad essere molto vario, alimentato nel lungo percorso migratorio da contatti di vario livello e di diversa nazionalità. Spesso, tuttavia, tali contatti tendono a non essere impiegati nel contesto delle attività imprenditoriali. Laddove questo avviene, invece, ne deriva un evidente ampliamento delle opportunità. Non è un caso che le imprese più consolidate, tra quelle sostenute dal Forum, fossero anche quelle in cui l'imprenditore prestava una maggiore attenzione nella gestione delle proprie relazioni sociali, passate e presenti. A questo proposito, l'esperienza del Forum ha mostrato quanto sia necessario, in primo luogo, assistere l'imprenditore nel realizzare una "mappa" del proprio capitale sociale, ripercorrendo il tragitto migratorio, dalla partenza dal paese di origine fino ai giorni attuali. Successivamente, sulla base di tale mappa, è stato possibile comprendere quali nuove relazioni attivare perché particolarmente deboli, e quali, invece, riprendere perché potenzialmente utili al processo di consolidamento dell'impresa e di integrazione sociale dell'imprenditore.
- **Favorire l'inserimento dell'impresa in reti e consorzi di imprese locali e nelle associazioni di rappresentanza del mondo imprenditoriale.** È stata ampiamente dimostrata nel corso di recenti studi condotti proprio in Italia, la grande importanza delle relazioni tra le imprese. Le imprese "associate" tendono a presentare una maggiore redditività, un più accentuato orientamento all'innovazione e una più elevata propensione all'internazionalizzazione. Le forme di "associazione" possono essere diverse: dai consorzi alle reti tematiche, ai *cluster* virtuali, fino ai distretti industriali. Si tratta di un ambito in cui le imprese promosse da immigrati appaiono particolarmente deboli. Esse tendono ad essere pressoché escluse, infatti, dal sistema imprenditoriale locale. Alimentare le relazioni e il contatto con le imprese locali, anche attraverso il coinvolgimento delle associazioni di rappresentanza imprenditoriale, è un elemento imprescindibile dell'inserimento dell'impresa nel contesto economico.

- **Sostenere la naturale tendenza dell'impresa a lavorare sul piano etico.** Un ulteriore aspetto che è necessario curare nell'ambito del SAIT riguarda l'attitudine alla responsabilità sociale. È stato già messo in evidenza come, spesso, proprio a causa della difficile situazione sociale e politica lasciata nel paese di origine, e della sofferta esperienza migratoria, l'immigrato imprenditore mostra una certa responsabilità nei confronti della società. L'impresa, in cui converge tutta l'esistenza dell'imprenditore, diventa anche lo strumento con cui tale responsabilità si esprime e che, spesso, può anche condurre alla realizzazione di progetti impegnativi nel proprio paese di origine. Una buona consulenza all'imprenditoria immigrata dovrebbe preoccuparsi di interpretare e di meglio integrare tali attività all'interno del progetto di impresa, individuando sinergie positive e raccogliendo intorno ad esse consenso e sostegno anche di tipo finanziario.
- **Coinvolgere le imprese in itinerari di animazione culturale.** Al fine di alimentare il sistema di relazioni è utile promuovere la partecipazione degli imprenditori a iniziative di natura culturale, anche se non strettamente legate alle attività dell'impresa. Esse possono favorire il contatto con un sistema di attori diverso da quello ordinariamente praticato, consentendo all'imprenditore di ampliare il proprio ambito di intervento e di sostenere anche un orientamento all'innovazione nell'impresa. Le iniziative potranno riguardare, ad esempio, la partecipazione a spettacoli e concerti di tipo multiculturale, ma anche cocktail in occasione della presentazione di libri o di altri progetti promossi dalle organizzazioni locali, o a seminari e tavole rotonde su argomenti di attualità. Il Forum, a questo proposito, nel corso delle attività del progetto, oltre a proporre e a organizzare un itinerario di animazione culturale, ha svolto anche una funzione di raccordo e di comunicazione attraverso il sito, delle diverse iniziative proposte dagli stessi immigrati o dai consulenti contattati.
- **Valorizzare gli strumenti di comunicazione dell'impresa.** Dal punto di vista operativo, migliorare la visibilità dell'impresa significa anche sostenere l'imprenditore nella progettazione e nella realizzazione degli strumenti di comunicazione e di presentazione della propria attività. Si fa riferimento, ad esempio, a brochure informative, ad un eventuale sito internet, ma anche alla pubblicazione di un proprio spazio nelle riviste locali che segnalano esercizi commerciali o attività di servizi, o negli elenchi generali quali, ad esempio, le "Pagine Gialle" o le "Pagine Utili". Tali strumenti dovranno comunicare chiaramente le finalità dell'impresa, accennare all'importanza della vicenda migratoria come elemento fondante dell'avvio imprenditoriale e rendere nella forma più chiara possibile le attività che svolge l'impresa. L'esperienza condotta

nell'ambito del Forum ha mostrato che gli immigrati imprenditori percepiscono il ruolo fondamentale della comunicazione e, spesso, realizzano autonomamente brochure e volantini informativi sulla propria attività. Va anche detto, tuttavia, che in molti casi tali strumenti riproducono quella "indecisione" e quella "dispersione" che, come si è visto, caratterizzano le attività produttive e che certamente non aiutano a dare una migliore la visibilità dell'impresa.

5. Il Servizio per l'Accesso alle Risorse Economiche e Finanziarie (SAREF)

Il quarto servizio attivato all'interno del Forum fa riferimento a quell'ambito di problematiche di cui con maggiore frequenza si tende a parlare, quando ci si riferisce al sostegno all'impresa. Si tratta del Servizio per l'Accesso alle Risorse Economiche e Finanziarie (in sigla SAREF), orientato a sostenere la **capacità dell'impresa di diventare un attore autonomo e consapevole del mercato finanziario e di quello delle opportunità economiche.**

Le difficoltà di accesso al credito, così come la ridotta capacità di cogliere le diverse opportunità di finanziamento, rappresentano ostacoli comuni alla piccola impresa in generale. Va detto, tuttavia, che per gli immigrati la questione appare ancor più grave, sia a causa di una maggiore resistenza da parte del sistema del credito a concedere finanziamenti in ragione di una presunta scarsa affidabilità, sia per le minori informazioni disponibili tra gli immigrati imprenditori sulla varietà delle opportunità di accesso alle risorse economiche e finanziarie.

Quando il consulente con cui il Forum mi ha messo in contatto ha fornito la sua disponibilità per aiutarmi a preparare la documentazione per l'istruttoria da presentare ai fini della richiesta di accesso al credito, mi sono emozionata e commossa. Nel passato io ho provato a seguire la realizzazione di questo tipo di pratiche, ma pur avendo ottenuto un ottimo punteggio per la parte progettuale, non sono riuscita ad ottenere il finanziamento. In quella occasione ho capito che è necessario conoscere i meccanismi secondo cui va preparata la documentazione economico-finanziaria, altrimenti è anche inutile provare a fare la richiesta (un'imprenditrice guatemalteca di Roma)

Più che per gli altri servizi, nell'ambito del SAREF è parsa maggiormente evidente la necessità di sostenere gli immigrati imprenditori, oltre che con interventi diretti, anche con un'azione di sensibilizzazione e di coinvolgimento costante nei confronti del sistema del credito. La capacità intorno alla quale è stato impostato questo servizio, infatti, tende ad essere maggiormente condizionata dall'esistenza di un contesto favorevole, dalla presenza di una apertura e una flessibilità nei confronti delle esigenze di carattere finanziario dell'imprenditoria immigrata.

Accedere al credito è molto complicato anche per gli italiani, figuriamoci per gli immigrati, che normalmente non hanno garanzie immobiliari da esibire. È difficile, in questo momento, dare risposte concrete agli imprenditori, e questo lo dice un esponente che da anni lavora in un'organizzazione di rappresentanza della piccola impresa, che ha attivato diverse iniziative per il sostegno al credito. Purtroppo, l'accesso alle risorse finanziarie resta ancora un punto debole per lo sviluppo della piccola impresa, che potrebbe aggravarsi in seguito ai cosiddetti "accordi di Basilea". Su questi temi è sicuramente importante fare alleanze anche tra imprenditori italiani e imprenditori immigrati (un rappresentante di un'associazione imprenditoriale)

In questo quadro, l'azione del SAREF si è sviluppata su diversi livelli: dalla semplice comunicazione e informazione sulle diverse opportunità di finanziamento, al sostegno diretto degli imprenditori nell'espletamento delle pratiche e delle procedure necessarie per richiedere fondi, fino all'impegno in qualità di garante dell'affidabilità degli imprenditori di fronte alle organizzazioni che mettevano a disposizione fondi o alla promozione di accordi e di convenzioni specifiche per facilitare un'apertura verso le esigenze specifiche dell'imprenditoria immigrata in questo campo.

Accanto alle problematiche dell'accesso al credito vanno anche considerate le questioni relative agli errori e alle difficoltà che si possono incontrare per una errata gestione delle proprie risorse, se non addirittura per effetto di una truffa. Ci sono casi in cui per un assegno protestato, neanche di grande entità, un imprenditore può trovarsi nell'impossibilità di ottenere altri finanziamenti, fino ad arrivare alla chiusura delle attività. Si può sbagliare. In questi casi, quando non c'è frode, è necessario sostenere l'imprenditore per una sua totale riabilitazione utilizzando le opportunità che sono state attivate all'interno di diverse associazioni imprenditoriali per la prevenzione di fenomeni di usura (un consulente di un'associazione imprenditoriale)

Le imprese coinvolte prevalentemente nell'assistenza offerta dal SAREF

Tutte le imprese coinvolte nella sperimentazione hanno ricevuto informazioni circa le opportunità di finanziamento della loro impresa, oltre alla possibilità di incontrare i referenti delle diverse organizzazioni che si occupano di accesso al credito. Gli incontri realizzati su questi temi hanno ricevuto un ampio apprezzamento proprio per la criticità che presenta la questione. Solo con alcuni di loro, tuttavia, è stato possibile nel corso della sperimentazione approdare all'effettiva richiesta di finanziamento. Tra questi, alcuni sono stati presentati tra gli altri servizi (come ad esempio El Saidi); gli altri imprenditori coinvolti più intensamente nelle attività di questo servizio sono riportati di seguito.

IL CEDRO DEL LIBANO

Il Cedro del Libano è un avviato ristorante libanese ubicato nella zona sud di Roma, gestito da **Naja Srour**, di origine libanese. Il ristorante è ormai diventato un importante punto di riferimento per chi è interessato alla cultura e alle usanze libanesi. Il ristorante è un'impresa flessibile e in continua evoluzione che, oltre alla ristorazione tradizionale, ha dato vita ad altri servizi di gastronomia a domicilio e "take away".

Cedro del Libano offre ai propri ospiti, in locali accoglienti e dotati di aria condizionata, **cibi tipici libanesi** quali *falafel, kebé, labné, baba ganus, tabule, fatoush, saidié, kabab, cous cous libanese, shawerma e baklawa*. Il ristorante, oltre al tradizionale servizio di sala, si distingue per la promozione di **attività culturali, artistiche e di svago**. Il venerdì e il sabato gli ospiti possono seguire spettacoli musicali e di danza o farsi prevedere il futuro con la lettura di fondi del caffè.

Il Cedro del Libano

Via Telegono, 19 - 00175 Roma (Metro A -Numidio Quadrato)
tel. 06 56339468 – fax 06 56339468 cell. 349 6649121

ECOGAT

Ecogat è una ditta nata a Roma nel 1999 per iniziativa di **Hamed Tarik**, che si occupa di **oggettistica, articoli da regalo e arredamento legati al gatto e alla sua immagine**. Tarik, originario dell'Egitto, è in Italia da 5 anni, ha una laurea in lettere e una significativa esperienza professionale nel turismo.

L'idea innovativa di Tarik è stata quella di **collegare la passione personale per i gatti** con l'emergere di una **nuova domanda di servizi e prodotti** specifici per possessori di felini.

Tarik è riuscito a collocare la propria attività in modo significativo anche all'interno del mercato internazionale grazie alla realizzazione di **eventi e fiere** o alla **vendita tramite internet**.

Ecogat attraverso il suo negozio, commercializza un vasto assortimento di prodotti rivolti ai gatti e ai loro padroni. I prodotti possono essere acquistati anche on line tramite il sito www.ecogat.it, dove è presente un fornitissimo catalogo. Ecogat, grazie a una moderna attrezzatura, offre al dettaglio e all'ingrosso una nuova linea di **prodotti di abbigliamento e accessori** (ombrelli, mousepad, parasole, ecc.) che i clienti possono **personalizzare** inserendo disegni di gatti, scelti tra 300 immagini contenute in un originale catalogo.

Infine, una sezione del sito dell'azienda è dedicato agli amanti dei gatti e offre servizi che intendono rispondere in modo sempre più puntuale ed efficace ai loro bisogni.

Ecogat

Via Federico Cesi, 56 - 00193 ROMA; tel. e fax 06 3244999 e-mail: info@ecogat.it
sito web: www.ecogat.it

LA.CA. – CINA IN ITALIA

Hu Lanbo, una qualificata giornalista cinese, ha dato vita nel 1993 alla La.Ca. srl una società che si occupa di esportazioni di macchinari e di accessori industriali (in particolare nel settore calzaturiero) verso la Cina, di cui lei è amministratore unico. Tra le altre attività, La.Ca. cura l'edizione della **rivista "Cina in Italia"** che da circa tre anni svolge una preziosa funzione di informazione e di mediazione culturale. L'impresa è coinvolta in numerose iniziative culturali e sociali che riguardano le **relazioni tra Italia e Cina**. La.Ca. è corrispondente del settimanale di Pechino "China Fashion Weekly" e cura anche la promozione di forme di collaborazione tra Italia e Cina nel **settore della moda**. La società ha un fatturato annuo di circa 500.000 Euro con un tasso di crescita, rispetto al precedente esercizio, del 70%.

La.Ca. oltre all'esportazione di calzature italiane e di macchinari industriali verso la Cina, essa svolge anche attività di consulenza per i diversi settori della moda in Cina. Nel contesto delle relazioni tra Italia e Cina, La.Ca. aprirà prossimamente a Pechino un Centro Culturale Italiano.

Il Mensile "Cina in Italia", edito in lingua cinese, garantisce **informazioni sulle leggi, le politiche, le caratteristiche sociali ed economiche del nostro paese, e la sua cultura**, in modo di facilitare l'integrazione della comunità cinese. Al contempo la rivista tiene informati i cinesi in Italia sull'**attualità culturale e sociale** della propria comunità. Al momento attuale, "Cina in Italia" viene edita solo in lingua cinese, ma il progetto è quello di tradurla in lingua italiana per renderla anche uno strumento di conoscenza della realtà cinese da rivolgere alla comunità italiana.

La.Ca. srl

Via Alfedena, 10 - 00155 ROMA; tel. 06 22796555 – fax 06 2295797
e-mail: lacasrl@hotmail.com; cinainitalia@yahoo.it

Lezioni apprese e indicazioni operative

Le attività svolte nell'ambito del SAREF hanno permesso di raccogliere diversi spunti su come favorire una maggiore capacità di mobilitazione delle risorse economiche e finanziarie che possono essere ricondotte ad almeno quattro principali indicazioni.

- **Coinvolgere i soggetti forti del sistema bancario e creditizio e individuare le iniziative innovative nel settore dell'accesso al credito alla piccola impresa.** Come già accennato, la forza di un servizio come il SAREF dipende fortemente dalla capacità di coinvolgimento di attori forti e sensibili al sostegno finanziario alla piccola impresa. A questo riguardo, ad esempio, è stato particolarmente utile stringere accordi di partnership con le associazioni della piccola impresa, che spesso hanno attivato al loro interno un sistema di agevolazioni finanziarie e creditizie particolarmente interessanti (concessione di piccoli prestiti rapidamente e senza garanzie, messa a disposizione di fondi specifici per il finanziamento dei macchinari dell'impresa, ecc.), e la collaborazione con organizzazioni collegate ad alcuni istituti di credito, che si sono fatti promotori di azioni innovative a sostegno della piccola impresa. Si tratta di opportunità che spesso non prevedono un specifico impegno nei confronti dell'imprenditoria

immigrata ma che, attraverso la mediazione del Forum, si sono aperte per questa area di fabbisogno.

- **Assistere l'imprenditore nel reperimento e nell'interpretazione delle informazioni legate all'accesso alle risorse economiche e finanziarie.** È necessario sostenere l'imprenditore nel lavoro di ricerca e di interpretazione delle informazioni relative alla disponibilità di risorse finanziarie. Va detto, infatti, che non è solo attraverso gli istituti di credito che si possono finanziare le attività dell'impresa. La rosa delle opportunità può essere molto più ampia: dall'accesso alle agenzie che gestiscono i finanziamenti relativi alle agevolazioni per la piccola impresa ai finanziamenti erogati per la realizzazione di progetti di integrazione sociale degli immigrati, ai fondi comunitari per iniziative locali alle sponsorizzazioni alle opportunità messe a disposizione dalle organizzazioni di rappresentanza delle piccole imprese, a quelle previste dall'amministrazione pubblica locale, fino alle stesse attività di *fund raising* orientate a mobilitare risorse su una causa sociale da parte di privati cittadini. Ciascuna di queste opportunità comporta specifiche procedure che l'imprenditore deve conoscere, interpretare e gestire. A tal fine, potrebbe essere particolarmente utile anche la redazione di repertori e di liste aggiornate delle opportunità a cui fare riferimento.
- **Assistere l'imprenditore nella presentazione delle domande di credito e nella gestione dei contratti.** All'informazione deve fare seguito un impegno concreto in termini di sostegno nella presentazione delle domande per l'accesso al finanziamento e nella gestione dei contratti che prevedono una rendicontazione finale. Questa è un'attività che prevede importanti ricadute in termini formativi e che consente all'imprenditore di rafforzare la propria autonomia nella sostenibilità economica dell'impresa.
- **Facilitare la riabilitazione degli imprenditori di fronte a "incidenti di percorso".** Ci possono essere situazioni in cui, per un errore di valutazione o, nei casi più infelici, a causa di truffe, l'imprenditore si trova in una condizione di difficoltà finanziaria (un assegno che non si è riusciti a pagare, ad esempio). Situazioni del genere possono compromettere in modo definitivo il percorso imprenditoriale, costringendo l'imprenditore anche a chiudere l'attività quando ormai ha investito tutto quello che aveva e iniziava a vedere i primi frutti. In questi casi, è necessario sostenere l'imprenditore in un processo di riabilitazione che possa facilitare il superamento di una situazione dovuta, nella maggior parte dei casi, alla semplice inesperienza. Anche in questo ambito, sono state attivate forme di tutela e di sostegno, grazie alla collaborazione con le associazioni imprenditoriali, in particolare quelle legate alla piccola impresa.

6. Il Forum come politica di sostegno: sintesi

A questo punto della trattazione può essere utile ripercorrere brevemente l'itinerario proposto nel documento, per presentare con maggiore chiarezza la proposta in esso contenuta.

Dallo studio della letteratura internazionale e dall'osservazione continua effettuata nel corso della sperimentazione è stato possibile individuare alcuni elementi peculiari dell'identità dell'imprenditoria immigrata, i quali sono sintetizzati nella **condizione di "transizione"** che sembra caratterizzare l'impresa promossa da immigrati. Essa si trova, in qualche modo, a cavallo tra il riconoscimento delle differenze e la constatazione delle somiglianze con la piccola impresa in generale; tra una condizione di scarsa visibilità e i tentativi di valorizzarne l'implicita vitalità imprenditoriale; tra l'essere un ripiego per accedere al mercato del lavoro e il rappresentare una concreta opportunità di creazione di ricchezza e di promozione dello sviluppo al livello locale.

ELEMENTI DELL'IDENTITÀ DELL'IMPRENDITORIA IMMIGRATA

L'imprenditoria immigrata sembra trovarsi **"IN TRANSIZIONE"**: a cavallo tra l'essere oggetto di politiche sociali e il venire considerata come fattore di sviluppo e di produzione di ricchezza

L'approfondimento dell'identità dell'imprenditoria immigrata ha permesso di enucleare almeno quattro principali aree di fabbisogno dell'immigrato imprenditore: il bisogno di autonomia, il bisogno di fiducia; il bisogno di inserimento nel territorio in cui opera l'impresa; il bisogno di accedere alle risorse economiche e finanziarie.

4 AREE DI FABBISOGNO

- il bisogno di **AUTONOMIA**, legato alla gestione delle problematiche e delle vicende ordinarie dell'impresa
- il bisogno di **FIDUCIA**, ossia l'esigenza di trovare conforto e sostegno nel prendere le decisioni importanti e straordinarie del percorso imprenditoriale, evitando di cadere in una condizione di stallo
- il bisogno di **INSERIMENTO** nei diversi contesti frequentati dall'impresa e dall'imprenditore (il contesto sociale, economico, culturale, ecc.)
- il bisogno di accedere alle **RISORSE ECONOMICHE E FINANZIARE** e di avviare relazioni proficue con gli istituti di credito e le organizzazioni ad essi collegate

Queste quattro aree di fabbisogno hanno consentito di analizzare e di completare il quadro degli ostacoli che gli immigrati imprenditori si trovano ad affrontare e a identificare il sistema di risorse e di opportunità che, invece, potrebbero essere colte per sostenere l'imprenditoria immigrata. Ostacoli e opportunità mostrano come, nonostante le somiglianze con la piccola impresa in generale, permangano elementi di specificità nell'impresa promossa da immigrati che è necessario considerare in sede di progettazione e di erogazione dei servizi di assistenza proprio per renderli più adeguati.

I fabbisogni suggeriscono l'individuazione di quattro fondamentali capacità da costruire e rafforzare nell'immigrato imprenditore: la capacità di essere autonomi nella gestione ordinaria dell'impresa, la capacità di scegliere e di compiere "atti decisivi" nei momenti di crescita o di cambiamento dell'impresa, la capacità di inserirsi nei contesti di riferimento dell'impresa, la capacità di essere e di venire riconosciuti come attori economici.

4 CAPACITÀ DA COSTRUIRE E RAFFORZARE

- essere maggiormente **AUTONOMI**, attraverso il rafforzamento delle competenze e delle conoscenze legate al management di un'impresa
- **FARE SCELTE** e compiere atti decisivi nei momenti chiave del consolidamento imprenditoriale (la regolarizzazione, la scelta della forma giuridica, l'ampliamento del mercato, la selezione del gruppo di'impresa)
- **INSERIRSI** e sfruttare tutti i contesti di riferimento dell'impresa e, in particolare, quello del territorio
- diventare ed essere riconosciuto come **ATTORE ECONOMICO** in grado di accedere alle risorse finanziarie e alle opportunità economiche

I caratteri dell'identità dell'impresa e l'individuazione delle quattro capacità offrono indicazioni importanti per la progettazione e la realizzazione di politiche adeguate di sostegno all'imprenditorialità immigrata, non solo in relazione ai contenuti dell'assistenza ma anche per quanto riguarda le modalità di erogazione della consulenza.

Dal punto di vista strategico, l'esperienza condotta nell'ambito del progetto ha portato alla configurazione di un modello di sostegno all'imprenditoria immigrata caratterizzato dalla scelta di operare costantemente su due versanti: nei confronti dell'assistenza e della consulenza, coinvolgendo gli attori forti del sostegno imprenditoriale nell'erogazione dei servizi di assistenza; nei confronti degli immigrati.

L'esigenza di prevedere un **DOPPIO VERSANTE DI AZIONE** nella progettazione e nell'implementazione di politiche di sostegno all'imprenditoria immigrata

- un'azione di sostegno rivolta agli **IMMIGRATI IMPRENDITORI** finalizzata a rafforzare le loro capacità per avviare e per consolidare un'impresa
- un'azione di sensibilizzazione e di mediazione nei confronti del **SISTEMA DI CONSULENZA E DI ASSISTENZA**, orientata a ridurre il "divario culturale" con gli immigrati imprenditori

Inoltre, in riferimento ai tratti più generali dell'impostazione delle attività si possono menzionare le seguenti caratteristiche principali: l'esigenza di svolgere una funzione di mediazione e di garanzia; la filiformità e la struttura reticolare; l'individuazione di una modalità di erogazione dell'assistenza flessibile, individualizzata e continua (i servizi); da un lato, la definizione, di programmi di azione indirizzati al sistema di consulenza e di assistenza, e, dall'altro lato, la costituzione di servizi di assistenza rivolti agli immigrati imprenditori.

4 PROGRAMMI CENTRALI

1. Sensibilizzazione e informazione
2. Networking e "Osservatorio" del progetto
3. Animazione della consulenza
4. Coordinamento dei Servizi

In relazione agli immigrati imprenditori, sarebbe opportuno prevedere l'istituzione di quattro servizi, riferiti alle quattro capacità fondamentali identificate e considerati come quattro modalità di erogazione dell'assistenza di tipo individualizzato, flessibile e continuo.

4 TIPI DI SERVIZI CORRELATI ALLE QUATTRO CAPACITÀ FONDAMENTALI DELL'IMPRENDITORE

1. Il Servizio per l'Innovazione e il Consolidamento delle Imprese (SICI)
2. Il Servizio per il "Potenziamento" dell'Imprenditore (SPI)
3. Il Servizio per l'Apertura delle Imprese al Territorio (SAIT)
4. Il Servizio per l'Accesso alle Risorse Economiche e Finanziarie (SAREF)

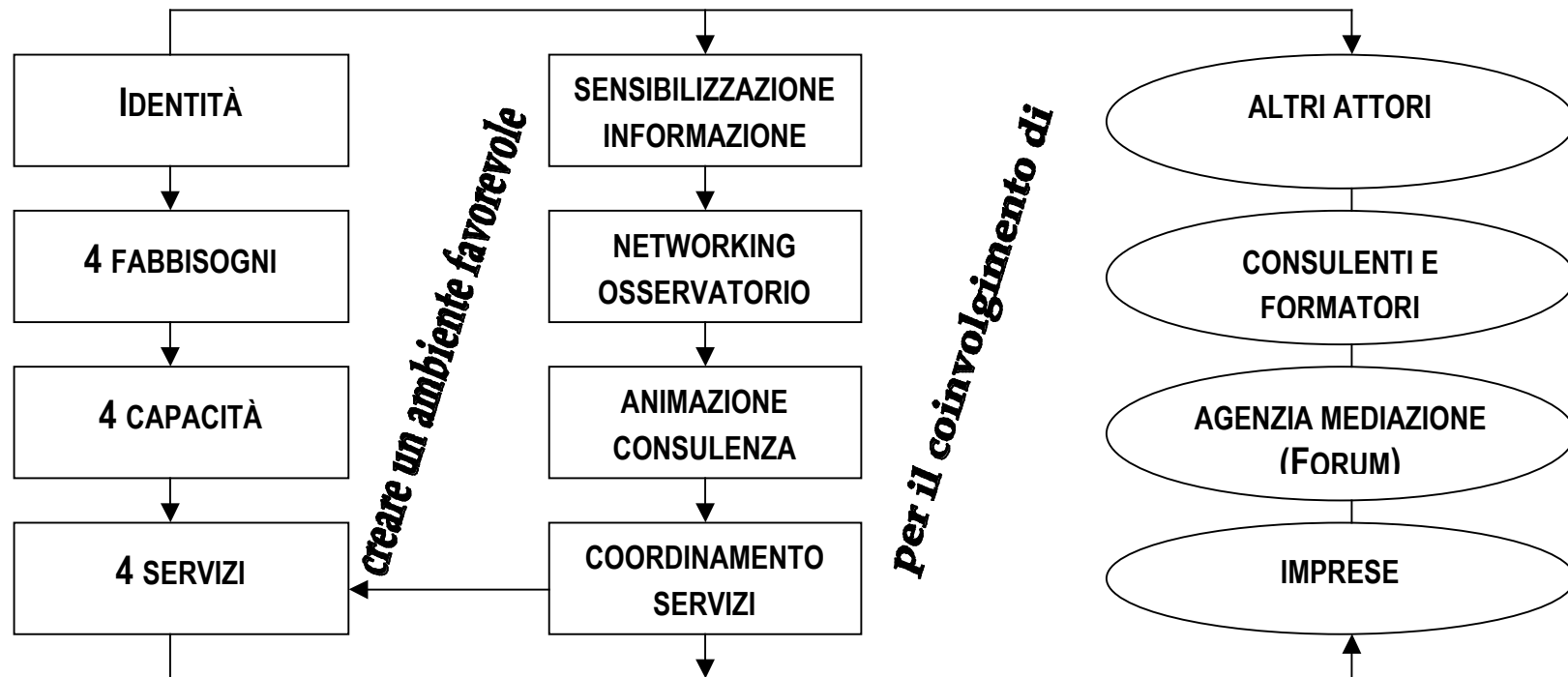
La sperimentazione ha permesso, inoltre, di raccogliere numerose altre indicazioni di carattere strategico e operativo, relative al coinvolgimento degli attori nell'assistenza, ma anche all'erogazione specifica dei servizi di sostegno. Tali indicazioni sono state presentate sinteticamente nel corso del documento, nei paragrafi intitolati "lezioni apprese e indicazioni operative".

Un ultimo elemento da considerare riguarda la proposta che è stata fatta al Convegno, organizzato nell'ambito del progetto lo scorso 24 e 25 novembre, dal titolo "Rafforzare la piccola impresa. Attualità e potenzialità dell'imprenditoria immigrata nel Lazio".

Si tratta dell'istituzione di un premio intitolato a Mostafa Souhir, un giovane immigrato dal Marocco, morto prematuramente tre estati fa in Sud Africa, mentre partecipava al Summit sui diritti umani delle Nazioni Unite. Mostafa aveva partecipato nel 1998 a un progetto promosso dal CERFE per la riqualificazione degli immigrati extracomunitari con elevato titolo di studio mediante la creazione di imprese di alto profilo. Era un uomo di grande intelligenza, vivacità, tenacia, ricchezza interiore e capacità di visione. Aveva dato vita a una delle imprese di maggior successo tra quelle nate durante il corso di formazione, una radio on-line, multiculturale e multilingue. Mostafa era un imprenditore della nuova comunicazione, capace di promuovere il dialogo tra i popoli e di partecipare pienamente a più mondi culturali e umani senza abbandonarne o disprezzarne nessuno.

Facendo riferimento a quanto emerso dal lavoro svolto nell'ambito del Forum, il premio dovrebbe prevedere, non solo un riconoscimento per quegli immigrati imprenditori che riescono ad avere maggiore successo nella propria esperienza imprenditoriale, ma anche per coloro che, tra i consulenti e gli operatori dell'assistenza, si sono fatti promotori di azioni orientate a ridurre la "lontananza" culturale, formale e sostanziale con il mondo dell'imprenditoria immigrata.

IL FORUM REGIONALE DELL'IMPRENDITORIA IMMIGRATA
febbraio 2002 - novembre 2003



Bibliografia

- AA.VV., *Abitare il pianeta. Futuro demografico, migrazioni e tensioni etniche*, Fondazione Agnelli, Torino, 1989
- Adams W, *The brain drain*, Macmillan, New York, 1968
- Adams, D. W., Von Pishke, J. D., "Microenterprise Credit Programs: Déja Vu", *World Development*, vol. 20, N. 10, 1992
- Advisory Council on Science and Technology, *Stepping up. Skills and opportunities in the knowledge economy*, Report of the Experts Panel on Skills, Industry Canada, 2000
- Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE), "To set up a business", su: http://www.apce.com/index.php?type_page=il&pays=1&rubrique_id=300000111
- Agenzia Romana per la Preparazione del Giubileo, *Migrazioni. Scenari per il XXI secolo, Dossier di ricerca*, Convegno Internazionale, Roma, 12-14 luglio 2000
- Aldrich H., Waldinger, R., "Ethnicity and Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, 1990
- Aldrich H., Zimmer C., McEvoi D., "Continuities in the study of ecological succession: Asian business in three English Cities", *Social Forces*, vol. 67, University of North Carolina Press, 1989
- Allievi S., Dassetto F., *Il ritorno dell'Islam. I musulmani in Italia*, ISCOS - Istituto Sindacale per la Cooperazione allo Sviluppo, Roma, 1993
- Amaturo E., Morlicchio E., "Immigrazione e identità femminile: il caso della comunità di Capoverde a Napoli", in: Delle Donne M., Melotti U., Petilli S., *Immigrazione in Europa. Solidarietà e conflitto*, CEDISS (Centro Europeo di Scienze Sociali), Roma, 1993
- Ambrosini M., "Immigrati e lavoro in Lombardia. Verso il superamento di un doppio pregiudizio", *Studi Emigrazione*, n.119, CSER, Roma, 1995
- Ambrosini M., Blangiardo G.C., Colasanto M., Zanfrini L., *L'integrazione invisibile*, Vita e Pensiero, Milano, 1993
- Ambrosini M., Lodigiani R., Zandrini S., *Lavorare nell'ombra. L'inserimento degli immigrati nell'economia informale*, Fondazione Cariplo per le Iniziative e lo Studio sulla Multietnicità (ISMU), Milano, 1997
- Ambrosini M., Lodigiani R., Zandrini S., *L'integrazione subalterna. Peruviani, eritrei e filippini nel mercato del lavoro milanese*, Fondazione Cariplo per le Iniziative e lo Studio sulla Multietnicità (ISMU), Milano, 1995

- Ancona G., Botta F., *Problemi di cooperazione e sviluppo nel bacino del Mediterraneo*, Università degli studi di Bari - Dipartimento per lo studio delle società mediterranee, Cacucci, Bari, 1996
- Andersen S.S., Burns T.R., "The European Union and the erosion of parliamentary democracy: a study of post-parliamentary governance", in: Andersen S.S., Eliassen K.A., *The European Union: how democratic is it?*, Stockholm, 1996
- ANZABI, *Business incubators: Fourth Australian and New Zealand Conference Proceedings*, Canberra, 1995
- APCE, "Création d'entreprise par les entrepreneurs issus de l'immigration", 2002, su:<http://www.apce.com>
- Apimilano. "Il lavoro degli immigrati nelle pmi milanesi", 2002, su:<http://www.api.mi.it/norma/elestudi.htm>
- Apimilano. "Immigrati e lavoro. Il caso delle pmi milanesi", 2000, su:<http://www.api.mi.it/norma/elestudi.htm>
- Appleyard R., "Migration and development: myths and reality", *International Migration Review*, vol. 23, 1989
- Appleyard R., "South North Migration: Summary report (Geneva, 4-6 December 1990)", *Studi Emigrazione*, n. 102, Roma, 1991
- Ardittis S., "East-West migration: An overview of trends and issues", in: Ardittis S., *The politics of East-West migration*, St. Martins Press, London, 1994
- Ardittis S., *The politics of East-West migration*, St. Martin's Press, London, 1994
- ASDO-Assemblea delle donne per lo sviluppo e la lotta all'esclusione sociale, *Ricerca-azione su genere e sviluppo. Corso per agenti di sviluppo per donne italiane in Argentina*, Rapporto finale, Roma, 2001
- Ashan M., *Islamic concept of migration: A multi-dimensional approach*, Paper submitted by the Department of International Studies, The Nottingham Trent University, 2000
- Attafi A., "L'exode des cerveaux: cadre théorique et hypothèses", *Revue Canadienne d'Etudes du Développement*, XV(1), 1994
- Australian Bureau of Statistics, *Population growth: changes in immigration intake*, Australian Social Trends, 1998
- Avveduto S., Brandi M.C., "Mobilità, formazione e brain drain. L'area del Mediterraneo", in: , Roma, CERFE-CCF, 2002 C. (a cura di), *L'integrazione possibile: migrazioni, intelligenza e impresa nell'era della globalizzazione*, Atti del Convegno internazionale, Roma, 25-27 febbraio 1999
- Babson S., *Building the union: Skilled workers and Anglo-Gaelic immigrants in the rise of the UAW*, Rutgers University Press, New Brunswick, 1991

- Bagchi A.D., *Making connections: a study of the social networks of immigrants professionals*, Dissertation, University of Wisconsin-Madison, 1999
- Balbo L., *Conoscere il razzismo per disimpararlo*, Relazione alla Conferenza Internazionale "Conoscere il razzismo per combatterlo", Roma, 1997
- Baldwin P., *The politics of social solidarity, Class bases of the European Welfare State 1875-1975*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990
- Balibar E., Wallerstein I., *Razza nazione classe. Le identità ambigue*, Ed. Associate, Roma, 1990
- Baptiste F., Zucchetti E., *L'imprenditorialità degli immigrati nell'area milanese. Una ricerca pilota*, Fondazione Cariplo per le Iniziative e lo Studio sulla Multietnicità (ISMU), Milano, 1994
- Barnes K. E., *Barriers to integration: the immigrant professional engineer experience*, Thesis, University of Alberta, 1993
- Barsotti O., *Dal Marocco in Italia. Prospettive di un'indagine incrociata*, F. Angeli, Milano, 1994
- Bastienier A., Dassetto F., CIEMI, *Immigration et espace public. La controverse de l'intégration*, L'Harmattan, Paris, 1993
- Bates, Timothy, "Social Resources Generated by Group Support Networks May Not Be Beneficial to Asian Immigrant-Owned Small Businesses", *Social Forces*, The University of North Carolina Press, 1994
- Baubock R., *The integration of immigrants*, Council of Europe, Strasbourg, 1994
- Bechmann D., Lahsinat R., *Ville et Immigration, prière d'insérer*, L'Harmattan, Paris, 1995
- Beck U., *The Risk Society*, London, 1992
- Beine M., Docquier F., Rapoport H., "Brain drain and economic growth: theory and evidence", *Journal of Development Economic*, Elsevier Science, Vol.64, 2001, su: <http://www.elsevier.com/locate/econbase>
- Belbahri A., "Diversité de l'entreprenariat étranger à Lyon", *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, Paris, 1992
- Belussi F., *A framework of analysis for self-employment in Italy*, Paper presented at the International conference on self-employment, Burlington, Canada, 24-25 September 1998
- Blaschke J., *Policies towards immigrants in Europe*. Abstract for the Conference "European Conference on Migration and the Social Partners" (Dublin, 9-10 December 1993)

- Blount F., "Global industry network", in: *Global cultural diversity conference proceedings*, Sidney, 1995, su:
<http://www.immi.gov.au/multicultural/confer/speech24a.htm>
- Böhning W., Oishi N., "Is international economic migration spreading?", in: *International Migration Review*, 29(3), 1995
- Böhning W.L., P.V. Schaeffer, Th. Straubhaar, *Migration Pressure: What is it? What can one do about it?*, Working paper, ILO, Geneva, October, 1991
- Böhning W.L., Schloeter-Paredes M.L. (eds.), *Aid in place of migration*, ILO, Geneva, 1994
- Boissevain J., "Les entreprises ethniques aux Pays-Bas", in: *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, Paris, 1992
- Bonacich, E., "A Theory of Middleman Minorities", in: *American Sociological Review*, 1973, vol. 38
- Bonacich, E., Modell, J., *The economic basis of ethnic solidarity*, Berkeley and Los Angeles. University of California Press, 1980
- Borjas G., "Economic theory and international migration", in: *International Migration Review*, vol. 23, 1989
- Borjas G.J., "The new economics of immigration", *The Atlantic Online*, 1996, su:
<http://www.theatlantic.com/issues/96nov/immigrat/borjas.htm>
- Borjas J.G., *The top ten symptoms of immigration*, Center for Immigration Studies, 1999
- Bourdieu P., *Distinction. A social critique of the judgement of taste*, Harvard University Press, Harvard, 1984
- Boussaïd L., "L'exode des cerveaux et les pays en développement", in: *Migration Société*, 10(56), 1998
- Boyd M., "Family and personal networks in international migration: recent developments and new agendas", in: *International Migration Review*, vol. 23, 1989
- Boyer M., Montmarquette C., Le Gallo V., *Critical analysis of the current methods of monitoring the supply and demand of highly qualified personnel*, Advisory Council on Science and Technology, Prepared for the Expert Panel on Skills, Montreal, 1999
- Brandi M.C., "L'integrazione possibile: migrazioni, intelligenza e impresa nell'era della globalizzazione", in: *Studi Emigrazione. An International Journal of Migration Studies*, XXXVI(133), Roma, 1999
- Brandi M.C., "La formazione e l'occupazione degli stranieri residenti a Roma nel 1996: potenziali risorse umane per la scienza e la tecnologia", in: *Studi Emigrazione. An International Journal of Migration Studies*, Vol.XXXV(131), Roma, 1998

- Brochmann G., *European integration and immigration from third countries*, Scandinavian University Press, Oslo, 1996
- Brubaker W.R., "Immigration, citizenship and the nation-state in France and Germany: a comparative historical analysis", in: *International Sociology*, vol. 5, n. 4, 1990
- Brzezinski M., *Migration and opportunity: A qualitative investigation of the Chinese student brain drain phenomenon*, Dissertation, University of Houston, 1993
- Butera F., "Needs of small enterprises and supply of consultancy services: Market and public policies", in: *Definition of an identification method for providers of quality services to enterprises*, Rome, 5/6 February, 1998
- Butera F., *L'individuazione dei fornitori di servizi consulenziali di qualità per le imprese*, Unioncanere, Roma, 1999
- Caledon Institute of Social Policy, "Brain drain, brain gain", Session proceedings, *The Maytree Foundation and the St. Lawrence Centre Forum*, May 25 2000, su: http://www.maytree.com/HTML_%20Files/brain_drain.htm
- Callus R., "Economic aspects of diversity: implications of economic change for Australia's multicultural force" in: *Global cultural diversity conference proceedings*, Sidney, 1995, su: <http://www.immi.gov.au/multicultural/confer/speech54a.htm>
- Calvaruso C., Carchedi F. (a cura di), *La presenza straniera in Italia. Primo Rapporto*, Labos "Nuovi bisogni e nuove politiche", Roma, 1990
- Camarda M.E., "Sviluppo e lavoro migrante: alcune note per una teoria sociologica delle 'labour migrations'", in: *Sociologia Urbana e Rurale*, n. 36-37, 1992
- Campani G., Carchedi F., Tassinari A. (a cura di), *L'immigrazione silenziosa. Le comunità cinesi in Italia*, Fondazione Agnelli, Torino, 1994
- Carchedi F., "Il processo di insediamento della colonia tunisina in Italia: aree di esodo, direzionalità dei flussi e collocazione locale", in: AA.VV. *La presenza degli immigrati tunisini in Italia: il caso dei pescatori di San Benedetto del Tronto*, IRES - Istituto di Ricerche Economiche e Sociali della CGIL, Marche, Coordinamento Immigrati della CGIL Marche, Senigallia, 1994
- Carchedi F., "La condizione degli immigrati in Italia", in: *Migrazioni. Scenari per il XXI secolo*, Convegno Internazionale, Roma, 12-14 luglio 2000
- Carchedi F., *Alcune considerazioni sui flussi migratori verso l'Europa dai paesi del Maghreb. Il caso dell'Italia*, PARSEC - Ricerca e interventi sociali, Roma, 1993
- Caritas di Roma, *Immigrazione. Dossier Statistici 1993 - 2003*, Anterem, Roma, 1993-2003
- Carrington W.J., Detragiache E., "How Extensive is the Brain Drain", *Finance & Development*, 36(2), June, 1999

- Castles S., "The Australian model of immigration and multiculturalism: is it applicable to Europe?", in: *International Migration Review*, vol. 26, 1993
- CEEDR, *Young Entrepreneurs, women entrepreneurs, ethnic minorit  entrepreneurs and co-entrepreneurs in the Europea Union and Central and Eastern Europe*, Final Report to the European Commission, July 2000
- Centro di Cooperazione Familiare, *Programma di sensibilizzazione contro il razzismo, la xenofobia e l'antisemitismo*, Roma, 1997
- Centro di Cooperazione Familiare, *Ricerca-Azione su Genere e Immigrazione (RAGI)*, Rapporto finale, Roma, 1997
- CERFE, *Omega. Mensile sulle migrazioni e la globalizzazione*, anno1 e 2, 1998-1999
- CERFE, *Ricerca-Azione su Immigrati in Sardegna (RAIS)*, Rapporto finale, Roma, 1999
- CERFE, *Ricerca-Azione su Immigrazione e Impresa (RAIMI)*, Rapporto finale, Roma, 1999
- CERFE, *Ricerca-azione sull'integrazione sociale ed economica degli immigrati in alcune societ  europee*, Rapporto finale, Roma, 1997
- CERFE, *Ricerca-intervento sull'immigrazione proveniente dai paesi in via di sviluppo in Puglia. Rapporto finale*, CERFE, STESAM, Bari, 1992
- CERFE, STESAM, *Ricerca formazione degli immigrati extracomunitari nella regione Puglia*, Rapporto finale, Roma, 1995
- CERFE, STESAM, *Ricerca-azione sulle iniziative formative effettuate all'estero rivolte a immigrati extracomunitari*, Rapporto finale, Roma, 1993
- Chang V., Chin M., Patel A., Yan W., *Asian Pacific American Entrerpreunership and Community Economic Development*, UCLA, Los Angeles, 1997
- Chapa J., Cardenas G., *The economy of the urban ethnic enclave*, The University of Texas, Austin, 1991
- Charney R.B., "Hight tech hiring practices: a view from the trenches" in: *Software Careers*, 25 maggio 2001, su: <http://www.developercareers.com/articles>
- Cheng L., Yang P.Q., "Global interaction, global inequality, and migration of the highly trained to the United States", *International Migration Review*, 32(3), 1998
- CIRM, *L'immigrazione in Italia. I numeri, gli scenari, i pericoli*, ConfCommercio, Roma, 1997
- CIT Small Business Lending Corporation "Small business loans for minorities", su: <http://loanstowomen.com/small-business-loans-for-minorities.html>
- Coleman J.S., *Foundations of Social Theory*, Harward University Press, Cambridge, 1990

- Coleman, J.S., "Social Capital in the Creation of Human Capital", in: *American Journal of Sociology*, 94, 1988
- Collicelli C., Sapienza R., Lariccia M., Chaloff J., "Processi globali e forme di governo delle migrazioni in Italia e in Europa. Una sintesi delle ricerche", in: *Migrazioni. Scenari per il XXI secolo*, Convegno Internazionale, Roma, 12-14 luglio 2000
- Collinson S., "Toward a further harmonisation? Migration policy in the European Union", in: *Studi Emigrazione*, n. 114, 1994
- Collinson S., *Beyond borders: west european migration policy towards the 21st century*, R. Institute of International Affairs, London 1993
- Colonnello C. (a cura di), *L'integrazione possibile: migrazioni, intelligenza e impresa nell'era della globalizzazione*, Atti del Convegno internazionale, Roma, 25-27 febbraio 1999, Roma, CERFE, CCF, 2002
- Columbia International Affairs Online, "Fostering entrepreneurship", su: <http://www.ciaonet.org/pbei/oecd/oec09.html>
- Confimpresa, *Imprenditori extra UE nella Provincia di Bologna. Ricerca sulle imprese costituite da immigrati dai Paesi dell'Est-Europa e dall'Africa*, Confimpresa (Confederazione Italiana della Piccola Impresa e dell'Artigianato), Bologna, 1997
- Cook P., "Economic aspects of diversity. Removing the barriers: evolving patterns of industry and investment", in: *Global cultural diversity conference proceedings*, Sidney, 1995, su: <http://www.immi.gov.au/multicultural/confer/speech21a.htm>
- Costa-Lascoux J., "Un nouvelle Europe des migrations internationales", in: Centre d'information et d'études sur les migrations internationales, in: *Migrations Société*, Revue bimestrielle du CIEMI, Paris, IX,(50-51), mars – juin 1997
- Crespi F, Segatori R. (a cura di), *Multiculturalismo e democrazia*, Donzelli Editore, Roma, 1996
- Crock M.E., *Contract or compact: Skilled migration and the dictates of politics and ideology*, Discussion Paper presented at the International Symposium on Immigration, Labour and the Law, Sidney, 23-24 november 2000, su: <http://www.law.usyd.edu.au/nationskilling/papers.htm>
- Cross M., *Multicultural assimilation? Social Scientific Research for a New Strategy for the Integration of Migrants*, Relazione alla Conferenza Internazionale "Conoscere il razzismo per combatterlo", Roma, 1997
- Cross M., Waldinger R., *Economic Integration and Labour Market Change: Review and Re-appraisal*, Discussion paper prepared for the Second International Metropolis Conference, Copenhagen, 1997
- d'Andrea L., "Immigrati per sempre", in *Omega*, anno II, n. 1, gennaio 1999

- d'Andrea L., *Sintesi dei risultati delle ricerche "RAIMI-Ricerca-Azione su Immigrazione e Impresa e "RAGI-Ricerca-Azione su Genere e Immigrazione*, CERFE, CCF, Roma, 1999
- d'Andrea L., Marta F., *Ricerca-intervento sull'immigrazione albanese in Puglia. Rapporto finale*, CERFE, Bari, 1992
- d'Andrea L., Mezzana D., *Manuale sulle pratiche d'integrazione sociale ed economica degli immigrati in Europa*, CERFE, Roma, 1998
- d'Andrea L., Quaranta G., *Subjects and Social Risk: Contribution for a General Theory*, Workshop CERFE – Scuola di Sociologia e di Scienze Umane (SSSU)/Amsterdam School for Social Science Research (ASSR), Amsterdam, 26 February 1996 (trad. it. in: *Democrazia diretta*, a. IX, n. 3, 1995-96)
- d'Andrea L., Quinti G., *Studenti o emigrati. Le condizioni sociali, culturali e materiali degli studenti provenienti dai Paesi in via di Sviluppo residenti nel Lazio*, Officina Edizioni, Roma, 1987
- d'Andrea L., Quaranta G., Quinti G., *Review of Current Global Trends in Economic and Social Development*, CERFE, UNCHS, Nairobi, 1995
- d'Andrea L., Quaranta G., Quinti G., *Il ritorno della città. La base urbana della globalizzazione*. Officina edizioni, Roma, 2000
- d'Andrea et al., *Studenti stranieri in Italia. Condizioni sociali, culturali e materiali degli studenti provenienti dai Paesi in via di Sviluppo*, CERFE Direzione Generale dei Servizi Civili del Ministero dell'Interno, Roma, 1992
- D'Arca R., "L'immigrazione dai Paesi in via di Sviluppo in Puglia: aspetti metodologici e principali risultati", in: *Studi Emigrazione*, n. 109, 1993
- D'Arca R., "Social, Cultural and Material Conditions of Students from Developing Countries in Italy", in: *International Migration Review*, vol. 28, 1994
- D'Arca R., d'Andrea L., "Une recherche en Italie du Sud", in: *Ville et immigration, prière d'insérer*, l'Harmattan, Paris, 1995
- De Angelis R. (a cura di), *Ghetti etnici e tensioni di vita*, La Meridiana Editori, Roma, 1991
- De Candia M., Di Comite L., *I fenomeni migratori nel bacino del Mediterraneo*, Università degli Studi di Bari - Dipartimento per lo studio delle società mediterranee, Cacucci, Bari, 1993
- de Swaan A., "Lo studio sociologico delle società transnazionali", in: *La società del rischio*, *Democrazia diretta*, a. XI, n. 2, maggio-agosto 1995
- Dean M., "How to achieve a wellcome brain gain", in: *The Lancet*, 345(8943), 1995
- Dearden S.J.H., *Immigration policy in the European Community*, Discussion paper n.4, European Development Policy Study Group, Manchester, 1997

- Declich A., *Ricerca-azione sui fabbisogni formativi e sulle opportunità occupazionali degli italo-australiani. Rapporto finale*, CERFE, Roma, 2002
- Declich A., Mastropietro E., "Innovazione e responsabilità sociale nell'impresa", in *Omega*, anno II n. 2, febbraio 1999
- Delle Donne M., Melotti U., Petilli S., *Immigrazione in Europa. solidarietà e conflitto*, CEDISS (Centro Europeo di Scienze Sociali), Roma, 1993
- Demetrio D., Favaro G., Melotti U., Ziglio L. (a cura di), *Lontano da dove. La nuova immigrazione e le sue culture*, F. Angeli, Milano, 1990
- DeVoretz D.J., *Canadian migration legislation, policies and practices*, Advisory Council on Science and Technology, Prepared for the Expert Panel on Skills, August 1999
- DeVoretz D.J., *The brain drain or gain?*, Research on Immigration Integration in the Metropolis, Commentary Series, Vancouver Centre of Excellence, October 1998
- Dickey C., Warner J., "Alien Europe", *News Week*, december 1997
- Dimka E. G., "The Migration of scientists and professionals. A brief commentary from the Embassy of Nigeria in Belgrade", in: *The Migration of Scientists and Professionals*, Proceedings of the International Round Table, Belgrade, 1996
- Dummet A., *Citizenship rights in the United Kingdom*, Relazione alla Conferenza Internazionale "Conoscere il razzismo per combatterlo", Roma, 1997
- Elias N., Scotson J.L., *The established of the outsiders*, Frank Cass, London, 1965
- Etherington D., Hawley D., *Hiring professionals under NAFTA*, Quorum Books, London, 1998
- European Commission, *Action plan to promote entrepreneurship and competitiveness*, European Communities, Luxembourg, 1999
- European Commission, *Relazione della task force per la semplificazione del contesto in cui operano le imprese*, Comunità europee, Lussemburgo, 1998
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, *Labour and skill shortages intensify*, 1998-2000, su:
<http://www.eiro.eurofound.ie/2000/06/features/IE006152F.html>
- European Union, *Action plan to promote entrepreneurship and competitiveness*, Office for official publications of the European Communities, Luxembourg, 1999
- European Union, *European charter for small enterprises*, Brussels, 2000
- European Union, *Report from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of Regions on concerted actions with the member states in the field of enterprise policy*, Brussels, 1999
- Fairlie, R. W., *Ethnic and Racial Entrepreneurship. A Study of Historical and Cocontemporary Differences*, Garland Publishing, Inc. New York and London, 1996

- Federal Ministry of Economic Affairs, *Report on the implementation of the european charter for small enterprises. Germany*, Berlin, 2001
- Ferrarotti F. *Oltre il razzismo. Verso la società multirazziale e multiculturale*, Armando Editore, Roma, 1988
- Ferrarotti F., "Osservazioni preliminari su razza, cultura, pregiudizio", in Maciotti M.I. (a cura di), *Per la società multiculturale. Immigrazione in Italia*, Liguori, Napoli, 1991
- Ferrarotti F., *La tentazione dell'oblio. Razzismo, antisemitismo e neonazismo*, Laterza, Bari, 1994
- Feudo F., Touadi J.L., "I percorsi difficili dell'integrazione", in *Omega*, anno II n. 1, gennaio 1999
- Fix M., Enchautegui M., Zimmermann W., *Immigration and immigrants. Setting the record straight*, Report, The Urban Institute, Washington, 1998
- Fondazione Cariplo per le iniziative e lo studio della multiethnicità, ISMU, *Quinto rapporto sulle migrazioni*, FrancoAngeli, Milano, 1999
- Forti A., "Le migrazioni dei 'cervelli' o il complesso di Mocenigo", in: Colonnello C. (a cura di), *L'integrazione possibile: migrazioni, intelligenza e impresa nell'era della globalizzazione*, Atti del Convegno internazionale, Roma, 25-27 febbraio 1999, Roma, CERFE-CCF, 2002
- Francovich L., "Le migrazioni intellettuali in Italia e in Europa", in: *Migrazioni. Scenari per il XXI secolo*, Convegno Internazionale, Roma, 12-14 luglio 2000
- Frey L., Livraghi R., "Jobs refused by nationals, with special reference to Italy", in: Frey L., Livraghi R., Venturini A., Righi A., Tronti L., *The jobs and effects of migrant worker in Italy. Three essays*, ILO - International Labour Office, Geneva, 1996
- Friedland I., Sirianni C., *Social Capital*, Civic Practice Network, paper on Internet, 1997
- Friedman J., "Order and Disorder in Global Systems: A Sketch", in: *Social Research*, 60(2), 1993
- Friese M., "East European women as domestics in Western Europe. New social inequality and division of labour among women", in: *Journal of Area Studies*, 6, 1995
- Fuchs L., *The American Kaleidoscope. Race, ethnicity and the civic culture*, University Press of New England, 1990
- Gaillard A.M., Gaillard J., *International migration of the highly qualified: A bibliographic and conceptual itinerary*, Center for Migration Studies, Bibliographies and Documentation Issues, New York, 1998
- Gentileschi M.L., Pibiri D., "Presenza comunitaria in Sardegna. Le precondizioni per l'integrazione", in: *Immigrazione e multiculturalità nell'Italia di oggi*, ISMU, F. Angeli, Milano, 1997

- Geraci S. (a cura di), *Immigrazione e salute: un diritto di carta? Viaggio nella normativa internazionale italiana e regionale*, Anterem, Caritas di Roma, 1996
- Gerimont P., *La formation d'agents de développement social et culturel en milieu multiculturel du Centre bruxellois d'action Interculturelle*, Conseil de la Coopération culturelle (CDCC), Conseil de l'Europe, Strasbourg, 1996
- Germain A., *Montréal: an experiment in cosmopolitanism within a dual societies*, Discussion paper prepared for the Second International Metropolis Conference, Copenhagen, 1997
- Geyer F., Van der Zouwen J., *Cybernetics and Social Sciences*, Free University of Amsterdam, Netherlands, 1996
- Ghate P., Ballon E., Manalo V., "Poverty Alleviation and Enterprise Development: the Need for a Differentiated Approach", in: *Journal of International Development*, Vol. 8, n. 2, 1996
- Giddens A., *Modernity and Self-Identity, Self and Society in the Late Modern Age*. Cambridge, Cambridge University Press, London, 1991
- Goldmark L., *Business development services. A framework for analysis*, Unidad de Microempresa, BID, Washington, DC, 1996
- Golini A., "I movimenti di popolazione nel mondo contemporaneo", in: *Migrazioni. Scenari per il XXI secolo*, Convegno Internazionale, Roma, 12-14 luglio 2000
- Granaglia E., Magnaghi M. (a cura di), *Immigrazione: quali politiche pubbliche?*, F. Angeli, Milano, 1993
- Granovetter, M., "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness", in: *American Journal of Sociology*, 1985
- Graves G. E., *How to succeed in business without being white*, Harper Business, New York, 1997
- Grecic V., "International brain mobility", in: Colonnello C. (a cura di), *L'integrazione possibile: migrazioni, intelligenza e impresa nell'era della globalizzazione*, Atti del Convegno internazionale, Roma, 25-27 febbraio 1999, Roma, CERFE-CCF, 2002
- Green A.G., Green D.A., *The economic goals of canada's immigration policy, past and present*, Discussion Paper, 2001, su: <http://www.chass.utoronto.ca>
- Gruppo CERFE, "Ricerca-Azione RAGI", *Dossier degli studi preparatori*, maggio 1998
- Guha, B., "Brain drain issue and the indicators of brain drain", *International Migration*, 15(1), 1977
- Gungwu W., *Global History and Migrations*, Westview Press, Boulder Co., 1997

- Hailbronner K., "Labour transfer schemes: In whose national interest? Globalization and the transfer of labour - the European experience", Discussion Paper presented at the *Nation Skilling Conference*, Sidney, 23-24 November 2000
- Halary C., *Les exilés du savoir*, Edition de l'Harmattan, Paris, 1994
- Halter M., *New Migrants in the Marketplace. Boston's Ethnic Entrepreneurs*, University of Massachusetts Press, Amherst, 1995
- Hammar T., *Democracy and the nation state. Aliens, denizens and citizens in a world of international migration*, Gower, Aldershot, 1990
- Hannerz U., *Transnational Connections*, Routledge, New York, 1996
- Heisler B.S., "The future of immigrant incorporation: which models? Which concepts?", in: *International Migration Review*, vol. 26, 1993
- Helliwell J.F., *Checking the brain drain. Evidence and implications*, Advisory Council on Science and Technology, Prepared for the *Expert Panel on Skills*, February 1999
- Helly, D., Ledoyen, A., *Immigrés et Création d'Entreprises*, Institute Québécois de recherche sur la culture, Montréal, 1994
- Hilly A.M., "From theories of integration to theories of identity", in: *Sociological Abstracts*, n. 42/7, 1994
- Hodeir C., "Le débat des entrepreneurs et la discussion sur le parrainage", in: *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, Paris, 1992
- Hoffman A., "Increase immigration for skilled workers", in: *Business Journal, Silicon Valley*, San Jose, March 27, 1998
- Holbrook J.A., *An inventory of relevant public policy. Advice, policies and programs*, Advisory Council on Science and Technology, prepared for the *Expert Panel on Skills*, June 1999
- Huges H.S., *Da sponda a sponda. L'emigrazione degli intellettuali europei e lo studio della società contemporanea (1930-1965)*, Il Mulino, Bologna, 1977
- IBD, *IDB Group activities supporting SMEs 1990-99*, Washington, DC, 2000
- INDIS-Unioncamere, *Characteristics and evolution of tertiary development. Minutes of the conference*, Rome, June 1999
- IOM, "Global migration trends an era of international migration", *World Migration Report*, United Nations, New York, 2000, su:
<http://www.iom.int/iom/Publications/WMRPressKit.htm>
- IOM, *Overview of international migration*, Migration Management Training Programme, IOM, Geneva, 1995

- IRES - Istituto Ricerche Economico-Sociali del Piemonte, *Uguali e diversi. Il mondo culturale, le reti dei rapporti, i lavori degli immigrati non europei a Torino*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1991
- IRES - Istituto Ricerche Economico-Sociali della Toscana e Studio Ricerche Sociali, *Le politiche per il lavoro autonomo dei cittadini immigrati extracomunitari*, Regione Toscana, Firenze, 1997
- ISMU, "Imprenditorialità degli immigrati", 2001, su: http://www.provinciabergamo.it/cd_01/Lavoro/Ricerca_ISMU/CAP2.htm
- Jones T.P., McEvoy D., "Ressources ethniques et égalités des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande-Bretagne et au Canada", in: *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, Paris, 1992
- Joon I, "The Changing Significance of Ethnic and Class Resources in Immigrant Businesses: the Case of Korean Immigrant Businesses in Chicago", in: *International Migration Review*, Vol. XXV, N. 2, 1991
- Jupp J., "Public policy and diversity: migration patterns and policy. Selection and rejection: twenty years of Australian immigration" in: *Global cultural diversity conference proceedings*, Sidney, 1995, su: <http://www.immi.gov.au/multicultural/confer/speech7a.htm>
- Kamali M., *Distorted integration. Clientization of immigrants in Sweden*, Uppsala, 1997
- Kamali M., *Mono-cultural order and clientization of immigrants*, Uppsala, 1995
- Kamali M., *Social integration and cultural clashes. Institutional clientization of immigrants*, Uppsala, 1994
- Keely C.B., Kritz M.M., Tomasi S.M., *Global Trends in Migration. Theory and research on International Population Movements*, Center for Migration Studies, New York, 1981
- Khadria B. "Divides of the development-underdevelopment relationship in higher education and the policy for brain drain", in: Sureshchandra S., Rekha K., *Education, development and underdevelopment*, Sage Publications, New Dehli, 1998
- Khadria B., *The migration of knowledge workers: Second-generation effects of India's brain drain*, Sage Publications, New Delhi, 1999
- Kim Y. Y., A Communication Approach to Acculturation Process: Korean immigrants in Chicago, in: *International Journal of Intercultural Relations*, 2, 1978
- Kinni Th.B., "Gone east. Allen-Bradley courts the Czech and Slovak Republics", in *Industry week*, December 1993
- Kirby S., *The impacts of the non recognition of credentials: evidence from fourteen highly qualified immigrants in Calgary and Red Deer, Alberta, Canada*, Thesis, University of Calgary, 1999

- Kofman E., Phizacklea A., Raghuram P., Sales R., *Gender and international migration in Europe. Employment, welfare and politics*, Routledge, London, 2000
- Krohn C.D., *Intellectuals in exile. Refugee scholars and the new school for social research*, The University of Massachussets Press, Amherst, 1993
- Kubat D., "France, Balancing Demographic and Cultural Nationalism", in: Kubat D., *The politics of migration policies*, Center for Migration studies (CMS), New York, 1993
- Kubat D., *The politics of migration policies*, Center for Migration studies (CMS), New York, 1993
- Laboratorio di Scienze della Cittadinanza, *Ricerca-azione su knowledge management e sviluppo. Corso per operatori di sviluppo per le nuove generazioni di italiani in Brasile*, Rapporto finale, Roma, 2001
- Lalaka R., *Technology business incubators: Critical determinants of success*, Science-Based Economic Development, 1996
- Lapevic–Petkovic V., Grecic V., *The Migration of Scientists and Professionals*, Proceedings of the International Round Table, Belgrade, 1996
- Lee E., "A theory of migration", in: *Demography*, 3(1), 1966
- Leonetti I.T., "Intégration et exclusion dans la société duale. Le Chômeur et l'immigré", *Sociological Abstracts*, 1995
- Light I., Karageorgis, S., "The Ethnic Economy", in: Smelser N., Swedber R., (Editors), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1995
- Light I., Rosenstein C., *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*, Aldine De Gruyter, New York, 1995
- Light I., Rosenstein C., *Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America*, Aldine De Gruyter, New York, NY, 1995
- Light, I., Parminder B., *Immigration and Entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*, Transaction Publishers, New Brunswick, 1993
- Logan B.I., "The reverse transfer of technology from Sub-Saharan Africa: the case of Zimbabwe", in: *International Migration*, 37(2), 1999
- Logan J., *Why Ethnics in the New York Economy, 1920-1960*, The Russel Sage Foundation, 1997
- López R., Schiff M., *Migration and the skill composition of the labor force. The impact of trade liberalization in developing countries*, The World Bank, Policy Research Working Paper, August 1995
- Los Angeles Times, *Statistics on minority-owned businesses (Asians, Blacks & Latinos)*, Los Angeles, 1998

- Luciano A., "Sotto la Mole. Le imprese degli immigrati", in: *Politica ed Economia*, n. 1/2, Aprile 1995
- Luckmann T., "Azione individuale e conoscenza sociale", in: Von Cranach M., Harré R. (a cura di), *L'analisi dell'azione*, Milano, 1991
- Luckmann T., *L'identità come conquista*, in: *Democrazia Diretta* 3-4, 1993
- Ma Mung E., "Entreprise économique et appartenance ethnique", in: *Revue Européenne des Migrations Internationales*, n. 12, 1996
- Ma Mung E., "L'expansion du commerce ethnique: asiatiques et maghrébins dans la région parisienne", in: *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, 1992
- Macioti M.I., Pugliese E., *Gli immigrati in Italia*, Laterza, Bari, 1998
- MacKenzie L. R., "Fostering Entrepreneurship As a Rural Economic Development Strategy", in: *Economic Development Review*, Fall, 1992
- Manço A., Akhan O., *La formation d'une bourgeoisie commerçante turque en Belgique*, Université de Liège, Liège, 1994
- Manço A., *Communautés immigrés et travail indépendant*, Groupe de recherche économique et sociale sur la population - Université de Liège, Liège, 1993
- Manço A., *Travail Indépendant et immigration en Belgique: analyse de cas contrastes*, Groupe de recherche économique et sociale sur la population - Université de Liège, Liège, 1998
- Marger M., Hoffman C., "Ethnic enterprise in Ontario, immigrant participation in the small business sector", in: *International Migration Review*, vol 24, 1990
- Marie C.V., "Les étrangers non-salariés en France symbole de la mutation économique des années 80", in: *Revue Européenne des Migrations Internationales*, VIII, Paris, 1992
- Mármora L., *International migration policies and programmes*, IOM, United Nations, New York, NY, 1999
- Marta F. - CERFE, *Etude sur les facteurs sociologiques liés aux processus migratoires dans le bassin de la Méditerranée*, Rome, 1995
- Martin S., Lowell L.B., "US. immigration policy, high skilled workers and the new global economy", Paper presentato al *Nation Skilling: International Symposium on Immigration Labour Law*, Sydney University, 23-24 November 2000
- Martinetti M.C., De Lourdes Jesus M., Genovese R., *Permesso di soggiorno. Viaggio nell'Italia dell'immigrazione*, RAI ERI, Roma, 1998
- Massey D., Goldring L., Durand J., "Continuities in transnational migration: an analysis of nineteen mexican communities", in: *American Journal of Sociology*, n. 3, 1994
- Mastropietro E., "L'impresa per gli immigrati: un'avventura dal finale sconosciuto o una opportunità?", in *Omega*, anno II n. 1, gennaio 1999

- Mastropietro E., *Ricerca-azione su un nuovo equilibrio tra vita professionale e vita familiare in Uruguay. Memoria scientifica*, CCF-Centro di Cooperazione Familiare, Roma, 2002
- Mastropietro E., Quaranta G., *Le condizioni del successo. Linee guida per la creazione d'impresa destinate alla consulenza e alla formazione*, CERFE, Roma, 2003
- McVay M., Overy Miehlsbradt A., *Emerging good practices in business development services*, BDS Seminar Reader, BDS, Torino, 2000
- McVay, Miehlsbradt A.O., ILO, "BDS seminar reader", presented at the First annual seminar: *Emerging good practices in business development services*, Turin, Italy, 4-8 September, 2000
- Mead, D.C., Liedholm, C., "The Dynamics of Micro and Small Enterprise in Developing Countries", in: *World Development*, Vol. 26, n. 1, 1998
- Mehrlander U., "La politica verso gli stranieri. Il dibattito per una legge degli anni '90 sugli stranieri nella Repubblica federale tedesca" in: *Italia, Europa e nuove immigrazioni*, Scritti di Albert Bastenier et al., Fondazione Agnelli, Torino, 1990
- Mehrlander U., "Proposals for a comprehensive immigration concept for the Federal Republic of Germany", in: Rocha Trinidad M.B. (editor) *Recent Migration Trends in Europe*, Universidade Aberta, Lisboa, 1993
- Meintjies F., "Open immigration doors a little wider", in: *Sunday Times*, 11 June 2000, su: <http://www.queensu.ca/samp/Comments/Open.htm>
- Melotti U., "L'immigrazione del Terzo Mondo in Italia: cause, tendenze e caratteristiche", in: Melotti U., *Dal Terzo Mondo in Italia*, Università di Pavia, Pavia, 1988
- Melotti U., "Migrazioni internazionali e integrazione sociale: il caso italiano e le esperienze europee", in: Delle Donne M., Melotti U., Petilli S., *Immigrazione in Europa: solidarietà e conflitto*, CEDISS, Roma, 1993
- Melotti U., *L'immigrazione: una sfida per l'Europa*, Edizioni Associate, Roma, 1992
- Melotti U., *Migrazioni, nazionalità, cittadinanza; Sui pregiudizi e sul razzismo*, Il mondo 3 edizioni, Roma, 1996
- Merton R.K., *Social Theory and Social Structure*, Free Press, New York, 1968
- Metaferia G., Shifferraw M., "The ethiopian revolution of 1974 and the exodus of Ethiopia's trained human resources", in: *African Studies*, 24, The Edwin Mellen Press, Lewiston, New York, N.Y., 1992
- Meyer J.B., Brown M., *Scientific diasporas: A new approach to the brain drain*, Discussion Paper prepared for the World Conference on Science, UNESCO - ICSU, Budapest, Hungary, 26 June-1 July, 1999
- Mezzana D., "Il problema della sottoccupazione degli immigrati qualificati nel contesto italiano", in: Colonnello C. (a cura di), *L'integrazione possibile: migrazioni*,

- intelligenza e impresa nell'era della globalizzazione*, Atti del Convegno internazionale, Roma, 25-27 febbraio 1999, Roma, CERFE-CCF, 2002
- Mezzana D., Costantini M.C., *Une noo-diversité sociale progressive. Etude comparative sur les manifestations de la citoyenneté active en Europe et en Amérique Latine*, CERFE-UNESCO, Rome, 1993
- Miller M., "International Migration", in: *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 534, July 1994
- Miller M., Castles S., *The age of migration*, The Guilford Press, New York, 1993
- Min P. G., "Factors Contributing to Ethnic Business: a Comprehensive Synthesis", in: *International Journal of Comparative Sociology*, XXVIII, 3-4, 1987
- Ministère de l'Économie des Finance et de l'Industrie, "Rapport sur l'application en France des recommandations de la charte petites entreprises adoptée par le conseil européen de FEIRA", su: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/docs/france_fr.pdf
- Montefalcone M., *Ricerca-azione sugli immigrati qualificati e l'integrazione professionale*, Memoria Scientifica, Laboratorio di Scienze della Cittadinanza, Roma, 2002
- Montuschi L., *Un replanteo del problema del brain drain. Las migraciones de capital humano en la sociedad de la información*, Documento de Trabajo n.155, Universidad del CEMA, Buenos Aires, 1999
- Mustafa J. T., *Gli immigrati nella provincia di Pisa. Diritti, problematiche relative all'integrazione socio-culturale e prospettive*, Pubblica Assistenza, Pisa 1997
- Myers D., "The Changing Immigrants of Southern California", in: *Research Report*, 1995
- Nadeau S., Whewell L., Williamson S., "Issue brief: beyond the headlines on the "brain drain", *ISUMA*, 1(1), 2000, su: <http://www.isuma.net/v01n01/nadeau1-tr/nadeau1-tr.htm>
- Nadeau T., "Another look at high tech hiring practices", in: *News Factor Network*, 11 gennaio, 2001, su: <http://www.raycomm.com/techwhirl/archives/9804/techwhirl-9804-00684.html>
- Nash A.E., *The economic impact of Canada's business immigration program: a critical re-appraisal of theory and practice*, University of Manitoba, Winnipeg, 1996
- National Center for Research in Vocational Education, University of California, Berkeley, "Why organizations are valuing and managing diversity", 2001, su: <http://vocserve.berkeley.edu/abstracts/MDS-934/MDS-934-why.html>
- NBIA, *Business incubators help small firms grow*, Athens, Ohio, 1997

- New Jersey...open for business, "Small business",
su:<http://www.state.nj.us/njbiz/index.html>
- Noblet P., *L'Amérique des minorités. Les politiques d'intégration*, CIEMI, Paris, 1993
- Nwachukwu C.C., *Brain drain and the African countries: a study of the economic costs of the outflow of human capital*, Dissertation, Howard University, 1997
- Observatoire des sciences et des techniques, *Science et technologie Indicateurs*, Economica, Paris, 1996
- Ochel W., *Immigration policies: Competing for skills*, Ludwig Maximilians Universität, Institute for Economic Research, Munich, 2001
- OECD, *Business incubation. International case studies*, OECD, Paris, 1999
- OECD, *OECD small and medium enterprise outlook. Enterprise, industry and services*, OECD, Paris, 2000
- Okoli E.J., *Organizational entry, socialization, and assimilation: a study of brain drain and the assimilation of african students into the american culture*, Dissertation, Howard University, Washington D.C., May 1994
- Oommen T.K., *Citizenship and National Identity. From colonialism to globalisation*, Sage Publications, New Delhi, 1997
- Orcutt Dulep H., Wunnava P.V. (ed.), *Immigrants and immigration policy: Individual skills, family ties, and group identities*, Jai Press, Greenwich, 1996
- Orrenius P.M., Viard A.D., *The second great migration: economic and policy implications*, a presentation to the Board of Directors of the Federal Reserve Bank of Dallas, Research Department, March 2000
- OSDBU, "Marketing information: Minority business development center",
su:<http://osdbuweb.dot.gov/business/mp/miphtml30.html#TOC70>
- Osservatorio "Giordano dell' Amore" sui Rapporti tra Diritto ed Economia, in: *Europa, migrazione e lavoro*, Congresso Internazionale di Stresa 22-23 ottobre 1999, Giuffrè editore, Milano, 2000
- Paganoni T., Todisco E., " Skilled migration", in: *Studi Emigrazione. An International Journal of Migration Studies*, XXXII(117), Marzo 1995
- Papademetriou D., Yale-Loehr S., *Balancing interests: Rethinking US selection of skilled immigrants*, International Migration Policy Program, Carnegie Endowment for International Peace, Washington D.C., 1996
- Papademetriou D.G., Dimarzio N., *Undocumented aliens in the New York Metropolitan Area*, Center for Migration Studies, New York, 1986
- Pereda C., de Prada M.A., Actis W. (Colectivo Ioé), *La educación intercultural a prueba: hijos de inmigrantes marroquíes en la escuela*, Madrid, 1996

- Pereda C., de Prada M.A., Actis W. (Colectivo Ioé), *Discurso de los españoles sobre los extranjeros: paradojas de la alteridad*, Madrid, 1995
- Perrone L., Lapassade G., Barjaba K., *Naufragi albanesi. Studi, ricerche e riflessioni sull'Albania*, Sensibili alle foglie, Roma, 1996
- Peterson M., "Leading cuban-american entrepreneurs: the process of developing motives, abilities and resources", in: *Human Relations*, vol. 48, 1995
- Petrosino D., *Stati, nazioni, etnie. Il pluralismo etnico e nazionale nella teoria sociologica contemporanea*, F. Angeli, Milano, 1991
- Piquet E., "Les commerces étrangers dans l'espace urbain", in: Wicker H.R., *L'alterité dans la société: migrations, ethnicité et Etat*, Seismo, Zurich, 1996
- Pittau F., "L'integrazione sociale degli immigrati nella Comunità Europea: l'orientamento degli esperti", in: *Affari Sociali Internazionali*, n. 3, 1992
- Pittau F., Sepi M., *Italia multiculturale. I paesi d'origine degli immigrati*, ISCOS - Istituto Sindacale per la Cooperazione allo Sviluppo, Anterem, Roma, 1995
- Portes A., J. Senserbrenner, "Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action", in: *American Journal of Sociology*, 1993
- Portes A., R.G. Rumbaut, *Immigrant America*, University of California Press, Berkeley, 1990
- Pozzi E., *La costruzione dello straniero interno. La vicenda albanese nella stampa italiana*, Università di Roma I, Cattedra di Psicologia Sociale, Roma, 1997
- Prefetto M., Tassinari A., Valzania A., IRES, *Immigrazione e lavoro. Regione Toscana Rapporto 2000*, Giunti, Prato, 2001
- Prencipe L., *Le droit de vivre en famille et les étrangers en situation irrégulière*, in Migrations société, CIEMI, Paris, 1997
- Prigogine I., "The Laws of Chaos", in: *Annales de Mines*, December 1993
- Pugliese E., "L'Italia tra migrazioni internazionali e migrazioni interne", in: *Migrazioni. Scenari per il XXI secolo*, Convegno Internazionale, Roma, 12-14 luglio 2000
- Putnam R.D., "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", in: *Journal of Democracy*, n. 6, Gennaio 1995
- Putnam R.D., "The Prosperous Community Life: Social Capital And Public Life", in: *The American Prospect*, n. 13, 1993
- Quaranta G., *L'era dello sviluppo*, F. Angeli, Milano, 1986
- Quaranta G., *Sesto potere*, Liguori, Napoli, 1989

- Quaranta G., Lezione sulla rivoluzione cognitiva presso il Corso di "Sociologia della conoscenza" dell'Istituto di studi avanzati di Rocca di Papa, Roma, 1993 (non pubblicata)
- Quaranta G., "Fuga di cervelli", in *Omega*, anno I, n. 1, dicembre 1998
- Quaranta G., "Diritti", in *Omega*, anno II, n. 1, gennaio 1999
- Quaranta G., "Percorsi di vita", in *Omega*, anno II, n. 3/4, marzo, aprile 1999
- Quaranta G., "Relazione introduttiva", in: *La porta socchiusa. L'integrazione difficile degli immigrati in Europa*. Atti del Convegno internazionale (Roma, 4-6 dicembre 1997), CERFE, Roma, 2000
- Quaranta G., "Relazione introduttiva", in: *L'integrazione possibile. Migrazioni, intelligenza e imprese nell'era della globalizzazione*. Atti del Convegno internazionale (Roma, 25-27 febbraio 1999), a cura di C. Colonnello, Roma, CERFE, CCF, 2002
- Quaranta G., "Relazione introduttiva", in: *Le esigenze di una nuova conoscenza organizzativa. Ascoltare da vicino il mondo che cambia: Imprese, istituzioni e settore non profit di fronte all'opportunità offerta dall'immigrazione qualificata*. Atti del Convegno internazionale (Firenze, 30 - 31 maggio 2002), Laboratorio di Scienze della Cittadinanza, Roma (in corso di pubblicazione)
- Quaranta G., d'Andrea L., *Subjects and Social Risk: Contribution for a General Theory*, Workshop CERFE – Scuola di Sociologia e di Scienze Umane (SSSU)/Amsterdam School for Social Science Research (ASSR), Amsterdam, 26 February 1996 (trad. it. in: *Democrazia diretta*, a. IX, n. 3, 1995-96)
- Quaranta G., Mastropietro E., *Le condizioni del successo. Linee guida per la creazione d'impresa destinate alla consulenza e alla formazione*, CERFE, Roma, 2003
- Quinti G., "Condizioni e criteri per la misurazione dei rischi sociali", in: *Democrazia diretta*, n. 2, 1995
- Quaranta G., d'Andrea L., Quinti G., *Review of Current Global Trends in Economic and Social Development*, CERFE, UNCHS, Nairobi, 1995
- Quaranta G., d'Andrea L., Quinti G., *Il ritorno della città. La base urbana della globalizzazione*. Officina edizioni, Roma, 2000
- Quinti G., "Condizioni e criteri per la misurazione dei rischi sociali", in: *Democrazia diretta*, n. 2, 1995
- Quinti G., d'Andrea L., Quaranta G., *Review of Current Global Trends in Economic and Social Development*, CERFE, UNCHS, Nairobi, 1995
- Quinti G., d'Andrea L., Quaranta G., *Il ritorno della città. La base urbana della globalizzazione*. Officina edizioni, Roma, 2000
- Ram M., Carter S., "Paving Professional Futures. Ethnic minority accountants in the United Kingdom", in *International Small Business Journal*, vol 21 (1), 2003

- Ram M., Jones T., *Ethnic minorities in business*, Milton Keynes, 1998
- Ram M., Smallbone D., "Policies to support ethnic minority enterprise: the English experience", in *Entrepreneurship and Regional Development*, 15 (2003)
- Rand A., *Atlas struggle*, Signet, New York, 1957
- Rath J., *A Game of ethnic musical chairs? Immigrants and their descendants in the Amsterdam economy*, Paper presented at the second International MigCities Conference on Migrants and Minorities in European Cities: the Dynamics of Social Integration at the Neighbourhood Level, Université de Liège, 1997
- Razin E., Langlois A., "Metropolitan Characteristics and entrepreneurship among immigrants and ethnic groups in Canada", in: *International Migration Review*, vol. 30, 1996
- Rex J., "L'atteggiamento verso gli immigrati in Gran Bretagna", in: AA.VV., *Italia, Europa e nuove immigrazioni*, Fondazione Agnelli, Torino, 1990
- Reyneri E., Baganha M., "New migrants in south european countries and their insertion in the underground economy", in: Reyneri E., (a cura di), *Migrants insertion in the informal economy, deviant behaviour and the impact on receiving societies. The comparative reports*, Science, Research and Development, TSER Program, 1999
- Reyneri E., Minardi E., Scidà G., *Immigrati e lavoro in Italia*, Franco Angeli, Milano, 1997
- Rocha Trindade M.B., *Sociologia das Migrações*, Universidade Aberta, Lisboa, 1995
- Rodriguez O., *Social determination of non-return: The debate upon the effects of the brain drain*, Bureau of Applied Social Research, Columbia University, New York, 1974
- Rogerson C.M., "International migration, immigrant entrepreneurs and South Africa's small enterprise economy", in: *Southern African Migration Project*, Migration Policy Series n. 4, 1998
- Rusconi G.E., *Le retoriche del multiculturalismo e la laicità delle istituzioni democratiche*, Relazione alla Conferenza Internazionale "Conoscere il razzismo per combatterlo", Roma, 1997
- Sagari S.B., *From intervention to empowerment: A new approach to assisting SMEs in Latin America*, BID. Washington, DC, 1998
- Salaff J., Greve A., "Paths into economy: structural barriers and the job hunt for skilled PRC migrants", Paper presented at *International Migration: New patterns, new theories*, the Nottingham Trent University, 11-13 september, 2000
- Salt J., *International movement of the highly skilled*, OECD Occasional Papers n.3, 1997
- Salt J., Singleton A., Hogart J., *Europe's International Migrants*, HMSO - Her Majesty Stationery Office, London, 1994

- Sangster D., *Critical skills in five canadian industries. A summary report on sectoral interviews*, Advisory Council on Science and Technology, supporting document, Ottawa, September 1999
- Sassen S., "Les entrepreneurs immigrés et l'implantation des industries étrangères aux Etats-Unis: éléments d'une économie transnationale", in: *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, Paris, 1992
- SBA – Office of Advocacy, "Models for success. State small business programs and policies, 1999", su: <http://www.sba.gov/ADVO/success.html>
- SBA – Office of Advocacy, *Minorities in business, 2001*, Office of Advocacy U.S. Small Business Administration, Washington, DC, 2001
- SBA, A report to the US Congress on minority small business and capital ownership development for fiscal year 1997, U.S. Small Business Administration Office of Minority Enterprise Development, Washington, DC, 1997
- Scalzo A., *L'essere donna immigrata in Italia*, voll. 1 e 2, Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale, Roma, 1995
- Schmidt D., "Un progetto Socrates a Padova: considerazioni al femminile", in: Osservatorio Giordano dell'amore sui rapporti tra diritto ed economia, *op. cit.*
- Schnapper D., *La France de l'intégration. Sociologie de la nation en 1990*, Ed. François Bourin, Paris, 1991
- Schnapper D., *L'Europe des immigrés. Essai sur les politiques d'immigration*, Ed. François Bourin, Paris, 1993
- Script: immigrants: welcome to Europe?*, Top Story, 2000,
- Selltiz E.O., *Attitudes and Social Relations of Foreign Students in the United States*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1963
- Shellenbaum P., *Modelli formativi nel mondo arabo-musulmano*, Fondazione Cariplo per le Iniziative e lo Studio sulla Multietnicità (ISMU), Milano, 1995
- Shukla S., Kaul R., *Education, development and underdevelopment*, Sage Publications, New Delhi, 1998
- Shutz A., *The stranger: an essay in social psychology*, collected papers, M. Nijhoff, The Hague, 1981
- Simanovsky S., Strepetova M., Naido Y., *Brain drain from Russia: Problems, prospects and ways of regulation*, Nova Science Publishers Inc., New York, NY, 1996
- Skachkova P., *The ethnic teaches back: identity formation and academic status of foreign-born women academics in the U.S.*, Dissertation, University of New York at Buffalo, 2000

- Slawon M.P., *The factors influencing non-return of african graduate students in the United States: the study of reverse transfer of human capital*, Dissertation, North Carolina State University, Raleigh, 1998
- Small Business Service, *The european charter for small enterprises. A review of relevant actions and measures in force in the United Kingdom*, 2001
- Smallbone D., Ram M., Deakins D., Baldock R., "Accessing finance and business support by ethnic minorit  businesses in the UK", paper presented at the *Conference on public policy and the institutional context of immigrant businesses*, Liverpool, 22-25 March 2001
- Stalker P., *The Work of Strangers*, ILO, Geneva,, 1994
- Stalker P., *Workers without frontiers. The impact of globalization on international migration*, Linne Rienner Publishers, Boulder, 2000
- Stewart J., "Gender and skilled migration in Australia in the context of globalised labour market", in: Colonnello C. (a cura di), *L'integrazione possibile: migrazioni, intelligenza e impresa nell'era della globalizzazione*, Atti del Convegno internazionale, Roma, 25-27 febbraio 1999, Roma, CERFE-CCF, 2002
- Stocchiero A., *Il ritorno dello sviluppo*, intervento al Convegno di Venezia sui progetti di ritorno degli immigrati, Cespi, Venezia, 16 giugno 2000, su:
<http://www.ciepiemonte.it/cooperazione/interventocespi.html>
- Strozza S., "I lavoratori extracomunitari in Italia: esame della letteratura e tentativo di verifica di alcune ipotesi", in: *Studi Emigrazione*, n. 119, CSER, Roma, 1995
- Sviluppo Italia, "Il modello del post-tutoraggio",
su:<http://www.opportunitalia.it/posttut/default.asp>
- Synergia, "L'imprenditorialit  degli immigrati stranieri in provincia di Milano", 2000,
su:http://www.formaper.com/noi/essim/ricerca_imprenditorialita.htm
- Tabboni S., *Identit  europea, identit  nazionale, identit  etnica*, Fondazione Cariplo per le Iniziative e lo Studio sulla Multietnicit  (ISMU), Milano, 1995
- Taguieff P.A., *La forza del pregiudizio. Saggio sul razzismo e sull'antirazzismo*, Il Mulino, Bologna, 1994
- Tain-Jy Chen, Hsien-Yang Su, "On-the-job training as a cause of brain drain", in: *Review of World*, 1341(3), 1995
- Tassello G., "Associazionismo e tutela degli immigrati in Italia", in: *Studi Emigrazione*, n. 91-92, Roma, 1988
- Tateisi N., "When east meets west in the workplace. Diversity: the source of new value" in: *Global cultural diversity conference proceedings*, Sidney, 1995, su:
<http://www.immi.gov.au/multicultural/confer/speech23a.htm>

- The Commission of the European Communities, *Report from the commission to the council, the European parliament, the economic and social committee and the committee of the regions on concerted action with the member states in the field of enterprise policy*, Brussels, 1999
- The Commission of the European Communities, *Report on the implementation of the action plan to promote entrepreneurship and competitiveness*, Brussels, 2000
- The Council of the European Union, "Council decision of 20 December 2000 on a multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium-sized enterprises (SMEs) (2001-2005)", in: *Official Journal of the European Communities*, 29-12-2000
- The European Commission, "European charter for small enterprises", su: http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/index.htm#european
- The European Commission, "Good practice database", su: http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/smie/good_practice/index.htm
- The European Commission, "Improving business support measures", su: http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_services/index.htm
- The Multicultural Advantage, "Spotlight: Minority business advocate", su: http://www.tmaonline.net/Bosiness_center/Profile/Busiadv_spot.htm
- The World Bank Group, "Small & medium enterprise support", su: <http://www.worldbank.org/business/01enterprise.html>
- This is Money, "What are business angels?", su: <http://www.thisismoney.com/undated/sb116.html>
- Todd E., "Assimilation et segregation en Allemagne", in *Le destine des immigrés*, Seuil, Paris, 1994
- Todisco E., "Intellectual, professional and skilled migrations", in: *Studi Emigrazione. An International Journal of Migration Studies*, XXX(112), Roma, 1993
- Transpacific, *Asian American Entrepreneurs*, (Internet), 1996
- Unioncamere, "Sono i giovani neo-imprenditori che creano occupazione", comunicato stampa del 15/1/2001, su: http://www.unioncamere.it/comunicati-stampa/comunicato_15_01_00.htm
- Unioncamere, *Definition of an identification method for providers of quality services to enterpriser*, Concerted Actions nos. 2 and 3, Roma, 1998
- Unioncamere, Istituto G. Tagliacarte, *The provision of infrastructures for the development of companies in the 103 provinces*, May 1998

- Unioncamere, Ministero dell'Industria Commercio e Artigianato, *Support services to SMEs in Germany, Greece, Ireland, Italy and Sweden. A comparative study*, 2000
- Unioncamere, Ministero dell'Industria Commercio e Artigianato, *Support services to SMEs in Italy*, 2000
- Unioncamere, Ministero dell'Industria, Commercio e Artigianato, *Support services to SMEs in Italy*, Rome, 2000
- Unioncamere, Ministero dell'Industria, Commercio e Artigianato, *Support services to SMEs in Germany, Greece, Ireland, Italy and Sweden*, Rome, 2000
- Unione Europea, *Relazione della task force per la semplificazione del contesto in cui operano le imprese*, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità Europee, Lussemburgo, 1998
- United Nations, *Small and medium-sized transnational corporations. Role, impact and policy implications*, United Nations, New York, NY, 1993
- Vellinga M., "The Benelux Countries: Divergent Paths toward Restricted Immigration", in: Kubat D., *The politics of migration policies*, Center for Migration studies (CMS), New York, 1993
- Villar De Lourdes M., "Hindrances to the Development of an Ethnic Economy among Mexican Migrants", in: *Human Organizations*, vol. 53, Society for Applied Anthropology, New York, 1994
- Vittorini A., "Towards a common migration policy for the European Union", Opening Speech at the Conference on *Migration: Scenarios for the 21st Century*, 12 luglio 2000, Roma su: http://www.jai.commissaire/speeches/2000-12_Jul-en_roma_conf_migrat_jubil.doc
- Vives A., *IDB group activities supporting SMEs (1990-99)*, BID. Washington, DC, 2000
- Waldinger R., "La politique de développement des entreprises issues des minorités aux Etats-Unis: étude critique", in: *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, Paris, 1992
- Waldinger, R., *Still the Promised City? African-Americans and new Immigrants in Postindustrial New York*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1996
- Walters N, Egan E., *Refugee Skills Analysis for North West London Training & Enterprise Council*, University of Surrey, Guildford, 1997
- Webster L., Fidler, P., *The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa*, The World Bank, Washington D.C., 1996
- Weintraub S., Stolp C., "The implications of growing interdependence", in: *The future of migration*, OECD, Paris, 1987

- Wenjie Qin, *China's brain drain: a study of the factors affecting chinese students and scholars decisions to remain in the United States and not to return to China*, Dissertation, Boston University, School of Education, 1999
- Werner H., *Integration of foreign workers into the labour market - France, Germany, The Netherlands and Sweden*, Working Paper ILO Geneva 1994
- Williams, M., "The Role of Private Enterprise in Human Centred Development", *Development, Journal of SID*, n. 2, 1994
- Wilson T., *Diversity at work. The business case for equity*, John Wiley & Sons, Toronto, 1997
- Winkelmann R., *Immigration policies and their impact: the case of New Zealand and Australia*, Discussion Paper No169., Bonn, July 2000
- Winter S.G., *Small and Midium-size enterprises in economic development. Possibilities for researches and policies*, The World Bank, Washington, 1995
- Withers G., *Essays on immigration policy*, Discussion Paper n.62, Australian National University, March 1999, su: http://www.anu.edu.au/pubpol/people/docs/dp_62.html
- Withol de Wenden C., "I nuovi immigrati nella vita politica francese. Nascita di una bourgeoisie", in: Delle Donne M., Melotti U., Petilli S., *Immigrazione in Europa. Solidarietà e conflitto*, CEDISS (Centro Europeo di Scienze Sociali), Roma, 1993
- Withol de Wenden C., "Immigration policies in European countries facing the double pressure coming from east and the south", in: Rocha Trinidad M.B. (editor) *Recent Migration Trends in Europe*, Universidade Aberta, Lisboa, 1993
- Wong L., "The future of the american mosaic: issues in immigration reform. The role of immigrant entrepreneurs in urban economic development", in: *Law & Policy Review*, Stanford (CA), 1996
- Woodard M.D., *Black entrepreneurs in America. Stories of struggle and success*, Rudgers University Press, New Jersey, 1997
- Yale-Loher S., Erhardt C., "Immigration and human capital: A theoretical, comparative and practical perspective", Discussion Paper presented at the *International Symposium on Immigration, Labour and the Law*, Sidney, 23-24 november 2000, su: <http://www.law.usyd.edu.au/nationskilling/papers.htm>
- Zanfrini L., *Programmare per competere. I fabbisogni professionali delle imprese italiane e la politica di programmazione dei flussi migratori*, Unioncamere, Fondazione Cariplo-Ismu, Milano, FrancoAngeli, 2001
- Zincone G., *Secondo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Il Mulino, Bologna, 2001, also su: http://www.cestim.org/integra2/integr2_e.htm

Zincone G., *Uno schermo contro il razzismo. Per una politica dei diritti utili*, Donzelli Editore, Roma, 1994

Zoldberg A., "Global Movements, Global Walls: Responses to Migration, 1885 - 1925", in: Gungwu W., *Global History and Migrations*, Westview Press, Boulder Co., 1997

Zoldberg A., "The next waves: migration theory for a changing world", *International Migration Review*, vol. 23, 1989

