

Editing a cura di *Carla Fiorio* e *Roberta Boggio Togna* - C.C.I.A.A. Biella

Copertina: immagine realizzata da *Lumi design di Luca Rimini & C. sas*, editing a cura di *Davide Ferraris* - Ufficio Sviluppo e Assistenza Informatica C.C.I.A.A. Biella

Stampa: LITOCOPY - Vercelli

Biella, settembre 2006

*Alla memoria di
Suede Saadia Benkdhim*

INDICE GENERALE

Presentazione

Capitolo 1 - IL QUADRO QUANTITATIVO a cura di Carla Fiorio

1.1. La percezione del fenomeno nelle interviste ai testimoni privilegiati - Giorgio De Battistini	3
1.2. Dimensione e dinamica del fenomeno - Carla Fiorio	25
1.2.1. L'andamento	27
1.2.2. I settori	33
1.2.3. I Paesi di provenienza	38
1.2.4. Le altre caratteristiche	46
<i>Conclusioni</i>	53

Capitolo 2 - IL QUADRO QUALITATIVO a cura di Enzo Mario Napolitano

2.1. Storie di imprenditori - Giorgio De Battistini	57
2.2. Migranti e imprenditori, indagine esplorativa del caso biellese - Emilio Sulis	71
2.2.1. Quali migranti	74
2.2.2. Quali imprenditori	80
2.2.3. Il progetto migratorio	82
2.2.4. La carriera imprenditoriale	85
2.2.5. L'impresa	90
2.2.6. L'imprenditore	98
<i>Conclusioni</i>	102
<i>Appendice: metodologia della ricerca</i>	105
<i>Appendice: il questionario utilizzato nella rilevazione</i>	107

2.3. Le persone, oltre i numeri - Erika Mosca, Virginia Nuñez, Stella Scialpi e Viorica Stratu	117
2.4. Percorsi di empowerment socio-economico e sub-ottimalità delle scelte - Luca Massimiliano Visconti	121
2.5. Appunti per un'economia interculturale - Enzo Mario Napolitano	129

Presentazione

Questo volume è il secondo prodotto editoriale del progetto WelcomeBank che è stato promosso nel 2003 dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Biella e da Etnica (il network per l'economia interculturale) per sensibilizzare il mondo bancario sull'esigenza e sull'opportunità di servire le comunità migranti in Italia con maggiore attenzione e di favorirne l'integrazione come mediatori e operatori bancari.

Nel 2005 è stata pubblicata la ricerca "il risparmio invisibile" che è stata citata e sviluppata, insieme alle tematiche del welcome banking, negli studi successivamente condotti dal Centro Newfin dell'Università Bocconi, dal Censis, dall'Abi e dal CesPI.

WelcomeBank è diventato l'appuntamento annuale per tutti gli interessati alla relazione tra i migranti e il mondo bancario e, progressivamente, si è evoluto in un progetto più articolato e coordinato dall'Osservatorio WelcomeBank.

In considerazione del fondamentale ruolo svolto dalle banche nel valorizzare e sostenere la propensione imprenditoriale dei migranti, abbiamo ritenuto opportuno dedicare alle imprese avviate dagli immigrati l'attività di ricerca del 2006 e di proseguire in futuro nell'attività di monitoraggio.

A tale progetto di ricerca hanno aderito la CCIAA di Biella e il Collegio dei Ragionieri Commercialisti di Biella, da tempo impegnati nello sviluppo dell'imprenditoria dei migranti.

La presente ricerca segue quelle analoghe, già condotte in altri contesti locali (Firenze, Milano, Trento, Torino, ecc.), per misurare il fenomeno e approfondirne le caratteristiche ed è stata sviluppata utilizzando due approcci differenti:

- *quello quantitativo, attraverso l'analisi della percezione del fenomeno nelle interviste a testimoni privilegiati e tramite la lettura dei dati contenuti nel Registro imprese della CCIAA di Biella;*
- *quello qualitativo, tramite l'ascolto degli imprenditori e delle loro storie.*

La ricerca viene presentata a Biella in occasione della prima giornata di WelcomeBank (il volume è disponibile anche sui siti internet www.etnica.biz e www.bi.camcom.it) ed è dedicata, così come tutta l'edizione 2006 della manifestazione, alla memoria di Suede Saadia Benkdhim, imprenditrice, sociologa e mediatrice culturale, prematuramente e tragicamente scomparsa nel febbraio 2006.

Questo lavoro intende proporsi agli attori sociali e politici, come un valido strumento per conoscere nel dettaglio come questo fenomeno stia crescendo e contribuendo alla ripresa economica del Sistema Biella, ma anche agli attori bancari, imprenditoriali e professionali come stimolo concreto per attivare le occasioni, gli strumenti e i luoghi utili per incrementare le relazioni già in atto con questa nuova generazione di imprenditori.

Imprenditori portatori di nuove idee e desiderosi di mettersi in gioco.

Imprenditori, senza aggettivi o colori.

Luigi Squillario, Presidente della Fondazione Cassa di Risparmio di Biella

Giovanni Pozzi, Presidente della CCIAA di Biella

Mario Rovetti, Presidente del Collegio Ragionieri Commercialisti di Biella

Enzo Mario Napolitano, Presidente di Etnica

CAPITOLO 1
IL QUADRO QUANTITATIVO

a cura di Carla Fiorio

1.1. LA PERCEZIONE DEL FENOMENO NELLE INTERVISTE AI TESTIMONI PRIVILEGIATI

di Giorgio De Battistini

“Siamo un po’ come gli uccelli: dove c’è acqua e cibo facciamo il nido”.

Queste le parole con cui Naim, uno degli imprenditori migranti intervistati in occasione della presente ricerca, sintetizza i tratti essenziali del suo progetto migratorio, così come quello di tanti altri: la versatilità, la capacità di adattamento, la determinazione nel ricercare una strada che conduca al miglioramento della propria condizione sociale ed economica.

La via della costituzione di un’impresa autonoma rappresenta per molti migranti approdati nel nostro Paese una scelta – ma talora anche una necessità – per potersi riscattare e rendere definitivamente stabile la propria presenza sul nostro territorio.

I dati parlano chiaro: anche a Biella il numero degli imprenditori extracomunitari cresce in maniera vitale e cospicua, a dimostrazione del fatto che anche, e soprattutto da noi, l’immigrazione è un fenomeno rilevante e ormai strutturale del nostro sistema economico.

In aggiunta ai dati, che verranno analizzati successivamente ed in modo dettagliato all’interno della presente ricerca, ciò che si è qui voluto indagare è quello che sta dietro ad essi, ovvero quella trama fatta di aspirazioni e difficoltà, scelte libere o condizionate, interazioni agevolate o respinte che rendono possibile la realizzazione dei differenti progetti imprenditoriali.

Abbiamo quindi esaminato, attraverso una serie di interviste approfondite, come viene percepito questo fenomeno dalle associazioni di categoria, dalle banche, dalle istituzioni, da tutti quei soggetti che sul nostro territorio interagiscono in qualche modo con loro; quale tipo di attenzione viene loro rivolta, e quali le risposte attuate; e ancora, in quale modo gli stessi imprenditori migranti percepiscono se stessi e l’ambiente esterno con cui devono relazionarsi per realizzare la propria idea imprenditoriale.

Le pagine che seguono sono il frutto di una serie di interviste raccolte nei mesi di febbraio-giugno 2006:

- da un lato sono stati individuati diversi "testimoni privilegiati" biellesi, con funzioni dirigenziali o comunque di alta responsabilità, a capo di istituzioni radicate sul nostro territorio e accomunate dal fatto di essere costantemente in relazione, anche se a diverso titolo, con i migranti che tentano la via dell'imprenditorialità (si va dalle associazioni di categoria alle banche, dalla Provincia alla Caritas, senza tralasciare i due principali sindacati che, anche se in misura marginale, risultano ugualmente chiamati in causa dagli stessi imprenditori immigrati);
- dall'altro lato abbiamo voluto dar voce ad alcune storie di successo - ma anche di insuccesso - di migranti che hanno realizzato la propria idea di impresa, cercando di percorrerla a ritroso sino alle sue radici che spesso, ma non sempre, riconducono al loro Paese d'origine. Inoltre, abbiamo tentato di individuare le motivazioni sottostanti alla loro idea d'impresa, le principali difficoltà incontrate e le risposte fornite alle loro richieste da parte dei diversi soggetti preposti (di nuovo, associazioni di categoria, banche, enti pubblici, etc...).

Innanzitutto colpisce un dato: nella maggior parte dei casi quella di diventare imprenditore non è una scelta volontaria, ma una necessità dettata in primo luogo dalla normativa vigente attualmente in Italia.

Da un lato vi è la "legge Biagi", che crea una lunga serie di precariati particolari, e che si pone in contrasto con quanto si esige dalla "legge Bossi-Fini". La creazione di un'impresa, quindi, non è spesso fine a se stessa, ma diventa un modo per ottenere il rinnovo del permesso di soggiorno.

Dall'altro vi è tutta una serie di mestieri regolati da leggi di categoria (legge 46/90) che richiedono il riconoscimento professionale, attraverso la conversione del titolo di studio: materia nella quale l'Italia non spicca per tempestività e lungimiranza. Da cui consegue che, sebbene la metà degli occupati stranieri presenti nel nostro Paese sia in possesso di una laurea o di un diploma, la maggior parte di essi svolge un lavoro non adeguato alle proprie potenzialità, ripiegando perlopiù su quelle attività (edilizia, ristorazione, commercio) che non sono tutelate da leggi di categoria.

Come conseguenza della ristrutturazione del mercato del lavoro italiano, e più nello specifico della crisi del settore tessile, anche il lavoro dipendente è

a rischio, per cui chi vuole sopravvivere deve prendere in considerazione altre forme di attività.

A ciò si aggiunge il forte desiderio, da parte degli immigrati, di migliorare le condizioni economiche e sociali della loro famiglia. E questo li spinge ad osare e rischiare più di quanto non facciano in media gli italiani, mostrando spesso una mentalità più vivace. In alcuni casi è invece l'impresa che li invita a riprendere l'attività che svolgevano prima di essere assunti come operai nelle fabbriche biellesi, poi fallite.

Per quanto riguarda la forma delle imprese immigrate, si tratta perlopiù di imprese individuali.

Se tra le imprese biellesi le società sono un fenomeno abbastanza raro (circa il 20%), ciò è ancor più vero per le imprese di migranti.

In una certa misura gli immigrati seguono un percorso molto simile a quello che abbiamo fatto noi italiani. Il 75% degli imprenditori italiani proviene da un lavoro subordinato, e utilizza la liquidazione per mettersi in proprio. A causa della crescente precarietà della situazione lavorativa, sono in molti a provarci, anche se poi non tutti riescono a farcela.

Si può dire dunque, con un certo margine di approssimazione, che chi apre un'impresa risiede in Italia già da qualche anno e dunque le difficoltà maggiori non sono rappresentate dalla lingua quanto piuttosto dalla normativa in materia, che varia di Paese in Paese, ma che nel nostro risulta essere più contorta che negli altri Stati europei. In particolare, un problema molto frequente è far capire che dall'apertura della partita I.V.A deriva una serie di nodi economici e giuridici che necessariamente devono essere soddisfatti.

C'è poi la questione dei prestiti, molto spesso necessari per poter avviare la propria attività. Rispetto a questo, e più in generale rispetto alla totalità della clientela immigrata, le due banche nostrane mostrano un atteggiamento differente seppure rivolto a dare una risposta adeguata alle loro esigenze. Banca Sella ha deciso dal 2004 di considerare gli immigrati come uno specifico target di clientela creando, quindi, una serie di pacchetti di prodotti ad hoc.

Anche Biverbanca uscirà a breve con un nuovo prodotto *welcome* dedicato agli immigrati anche se, secondo le parole del suo Direttore, non è questa la strada definitiva da percorrere.

Egli, infatti, preferisce vedere un imprenditore immigrato come un imprenditore *tout court*, ritenendo che non sia la nazionalità a rendere problematico l'accesso al credito ma piuttosto il momento di avvio dell'attività imprenditoriale - la cosiddetta fase di *start up* - nella quale sussistono elevati elementi di rischio per tutti gli imprenditori, ma certamente in misura maggiore per gli immigrati.

Riportiamo, infine, una riflessione fatta da un operatore della Cgil, alla quale si rivolgono spesso gli imprenditori migranti, forse in virtù della presenza di un mediatore culturale egli stesso extracomunitario, secondo il quale il Biellese non ha investito sui lavoratori migranti. Ad essi, si lamenta, sono state sinora offerte ben poche opportunità per accrescere la loro professionalità e poter svolgere così lavori che richiedono una qualifica altamente specializzata.

Gli imprenditori migranti hanno dimostrato di possedere alcune delle qualità fondamentali per fare di un'idea una buona impresa: la creatività, la determinazione, la capacità di fare sacrifici per realizzarla. Ma tutto questo non basta se non è sorretto da "gambe" molto solide, quali l'accesso al credito e, prima ancora, da una formazione adeguata e riconosciuta.

Non è forse questo uno dei possibili campi su cui giocare, in maniera vincente per entrambe le parti, la sfida dell'integrazione?

Intervista a Mario Novaretti - ASCOM Biella

La mia esperienza legata al mondo dell'immigrazione risale ad almeno sedici anni fa (1989), quando un ragazzo di Casablanca entrò in negozio da me e disse: "ho fame". Risposi che, invece di dargli da mangiare, potevo dargli un lavoro. Scoprii così che quel ragazzo aveva studiato ed aveva una specializzazione in zootecnica. Iniziò a lavorare per me, mostrando una sorprendente determinazione: lavorava giorno e notte, e spesso anche la domenica. Col tempo sono riuscito a farlo regolarizzare. Dopo tre anni che lavorava aveva già fatto il mutuo per la casa ed aperto un bar. Ora purtroppo è sul lastrico. Cosa è successo? Una volta giunto in Italia aveva sempre trovato persone oneste, così ha cominciato a perdere la naturale diffidenza con cui ci si rapporta con le persone di un Paese che non si conosce, fino a quando non ha trovato una persona disonesta che l'ha rovinato. Si potrebbe dire che è stato danneggiato dal fatto di aver acquisito la cultura locale senza mantenere alte le proprie barriere protettive.

Quanti imprenditori migranti sono associati, clienti o utenti della sua organizzazione ?

Gli associati extracomunitari di ASCOM sono in tutto una ventina. La percentuale di immigrati che frequenta i nostri corsi è, rispetto agli italiani, del 5% in più. In molti casi provano diverse volte l'esame prima di superarlo, soprattutto per problemi legati alla lingua. I principali Paesi di provenienza sono: Marocco, Algeria, Tunisia, Brasile, Sri Lanka, Pakistan, Ucraina, Romania, Cina.

In quali settori operano gli imprenditori migranti associati, clienti o utenti della sua organizzazione?

Soprattutto nei settori della ristorazione (ristoranti, macellerie, panetterie, orto-frutta), ma anche nel campo dell'abbigliamento. I corsi più frequentati sono quelli legati al settore alimentare. Questo in particolare perché si tratta di lavori che non richiedono il riconoscimento degli studi portati a termine nel Paese d'origine.

Qual è stata, a suo avviso, l'evoluzione del fenomeno delle imprese migranti negli ultimi anni nel Biellese?

La "legge Biagi" crea una serie di precariati particolari, ponendosi a mio avviso in contrasto con la "legge Bossi-Fini". L'immigrato che vuole restare e stabilirsi è quasi costretto oggi ad aprire la partita I.V.A. Nella maggior parte dei casi quella di diventare imprenditore non è una scelta volontaria, ma una necessità. Ma se fai l'imprenditore non per vocazione, non vai lontano. La mentalità con cui lavori resta in ogni caso quella di un dipendente, e continuerà a mancare la cosa più importante: lo spirito imprenditoriale. Negli ultimi anni ho l'impressione che i migranti stiano andando via da Biella. Non ne arrivano più molti (esclusione fatta per i cinesi, che si muovono con dinamiche tutte loro), e questo dato va preso molto sul serio, visto che spesso sono proprio i migranti ad avere il polso della situazione del territorio in cui vivono.

Ritiene che gli imprenditori migranti siano portatori di nuove conoscenze e creatività? Se sì, perché e in quale modo?

Visto l'attuale tasso di imprenditorialità dei Biellesi, direi che ci va ben poco. Personalmente ho imparato molto da loro. Ho avuto dipendenti rumeni, albanesi, marocchini, ciascuno con caratteristiche culturali e sensibilità proprie, che si traducono in modi diversi di lavorare e impongono attenzione nella gestione del personale in vivaio.

Ritiene che lo sviluppo dell'imprenditoria migrante possa rivelarsi un fattore di ripresa del Sistema Biella? Se sì, in quale senso e in che modo siete disposti a promuoverlo?

Come ho già detto, gli immigrati sembrano essere, per predisposizione ma anche per necessità, maggiormente propensi a mettersi in gioco ed avviare una nuova attività imprenditoriale. I Biellesi sono molto più prudenti. Biverbanca, per la nuova imprenditoria, ha lanciato prestiti rivolti ai giovani fino ad un massimo di 100.000 euro (il 50% garantito da Ascomfidi). Ebbene, a tutt'oggi, soltanto due giovani hanno fatto richiesta!

Ho incontrato in questi ultimi mesi alcune mie ex alunne. Mi hanno detto che pensavano di ritornare a studiare passando dal diploma di qualifica alla maturità unicamente per poi partecipare ai concorsi pubblici; nessuna però mostra interesse rivolto all'avvio di un'iniziativa imprenditoriale.

Intervista a Giovanni Pozzi - Camera di Commercio di Biella

Quanti imprenditori migranti sono registrati alla Camera di Commercio?

I dati (31-12-2005) parlano di 1.085 imprenditori extra-comunitari. Per quanto riguarda il Paese d'origine, in testa troviamo il Marocco (259 imprenditori), la Svizzera (131), l'Argentina (61), e a seguire, Nigeria, Romania, Egitto e Cina.

In quali settori operano gli imprenditori migranti iscritti al suo Ente?

Al primo posto troviamo l'edilizia, che occupa una buona percentuale delle imprese immigrate. Interessante lo stretto rapporto che sembra esistere tra il Paese di provenienza ed il settore di lavoro: gli asiatici e gli africani si dedicano maggiormente al commercio ed alla ristorazione mentre albanesi e rumeni tendono a lavorare nel settore edile, perché molti di loro facevano quel lavoro già nel Paese natio.

Qual è stata, a suo avviso, l'evoluzione del fenomeno delle imprese migranti negli ultimi anni nel Biellese?

Il fenomeno si è affermato da una decina di anni, con una tendenza più accelerata nell'ultimo quinquennio. Le imprese migranti registrano, inoltre, una crescita maggiore rispetto alla tendenza totale delle imprese autoctone che si iscrivono. In particolare, c'è un numero minore di aziende che aprono e chiudono in un breve lasso di tempo. Due anni fa sono state proprio le imprese immigrate ad aver dato il maggior contributo in termini di imprese individuali.

Per quanto riguarda l'ultimo anno, laddove c'è stato un leggero *turn over* nel numero di imprese, quelle immigrate continuano a crescere.

Quali caratteristiche peculiari presentano tali imprenditori?

C'è un aspetto su cui vale la pena soffermarsi: quanti degli imprenditori lo sono per scelta, e non piuttosto per necessità? Forse soprattutto nel settore dell'edilizia questa è la realtà: si diventa imprenditori per non perdere il lavoro e per poter continuare a lavorare.

Ritiene che gli imprenditori migranti siano portatori di nuove conoscenze e creatività? Se sì, perché e in quale modo?

Non solo a Biella ma in tutto il Piemonte c'è, a mio parere, un livello di imprenditoria molto maturo. Mentre la tendenza generale oggi è quella di valutare molto (talora anche troppo) attentamente i rischi insiti nell'avvio di un'impresa, gli imprenditori immigrati osano rischiare di più, mostrando una mentalità più vivace. Molto spesso il salto che li porta a farsi imprenditori è il desiderio di migliorare le condizioni economiche e sociali della loro famiglia.

Ritiene che la sua istituzione possa contribuire allo sviluppo dell'imprenditoria migrante? Come? Esiste una particolare attenzione verso questa specifica categoria?

Certamente. In passato abbiamo organizzato un convegno in collaborazione con l'Associazione culturale Etnica proprio su questo tema. Stiamo inoltre dando il nostro contributo a questa ricerca *"Imprese Migranti: evoluzione, caratteristiche, esigenze e prospettive dell'imprenditoria migrante del biellese"*, promossa da noi insieme a Fondazione Cassa di Risparmio di Biella, Collegio Ragionieri Commercialisti di Biella ed Etnica.

Abbiamo poi messo nuovamente a disposizione diverse borse di studio per il Master in Management Interculturale che si è tenuto a Città Studi, e siamo sempre a disposizione per la comprensione degli utenti, talora difficile per chi non è ancora padrone della lingua.

Ritiene che lo sviluppo dell'imprenditoria migrante possa rivelarsi un fattore di ripresa del Sistema Biella? Se sì, in quale senso e in che modo siete disposti a promuoverlo?

A mio parere è un fenomeno destinato a crescere, soprattutto per quanto riguarda alcuni settori. Tra questi quello dei servizi sociali e dei servizi alle imprese. Nuovi spiriti imprenditoriali che si integrano e collaborano con una classe imprenditoriale storica, mi sembra un buon connubio.

Intervista a Mario Rovetti - Associazione Ragionieri Commercialisti

Il mio ordine professionale ha avviato da quattro anni uno sportello di prima assistenza in favore degli aspiranti imprenditori immigrati. Abbiamo dato centralità al fatto che bisogna essere coscientemente preparati per diventare imprenditori. Con l'ausilio di alcuni colleghi iscritti e sulla base di un totale volontariato, abbiamo prestato la nostra assistenza a qualche decina di aspiranti imprenditori non italiani, fornendo un primissimo apporto di conoscenze sia tecnico-giuridiche e amministrative, sia di carattere ambientale (di che cosa ha bisogno il Biellese e di cosa non ha bisogno).

Tale attività non era stata preordinata ad avere come cliente l'utente dello sportello anzi, non mi risulta ci siano dei casi di utenti diventati nostri clienti.

Nel corso del tempo sono arrivate istanze di chiarimenti sul modo di fare impresa in tutti i settori (pulizie, alimentazione). Lo sportello è tuttora operativo poiché basta fare una telefonata alla sede del collegio ragionieri. Per ricordare che c'è, utilizziamo i canali di altre iniziative, ad esempio attraverso il master o i comunicati stampa. Le esigenze sono più o meno sempre le stesse, così come il genere di attività che desiderano aprire. Rispetto ai Paesi di provenienza, si parla soprattutto di Maghreb, poi Filippine e Sud America.

Proprio per il fatto che gli utenti sono stati seguiti a titolo volontario, non sappiamo quanti di loro siano riusciti ad aprire un'impresa. Ciò sarebbe possibile se si potesse lavorare in modo più organico, magari in collaborazione con gli enti locali.

Si tratta di appuntamenti individuali, ad ognuno viene assegnato un tutor che lo segue in una sede privata e per tutto il tempo necessario.

Le difficoltà maggiori sono, in primis, la lingua, poi la totale ignoranza delle questioni giuridiche. E questo è un guaio. Per noi è meglio dissuadere un aspirante imprenditore che non ha ben presente le regole del gioco, piuttosto che favorire la nascita di quell'imprenditore che dopo qualche mese fallisce procurando danno a se stesso e alla società.

Dal punto di vista dell'originalità e della creatività che ripongono, sono davvero migliori di noi, senza dimenticare che si affaccendano in lavori che noi non faremmo mai; sono, diciamo, meno "schifiltosi" di noi.

Quello che cerchiamo di far capire è che, ad esempio, dall'apertura della partita I.V.A deriva una serie di nodi economici e giuridici, che devono essere soddisfatti. E questo non sempre è facile perché dall'altra parte, magari, il loro datore di lavoro (soprattutto nel settore edile) dice loro: "ma sì, apri la partita I.V.A, che poi mi fai le fatture, e finisce tutto lì". È di fondamentale importanza riuscire a fornire della basi di carattere giuridico agli aspiranti imprenditori.

Nel settore edile non vale l'equivalenza: imprenditore immigrati uguale evasore fiscale. Chi evade il fisco, prescinde dall'etnia, l'evasore del fisco è multietnico. Quante volte la Guardia di Finanza scopre le cartiere di chi fa fatture false. L'imprenditore immigrato ha lo stesso interesse di un italiano a rispettare il fisco.

Intervista a Don Giovanni Perini - Caritas Biella

Per quanto riguarda la Caritas devo fare una premessa. Normalmente da noi vengono persone in stato di grave necessità e bisogno, spesso appena arrivate e non in regola. Dobbiamo quindi attuare prioritariamente una strategia di fuoriuscita dall'illegalità, cosa che richiede molto tempo, e che non sempre è possibile stante l'attuale legislazione. Le difficoltà che queste persone incontrano essendo obbligate a vivere nella clandestinità per lunghi periodi, sono molte, perché per loro trovare un lavoro e una casa è impossibile. Abitano in situazioni di disagio altissime, occupando talora abusivamente degli edifici, la maggior parte vengono immessi nelle spire del lavoro nero, dando adito a tutte le forme di sfruttamento possibili e senza poter loro far valere i propri diritti. Si tratta quindi di lavori mal retribuiti e schiavizzanti.

Ci sono poi persone che arrivano con il permesso di soggiorno, ma che non hanno niente. Anche loro devono trovare casa e lavoro. Quando si tratta di uomini (fino a qualche anno fa dall'Africa giungevano quasi unicamente uomini, ma ora la tendenza si sta modificando) il percorso era il dormitorio per la notte e intanto la ricerca di soluzioni abitative. Più complessa la situazione delle donne, soprattutto dei Paesi dell'est.

Nasce quindi l'esigenza di individuare una sorta di catalogo, uno sportello per alloggi e per lavoro. Per il lavoro c'è già, ma quello degli alloggi è altrettanto difficile, per due motivi. Il primo è il costo: chi arriva, anche se ha un lavoro, non è in grado di pagare affitti alti; si tenga conto che nel caso degli immigrati la maggior parte dello stipendio torna nel Paese d'origine. In secondo luogo c'è poi la diffidenza, soprattutto nei confronti delle persone di colore, che difficilmente riescono ad ottenere l'affitto di una casa, che "magicamente" diventa occupata appena il proprietario sa che sarebbe per loro.

Tuttavia ci sono nel Biellese (note soprattutto per conoscenze personali) persone che decidono di intraprendere una loro attività. Credo che questa scelta sia legata a due fattori. Il primo è oggettivo ed esterno: oggi anche il lavoro dipendente è diventato un problema ed è a rischio, per cui chi vuole sopravvivere deve prendere in considerazione anche altre forme di lavoro. Il secondo fattore ha a che fare con le capacità personali di chi è disposto a mettersi in gioco e rischiare mettendosi in proprio. A mio parere, ci sono grandi potenzialità ancora inesprese, ma sarebbe necessario un

coordinamento. Spesso il singolo non sa come muoversi per quanto riguarda la normativa e i permessi.

Quella che segue è una storia che può essere considerata esemplare. Un marocchino, arrivato una decina di anni fa, mi incontra per caso per strada e mi chiede un posto per dormire. Abbiamo trovato una soluzione, inizialmente addirittura in una pensione e poi in una nostra abitazione. Siccome era in regola (aveva permesso di soggiorno ed era sposato con un'italiana e padre di tre figli, di cui solo il terzo nato qui), ha cominciato a lavorare in fabbrica. Così è passato di fabbrica in fabbrica, lasciando sempre un buon ricordo di sé, grazie alla laboriosità che dimostrava. Poi, visto che il lavoro subordinato dimostrava sempre più carattere di incertezza, ha messo su una piccola azienda di pulizie e di imbianchino, attività che svolge tuttora e che gli ha permesso nel tempo di diventare proprietario dell'alloggio in cui abitava. Questo è un esempio di come alcuni percorsi possano portare ad un miglioramento della propria situazione, ma anche fonte di beneficio per la comunità intera, in quanto ora dà da lavorare anche ad altri, senza tener conto poi del fatto che paga regolarmente le tasse.

È stato, inoltre, stipulato un contratto tra Caritas e Banca Etica proprio per offrire aiuto a persone che si trovano in difficoltà, o a persone che vogliono uscire da situazioni precarie, comprese quelle legate al lavoro. Attualmente stiamo studiando un intervento per una donna africana che vorrebbe fare l'ambulante al mercato. Ha già fatto i passi necessari per le licenze, ma ha bisogno di una piccola somma per comprare il minimo necessario per svolgere la sua attività. In questo caso il valore è anche superiore, poiché è una donna che decide di guadagnarsi da vivere. È un altro caso che indica come siano disponibili degli spazi di crescita per chi viene da fuori, soprattutto a livello di piccolo artigianato e di recupero di mestieri che si stanno diradando ma che continuano ad essere richiesti dal territorio. Noi abbiamo realizzato una convenzione in base alla quale sarà Caritas ad occuparsi della fase di istruttoria, grazie ad una persona che si è resa disponibile a livello volontario. Caritas ha versato a Banca Etica un fondo di garanzia, con il quale potrà garantirsi da eventuali problemi. In ogni caso le statistiche dimostrano che il tasso di restituzione, in questi casi, è anche superiore alla percentuale di restituzione delle tradizionali forme di prestito.

Il numero di casi che possiamo seguire è legato alle quote partecipative che versiamo a Banca Etica; nel momento in cui aumenteranno le quote, aumenteranno anche le possibilità di fare prestiti.

Le attività artigianali (ad esempio imbianchino o idraulico), al di là di competenze che sono necessarie e che non sono troppo difficili da acquisire, trovano uno spazio anche per l'abbattimento dei costi. Un imbianchino immigrato chiede molto meno di un italiano a parità di qualità di lavoro. Questo non è riducibile solo a fattori di carattere economico, ma si spiega anche in base al fatto che le esigenze per vivere sono inferiori. Un immigrato "si accontenta" di un minore guadagno in cambio della garanzia di un lavoro continuativo. Quando gli Italiani vengono a conoscenza di questo, è normale che si rivolgano a loro. Questo dato non va preso in tono polemico; non si tratta di valutare, ma semplicemente di prendere atto che il fenomeno è tendenzialmente in crescita.

Intervista ad Attilio Viola - Banca Sella

Quanti imprenditori migranti sono clienti o utenti di Banca Sella?

I clienti immigrati per il nostro Gruppo rappresentano attualmente circa il 4% del totale della nostra clientela. In particolare i clienti che possiedono un'azienda sono il 16% del totale della clientela immigrata e costituiscono l'1% di tutta la nostra clientela.

La percentuale di clientela immigrata è in continua crescita come dimostrano le percentuali di incremento del numero di clienti migranti rilevate anno su anno. Ad esempio il 2005 ha fatto registrare un tasso di crescita di oltre il 90%.

In quali settori operano gli imprenditori migranti clienti o utenti di Banca Sella?

Principalmente operano nel settore servizi con attività di call center, traduzioni, società di consulenza alle famiglie e mediatori culturali, lavori domestici, ditte di pulizie. Una buona percentuale opera nel settore della ristorazione, (pizzerie, locali con cucina tipica del loro Paese), della piccola distribuzione (piccoli supermercati, negozi di alimentari, complementi d'arredo etnici) e nel settore dell'edilizia.

Quali sono i servizi che vengono maggiormente richiesti presso la vostra banca da parte degli imprenditori immigrati?

Oltre al conto corrente i prodotti maggiormente richiesti sono la polizza assicurativa per assistenza sanitaria e rimpatrio della salma nel Paese di origine, le carte prepagate e i piccoli finanziamenti finalizzati ad acquisto di auto, arredamento e di beni di consumo in genere. L'80% della nostra clientela immigrata detiene comunque un conto corrente: tre le tipologie di conto studiate da SWS, la linea di prodotti per la clientela straniera residente in Italia ideata dal Gruppo Banca Sella, Sws Basic-Servizio Bancario di Base (per i privati, canone trimestrale di soli 2 €), Sws Advanced (per i privati, carte gratuite e 18 € di canone a trimestre) e Sws Professional (per le piccole attività, 0,25% di tasso, 12 € di canone trimestrale).

Qual è stata, a suo avviso, l'evoluzione (se c'è stata) del fenomeno dell'imprenditoria immigrata negli ultimi anni nel Biellese?

Nel Biellese abbiamo assistito a un vero boom di immigrazione passando dalle poche centinaia di presenze del 1995 alle quasi 9.000 stimate al termine del 2005. Se si raffrontano le curve di crescita di Italia e provincia di Biella si nota che quest'ultima, nell'ultimo decennio, è stata ancor più interessata dal fenomeno di quanto non sia accaduto a livello nazionale.

È difficile individuare le motivazioni alla base di un aumento così marcato. Sicuramente la presenza di una radicata e diffusa realtà di imprese del settore tessile, bisognose di manodopera, seppur colpita negli ultimi anni da una forte crisi.

Inoltre non dimenticherei l'aumento di ingressi di lavoratrici subordinate come colf o badanti. Il numero crescente di anziani combinati con le necessità lavorative dei familiari ed i costi non sempre accessibili delle case di riposo, fa sì che vi sia una maggiore domanda di lavoratori e lavoratrici in grado di svolgere queste mansioni, anche perché si tratta di un'occupazione per cui il personale italiano è poco propenso.

Quali caratteristiche positive presentano tali imprenditori?

Sicuramente è da apprezzare il loro coraggio imprenditoriale nell'avviare attività produttive nel nostro Paese dove gli iter burocratici da seguire e la difficoltà con la lingua possono generare complicanze e rallentamenti.

Come sempre è difficile generalizzare, in quanto ogni caso fa storia a sé, ma quello che possiamo rilevare è che la metà degli occupati stranieri presenti nel nostro Paese è in possesso di una laurea o di un diploma e che attualmente svolge un lavoro non adeguato alle loro potenzialità. Quindi non possiamo altro che prevedere prospettive di sviluppo considerevoli e sempre di maggior rilievo per questa tipologia di clientela.

Quali caratteristiche negative?

Nessuna in particolare, come sempre dipende dalla persona. Forse esiste ancora in questo target una forte percentuale di precari e contratti atipici.

Ritiene che gli imprenditori migranti siano portatori di nuove conoscenze e creatività? Se sì, perché e in quale modo?

In un recente convegno sul migrant banking organizzato dall'università Bocconi di Milano e dalla Sint, è emerso che le persone immigrate hanno spesso una cultura legata alla tecnologia e ad internet, fornendo loro un approccio innovativo al lavoro, all'impresa, alla gestione della finanza.

E poi sicuramente lo scambio interculturale ed imprenditoriale con persone di altri Paesi e Nazioni non può che favorire e generare nuove conoscenze ed innovazioni

Ritiene che gli imprenditori migranti rispettino gli impegni ed i contratti formalizzati con la vostra banca al pari degli imprenditori italiani?

Assolutamente in linea con il resto della nostra clientela.

Ritiene che la sua organizzazione possa contribuire allo sviluppo dell'imprenditoria migrante? Come?

Riteniamo di sì e per questo abbiamo avviato delle strategie di sviluppo verso questo target di clientela indirizzate ad eliminare le barriere di accesso ai servizi bancari attraverso la creazione/adattamento dei prodotti e servizi rispetto alle esigenze specifiche degli immigrati, a stringere accordi con Enti, Istituzioni, Consolati, Associazioni al fine di favorire l'integrazione e la comunicazione, ad essere più vicini a questi clienti con creazione di sportelli a loro dedicati, assumendo personale multilingue in grado di facilitare la comunicazione e l'identificazione, organizzandoci con figure specialistiche quali responsabili dello sviluppo e crescita di questo target. E non in ultimo, arricchendo la nostra gamma SWS con prodotti e servizi specifici per facilitare lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata.

Esiste una particolare attenzione verso questa specifica categoria da parte della vostra banca? Se sì, quali forme prende tale attenzione?

Il Gruppo Banca Sella ha deciso sin dal 2004 di considerare gli immigrati come uno specifico target di clientela e per questo ha creato pacchetti di prodotti ad hoc, in quanto si tratta di clienti che molto spesso presentano esigenze diverse e peculiari derivanti dalla loro cultura e dall'approccio e inserimento nel nostro Paese.

Sws è quindi nato nel 2004 come evoluzione di rapporti già esistenti con la clientela migrante. A una prima offerta di prodotti che comprendeva money transfer e conti correnti, ora il pacchetto di SWS si è esteso a finanziamenti per le imprese, fidejussioni, carte, proposte di investimento, polizze...

Di tutti i prodotti di Sws è disponibile materiale informativo in otto lingue: italiano, inglese, francese, spagnolo, portoghese, russo, cinese e arabo.

Inoltre, recentemente (fine marzo/inizio aprile 2006) abbiamo aperto a Roma e a Torino i primi due sportelli multietnici, mentre sono state avviate

da tempo collaborazioni locali con gli sportelli immigrazione delle amministrazioni pubbliche, come nel caso di Ivrea.

Ritiene che lo sviluppo dell'imprenditoria migrante possa rivelarsi un fattore di ripresa del Sistema Biella? Se sì, in quale senso e in che modo siete disposti a promuoverlo?

Lo sviluppo di una nuova imprenditoria migrante può essere considerato se non un fattore di ripresa dell'economia locale, almeno come un fattore di sviluppo e di integrazione.

Intervista a Virgilio Fenaroli - Biverbanca

In relazione ai temi toccati dalla vostra ricerca, di grande interesse ed attualità per le banche, inizierei il gradito confronto che mi viene proposto richiamando due fondamentali aspetti. Per tutte le banche è quasi ovvio affermare che sussiste grande interesse a corrispondere alle necessità di credito delle imprese e tutto ciò che permette di ampliare il mercato è pertanto ben visto. Ma nel caso di Biverbanca l'orientamento al credito risulta ulteriormente rafforzato, considerato che siamo una banca locale, fortemente radicata sul territorio economico e produttivo di riferimento. A questo primo aspetto si lega il successivo: quali risultano essere le migliori condizioni affinché tutte le imprese possano agevolmente accedere al nostro credito. Come vede non faccio, perché ritengo non debba sussistere, alcuna distinzione (o più correttamente si potrebbe dire discriminazione) nel garantire l'accesso al credito, in base alla nazionalità degli imprenditori.

Non penso, infatti, che sia la nazionalità a rendere difficile o problematico l'accesso al credito ma piuttosto il momento di avvio dell'attività imprenditoriale – la cosiddetta fase di *start up* – in cui sussistono, per tutti gli imprenditori, ma certamente per gli immigrati in misura maggiore, elevati elementi di rischiosità. È evidente che in questa fase, già di per sé delicata, i problemi a cui deve far fronte un immigrato non sono sostanzialmente diversi da quelli di un cittadino italiano ma, quasi certamente, risulteranno ancora più complessi (mancanza di una buona padronanza della lingua, limitate credenziali circa le proprie capacità imprenditoriali, ecc.).

Su questo tema - fase di *start up* - abbiamo già da tempo avviato una serie di proficue collaborazioni con le associazioni di categoria (Ascom, Confartigianato, ecc.) ed i confidi, volti ad agevolare l'accesso al credito da parte di tutte le imprese (soprattutto individuali), distribuendo il rischio tra banca ed organismi associativi. Ma tali iniziative per ora ignorano le maggiori incertezze e complessità che il richiedente, qualora sia immigrato, si trova obiettivamente ad affrontare.

Proprio in quest'ambito ritengo si possano trovare interessanti soluzioni da offrire agli imprenditori immigrati per facilitare l'accesso al credito. In mancanza di adeguate evidenze storiche, a carattere statistico, circa il grado di solvibilità delle imprese gestite da immigrati a livello locale, la banca è ovvio che debba porsi in una situazione di maggior cautela. È

necessario che associazioni di categoria e confidi, nel caso di immigrati, si facciano carico di una sorta di "extra rischio" legato alla fase di avvio dell'attività che risulta potenzialmente più incerta e delicata.

Occorre, in altri termini, riuscire a calmierare il potenziale "extra rischio" destinandogli uno specifico *plafond*, sia da parte della banca che dei confidi, ossia un importo massimo destinato a finanziare nuove imprese gestite da immigrati ed individuando una maggior quota di copertura. Se, ad esempio, nella fase di *start up* di un'impresa associata, il confidi Ascom in genere garantisce a Biverbanca il 50% del credito concesso, qualora si tratti dell'avvio di attività da parte di un immigrato tale garanzia potrebbe essere elevata al 70-80%, sempre entro limiti predefiniti.

Il nostro interesse va quindi nell'individuare modalità e strumenti affinché questo segmento imprenditoriale (immigrati) possa aprirsi e diventare, con sempre maggior facilità, mercato senza patire alcun tipo di discriminazione. E credo che soluzioni, in tal senso, vadano trovate molto rapidamente. Il mercato evidenzia, infatti, che le imprese migranti che nascono sono numerose e in costante aumento. A fronte di tipologie di lavori ed attività, non più ritenute interessanti dai nostri connazionali, si stanno irrobustendo nicchie di mercato occupate dagli immigrati, che giustamente trovano nuovi spazi per consolidare la loro presenza economica e occupazionale.

Nel momento in cui sarà accertato che la percentuale di successo nel *business* degli immigrati è uguale a quella degli italiani, questa sorta di "extra rischio" scomparirà. Ma attenzione: non si faccia il grossolano errore di porre la questione del "extra-rischio" in relazione alla condizione di "immigrato" del richiedente, perché in realtà riguarda unicamente, da un lato, la fase di "start up" dell'attività e, dall'altro, l'efficace rapporto tra la banca e le associazioni che danno origine ai confidi.

A breve Biverbanca uscirà con un nuovo prodotto *welcome* dedicato agli immigrati, anche se ritengo che non sia questa la strada definitiva da percorrere. Personalmente, se fossi un immigrato che vive in Italia da venti anni, non vorrei poter disporre soltanto di un unico prodotto ad hoc creato per la mia "tipologia" di cliente: vorrei poter utilizzare tutta la gamma dei prodotti/servizi offerti in modo indifferenziato alla clientela italiana. Se fossi invece un'immigrata Filippina arrivata da poco in Italia, allora certamente preferirei poter disporre inizialmente di un prodotto/servizio semplice, che risponda alle mie prime esigenze finanziarie e mi aiuti ad instaurare un rapporto positivo con la banca.

Probabilmente gli immigrati che aprono un'impresa non desiderano un canale diverso da quello rivolto a tutta la clientela italiana. Io sono convinto che creare dei prodotti ad hoc finisca per costituire una barriera: una forma di ghettizzazione. In quest'ottica un imprenditore immigrato deve essere visto come un imprenditore *tout court*. Non ci sono motivi per cui sia giustificabile un diverso trattamento di prodotto/servizio da parte della banca in base alla provenienza geografica della propria clientela, sia con riferimento al territorio nazionale che estero. Questa mia convinzione appare rafforzata se si considera che la banca italiana con il maggior numero di clienti immigrati non ha lanciato alcun prodotto ad hoc.

Intervista a Liliana Rosazza e Piero Gibello - ANOLF CISL

Occorre innanzitutto premettere che è assai improbabile che un imprenditore, sia esso italiano od immigrato, si rivolga alla CISL, sindacato di lavoratori subordinati, per richiedere consulenze od affiancamenti.

Qualche eccezione si è verificata e si verifica all'ANOLF (Associazione Nazionale Oltre le Frontiere con sede in Via Garibaldi 8), associazione a carattere volontario promossa dalla CISL avente l'obiettivo di facilitare l'inserimento degli stranieri nel tessuto sociale ed economico biellese, che si occupa del rilascio e del rinnovo dei permessi e delle carte di soggiorno, dei ricongiungimenti familiari, delle richieste di cittadinanza italiana, delle pratiche di assunzione dei lavoratori stranieri nei limiti dei flussi annualmente previsti ed anche delle pratiche di rientro dei cittadini espulsi amministrativamente.

Questo è l'ambito operativo dell'ANOLF cui fanno riferimento stranieri che lavorano in forma subordinata in larghissima maggioranza e, più raramente, lavoratori autonomi stranieri, per lo più artigiani.

È attraverso l'espletamento delle sopra indicate pratiche che si viene a conoscenza di stranieri con attività in proprio. Sappiamo che esistono imprese filippine, nel settore delle imprese di pulizia, con personale filippino che fruisce delle consulenze dell'Associazione ANOLF.

Sappiamo, altresì, che un certo numero (al momento modesto rispetto al numero degli addetti) di operai stranieri del settore dell'edilizia viene incoraggiato dai datori di lavoro a diventare lavoratore autonomo (imprenditore di se stesso): è un incoraggiamento molto "pressante" non diversamente da quanto viene fatto nei confronti di alcuni dipendenti italiani del settore. C'è da dire che i lavoratori italiani sono più "smaliziati" e pertanto meno orientabili, mentre i lavoratori stranieri di fatto vengono spinti in questa direzione per poi rendersi tardivamente conto dei problemi e delle responsabilità che si assumono diventando imprenditori di loro stessi.

È pertanto nel settore dell'edilizia che la percentuale dei lavoratori dipendenti divenuti lavoratori autonomi (artigiani) è più alta. Le "marce indietro", vale a dire il ritorno al lavoro subordinato, sono rare.

Non siamo tuttavia in grado di fornire statistiche in merito.

Sempre in questo settore normalmente chi diventa stuccatore o piastrellista artigiano sceglie autonomamente di fare questo passo. Le scelte condizionate sono perlopiù quelle di chi inizialmente fa il muratore, in un secondo tempo, acquisendo una certa esperienza, si impiega in mansioni di controllo di altri operai indi viene "incoraggiato", con promesse di commesse e di più alti guadagni, ad avviare una nuova impresa.

L'ANOLF ha attualmente più di 600 aderenti di cui oltre il 95% stranieri, delle etnie più diverse, il che significa che il numero degli utenti effettivi dello sportello è molto più elevato, dal momento che alle spalle di ciascuno di loro c'è, nella maggior parte dei casi, una famiglia sovente numerosa.

Nell'ambito di questo numero i venditori porta a porta sono poco più di una decina e, una decina o poco più, sono anche i commercianti che operano nel settore dell'abbigliamento ambulante, delle macellerie, dei call center.

In futuro auspichiamo di poter svolgere indagini più dettagliate in materia, compatibilmente con le risorse umane a disposizione sia come CISL che come ANOLF.

1.2. DIMENSIONE E DINAMICA DEL FENOMENO

di Carla Fiorio

INTRODUZIONE

In tutte le economie occidentali, e l'Italia non fa eccezione, si sta verificando in questi ultimi anni un cospicuo inserimento degli immigrati nelle attività indipendenti e micro-imprenditoriali.

Per differenti ragioni, dalle barriere linguistiche, alle difficoltà di riconoscimento dei titoli di studio, può essere arduo per i lavoratori stranieri trovare degli impieghi soddisfacenti come dipendenti. Molte volte, la domanda di lavoro per gli immigrati riguarda le attività più faticose, le meno pagate, le più precarie.

E' probabile quindi che alcuni decidano di avviare un'attività autonoma per migliorare le proprie condizioni occupazionali.

Inoltre, le comunità di stranieri danno origine ad una domanda di beni e servizi che rispondono a tradizioni e specificità culturali, a dettami religiosi, o a esigenze di mediazione: ad esempio beni alimentari, musica, servizi di traduzione, servizi telefonici, servizi bancari per trasferimento di soldi ecc....

Sono motivi che determinano la nascita di differenti imprese che Maurizio Ambrosini, studioso di fenomeni migratori e docente all'Università di Milano, ha classificato incrociando le dimensioni relative al prodotto finito e al mercato di riferimento:

- **Imprese tipicamente etniche:** offrono prodotti tipicamente etnici ad un insieme di clienti anch'essi etnicamente caratterizzati (es. macellerie apposite per musulmani);
- **Imprese intermediarie:** offrono servizi a scarsa caratterizzazione etnica la cui fruizione necessita un'intermediazione basata su rapporti fiduciari (es. consulenze mediche o specialistiche);
- **Imprese esotiche:** offrono prodotti e servizi, derivanti dalle tradizioni culturali del paese d'origine, che vengono offerti ad un insieme di clienti-consumatori che va al di là della comunità immigrata (es. negozi di arredamento etnico);

- **Imprese aperte:** offrono servizi e prodotti in concorrenza con imprese autoctone in mercati aperti e concorrenziali, andandosi a posizionare soprattutto in settori a forte intensità di lavoro (es. imprese di costruzione);
- **Imprese rifugio:** lavoro indipendente svolto senza regolari licenze (es. ambulanti abusivi).

Tipologia delle imprese a conduzione immigrata

		PRODOTTO		
		ETNICO	MISTO	NON ETNICO
MERCATO	ETNICO	IMPRESA "ETNICA"	IMPRESA "RIFUGIO"	IMPRESA "INTERMEDIARIA"
	MISTO			
	NON ETNICO	IMPRESA "ESOTICA"		IMPRESA "APERTA"

FONTE: Elaborazione da Ambrosini (2001)

Chiaramente queste tipologie di imprese si incrociano con le attività economiche svolte e con la differente propensione imprenditoriale dei diversi gruppi nazionali (es. i Cinesi sono proprietari di molti ristoranti tipici e quindi sono Imprese Esotiche e Commerciali; i Rumeni si dedicano prevalentemente all'attività Edile costituendo Imprese Aperte).

Indipendentemente da quale attività venga scelta, il successo dell'esperienza imprenditoriale deriva fortemente dalla continua spinta motivazionale che, in virtù dei maggiori ostacoli, deve essere ancor più forte di quanto non avvenga per gli imprenditori autoctoni.

Naturalmente molto dipende dai differenti humus locali che favoriscono oppure intralciano lo sviluppo di attività imprenditoriali ma avviare un'impresa richiede, inevitabilmente, molti ed onerosi adempimenti non sempre facili neppure per i cittadini italiani e soprattutto il cui reperimento di un certo capitale economico può rivelarsi oltremodo arduo per un aspirante imprenditore straniero.

Quindi gli animal spirits che animano questa nuova generazione di imprenditori devono essere particolarmente vigorosi.

1.2.1. L'ANDAMENTO

Fonti ed avvertenze

Le analisi del Capitolo 1.2 "Dimensione e dinamica del fenomeno" sono state effettuate sulla base dei dati contenuti nel Registro delle Imprese delle Camere di Commercio Italiane.

La fonte per tutti i grafici e le tabelle contenute in questa sezione sarà:

- *banca dati Stock View Infocamere*
- *nostre elaborazioni*

Il periodo di riferimento è compreso fra gli anni 2000 e 2005.

S'intende per imprenditori stranieri gli imprenditori nati all'estero, fuori dalla comunità europea.

Le tabelle riportano questa suddivisione:

- *imprenditori italiani;*
- *imprenditori comunitari;*
- *imprenditori extracomunitari.*

Si ricorda che per imprenditore extracomunitario si intende un imprenditore nato all'estero fuori dalla comunità europea (saranno dunque presenti in tale quota anche i nati in Paesi economicamente maturi come per esempio Svizzera o in Canada che nella disaggregazione sono stati all'uopo tenuti in evidenza).

L'estrazione e l'elaborazione dei dati è stata eseguita da Angelo Gianninò e Antonino Radovani dell'Ufficio Studi della CCIAA di Biella.

L'intensità e la rapidità della crescita dell'imprenditoria straniera è l'aspetto che maggiormente ha caratterizzato il fenomeno in quest'ultimo periodo. Il numero dei soggetti extracomunitari con cariche imprenditoriali operanti in Italia è cresciuto in cinque anni dell'82,5%, con medie annuali superiori al 10%, fino a raggiungere le 355.820 unità registrate al 31.12.2005.

Un andamento che si riscontra in tutte le regioni italiane e che in Piemonte è stato particolarmente rilevante: gli imprenditori stranieri si sono quasi raddoppiati nel quinquennio (+96,8%) passando da 13.582 a 26.729 del 31.12.2005.

Questa dinamica positiva si è riscontrata in maniera costante per tutte le province piemontesi quindi anche per la provincia di Biella che ha visto crescere, nel periodo preso in considerazione, gli imprenditori nati all'estero del 57,9% portandosi a quota 1.085 cariche iscritte.

Biella con una percentuale del 4% sul totale regionale, si colloca al sesto posto nella graduatoria delle province sul totale delle imprese piemontesi, preceduta da Torino, Cuneo, Alessandria, Novara e Asti e seguita da Vercelli e dal Verbano Cusio Ossola.

Nel Biellese la percentuale di soggetti extracomunitari in possesso di cariche sul totale è cresciuta nel tempo portandosi al 2,8% (rispetto all'1,8% del 2000), tuttavia questo dato permane inferiore sia al dato piemontese (3,5%) che a quello nazionale (3,6%).

Se si prendono in considerazione solo i titolari d'impresa individuale, che rappresentano oltre il 50% di tutte le cariche conteggiate, il trend non cambia anzi risulta più accentuato:

- le imprese individuali extracomunitarie italiane sono cresciute del 137,4% passando da 85.399 unità del 2000 a 202.725 del 2005;
- le imprese individuali piemontesi extracomunitarie sono cresciute del 166,8% passando da 6.042 unità del 2000 a 16.123 del 2005;
- le imprese individuali extracomunitarie biellesi sono cresciute del 101,2% passando da 257 unità del 2000 a 517 del 2005.

La particolare vivacità dell'iniziativa imprenditoriale straniera assume ancora più risalto se confrontata con la scarsa dinamicità di quella autoctona.

L'andamento delle imprese individuali con titolare italiano, infatti, si è addirittura registrato in contrazione:

- le imprese individuali con titolare italiano sono calate dell'1,5% passando da 3.336.409 unità del 2000 a 3.285.557 del 2005;

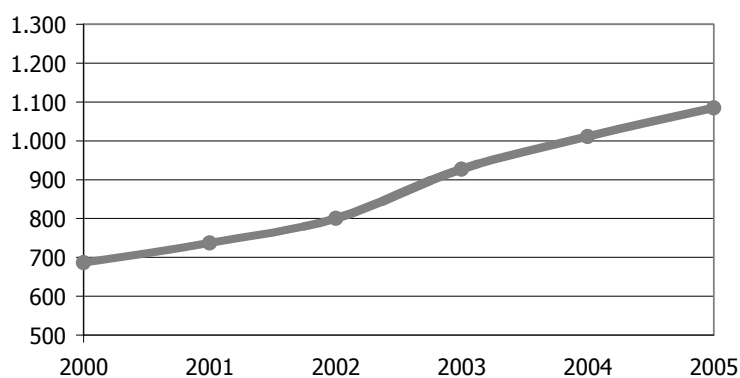
- le imprese individuali piemontesi con titolare italiano sono diminuite dell'1,9% passando da 263.118 unità del 2000 a 258.151 del 2005;
- le imprese individuali biellesi con titolare italiano sono calate dello 0,14% passando da 10.158 unità del 2000 a 10.102 del 2005.

In particolare Biella si è messa in luce per essere stata al primo posto nella graduatoria nazionale per il contributo percentuale di immigrati sul totale delle imprese individuali nate nel 2004 (ultimo dato disponibile ufficiale) pari al 2.466%, la media nazionale era risultata del 116%.

TAB 1 – PERSONE CON CARICHE IMPRENDITORIALI – AL 31.12.2005
(valori assoluti)

	Comunitaria	Extra Comunitaria	Italiana	Non Classificata	TOTALE
ALESSANDRIA	662	2.407	73.020	436	76.525
ASTI	317	1.229	38.083	259	39.888
BIELLA	433	1.085	36.204	811	38.533
CUNEO	903	2.745	115.191	365	119.204
NOVARA	465	2.004	50.826	797	54.092
TORINO	4.359	15.575	370.484	2.125	392.543
VERBANO CUSIO OSSOLA	241	672	20.987	1.351	23.251
VERCELLI	216	1.012	25.512	416	27.156
PIEMONTE	7.596	26.729	730.307	6.560	771.192
ITALIA	110.228	355.820	9.140.825	242.219	9.849.092

GRAF 1 – IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI – PROVINCIA DI BIELLA



TAB 2 – CARICHE IMPRENDITORIALI DETENUTE DA SOGGETTI
EXTRACOMUNITARI – ANNI DAL 2000 AL 2005

valori assoluti al 31/12

anno	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ALESSANDRIA	1.243	1.392	1.589	1.776	2.010	2.407
ASTI	566	675	793	916	1.093	1.229
BIELLA	687	737	801	927	1.011	1.085
CUNEO	1.206	1.465	1.714	2.015	2.368	2.745
NOVARA	992	1.147	1.353	1.511	1.749	2.004
TORINO	7.949	9.171	10.311	11.564	13.575	15.575
VERBANO CUSIO OSSOLA	402	470	533	597	636	672
VERCELLI	537	612	699	750	826	1.012
PIEMONTE	13.582	15.669	17.793	20.056	23.268	26.729
ITALIA	194.958	226.758	256.197	285.352	319.300	355.820

variazione percentuale

anno	2001	2002	2003	2004	2005
ALESSANDRIA	12,0	14,2	11,8	13,2	19,8
ASTI	19,3	17,5	15,5	19,3	12,4
BIELLA	7,3	8,7	15,7	9,1	7,3
CUNEO	21,5	17,0	17,6	17,5	15,9
NOVARA	15,6	18,0	11,7	15,8	14,6
TORINO	15,4	12,4	12,2	17,4	14,7
VERBANO CUSIO OSSOLA	16,9	13,4	12,0	6,5	5,7
VERCELLI	14,0	14,2	7,3	10,1	22,5
PIEMONTE	15,4	13,6	12,7	16,0	14,9
ITALIA	16,3	13,0	11,4	11,9	11,4

TAB 3 - PERCENTUALE EXTRACOMUNITARI SU TOTALE IMPRENDITORI
- ANNI DAL 2000 AL 2005 (valori percentuali al 31/12)

anno	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ALESSANDRIA	1,7	1,8	2,1	2,4	2,6	3,1
ASTI	1,4	1,7	2,0	2,3	2,7	3,1
BIELLA	1,8	1,9	2,1	2,4	2,6	2,8
CUNEO	1,0	1,2	1,4	1,7	2,0	2,3
NOVARA	1,9	2,1	2,5	2,8	3,3	3,7
TORINO	2,1	2,4	2,6	3,0	3,5	4,0
VERBANO CUSIO OSSOLA	1,7	2,0	2,2	2,5	2,7	2,9
VERCELLI	2,0	2,2	2,6	2,8	3,0	3,7
PIEMONTE	1,8	2,0	2,3	2,6	3,0	3,5
ITALIA	2,1	2,4	2,6	2,9	3,2	3,6

TAB 4 – IMPRESE INDIVIDUALI ITALIANE (valori assoluti)

anno	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ALESSANDRIA	31.682	31.257	30.772	30.317	30.108	29.757
ASTI	19.978	19.852	19.522	19.098	18.904	18.698
BIELLA	10.158	10.219	10.194	10.173	10.102	10.144
CUNEO	53.782	53.117	52.346	51.731	50.975	50.569
NOVARA	16.999	17.072	16.926	16.998	16.990	17.031
TORINO	110.936	111.801	112.179	112.155	112.822	113.240
VERBANO CUSIO OSSOLA	8.402	8.319	8.293	8.242	8.137	7.821
VERCELLI	11.181	11.217	11.168	10.981	10.915	10.891
PIEMONTE	263.118	262.854	261.400	259.695	258.953	258.151
ITALIA	3.336.409	3.323.862	3.311.092	3.299.103	3.296.953	3.285.557

TAB 5 – IMPRESE INDIVIDUALI CON TITOLARE EXTRACOMUNITARIO (valori assoluti)

anno	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ALESSANDRIA	573	665	773	928	1.123	1.426
ASTI	282	346	426	535	662	762
BIELLA	257	291	321	375	441	517
CUNEO	667	820	998	1.245	1.521	1.808
NOVARA	410	546	694	843	1.053	1.275
TORINO	3.338	4.155	5.001	5.979	7.679	9.229
VERBANO CUSIO OSSOLA	179	215	256	307	344	384
VERCELLI	336	397	471	510	575	722
PIEMONTE	6.042	7.435	8.940	10.722	13.398	16.123
ITALIA	85.399	105.961	125.940	147.127	175.555	202.725

1.2.2. I SETTORI

La scelta del settore di inserimento lavorativo per gli imprenditori a volte è dettata dall'esperienza acquisita nel Paese natio, ma più spesso risulta determinata dalla struttura del mercato del lavoro della nazione di accoglienza e dagli spazi che esso offre alle nuove iniziative imprenditoriali.

Pertanto, è facile comprendere come la capacità d'adattamento del singolo imprenditore risulti, in alcuni casi, determinante per avviare una qualsiasi attività nell'ambito delle diverse realtà produttive del nostro paese.

A livello nazionale, l'analisi per settore d'attività economica evidenzia una marcata tendenza dell'iniziativa imprenditoriale straniera ad indirizzarsi principalmente verso i rami del Commercio e delle Costruzioni.

Secondo i dati dell'anno 2005, le persone con cariche imprenditoriali impegnate in aziende a carattere commerciale ammontano a 115.886, pari al 32,6% del totale, risultando il gruppo più numeroso tra gli imprenditori immigrati.

Il ramo Costruzioni costituisce il secondo settore di attività economica per numero di imprenditori, con 70.080 persone, corrispondenti al 19,7% di quelli complessivamente presenti in Italia.

Gli altri settori con presenza rilevante di imprenditori stranieri sono quello delle attività manifatturiere (12,4%) ed il settore delle Attività immobiliari, noleggio, informatica e ricerca, che contiene una gamma molto vasta di servizi alle imprese (8%). Circa il 25% dei restanti titolari e soci trova inserimento nel settore Alberghiero e della ristorazione (6%), in quello delle attività connesse ai Trasporti ed al magazzinaggio (5,1%); seguono con percentuali meno rilevanti gli altri comparti.

La stessa struttura si rispecchia anche per il Piemonte.

La compagine settoriale delle attività imprenditoriali degli immigrati nel Biellese evidenzia, invece, qualche diversità:

- al primo posto si posiziona il settore del Commercio (25,8%), però con percentuali più basse della media nazionale;
- al secondo posto c'è il settore delle Costruzioni, con un peso pressappoco uguale a quello della media nazionale;

- al terzo posto si trovano i Servizi alle imprese (15,3%), anziché le Imprese Manifatturiere come nella graduatoria nazionale;
- quarto posto per le Attività manifatturiere (14,7%);
- quinto per Alberghi e ristoranti (5,3%);
- sesto per i Trasporti e magazzinaggio (2,8%).

La dinamica di crescita di questi comparti dal 2000 ad oggi nel Biellese evidenzia un vero e proprio boom del settore delle costruzioni (+151,2%) e di quello del Commercio (+97,2%); mentre risultano meno dinamiche le Attività manifatturiere (+26%) ed i Servizi alle Imprese (+18,6%).

Lo stesso andamento si registra per la realtà nazionale.

Già da un primo sguardo si può notare che le imprese in questione si possono classificare fra quelle "aperte", "intermediarie" ed "esotiche" e solo in parte fra quelle "etniche", fenomeno che nelle piccole città (per un minor numero di potenziali clienti) stenta a decollare, mentre nelle grandi città debbono fin da subito colmare un'esigenza.

Dall'analisi dei dati appare che intraprendere un'attività imprenditoriale nel Biellese è per molti una scelta maturata a contatto con il contesto del territorio nel quale sono giunti, sfruttando ed inserendosi nelle pieghe delle trasformazioni dei sistemi economici locali.

Infatti lo sviluppo di imprese gestite da immigrati è stato favorito in Italia, come in Europa, dai processi di ristrutturazione che hanno frammentato il tessuto produttivo in piccole unità, specialmente attraverso i meccanismi del decentramento e del subappalto.

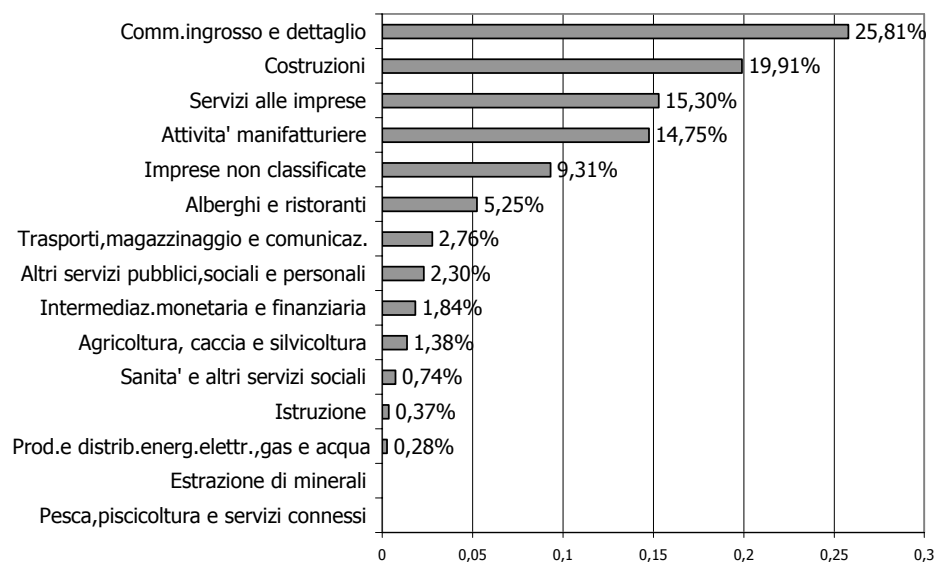
TAB 6 – PERSONE CON CARICHE IMPRENDITORIALI PER SETTORE D'ATTIVITA' - Provincia di Biella - (valori assoluti al 31/12/2006)

	Comunitaria	Extra Comunitaria	Italiana	Non Classificata	TOTALE
Agricoltura, caccia e silvicoltura	8	15	1.833	3	1.859
Pesca,piscicoltura e servizi connessi	0	0	3	0	3
Estrazione di minerali	0	0	36	1	37
Attivita' manifatturiere	99	160	6.912	295	7.466
Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua	0	3	91	7	101
Costruzioni	28	216	3.927	39	4.210
Commercio ingrosso e dettaglio	86	280	7.001	185	7.552
Alberghi e ristoranti	20	57	1.498	22	1.597
Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	8	30	737	16	791
Intermediaz.monetaria e finanziaria	10	20	1.238	9	1.277
Servizi alle imprese	99	166	8.278	127	8.670
Istruzione	8	4	127	0	139
Sanita' e altri servizi sociali	2	8	264	2	276
Altri servizi pubblici,sociali e personali	10	25	1.174	20	1.229
Imprese non classificate	55	101	3.085	85	3.326
TOTALE	433	1.085	36.204	811	38.533

TAB 7 – PERSONE PER SETTORE D'ATTIVITA' DAL 2000 AL 2005
- Provincia di Biella - (valori assoluti al 31/12)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Agricoltura, caccia e silvicoltura	7	6	9	13	12	15
Pesca,piscicoltura e servizi connessi	0	0	0	0	0	0
Estrazione di minerali	0	0	0	0	0	0
Attivita' manifatturiere	127	130	137	143	155	160
Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua	2	2	2	2	3	3
Costruzioni	86	101	115	140	173	216
Commercio ingrosso e dettaglio	142	157	186	207	244	280
Alberghi e ristoranti	36	38	41	54	57	57
Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	22	24	25	31	35	30
Intermediaz.monetaria e finanziaria	9	16	18	22	21	20
Servizi alle imprese	140	145	154	161	159	166
Istruzione	1	1	1	1	1	4
Sanita' e altri servizi sociali	5	7	6	10	8	8
Altri servizi pubblici,sociali e personali	19	20	22	28	27	25
Imprese non classificate	91	90	85	115	116	101
TOTALE	687	737	801	927	1.011	1.085

GRAF 2 – DISTRIBUZIONE SETTORIALI IMPRENDITORI
EXTRACOMUNITARI - Provincia di Biella - (valori percentuali al 31/12/2005)



TAB 8 – IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI - Italia e Piemonte - (valori assoluti al 31.12, anni 2000-2005)

	2000		2001		2002	
	PIEMONTE	ITALIA	PIEMONTE	ITALIA	PIEMONTE	ITALIA
A Agricoltura, caccia e silvicoltura	376	6.871	401	7.311	442	7.900
B Pesca,piscicoltura e servizi connessi	2	178	2	182	2	193
C Estrazione di minerali	6	102	4	109	4	115
D Attivita' manifatturiere	1.991	30.866	2.135	34.268	2.330	37.190
E Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua	13	167	16	204	16	223
F Costruzioni	2.047	23.195	2.549	29.366	3.086	36.519
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	3.387	57.459	4.157	69.368	5.016	79.756
H Alberghi e ristoranti	991	14.232	1.088	15.516	1.215	17.108
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	448	6.986	593	8.936	718	11.229
J Intermediaz.monetaria e finanziaria	237	2.854	248	3.012	249	3.086
K Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	1.943	20.643	2.108	22.951	2.224	25.072
L Pubbl.amm.e difesa;assic.sociale obbligatoria	0	0	2	55	2	56
M Istruzione	60	756	69	826	71	898
N Sanita' e altri servizi sociali	122	1.314	148	1.456	143	1.589
O Altri servizi pubblici,sociali e personali	433	6.843	478	7.259	515	7.720
P Serv.domestici presso famiglie e conv.	0	8	0	8	0	8
X Imprese non classificate	1.526	22.484	1.671	25.931	1.760	27.535
TOTALE	13.582	194.958	15.669	226.758	17.793	256.197

	2003		2004		2005	
	PIEMONTE	ITALIA	PIEMONTE	ITALIA	PIEMONTE	ITALIA
A Agricoltura, caccia e silvicoltura	469	8.164	501	8.447	567	8.908
B Pesca,piscicoltura e servizi connessi	2	184	1	176	1	176
C Estrazione di minerali	6	121	5	124	5	137
D Attivita' manifatturiere	2.412	39.310	2.541	41.171	2.798	44.220
E Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua	21	273	22	284	23	289
F Costruzioni	4.023	45.664	5.531	57.969	6.914	70.080
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	5.729	89.793	6.768	102.917	7.913	115.886
H Alberghi e ristoranti	1.324	18.397	1.435	19.345	1.654	21.219
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	781	12.307	1.166	15.539	1.331	18.142
J Intermediaz.monetaria e finanziaria	251	3.094	225	2.986	229	3.069
K Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	2.422	27.037	2.364	27.034	2.539	28.304
L Pubbl.amm.e difesa;assic.sociale obbligatoria	1	48	0	36	0	24
M Istruzione	71	904	83	908	80	923
N Sanita' e altri servizi sociali	128	1.583	125	1.589	142	1.599
O Altri servizi pubblici,sociali e personali	550	8.189	575	8.611	611	8.942
P Serv.domestici presso famiglie e conv.	0	9	0	1	0	0
X Imprese non classificate	1.866	30.275	1.926	32.163	1.922	33.902
TOTALE	20.056	285.352	23.268	319.300	26.729	355.820

1.2.3. I PAESI DI PROVENIENZA

1.2.3.1. I principali Paesi

L'informazione circa il Paese di origine dei soggetti permette di delineare con maggiore chiarezza i contorni del composito universo dell'imprenditoria straniera. Infatti è proprio la conoscenza della provenienza a rendere possibile la completa caratterizzazione dell'imprenditore straniero.

Nella provincia di Biella, così come in Italia, il quadro delle provenienze dei titolari e dei soci di imprese risulta assai variegato.

Se si considera il blocco dei primi 10 paesi nati per numero di titolari d'impresa del 2005, notiamo che le graduatorie di Italia, Piemonte e Biella sono piuttosto differenti fin dalle prime posizioni.

ITALIA

A livello nazionale, Svizzeri a parte (secondi con 41.722 persone, si ricorda che il Registro Imprese individua come extracomunitari tutti gli imprenditori nati fuori dalla Comunità Europea), primeggiano gli imprenditori marocchini (42.384 persone), anche grazie al fatto che questa comunità fu fra le prime ad approdare nella nostra penisola. Con 33.694 persone si attesta in terza posizione la Cina, seguono a distanza Albania (20.836) e Romania (20.670); dalla sesta posizione troviamo Egitto (16.415), Senegal (13.492), Serbia e Montenegro (12.717), Tunisia (12.326) e Argentina (11.939).

Se si confronta la graduatoria 2005 con quella del 2000 si nota come in appena cinque anni la situazione si sia alquanto modificata:

- sul podio i nomi restano invariati ma mentre gli imprenditori svizzeri sono cresciuti del 20%, quelli marocchini si sono incrementati del 180% e quelli cinesi del 127%;
- la restante parte della classifica invece è del tutto differente con l'entrata nella top ten di molti paesi dell'est europeo. In particolare l'Albania si posiziona al quarto posto con una crescita del 370% e la Romania raggiunge il quinto scalino con un incremento del 368%.

PIEMONTE

La graduatoria regionale risulta decisamente differente dal quadro nazionale: gli imprenditori marocchini (5.186 persone) appaiono in prima posizione ma con un distacco notevole rispetto a Romania (3.325) e Albania (2.285) che si collocano rispettivamente in seconda e terza posizione.

La Svizzera si trova al quarto posto (1.812) seguita da Cina (1.619), Tunisia (1.078) e Argentina (1.152). Con quote inferiori a 1.000 seguono infine Senegal, Egitto e Serbia-Montenegro.

Anche in questo caso il confronto delle due graduatorie (2000 e 2005) evidenzia una fortissima crescita dei paesi dell'est europeo (Albania +279% e Romania +488%) e del Marocco (+231%) e di un più contenuto incremento di Cina (+139%), Senegal (+155%) ed Egitto (+73%).

PROVINCIA DI BIELLA

Anche a livello locale dominano la graduatoria gli imprenditori di origine marocchina che raggiungono le 260 unità attraverso un percorso di crescita costante e sempre più rilevante (+120% dal 2000 al 2005) arrivando a rappresentare al 31.12.2005 un quarto del totale imprenditori extracomunitari; gli Svizzeri restano al secondo posto nonostante un incremento nel quinquennio quasi nullo. Con 61 persone si attesta in terza posizione l'Argentina alla quale seguono a breve distanza Romania (48) e Cina (46). Dalla sesta posizione troviamo la Nigeria, l'Albania, la Serbia Montenegro, il Congo e gli U.S.A..

Anche in questo caso il confronto delle due classifiche (2000 e 2005) mostra una fortissima crescita dei paesi dell'est europeo (Albania +150% e Romania +300%) ma anche di Marocco (+186%) e Cina (+119%).

Uno sguardo all'elenco dei paesi fino alla posizione numero 20 evidenzia qualche curiosità: la presenza di imprenditori filippini, che di consueto non hanno una propensione al lavoro in proprio ed anche di imprenditori provenienti dalla Repubblica Sudafricana.

1.2.3.2. I Paesi ed i settori

L'incrocio dei dati relativi alle propensioni settoriali degli imprenditori stranieri in base al Paese di provenienza è un aspetto che da sempre ha interessato coloro che studiano le attività degli immigrati.

Per quanto riguarda l'analisi italiana propongo un completo e recente astratto dalla pubblicazione "Dossier Statistico 2005" di Caritas/Migrantes.

"In diversi studi che hanno affrontato il tema del lavoro autonomo degli immigrati è stata posta in evidenza l'esistenza di casi di "specializzazione etnica", frutto dell'esportazione di peculiari esperienze lavorative e formative maturate nei paesi di provenienza. Un'analisi di questo tipo appare molto suggestiva, anche se non esente da rischi di forzature. Infatti, è bene ricordare come gli spazi di inserimento per l'imprenditoria straniera siano in larga parte determinati dalla struttura e dalla normativa del mercato del lavoro nel paese di accoglienza e dalla capacità degli immigrati di adattarsi alle esigenze in continua evoluzione della popolazione presente.

Tuttavia, i dati forniti da CNA consentono di approfondire tale aspetto, offrendo la possibilità di analizzare in maniera puntuale la composizione per settore di attività imprenditoriale di ogni singola collettività immigrata.

Il primo risultato che emerge con chiarezza da questo tipo di analisi, è la fortissima propensione degli immigrati provenienti dall'Est europeo e dai Balcani ad intraprendere attività nel ramo delle Costruzioni. Infatti, per queste collettività si riscontrano percentuali di titolari di impresa operanti in questo settore in generale superiori al 60%, ed in qualche caso vicine all'80% come per albanesi, rumeni e macedoni. Quello delle Costruzioni risulta il principale settore di inserimento anche per gli imprenditori egiziani e tunisini, con quote di titolari altrettanto significative (50 e 68%). Le attività commerciali costituiscono di gran lunga il principale sbocco imprenditoriale per marocchini, collettività asiatiche e centrafricane. La percentuale di titolari di impresa nel settore del Commercio raggiunge il 90% nel caso di senegalesi e l'82% nel caso dei cittadini del Bangladesh. L'imprenditoria cinese risulta attiva con quote rilevanti di imprese sia nel settore del Commercio (45%) che in quello del Tessile e dell'Abbigliamento (32%)."

L'analisi biellese non si discosta molto dal quadro nazionale.

Prendendo in esame alcune delle nazionalità più significative, è possibile analizzare l'evoluzione settoriale della loro presenza.

In sintesi gli aumenti maggiori (con riferimento ai settori in cui più elevata è la consistenza delle singole nazionalità) si rilevano:

- per i marocchini, nel Commercio ingrosso e dettaglio e nelle costruzioni;
- per i cinesi, nel commercio ingrosso e dettaglio;
- per i rumeni, nelle costruzioni;
- per gli albanesi, nelle costruzioni.

Gli imprenditori **marocchini** hanno sempre detenuto il primato fra gli imprenditori presenti in provincia e rappresentano il 25% circa del totale imprenditori extracomunitari. Nonostante fossero un cospicuo numero già nel 2000 nell'ultimo quinquennio sono cresciuti del 300% e solo nell'ultimo anno di un ulteriore 33%. Oltre il 50% di essi lavora nel settore del Commercio, mentre il 23% si dedica all'attività edile.

I lavoratori autonomi **rumeni** sono concentrati quasi esclusivamente nell'attività delle Costruzioni (oltre il 70%) dove hanno registrato nei cinque anni una crescita pari al 371%.

Settori differenti, quelli preferiti dai nati in **Cina**, che si dedicano prevalentemente all'attività del Commercio (incremento del 500% dal 2000 al 2005), della Ristorazione ma anche a quella Manifatturiera. Nel lustro di riferimento si sono incrementati del 120%.

Gli imprenditori **nigeriani** invece non sembrano avere una predisposizione particolare in quanto si distribuiscono in modo abbastanza equo fra tutti i settori. Sono anche gli unici che non anno subito variazioni negli anni osservati mantenendosi sempre sul medesimo livello.

Pur su numeri più piccoli, fra le restanti etnie merita di ricordare quella di origine **albanese** che si concentra prevalentemente nel settore delle Costruzioni (si sono incrementati nel periodo del 150%, ma nel solo settore edile la crescita è stata addirittura del 286%) e quella delle **filippine** che polarizza la propria attività in proprio verso i Servizi all'impresa e alla persona.

TAB 9 – IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER NAZIONALITA' –
 Provincia di Biella – Anni 2000-2005

ord.	Stato si nascita	val. ass. al 31.12					var. %				% su totale				
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
1	MAROCCO	91	110	135	172	220	260	22,7	27,4	27,9	18,2	16,9	18,6	21,8	24,0
2	SVIZZERA	117	118	120	131	132	133	1,7	9,2	0,8	0,8	15,0	14,1	13,1	12,3
3	ARGENTINA	41	42	51	56	60	61	21,4	9,8	7,1	1,7	6,4	6,0	5,93	5,6
4	ROMANIA	12	12	15	25	36	48	25,0	66,7	44,0	33,3	1,9	2,7	3,56	4,4
5	CINA	21	27	27	29	35	46	0,0	7,4	20,7	31,4	3,4	3,1	3,46	4,2
6	NIGERIA	45	46	42	43	44	45	-8,7	2,4	2,3	2,3	5,2	4,6	4,35	4,1
7	ALBANIA	16	20	23	28	35	40	15,0	21,7	25,0	14,3	2,9	3,0	3,46	3,7
8	SERBIA E MONTENEGRO					32	34				6,3	0,0	0,0	3,17	3,1
9	CONGO REP. DEM.	34	34	35	35	36	33	2,9	0,0	2,9	-8,3	4,4	3,8	3,56	3,0
10	STATI UNITI D'AMERICA	25	25	22	30	29	29	-12,0	36,4	-3,3	0,0	2,7	3,2	2,87	2,7
11	BOSNIA ED ERZEGOVINA					26	28				7,7	0,0	0,0	2,57	2,6
12	LIBIA	26	27	31	28	24	23	14,8	-9,7	-14,3	-4,2	3,9	3,0	2,37	2,1
13	BRASILE				14	16	19			14,3	18,8	0,0	1,5	1,58	1,8
14	EGITTO	11	11	11	13	18	18	0,0	18,2	38,5	0,0	1,4	1,4	1,78	1,7
15	FILIPPINE				22	24	17			9,1	-29,2	0,0	2,4	2,37	1,6
16	ETIOPIA	15	14	16	19	19	16	14,3	18,8	0,0	-15,8	2,0	2,0	1,88	1,5
17	PERU'			12	15	15	15		25,0	0,0	0,0	1,5	1,6	1,48	1,4
18	SUDAFRICANA REP.	12	11	0	0	0	14					0,0	0,0	0	1,3
19	ALGERIA	11		11		12	11				-8,3	1,4	0,0	1,19	1,0

TAB 10 – IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER PRINCIPALI NAZIONALITA' E SETTORI, Provincia di Biella, anni 2000 e 2005

- valori assoluti al 31.12.2005

	CINA	MAROCCO	NIGERIA	ROMANIA
A Agricoltura, caccia e silvicoltura	0	2	0	2
D Attivita' manifatturiere	14	7	4	3
E Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua	0	0	0	0
F Costruzioni	0	60	4	33
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	18	129	8	2
H Alberghi e ristoranti	11	8	2	1
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	0	14	1	0
J Intermediaz.monetaria e finanziaria	0	1	2	2
K Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	1	11	16	3
M Istruzione	0	0	1	0
N Sanita' e altri servizi sociali	0	1	1	0
O Altri servizi pubblici,sociali e personali	0	3	2	0
X Imprese non classificate	2	24	4	2
TOTALE	46	260	45	48

- valori assoluti al 31.12.2000

ATECO	CINA	MAROCCO	NIGERIA	ROMANIA
A Agricoltura, caccia e silvicoltura	0	0	0	0
D Attivita' manifatturiere	4	4	5	1
E Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua	0	0	0	0
F Costruzioni	0	11	5	7
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	3	44	5	1
H Alberghi e ristoranti	8	4	0	2
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	0	11	0	0
J Intermediaz.monetaria e finanziaria	0	0	1	0
K Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	0	6	18	1
M Istruzione	0	0	0	0
N Sanita' e altri servizi sociali	0	1	1	0
O Altri servizi pubblici,sociali e personali	0	4	0	0
X Imprese non classificate	6	6	10	0
TOTALE	21	91	45	12

TAB 11 – TASSI DI CRESCITA IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER PRINCIPALI NAZIONALITA' E SETTORI, Provincia di Biella, anni 2005/2004 e 2005/2000

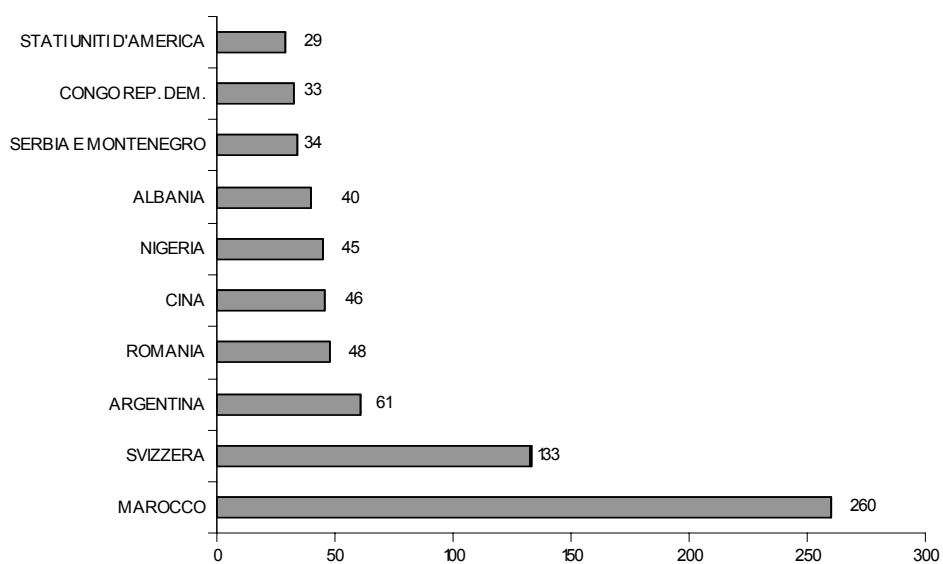
- Tassi di crescita 2004-2005 al 31.12

ATECO	CINA	MAROCCO	NIGERIA	ROMANIA
A Agricoltura, caccia e silvicoltura		0,0		
D Attivita' manifatturiere	16,7	16,7	0,0	200,0
E Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua				
F Costruzioni		46,3	-20,0	32,0
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	100,0	18,3	33,3	100,0
H Alberghi e ristoranti	10,0	-11,1	0,0	-66,7
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.		-30,0	0,0	
J Intermediaz.monetaria e finanziaria	-100,0		0,0	0,0
K Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	0,0	10,0	6,7	0,0
M Istruzione				
N Sanita' e altri servizi sociali		0,0	0,0	
O Altri servizi pubblici,sociali e personali		0,0	0,0	-100,0
X Imprese non classificate	0,0	26,3	-33,3	
TOTALE	31,4	18,2	2,3	33,3

- Tassi di crescita 2000-2005 al 31.12

ATECO	CINA	MAROCCO	NIGERIA	ROMANIA
A Agricoltura, caccia e silvicoltura	0,0	200,0	0,0	200,0
D Attivita' manifatturiere	250,0	75,0	-20,0	200,0
E Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua	0,0	0,0	0,0	0,0
F Costruzioni	0,0	445,5	-20,0	371,4
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	500,0	1932,0	60,0	100,0
H Alberghi e ristoranti	37,5	50,0	200,0	-50,0
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	0,0	27,3	100,0	0,0
J Intermediaz.monetaria e finanziaria	0,0	100,0	50,0	200,0
K Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	100,0	83,3	-11,1	200,0
M Istruzione	0,0	0,0	100,0	0,0
N Sanita' e altri servizi sociali	0,0	0,0	0,0	0,0
O Altri servizi pubblici,sociali e personali	0,0	-25,0	200,0	0,0
X Imprese non classificate	-66,7	300,0	-60,0	200,0
TOTALE	119,0	185,7	0,0	300,0

GRAF 3 – PRINCIPALI IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER NAZIONALITA' – Provincia di Biella, anno 2005



1.2.4. LE ALTRE CARATTERISTICHE

1.2.4.1. Le cariche imprenditoriali e le forme giuridiche

Le *cariche imprenditoriali* in provincia di Biella al 31.12.2005 si dividono come segue:

- 512 titolari;
- 236 soci;
- 245 amministratori;
- 92 altre cariche.

Per quanto riguarda la loro dinamica: nella provincia si manifesta una particolare crescita dei titolari d'impresa extracomunitari (+565%) con dinamiche significative anche per le figure dei soci (+46%) e degli amministratori (+27%) mentre risulta negativo l'andamento delle altre cariche.

Per le tre cariche principali la variazione registrata a Biella risulta superiore rispetto al dato nazionale e regionale per i *titolari*; positiva in confronto al dato negativo per i *soci*; e inferiore a quella riscontrata nelle due realtà per la figura degli *amministratori*.

Nel confronto con le altre realtà Biella evidenzia un minor peso percentuale sul totale di *titolari* ed un maggior peso di *soci*.

Gli imprenditori extracomunitari scelgono le forme giuridiche nelle seguenti quote (si ricorda che si tratta del numero delle persone con cariche che fanno parte delle imprese):

- 47,6% imprese individuali;
- 31,1% società di persone;
- 14,6% società di capitale;
- 6,5% altre forme.

Nel confronto con le altre realtà territoriali emerge un più forte peso delle società di persone ed un minor peso delle imprese individuali.

La dinamica quinquennale fa emergere un maggior sviluppo delle Imprese individuali (+101%) rispetto alle società di persone (+24%) e a quelle di capitale (34%).

1.2.4.2. La composizione per età e genere

L'informazione sull'età dei soggetti costituisce un elemento determinante nella definizione del quadro delle caratteristiche demografiche dei titolari e dei soci di impresa di origine straniera, aggiungendo un ulteriore tassello per il completamento dell'identikit dell'imprenditore immigrato.

I dati a disposizione, inoltre, consentono di valutare comparativamente, per tutti i comuni della provincia, eventuali diversità nella struttura per età del collettivo dei titolari e dei soci di impresa stranieri.

Il primo dato di una certa rilevanza è rappresentato dalla netta prevalenza, tra gli imprenditori di nazionalità estera, dei soggetti con età compresa tra i 30 e i 49 anni. A livello provinciale, infatti, si contano ben 704 (pari a circa il 65% del totale) fra titolari e soci di impresa, appartenenti a questa classe d'età. I restanti soggetti registrati si distribuiscono per il 20% (222) nella fascia di età compresa tra 50 e 69 anni, per circa il 12% (127) in quella d'età inferiore ai 29 anni ed il 3% over 70 anni.

Se si considera il numero complessivo dei casi rilevati nelle classi di età "meno di 29" e "30-49", ci si rende conto come l'imprenditoria straniera nella provincia di Biella sia caratterizzata da una preponderante componente "giovanile" specie in paragone alla distribuzione degli imprenditori autoctoni: 6% under 29 anni, 47% fra 30-49, 37% la classe successiva (50-69) e 10% superiori a 70 anni d'età.

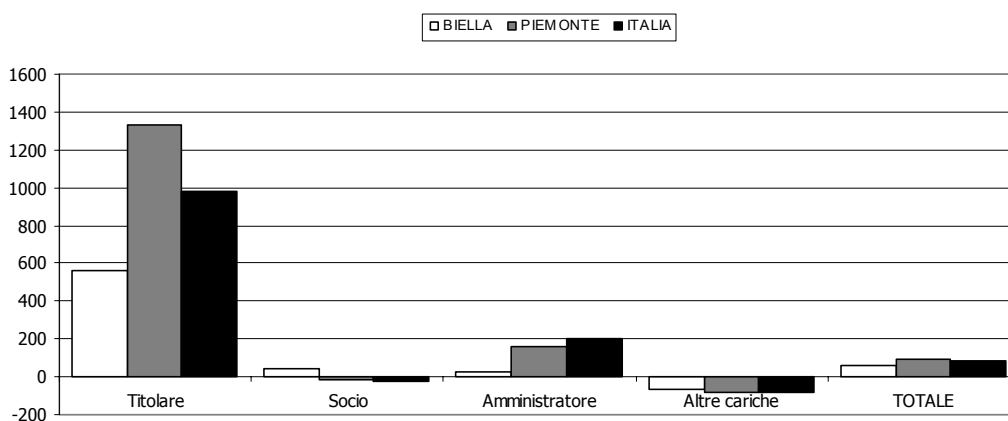
La presenza femminile nell'imprenditoria non risulta uniforme nelle differenti classi di età: il tasso di femminilizzazione medio è del 24,8% ma le fasce con più rappresentanti rosa sono quella dei giovanissimi (27,5%) e over 70 (25%) mentre per le fasce centrali d'età il tasso scende al di sotto del dato medio (22,9% 30-49, 22,3% 50-69).

1.2.4.3. La composizione territoriale

La media provinciale degli imprenditori extracomunitari per 1000 è di 28,2 ma come si può evincere dalla tabella questi ultimi sono distribuiti sul territorio in maniera disomogenea: il capoluogo e il comune di Vigliano Biellese si mantengono nella media (rispettivamente 27,6 e 27,1 per mille), mentre fra gli altri comuni più grossi assistiamo ad una maggiore concentrazione, Cossato con una percentuale del 31,8 per mille, Gaglianico 38,5 per mille e Valle Mosso 47,9 per mille.

Il fenomeno dell'imprenditoria straniera coinvolge soprattutto le valli del Sessera e dello Strona ed il comune con la maggior presenza risulta Caprile (166 per mille).

GRAF 5 – TASSI DI CRESCITA IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER TIPOLOGIA DI CARICA – 2000-2005



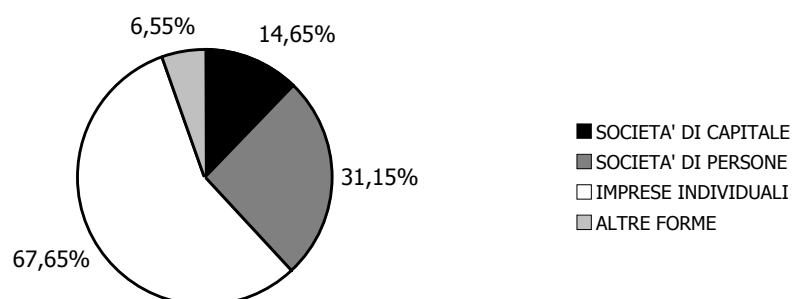
TAB 11 – IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER TIPOLOGIA DI CARICA
– 31.12.2005

	TITOLARI	SOCIO	AMMINISTRATORI	ALTRE CARICHE	TOTALE
ALESSANDRIA	1.421	485	441	60	2.407
ASTI	760	124	323	22	1.229
BIELLA	512	236	245	92	1.085
CUNEO	1.808	231	632	74	2.745
NOVARA	1.272	196	458	78	2.004
TORINO	9.201	1.733	4.062	579	15.575
VERBANO CUSIO OSSOLA	384	73	194	21	672
VERCELLI	720	159	118	15	1.012
PIEMONTE	16.078	3.237	6.473	941	26.729
ITALIA	202.016	42.906	94.956	15.942	355.820

TAB 12 – IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER FORMA GIURIDICA –
31.12.2005

	SOCIETA' DI CAPITALE	SOCIETA' DI PERSONE	IMPRESE INDIVIDUALI	ALTRE FORME	TOTALE
ALESSANDRIA	223	704	1.426	54	2.407
ASTI	72	353	762	42	1.229
BIELLA	159	338	517	71	1.085
CUNEO	180	657	1.808	100	2.745
NOVARA	237	414	1.275	78	2.004
TORINO	1.659	4.168	9.229	519	15.575
VERBANO CUSIO OSSOLA	85	191	384	12	672
VERCELLI	62	205	722	23	1.012
PIEMONTE	2.677	7.030	16.123	899	26.729
ITALIA	53.212	83.131	202.725	16.752	355.820

GRAF 5 - IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER FORMA GIURIDICA – 31.12.2005



TAB 13 - IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI ETA' E GENERE - 31.12.2005

	DA 18 A 29 ANNI	DA 30 A 49 ANNI	DA 50 A 69 ANNI	>= 70ANNI	TOTALE
MASCHI	92	543	157	24	816
FEMMINE	35	161	65	8	269
TOTALE	127	704	222	32	1.085

TAB 14 - PERSONE CON CARICHE IMPRENDITORIALI PER COMUNE -
PROVINCIA DI BIELLA - 31.12.2005

	PERSONE EXTRACOMUNITARIE	TOTALE PERSONE	%o EXTRACOMUNITARIE su TOTALE
AILOCHE	2	37	54,1
ANDORNO MICCA	27	540	50,0
BENNA	4	203	19,7
BIELLA	434	15.753	27,6
BIOGLIO	4	99	40,4
BORRIANA	3	144	20,8
BRUSNENGO	22	326	67,5
CALLABIANA	0	16	0,0
CAMANDONA	2	56	35,7
CAMBURZANO	2	183	10,9
CAMPIGLIA CERVO	1	23	43,5
CANDELO	17	884	19,2
CAPRILE	3	18	166,7
CASAPINTA	1	67	14,9
CASTELLETTO CERVO	5	170	29,4
CAVAGLIA'	21	695	30,2
CERRETO CASTELLO	7	242	28,9
CERRIONE	8	501	16,0
COGGIOLA	4	241	16,6
COSSATO	81	2.550	31,8
CREVACUORE	14	301	46,5
CROSA	1	39	25,6
CURINO	2	57	35,1
DONATO	0	126	0,0
DORZANO	0	74	0,0
GAGLIANICO	43	1.118	38,5
GIFFLENGA	1	14	71,4
GRAGLIA	2	203	9,9
LESSONA	11	406	27,1
MAGNANO	0	47	0,0
MASSAZZA	3	205	14,6
MASSERANO	16	421	38,0
MEZZANA MORTIGLIENGO	0	45	0,0
MIAGLIANO	1	97	10,3
MONGRANDO	16	557	28,7
MOSSO	5	173	28,9
MOTTALCIATA	3	271	11,1
MUZZANO	2	102	19,6
NETRO	3	125	24,0
OCCHIEPPO INFERIORE	14	619	22,6

Segue TAB 14 - IMPRENDITORI EXTRACOMUNITARI PER COMUNE -
 PROVINCIA DI BIELLA - 31.12.2005

	PERSONE EXTRACOMUNITARIE	TOTALE PERSONE	%o EXTRACOMUNITARIE su TOTALE
OCCHIEPPO SUPERIORE	10	376	26,6
PETTINENGO	6	149	40,3
PIATTO	0	82	0,0
PIEDICAVALLO	0	25	0,0
POLLONE	5	331	15,1
PONDERANO	10	542	18,5
PORTULA	5	101	49,5
PRALUNGO	4	301	13,3
PRAY	16	377	42,4
QUAREGNA	13	366	35,5
QUITTENGO	2	29	69,0
RONCO BIELLESE	6	199	30,2
ROPOLO	3	168	17,9
ROSAZZA	1	13	76,9
SAGLIANO MICCA	7	281	24,9
SALA BIELLESE	8	82	97,6
SALUSSOLA	6	354	16,9
SANDIGLIANO	13	699	18,6
SAN PAOLO CERVO	0	22	0,0
SELVE MARCONE	0	15	0,0
SOPRANA	4	75	53,3
SORDEVOLO	3	219	13,7
SOSTEGNO	4	94	42,6
STRONA	5	145	34,5
TAVIGLIANO	0	100	0,0
TERNENGO	1	24	41,7
TOLLEGNO	8	324	24,7
TORRAZZO	0	27	0,0
TRIVERO	15	1.033	14,5
VALDENGO	9	508	17,7
VALLANZENGO	0	19	0,0
VALLE MOSSO	34	710	47,9
VALLE SAN NICOLAO	9	115	78,3
VEGLIO	8	82	97,6
VERRONE	13	555	23,4
VIGLIANO BIELLESE	41	1.513	27,1
VILLA DEL BOSCO	5	47	106,4
VILLANOVA BIELLESE	1	53	18,9
VIVERONE	20	337	59,3
ZIMONE	3	65	46,2
ZUBIENA	1	139	7,2
ZUMAGLIA	1	89	11,2
TOTALE	1.085	38.533	28,2

CONCLUSIONI

Il fenomeno immigratorio del nostro paese ha conosciuto una crescita notevole a partire dagli anni Novanta. Questa dinamica non ha risparmiato il comparto del lavoro autonomo dove, soprattutto in anni recenti, la presenza degli imprenditori extracomunitari è stata in costante crescita.

Anche nel Biellese la componente extracomunitaria all'interno dell'imprenditoria si è registrata in deciso incremento a partire dal 2000. Questa dinamica positiva degli imprenditori extracomunitari ha in parte compensato la stagnazione delle imprese con imprenditore nazionale di questi anni; nel 2005 si rilevano 1.085 imprenditori stranieri.

In particolare Biella si è messa in luce per essere stata al primo posto nella graduatoria nazionale per il contributo percentuale di immigrati sul totale delle imprese individuali nate nel 2004 (ultimo dato disponibile ufficiale) pari al 2.466%, la media nazionale era risultata del 116%.

Gli imprenditori stranieri sono più giovani dei nazionali e, in prevalenza, uomini concentrati nel settore del commercio e delle costruzioni. Tra i nuovi iscritti nell'ultimo quinquennio si è registrato un sorpasso delle provenienze dall'Europa orientale rispetto all'area mediterranea che aveva dominato le iscrizioni degli anni precedenti.

Fra le etnie più numerose si evidenzia la presenza di Marocchini, Rumeni, Cinesi, Albanesi e Nigeriani.

Le imprese in questione si possono classificare fra quelle "aperte", "intermediarie" ed "esotiche" e solo in parte fra quelle "etniche".

Dall'analisi dei dati appare, infatti, che intraprendere un'attività imprenditoriale nel Biellese è per molti una scelta maturata a contatto con il contesto del territorio nel quale sono giunti, sfruttando ed inserendosi nelle pieghe delle trasformazioni dei sistemi economici locali che hanno frammentato il tessuto produttivo.

L'analisi dei dati sulla situazione, in provincia di Biella, specie delle ditte individuali, porta ad escludere l'esistenza di competizione tra imprenditori autoctoni ed extracomunitari e ad individuare piuttosto una sorta di complementarità tra i due gruppi.

CAPITOLO 2
IL QUADRO QUALITATIVO

a cura di Enzo Mario Napolitano

2.1. STORIE DI IMPRENDITORI

di Giorgio De Battistini

Le seguenti storie sono frutto delle interviste realizzate con la collaborazione di Erika Mosca, Virginia Nuñez, Stella Scialpi e Viorica Stratu.

Genere: maschio

Paese d'origine: Marocco

Settore: rifornimento benzina

Prima di giungere in Italia ho sempre studiato. Ho frequentato l'Università Araba a Casablanca, e per poter studiare ho dovuto continuamente lavorare. Siamo una famiglia numerosa (sette fratelli) e molto povera; solo papà lavorava, come manovale e il suo stipendio era davvero basso. Andavo all'università con i pantaloni rotti. Lavoravo come commerciante di uova e galline, poi ho fatto l'autista in una famiglia benestante per cui portavo i figli a scuola e la moglie a fare la spesa.

Se a Casablanca avessi voluto lavorare come carabiniere, avrei potuto, ma non me la sentivo. Decisi di andare via dal Marocco - avevo da parte qualche soldo - perché volevo migliorare la mia vita e inoltrai richiesta in diverse università dell'Europa, così da poter entrare legalmente. Tra queste l'università "Dante Alighieri" di Roma, presso la facoltà di Criminologia, che accettò la mia iscrizione. Era il 1989.

Così arrivai a Milano e da lì un amico mi accompagnò a Roma, dove fui accolto dalla Caritas. Per me appena arrivato era bellissimo: in un Paese in cui non conoscevo nessuno ho trovato dei cristiani che mi hanno accolto e fatto sentire a casa. Da lì giunsi a Biella insieme ad un amico.

A Biella conobbi un signore che lavorava in un centro di ascolto e che mi aiutò tanto, anche moralmente. È stato un secondo padre per me. Anche lui era stato un migrante poiché si era trasferito in Germania per un po' di tempo. Mi ha aiutato a trovare la casa e un lavoro. E così riuscii a lavorare fin da subito.

I primi cinque anni ho lavorato il marmo ed il granito, in una piccola impresa a conduzione familiare. All'inizio non capivo la lingua, e loro mi insegnarono con pazienza tutto quello che mi serviva per poter lavorare. Sono stato molto fortunato. Nel frattempo imparai a fare l'imbianchino ed il muratore, dopodichè fui assunto a Campore, in Valle Mosso, nel reparto carderia di una fabbrica di 45 operai. Quello era un altro ambiente rispetto alla piccola impresa in cui avevo lavorato sino ad allora. Ma io penso questo: quando fai un lavoro con amore, la gente ti rispetta. Lavoravo dodici e spesso anche quattordici ore al giorno, oltre il sabato e la domenica.

Nel 1991 è nato il primo figlio, e poi sono seguiti gli altri. Credo di essere stato molto fortunato, ho sempre trovato gente che mi ha aiutato e sono sicuro di non volere andare via da qui. Quando vado in Marocco, sento che casa mia ora è a Biella. Ho lasciato il mio paese per la libertà e la democrazia, oltre ad essa qui ho trovato il rispetto da parte delle persone che ho conosciuto: solo con il rispetto c'è armonia nella vita.

Nel tessile ho lavorato per sei anni, poi sono dovuto andare in mobilità. Sono rimasto un po' a casa ma poi ho lavorato come catramista. E qui è iniziato il problema dei contratti di lavoro, che scadevano e andavano rinnovati di continuo.

Quattro anni fa, quando già si parlava della crisi del Biellese, ho pensato di aprire un distributore di benzina, mentre un mio amico avrebbe aperto un'officina meccanica. Ho chiesto aiuto ad un signore italiano, che mi ha spiegato come si apre un'attività. Ho contattato la Shell e ho fatto richiesta. Il problema è che c'erano molti candidati ma poi sono stato scelto io.

Per aprire il distributore mi sono recato in diverse banche, e alla fine è stata Banca Sella a concedermi il prestito di cui avevo bisogno. Ho fatto tre settimane di formazione a Milano, alloggiato come un signore in un hotel a 4 stelle, dopodichè ho aperto la pratica a Verbania, dove un'altra famiglia italiana mi ha aiutato. Insomma, posso dire che se sono arrivato fino a qui è grazie agli italiani!

Per fare partire l'attività, dal momento in cui l'avevo pensata, sono passati sei mesi. Così, nel novembre dell'anno scorso sono riuscito ad aprire il distributore. Sono stato sostenuto dalla banca, ma soprattutto dai miei familiari: per fortuna mia mamma aveva appena venduto un terreno a

venti chilometri da Casablanca. Per quanto riguarda le procedure per aprire l'attività non è stato difficile, anche in questo la banca mi ha aiutato.

Nella mia vita ho sempre lavorato e sempre lavorerò. Non perché debba andare in discoteca, o fare chissà cosa. Ho sempre dovuto mantenere i miei parenti che sono rimasti in Marocco, oltre alla mia famiglia. Quando c'è una festa in Marocco, mando qualcosa ai familiari, anche se è poco. Però è un gesto importante, con cui dico alla mia famiglia che, anche se a tremila chilometri di distanza, sono sempre vicino a loro. Gli italiani mi hanno sempre aiutato, e io mi sento di aiutare gli altri. La vita per me è così: dare, e poi prendere per dare ancora.

Mi piace questo lavoro, lo faccio con amore. Nei primi mesi ho faticato un po', ma ora comincia ad andare bene. Meno male, perché ho già i capelli bianchi, se poi faccio un lavoro che non mi piace mi diventano blu!

Di Biella avevo sentito parlare già molto tempo prima di venire in Italia. Un tempo c'era gente che dal Marocco veniva a Biella per comprare i tessuti ed i capi. Le star di Casablanca venivano a Biella a fare acquisti. Una volta erano i Biellesi e gli Italiani che producevano i vestiti, le scarpe, l'oro; ora tutto questo è in crisi. Ma tutto il mondo è in crisi, non solo l'Italia: la Cina fa 20 milioni di disoccupati all'anno, India e Russia stanno crescendo e avranno presto gli stessi problemi.

L'Italia dovrebbe fare di più, così come avviene in altri Paesi. Io sono stato fortunato, ma tanti altri lo sono stati di meno: dal tessile stanno scappando tutti, è rimasto solo il settore dei servizi. E, secondo me, se non ci si adopera adesso, tra quindici anni l'Italia sarà solo una piccola goccia nel mondo.

L'Italia è proprio un bel Paese, con una lunga storia, una bellissima natura, grande cultura e moltissima arte. Sono stato anche in Francia e Spagna, ma gli italiani sono più vicini a noi. Basta pensare a come parla la gente al mercato! E poi è una lingua di amore...

Il grande problema degli immigrati oggi in Italia è il permesso di soggiorno. Io credo che ci sia una crisi a livello internazionale, e non solo in Italia. C'è gente che ha vissuto qui 15 anni, che ha sempre lavorato, e che se perde il posto di lavoro ha sei mesi prima di essere espulso dal Paese. Sarebbe più coerente allora mandarli via subito! In altri Paesi come Germania, Spagna e Francia la situazione è molto diversa.

Oggi in Italia per rinnovare il permesso ci vogliono 5 mesi. Senza il permesso non si possono portare i bambini all'ospedale, non si può andare in banca, insomma, non si può fare niente! Ora che sono benzinaio ho il permesso per un anno, ma la situazione cambia di poco. Ci mettono sempre 5 mesi per rinnovarlo, e in quel periodo continuo a non poter fare nulla. Da quando lavoro davanti alla Questura, sono diventato come il sindaco! Tutti gli immigrati mi raccontano le loro disavventure ed i loro problemi.

Sempre più immigrati, a Biella, si trovano a vivere nel quartiere vicino alla questura. Perché? Perché siamo un po' come gli uccelli: dove c'è acqua e cibo facciamo il nido! Qui vicino c'è tutto: l'ospedale (importate per noi che abbiamo famiglie numerose), la questura (e anche lì purtroppo di tempo ne dobbiamo passare molto), i negozi di alimentari, la macelleria islamica. Nella zona del Vernato, qui vicino, c'è una nuova moschea. E poi le nostre mogli spesso sono senza macchina.

Genere: maschio

Paese d'origine: India (migrante di seconda generazione)

Settore: trasferimento tecnologico ed innovazione per le piccole e medie imprese

I miei genitori sono indiani. Posso sicuramente definirmi un migrante di seconda generazione, visto che mio padre è venuto in Italia nel 1967 per prendere il posto di direttore di una fabbrica che dava da lavorare alla maggior parte della gente del paese.

Sono nato in Italia nel 1972 ed ho vissuto a lungo negli USA; poi mi sono trasferito per un breve periodo in India, quindi a Londra, ed infine a Biella. Mi sono laureato in Italia, ed in seguito ho completato gli studi post-laurea negli Stati Uniti.

Mi occupo di consulenza nel settore del trasferimento tecnologico ed innovazione per le piccole e medie imprese. La mia ditta ha sede legale a Cavaglià, anche se in realtà lavoro soprattutto nel resto d'Italia ed in Europa. Si tratta di una ditta individuale, nella quale non vi sono dipendenti. Seguo inoltre attività di consulenza di imprese che lavorano con l'India.

Ho iniziato la mia carriera come consulente, poi ho lavorato per l'Unione Europea ed in seguito come funzionario per il Ministero delle Attività Produttive, e da poco sono tornato a fare il consulente. Questa decisione è legata a motivi famigliari e professionali. Sono, comunque, tuttora consulente per il Ministero.

Sono arrivato ad aprire una ditta alla fine di un percorso. I miei studi non sono direttamente attinenti, dal momento che sono di carattere tecnico/scientifico, con specializzazione in marketing. Grazie alle diverse esperienze professionali sono giunto ad avere quel *know how* necessario per aprire questa ditta.

I punti di forza della mia ditta sono la creatività, la rete di contatti, ed il fatto di avere una formazione che sta a metà strada tra il mondo della ricerca, dell'impresa e delle università.

Inoltre, la mia condizione di sentirmi (ed essere sentito) come uno straniero sia in Italia che in India ha i suoi vantaggi, anche in ambito professionale, perché conservo come bagaglio personale quanto di buono c'è in entrambe le culture.

Il punto di debolezza principale della mia ditta è la dimensione: credo di essere arrivato al punto in cui devo decidere se fare il salto o se fermarmi. All'inizio, invece, la difficoltà più grossa è stata quella di inserirsi nel mercato. Tanto più perché si tratta di un mercato che non esisteva. Senza dubbio la creatività è stata la risorsa più importante e decisiva per riuscire ad inserirmi.

Genere: maschio

Paese d'origine: Marocco

Settore: ristorazione

Prima di arrivare in Italia ho lavorato per l'Enel di Casablanca mentre portavo avanti gli studi. Dall'81 ho lavorato per la società dei trasporti pubblici a Casablanca. Nell'84 sono andato in Francia per continuare gli studi, ma non sono stato accettato all'università. Così, dopo una settimana di permanenza in Francia, mi sono trasferito in Svizzera, dove si trovava mia sorella, che si era sposata con uno svizzero. Grazie al suo aiuto mi sono potuto iscrivere ad una scuola di agraria. Si trattava di un corso di 5 anni sulle tecniche dell'allevamento, agricoltura, viticoltura, produzione dei formaggi. Ogni estate mi recavo sugli alpeggi per fare uno stage per tre mesi: sono stato il primo in tutto il mondo a fare uno stage per l'allevamento del tacchino bianco.

Finiti gli studi, è sorto un problema. Un immigrato può risiedere in Svizzera soltanto se può dimostrare che sta studiando o se è sposato con un cittadino svizzero. Così, non avendo più soldi per studiare ancora, ho preso un treno per il Paese più vicino: l'Italia. Sono sceso a Santhià e ho visto un trenino che portava da qualche parte. Così sono arrivato a Biella, senza averla mai sentita nominare prima.

La prima notte ho dormito all'hotel Astoria, spendendo i pochi soldi che avevo. Il proprietario dell'hotel, successivamente, mi avrebbe aiutato molto, insieme all'attuale Presidente dell'ASCOM, per ottenere i documenti necessari per la regolarizzazione.

All'inizio è molto difficile per un immigrato, soprattutto per le difficoltà legate alla lingua. Appena arrivato, ad esempio, non è semplice capire che cosa sia l'ICI!

Sin da subito (1989) ho iniziato a lavorare come fiorista per la manutenzione dei giardini di Biella.

Per un certo periodo ho lavorato anche come cuoco al ristorante "Marrakesh" in Riva, che poi ha dovuto chiudere per problemi legati alle gente che frequentava quel locale.

Nel 1994 sono tornato a Zurigo da mia sorella. Lì lavoravo di notte al ristorante e di giorno in un hotel. Per due anni ho lavorato 20 ore al giorno, fino a perdere 25 chili.

Nel '95 sono tornato a Biella, dove ho aperto un bar ad Andorno con i soldi che avevo messo da parte. Dall'apertura ho speso tantissimi soldi per ristrutturare il bar. Feci una proposta al proprietario: se io avessi fatto una serie di lavori di ristrutturazione nel locale, lui non mi avrebbe fatto pagare l'affitto per un anno e mezzo. Così chiesi dei prestiti a diverse banche, e una volta ultimati i lavori, il proprietario mi disse che gli accordi non erano più validi e che dovevo pagare ogni singolo mese di affitto. Così, mi sono trovato in difficoltà per restituire i soldi alla banca e, all'inizio del 2006, ho dovuto vendere la licenza del bar. Oggi mi ritrovo a dover cominciare da capo.

Ma non intendo accettare a cuor leggero l'inganno di cui sono stato vittima: così ho deciso di rivolgermi alla legge italiana ed ora sono in causa. Ci vorrà del tempo, ma sono convinto di vincere: ho una serie di documenti dei geometri che hanno lavorato per la ristrutturazione oltre diverse persone che possono testimoniare in mio favore.

Nel 1996 arrivò anche mia moglie che mi aiutava a gestire il bar. Ora sta seguendo un corso di 60 ore di gastronomia organizzato dall'ASCOM. Abbiamo già affittato un locale in centro a Biella, dove tra qualche mese apriremo una gastronomia. Il problema è che devo chiudere la società vecchia prima di poter aprire quella nuova e i tempi sono veramente lunghi!

Per effettuare i lavori di ristrutturazione del bar, ho dovuto chiedere dei prestiti alle banche anche se so bene che il Corano vieta la "riba" (il prestito con interesse), così come vieta la vendita e l'assunzione di alcolici, o il consumo di carne di maiale. Ma qui siamo in Europa e sono costretto a comportarmi diversamente per potermi guadagnare da vivere. Io mi sento musulmano anche se non pratico cinque volte al giorno, se vendo alcool o se chiedo un prestito in banca. Un buon musulmano, così come un buon cristiano, si riconosce nella vita di tutti i giorni.

A Biella ci siamo affezionati, ci troviamo bene, e mi sembra di respirare un'aria buona. Quando vedo la croce sopra il Mucrone mi sento a casa. Non importa che io sia musulmano, è un simbolo di un luogo che sento mio.

I rapporti con i Biellesi sono talora difficili. Spesso sono chiusi di mentalità. Anche i nostri figli spesso hanno dei problemi a scuola perché gli altri bambini non li fanno giocare con loro. Quando penso a questo a volte sento crescere dentro di me rabbia: penso che nessuno nasca cattivo, ma che lo diventa a causa delle situazioni in cui si trova. A volte sento che la diffidenza che la gente del paese in cui viviamo mostra nei nostri confronti mi fa diventare cattivo.

Anche se ora mi trovo a dover ricominciare da capo, credo che quello che ho fatto fino ad ora sia stata una bella esperienza e, nonostante le difficoltà, non ho paura del futuro. Avrei tanti progetti: ad esempio un ristorante marocchino, un bagno turco. Così, se i Biellesi non possono andare in Marocco, sarà il Marocco ad andare da loro. Le idee non mancano e sono sicuro che anche i Biellesi sarebbero contenti se riuscissi a realizzare questi progetti.

Genere: femmina

Paese d'origine: Argentina

Settore: cooperativa di mediazione culturale

Il mio Paese d'origine è l'Argentina e vivo a Biella ormai da 16 anni. L'idea di creare un'associazione è nata dopo aver frequentato un corso per mediatori culturali tenutosi a Città Studi. All'interno del gruppo è sorta l'idea di mettersi insieme per creare qualcosa che non esisteva ancora sul territorio, grazie anche all'aiuto di alcuni docenti del corso.

Nel 2001 abbiamo costituito l'Associazione di mediazione culturale "Mosaico" (di cui sono ora Presidente, e che si è trasformata in Cooperativa qualche anno dopo), che sin da subito ha avuto l'appoggio della Provincia e del Comune. Questo ci ha permesso di arrivare dove siamo arrivati, ed è stata la nostra fortuna.

Come associazione abbiamo avuto poche difficoltà. Quando è nata "Mosaico" non esisteva niente di simile, e siamo cresciuti passo dopo passo, cercando di dare delle risposte alle esigenze che di volta in volta ci venivano segnalate dall'amministrazione. Il servizio principale era quello dell'informazione rivolta agli stranieri e l'accompagnamento. In un secondo momento siamo stati chiamati ad essere presenti presso la Questura ed il carcere. Poi abbiamo iniziato a fornire consulenze anche alle persone non regolari che avevano bisogno di servizi sanitari. Tutti questi sportelli e servizi sono attivi ancora oggi.

Non abbiamo avuto grossi problemi con la comunità locale, perché cerchiamo di lavorare tutti per lo stesso scopo. Molte volte ci sono dei piccoli intoppi, però penso che anche questi possono essere superati. Credo che ognuno debba fare il proprio lavoro.

Ma ciò non basta, soprattutto in un periodo di crisi come questo. Credo che sia sempre più importante che gli immigrati presenti sul territorio biellese debbano imparare a comunicare ed ascoltarsi tra di loro. Bisogna creare una rete che riesca a coprire quelle necessità che come "Mosaico" non riusciamo a soddisfare.

Ecco perché l'ascolto fa parte dei servizi che offriamo ed è, anzi, uno dei più importanti. È solo ascoltando che possiamo capire quali sono i problemi che una persona deve affrontare. E se poi non siamo in grado di risolverli perché ci mancano le forze o le risorse, possiamo sempre consigliar loro di

andare a parlare con "quella persona", che ha dovuto affrontare dei problemi simili.

Rispetto al futuro, mi auguro che le nostre attività possano continuare. "Mosaico" è oggi l'unica cooperativa che si occupa di mediazione culturale sul territorio biellese. Ultimamente stiamo elaborando dei nuovi progetti da realizzare con il coinvolgimento di altri soggetti.

Genere: maschio

Paese d'origine: Marocco

Settore: edilizia

Sono originario del Marocco, figlio di un imprenditore edile. Da lì mi sono trasferito in Russia per studiare, dove ho conseguito la laurea come ingegnere nel settore metallurgico. Le mie prime esperienze di lavoro nel settore edile sono state in Marocco ed in Russia (dove sono rimasto dal 1991 al 1998). Mi sono iscritto alla Camera di Commercio, ed ho aperto l'attività.

Successivamente mi sono trasferito a Biella, dopo aver ricevuto diverse offerte di lavoro da parte di imprese edili di Biella. Sono arrivato in Italia nel 1998 con il visto turistico. Ho aspettato sino al 2000 per ottenere il permesso di soggiorno; nel frattempo ho lavorato in nero, sempre nel settore dell'edilizia. Appena ho ottenuto il permesso di soggiorno, ho costituito l'impresa. Avevo tutto già pronto da mesi.

La mia è un'impresa individuale, nel settore edile. Ho 15 dipendenti, tutti immigrati (russi, ucraini, marocchini), poiché sono i soli ad aver accettato. Italiani che vogliono fare questo lavoro non ce ne sono, perché il venerdì pomeriggio devono uscire con la fidanzata, e il sabato non se ne parla neanche di lavorare. Gli immigrati, invece, spesso hanno bisogno di lavorare e non si fanno problemi se bisogna farlo anche il sabato.

Con i miei dipendenti non ho mai avuto problemi. L'importante è sapere trattare bene il tuo lavoratore. Io ho sempre avuto una certa attenzione; con molti di loro ci siamo conosciuti in Russia, e quindi lavoriamo da amici, anche se c'è da dire che il dipendente non è mai contento di quello che si ritrova nella busta paga. Parliamoci chiaro, se io assumo qualcuno per un lavoro difficile, e lo pago con la paga sindacale, per lui va bene, certo, ma se gli do 100-200 euro in più, lavorerà molto meglio. Io non posso stare tutto il giorno in cantiere. Se i lavoratori si sentono trattati bene, lavorano bene anche quando non ci sono.

Per un certo periodo ho avuto anche due locali di pizza e kebab (a Biella e a Borgosesia), ma ho dovuto venderli. Mia moglie, con due bambini piccoli, non ha potuto aiutarmi, e io sono da solo.

Qui in Italia faccio un lavoro che non è il mio, perché trovare un lavoro col titolo di studio che possiedo è quasi impossibile.

All'inizio abitavo a Torino, e venivo tutti i giorni a Biella. Poi mi sono trasferito, visto che so di poter lavorare qui almeno per i prossimi due anni.

L'idea di fare l'imprenditore è nata quando ero piccolo. Già allora mi piaceva dare ordini piuttosto che prenderne. Poi l'esperienza nell'edilizia mi ha fatto capire che a volte avevo io le idee più chiare dell'imprenditore per cui lavoravo.

Aprire l'attività è stata dura, perché per iniziare bisogna avere un capitale. Per fortuna ho avuto persone che mi hanno aiutato a comprare un camioncino e l'attrezzatura. Persino alcuni dipendenti mi hanno aiutato all'inizio, quando gli ho detto: "guardate che forse per i primi 4 o 5 mesi non c'è lo stipendio". Dopo un po' finalmente anche una banca mi ha aiutato. Dopo aver provato con quasi tutte, è stata Banca Sella che mi ha aiutato. Con loro mi trovo molto bene, hanno mostrato la volontà di aiutarmi.

Per avere successo, credo, basti avere le idee chiare e sapere prendere delle decisioni al momento giusto.

Per fortuna ho iniziato quando non c'erano tanti controlli. Per essere imprenditore oggi è necessario fare dei corsi di primo soccorso, per l'eventualità di un incendio, sulla sicurezza e sulla prevenzione sul lavoro. Quando sono entrato nel lavoro pubblico, è stato necessario seguire questi corsi. Così mi sono dovuto iscrivere alla CNA.

Conoscere l'italiano, anche se non perfettamente, è importante. L'importante è capire a sufficienza, ma prima di tutto devi sapere cosa vuoi fare. La lingua viene dopo. Se non capisci, basta chiedere. Così si impara giorno per giorno.

Il mercato italiano è un po' strano. Oggi c'è lavoro, e domani? Per fortuna con il progetto dell'alta velocità Torino-Milano ho un lavoro certo per i prossimi due anni. Prima avevo lavorato per l'ospedale di Ponderano. Poi la stessa ditta mi ha chiesto se volevo continuare a lavorare con loro. Se nel futuro mi proporranno di andare fuori dall'Italia, non avrò problemi a trasferirmi. Soprattutto se si tratta di lavoro pubblico: se lavori per lo stato i soldi non li perdi mai!

Vorrei dire due cose sulla concorrenza nel mio settore di lavoro. C'è chi si concentra sulla qualità del servizio e chi su un prezzo basso. Esistono ditte che chiedono poco per fare un lavoro ma poi pagano in nero i dipendenti.

Se succede qualcosa a un lavoratore in nero, è un danno per tutti, anche per gli altri lavoratori.

Spesso, quando dei privati mi propongono un lavoro e mi chiedono un preventivo, non vogliono sapere se i miei lavoratori sono in regola oppure no. Così capita che danno il lavoro ad un'altra impresa perché chiede la metà. A loro non interessa che i dipendenti siano tutti in nero e non interessa quanto vengono pagati. Io preferisco pagare i contributi, che in ogni caso si possono scaricare.

Più del 60% delle imprese individuali che lavorano nel Biellese non sono in regola. Questo, certo, è dovuto alla concorrenza. La Camera di Commercio, secondo me, dovrebbe dare lavoro soltanto alle imprese che sono in regola, invece di privilegiare chi lavora per cifre più basse.

In ogni caso, con Camera di Commercio e CNA posso dire di avere un buon rapporto. Mi sono rivolto a loro soprattutto per le pratiche legate alla sicurezza e mi è stato fornito l'aiuto di cui avevo bisogno.

Le banche, invece, nel 99% dei casi non rispondono alle esigenze degli immigrati. Spesso mi sono sentito a disagio non appena sono entrato in una banca, e mi sono dovuto rivolgere a molte banche prima di ottenere un prestito per aprire la mia attività.

2.2. MIGRANTI E IMPRENDITORI, INDAGINE ESPLORATIVA DEL CASO BIELLESE

di Emilio Sulis

INTRODUZIONE

Nel Biellese oggi non stupisce incontrare professionisti i cui cognomi rivelano la provenienza da altre zone d'Italia, emigrate o discendenti di emigrati, che svolgono anche lavori di tipo imprenditoriale e rivestono cariche di rilievo sul piano economico, sociale, politico, culturale, ecc. Ci si stupirebbe invece di trovare in tali posizioni, supponiamo in uno studio legale, nel consiglio di una Fondazione o di un Museo, ai vertici o nei quadri di una grande azienda, dei cognomi arabi, africani, cinesi o indiani: un indicatore che il processo di integrazione è in pieno corso di svolgimento e il suo esito non è ancora visibile, ancorché nient'affatto scontato¹.

Negli ultimi anni, tuttavia, la presenza migrante, dapprima silenziosa e poco visibile, è diventata più appariscente, acquisendo un ruolo più rilevante e divenendo anche qui, come già succede altrove, una realtà che si consolida migliorando la propria immagine e il proprio benessere economico, offrendo il proprio contributo alla crescita della società locale.

La letteratura sociologica si è accorta di questa nuova realtà sociale ed economica, e ha già affrontato l'argomento a partire dai dati esistenti, pochi e lacunosi per la verità, ed implementando ricerche quanti-qualitative, quali è possibile intraprendere in questa direzione.

La presente ricerca si colloca tra due esigenze specifiche: quella di contribuire alla comprensione delle dinamiche di un fenomeno a livello locale, in una piccola città industriale del nord Italia, e quella più ambiziosa di aumentare il patrimonio di conoscenze sull'argomento, nell'attesa di ricerche su più ampia scala. Per questo motivo andremo subito a ripercorrere gli esiti della nostra ricerca, un'indagine di carattere esplorativo su tale aspetto dinamico e innovativo della società locale, qual è l'imprenditoria migrante, un tema mai affrontato così approfonditamente

¹ Utilizziamo il concetto di integrazione sorvolando sul dibattito esistente tra gli studiosi sulla correttezza di tale termine e sulla preferibilità di vari sinonimi tra cui quelli di incorporazione, inclusione, assimilazione, ecc.

nel Biellese e che sicuramente necessita di ulteriore riflessione e di approfondimento.

Qual è il destino degli imprenditori migranti? Quale il ruolo che andranno a ricoprire nella società e nell'economia locale, in questa fase delicatissima di profondo rinnovamento? Questi imprenditori, che aprono e gestiscono un'attività economica in proprio (da soli, con altri soci o collaboratori), considerano concluso il proprio percorso migratorio o si considerano in una fase di passaggio verso mete più lontane? In quali settori più di altri si sono "inseriti" questi migranti e quali andranno a "conquistare"?

Il presente contributo intende muoversi da queste domande per gettare luce sul fenomeno a livello locale. Nella fattispecie sono stati contattati 45 imprenditori, sulla base di un piano di campionamento elaborato a partire dai dati e dalle indicazioni offerte dall'Ufficio Studi della Camera di Commercio di Biella. Nell'intervista che ne è scaturita sono state raccolte informazioni sul progetto imprenditoriale, sul percorso migratorio, sull'attività produttiva condotta, sulle aspettative personali e professionali e sui rapporti con la società locale. Il *report* contiene la sintesi di tale rilevazione e rappresenta un tentativo di dare voce a questa importante e recente realtà, che porge alla società locale un evidente segnale di maturità e di forza, seguendo processi e percorsi ineludibili, già verificatisi altrove, con le connesse opportunità da saper cogliere.

Definizioni preliminari

Prima di entrare nello specifico della ricerca occorre effettuare due precisazioni concettuali: cosa si intende con imprenditori e di quali migranti si tratta. Da un punto di vista giuridico, sappiamo che viene definito imprenditore colui che «esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni e di servizi» (art. 2082 c.c.) e che «sono soggetti all'obbligo di iscrizione al registro delle imprese gli imprenditori che esercitano:

- un'attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi
- un'attività intermediaria nella circolazione dei beni
- un'attività di trasporto per terra, per acqua o per aria
- un'attività bancaria o assicurativa
- altre attività ausiliarie alle precedenti» (art. 2195 c.c.).

Una definizione meno formale descrive gli imprenditori come persone che investono parte del proprio capitale in un'attività che comporta un'innovazione economicamente rilevante, assumendosi il rischio di impresa, con la finalità di poter beneficiare degli utili generati². L'idea di imprenditore che abbiamo considerato nella presente ricerca è quella di una persona che investe un certo capitale al fine di esercitare autonomamente un'attività in proprio, condotta da solo o con l'aiuto di altri soci o collaboratori, assumendo una posizione di rischio e ponendosi in competitività con eventuali concorrenti sul mercato del lavoro.

Rispetto alle cinque categorie del *self-employment* identificate dall'ISTAT: gli imprenditori in senso stretto, i professionisti, i lavoratori autonomi (negozianti, artigiani ed agricoltori), i coadiuvanti familiari e i lavoratori delle cooperative, la presente indagine ha esaminato esclusivamente le prime quattro categorie. I migranti imprenditori considerati provengono da Paesi non comunitari con un basso tasso di sviluppo economico rispetto all'Italia: per ovvie ragioni, sono quindi stati esclusi gli imprenditori svizzeri, americani, canadesi, ecc. Sono stati presi in esame diversi tipi di imprese possibili, riconducibili alle diverse forme altrove denominate imprese etniche, intermediarie ed esotiche. Al fine di non appesantire la presente trattazione si rimanda, sia per la tipologia che per lo stato delle ricerche sull'argomento, alle pubblicazioni più recenti e rilevanti³. I 45 imprenditori sono stati quindi selezionati sulla base di un opportuno piano di campionamento basato sulla distribuzione per settore e sulla provenienza, come descritto nella nota metodologica in appendice all'articolo.

² Nelle parole di Joseph Alois Schumpeter: «la caratteristica che definisce l'imprenditore è semplicemente il fare cose nuove o fare cose che si stanno già facendo in un modo nuovo. La "cosa nuova" non deve essere spettacolare o d'importanza storica. Non c'è bisogno che sia l'acciaio o il motore a scoppio. Può essere la salsiccia Deerfoot", ovvero un prodotto semplice ma di alto gradimento: un invito a considerare anche i piccoli imprenditori (J. A. Schumpeter, *L'imprenditore e la storia dell'impresa. Scritti vari 1927-1948*, Bollati Boringhieri, Torino, 1993)

³ In particolare, per quanto riguarda la tipologia di imprenditoria immigrata si veda G.Zincone, *Introduzione e sintesi. Utili, uguali, dissimili*, in Commissione per le politiche di integrazione sugli immigrati, *Secondo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, Il Mulino, Bologna, 2001; M.Ambrosini, *Utili invasori. L'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Il Mulino, Bologna, 1999. Tra le altre ricerche sull'argomento vedere, per la Lombardia A.M.Chiesi – E.Zucchetti, *Immigrati imprenditori*, Egea, Milano, 2003 e Formaper, *Da migranti a imprenditori*, Franco Angeli, Milano, 2005; per quanto riguarda il Piemonte, vedere la ricerca voluta dalla CCIAA di Torino, *Imprenditori stranieri in provincia di Torino*, 2005.

2.2.1. QUALI MIGRANTI

Un primo identikit del migrante imprenditore che emerge dalla presente ricerca delinea una figura di età relativamente giovane, in possesso di una formazione scolastica di livello medio-alto, con una certa carriera ed un percorso professionale alle spalle, anche in settori diversi da quello per il quale operano attualmente.

Nazionalità. Per quanto riguarda la nazionalità di provenienza, il campione al quale si è fatto riferimento ha portato le intervistatrici a contattare 45 persone appartenenti a ben 17 nazionalità diverse, così distribuite:

TAB 1 – NAZIONALITA' DEGLI IMPRENDITORI MIGRANTI INTERVISTATI

Nazionalità	v.a.	Nazionalità	v.a.	Nazionalità	v.a.
Marocco	11	Ecuador	2	Pakistan	1
Cina	5	Turchia	2	Moldavia	1
Egitto	5	Russia	2	Argentina	1
Romania	4	Filippine	1	India	1
Bosnia	4	Senegal	1	Messico	1
Albania	2	Tunisia	1	<i>Totale</i>	<i>45</i>

Occorre segnalare come la provenienza degli imprenditori migranti non rispetti la distribuzione della popolazione immigrata residente, un segnale dell'esistenza di una differenza nei "tassi di imprenditorialità", riconducibili alle aspettative dei singoli e a differenti strutture di opportunità⁴.

Di questi immigrati soltanto quattro sono in possesso della cittadinanza italiana, mentre i restanti risultano ancora cittadini stranieri, a dimostrazione del fatto che appartengono ad un'immigrazione relativamente recente.

Come detto in precedenza, volendo identificare un minimo comune denominatore dei migranti contattati e dei rispettivi percorsi migratori, si

⁴ Nel caso della presente ricerca il tasso di imprenditorialità più elevato appare essere quello di cinesi, egiziani, rumeni e di albanesi e bosniaci; il Marocco non è una provenienza caratterizzata da un elevato tasso, considerando l'elevata presenza nel Biellese, mentre una nazionalità con un basso tasso di imprenditorialità è quella filippina.

può osservare come si tratti di persone relativamente giovani, in possesso il più delle volte di un discreto livello di formazione e di un percorso professionale alle spalle. A questa caratteristica si accompagna inoltre l'esistenza di solide reti familiari primarie, come dimostra l'appoggio economico che interviene nel momento del bisogno, ben rappresentato dal concreto aiuto ricevuto al momento dell'apertura dell'impresa (par.2.2.4.).

Età. Specificando meglio le variabili accennate sopra, a partire dall'età e dal genere, si rileva come i migranti imprenditori contattati nella presente ricerca abbiano un'età media di 36 anni. Tre imprenditori su quattro hanno meno di 40 anni (73%) e la metà è compresa nella fascia 31-40 anni.

Genere. In sintonia con il dato che emerge dal panorama imprenditoriale nazionale, secondo cui soltanto il 16,7% di lavoratori indipendenti italiani è donna (ISTAT, anno 2001), gli imprenditori intervistati sono soprattutto maschi, in questo caso 35 su un totale di 45:

TAB 2 – GLI INTERVISTATI PER GENERE ED ETÀ

	24-30	31-40	41-50	50+	totale
Maschi	8	17	8	2	35
Femmine	2	6	2	0	10
<i>Totale</i>	<i>10</i>	<i>23</i>	<i>10</i>	<i>2</i>	<i>45</i>

La minore presenza femminile può essere vista come il risultato di una commistione tra componenti culturali tradizionali e la presenza di ostacoli, sul piano politico ed economico, che si frappongono allo sviluppo dell'imprenditoria femminile.

2.2.1.1. Titolo di studio

L'esame dei titoli di studio posseduti dal campione della presente ricerca indica un grado di istruzione complessivamente piuttosto elevato, come sintetizza la tabella seguente. Occorre tenere presente che non sempre è facile uniformare questo dato, vista l'eterogeneità dei percorsi formativi, in particolare per le differenze esistenti tra i vari sistemi scolastici, soprattutto tra scuole medie inferiori e medie superiori.

TAB 3 – TITOLI DI STUDIO DEGLI IMPRENDITORI INTERVISTATI

Titolo di studio	v.a.
Nessun titolo	2
Obbligo	2
Medie inferiori	11
Medie superiori	21
Laurea	6
<i>n.r.</i>	3
<i>Totale</i>	<i>45</i>

Come si può osservare, un titolo di studio medio-alto è stato conseguito da 27 imprenditori migranti, mentre 15 possiedono un titolo inferiore.

Un buon livello medio di istruzione, in ogni caso, è sicuramente un aspetto che connota e distingue la presente migrazione da altre avvenute nel recente passato. Anche l'emigrazione italiana all'estero vedeva partire soprattutto persone prive di alcun titolo di studio o di altre forme di istruzione, che parlavano prevalentemente la lingua dialettale e non ne conoscevano altre, esercitando prevalentemente professioni umili (contadini o manovali).

Una disamina per provenienze permetterebbe di articolare meglio il discorso, anche se un dato emerge con chiarezza: nell'attuale scenario migratorio accade spesso di incontrare persone in possesso di un'elevata formazione e professionalità. Questa situazione è ben rappresentata dall'assistente domiciliare o dalla badante di anziani proveniente dall'Europa dell'Est, in possesso di una laurea, magari in medicina, così come il caso di un giovane marocchino intervistato nella ricerca, un imprenditore edile laureato in ingegneria presso un'università riconosciuta, con tanto di specializzazione in "metallurgia laser", un titolo di alto livello spendibile soltanto in pochi centri industriali europei e non certamente nel Biellese.

Il riconoscimento del titolo di studio. La normativa italiana il più delle volte rende particolarmente complicato oppure oneroso ottenere il riconoscimento del titolo di studio conseguito all'estero. Nella presente ricerca soltanto quattro persone hanno ottenuto il riconoscimento del titolo

di scuola media inferiore e soltanto due quello di scuola media superiore. In particolare, nessun imprenditore intervistato vede riconosciuta la propria laurea in Italia. Questa situazione può generare comprensibilmente un senso di frustrazione dovuto all'impossibilità di esprimere i saperi appresi e di raccogliere i frutti di anni di studi. Questa "umiltà", che deriva dall'accettare posizioni socio-economiche sensibilmente inferiori alle aspettative, può anche essere all'origine di una certa "tensione" o voglia di riscatto che può trovare una parziale soddisfazione nella realizzazione di un progetto e di un'attività imprenditoriale. Si tratta di un'impressione che appare confermata dalla risposta all'apposita domanda, quando sulle 27 persone in possesso di un diploma o di una laurea, ben 25 si dichiarano soddisfatte del lavoro esercitato (per la parte sulla soddisfazione dell'imprenditore migrante, si veda par.2.2.6.).

2.2.1.2. La professione propria e dei genitori

Esaminando la condizione lavorativa nel Paese di origine prima della partenza, oppure in Italia prima dell'apertura dell'impresa, si rileva come gli imprenditori posseggano, nella maggior parte dei casi, una professione o un mestiere. Nello specifico, come mostra la seguente tabella, sono una dozzina coloro che hanno esercitato professioni proprie di un ceto sociale medio-alto: un impresario edile, un dirigente, due insegnanti, un poliziotto, quattro commercianti, un'infermiera e tre segretarie-contabili.

TAB 4 – PROFESSIONE SVOLTA NEL PAESE DI ORIGINE

Professione	v.a.	Professione	v.a.	Professione	v.a.
Artigiano	2	Elettricista	1	Piastrellista	2
Ballerina	1	Impr. Edile	1	Poliziotto	1
Commerciante	4	Infermiera	1	Sarta	1
Commessa	1	Insegnante	2	Segr. contabile	3
Macellaio	1	Meccanico	1	Stud. lavoratore	2
Decoratore	1	Muratore	1	Solo studente	9
Dirigente	1	Operaio	3	Niente	1

Un'altra parte di migranti era invece impiegata in lavori manuali: tre operai, due piastrellisti, un muratore, una sarta e un elettricista.

Una fetta non trascurabile, infine, era studente al momento iniziale del progetto migratorio, intrapreso verosimilmente dai genitori quando l'intervistato era ancora in età scolare.

2.2.1.3. La professione dei genitori

Al fine di comprendere al meglio il contesto socio-economico dal quale provengono gli imprenditori della ricerca, si può osservare il dato relativo alla professione esercitata dai genitori. Anche in questo caso il quadro appare piuttosto eterogeneo.

Esaminando la professione esercitata dal padre, si riscontra una certa presenza di lavoratori manuali (16), quali contadini o manovali (muratori e operai), ed altrettanti casi (19) di lavori generalmente meglio remunerati, di tipo impiegatizio o autonomo, tra i quali alcuni propri di un ceto medio-alto (imprenditori, impiegati con mansioni dirigenziali, professionisti e militari).

TAB 5 – PROFESSIONE DEL PADRE

professione del padre	v.a.	professione del padre	v.a.
Manovale-operaio	13	Professionista	3
Carriera militare	6	Dirigenziale	2
Commerciante	4	Imprenditore	2
Contadino	3	Impiegatizio	2

** non presenti: 10*

La condizione della madre è soprattutto quella di casalinga e inoccupata (27), mentre solo in pochi casi la madre svolgeva mansioni di operaia, contadina, commerciante, impiegata o professionista.

TAB 6 – PROFESSIONE DELLA MADRE

professione della madre	v.a.	professione della madre	v.a.
Casalinga	23	Operaia	2
Impiegatizio	4	Professionista	2
Contadina	2	Nessuna	4
Commerciante	2	<i>Non presente</i>	<i>6</i>

2.2.1.4. Lo stato civile

Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, vista la relativa giovane età, infatti l'età media è di 36 anni, il percorso migratorio alle spalle e una vita lavorativa impegnata nella conduzione dell'attività autonoma, lo stato civile dei migranti intervistati indica come 30 persone siano coniugate, due persone siano vedove e cinque divorziate o separate.

TAB 7 – STATO CIVILE DEGLI IMPRENDITORI MIGRANTI INTERVISTATI

Stato civile	v.a.
Coniugato	30
Celibe/nubile	6
Divorziata/separato	5
Vedovo	2
<i>Totale risposte valide</i>	<i>43</i>

La presenza di soli sei celibi/nubili, nel nostro campione selezionato, indica come l'imprenditore migrante sia sì relativamente giovane ma abbia anche un percorso di vita piuttosto differente da quello autoctono, per il quale la vita familiare è spesso subordinata ad una serie di obiettivi, tra i quali l'ottenimento di un titolo di studio e di una certa stabilità lavorativa ed economica complessiva, che di fatto rimandano tale scelta.

2.2.1.5. L'appartenenza religiosa

L'eterogeneità dei percorsi di vita e delle nazionalità di provenienza dei migranti interpellati dalla presente ricerca si rispecchia anche nell'appartenenza religiosa. Anche in questo caso il dato è speculare delle provenienze, dei mondi ai quali i migranti appartengono e delle convinzioni religiose che ne derivano.

TAB 8 – RELIGIONE PROFESSATA DAGLI IMPRENDITORI MIGRANTI

	v.a.	%**
Musulmana	27	61
Cattolica	7	16
Ortodossa	4	9
Ateo – non credo in nessuna religione	4	9
Buddista	2	5
<i>Totale risposte valide</i>	<i>44</i>	<i>100</i>

** il dato % ha un valore puramente indicativo

La religione musulmana è quindi quella più diffusa tra gli intervistati, seguita da quella cattolica, ortodossa (diffusa soprattutto nei paesi dell'Est Europa) e buddista. Quattro persone, infine, si dichiarano atee e non interessate ad alcuna religione.

2.2.2. QUALI IMPRENDITORI

Il dato relativo ai settori di attività rilevato dalla Camera di Commercio, considerato nel piano di campionamento presente nella nota metodologica, rileva come si tratti di un'impreditoria relativamente "povera" e concentrata generalmente in settori di attività marginali.

Si tratta d'attività intraprese in proprio che vedono investimento di capitale, assunzione di rischi, doti organizzative e spirito imprenditoriale, come nel caso degli imprenditori edili, dei commercianti, dei titolari di ristoranti, phone center, così come di quelle attività esercitate in forma cooperativa e imprenditoriale nel settore delle pulizie o dell'assistenza sanitaria, ecc.

I seguenti paragrafi descrivono l'articolazione per settori e per configurazione giuridica delle imprese in esame.

2.2.2.1. I settori nei quali si collocano

I settori produttivi nei quali operano gli imprenditori intervistati sono i seguenti:

TAB 9 – SETTORE PRODUTTIVO DELLE IMPRESE DEL CAMPIONE

Settore	v.a.	% *
Ristorazione	13	29
Commercio ingrosso o dettaglio	10	22
Costruzioni	9	20
Phone center o telefonia	4	9
Trasporti, facchinaggio o magazzinaggio	2	4
Servizi socio sanitari alle persone	2	4
Altri servizi	5	12
<i>Totale</i>	<i>45</i>	<i>100</i>

** il dato percentuale ha un valore puramente indicativo*

Nella voce *Commercio all'ingrosso o al dettaglio* rientrano i commercianti all'ingrosso, i negozi per la vendita al minuto di prodotti di vario genere (abbigliamento, alimentari, anche prodotti "etnici" come nel caso delle macellerie islamiche) e i venditori ambulanti del mercato.

Nella voce *Ristorazione* rientrano i ristoranti cinesi, pizza-kebab, take-away.

Nella voce *Costruzioni* si annoverano sia imprese che lavorano nei cantieri, per appalti pubblici o privati e sia lavoratori che aprono un'attività in proprio, lavorando in modo autonomo.

Alla voce *Trasporti, facchinaggio e magazzinaggio* appartiene anche una cooperativa con 80 impiegati, tra i quali anche 16 italiani, mentre nei servizi socio-sanitari si trovano due donne laureate, libere professioniste, che esercitano in modo autonomo la propria attività professionale.

L'articolazione per settori è stata controllata durante la fase della discesa sul campo, considerando le indicazioni emergenti dal gruppo di ricerca e al fine di rispettare il piano di campionamento previsto.

2.2.2.2. Configurazione giuridica dell'impresa

La configurazione giuridica delle imprese rilevate è la seguente:

TAB 10 – CONFIGURAZIONE GIURIDICA DELLE IMPRESE MIGRANTI

	v.a.	%*
Impresa individuale	30	66,7
Società di persone (snc o sas)	8	17,8
Impresa familiare	4	8,9
Cooperativa	2	4,4
Cooperativa sociale	1	2,2
<i>Totale</i>	<i>45</i>	<i>100</i>

* dato percentuale indicativo

Si tratta per la maggior parte di imprese individuali o società di persone, due forme giuridiche che meglio rispondono alle esigenze dell'imprenditore migrante.

2.2.3. IL PROGETTO MIGRATORIO

Il Biellese è stata terra di emigranti, più o meno qualificati e di "successo", come ricordano tra gli altri anche le figure dei "picapere" o dei selciatori. I Biellesi che hanno intrapreso percorsi migratori e che hanno successivamente creato imprese all'estero sono stati oggetto di studi e ricerche che ne hanno esaminato le traiettorie, le destinazioni e gli esiti⁵.

Il percorso di molti degli attuali cittadini immigrati appare ripercorrere gli stessi gesti e percorsi, incontrando le stesse soddisfazioni e difficoltà, dovute anche alla diffidenza da parte della popolazione locale. L'Osservatorio provinciale sull'immigrazione 2006 mette a fuoco tali problematiche, in parte legate alle diverse provenienze⁶. Il percorso migratorio degli imprenditori è stato oggetto di alcune specifiche domande, delle quali si rende conto nel proseguo del paragrafo.

⁵ Oltre al fondamentale lavoro della Fondazione Sella si può ricordare l'iniziativa portato avanti di recente dal Gruppo di Lavoro sull'Emigrazione dai paesi della Valle Elvo e dalla Serra.

⁶ IRES Piemonte (a cura di), *Osservatorio immigrazione 2006*, Provincia di Biella

2.2.3.1. La motivazione ad emigrare

La ricerca di un lavoro più gratificante, meglio remunerato e di migliori condizioni di vita è stata la motivazione a migrare più rilevante, secondo gli intervistati (32 su 45) mentre altri, invece, erano giunti in Italia per attuare il ricongiungimento familiare, con il coniuge già presente qui (7).

TAB 11 – LA MOTIVAZIONE AD EMIGRARE DEGLI INTERVISTATI

Motivazioni per migrare	v.a.
Lavoro	33
Ricongiungimento familiare	7
Studio	1
Altri motivi	4

In altri casi, minoritari, il percorso migratorio è stato intrapreso per motivi di studio (1), o per altri motivi, quali la ricerca di una libertà che il Paese di origine non permetteva (1) oppure l'essere venuto in Italia per turismo e aver deciso di rimanere (1).

2.2.3.2. Il percorso migratorio e l'arrivo in Italia

Gli imprenditori migranti intervistati hanno elaborato il loro percorso migratorio e sono partiti prevalentemente da soli (23 casi), piuttosto che con la famiglia (16 casi), amici o altri parenti (6 casi).

Il percorso migratorio è "riuscito" al primo tentativo per la maggior parte di essi (38 su 45), mentre per altri solo al secondo (5) oppure al terzo tentativo (2).

La spesa che è stata sostenuta per la riuscita del percorso migratorio si aggira in media intorno ai 5.000 euro, anche se la maggior parte ne ha spesi meno di 5.000 (33 casi), mentre 4 persone indicano di aver speso tra 10.000 e 20.000 euro e ben 6 persone indicano di aver speso oltre 20.000 euro per il complessivo trasferimento (due di nazionalità egiziana ed una turca, una cinese, una marocchina e una rumena) .

Il primo Paese di emigrazione è stato subito l'Italia per la maggior parte di essi (33 casi), mentre una parte minore è stata dapprima in altri Paesi europei, come in Francia, Spagna, Turchia, Ucraina, Germania.

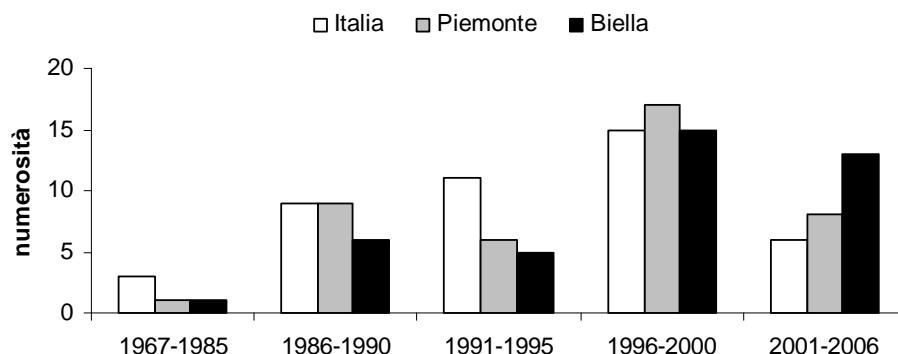
L'anno di arrivo in Italia, in Piemonte ed in provincia di Biella è sintetizzato dalla seguente tabella:

TAB 12 – ANNO DI ARRIVO DELL'IMPRENDITORE MIGRANTE

Anno di arrivo	in Italia	in Piemonte	in prov. di Biella
Prima del 1980	2	1	1
1981-1990	11	9	6
1991-1995	11	6	5
1996-2000	15	17	15
2001 e oltre	6	8	13
dato mancante	0	4	5
<i>Totale</i>	<i>45</i>	<i>45</i>	<i>45</i>

Si tratta quindi di un'immigrazione relativamente recente, concentrata nell'ultimo decennio ed in particolare dal 1996 al 2000, come si evince anche dal seguente grafico:

GRAF 1 – ANNO DI ARRIVO DEGLI IMPRENDITORI MIGRANTI



Come emerge chiaramente dal grafico, una quota minore, anche se consistente, è presente in Italia e nel Biellese in particolare da oltre 10 anni.

Questi dati confermano, in sintonia con il dato sull'età media, trattandosi quindi di una "leva" imprenditoriale relativamente giovane e dinamica, presente nel Biellese da pochi anni, poiché in media l'anno di arrivo nel Biellese è stato il 1998.

2.2.4. LA CARRIERA IMPRENDITORIALE

Il presente paragrafo si concentra su aspetti della carriera imprenditoriale quali la nascita, la creazione, gli aiuti ricevuti in termini di finanziamenti iniziali, l'eventuale incidenza del business plan, di opportuni percorsi di formazione e di altre forme di tutoraggio, gli aiuti ricevuti e le difficoltà riscontrate dall'imprenditore migrante.

2.2.4.1. La nascita dell'idea imprenditoriale

L'idea imprenditoriale nasce nella mente del migrante dopo un periodo più o meno lungo di soggiorno in Italia. La maggior parte afferma che l'idea è nata "dopo aver deciso di stabilirmi in Italia" (16 casi) e in ogni caso "dopo molti anni dall'insediamento" (13). Per quattro migranti, inoltre, la frequenza di un corso di formazione è stato all'origine della creazione dell'impresa.

L'interesse verso l'imprenditorialità era invece presente sin dall'inizio del percorso per una parte minore ancorché relativamente consistente di migranti (11), nove dei quali avevano intenzione di aprire un'attività autonoma già "prima di migrare" oppure, come in altri due casi, "appena giunti in Italia".

2.2.4.2. La motivazione dei migranti

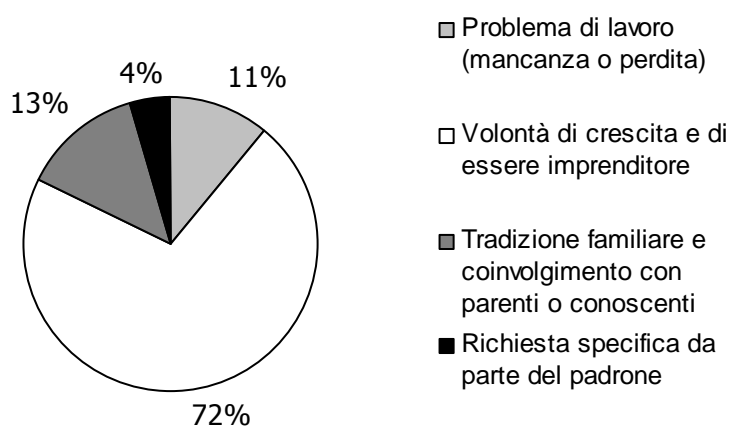
Quali sono le motivazioni che spingono verso la creazione dell'impresa? Si tratta di una volontà di miglioramento generale, una realizzazione a cui si unisce la voglia di autonomia e di creare qualcosa di personale.

Le motivazioni più frequenti sono "la ricerca di un migliore tenore di vita" (12), la "volontà di realizzare un'idea imprenditoriale" (12) e "il desiderio di crescita personale" (8). Qualcuno segnala anche l'esistenza di una "tradizione familiare" verso l'imprenditoria, oppure di un coinvolgimento con altri parenti o conoscenti in un'impresa comune.

In misura minore vi sono anche altre motivazioni, quali la necessità imposta dal lavoro, per mancanza o perdita di lavori precedenti (5), o perché è stato il datore di lavoro a richiedere la creazione di un'attività autonoma (2).

In sintesi, le motivazioni possono essere riassunte dal seguente grafico:

GRAF 2 – LE MOTIVAZIONI DEGLI IMPRENDITORI MIGRANTI

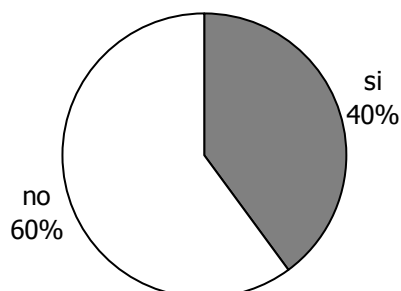


Il tempo trascorso dall'idea alla sua concretizzazione è espresso per la maggior parte di essi in pochi mesi, per l'esattezza da 1 a 6 mesi (27 casi). Una quota significativa ha impiegato invece molto più tempo, circa un anno (6) ma anche oltre due anni (7).

2.2.4.3. La creazione dell'impresa: il business plan

Il business plan non sembra uno strumento fondamentale per la nascita dell'impresa, soprattutto per quanto riguarda il settore delle costruzioni o della ristorazione, mentre negli altri settori ha avuto un utilizzo maggiore.

GRAF 3 – PREDISPOSIZIONE DEL BUSINESS PLAN



La nascita dell'impresa è avvenuta con la redazione del Business Plan per circa 4 imprenditori ogni 10 (18 casi contro 27). Nella presente ricerca non c'è alcuna relazione tra la redazione del Piano e altre variabili, quali l'entità dell'investimento iniziale, del finanziamento e dell'aiuto ricevuto da banche o parenti⁷. La redazione del business plan è stata affidata nella maggior parte dei casi ad un amico o a un conoscente (9), ma anche ad un commercialista (4), ad un servizio pubblico (1) o ad una banca (1), mentre in due casi è stato redatto autonomamente.

2.2.4.4. La creazione dell'impresa: l'investimento iniziale

L'investimento iniziale è stato inferiore ai 10.000 euro in 18 casi, e compreso tra 10.000 e 20.000 per altri 12 casi. Una quota minore ha dovuto investire una cifra compresa tra 20.000 e 30.000 euro, e in 5 casi sono stati anche investiti oltre 30.000 euro.

⁷ Per quanto riguarda le cinque imprese che hanno richiesto un investimento superiore a 30.000 euro, il Business Plan (BP) è stato redatto in due casi; tra le 12 imprese che hanno ricevuto un finanziamento bancario, ben 7 non avevano redatto il BP ed al contrario, tra le 23 imprese che hanno ottenuto un prestito da parenti il BP era stato redatto in 11 di essi.

TAB 13 – L'INVESTIMENTO INIZIALE DELL'IMPRENDITORE MIGRANTE

Investimento iniziale	v.a.
fino a 10.000 euro	18
tra 10.000 e 20.000 euro	12
tra 20.000 e 30.000 euro	7
oltre 30.000 euro	5

2.2.4.5. Finanziamenti, prestiti o contributi ricevuti

I finanziamenti ricevuti per l'apertura dell'impresa sono riassumibili nella seguente tabella:

TAB 14 – FINANZIAMENTI, PRESTITI E CONTRIBUTI PER L'APERTURA

	v.a.	fino al 50%	oltre il 50%
Prestito da parte di parenti	23	17	6
Finanziamento bancario	12	9	3
Finanziamento agevolato	2	1	1
Contributo pubblico	2	1	1
Non risponde	6	-	-

Il prestito da parte di parenti si rivela lo strumento di gran lunga più utilizzato ed è un evidente segnale che il progetto imprenditoriale è appoggiato oppure si inserisce in una strategia familiare condivisa.

Anche il finanziamento bancario è stato attivato con una certa frequenza, mentre le formule come il contributo pubblico o il finanziamento agevolato si sono verificate in soltanto quattro casi.

TAB 15 - FINANZIAMENTI BANCARI E PRESTITO DA PARENTI

	prestito parenti	banca
Sino a 10.000	4	4
Tra 10.000 e 20.000	9	3
Tra 20.000 e 30.000	5	3
Oltre 30.000	5	2
<i>Totale</i>	<i>23</i>	<i>12</i>

Gli investimenti iniziali più ingenti, di oltre 30.000 euro, sono stati affrontati in due casi con l'accesso a finanziamento bancario e in tre con un prestito chiesto ai parenti. Quelli compresi tra 20.000 e 30.000 euro sono avvenuti in cinque casi con un prestito da parte di parenti e in altri tre con l'aiuto della banca.

2.2.4.6. Formazione e tutoraggio

La creazione dell'impresa è stata preceduta da una specifica attività formativa da una certa quota di migranti. Il corso formativo si è dimostrato proficuo per l'apertura dell'impresa.

I percorsi formativi seguiti sono stati quelli di organizzazioni di categoria (3), enti pubblici (2), agenzie di formazione (1) e università (1).

Un'altra attività propedeutica all'apertura dell'impresa è il tutoraggio. Anche in questo caso, una quota minore ma relativamente rilevante è stata seguita da attività di tutoraggio, organizzate soprattutto da agenzie di formazione (5) o associazioni di categoria (5), ma anche da enti pubblici. Lo specifico sportello delle attività produttive non si è rivelato, invece, uno strumento particolarmente utilizzato dal momento che solo cinque imprenditori della nostra rilevazione l'hanno frequentato e di questi cinque, soltanto tre hanno espresso un giudizio positivo su tale servizio.

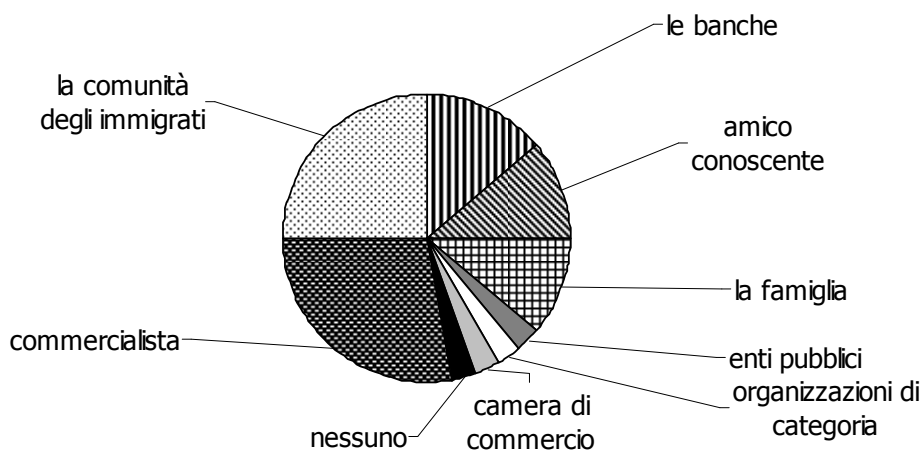
2.2.4.7. Aiuti ricevuti per la creazione dell'impresa

Il maggior aiuto allo sviluppo dell'idea imprenditoriale viene dato, secondo gli intervistati, dal commercialista (11) e dalla comunità di immigrati (9).

Anche l'aiuto offerto dalle banche (6), dagli amici e conoscenti (4) e dalla famiglia (4) riveste un ruolo molto importante.

Complessivamente, l'aiuto proveniente dalle reti etniche, familiari ed amicali appare piuttosto rilevante (17) e conferma l'importanza per gli imprenditori migranti di tale aspetto, in mancanza di quelli tradizionali a disposizione degli imprenditori autoctoni.

GRAF 4 – AIUTI AL MIGRANTE PER LA CREAZIONE DELL'IMPRESA



2.2.5. L'IMPRESA

La descrizione dell'attività imprenditoriale può essere effettuata con l'analisi del ruolo esercitato dall'imprenditore, il numero di collaboratori impiegati (italiani e migranti), la tipologia di clienti e fornitori, i rapporti con l'esterno e l'attività di comunicazione e marketing intraprese, i punti di forza e le criticità, le difficoltà e i bisogni dell'impresa migrante.

2.2.5.1. Ruolo dell'imprenditore

Il ruolo dell'imprenditore è prevalentemente decisionale ed operativo insieme, visto che 39 imprenditori su 45 operano attivamente all'interno

della propria impresa. Soltanto 6 imprenditori svolgono soltanto un ruolo decisionale, dirigenziale e quindi imprenditoriale in senso stretto.

TAB 16 – IL RUOLO DELL'IMPRENDITORE MIGRANTE NELL'AZIENDA

Mansioni svolte nell'azienda	v.a.
Sia direzionali che operative	39
Soltanto direzionali	6
<i>Totale</i>	<i>45</i>

2.2.5.2. Numero di collaboratori

Pur in presenza di un numero elevato di aziende individuali, il dato sui collaboratori appare sintomatico di come le imprese migranti siano forti e radicate sul territorio. Il numero di collaboratori è anche indicativo dell'entità dell'impresa e della forza imprenditoriale, sebbene in certi settori sia fisiologicamente limitato (ad esempio per le imprese del settore della ristorazione o del commercio).

TAB 17 – NUMERO DI COLLABORATORI DELLE IMPRESE MIGRANTI

Numero di collaboratori	1	2	3	5	7	10	13	80
Num. imprese	4	9	2	2	2	1	1	1

TAB 18 – COLLABORATORI ITALIANI DELLE IMPRESE INTERVISTATE

Num. collaboratori italiani	Num. imprese
1	6
2	1
4	2
18	1

Indicativo appare anche il numero di collaboratori italiani che le imprese di migranti occupano: nel nostro micro-campione di 45 imprese con titolare extracomunitario, 10 imprese impiegano ben 34 italiani. Il dato può essere letto come un segnale che dimostra come l'imprenditoria straniera apporti benefici diretti anche alla popolazione locale, non soltanto per il servizio svolto ma anche per l'impiego diretto di personale italiano.

2.2.5.3. La clientela a cui si rivolge l'impresa migrante

Le imprese migranti della presente ricerca offrono prodotti e servizi rivolti a tutta la popolazione. Soltanto un'impresa afferma di rivolgersi esclusivamente alla comunità migrante, mentre sette si rivolgono prevalentemente a quella migrante ma anche a quella italiana, in misura minore.

La maggior parte delle imprese di migranti interpellate si rivolgono esclusivamente alla comunità italiana (15), oppure prevalentemente alla comunità italiana ed in misura minore alla comunità migrante (9) o ad entrambe in ugual misura (8).

TAB 19 – CLIENTI DELL'IMPRESA MIGRANTE

I prodotti e servizi dell'impresa si rivolgono a...	v.a.
Esclusivamente alla comunità italiana	15
Alla comunità italiana preval. e comunità migranti in misura minore	9
Alla comunità migrante e italiana in parti uguali	8
Alla comunità migrante preval. e a quella italiana in misura minore	7
A tutte le comunità migranti	5
Esclusivamente alla mia comunità migrante	1
<i>Totale</i>	<i>45</i>

2.2.5.4. I fornitori dell'impresa migrante

Un discorso analogo può essere sviluppato per i fornitori dell'impresa migrante, con il medesimo risultato: i fornitori appartengono in prevalenza ed in modo esclusivo alla comunità italiana (23), oppure sia alla comunità italiana e sia, sebbene in misura minore, a quella migrante (7).

TAB 20 – FORNITORI DELL'IMPRESA MIGRANTE

I fornitori dell'impresa migrante appartengono a...	v.a.
Esclusivamente alla comunità italiana	23
Alla comunità italiana prev. e comunità migranti in misura minore	7
Alla comunità migrante e italiana in parti uguali	5
Alla comunità migrante prev. e a quella it. in misura minore	4
Esclusivamente alla mia comunità migrante	2
A comunità migranti in generale	1
Risposta mancante	3
<i>Totale</i>	<i>45</i>

2.2.5.5. I rapporti con l'esterno

I rapporti che le imprese di migranti intraprendono con l'esterno appaiono generalmente soddisfacenti, in particolare verso le banche e la Camera di Commercio. La tabella seguente riassume l'esito della rilevazione:

TAB 21 – RAPPORTI ESTERNI DELL'IMPRESA MIGRANTE

Come sono i rapporti con...	molto buoni	abbastanza buoni	non buoni	per niente buoni
enti pubblici (comune e provincia)	9	20	4	1
le organizzazioni sociali o sindacali	6	13	2	1
la comunità degli immigrati	17	16	0	1
le organizzazioni di categoria	8	17	0	1
le banche	8	23	4	2
la camera di commercio	9	24	1	0
gli imprenditori italiani	9	19	1	1
gli imprenditori immigrati	9	22	0	0
il fisco italiano	9	22	3	5

Il minor numero di indicazioni di soddisfazione si hanno verso organizzazioni sindacali (19 tra abbastanza buoni e molto buoni) e di categoria (25). Le realtà con le quali le imprese di migranti si confrontano

con più "soddisfazione" sono la Camera di Commercio (33 tra abbastanza buoni e molto buoni) e le banche (32).

Si tratta di un'indicazione che segnala come le banche si siano evidentemente già accorte della forza e delle possibilità di collaborazione proficua con le realtà imprenditoriali dei migranti mentre, probabilmente, gli sforzi fatti dalle organizzazioni sindacali e di categoria in questa direzione non sono ancora soddisfacenti.

2.2.5.6. Punti di forza e di debolezza dell'impresa

I punti di forza dell'impresa, secondo gli imprenditori contattati, sono da ricondursi ad una migliore competitività dei prodotti e dei servizi offerti (in 13 indicano il basso prezzo dei prodotti e dei servizi venduti e in 2 il basso costo della forza lavoro). Una fetta rilevante afferma di avere l'esclusività dei prodotti venduti (11), mentre un'altra quota si rifà alla qualità dei servizi offerti e alle proprie capacità di creatività e di innovazione (7). La tabella seguente riassume questo aspetto:

TAB 22 – PUNTI DI FORZA DELL'IMPRESA MIGRANTE

I punti di forza dell'impresa migrante	v.a.
basso prezzo dei prodotti e dei servizi venduti	13
esclusività dei prodotti o dei servizi	11
qualità dei servizi e fiducia in noi	8
creazione e innovazione	7
basso costo della forza lavoro	2
rapporti con il paese di origine	1
n.r.	3
<i>Totale</i>	<i>45</i>

Agli imprenditori è stato anche chiesto di indicare i punti critici della propria azienda. Una buona parte si è astenuto da questa risposta non riscontrando alcun punto debole. Chi invece si è espresso ha segnalato nella mancanza di finanziamenti il problema più rilevante, mentre le altre risposte sono riportate nella tabella che segue:

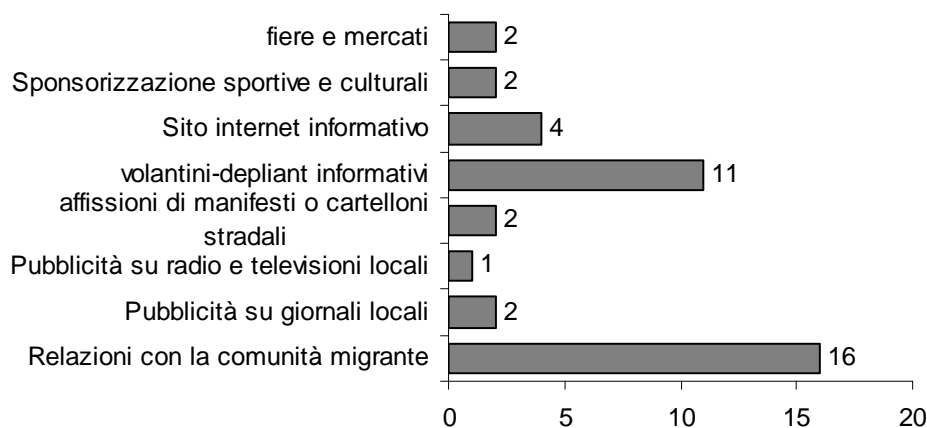
TAB 23 – LE CRITICITÀ DELL'IMPRESA MIGRANTE

I punti critici dell'impresa migrante	V.a.
mancanza di finanziamenti	9
difficoltà a cominciare con il mercato	7
difficoltà a trovare clienti italiani	7
ridotto valore aggiunto dei prodotti e dei servizi venduti	4
ridotta redditività dell'attività	2
appartenenza a un'etnia o religione diversa	2
troppe tasse e controlli	1
dimensione	1
n.r.	12
<i>Totale</i>	<i>45</i>

2.2.5.7. La comunicazione e il marketing dell'azienda migrante

Quali strategie di marketing e quali strategie di comunicazione hanno adottato le imprese migranti?

GRAF 5 - STRUMENTI DI COMUNICAZIONE E MARKETING UTILIZZATI DAGLI IMPRENDITORI MIGRANTI



Il passaparola e le relazioni con la comunità migrante (16) sono gli strumenti più indicati, in un quadro generale che appare piuttosto carente. Si riscontra inoltre l'impiego di forme piuttosto elementari di pubblicità, quali il volantinaggio di depliant informativi (11) o gli spazi sui giornali locali (2), ma anche di forme più elaborate, quali il sito internet (4), la sponsorizzazione di eventi sportivi o culturali (2) e l'affissione di manifesti o cartelloni stradali (2).

2.2.5.8. L'iscrizione ad organizzazioni imprenditoriali

Non sono iscritti ad alcuna organizzazione di categoria ben 39 migranti su 45. Il dato appare indicativo di un vuoto che dovrà essere colmato, in merito alla rappresentanza di questi imprenditori.

I sei imprenditori che invece si sono iscritti ad organizzazioni imprenditoriali appartengono ai seguenti settori: tre lavorano nella ristorazione, uno nelle costruzioni, uno nel commercio ed uno nei servizi.

2.2.5.9. Le difficoltà dell'impresa migrante

Quali difficoltà iniziali lamentano gli imprenditori migranti interpellati nella ricerca? In primo luogo, viene segnalato un problema legato alla burocrazia, che risulta eccessiva e difficilmente comprensibile, cui seguono la diffidenza da parte della clientela e la mancanza di credito da parte delle banche.

TAB 25 – LE DIFFICOLTÀ DELL'IMPRESA MIGRANTE

Difficoltà	v.a.
Burocrazia eccessiva	11
Diffidenza dei clienti	9
Mancanza di credito da parte delle banche	8
Scarsa assistenza da parte degli enti pubblici	4
Scarsa assistenza da parte degli enti pubblici	4
Inadeguata preparazione tecnico-gestionale	3
Diffidenza dei fornitori	1
Altro	4

Nella voce "altro" vengono comprese indicazioni diverse, quali la lontananza della propria residenza dalla sede della propria impresa, le problematiche legate alla lingua diversa, i pagamenti che avvengono con ritardo, gli aspetti legati al rilascio del permesso di soggiorno.

Nessun imprenditore ha invece rilevato diffidenza da parte dei proprietari dei locali. Questo dato potrebbe essere interpretato come un segnale "positivo" di apertura, soprattutto perché appare in parziale contrasto con la diffidenza dei locatari di abitazioni private. Sempre pertinente al territorio biellese si può vedere lo specifico argomento trattato nella ricerca contenuta ne "Il risparmio invisibile", quando ben il 73,5% del campione rappresentativo di 252 intervistati ha rilevato nella diffidenza e nell'ostilità nei propri confronti il motivo delle difficoltà a trovare un'abitazione in affitto⁸.

2.2.5.10. Quali bisogni per l'imprenditore migrante

Si è chiesto, infine, di quali interventi avrebbero bisogno gli imprenditori interpellati. La richiesta più frequente è quella riguardante i finanziamenti. In particolare gli imprenditori chiedono di poter disporre di finanziamenti agevolati (17) così come di poter accedere ad una forma di microcredito (6).

Le altre voci appaiono parimenti interessanti, rilevando come l'imprenditore avrebbe interesse ad acquisire competenze di tipo manageriale (8) e nel campo del marketing e della comunicazione (5), di essere affiancato nell'assistenza da forme di tutoraggio e di consulenza (8), oltre che beneficiare indirettamente di campagne di sensibilizzazione rivolte alla comunità biellese.

⁸ Cfr. Sulis E., *L'immigrazione nel Biellese tra interessi ed opportunità*, in E.M.Napolitano, A.Cavalleri, A.Quaregna (a cura di), *Il risparmio invisibile*, Fondazione Cassa di Risparmio di Biella, 2005.

TAB 26 – AZIONI PUBBLICHE PER AIUTARE L'IMPRESA MIGRANTE

Azioni pubbliche utili per l'impresa migrante?	v.a.
Finanziamenti agevolati	17
Competenze generaliste di gestione d'impresa (formazione)	8
Competenze specialistiche di marketing e comunicazione (formazione)	8
Microcredito	6
Azione di sostegno delle organizzazioni imprenditoriali	6
Assistenza, tutoraggio e consulenza	5
Campagna di sensibilizzazione della comunità biellese	5
Incubatore d'impresa	1

2.2.6. L'IMPRENDITORE

Le ultime questioni affrontate dall'indagine si concentrano sulla figura dell'imprenditore, sulla propria soddisfazione e sul futuro dell'impresa, rivelando un quadro d'insieme sicuramente positivo ed ottimistico.

2.2.6.1. Soddisfazione e tenore di vita

Il grado di soddisfazione degli imprenditori migranti appare, nel complesso, molto positivo (lo è per 40 di essi sul totale di 45). Soltanto una minima parte (5) non è soddisfatto del proprio impiego, di questi cinque imprenditori quattro operano nel commercio ed uno nella ristorazione.

La soddisfazione di essere imprenditori può dedursi anche dal tenore di vita condotto. Anche in questo caso, la maggior parte degli imprenditori afferma che il fatto di esercitare tale professione consente loro ed alla rispettiva famiglia di vivere con un tenore di vita che giudicano soddisfacente (34), mentre soltanto nove imprenditori rispondono negativamente a questa domanda.

2.2.6.2. Il futuro dell'impresa

Il futuro dell'impresa è uno di quegli aspetti sui quali potrebbe esserci maggiore incertezza, vista la precarietà del percorso di vita, tra desiderio di

rivalsa e desiderio di ritorno nel Paese di origine. Queste domande e le relative risultanze si confermano quindi interessanti.

Innanzitutto il futuro della propria impresa è legato al successo che si rileva al tempo presente. Così, alla domanda "come giudica la propria attività?", soltanto 14 imprenditori hanno risposto "in forte sviluppo", mentre la maggior parte, forse anche in via scaramantica o "precauzionale", hanno risposto "stabile". Una piccola parte, infine, considera la propria attività in declino: 5 casi⁹.

Questa situazione di relativa stabilità e di forte sviluppo per le attività imprenditoriali fanno pensare che il percorso migratorio possa essere terminato. Un'impressione confermata dalle risposte fornite alla specifica domanda che chiede se l'imprenditore vuole trasferire la propria attività al di fuori della provincia di Biella: la risposta è affermativa in soltanto 3 casi, anche se ben 18 esprimono un minaccioso "forse, in futuro". La quota prevalente, in ogni caso, esclude che questa eventualità possa realizzarsi (23 casi).

Il quadro complessivo relativamente stabile è confermato anche dall'ultima domanda, sull'intenzione dell'imprenditore di trasferire l'attività in un altro Stato europeo, nel quale forse sono migliori le condizioni offerte agli imprenditori, quale potrebbe essere un costo del lavoro inferiore, oppure dove potrebbe essere presente una forte rete parentale. Anche in questo caso, analogamente alla domanda precedente, le risposte sono per la maggior parte negative: 32 imprenditori affermano di non volersi trasferire in un altro Stato. Permane anche in questo caso una quota non trascurabile di imprenditori che non escludono che questo possa avvenire "forse, in futuro" (10 casi), mentre soltanto due casi affermano che il trasferimento della propria impresa avverrà sicuramente, "in breve".

Il desiderio di trasferire la propria attività imprenditoriale al di fuori della provincia o all'estero in ogni caso non è collegato, nei casi rilevati dalla presente ricerca, con le variabili della soddisfazione di essere un imprenditore, né con l'eventuale insoddisfazione per un tenore di vita insoddisfacente.

⁹ È da sottolineare come non vi sia correlazione con la soddisfazione personale: ben 4 su 5 si dichiarano soddisfatti del proprio lavoro.

2.2.6.3. Il futuro personale

L'imprenditore migrante, come ogni emigrato, può essere combattuto tra la voglia di tornare al proprio Paese e quella di rimanere nel Paese che lo ha accolto.

La maggior parte degli imprenditori intervistati, alla specifica domanda se "tornerebbe nel paese di origine con la propria attività" si dichiara possibilista, affermando che "forse, in futuro" il trasferimento potrà avvenire (22). Una parte minore (5) afferma con sicurezza che questo avverrà, mentre un'altra parte lo esclude categoricamente (18).

Il futuro dell'imprenditore appare strettamente legato alla propria impresa. Una domanda, che rivela anche la soddisfazione per il proprio lavoro ha chiesto all'imprenditore se intende proseguire l'attività o se la lascerebbe, magari per un altro posto di lavoro a tempo indeterminato. La risposta appare significativa, in quanto la maggior parte esclude categoricamente che ciò possa avvenire (26 casi). Questo indica un alto grado di soddisfazione e il desiderio di proseguire un'attività rischiosa ma in grado di dare gratificazioni come un lavoro da dipendente non potrebbe dare. Una parte minore resta comunque possibilista sull'eventualità (11 casi), mentre 7 persone lo farebbero immediatamente.

Un'ultima domanda ha chiesto agli imprenditori migranti quale futuro si augurano per i propri figli: la maggior parte vorrebbe che intraprendessero una professione (18), segno evidente di un'acquisita capacità di garantirsi un lavoro gratificante, onesto e remunerativo. Soltanto una minoranza (6 casi) vorrebbe che i figli proseguissero la propria attività, un dato che potrebbe apparire in contraddizione con la soddisfazione espressa verso la propria condizione, indicata sopra, mentre un'altra piccola parte si augura invece che i figli intraprendano comunque un'attività economica imprenditoriale (7 casi), e soltanto due persone, infine, vorrebbero che i figli trovassero un lavoro di tipo dipendente (un'indicazione che appare nuovamente significativa).

Una possibile spiegazione potrebbe risiedere nel fatto che le aspettative dei genitori nei confronti del proprio lavoro sono diverse da quelle che auspicano per i propri figli. I genitori sono soddisfatti del proprio percorso di vita, che li ha portati ad esercitare un'attività remunerativa ma faticosa e, come visto, in settori relativamente marginali, mentre per i propri figli si augurano un futuro più sereno, esercitando un'attività comunque

gratificante quale può essere la "professione" o un'attività imprenditoriale in un altro settore. Si tratterebbe quindi di una soluzione di "second best", dietro la chiara percezione di forti vincoli all'espressione del proprio potenziale. Il dato appare quindi molto interessante per fotografare il ruolo contemporaneamente passivo, quale la scelta per una soluzione sub-ottimale e attivo (scelta per un ruolo imprenditoriale) dei migranti.

CONCLUSIONI

L'imprenditore migrante attivo nel Biellese, quale emerge dalla ricerca, appare relativamente giovane e in possesso di titoli di studio medio-alti, oltre che di una certa professionalità acquisita sul campo, prevalentemente nel medesimo settore.

Nel complesso si tratta di un'imprenditoria che ha occupato, fino ad oggi, quelle attività produttive relativamente marginali, a basso valore aggiunto e a scarso contenuto tecnologico, ma che si dimostra generalmente stabile e consolidata.

Gli imprenditori migranti appaiono soddisfatti e gratificati dalla condizione socio-economica acquisita, interessati a proseguire e migliorare la propria attività, pur nel quadro delle difficoltà emerse, alcune condivise con gli imprenditori "autoctoni" ed altre acute o precipue della condizione di immigrati (cfr. par.2.5.9 e 2.5.10).

Intraprendenza e forza sono due caratteristiche che connotano l'imprenditoria migrante.

Si tratta di persone che hanno un percorso di vita e di migrazione alle spalle il più delle volte faticoso, doloroso e oneroso.

Dopo aver ricoperto posizioni lavorative dapprima marginali e "umili", nonostante la condizione di svantaggio e di maggiore vulnerabilità rispetto alla popolazione autoctona (per l'assenza di forti reti parentali, diffidenza, difficoltà con la lingua, ecc.), hanno deciso di intraprendere un'attività autonoma, dimostrando una rilevante "tensione" imprenditoriale.

Forza è il secondo termine che ben contraddistingue le imprese migranti, perché, anche nel quadro delineato dalla presente ricerca e nonostante si tratti come visto di settori relativamente marginali, emerge una notevole serietà, maturità e stabilità di queste attività e dei loro titolari, attenti al profitto e, come detto, in possesso di una voglia di lavorare e di avere successo certamente rilevante, motivata forse anche dal desiderio di garantirsi quel benessere che nel proprio Paese non si sarebbe riusciti ad ottenere.

Altre ricerche condotte in altri territori confermano questa stabilità delle imprese migranti che, contrariamente a quello che si sarebbe propensi a pensare, vivono più di quelle italiane: in Provincia di Torino «ad una prima

analisi le imprese straniere non sembrano mostrare una diversa durata rispetto alle imprese nazionali [e] se si analizza la quota di imprese ancora attiva a fine 2003 (...) le imprese straniere mostrano una maggiore sopravvivenza»¹⁰; analogamente in Lombardia «l'analisi del dato relativo alle cessazioni evidenzia una mortalità inferiore rispetto al totale»¹¹ e «come abbiamo già accennato, ciò che stupisce del fenomeno nel suo complesso è l'elevatissimo tasso di sviluppo, accompagnato da un tasso di mortalità molto più basso di quello delle ditte italiane»¹².

Questi segnali positivi, infine, andrebbero esaminati attentamente rispetto alle dinamiche socio-demografiche che anche il Biellese sta vivendo, con una popolazione giovanile in forte calo, in un quadro complessivo di mancanza di stimoli e di invecchiamento generale della popolazione¹³.

Le attività economiche hanno bisogno di persone attive, intraprendenti, disposte a rischiare e fortemente desiderose di migliorare la propria condizione sociale.

L'immigrazione appare quindi una forza in grado di stemperare, anche se marginalmente, la crisi demografica e di essere una nuova leva imprenditoriale ed economica da considerare e valorizzare, anche in vista dello sviluppo economico locale.

A quanti si stupiscono di queste affermazioni basterà ricordare come l'immigrazione attuale non sia affatto cosa nuova e Italiani, Piemontesi e Biellesi stessi, spinti da analoghe motivazioni, conquistarono mete lontane e "notorietà" anche come imprenditori di successo.

Esattamente di un secolo fa è il «censimento effettuato nel 1906 delle imprese edili che operano all'estero con personale italiano e dei tecnici e ingegneri impegnati nella realizzazione di opere edili, ferroviarie ed idrauliche in varie parti del mondo, [che] registra la presenza italiana al primo posto in Argentina, Brasile e in Romania, seguiti dalla Francia e dalla Russia e da alcuni Paesi Balcanici, come la Bosnia e la Bulgaria. Imprese italiane sono segnalate come operanti pure in Russia, in Turchia e in Cina,

¹⁰ FIERI, *Imprenditori stranieri in provincia di Torino*, CCIAA Torino, 2005, pag.62

¹¹ L.Solari, *La dinamica delle imprese individuali straniere a Milano*, in A.M.Chiesi, E.Zucchetti, *Immigrati imprenditori*, op.cit., pag.97

¹² A.M.Chiesi, *Imprenditori marginali*, in A.M.Chiesi, E.Zucchetti, *Immigrati imprenditori*, op.cit., pag.15

¹³ Sulle dinamiche demografiche e giovanili cfr. M.Conte, E.Sulis, M.Vinai, *Osservatorio Giovani in Provincia di Biella 2004-2005*, Associazione Verso l'A.Gio, 2006.

per lo più impegnate in lavori ferroviari. Infine sono ancora italiane le ditte responsabili della costruzione degli edifici pubblici di Montevideo o di città del Guatemala»¹⁴.

Come noto, gli emigrati dal Biellese sono per la maggior parte rimasti a vivere nel Paese di destinazione, contribuendo con la loro attività allo sviluppo economico e sociale. Le biografie degli emigrati biellesi raccontano una storia che si ripete e che appare troppo spesso dimenticata quando si parla di immigrazione locale. Un recente lavoro sui migranti dalla Valle Elvo e Serra ha confermato l'esistenza di una buona presenza di importanti carriere lavorative, pur in presenza di titoli di studio e di professionalità alla partenza certamente differenti da quelle attuali¹⁵.

L'imprenditoria migrante, qui messa in luce, appare come un fenomeno generalmente positivo, al quale sembra necessario prestare ancor più attenzione, viste le molteplici ripercussioni positive che potrebbe avere. Occorre, in ogni caso, essere consapevoli che oltre alle molte luci ci possono essere delle ombre, quali la presenza di lavoro nero, di situazioni di "sfruttamento" di connazionali impiegati a basso costo oppure condizioni di lavoro o di concorrenza non regolare, ecc.

Queste situazioni non sono state riscontrate dalla presente ricerca, ma sono certamente presenti e talvolta è sufficiente una lettura dei quotidiani locali per accorgersene, oppure vengono descritte in altri lavori specifici che considerano l'esistenza di queste realtà, delle quali occorre certamente tenere conto al fine di esprimere un giudizio equilibrato e complessivo sul fenomeno.

In ogni caso, il quadro generale e la conclusione della ricerca, vedono chiaramente l'imprenditoria migrante come un fenomeno positivo, che ricorda come immigrazione non sia sinonimo di criminalità e di problemi, ma una risorsa importante, una forza economica e sociale potenziale e quindi un'opportunità da saper cogliere e valorizzare, anche e soprattutto, nell'ottica dello sviluppo socio-economico e demografico locale.

¹⁴ P.Audenino, *Un mestiere per partire*, Istituto di studi storici Gaetano Salvemini, Franco Angeli, 1992

¹⁵ Cfr. E.Sulis, M.Vinai, *Emigrazione dalla Valle Elvo e Serra: una lettura sociologica*, in aa.vv., *Emigrare*, VI vol. Emigranti dalla Valle Elvo e Serra, 2006.

Appendice: metodologia della ricerca

La presente ricerca è stata condotta con un campionamento che ha usato un criterio di "varietà e contrasto", attraverso due variabili che sono apparse particolarmente interessanti per leggere il fenomeno di studio in esame: i settori produttivi e la nazionalità di provenienza.

Il campionamento si basa quindi sui dati del Registro Imprese della Camera di Commercio di Biella e di un opportuno confronto con la dott.ssa Carla Fiorio, che ha consentito di operare i dovuti accorgimenti ed arrivare così al seguente piano finale (tra parentesi il "valore atteso"):

TAB 27 – SETTORI PRODUTTIVI E NAZIONALITÀ

	Commercio	Ristorazione	Pulizie e sim.	Costruzioni	Altro	Totale
Marocco	3 (4)	1 (4)	1(0)	1 (2)	5 (1)	11 (11)
Cina	2 (4)	3 (4)	-	-	0 (1)	5 (9)
Romania- Est Europa	1 (0)	2 (4)	-	2 (1)	2 (1)	7 (6)
Filippine	-	-	1 (1)	-	0 (1)	1 (2)
Albania	-	-	-	2 (2)	0 (1)	2 (3)
Altro	4 (3)	7 (3)	0 (3)	4 (5)	4 (5)	19 (19)
Totale	10 (11)	13 (15)	2 (4)	9 (10)	11 (10)	45 (50)

**Le interviste effettuate e tra parentesi quelle previste dal piano iniziale*

Il piano di campionamento prevedeva inizialmente 50 interviste, successivamente ridotte a 45 per la difficoltà riscontrata dalle intervistatrici a vincere l'iniziale diffidenza di imprenditori di nazionalità cinese, un "problema" noto nelle ricerche sull'immigrazione.

Il campionamento per quote così ottenuto è stato raggiunto ed implementato grazie ad un lavoro capillare da parte di quattro giovani intervistatrici: Viorica Stratu, di origine rumena, Isalia Virginia Nuñez Martinez, messicana, Stella Scialpi ed Erika Mosca, italiane.

Si è scelto di intervistare imprenditori migranti nati all'estero ed arrivati in Italia in seguito ad un percorso migratorio, indipendentemente dal fatto di aver ottenuto, nel frattempo, la cittadinanza italiana, come si è verificato per quattro di essi.

Il questionario strutturato, somministrato là dove era possibile direttamente dalle intervistatrici, e in caso contrario con un controllo dello stesso, non ha rilevato grosse difficoltà, sia per la lunghezza dei temi che per la somministrazione.

Una certa diffidenza iniziale è invece stata riscontrata dalle intervistatrici ma è stata superata con alcuni accorgimenti durante la fase della discesa sul campo, avvenuta nei mesi di aprile-luglio 2006.

Appendice: il questionario utilizzato nella rilevazione

FONDAZIONE CASSA DI RISPARMIO DI BIELLA, ETNICA, CCIAA DI BIELLA,
COLLEGIO RAGIONIERI COMMERCIALISTI DI BIELLA PROMUOVONO LA RICERCA

IMRESE MIGRANTI

Il presente questionario è completamente anonimo, ha come unico obiettivo quello di raccogliere informazioni utili per progettare e distribuire prodotti e servizi in grado di soddisfare al meglio i bisogni degli immigrati. Tutti i dati richiesti sono utilizzati a fini statistici.

Si chiede gentilmente di scrivere in STAMPATELLO LEGGIBILE.

DATI PERSONALI

1. Genere 1 -M 2 -F

2. Anno di nascita ___ ___ ___ ___

3. Stato Civile :

1- celibe/nubile 2 -coniugato
 3 – vedovo 4 – divorziato/separato

4. Paese di origine: _____

5. Cittadinanza: _____

6.Appartenenza religiosa:

1- cattolica 2 -protestante 3 - ortodossa
 4 - musulmana 5 – induista 6 - ateo
 7 –altra: _____

7. Comune di residenza: _____

8. Comune ove ha sede l'impresa _____

9. Titolo di studio nel Paese d'origine:

1 - nessun titolo 2 - formazione informale 3 - elementare
 4 - medie 5 – diploma 6 – laurea
 7 – altro _____

10. Titolo di studio in Italia:

- 1 - nessun titolo 2 - formazione informale 3 - elementare
 4 - medie 5 - diploma 6 - laurea
 7 - altro _____

11. Professione svolta nel paese di origine _____

12. Professione dei genitori:

Padre : _____ Madre : _____

13. Settore principale di attività dell'impresa attuale (una sola risposta)

- 1 - commercio ingrosso o dettaglio 6 - servizi socio-sanitari alle persone
 2 - ristorazione 7 - phone center e telefonia
 3 - costruzioni 8 - produzione di altri beni
 4 - trasporti, facchinaggio, magaz. 9 - altri servizi
 5 - servizi tecnici amm. imprese 10 - _____

PROGETTO MIGRATORIO

14. Qual è stato il motivo principale del progetto migratorio (una sola risposta)

- 1- ricerca di un lavoro 2 - lavoro 3- studio
 4- asilo politico 5 - ricongiungimento familiare
 6 - altro _____

15. Il progetto migratorio è stato elaborato (una sola risposta)

- 1- con la famiglia 2 - con un amico o un parente emigrato
 3 - da solo 4- altro _____

16. Il progetto migratorio è riuscito al ?

- 1 - primo tentativo 2 - secondo tentativo
 3 - terzo tentativo 4 - oltre il terzo tentativo

17. investimento complessivo nel progetto migratorio (tutti i tentativi)

- 1 - sino a 5.000 euro 2 - tra 5.000 e 10.000 euro
 3 - tra 10.000 e 20.000 euro 4 - oltre 20.000 euro

18. l'Italia è stato il primo paese di destinazione del progetto migratorio?

- sì
 no (indicare il primo paese di destinazione del progetto) _____

- 3 – un commercialista 4 – un'associazione di categoria
 5 – un servizio pubblico 6 – una banca
 7 – un altro imprenditore 8 – un parente, amico o conoscente

24. investimento iniziale nel progetto imprenditoriale

- 1 – sino a 10.000 euro 2 – tra 10.000 e 20.000 euro
 3 – tra 20.000 e 30.000 euro 4 – oltre 30.000 euro (specificare)_____

25. È stato ottenuto un contributo pubblico per avviare l'impresa?

- 1 – sì 2 - no

→ **Se Sì : in quale percentuale rispetto all'investimento ?**

- 1 – sino al 50% 2 – oltre il 50%

26. È stato ottenuto un finanziamento agevolato per avviare l'impresa?

- 1 – sì 2 - no

→ **Se Sì : in quale percentuale rispetto all'investimento ?**

- 1 – sino al 50% 2 – oltre il 50%

27. È stato ottenuto un finanziamento bancario per avviare l'impresa?

- 1 – sì 2 - no

→ **Se Sì : in quale percentuale rispetto all'investimento ?**

- 1 – sino al 50% 2 – oltre il 50%

28. È stato ottenuto un prestito da parenti o amici per avviare l'impresa? 1 – sì 2 - no

→ **Se Sì : in quale percentuale rispetto all'investimento ?**

- 1 – sino al 50% 2 – oltre il 50%

29. È stato seguito un corso di formazione imprenditoriale?

- 1 – sì 2 - no

→ **Se Sì: organizzato da chi?**

- 1 – ente pubblico 2 – agenzia di formazione
 3 – università 4 – associazione di categoria

30. L'avvio del progetto è stato sostenuto da un'attività di tutoraggio?

- 1 – sì 2 - no

→ **se la risposta è positiva, gestita da chi?**

- 1 – ente pubblico 2 – agenzia di formazione o incubatore d'impresa
 3 – università 4 – associazione di categoria

31. Ha chiesto assistenza allo sportello unico per le attività produttive ?

- 1 – sì 2 - no

→ se positiva, qual è il suo giudizio sull'assistenza ricevuta ?

- 1 – negativo 2 – positivo

32. Quali sono state le maggiori difficoltà incontrate nell'avvio del progetto imprenditoriale?

- 1 – burocrazia eccessiva 2 – mancanza di credito da parte delle banche
 3 – scarsa assistenza da parte degli enti pubblici
 4 – diffidenza dei proprietari dei locali
 5 – diffidenza dei fornitori 6 – diffidenza dei clienti
 7 – inadeguata preparazione tecnico-gestionale
 8 – altro _____

33. Chi ha dato il maggior aiuto nell'avvio del progetto imprenditoriale?

- 1 – gli enti pubblici 2 – le organizzazioni sociali o sindacali
 3 – la comunità degli immigrati 4 – le organizzazioni di categoria
 5 – le banche 6 – la camera di commercio
 7 – il commercialista 8 – lo sportello attività produttive
 9 – altro _____

34. Come sono i suoi attuali rapporti con i seguenti soggetti?

	Molto buoni	Abbastanza buoni	Non buoni	Per niente buoni	Non pertinente
<input type="checkbox"/> 1 – enti pubblici (comune e provincia)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> 2 – le organizzazioni sociali o sindacali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> 3 – la comunità degli immigrati	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> 4 - le organizzazioni di categoria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> 5 - le banche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> 6 - la camera di commercio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> 7 - gli imprenditori italiani	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> 8 – gli imprenditori immigrati	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> 9 – il fisco italiano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

35. Quale è l'attuale configurazione giuridica della sua impresa?

- 1 – impresa individuale 2 – impresa familiare
 3 – società di persone (snc o sas) 4 - società di capitali (srl o spa)
 5 - cooperativa sociale 6 - cooperativa
 7 - associazione

36. Quanti sono i suoi collaboratori, dipendenti o soci lavoratori?

- 1 – nessuno
 2 – _____ di cui italiani _____

37. A quali comunità appartengono i suoi clienti?

- 1 – solo alla mia comunità migrante, etnica o religiosa
 2 – a tutte le comunità migranti
 3 – alle comunità migranti (prevalentemente) e alla comunità italiana (in misura minore)
 4 – alle comunità migranti e alla comunità italiana (in parte eguali)
 5 – alle comunità migranti (in misura minore) e alla comunità italiana (prevalentemente)

- 6 - solo alla comunità italiana

38. A quali comunità appartengono i suoi fornitori?

- 1 - solo alla mia comunità migrante, etnica o religiosa
 2 - a tutte le comunità migranti
 3 - alle comunità migranti prevalentemente e alla com. italiana in misura minore
 4 - alle comunità migranti e alla comunità italiana (in parte eguali)
 5 - alle comunità migranti in misura minore e alla com. italiana prevalentemente
 6 - solo alla comunità italiana

39. Quali mansioni svolge all'interno della sua impresa?

- 1 - solo mansioni direzionali - relazioni con l'esterno, coordinamento, controllo...
 2 - anche mansioni operative (tecniche, amministrative, ecc.)

40. Quali sono i punti di forza della sua impresa?

- 1 - creatività e innovazione
 2 - esclusività dei prodotti o dei servizi
 3 - rapporti con il paese di origine
 4 - appartenenza a un'etnia o a una religione
 5 - basso prezzo dei prodotti e dei servizi venduti
 6 - basso costo della forza lavoro
 7 - altro _____

41. Quali sono i punti di debolezza della sua impresa?

- 1 - appartenenza a un'etnia o a una religione
 2 - ridotto valore aggiunto dei prodotti e dei servizi venduti
 3 - mancanza di finanziamenti
 4 - ridotta redditività dell'attività
 5 - difficoltà a comunicare con il mercato
 6 - difficoltà a trovare collaboratori italiani
 7 - difficoltà a trovare clienti italiani
 8 - altro _____

42. Quali strumenti comunicativi sta utilizzando per sviluppare la sua impresa?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1 - relazioni con la comunità migrante | <input type="checkbox"/> 6 - sito internet informativo |
| <input type="checkbox"/> 2 - pubblicità sui giornali locali | <input type="checkbox"/> 7 - sito internet di e-commerce |
| <input type="checkbox"/> 3 - pubblicità su radio o tv locali | <input type="checkbox"/> 8 - feste, eventi, convegni, ecc. |
| <input type="checkbox"/> 4 - affissioni di manifesti o cartell. str. | <input type="checkbox"/> 9 - sponsorizz. sportive o culturali |

- 5 - distribuzione di depliant 10 - partecipazione a fiere e mercati
 11 - altro _____

43. Ha già depositato in Camera di Commercio

- 1 - uno o più marchi SI NO
 2 - uno o più brevetti SI NO

44. Quali delle seguenti azioni pubbliche le paiono utili per favorire la nascita e la crescita delle imprese di immigrati ?

- 1 - formazione manageriale
 2 - formazione in marketing e comunicazione
 3 - finanziamenti agevolati
 4 - assistenza, tutoraggio e consulenza
 5 - incubatore d'impresa
 6 - microcredito
 7 - campagna di sensibilizzazione della comunità biellese
 8 - azione di sostegno delle organizzazioni imprenditoriali
 9 - _____

45. E' iscritto a organizzazioni imprenditoriali ?

- 1 - sì 2 - no

46. E' soddisfatto di essere un imprenditore ?

- 1 - sì 2 - no, perchè _____

47. La sua attività imprenditoriale le consente di mantenere la sua famiglia con un tenore di vita che ritiene sufficiente ?

- 1 - sì 2 - no

48. Come vede il suo futuro imprenditoriale ?

- 1 - in forte sviluppo 2 - stabile 3 - in declino

49. Vuole trasferire la sua attività fuori dalla Provincia di Biella ?

- 1 - sì, a breve 2 - forse, in un futuro 3 - no

50. Vuole ritornare nel Paese d'origine per svolgere un'attività imprenditoriale ?

- 1 - sì, a breve 2 - forse, in un futuro 3 - no

51. Vuole trasferire in un altro paese europeo la sua attività imprenditoriale ?

- 1 – sì, a breve 2 – forse, in un futuro 3 – no

52. Rinuncerebbe alla sua attività imprenditoriale per un lavoro dipendente a tempo indeterminato ?

- 1 – sì, a breve 2 – forse, in un futuro 3 – no

53. Quale attività si augura per i suoi figli?

- 1 – non ho figli
 2 – continuare la mia attività
 3 – intraprendere un'altra attività economica
 4 – intraprendere una professione
 5 – trovare un lavoro dipendente
 6 – _____

Luogo e data di compilazione del questionario _____

GRAZIE PER LA COLLABORAZIONE

2.3. LE PERSONE, OLTRE I NUMERI

di Erika Mosca, Virginia Nuñez, Stella Scialpi e Viorica Stratu

La nostra testimonianza vuole essere un arricchimento alle informazioni rilasciate attraverso la semplice compilazione del questionario, riportando le nostre percezioni avute durante i colloqui, poiché riteniamo sia prioritario dare maggiore importanza ai pensieri e alle impressioni degli intervistati, oltre a voler sdrammatizzare i dati numerici al fine di far risaltare quelli umani. Con l'espressione dati umani intendiamo le fatiche, le vicende vissute, le curiosità, i successi, i traguardi e le soddisfazioni personali.

Questa esperienza ci ha permesso di approfondire la conoscenza del fenomeno migratorio sul territorio biellese, oltre a conoscere gli imprenditori non italiani che hanno voluto investire su se stessi e sulle risorse locali. Per quanto riguarda l'accoglienza che abbiamo ricevuto, bisogna ammettere che almeno inizialmente veniva calato un sottile velo d'indifferenza, ma quando spiegavamo in che cosa consisteva la nostra "missione", che non eravamo in alcun modo preposte a controlli di qualsiasi genere, il più delle volte gli imprenditori hanno deciso di collaborare, compilando il questionario che sfociava poi in una chiacchierata amichevole. Vero è anche che, in alcuni casi, siamo dovute tornare più volte, e con "grande sacrificio" consumare le specialità tipiche del posto e che con caparbietà siamo riuscite ad avvicinare anche gli inavvicinabili.

Abbiamo conosciuto persone disponibili, infatti molte hanno accettato di compilare il questionario durante l'orario lavorativo, oppure durante momenti di svago, nello specifico durante una partita di calcio, poiché non avremmo avuto altre occasioni. Oltre a persone abbiamo potuto riscoprire alcuni angoli del Biellese, nel senso che camminare nei luoghi dove sono state aperte nuove attività migranti, si può respirare un vivace senso di fermento.

Come detto, la maggiore difficoltà che abbiamo incontrato è stato il momento dell'approccio iniziale. Molti, per paura di controlli o per la stanchezza d'essere considerati oggetti di studio e di ricerche, hanno rifiutato di compilare il questionario. Fortunatamente ai più è bastato spiegare che la nostra era una semplice ricerca per conoscere il fenomeno "impresa migrante" sul territorio che, anche se alcune domande erano di

non facile comprensione, eravamo disponibili a chiarimenti e spiegazioni, il tutto nel totale rispetto della privacy. In alcuni casi è stato necessario porre in campo caparbia e pazienza per far compilare il questionario, o a causa dei continui rimandi da parte dei titolari o per via della mole di lavoro che gli intervistati quotidianamente dovevano affrontare. Non sono mancati, inoltre, momenti di "approfondimento", poiché alcune sere abbiamo associato alla *mission* della ricerca la degustazione dei prodotti dell'impresa. A volte la compilazione del questionario è stata svolta commentando ad alta voce, coinvolgendo le intervistatrici e i clienti presenti, che hanno fornito personali punti di vista in merito alle varie opzioni di risposta.

Ascoltando le loro parole, ci è parso di cogliere un marcato senso di compiacimento per la loro attività, sia perché frequentata assiduamente dalla clientela italiana e sia per l'esclusività e la qualità dei prodotti offerti. Molti degli intervistati hanno dichiarato che, nonostante gli iniziali problemi di start up, vedono il loro futuro imprenditoriale in ascesa, sentore quindi di un andamento positivo degli affari e dei rapporti con i vari attori del mercato.

Abbiamo parlato di conoscenza del territorio biellese, infatti una sera mentre ci stavamo dirigendo verso un paese della provincia per "riscuotere" il questionario, ci siamo accorte di un phone centre fino ad allora mai visto e, dato che la curiosità è donna, abbiamo deciso di approfondire il caso. Invasi dagli stereotipi "titolare di phone centre uguale migrante", siamo entrate sicure di dover spiegare, utilizzando la miglior strategia possibile, il motivo della nostra presenza. Invece chi troviamo come interlocutore? Un ragazzo biondo e dagli occhi azzurri. Era chiaro: sicuramente di origine africana non era, magari proveniva dall'Est Europa? Neanche. Italiano al 100%. E cosa fa un italiano in un phone centre? Il titolare. Proprio così era il proprietario, poiché *a nessun italiano viene in mente che anche questa è una fetta importante di mercato da considerare*. A suo dire gli affari erano in crescita, *è un'attività in cui è indispensabile avere una certa predisposizione alla comunicazione e dove ogni giorno si conosce qualcosa dei clienti*. Egli ha, inoltre, dimostrato un certo interesse per la nostra operosità e per gli eventi promossi in questi anni, lodando l'importanza di gettare luce positiva sui nostri vicini di casa, colleghi di lavoro o concorrenti in una certa attività.

Potevamo intitolare questo breve brano anche "Appunti di conoscenza migrante" poiché la conoscenza è migrante, si sposta da un individuo

all'altro, da un Paese all'altro generando nuova conoscenza. Informazioni che, nel caso delle persone da noi contattate ha permesso loro di mantenere la famiglia, di realizzare il progetto migratorio o di gettare le basi sperando in un futuro migliore. Ed è proprio al futuro che le persone, straniere o no, confidando nelle proprie capacità, nelle altre persone e, perché no, nella loro buona stella che illumina il cammino, aspirano a una vita serena, integrata e rispettosa del loro essere semplici uomini.

2.4. PERCORSI DI EMPOWERMENT SOCIO-ECONOMICO E SUB-OTTIMALITÀ DELLE SCELTE

di Luca Massimiliano Visconti - Università Bocconi

L'imprenditore migrante tra teorie economiche e motivazioni personali

Le motivazioni che supportano la scelta imprenditoriale dei migranti sono certamente complesse. E la ricerca condotta sull'imprenditorialità etnica all'interno del territorio biellese ne è ulteriore conferma.

Richiamandosi anche soltanto alla teoria aziendalista tradizionale di masiniana memoria, la figura dell'imprenditore è, quasi in modo elementare, definita come colui (e colei, dato l'alto tasso di imprenditorialità femminile) che assume su di sé il "rischio imprenditoriale". E' quindi persona che, oltre alla propria professionalità di lavoratore, sa mettere in gioco capitali (finanziari, immateriali, umani) per realizzare un sistema di prodotti e/o servizi rivolti a terzi, interni (es. le cooperative di produzione e consumo) o più tipicamente esterni ai confini d'impresa. Qualora l'idea imprenditoriale si dimostri vincente ed efficacemente perseguita, la remunerazione dell'imprenditore si prevede risulti superiore alla media dei lavoratori, a riconoscimento del superiore rischio assunto e della più complessa competenza dimostrata. Al riguardo, la forte natalità di imprese straniere, che accomuna la realtà locale biellese alle dinamiche delle contigue aree lombarde, può essere letta anche come espressione di una superiore propensione al rischio da parte degli stranieri immigrati. Infatti, chi già si espone alle difficoltà del processo di emigrazione e immigrazione è, di per sé, persona dotata di una maggiore disponibilità al rischio. In questa prospettiva, non desta poi troppa sorpresa la superiore natalità di imprese etniche. A riprova di questo fatto, i dati della ricerca mostrano come in 36 casi su 45 la nascita dell'idea imprenditoriale sia ascrivibile a un periodo successivo all'arrivo in Italia. La risorsa personale di sapersi mettere in gioco trova quindi in Italia, a fronte di vincoli e opportunità, un canale di espressione rappresentato dalla via dell'auto-imprenditorialità.

Sempre le teorie manageriali più tradizionali attribuiscono all'imprenditore un'ulteriore qualità: la propulsione all'innovazione. Schumpeter parla di innovazione come di "distruzione creatrice", proseguendo il solco tracciato

dalla filosofia medioevale che, accanto a una "pars destruens" poneva a complemento una "pars construens" per l'avanzamento del ragionamento filosofico. Innovare significa quindi, almeno in parte, accettare una demolizione dello status quo. Tale affronto all'ordine costituito è tanto più profondo quanto più l'innovazione si sposta da incrementale a radicale. La ricerca sul Biellese conferma che il ruolo degli imprenditori immigrati può, in non poche situazioni, essere confermato in questa funzione di cambiamento del sistema economico-sociale: in 13 casi su 45 le imprese straniere hanno per target, esclusivo o maggioritario, la stessa popolazione immigrata, gettando le basi per quella che è stata definita una concezione "identitaria" di impresa; in 11 casi, inoltre, gli imprenditori extracomunitari dichiarano di avere elaborato prodotti o servizi esclusivi, in genere connotati da un sistema di prezzi più competitivo a conferma della price-orientation degli utenti migranti (13 casi su 45).

Accanto a risorse soggettive, quali la propensione al rischio e la capacità di assumere funzioni di coordinamento di persone e risorse, e a valenze collettive, come appunto la capacità di guidare il cambiamento, la ricerca in questione evidenzia anche motivazioni strettamente personali alla base della scelta di diventare imprenditori: un migliore tenore di vita (27%), la volontà di realizzare la propria idea imprenditoriale (27%), il desiderio di crescita personale (18%). Di conseguenza, far parlare i dati emersi dalla ricerca non è poi questione così semplice, se si desidera che dai dati possa almeno trasparire parte dei vissuti umani e professionali di questa categoria di soggetti (anche) economici.

A questo scopo, la breve nota di commento alla ricerca che segue sarà strutturata a due livelli:

- in primo luogo, si cercherà di commentare alcuni dati che appaiono di particolare rilevanza, o in quanto esemplificativi di situazioni già cristallizzate o, al contrario, in quanto anticipazione di possibili scenari futuri;
- conclusivamente, provare a porre il tema dell'imprenditorialità immigrata all'interno del più ampio tema dei processi di inclusione sociale.

Dati salienti emersi dalla ricerca

Al di là di indiscutibili aspetti ideosincratici della ricerca, che la collocano come una pertinente fotografia della realtà locale biellese, vi è comunque ampio spazio per riflessioni di respiro più generale. Questo è tipico della metodologia di ricerca basata sull'analisi di casi: se, infatti, lo studio di un caso di per sé si presta a interpretare la sola situazione oggetto di esplorazione, tuttavia può consentire anche l'emersione di più ampie generalizzazioni o, semplicemente, di riflessioni di più ampia portata. In quest'ottica, nel presente paragrafo si proverà appunto a ricollegare alcuni dati di ricerca a temi di interesse generale riguardo al mondo dell'imprenditorialità migrante.

In primis, alcune considerazioni si ricollegano al binomio "etnia-imprenditorialità".

La ricerca sul Biellese offre in particolare una doppia declinazione di questo binomio. Innanzitutto, infatti, si ferma a fotografare le diverse appartenenze nazionali rispetto alla propensione imprenditoriale. Data la forte polverizzazione del campione su più gruppi etnici, solo 3 dei 17 gruppi nazionali rappresentati sono tali da superare il 10% della composizione del campione. Si tratta dei marocchini (25% degli imprenditori immigrati rilevati), dei cinesi e degli egiziani (11% per entrambe le nazionalità). Con l'eccezione dei primi tre gruppi citati, questo si riflette in una sorta di imprenditorialità diffusa, almeno sulla base della consistenza del campione adottato che, privilegiando metodi di stampo qualitativo, non ha di per sé pretesa di rappresentatività statistica. Non sorprende il dato della presenza di imprenditori marocchini, che infatti anche a livello nazionale rappresentano la prima nazionalità in termini di imprese avviate (18.348, pari al 19.4% del totale; Caritas, 2005). Sempre a livello nazionale, i cinesi sono secondi in graduatoria (13.1%), mentre gli egiziani risultano solo sesti (4.7%). Considerato che anche a livello Italia solo 3 gruppi nazionali (Marocco, Cina, Albania) arrivano a sfiorare o superare il limite del 10% della quota totale di imprenditori immigrati, si può concludere che la realtà biellese non è poi così disallineata rispetto al quadro nazionale. Se la polverizzazione delle imprese etniche su più gruppi nazionali è di facile spiegazione, che si lega infatti alla presenza di un numero elevatissimo di nazionalità di migranti all'interno dei nostri confini, la spiegazione del perché alcuni gruppi nazionali mostrino una superiore propensione imprenditoriale è questione meno ovvia. Anche in tal caso, ritengo che la

giustificazione sia riconducibile a una molteplicità di fattori, tra cui: la maggiore anzianità di arrivo e presenza di questi gruppi nazionali (Marocco e Cina) o della particolare pressione migratoria espressa (Albania); come riflesso della maggiore anzianità di presenza in Italia, una più accentuata bancarizzazione degli stranieri, con conseguente facilitazione dell'accesso alle linee di credito bancario e parallelo (microcredito, etc.); la presenza soprattutto di immigrazione originariamente al maschile (vero per Marocco e Albania), considerati i tassi nettamente maggiori di imprenditori maschi rispetto a quelli di sesso femminile (22% di donne imprenditrici nel campione biellese, 15.9% a livello nazionale; Caritas, 2005); la particolare forza di reti etniche e familiari, se è vero che in molti casi i fondi necessari per l'avvio dell'attività d'impresa sono drenati proprio all'interno di questi network informali (51% dei casi nel campione biellese); e particolari vocazioni e precedenti esperienze imprenditoriali già nei paesi di origine (aspetto rilevabile, ad esempio, per la comunità cinese).

La seconda declinazione del binomio "etnia-imprenditorialità" assume poi le forme della specializzazione settoriale. Nel campione biellese, si evince una predominanza di imprese nei settori della ristorazione (29% contro il dato 1.8% nazionale), del commercio (22% contro il 40.9% nazionale) e delle costruzioni (20% contro il 31.1% nazionale). Un primo volto della specializzazione etnica in attività imprenditoriali riguarda dunque i contesti settoriali. Questo dato è facilmente interpretabile alla luce della maggiore carenza di manodopera in alcuni di questi settori, tali da generare vuoti di offerta in cui più agevolmente gli imprenditori stranieri possono collocarsi (in continuità con le ipotesi di segmentazione del mercato del lavoro e attribuzione ai migranti dei cosiddetti "dirty jobs"). Inoltre, la specializzazione settoriale è effetto del minore capitale di avviamento richiesto per costituire nuove imprese in questi settori: la ricerca su Biella conferma infatti che, in fase di start-up, il 67% dei neo-imprenditori ha investito un capitale inferiore ai 20.000 euro. Vi è, poi, una seconda faccia della specializzazione etnica, rappresentata dalla concentrazione di certi gruppi nazionali in specifici settori produttivi (ex., i cinesi nella ristorazione, gli egiziani nella panificazione, i marocchini nell'edilizia, i senegalesi nel commercio ambulante, le sudamericane ed est-europee nei lavori di cura alla persona o per le abitazioni, etc.). Questo fenomeno, invece, presenta una nebulosità più accentuata in merito alla sua genesi. Anche in tal caso, si possono avanzare letture articolate: la presenza di reti etniche più strutturate per certi gruppi nazionali può creare barriere all'ingresso per

altre nazionalità in determinate attività (esemplare l'organizzazione dei filippini per la ricerca di lavoro in qualità di domestici o badanti); la tipologia di immigrazione iniziale, se più al maschile o al femminile (es. il Nord Africa ha presentato in origine un'immigrazione maschile, con conseguente assorbimento in settori quali edilizia, metalmeccanica, etc.); gli stereotipi costruiti nel discorso sociale italiano in merito a ciò che alcune nazionalità sarebbero più capaci di fare (gli egiziani bravi panificatori, le ucraine o le peruviane ottime badanti, gli indiani validi allevatori, etc.); e anche il vuoto di offerta presente nel mercato del lavoro incrociato con i tempi di maggiore afflusso di certi gruppi nazionali (es. il boom delle immigrazioni femminili da aree ex-sovietiche si è incrociato con la crescente richiesta di assistenza domestica per anziani, come effetto di famiglie sempre più disgregate, donne maggiormente inserite nel mondo lavorativo e allungamento della vita media).

Una seconda area di riflessione è aggregabile attorno ai dati di ordine socio-demografico.

La ricerca biellese mette in luce un'età media degli imprenditori stranieri pari a 36 anni, ma soprattutto un piuttosto rilevante tempo di permanenza in Italia prima dell'avvio dell'attività imprenditoriale: solo il 13% di loro è infatti giunto nel 2001 e oltre. Questo conferma l'impressione che lo start-up di nuove iniziative sia subordinato a un percorso già parzialmente riuscito di integrazione socio-economica nel paese di destinazione. E' tuttavia da segnalare che, a livello nazionale, una fetta rilevante di imprenditorialità sottende motivazioni non squisitamente imprenditoriali. Si tratta, ad esempio, di imprese individuali costituite essenzialmente ai fini di conservare il permesso di soggiorno del titolare. Non sembra essere questo il caso degli intervistati biellesi, che sono infatti connotati da maggiore stanzialità, varietà nelle forme giuridiche scelte e bassa mortalità delle attività imprenditoriali.

Altro dato interessante riguarda la scolarità degli imprenditori. Circa l'84% di loro ha un titolo di studio che eccede l'obbligo scolastico, con un 13.3% che è arrivato a conseguire la laurea. Dalle interviste si evince, inoltre, una correlazione tra svolta imprenditoriale e nuova formazione conseguita in Italia. Secondo un apparente paradosso, tanto più è alto il livello di precedente scolarità, tanto maggiore è l'importanza attribuita alla formazione anche per il proprio futuro professionale.

Imprenditorialità straniera e inclusione sociale

Sinora ci siamo limitati a fotografare virtù e funzioni degli imprenditori stranieri, e a commentare alcuni dei dati emersi dal lavoro di ricerca sulla realtà territoriale biellese. Tuttavia, c'è da chiedersi in che modo la vocazione imprenditoriale migrante si coniughi con i più ampi percorsi di inclusione sociale, soprattutto avendo come benchmark un modello interculturale di società.

Una riflessione iniziale è legata a come la scelta imprenditoriale si inserisca nel quadro generale del progetto migratorio, e di come il conseguimento di quest'ultimo possa impattare sul processo di integrazione socio-economica del migrante. Colpisce il fatto che, su 45 intervistati, solo 5 di loro fossero già imprenditori nel paese di origine. Non si può quindi concludere che questi soggetti abbiano abbracciato la strada imprenditoriale per continuità con il passato. Cosa spinge, allora, un decoratore o una sarta a diventare imprenditore, per di più in un paese (inizialmente) straniero? Come confermato da alcuni precedenti progetti di ricerca sui percorsi di empowerment professionale dei lavoratori immigrati in Italia, l'obiettivo non è solo quello di facilitare il primo inserimento lavorativo degli stranieri (occupabilità), ma anche di garantire loro un'adeguata crescita professionale all'interno del mondo del lavoro (adattabilità o empowerment). Dato il limitato numero di stranieri disoccupati, è evidente che la vera sfida da raccogliere è appunto quella della adattabilità, che presenta tuttavia le maggiori difficoltà. Sempre dall'osservazione sul campo, si può concludere che i percorsi di empowerment prevedono almeno due alternative, tra loro non escludentesi. Tipicamente si fa riferimento a iniziative da parte di imprese non etniche per promuovere i percorsi di crescita dei propri dipendenti stranieri: quelle che sono chiamate azioni di "diversity management" e di sviluppo del potenziale. Più raramente, poi, ci si accorge che in un numero crescente di casi sono gli stessi migranti a divenire soggetti attivi di questo empowerment, a volte più moderatamente aderendo ad associazioni sindacali (il tasso di sindacalizzazione degli stranieri è percentualmente più alto di quello degli italiani), a volte più energicamente avviando proprie imprese. La scoperta della via imprenditoriale, quindi, può essere proprio considerata come un (estremo) tentativo di dare una positiva svolta al proprio progetto migratorio che, come noto, è legato in via prioritaria, per quanto non esclusiva, alla dimensione lavorativa. Una volta che il progetto migratorio risulti almeno parzialmente conseguito, si dischiudono per la persona

migrante maggiori opportunità di piena integrazione nel nuovo contesto sociale. Una diversa ricerca da me condotta su immigrati egiziani a Milano ha ad esempio mostrato come coloro che avevano realizzato con successo il proprio progetto migratorio risultassero solitamente anche più integrati socialmente e capaci di alternare tra modelli culturali di origine e modelli culturali appresi nel paese di destinazione: aspetto centrale per la costruzione di una convivenza interculturale. Il ruolo del progetto migratorio sull'integrazione dei migranti potrebbe spiegarsi in base alla sua funzione di mediazione nei rapporti sia con la comunità di origine sia con la comunità di destinazione. Rispetto al gruppo etnico di appartenenza, infatti, la realizzazione del progetto migratorio sostiene sentimenti di orgoglio e appagamento, che a loro volta facilitano la conservazione di buone relazioni nel gruppo di provenienza. Al contrario, l'insuccesso del progetto potrebbe alimentare percorsi di marginalità, di dissimulazione o di rifiuto. Inoltre, coloro che portano a termine il proprio progetto migratorio possono anche intrattenere rapporti più paritari con la società di destinazione, gettando le basi per rapporti maggiormente negoziali che aprono al confronto reciproco.

Un'ultima considerazione sul rapporto tra imprenditorialità e integrazione è stimolata dai dati di ricerca laddove emerge, da parte degli imprenditori stranieri biellesi, l'elaborazione delle aspettative e dei desideri per il futuro dei propri figli. Per quanto la maggior parte di loro si dichiara personalmente soddisfatta del lavoro svolto (40 casi su 45), solo 6 su 45 affermano di sperare che i figli possano proseguire nell'attività imprenditoriale avviata. Questo dipende sia dal fatto che essere imprenditori è stato, appunto, un modo per affrancarsi da condizioni misere offerte dal mercato del lavoro (18 infatti desiderano per i figli un ruolo professionale da "white collars"), sia dalla necessità di posizionare le proprie imprese in contesti settoriale valutati come poco attrattivi (7 di loro si augurano per i figli un futuro da imprenditori in settori diversi dai loro).

Herbert Simon (1916-2001), premio Nobel per l'economia nel 1957 con l'opera "Models of Man", già ci illuminava sul fatto che i comportamenti decisionali degli uomini operano spesso in contesti sub-ottimali. Se la teoria neoclassica affermava che le scelte individuali seguono obiettivi ottimizzanti e di massimizzazione dell'utilità, Simon più realisticamente notava che le persone solitamente definiscono obiettivi che soddisfino adeguatamente le proprie aspettative. Questo accadrebbe in risposta sia alla limitata razionalità di cui sono dotati gli esseri umani, sia per effetto di vincoli

esterni che spingono verso situazioni cosiddette di "second best". Lo spaccato biellese ci ricorda questo tratto, contemporaneamente celebrando l'imprenditorialità migrante come sforzo di empowerment, ma anche descrivendola come attuale attestazione della parziale inefficacia dei percorsi di integrazione sociale per gli stranieri. E' anche questa considerazione quella che deve accompagnare l'entusiasmo per la vitalità dimostrata negli ultimi anni dagli immigrati imprenditori.

2.5. APPUNTI PER UN'ECONOMIA INTERCULTURALE

di Enzo Mario Napolitano

La migrazione è di per sé un'impresa, di fatto prevede un percorso quasi identico all'avventura imprenditoriale. In entrambi i casi si tratta di definire un progetto e di assumere un rischio. In entrambi i casi il progetto prevede l'individuazione di obiettivi economici, l'elaborazione di una strategia e la pianificazione di un percorso che vede un investimento iniziale da capitalizzare in risultati economici.

Sono state queste parole di Aly Baba Faye¹ a ispirare la ricerca che abbiamo esposto nelle pagine precedenti.

Parole che non possono qualificare come imprenditori tutti i migranti ma che possono aiutarci a comprendere la vitalità (la *forza* di cui ha scritto Emilio Sulis) ben rappresentata dall'andamento dei tassi di natalità imprenditoriale analizzati da Carla Fiorio nel primo capitolo.

La stessa vitalità che ritroviamo nelle storie raccontate da Giorgio De Battistini e nel commento finale di Luca Massimiliano Visconti.

Una vitalità che ha caratterizzato tutta la vita di Suede Benkdhim che avevamo conosciuto nel 2002 in occasione di una sua conferenza tenuta alla Fondazione Pistoletto in veste di imprenditrice e fondatrice di Diafa Al Maghreb².

Un fenomeno ben noto a livello internazionale dove l'imprenditoria immigrata viene incoraggiata e sostenuta sino a diventare quella che l'economista Richard Florida ha definito "*the lifeblood of the creative economy*"³ mettendo al contempo in guardia gli attori politici ed economici dal rischio di limitarsi a sviluppare strategie unicamente rivolte ad attirare gli *high-skilled immigrants* trascurando i *low-skilled immigrants* che invece investono molto sull'educazione dei figli per farli diventare portatori di abilità e conoscenze superiori a quelle della prima generazione.

Questa ricerca, come accennato nella presentazione, ha l'ambizione di non restare un esercizio di stile ma intende proporsi come occasione di

¹ imprenditore e sociologo senegalese, responsabile nazionale per l'immigrazione dei Democratici di Sinistra (testimonianza pubblicata in www.etnica.biz nel 2004).

² Enzo Mario Napolitano, *Il Marketing Interculturale – le identità diventano valore*, Franco Angeli, Milano, 2002.

³ Richard Florida, *The Fly of the Creative Class*, Harper Business, New York, 2005.

riflessione e strumento di ri-progettazione della relazione che la comunità biellese ha avviato con gli imprenditori migranti e più in generale con le comunità che ormai stabilmente fanno parte del Sistema Biella.

Questi brevi appunti vengono scritti in momento particolare: per la prima volta la politica inizia a pensare all'immigrazione come a un'opportunità e al migrante come a un soggetto da rispettare, valorizzare e responsabilizzare.

Chi sceglierà di investire il proprio futuro e quello dei propri figli nel nostro Paese, chi saprà che qui avrà ogni possibilità di integrarsi e realizzare le sue aspirazioni. Chi identificherà la sua convenienza nel successo della sua nuova patria, sarà sicuramente un cittadino fedele alle nostre istituzioni, rispettoso dei nostri ordinamenti, impegnato a tutelare la comune convivenza come condizione per realizzare il proprio percorso di vita e garantire un futuro ai figli.

Romano Prodi⁴

Una strategia politica che ha portato al disegno di riforma della legge Bossi-Fini e che sicuramente dividerà l'Italia⁵.

Un'Italia che è ora consapevolmente a un bivio. Può restare l'Italia monoculturale che ha paura del diverso e che accetta l'immigrazione come un male necessario. Il Paese che sfrutta milioni di persone come mano d'opera a basso costo e che considera l'imprenditoria degli immigrati come un meccanismo per non pagare contributi e negare tutele ai lavoratori edili.

Il Paese che guarda all'imprenditorialità migrante come a un fenomeno marginale e folkloristico, difficile da misurare⁶ e spesso illegale (terrorismo islamico, mafia cinese, spaccio di droga, prostituzione, ecc.) da

⁴ Romano Prodi, *Dichiarazioni Programmatiche del Presidente del Consiglio dei Ministri*, 18 maggio 2006, Senato della Repubblica.

⁵ "Berlusconi, no al paese plurietnico, L'Italia cattolica agli italiani" era questo il titolo a tutta pagina di La Repubblica del 26.8.06 che dava conto dell'applauditissimo intervento del leader politico al Meeting di Comunione e Liberazione di Rimini.

⁶ *Non soltanto vu' compra e manovalanza* con questo slogan Confatigianato ha diffuso il 23 agosto 2006 i dati dell'Osservatorio sull'imprenditoria straniera da cui risulterebbero a fine 2005 oltre 286 mila extracomunitari titolari d'impresa.

criminalizzare alla prima occasione per (inconsapevolmente?) mantenere unita la comunità italiana nella paura del diverso⁷.

Imprenditori *straccioni*⁸ che debbono continuare a servire l'imprenditoria italiana con servizi a basso valore aggiunto o tentare di svilupparsi solo all'interno delle reti etniche, delle periferie e dei ghetti. Imprese come luoghi e strumenti delle tante comunità ed economie identitarie, a loro volta monoculturali, che compongono l'economia multiculturale o delle diversità.

Imprenditori da sottoporre a controlli di polizia e lasciare alle dinamiche del libero mercato che ne deciderà le sorti.

Imprenditori che vengono sempre precisati e completati con un aggettivo etnico, religioso e talvolta razziale (ristoratore cinese, macellaio islamico, ecc.).

Imprenditori destinati a restare i *vu' cumprà* degli anni settanta a cui dedicare servizi giornalistici "di colore", titoli carichi di malcelato dispetto (*Negozi, aprono solo gli extracomunitari*⁹), sportelli di autopromozione da poter esibire nelle fiere della pubblica amministrazione o prodotti bancari in grado di convincere i migranti, buoni risparmiatori, a fidarsi di banche attente e sensibili.

Oppure l'Italia può iniziare a dare fiducia a questa nuova generazione di imprenditori che stanno progressivamente acquisendo consapevolezza del contributo che le comunità e le imprese migranti hanno nell'economia italiana e iniziano a vivere con crescente insofferenza l'atteggiamento che sinora le imprese e le banche italiane hanno tenuto nei loro confronti.

⁷ *Rapina e violenze al ristorante cinese* (Eco di Biella, 28.08.06, prima pagina, titolo principale), *RAPINA A MANO ARMATA AL RISTORANTE CINESE* (Eco di Biella, 28.08.06, locandina, "strillo" principale), *Rapina con "mistero cinese"*, (Il Biellese, 29.08.06, prima pagina, titolo principale), *BIELLA TEME LA MAFIA CINESE*, (Il Biellese, 29.08.06, locandina, "strillo" principale). È stato questo il taglio utilizzato dai due principali media biellesi alla rapina compiuta da cinque giovani cinesi "*dalle meches bionde*" provenienti dalla regione dello Wenzou a danno di altri cinesi che gestiscono un ristorante. Nei giorni successivi gli stessi bisettimanali hanno precisato e ridimensionato i contorni della vicenda (uno dei rari casi di criminalità perpetrata da extracomunitari nel Biellese) ma ormai l'opinione pubblica biellese era avvisata: i cinesi sono dei delinquenti, dei mafiosi, dei criminali anche quando avviano un'impresa.

⁸ Utilizzo volutamente un termine provocatorio, tanto caro a Otto Bitjoka, imprenditore e fondatore di Ethnoland e promotore degli Stati Generali degli Immigrati.

⁹ prima pagina de *Il Sole 24 Ore* di lunedì 18 luglio 2005.

Imprenditori che vogliono essere considerati come imprenditori, senza aggettivi o colori, in grado di misurarsi con la concorrenza ma senza essere costretti ad elemosinare il credito bancario¹⁰ o servizi pubblici.

Imprenditori che hanno diritto al successo imprenditoriale così come al fallimento.

Imprenditori portatori di idee e di sogni che a volta diventano clamorosi successi imprenditoriali come dimostra la storia di Mohamed Dia¹¹ il migrante senegalese di seconda generazione che, partendo dalla banlieu parigina di Sarcelles, è diventato uno dei maggiori stilisti mondiali di abbigliamento hip-hop. O come la storia di Qiulin Xu, fondatore dell'azienda tessile pratese Giupel srl (25 dipendenti di cui 12 italiani e 15 milioni di euro di fatturato nel 2003) e primo imprenditore migrante iscritto ad Assindustria Prato. Un imprenditore a cui Il Sole 24 Ore del 14 Dicembre 2004 ha dedicato un articolo intitolato "*Il cinese che esporta Prato a Shanghai*" e che attribuisce il proprio successo all'aver "*unito la dedizione e la precisazione tipiche del popolo cinese con la creatività e le conoscenze di marketing degli italiani*".

Imprenditori che potrebbero, con il tempo, dare ragione al sociologo Ilvo Diamanti che - a proposito delle seconde generazioni - ha scritto *di italiani al 130%*, di Extra-italiani: *Extra: perché la loro personalità attinge da competenze ed esperienze attinte "oltre" confine. Extra: perché cumulano più elementi culturali, più conoscenze sociali e comunicative (parlano, quasi sempre, più lingue). Extra: perché proiettano la loro visione oltre i limiti del nostro mondo. Extraitaliani: italiani oltre e di più*¹² Imprenditori che si propongono innanzitutto alla clientela italiana anche quando la loro offerta è caratterizzata da elementi identitari e che, grazie a questa attitudine al dialogo, riescono a sviluppare innovativi paradigmi e strumenti di marketing e comunicazione come appare chiaro dalla diffusione dei punti *pizza&kebab* che propongono contemporaneamente due culture gastronomiche a un mercato di massa.

Un fenomeno descritto dal critico gastronomico del Il Sole 24 Ore, Davide Paolini¹³, come *supportato da una rete di distribuzione capillare e*

¹⁰ il Sole 24 Ore dell'11 Marzo 2005 ha intitolato un'intera pagina "*Noi, stranieri anche in banca - corsa a ostacoli per gli immigrati che aprono un'attività*"

¹¹ Mohamed Dia, *J'ai fait un rêve*, Éditions Ramsay, 2005

¹² Ilvo Diamanti, *Quelle persone speciali che ci faranno crescere*, La Repubblica, 20 marzo 2005.

¹³ Davide Paolini, *Doner kebab, take-away in salsa turca*, Il Sole 24 Ore - Domenica, 21 agosto 2005.

pittoresca, gestita prevalentemente da extracomunitari provenienti dal nord dell'Africa e dal Medio Oriente, viene servito ogni giorno in migliaia di strade europee da mane a notte fonda....In questo modo il kebab è diventato la pietanza di riferimento di tanti giovani nottambuli che, all'uscita dai locali, si ritrovano a gustare quello che anticamente era il pasto dei turchi nomadi.

Imprenditori che stanno assumendo incarichi di responsabilità nelle organizzazioni di categoria degli artigiani e dei commercianti e che potrebbero contribuire alla costruzione di una società interculturale (e non multiculturale) e di un'economia in grado di rispettare, valorizzare e responsabilizzare tutte le identità.

Un'economia interculturale in cui le tante culture italiane si confrontano, collaborano e competono dando vita a servizi, prodotti, luoghi e media in grado di dare risposte efficaci a tutti i consumatori, alle loro identità e alle loro necessità.

Un'economia in grado di svilupparsi nella competizione globale perché vitale, perché fondata su tante culture, lingue ed etnie e perché in grado di attirare i talenti creativi alla perenne ricerca di luoghi e occasioni in cui esprimersi.

Per costruire un'economia interculturale sono però necessarie le azioni di accoglienza dei migranti e di accompagnamento all'integrazione sociale ed economica. Così come sono necessarie le azioni positive per stimolare e sostenere la nascita di imprese migranti.

Azioni ben rappresentate dall'immagine creata dal designer Luca Rimini per l'edizione 2006 di welcomebank e riportata in copertina della presente ricerca: un imprenditore (senza caratterizzazioni etniche) che porta con orgoglio una freccia/borsa/progetto di colore arancione (vitalità, energia, determinazione, comunicazione) ed è diretto con passo sicuro verso un ambiente che si è strutturato per accoglierlo, ascoltarlo e comprenderlo.

Azioni che, per non trasformarsi in discriminazioni positive o perpetuare la fase infantile delle imprese, debbono essere contenute in un orizzonte temporale ben definito. Oltre il quale è giusto che il mercato torni sovrano. Ma ancor più necessarie sono le azioni per costruire, senza utopie ma con determinazione, l'economia interculturale.

Proviamo ad accennarne qualcuna: laboratori di creatività economica interculturale nelle scuole medie superiori e nelle università, corsi di

formazione sul marketing e sul management interculturale¹⁴, sostegno finanziario e consulenziale alla nascita di imprese multietniche, inserimento di migranti nelle banche e nelle organizzazioni di categoria, inserimento di tirocinanti e stagisti negli studi professionali contabili e legali, nelle agenzie di pubblicità e nelle società di consulenza marketing e direzionale.

Un'economia in cui il migrante può diventare attore protagonista a cui si richiedono capacità, impegno, determinazione, etica e responsabilità ma a cui si riconoscono i meriti e i successi conquistati sul campo.

Un imprenditore.

¹⁴ È con orgoglio che ricordiamo come a Biella sia nato l'unico executive master in management interculturale promosso dal Collegio Ragionieri Commercialisti e da Etnica con il sostegno della Fondazione Cassa di Risparmio di Biella e della CCIAA di Biella.