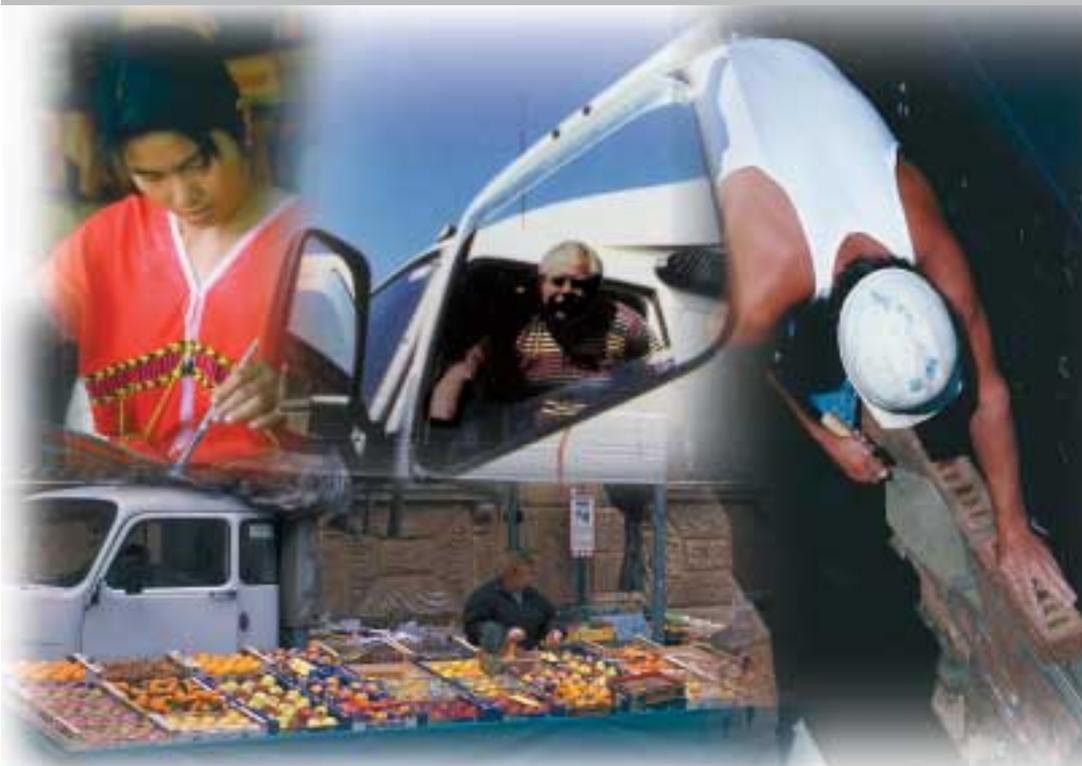




PROVINCIA AUTONOMA  
DI TRENTO

9



*infosociale*

## PROTAGONISTI INATTESI

### Lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino

Rapporto di ricerca realizzato da:  
M. Ambrosini e P. Boccagni

Assessorato  
alle politiche sociali

CINFORMI  
Centro informativo  
per l'immigrazione

2004

*infosociale* 9





PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO  
ASSESSORATO ALLE POLITICHE SOCIALI  
CINFORMI - Centro informativo per l'immigrazione

## **PROTAGONISTI INATTESI**

# **Lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino**

Autori

Maurizio Ambrosini e Paolo Boccagni

© copyright Giunta della Provincia autonoma di Trento - 2004

## Collana **infosociale 9**

Assessorato alle politiche sociali  
Servizio per le Politiche sociali  
Tel. 0461 494111, fax 0461 494149  
www.provincia.tn.it/sociale

### **Protagonisti inattesi. Lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino**

#### *autori*

Maurizio Ambrosini e Paolo Boccagni

#### *Stesura del testo*

Maurizio Ambrosini (Introduzione; Conclusioni); Paolo Boccagni (Capitolo primo; Capitolo secondo; Capitolo terzo)

#### *Raccolta dati ed elaborazione grafici a cura di*

Serena Piovesan

#### *Interviste in profondità a cura di*

Paolo Boccagni e Serena Piovesan

#### *Interviste telefoniche a cura di*

Adela Alecu, Denis Bezbradica, Tefta Brace, Aicha Mesrar, Monika Swic – Associazione “Città aperta - Ponti fra persone, lingue e culture”

#### *Coordinamento editoriale*

Pierluigi La Spada

#### *Promotore*

Servizio per le Politiche sociali  
Centro informativo per l'immigrazione (CINFORMI)  
Via Zambra n. 11 - 38100 TRENTO  
Tel. 0461820370 - Fax 0461821467  
e-mail: [immigrazione@provincia.tn.it](mailto:immigrazione@provincia.tn.it)  
[www.immigrazione.provincia.tn.it](http://www.immigrazione.provincia.tn.it)

#### *Gli autori della ricerca*

Maurizio Ambrosini è docente di Sociologia e di Sociologia delle migrazioni nell'Università di Genova. Collabora con la Fondazione ISMU di Milano. È direttore scientifico del centro studi Medì di Genova - Migrazioni nel Mediterraneo. È autore di studi e ricerche sui fenomeni migratori, con particolare riferimento all'integrazione socio-economica degli immigrati nel nostro Paese. Tra i suoi lavori ricordiamo: *Utili invasori. L'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano* (F. Angeli - ISMU, Milano 1999) e *La fatica di integrarsi. Immigrati e lavoro in Italia* (Il Mulino, Bologna 2001). Ha inoltre curato i volumi: *Comprate e vendute* (F. Angeli - Caritas ambrosiana, Milano 2002); *Immigrazione e lavoro* (F. Angeli, Milano 2003, con F. Berti), *Immigrazione e metropoli* (F. Angeli, Milano, con E. Abbatecola, in corso di pubblicazione).

Paolo Boccagni, sociologo e traduttore, svolge attività di ricerca e di progettazione sociale, con particolare riferimento ai temi dell'immigrazione straniera, delle politiche sociali, dell'economia sociale. Ha curato con Maurizio Ambrosini il Rapporto annuale sull'immigrazione in Trentino del 2002 e del 2003.

Si ringrazia il personale dell'Ufficio Centro Elaborazione Dati e dell'Ufficio Registro Imprese della Camera di Commercio di Trento per la cortese collaborazione.

Si ringraziano inoltre gli imprenditori stranieri che si sono resi disponibili per le interviste telefoniche e in profondità.

#### *Progettazione grafica e impaginazione*

Tecnolito grafica - Trento

#### *Foto*

Marco Simonini

## PREFAZIONE

Fin dalla sua prima edizione il Rapporto sull'immigrazione in Trentino, redatto annualmente per dar conto del fenomeno, ha dedicato uno spazio di analisi all'integrazione economica degli immigrati, con un'attenzione particolare ai dati relativi ai lavoratori autonomi stranieri presenti nel tessuto produttivo locale: proprio su tali spunti si sono sviluppati i presupposti per l'avvio dell'indagine che qui presentiamo, realizzata dalla Provincia autonoma di Trento, con la preziosa e competente collaborazione degli autori, M. Ambrosini e P. Boccagni, e del Cinformi (Centro informativo per l'immigrazione).

Abbiamo ritenuto opportuno approfondire il significato e la portata di questo specifico aspetto della realtà migratoria, forti della consapevolezza che il lavoro indipendente costituisce una dimensione estremamente interessante del fenomeno migratorio, poiché consente di cogliere gli aspetti di mutamento che segnalano dimensioni nuove dei progetti migratori e forme diverse della presenza degli immigrati, in termini di percorsi di mobilità e crescita professionale, di maggiore stabilizzazione nel territorio nonché di processi di relazionalità che si sviluppano tra Paese di origine e Paese di approdo.

La ricerca fornisce interessanti spunti di riflessione segnalando la crescente vivacità dell'imprenditorialità degli immigrati come pure le criticità esistenti e gli ostacoli che ancora questi soggetti incontrano soprattutto nella fase di avvio delle loro attività autonome.

Alla maggiore conoscenza di questa tematica viene naturalmente associata la possibilità di promuovere e insieme governare il fenomeno, affinché si sviluppino in forme corrette e reciprocamente vantaggiose, per gli interessati, ma anche per lo sviluppo del territorio.

***Assessore alle politiche sociali  
della Provincia autonoma di Trento  
- Marta Dalmaso -***



# PROTAGONISTI INATTESI

## Lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino

### SOMMARIO

#### INTRODUZIONE

##### Tra precario ripiego e ricerca di promozione: gli immigrati nel lavoro autonomo

1. Le principali spiegazioni del fenomeno:  
il versante dell'offerta di lavoro autonomo ..... pag. 11
2. L'attenzione al versante della domanda e  
i tentativi di integrazione ..... pag. 22
3. I costi dell'intraprendenza ..... pag. 30
4. Il caso italiano ..... pag. 34
5. Verso una tipologia dell'imprenditoria immigrata..... pag. 39
6. Un fenomeno che scompagina gli schemi..... pag. 42

#### CAPITOLO PRIMO

##### Una prima "istantanea" del fenomeno in Trentino

1. Il punto d'avvio della ricerca:  
i dati forniti dalla Camera di Commercio..... pag. 47
2. Il caso trentino nel panorama nazionale ..... pag. 48
3. I principali indicatori di lettura..... pag. 50  
*La distribuzione per nazionalità – I principali settori di attività  
– Ditte individuali e ditte a più di un titolare – La distribu-  
zione sul territorio – L'anzianità delle imprese e il "profilo  
anagrafico" degli imprenditori*

#### CAPITOLO SECONDO

##### Un percorso di approfondimento quantitativo

1. Lo strumento di ricerca: indagine telefonica  
presso le ditte con titolare immigrato ..... pag. 67

2. Le imprese viste dall'interno: titolari, soci, dipendenti, familiari .....	pag. 69
3. Le imprese viste in divenire: i fattori motivazionali prevalenti e le principali difficoltà incontrate .....	pag. 75
4. Le imprese viste dall'esterno: i rapporti con fornitori e clienti, la percezione della comunità locale .....	pag. 81
5. Il profilo del lavoratore indipendente immigrato .....	pag. 84

## **CAPITOLO TERZO**

### **Un percorso di approfondimento qualitativo**

1. Lo strumento di ricerca: interviste in profondità a un panel di imprenditori immigrati.....	pag. 89
2. Il percorso dell'immigrato imprenditore: esperienze, motivazioni, risorse, criticità .....	pag. 92
3. Le principali caratteristiche dell'impresa .....	pag. 101
4. I rapporti con l'ambiente locale: vincoli e risorse per lo sviluppo dell'impresa.....	pag. 103
5. Le prospettive per il futuro .....	pag. 111

## **CONCLUSIONI**

1. Un fenomeno su scala ridotta ma crescente .....	pag. 117
2. Le possibili misure di sostegno .....	pag. 118
3. Perché incoraggiare l'imprenditoria immigrata .....	pag. 120

<b>Appendici</b> .....	pag. 123
------------------------	----------

<b>Bibliografia</b> .....	pag. 133
---------------------------	----------

## **INTRODUZIONE**

**TRA PRECARIO RIPIEGO E RICERCA DI PROMOZIONE:  
GLI IMMIGRATI NEL LAVORO AUTONOMO**



La novità più rilevante degli ultimi decenni, nel rapporto tra lavoratori immigrati ed economie sviluppate, è rappresentata con ogni probabilità dallo sviluppo di attività indipendenti ad opera di soggetti usciti dalle fila delle popolazioni immigrate. Anche a Trento, come in altre realtà italiane, il fenomeno sta assumendo visibilità e consistenza, tanto da meritare un approfondimento specifico.

Benché si tratti, come vedremo, di un fenomeno composito e sfaccettato, in cui non mancano le ombre e gli effetti indesiderabili, la diffusione a livello internazionale e locale di microimprese avviate da lavoratori immigrati è un segno chiaro della volontà di cercare strade per sottrarsi alla marginalità, perseguire l'inserimento nel sistema economico delle società riceventi, sfuggire a un destino di subalternità. In questi tentativi, le risorse fornite dalle reti familiari ed etniche entrano sovente in gioco in varia misura, specialmente quando difettano le più classiche risorse imprenditoriali (capitali da investire, competenze professionali pregiate, appoggi influenti), cercando di compensare gli svantaggi derivanti dalla condizione di immigrati stranieri e dalle varie forme di discriminazione che ne discendono.

Nello stesso tempo, le attività economiche degli immigrati si inseriscono nel contesto economico post-fordista, rispondendo a domande di mercato variabili, alla richiesta di prodotti e servizi personalizzati, di lunghi orari di apertura e di grande flessibilità nelle prestazioni offerte. Possono essere quindi viste per certi aspetti come una reazione ai condizionamenti di varia natura che schiacciano gli immigrati in posizioni sociali connotate dalla subalternità, per altri come una forma di intraprendenza funzionale agli sviluppi recenti delle economie occidentali, per altri ancora come una strada alla ricerca di opportunità di promozione sociale altrimenti irrealizzabili.

## **1. Le principali spiegazioni del fenomeno: il versante dell'offerta di lavoro autonomo**

La riflessione sul ruolo dell'imprenditoria straniera ha illustri antecedenti nella sociologia classica (Tabboni, 1990). Lo straniero di Sombart, portatore di innovazione, in rottura con tradizioni, abitudini, rapporti sociali cristallizzati, spinto dal bisogno e dalla volontà di successo a sviluppare fino in fondo la razionalità tecnico-economica, rappresenta un archetipo in qualche modo ancora attuale: "Gli individui che decidono di migrare sono (...) le nature più attive, più volitive,

più audaci, più fredde, più calcolatrici e meno sentimentali, indipendentemente dal fatto che la decisione di emigrare nasca da oppressione religiosa o politica o da desiderio di guadagno” (Sombart, 1990, p. 188).

Il ruolo storico delle minoranze intermediarie (*middleman minorities*), ossia di quei gruppi etnici o religiosi che si sono affermati, in società ad economia premoderna, come intermediari commerciali o creditizi tra élite e masse, tra classi dominanti e plebi urbane o rurali, può essere visto come una cerniera tra l'imprenditoria straniera che interessò alcuni dei padri fondatori della sociologia e la disseminazione contemporanea di molteplici forme di iniziativa economica ad opera di soggetti immigrati. Vi ritorneremo in seguito.

Indubbiamente la letteratura recente muove però soprattutto dalla constatazione che le trasformazioni economiche e sociali degli ultimi due decenni hanno riattivato, in forme molto diverse dal passato, la propensione all'iniziativa delle popolazioni straniere immigrate e delle minoranze etniche. Se nell'America settentrionale il fenomeno ha tradizioni e dimensioni molto più consistenti, anche in Europa si sta affermando un interesse specifico per un'esperienza che sta assumendo quasi ovunque un'importanza crescente. Infatti, il tasso di lavoro autonomo degli immigrati è cresciuto più di quello degli autoctoni in molti paesi, specialmente nei grandi agglomerati urbani; si è avvicinato e ha talvolta superato il livello dei lavoratori nazionali, come avviene nel Regno Unito (14,1% contro 12,0%) e in Canada (10,4% contro 9,1%), mentre in Germania lo ha quasi raggiunto (9,8% contro 10,9%)<sup>1</sup> e negli Stati Uniti lo segue da vicino (7,3% contro 8,8%) (Codagnone, 2003).

Ancora più interessante è poi il fatto che mentre fino agli inizi degli anni Ottanta la scelta del lavoro autonomo per un immigrato tendeva a coincidere con l'integrazione nella società ospitante, ossia con la naturalizzazione, nell'ultimo decennio questo legame non si rivela sempre stringente. Anzi, il fenomeno più impressionante è rappresentato dall'emergere di capacità imprenditive in minoranze culturalmente poco integrate, specialmente nel contesto nordamericano: i coreani a Los Angeles e i cubani a Miami offrono gli esempi più noti di questo sganciamento tra l'assimilazione culturale e la mobilità economico-sociale, chiaramente contrastante con le tradizionali visioni assimilazioniste. Come sostiene Light, “in certi casi, l'autoimpiego etnico rende la non-assimilazione più redditizia dell'assimilazione” (Light, 1984, p. 652).

Anche in Italia, il fenomeno comincia ad acquistare una consistenza significativa, non più limitata ad esperienze circoscritte come quella dei ristoranti o delle ditte di confezioni per conto terzi a titolarità cinese (cfr., per il caso milanese, Chiesi e Zucchetti, 2003).

---

<sup>1</sup> Questi dati nascondono però realtà diverse: le attività avviate dagli stranieri sono mediamente più piccole e precarie di quelle gestite da operatori economici nazionali. Per il Regno Unito, inoltre, Jones e Ram (2003) mostrano un'inversione di tendenza, con un relativo calo del lavoro autonomo in generale, e per le componenti asiatiche in particolare (v. infra).

Naturalmente i valori medi registrati dalle statistiche non rendono ragione delle profonde differenze tra i contesti locali e tra i diversi gruppi nazionali, tra i quali alcuni più di altri si mostrano capaci di sviluppare esperienze di imprenditorialità, anche se le graduatorie presentano non di rado rilevanti diversità tra le società riceventi: componenti con tassi elevati di lavoro autonomo in un determinato paese, possono trovarsi molto più indietro in un altro, e viceversa.

L'analisi di queste diversità, e l'approfondimento delle ragioni della maggiore o minore partecipazione degli immigrati al lavoro autonomo, rappresenta una questione di rilievo nell'ambito della letteratura sull'*ethnic business*. Prendiamo ora in esame le principali ipotesi esplicative sviluppate dalla letteratura socioeconomica in questo campo di indagine, cominciando da quelle, più antiche e numerose, che hanno privilegiato il versante dell'offerta di iniziativa imprenditoriale, cercando le ragioni delle diversità incontrate nelle caratteristiche interne delle popolazioni immigrate.

a) I primi contributi sull'argomento avevano enfatizzato spiegazioni di tipo culturale, basate cioè sul background psicologico, religioso, professionale, socioculturale di alcuni gruppi etnici, che li renderebbe più propensi di altri alle attività commerciali e al lavoro autonomo in generale, grazie ad un'adesione particolarmente profonda a valori come l'indipendenza, l'autodisciplina, la frugalità, l'attitudine al rischio, l'applicazione sul lavoro. La diaspora ebraica è il più noto esempio storico di minoranza solidale, culturalmente coesa e capace di sviluppare attività imprenditoriali. Questo successo economico è stato spiegato in base alle tradizioni di "puritanesimo ebraico", combinate con la condizione di stranieri, mentre per gli immigrati giapponesi in America si è fatto riferimento alla tradizione religiosa confuciana (Petersen, 1972). È evidente al riguardo l'influsso della teoria weberiana delle origini religiose del capitalismo. Associata ai fattori culturali è pure l'enfasi sui "vantaggi etnici", rappresentati dalla disponibilità di lavoro coetnico affidabile e poco costoso, dalle norme morali interne alle collettività immigrate che plasmano i rapporti tra imprenditori e dipendenti, dalle forme di supporto e assistenza che i connazionali possono fornire, sotto forma di accesso al capitale e ad informazioni utili. Una volta ridimensionata l'enfasi sui fattori culturali, sempre difficili da isolare e discernere, l'attenzione ai vantaggi peculiari (e documentabili) derivanti dall'inserimento degli operatori economici nelle reti migratorie resta ancora oggi un leit-motiv di molta letteratura sull'argomento (cfr. per es. Werbner, 1990). Quanto all'etnicità, è sempre più condivisa l'idea che essa sia "fabbricata" a contatto con la società ricevente, più che importata e trapiantata integralmente dall'estero, dunque prodotta e riprodotta nell'interazione, decostruita e ricostruita, allo scopo di sfruttare i vantaggi che può fornire e di agevolare l'adattamento ai vincoli strutturali incontrati (Kwok Bun e Jin Hui, 1995).

b) Un secondo filone di contributi può essere classificato sotto l'etichetta di teoria dello svantaggio, le cui prime formulazioni vengono attribuite a Newcomer (1961) e Collins (1964). In questa visione, la scelta del lavoro autonomo costituirebbe una risposta reattiva alle difficoltà di inserimento sociale, e in special modo alla disoccupazione. Minoranze svantaggiate per la scarsa padronanza della lingua, un capitale educativo scarso o comunque poco spendibile, vere e proprie forme di discriminazione nell'accesso al lavoro, tenderebbero a rifugiarsi, in mancanza di meglio, in attività indipendenti che richiedano ridotti investimenti in capitali e tecnologie, e quindi perlopiù marginali e poco remunerative. La difficoltà dell'accesso al lavoro dipendente, specialmente alle occupazioni stabili, qualificate, ben retribuite, spiegherebbe dunque la diffusione del lavoro autonomo in minoranze immigrate socialmente svantaggiate.

In questa linea, per Jones e McEvoy (1992), lo sviluppo di attività indipendenti tra gli immigrati asiatici nel regno unito e in Canada corrisponderebbe alla ricerca di soluzioni di ripiego contro la difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro "normale": le attività di questi "rifugiati del mercato del lavoro" sarebbero quasi sempre strutturalmente deboli, instabili, poco redditizie, e condurrebbero alla formazione di quella che i due studiosi definiscono, parafrasando Marx, *lumpenbourgeoisie*: concentrazione in settori e spazi marginali dell'economia, sopravvivenza precaria, orari prolungati, lavoro pesante e intensivo, sarebbero in realtà gli aspetti caratterizzanti dell'imprenditoria immigrata. In anni a noi più vicini, Jones e Ram (2003) hanno ribadito e aggiornato questa linea interpretativa: l'imprenditorialità "asiatica" nel Regno Unito non solo è essenzialmente una strategia di precaria sopravvivenza sotto la pressione della deindustrializzazione e dell'espulsione dai lavori manuali (salarati) per i quali gli immigrati erano stati essenzialmente reclutati, ma conosce un declino a partire dalla seconda metà degli anni Novanta, che interessa principalmente la componente indiana, quella più intraprendente e associata nell'immagine pubblica all'idea dell'impresa etnica "di successo". Grazie anche alla crescita dell'istruzione, questa componente è entrata maggiormente nell'occupazione dipendente, facendo registrare un netto calo del tasso di disoccupazione, ma anche della percentuale di lavoratori autonomi. In effetti, le tradizionali nicchie di insediamento degli operatori economici immigrati, come il piccolo commercio tradizionale, sono sempre più minacciate dall'estensione della distribuzione moderna. In aree come quelle delle confezioni o della ristorazione, l'affollamento aumenta le pressioni competitive, e l'alternativa secca sembra essere fra la chiusura e il ricorso al lavoro nero. Dunque sia dal versante dell'offerta, sia da quello della domanda provengono pressioni che conducono alla contrazione del fenomeno dell'*ethnic business*. Logan, Alba e McNulty (1994) hanno trovato una conferma alla teoria dello svantaggio, mostrando, in uno studio sulle attività economiche delle minoranze etniche in 17 aree metropolitane americane, che le imprese create

da immigrati si concentrano in pochi settori, caratterizzati da bassi salari, bassi livelli di sindacalizzazione, alte percentuali di occupazione femminile. In Italia Reyneri ha condiviso una visione pessimistica del fenomeno: “Il lavoro in proprio nelle attività di basso livello non è un segno di imprenditoria etnica, ma è da vedere come il risultato di un difficile accesso ad altri tipi di impiego. Quindi, anziché essere legato al successo economico e sociale, è un’espressione della precarizzazione degli immigrati nel mercato del lavoro” (1997, p. 11).

- c) Una variante meno pessimistica della teoria dello svantaggio può essere individuata nell’ipotesi della “mobilità bloccata”: gli immigrati tenderebbero a passare al lavoro indipendente perché nel mercato del lavoro dipendente e nelle organizzazioni gerarchiche non riescono ad avanzare in misura corrispondente alle loro credenziali educative, capacità e aspirazioni. L’intraprendenza sarebbe, in altri termini, la risposta alla discriminazione incontrata non tanto all’accesso nell’occupazione salariata, quanto piuttosto negli sviluppi successivi. Come è stato osservato, “posti di fronte a uno svantaggio, gli immigrati come gruppo sociologico lo convertono in un vantaggio; la mobilità bloccata ironicamente apre ad essi delle opportunità alternative. Impediti di entrare nel mainstream dell’economia capitalista, rispondono creando il proprio capitalismo. Più grande lo svantaggio, maggiore la frustrazione, più grande diviene anche la motivazione e l’incentivo a cambiare” (Kwok Bun e Jin Hui, 1995, p. 523).

Raijman e Tienda (2000) ne hanno trovato una conferma confrontando coreani e ispanici (soprattutto messicani) in un sobborgo di Chicago: sono i primi, più istruiti, ma con scarse competenze linguistiche, a percepire maggiormente il problema della mobilità bloccata, e quindi a cercare una strada di promozione sociale attraverso l’impiego in imprese dei connazionali e il successivo passaggio al lavoro in proprio. Per i figli peraltro desiderano un buon lavoro nel mercato aperto: la piccola impresa è vista come una strada per la mobilità intergenerazionale, non come uno sbocco da tramandare. Non valgono le stesse motivazioni per gli ispanici, meno istruiti, meno qualificati professionalmente, privi dell’appoggio di una fiorente economia etnica, più coinvolti invece nell’economia informale, da cui cercano di emergere per l’appunto sviluppando forme di autoimpiego.

Occorre però notare una differenza tra la teoria dello svantaggio e quella della mobilità bloccata: per la prima, l’autoimpiego rappresenta un’alternativa estrema alla disoccupazione, è meno ambito dell’occupazione dipendente, manifesta una correlazione inversa con l’istruzione. Per la seconda, invece, si tratterebbe di una risposta alla discriminazione nelle carriere organizzative: è quindi un passo avanti rispetto all’occupazione salariata, e ha una correlazione positiva con l’istruzione e con l’esperienza professionale accumulata. Per queste ragioni, se la teoria dello svantaggio esprime una visione negativa e pessimistica dell’addensamento

degli immigrati nel lavoro autonomo, nell'ipotesi della mobilità bloccata si può scorgere un cauto ottimismo e in genere anche un atteggiamento simpatetico nei confronti del fenomeno. Va peraltro notato che la mobilità bloccata non costituisce una motivazione esaustiva e autosufficiente: viene considerata in genere più come una condizione per la mobilitazione verso il lavoro indipendente, che una spiegazione compiuta del fenomeno. Ha bisogno di essere integrata da altri fattori, che aiutino a comprendere perché, a parità di ostacoli, alcuni gruppi riescano più di altri a individuare strade alternative di promozione sociale attraverso il lavoro indipendente.

- d) Un'altra interpretazione dell'attivismo imprenditoriale degli immigrati, per alcuni aspetti vicina alla teoria culturale, ma più sensibile ai fattori strutturali, è quella delle *middleman minorities*, formulata in particolare da Bonacich (1973; Bonacich e Modell, 1980). Si tratta di quei gruppi etnici che attraverso il mondo hanno storicamente ricoperto, e ancora rivestono, il ruolo di minoranze di intermediari tra produttore e consumatore, proprietario e affittuario, élites e classi popolari. Secondo l'autrice, questi gruppi, per quanto diversi (dagli ebrei agli armeni, dagli indiani in Sud-Africa ai cinesi in Thailandia o in Indonesia), condividono alcune caratteristiche essenziali: sono migranti che non intendono insediarsi in maniera permanente e mostrano un attaccamento inusuale ad una patria ancestrale; si concentrano in determinate occupazioni, soprattutto commerciali, che non li vincolano per lunghi periodi alla terra di approdo, privilegiando la liquidità del capitale; manifestano una tendenza alla parsimonia, un'enfasi sul risparmio, una marcata compressione dei consumi, una diffusa pratica di lunghi orari di lavoro. Proprio l'idea della migrazione come scelta temporanea favorisce poi un alto grado di solidarietà interna, con la formazione di comunità molto organizzate e resistenti all'assimilazione: di qui la chiusura all'esogamia, l'autosegregazione residenziale, il mantenimento di tratti culturali distintivi (tra cui spesso una religione diversa da quella della maggioranza della popolazione).

La solidarietà interna svolge inoltre un ruolo molto importante sul versante economico, garantendo un'efficiente distribuzione delle risorse (incluso il lavoro) e contribuendo a controllare la competizione nell'ambito del gruppo. Ne risulta che l'impresa *middleman* è solitamente labor-intensive, ma nello stesso tempo capace di tagliare drasticamente il costo del lavoro attraverso una gestione paternalistica, spesso a base familiare, dei rapporti con i dipendenti, che spesso non vengono retribuiti in termini contrattualmente corretti, ma agevolati in vario modo, sia a trovare una sistemazione o un posto per i familiari, sia nelle carriere interne, sia nel fare il salto verso un'attività indipendente. Nella visione di Bonacich, questo assetto conduce ad un rapporto conflittuale con imprese e lavoratori autoctoni, anche se le minoranze intermediarie svolgono una funzione cruciale nella gestione dei rapporti socioeconomici tra gruppi privilegiati (per esempio, i

proprietari terrieri) e classi subalterne. Ma in ogni caso il conflitto consolida e isola la middleman community.

Questo comportamento economico viene accostato da Bonacich al capitalismo preindustriale analizzato da Weber per contrasto con l'organizzazione capitalistica moderna e il suo rapporto universalistico e contrattuale con il fattore lavoro: "Il moderno capitalista industriale tratta i suoi lavoratori imparzialmente come strumenti economici; è disposto a sfruttare il proprio figlio così come uno straniero. Questo universalismo, l'isolamento di ciascun competitore, è assente nell'attività economica middleman, in cui i legami primordiali di famiglia, regione, setta ed etnicità uniscono le persone contro il sistema economico circostante, spesso improntato all'individualismo" (ibid., p. 589).

In seguito, Light e Bonacich hanno ammesso che l'enfasi sulle middleman minorities è troppo restrittiva, e risulta necessario passare al più ampio concetto di imprenditoria immigrata, tipica di quei gruppi in cui il tasso di lavoratori autonomi supera nettamente quello della media della popolazione (1988, p. 18). A sua volta, l'imprenditoria immigrata si traduce in imprenditoria etnica, quando una seconda generazione continua la specializzazione nel lavoro autonomo dei genitori. Le middleman minorities vengono quindi ricondotte a caso particolare di "economia etnica" (Light, 1984) derivante da una successione di generazioni che si caratterizzano per una specializzazione commerciale e resistono all'assimilazione da parte della maggioranza autoctona. Quanto all'economia etnica, essa può essere definita molto semplicemente come l'insieme di imprenditori e lavoratori autonomi che condividono le medesime origini etniche, con l'aggiunta dei loro salariati coetnici (ibid., p. 647).

- e) Una spiegazione che pur collocandosi sul versante dell'offerta, conferisce maggiore rilievo ai fattori strutturali è quella della successione ecologica, legata soprattutto ai lavori di Aldrich (Aldrich e Reiss, 1976; Aldrich et al., 1985), che si rifà peraltro ad un'idea già presente nei classici lavori di Park (1936).

L'assunto di base è che la piccola borghesia impegnata in attività indipendenti non sia in grado di autoriprodursi in misura sufficiente, e sopravviva mediante il reclutamento di piccoli imprenditori da classi sociali più basse. Per le medesime ragioni, quando in un determinato quartiere i più anziani e insediati operatori nazionali cominciano ad uscire dall'attività e non trovano successori, nuovi lavoratori indipendenti, usciti dalle fila delle popolazioni immigrate, tendono a prendere il loro posto. Anche per i gruppi di più antica immigrazione però, con il tempo, i processi di assimilazione, il conseguimento di più alti livelli di istruzione e la diminuzione delle discriminazioni nelle carriere, ampliano le possibilità di accedere a posizioni più prestigiose nelle grandi organizzazioni, e contemporaneamente intaccano la propensione all'imprenditorialità. Nuove componenti

migratorie, di arrivo più recente e positivamente motivate verso il lavoro autonomo, tendono così a prendere il loro posto. Questo avviene anzitutto nelle attività più pesanti e rischiose, oltre che nei quartieri socialmente più problematici: come nel lavoro dipendente, il ritiro degli operatori nazionali lascia le opportunità meno interessanti ai nuovi arrivati, che tendono poi a spostarsi verso attività più sicure e remunerative, lasciando così spazio a nuovi operatori e nuovi gruppi nazionali.

- f) Un'altra interpretazione dello sviluppo dell'imprenditoria immigrata è proposta da Light, che tenta un'integrazione tra la teoria culturale e quella dello svantaggio (1984; Light et al., 1994; Light e Gold, 2000). Egli sottolinea anzitutto il ruolo delle risorse etniche collettive, distinguendole dalle risorse di "classe" (tipiche della borghesia, e sostanzialmente invariabili da un paese all'altro) che rendono gli individui più o meno atti ad intraprendere attività imprenditoriali. Gli immigrati hanno sviluppato tassi di imprenditorialità più elevati della media perché hanno potuto disporre di particolari risorse, di cui la popolazione nativa mancava. Le risorse etniche collettive comprendono quelle caratteristiche del gruppo nel suo insieme che risultano vantaggiose per l'iniziativa imprenditoriale, e che possono essere ricondotte a quattro categorie: dotazioni culturali "ortodosse", soddisfazione relativa per l'esperienza migratoria, solidarietà interna reattiva nei confronti della società esterna, orientamento ad una permanenza limitata nel tempo (Light, 1984, p. 201).

Il suo studio sull'immigrazione cinese, giapponese e delle Indie occidentali in America nella prima metà del Novecento (Light, 1972) enfatizza la funzione delle reti basate sui legami di parentela e di luogo di origine per la formazione e la distribuzione delle risorse che hanno favorito l'avvio di esperienze imprenditoriali: l'esempio tipico sono le associazioni di credito a rotazione.

Light riprende poi alcuni elementi della "teoria dello svantaggio", ammettendo l'idea che la tendenza all'autoimpiego si colleghi con una posizione di debolezza sul mercato del lavoro: i gruppi socialmente discriminati, tra cui gli immigrati, soffrono di una sottoccupazione cronica, che spinge alcuni individui ad indirizzarsi al lavoro autonomo come via di scampo da una situazione di emarginazione (Light, 1979). In un clima di ostilità interetnica, "il mercato del lavoro impone ai lavoratori vulnerabili una scelta tra disoccupazione e bassi salari. Questa malinconica alternativa produce un enorme incentivo all'individuazione di mezzi di sussistenza indipendenti, e anche un autoimpiego marginale è probabile divenga accettabile per lavoratori vulnerabili" (ibid., p. 35). Ma non tutti i gruppi svantaggiati si mostrano egualmente intraprendenti: il caso degli americani di colore è molto appariscente. Per intraprendere, argomenta Light, è necessario disporre di risorse. Ciò che allora distingue le minoranze imprenditive da altri gruppi svantaggiati è la disponibilità di risorse collettive che "permet-

tono agli individui di convertire un irresistibile bisogno di reddito in una piccola attività che genera reddito” (ibid., p. 40). Rientrano quindi in gioco i fattori culturali, i legami e le tradizioni precedenti alla migrazione. Sebbene con il tempo sia probabile che l’assimilazione culturale e il conseguimento di più alti livelli di istruzione allentino le solidarietà ascritte, favorendo comportamenti e stili di vita più orientati all’individualismo, il processo di deterioramento si rivela più lento di quanto gli studiosi prevedessero, a causa degli indiscutibili vantaggi offerti dal “capitalismo etnico”: “L’etnicità supporta l’economia etnica, e l’economia etnica supporta la perpetuazione dell’etnicità” (Light, 1984, p. 208).

Il dibattito degli ultimi anni ha spesso contrapposto l’importanza rispettiva delle risorse “di classe” (capitali finanziari, estrazione da famiglie già introdotte nel mondo degli affari, istruzione formale, inserimento in ambienti sociali privilegiati, ecc.) e delle risorse “etiche”. In termini generali, si assiste ad una risottolineatura dell’importanza delle risorse di classe per intraprendere con successo (Kwok Bun e Jin Hui, 1995), con un riavvicinamento alle tradizionali posizioni degli economisti e un certo arretramento dell’enfasi posta sulle risorse etniche, più tipicamente antropologica e sociologica. Bates (1994), per esempio, ha contestato l’idea che le reti comunitarie rappresentino un valido supporto per la creazione di imprese efficienti. Sulla base di una ricerca relativa ad un campione nazionale di imprese di proprietà di immigrati asiatici in America, ha posto in evidenza il fatto che il successo delle imprese è derivato dai cospicui investimenti finanziari e dalle elevate credenziali educative dei proprietari; al contrario, il sostegno dei network etnici caratterizza le piccole imprese meno capaci di generare profitti e più esposte al fallimento. Marger (2001), con riferimento al caso canadese, mostra che gli imprenditori assistiti dal programma per l’ingresso di operatori economici, sono quasi sempre imprenditori autosufficienti, che fanno poco o nullo affidamento sui legami etnici, e contano invece sulla trasferibilità da un paese ad un altro delle competenze professionali di cui dispongono: il capitale umano, in altri termini, prevale nettamente sul capitale sociale fornito dalle reti etniche. Basu (2001), analizzando nel Regno Unito la business élite originaria del Sud-Est asiatico, osserva che più della metà dei protagonisti sono laureati e un quinto ha seguito corsi post-laurea o ottenuto delle qualificazioni professionali.

Questi studi ci ricordano che si è affacciata nel panorama internazionale delle migrazioni una nuova ondata di immigrati professionalmente qualificati, che si dirigono verso i paesi che offrono maggiori aperture e opportunità per gli aspiranti imprenditori, cosicché non soltanto la popolazione immigrata su scala mondiale è sempre più differenziata e stratificata, ma anche la classe imprenditoriale (Kwok Bun e Jin Hui, 1995).

Vanno nel senso della differenziazione anche i risultati della ricerca di Min e Bozorgmehr (2000) sugli imprenditori coreani e iraniani a Los Angeles: i

primi, benché mediamente istruiti e con significative esperienze professionali alle spalle, fanno maggiormente affidamento sulle reti etniche: accusano svantaggi sotto il profilo linguistico, non vedono riconosciuti i titoli di studio conseguiti in patria, si gettano nel lavoro autonomo perché non trovano alternative soddisfacenti nell'occupazione dipendente. Si vengono a trovare concentrati spazialmente in una zona urbana determinata, etichettata ovviamente come Koreatown, e in molti casi servono principalmente una clientela coreana. In altri casi, hanno aperto numerose attività commerciali nei quartieri afroamericani e ispanici, diventando così il bersaglio privilegiato delle aggressioni delle minoranze in rivolta.<sup>2</sup> Sono pertanto portati ad associarsi per difendere interessi comuni, con effetti di rafforzamento dell'identità etnico-nazionale. I secondi, internamente divisi per ragioni di affiliazione religiosa, si basano prevalentemente sulle risorse di classe: molti hanno completato la loro istruzione negli Stati Uniti, provengono da minoranze storicamente attive in campo commerciale (ebrei, armeni), erano già nel mondo degli affari prima di lasciare l'Iran, intrattengono rapporti con correligionari non iraniani. Non intraprendono per sfuggire alla discriminazione, ma per aspirazioni di indipendenza e aspettative di redditi più elevati. Sono più dispersi geograficamente, non subiscono attacchi da parte delle minoranze più povere, non mostrano tendenze significative ad aggregarsi in associazioni di imprenditori connotate da una comune identità "iraniana", giacché non ne avvertono il bisogno. Pur essendo avvantaggiati dalla solidarietà con gli appartenenti alla medesima minoranza, assomigliano maggiormente a "normali" imprenditori capitalisti.

- g) Un settimo filone interpretativo dell'imprenditoria immigrata è rappresentato dagli studi di Portes e da quanti, nella sua scia, hanno approfondito l'analisi delle economie di enclave (Wilson e Portes, 1980; Portes e Stepick, 1985; Portes e Manning 1986; Portes e Sensenbrenner, 1993), ovvero delle aree in cui si realizza un'elevata concentrazione di imprese fondate e dirette da stranieri. L'intento da cui muove questo approccio è quello di contrastare le interpretazioni deterministiche dell'inserimento nel mercato del lavoro degli immigrati, di solito visto o in termini assimilazionisti o in termini strutturalisti. Secondo la prima impostazione, riconducibile ai classici lavori di Park (Park e Burgess, 1921; Park, 1936) la posizione degli immigrati evolve in maniera sostanzialmente lineare, seguendo un ciclo che si articola nelle fasi del contatto, della competizione, dell'adattamento, infine dell'assimilazione. Nella seconda prospettiva, che ha trovato la formulazione più convincente nell'opera di Piore (1979), gli immigrati alimentano il settore "secondario" del mercato del lavoro, quello delle attività

<sup>2</sup> Nella sommossa urbana del 1992, circa 2.300 negozi di proprietà coreana sono stati parzialmente o completamente distrutti.

più precarie, faticose, connotate da uno status sociale inferiore, sempre meno accette dai lavoratori nazionali, e trovano grandi difficoltà ad accedere ai posti di lavoro più stabili e tutelati del settore primario.

Oltre al fenomeno crescente delle *skilled migrations*, Portes ha sottolineato la possibilità che l'iniziativa e l'autoorganizzazione dei gruppi immigrati producano, a certe condizioni, un rapido progresso in termini di redditi e di collocazione sociale. Esempi storici, come quelli degli ebrei a Manhattan e dei giapponesi sulla costa occidentale, ed esperienze contemporanee, come quelle dei coreani a Los Angeles e dei cubani a Miami, suffragano questa visione. In tutti questi casi si tratta di gruppi immigrati che si concentrano in una determinata dislocazione spaziale e organizzano una varietà di imprese, destinate a servire dapprima il mercato interno del gruppo, soprattutto per prodotti specifici e difficilmente reperibili all'esterno, poi la popolazione in generale. Elemento basilare delle enclaves è il fatto che una quota significativa della forza lavoro immigrata sia occupata in imprese di proprietà di altri immigrati: "La prima caratteristica dell'economia etnica è l'uso di un comune legame culturale per la sopravvivenza economica e l'avanzamento sociale" (Portes e Stepick, 1985, p. 499). La nascita di queste imprese è ricondotta da Portes all'arrivo di immigrati già introdotti al loro paese in attività commerciali e affaristiche e quindi esperti "nell'arte di comprare e di vendere" (Portes e Manning, 1986, p. 62). È questo il requisito più critico: se mancano figure del genere, il gruppo tende a rimanere confinato nel lavoro subordinato. Un secondo fattore necessario per l'avvio di un'impresa è naturalmente il capitale. Anche per Portes, oltre ai risparmi familiari, è decisivo in proposito il sostegno garantito dalla rete di amicizie e più in generale dal gruppo di appartenenza, che talvolta riesce a dar vita ad istituzioni finanziarie proprie. Il terzo fattore richiesto è il lavoro, che però appare il meno problematico, grazie al flusso virtualmente inesauribile di parenti, amici, connazionali alla ricerca di un'occupazione.

Elemento rilevante, nella teoria di Portes è dunque la funzionalità e in una certa misura la volontarietà della segregazione occupazionale (non necessariamente residenziale) degli immigrati, e della concentrazione delle imprese "etiche" in aree ristrette e molto caratterizzate. Essa contribuisce a rafforzare la solidarietà etnica, che a sua volta consente alle imprese di giovare di un alto grado di lealtà, di cooperazione e di flessibilità della forza lavoro; e nello stesso tempo consente ai lavoratori di sperare in avanzamenti di carriera all'interno dell'impresa, nell'acquisizione di capacità professionali e in un sostegno nell'eventualità del passaggio al lavoro autonomo. La speranza di mobilità è pertanto la chiave di volta di quella cooperazione tra lavoratori e imprenditori che riveste tanta importanza nella competitività delle imprese etniche.

Il concetto di enclave etnica ha suscitato un vivo dibattito. Oggi anch'esso, come quello di *middleman minority*, tende ad essere visto come un caso particolare di economia etnica (Light, 1984).

## 2. L'attenzione al versante della domanda e i tentativi di integrazione

Le diverse interpretazioni dell'imprenditorialità degli immigrati fin qui richiamate prestano il fianco ad una obiezione: anche se con accentuazioni diverse, enfatizzano il versante dell'offerta, analizzando le motivazioni e i processi di inserimento nel lavoro autonomo delle minoranze immigrate a partire dalle loro peculiari caratteristiche e risorse. Da alcuni anni, si rileva invece negli studi sull'argomento una maggiore consapevolezza delle connessioni tra imprenditoria immigrata e sistemi economici delle società ospitanti, anche tra autori che si erano caratterizzati nel passato per una particolare enfasi sulle dinamiche dell'offerta imprenditoriale immigrata e sui fattori culturali predisponenti (cfr. in particolare Light e Bonacich, 1988). L'approfondimento della domanda di piccola imprenditoria, nelle sue interazioni con l'offerta di lavoro indipendente, si sta rivelando decisivo per comprendere le ragioni e le forme dello sviluppo di imprese "etiche". Di recente cominciano anche ad essere evidenziati i fattori istituzionali, che possono inibire o al contrario favorire la creazione di piccole imprese in generale e specificamente l'imprenditorialità degli immigrati.

Le analisi di Sassen (1995; 1997), aiutano a comprendere come la trasformazione dei modelli di consumo nell'ultimo decennio, e i cambiamenti dell'economia urbana (il riferimento empirico è agli Stati Uniti, ma non sono pochi i possibili accostamenti con i contesti europei) incoraggino la proliferazione di piccole imprese.

Nelle metropoli rigenerate dalla globalizzazione economica, il lavoro ricco degli strati professionali privilegiati genera una diffusa domanda di lavoro povero, sia nei servizi alle imprese, sia nelle attività di manutenzione, sia nei servizi alle persone e alle unità familiari. Oltre ad avere bisogno di lavoratori salariati, questi sistemi economici hanno bisogno di operatori in grado di organizzare il lavoro e di produrre in maniera efficiente i servizi richiesti.

La manutenzione dell'infrastruttura urbana richiede infatti una sufficiente dotazione di imprese che assicurano servizi come le pulizie, le disinfestazioni, la rimozione dei rifiuti, gli approvvigionamenti, i trasporti, le ristrutturazioni edili. Individui e famiglie domandano a loro volta non solo colf, baby-sitter, addetti all'assistenza, ma anche piccoli operatori economici in grado di produrre e fornire all'interno delle grandi città una vasta gamma di servizi: ristoranti, parrucchieri, sartorie, lavanderie, negozi di gastronomia, taxi, servizi di sorveglianza, esercizi commerciali sempre aperti, e tanti altri.

La penetrazione degli immigrati in questi ambiti, non solo come salariati ma anche come lavoratori autonomi, è poi favorita dalla diminuzione di offerta imprenditoriale da parte dei nativi, attratti da occupazioni più sicure, gratificanti, socialmente considerate, come insegna la teoria della successione ecologica.

In luogo delle visioni dualistiche delle metropoli globalizzate, basate sulla polarizzazione tra fasce professionali vincenti e torme di umili lavoratori salariati dei servizi, è stata quindi avanzata per il caso americano l'idea di una tripartizione delle economie metropolitane:

- un'area centrale, composta di industrie ad alta intensità di capitale e servizi professionali basati sulla conoscenza, in cui proprietari e lavoratori sono per lo più di razza bianca;
- una semiperiferia di economie etniche promosse da gruppi specifici di immigrati, nei settori produttivi abbandonati dai bianchi;
- una periferia in cui altri gruppi etnici, i più deboli o i nuovi arrivati, competono alla ricerca di occupazioni dipendenti (Logan et al., 2000).

Al di là della validità di questo schema, che tende a semplificare eccessivamente una realtà complessa come quella della struttura occupazionale delle metropoli, il dato interessante consiste nell'individuazione di uno strato sociale a sé stante di operatori economici immigrati che svolgono vitali compiti di connessione e di fornitura di servizi essenziali per la vita quotidiana delle metropoli.

Se questi contributi pongono in rilievo l'importanza della domanda, l'analisi del caso olandese proposta da Boissevain (1992) si è soffermata sul ruolo della regolamentazione dell'attività economica esercitata dai poteri pubblici per comprendere le direttrici dello sviluppo delle attività indipendenti degli immigrati. Non solo infatti questi ultimi si indirizzano verso settori che presentano basse soglie all'ingresso in termini di capitali e di qualificazione tecnico-professionale, ma tendono anche ad addensarsi in ambiti in cui la regolamentazione è meno rigida: una delle ragioni principali per cui in Olanda tanti caffè e snack bar sono gestiti da immigrati è riconducibile alla legislazione vigente, secondo la quale aprire un pubblico esercizio è molto più facile che avviare un'impresa artigianale. In altri casi, il neoimprenditore si deve ingegnare a scoprire le possibili scappatoie per sfuggire alla richiesta di licenze e autorizzazioni. Per contro, il governo olandese – e questa tendenza si va estendendo – ha promosso servizi specifici per sostenere le attività imprenditoriali degli immigrati: programmi di formazione per non-olandesi per accedere ai corsi necessari per ottenere le licenze prescritte, consulenza nel settore della ristorazione in quartieri ad alta densità di popolazione immigrata, e così via. L'azione dei poteri pubblici ha quindi un ruolo non secondario nella strutturazione dell'offerta di attività indipendenti da parte delle popolazioni immigrate.

Così la comparazione tra il caso tedesco e quello francese offerta da Morokvasic (1993) ha sottolineato come i vincoli normativi abbiano maggiormente inibito in Germania lo sviluppo di una piccola imprenditoria immigrata nel settore dell'abbigliamento, incanalando i potenziali operatori verso attività secondarie, meno codificate, come quella della riparazione di abiti.

Questa idea è stata rilanciata, ad un più alto livello di generalizzazione, dal contributo di Engelen (2001): economie nazionali in cui è maggiore l'affida-

mento allo scambio di mercato per la regolazione dell'economia e la fornitura di servizi (economie "mercificate") offrono maggiori chances all'azione imprenditoriale di economie più regolate dalle istituzioni pubbliche ("demercificate"): "Più alto è il grado di demercificazione di un'economia, più piccolo è il numero di mercati disponibili, e più i mercati disponibili saranno di alto livello, alta remunerazione, alta soglia di ingresso. Pertanto in generale le chance di penetrazione saranno più alte nelle economie mercificate e più basse in quelle demercificate" (ibid., p. 205).

Per il caso italiano, è empiricamente rilevabile l'effetto della liberalizzazione della possibilità di aprire ditte individuali e società cooperative in seguito alla Legge 40 del 1998 (Turco-Napolitano). In seguito ad essa, i valori sono rapidamente cresciuti, e hanno potuto affacciarsi al lavoro indipendente anche componenti nazionali che si trovavano in precedenza bloccate dalla clausola della reciprocità.<sup>3</sup>

In questo scenario, in cui il fenomeno del lavoro indipendente degli immigrati è inserito all'interno delle trasformazioni delle economie e delle società ospitanti, merita un approfondimento particolare il contributo di Waldinger e associati, che hanno tentato di collegare in modo organico lo sviluppo dell'imprenditoria etnica con le esigenze dei sistemi economici avanzati. Il loro modello interpretativo enfatizza esplicitamente la "struttura delle opportunità" che stanno a fronte degli immigrati, così come la distribuzione delle risorse e le modalità con cui sono rese disponibili alle minoranze etniche. Pertanto, l'attività economica degli immigrati viene studiata come "la conseguenza interattiva del perseguimento di opportunità attraverso una mobilitazione di risorse mediate dai reticoli etnici in condizioni storiche uniche" (Waldinger et al., 1990, p. 14); nello stesso tempo può essere studiata come "un modo con cui gli immigrati e le minoranze etniche possono rispondere all'attuale ristrutturazione delle economie occidentali" (ibid., p. 15).

Senza negare gli elementi validi delle teorie culturali, o comunque centrate sull'offerta imprenditoriale degli immigrati, le analisi di Waldinger insistono sugli spazi di mercato in cui le imprese etniche si inseriscono. Tipicamente, il primo mercato si svilupperebbe all'interno della comunità immigrata, con le sue necessità, i suoi gusti, i suoi richiami alla terra d'origine: bisogni che spesso possono essere coperti soltanto da altri che li conoscono e condividono, cioè da membri della medesima comunità. Ma il mercato interno è ristretto, sovraffollato, dotato di scarso potere di acquisto. Di qui la spinta a muovere verso mercati più aperti. Oltre all'offerta di prodotti esotici e servizi

<sup>3</sup> La legge 40 del 1998, nota come legge Turco-Napolitano, ha abolito la clausola della reciprocità per la costituzione di ditte individuali e società cooperative da parte di cittadini stranieri residenti in Italia. In precedenza, potevano avviare delle attività nel nostro paese soltanto i cittadini di paesi con i quali erano stati sottoscritti accordi internazionali che attribuivano la medesima facoltà ai cittadini italiani. Accordi del genere riguardavano sostanzialmente i paesi meta della tradizionale emigrazione italiana, ed escludevano quindi la maggior parte degli attuali immigrati in Italia.

connotati dal riferimento a culture lontane ad una popolazione autoctona dai gusti sempre più eterogenei, le imprese immigrate appaiono specializzate nell'inserimento in settori caratterizzati da scarsa presenza di grandi imprese, basse barriere all'ingresso, ridotte economie di scala, instabilità e incertezza.

Secondo Waldinger, l'accesso alla proprietà di impresa in questi ambiti è reso possibile dalla diminuzione di offerta imprenditoriale da parte dei nativi, attratti da occupazioni più sicure, gratificanti, socialmente considerate. Varrebbero insomma anche per la piccola imprenditoria le osservazioni di Piore (1979) sulla penetrazione degli immigrati nelle occupazioni meno tutelate, più instabili, faticose, tendenzialmente disertate dai lavoratori autoctoni.

L'emergere dei nuovi arrivati come gruppo di rimpiazzo nelle attività indipendenti viene ricondotto anche da Waldinger a fattori socioculturali: autoselezione alla partenza degli individui più preparati e inclini al rischio, predisposizione al commercio, risorse informali assicurate dal gruppo etnico. Ma un accento particolare viene posto sulla mobilità bloccata, che incanala verso il lavoro autonomo le speranze di ascesa sociale: Waldinger accoglie ancora la lezione di Piore, riguardo all'evoluzione nel tempo della docile accettazione delle posizioni occupazionali più ingrati da parte dei lavoratori stranieri; ma osserva che anziché entrare in competizione con i lavoratori nazionali per l'accesso al settore primario del mercato del lavoro, una parte degli immigrati cerca di farsi strada con il lavoro autonomo. In questo atteggiamento, li sorregge una diversa visione della gerarchia delle occupazioni, che li porta a guardare con più interesse della popolazione locale ad attività indipendenti che comportano un mediocre status sociale, come il piccolo commercio.

Benché lo studioso americano sottolinei che l'identificazione con un particolare gruppo etnico non è una caratteristica naturale né importata prima del contatto con la società ospitante, ne valorizza il significato economico, assumendo che l'etnicità acquisti rilievo quando "le connessioni sociali tra i membri di un gruppo etnico aiutano a stabilire concentrazioni occupazionali, settoriali o spaziali distinte" (ibid., p. 34). Le risorse informali del gruppo sono di fondamentale importanza nel garantire la sopravvivenza e la competitività dell'impresa. Ancora una volta, il merito di Waldinger è quello di collegare attitudini culturali e funzionamento dei network con alcuni problemi strutturali delle piccole imprese: anzitutto quello del reclutamento e della formazione del capitale umano, ovvero il problema di trovare lavoratori motivati ad acquisire le competenze necessarie e a rimanere in azienda dopo averle acquisite. Mentre i piccoli imprenditori autoctoni lamentano sovente una seria difficoltà a questo riguardo, i loro concorrenti immigrati possono attingere al network del proprio gruppo di origine, stabilire con maggiore facilità rapporti di lealtà e fiducia reciproca, ottenere applicazione e flessibilità pur offrendo condizioni di lavoro inferiori agli standard fissati dai contratti o corrispondenti agli stili di vita comunemente accettati nelle società occidentali. In cambio, come sappiamo,

saranno a loro volta obbligati a concedere vari tipi di vantaggi, dall'aiuto per la sistemazione abitativa all'assunzione di parenti e compaesani; soprattutto, saranno tenuti ad offrire ai loro dipendenti le posizioni professionalmente più qualificate che si renderanno disponibili, fino ad aiutarli a mettersi in proprio. Il settore della ristorazione offre ottimi esempi di carriere interne e di formazione on the job: si inizia tipicamente come lavapiatti, passando poi a mansioni di retrocucina, per diventare in seguito aiuto-cuoco, pizzaiolo, cuoco o cameriere, fino al momento di spiccare il balzo verso il lavoro in proprio.

Circolazione di informazioni, ricerca di capitali, reperimento di possibili soci sono altresì facilitati dalla solidarietà etnica. Così pure i rapporti tra imprese collegate all'interno di una medesima filiera (per es., nella catena dell'abbigliamento) traggono beneficio, in termini di minori costi di transazione, dalle relazioni sociali informali, personalistiche e fiduciarie tra parenti e connazionali.

Più recentemente, Waldinger ha sottolineato la relazione simbiotica tra economie urbane basate sui servizi e imprenditoria immigrata. Fornendo il lavoro necessario per una gamma sempre più ampia di servizi alle persone, solitamente di basso livello ma ad alta intensità di lavoro, gli immigrati abbassano il costo di riproduzione e mantenimento in città della forza lavoro altamente qualificata: se non fosse per l'apporto degli immigrati, i settori dei servizi avanzati di metropoli come New York o Los Angeles dovrebbero pagare ancora di più i loro lavoratori qualificati, perdendo di competitività in un confronto economico dai confini sempre più ampi (1996, p. 38).

Inoltre, il punto chiave del contributo di Waldinger, quello dell'interazione tra opportunità offerte dai mercati e offerta di imprenditorialità da parte degli immigrati, è stato successivamente ripreso, analizzato criticamente e ampliato da Light e Rosenstein (1995). Essi distinguono risorse etniche specifiche e risorse di utilità generale. Le prime forniscono a chi le possiede un vantaggio preciso in un particolare contesto di mercato, ma non sono applicabili in generale. Le seconde si riferiscono a risorse che consentono risposte versatili ad ogni tipo di domanda economica. Appartengono a questa seconda categoria fattori come il senso degli affari, il capitale umano, le risorse finanziarie. Ora, la teoria dell'interazione proposta da Waldinger trascura questi elementi, mentre enfatizza le risorse etniche specifiche. Casi come quelli dei coreani in America, avvantaggiati da un'istruzione maggiore di quella della media degli imprenditori, e capaci di metterla a frutto "colonizzando" settori diversi nelle città in cui si concentrano, illustrano l'importanza delle risorse etniche non specifiche. Più in generale, un'analisi dei dati relativi a 167 aree metropolitane americane conferma il significato dell'istruzione ai fini del successo imprenditoriale. Per contro, altri studi mostrano che le risorse specificamente etniche incoraggiano e supportano la creazione di nuove imprese soprattutto tra i soggetti meno provvisti di capitali e istruzione: si tratterà molto probabilmente di attività indipendenti più modeste e instabili di quelle avviate da operatori istruiti e professionalmente preparati. Non va dimenticato che, quando si parla di microimprese nelle economie contem-

poranee, si assemblano fenomeni assai diversi, che spaziano dal muratore formalmente autonomo, alla bancarella al mercato ortofrutticolo, per arrivare fino alla software house, alla piccola società di engineering, ai servizi professionali di vario genere. Sono soggetti con dotazioni assai diverse di capitale umano e finanziario, nonché dipendenti in grado diverso dalle risorse comunitarie, ad inserirsi in queste varie attività.

Con questi ampliamenti e precisazioni, la teoria dell'interazione diventa un esempio della necessità di "prendere sul serio la società" per studiare i fenomeni economici, fino ad accettare "la priorità della società sul mercato", ovvero "la dipendenza di ogni economia da una società funzionante, che le pone dei vincoli ma la rende anche possibile" (Light e Rosenstein, 1995, p. 203).

Restano da discutere alcuni altri punti deboli del rilevante contributo di Waldinger. Anzitutto, l'insistenza sulla dimensione "etnica" e comunitaria dell'imprenditorialità. In realtà, solo una parte delle attività indipendenti scaturite dall'immigrazione sono di questo tipo, come è stato notato soprattutto in ambito europeo (Palidda, 1992; per il caso milanese: Zucchetti, 2003). La categorizzazione a priori delle componenti nazionali dell'immigrazione come gruppi "etnici" e l'idea che gli immigrati come "imprenditori etnici" agiscano in maniera diversa dagli operatori economici nazionali sono state pure sottoposte a critica (Rath, 2002).

Un secondo rilievo riguarda l'enfasi sul concetto di "strategie etniche", che farebbe pensare ad una pianificazione rigorosa dell'occupazione di spazi economici, della creazione di reticoli di piccole imprese, dell'attivazione programmata di catene migratorie. Proprio l'alto tasso di fallimenti dimostra invece il contrario, ossia l'incidenza di un alto grado di improvvisazione, di scommessa coraggiosa ma poco meditata, di assunzione di comportamenti imitativi non sempre sostenuti da capacità e risorse adeguate. Del resto lo stesso Waldinger definisce le strategie etniche in maniera piuttosto debole e indeterminata, limitandosi ad affermare che esse "emergono dall'adattamento che gli imprenditori etnici attuano delle risorse disponibili, basandosi sulle caratteristiche dei loro gruppi" (Waldinger et al., 1990, p. 46).

Una terza critica si è appuntata sulla scarsa attenzione alla dimensione della regolazione politica dei mercati, ridotta a una breve lista di leggi e regolamentazioni che si applicano specificamente agli immigrati (Rath, 2002).

Un altro tentativo di integrare le spiegazioni basate sull'offerta con un'analisi accurata sia del versante della domanda sia delle condizioni istituzionali, è stato compiuto negli ultimi anni da due studiosi olandesi, Kloosterman e Rath, che hanno proposto una teoria della *mixed embeddedness*<sup>4</sup> dell'imprenditorialità immigrata. Questi autori intendono infatti andare oltre lo studio

<sup>4</sup> Il termine *embeddedness* è difficile da rendere in italiano. I tentativi di traduzione impiegano alternativamente i termini radicamento, incorporazione, annidamento, e altri ancora: potremmo dunque parlare di "incorporazione mista".

dell'incorporazione dell'iniziativa economica in reti di relazioni interpersonali mediate dalla comune origine etnica, per considerare i processi più astratti e generali di incardinamento delle attività economiche in sistemi sociali più vasti, fino a comprendere il versante della domanda e il funzionamento dei mercati: "I mercati e quindi le opportunità strutturali sono intrinsecamente fenomeni sociali e pertanto decisamente incorporati in più ampi contesti sociali che possono differire secondo il tempo e lo spazio" (2001, p. 193). Un primo aspetto dell'incorporazione è costituito, anche in questo caso, dall'offerta imprenditoriale immigrata, sotto il profilo della composizione e delle risorse, che la differenziano dai concorrenti nativi. Come abbiamo già rilevato, sebbene il profilo più tipico sia quello di soggetti carenti di capitale finanziario ed educativo, sta emergendo nelle economie avanzate e specialmente negli Stati Uniti, un nuovo tipo di imprenditore immigrato, che pur provenendo da paesi meno sviluppati dispone di un'elevata qualificazione: con la crescita dell'integrazione economica su scala mondiale, questo fenomeno è destinato ad accentuarsi. Tende quindi a differenziarsi la composizione dell'offerta imprenditoriale immigrata.

Un secondo punto riguarda la natura delle relazioni tra gli operatori immigrati e la struttura delle opportunità. Sono pochi gli imprenditori, nativi e immigrati, in grado di introdurre innovazioni sostanziali e di creare opportunità prima inesistenti, con una nuova, brillante combinazione di risorse, secondo il modello "eroico", schumpeteriano, dell'imprenditorialità. Molti aprono nuovi orizzonti in maniera molto più dimessa, per esempio introducendo cibi esotici in una città occidentale che non li conosce. Molti altri sono poi semplici imitatori, che avviano l'ennesimo ristorante "etnico" laddove ne esistono già parecchi.

I due studiosi olandesi approfondiscono poi il concetto di "struttura delle opportunità", lasciato piuttosto nel vago da Waldinger e associati. Il primo aspetto di tale struttura è rappresentato dai mercati, nei quali i processi di frammentazione, la specificità crescente delle domande dei consumatori, la riduzione dell'importanza delle economie di scala, tendono ad espandere gli spazi per nuove attività di piccola dimensione. Le due variabili dell'accessibilità e del potenziale di crescita dei mercati sono le pietre di paragone con cui misurare le diverse strutture di opportunità, giacché condizionano la distribuzione e le traiettorie degli imprenditori immigrati.

In secondo luogo, Kloosterman e Rath distinguono tre livelli della struttura delle opportunità:

- a) un livello nazionale, in cui le istituzioni politiche modellano le traiettorie post-industriali al lavoro indipendente, delimitando i confini tra i beni che possono essere prodotti e venduti sui mercati e quelli forniti invece dall'apparato pubblico, dalle famiglie, o da altri soggetti, e istituendo norme e regolamentazioni che possono frenare o favorire l'avvio di nuove imprese;
- b) un livello regionale/urbano, che determina l'emergere di un mosaico di economie regionali, in cui si verificano degli addensamenti locali di certe

attività economiche e la formazione di specializzazioni territoriali.<sup>5</sup> Le città globali, a loro volta, con la concentrazione dei centri direzionali e i programmi di rinnovamento urbano, generano una propria struttura di opportunità;

- c) il livello del vicinato, ove la concentrazione di specifici gruppi nazionali di immigrati costituisce mercati “naturali” o anche “vincolati” per operatori coetnici in grado di offrire alla clientela prodotti non disponibili presso gli imprenditori autoctoni.

Un tentativo di applicare il modello all’analisi empirica dell’imprenditoria immigrata è stato compiuto da Rath (2002) in una ricerca sull’industria dell’abbigliamento in sette grandi città occidentali, quattro europee (Parigi, Londra, Birmingham, Amsterdam) e tre americane (New York, Miami e Los Angeles). Questo lavoro semplifica il complesso discorso della mixed embeddedness, riducendola all’interazione tra tre variabili:

- a) le reti sociali, che forniscono un capitale sociale distribuito in maniera differenziata tra i diversi gruppi; per questa via gli operatori acquisiscono conoscenze, informazioni, lavoratori, relazioni solide con clienti e fornitori; ma le reti rappresentano anche un fattore di vincolo, e tranne vantaggio è un processo complesso e dinamico;
- b) i mercati, in cui possono essere distinti gli oggetti dello scambio (i beni comprati e venduti); i soggetti autorizzati a parteciparvi; la struttura del mercato, riferita al numero degli attori e al loro potere di mercato; l’istituzionalizzazione, ossia i modelli standardizzati di comportamento e le idee che hanno un valore normativo nel contesto di riferimento; la localizzazione, intesa come luogo di esercizio dell’attività e come scala territoriale del mercato;
- c) la regolazione politica, che raccoglie l’insieme dei fattori normativi che a vari livelli vincolano o favoriscono l’attività economica, alzano barriere o le abbassano, reprimono gli abusi, formando dei “regimi regolativi” diversi, variabili e soggetti a pressioni politiche.

Il contributo di Kloosterman e Rath ha raccolto un notevole interesse e consenso, specialmente in Europa, anche perché rappresenta il primo rilevante tentativo di interpretazione teorica organica elaborato nel vecchio continente in un campo di studi finora dominato da studiosi nordamericani. Pure questo modello, tuttavia, non è esente da critiche. Il concetto di embeddedness è suggestivo, ma da tempo è stato criticato da più parti per la sua vaghezza teorica. Parlare di mixed embeddedness è forse ancora più suggestivo, ma non aiuta certo a definire e a delimitare il concetto. È vero, tutto il funzio-

<sup>5</sup> In Italia è nota l’importanza dei “distretti industriali”: aree locali caratterizzate da determinate specializzazioni produttive, composte per lo più da piccole medie imprese tra loro integrate. Ne sono esempi la produzione di tessuti in lana a Prato o a Biella, la fabbricazione di occhiali nel Cadore, l’industria del mobile in Brianza, e molti altri.

namento dell'economia è incorporato in norme, istituzioni, contesti sociali, pratiche culturali. Ma questo assunto rischia di essere ribadito in maniera generica e ripetitiva, senza dar luogo ad avanzamenti conoscitivi apprezzabili. Quando poi si enfatizzano le variabili legate alla domanda di mercato (che nella ricerca di Rath, 2002, è la variabile analizzata con maggiore accuratezza), curiosamente lo sforzo di analisi sociologica, partito per spiegare per mezzo di variabili sociali i processi economici, si ritrova a riconoscere la centralità di aspetti già studiati abbondantemente e in maniera raffinata dagli economisti.

### **3. I costi dell'intraprendenza**

Un altro aspetto che molta letteratura sull'argomento tende a trascurare è quello dei costi umani dell'eccezionale impegno lavorativo solitamente richiesto dallo sviluppo di attività indipendenti da parte di stranieri obbligati a muovere da una condizione svantaggiata, all'interno di contesti generalmente sfavorevoli. In parte si tratta di una questione di prospettive, e al fondo anche di atteggiamenti ideologico-politici che dividono gli studiosi della materia: il fatto che nei paesi in cui il commercio è liberalizzato i negozianti stranieri si contraddistinguono per orari di apertura particolarmente lunghi è visto da alcuni come un chiaro sintomo di autosfruttamento, da altri come una dimostrazione di dedizione al lavoro e di volontà di promozione. Lo stesso utilizzo di manodopera coetnica in condizioni poco ortodosse sotto il profilo contrattuale, criticato da molti osservatori, viene entro certi limiti giustificato dagli studi che evidenziano la trama delle obbligazioni reciproche, delle contropartite non scritte che gli immigrati ricevono dai datori di lavoro, dei vantaggi che gli immigrati comunque ottengono rispetto al mercato del lavoro esterno. Diverse analisi hanno comunque approfondito negli ultimi anni gli aspetti critici del fenomeno.

Dalla prospettiva degli studi di genere, è stato rilevato che mentre l'avvio di attività microimprenditoriali nelle società riceventi resta largamente un affare maschile, la manodopera familiare non retribuita o sottopagata, del tutto flessibile e sottoposta a ritmi e condizioni di lavoro sacrificate, è largamente femminile. Come afferma recisamente un'opera collettiva sulle migrazioni femminili, "il duro lavoro molto applaudito e l'assunzione di rischi da parte dei cosiddetti imprenditori etnici, spesso non è nulla di più che una strategia di sopravvivenza alla giornata di fronte alla disoccupazione e non potrebbe funzionare senza ricorrere al lavoro 'familiare' femminile, in larga misura non retribuito" (Kofman et al., 2000, p. 41). Relazioni di genere basate sulla disuguaglianza sarebbero quindi il puntello di molte imprese di immigrati.

Il discorso si allarga con il contributo particolarmente impressionante di Bonacich, che ha fornito una descrizione a tinte molto fosche del funzionamento dell'industria dell'abbigliamento a Los Angeles, in cui le microimprese terziste

gestite da immigrati (solitamente asiatici), pressate dai committenti, sfruttano altri immigrati (solitamente latinoamericani). Queste attività produttive etniche sono viste pertanto come un ingranaggio di un sistema in cui “il capitalismo produce e riproduce oppressione razziale” (1993, p. 52): lavoro a domicilio illegale, impiego di immigrati irregolari, condizioni di lavoro malsane, utilizzo di minori, nell’assenza di controlli statali e di concrete possibilità di intervento sindacale, sono i tratti caratterizzanti di questo settore. In esso i confezionisti immigrati sono i più immediati protagonisti dello sfruttamento di altri lavoratori, ma in realtà sono anch’essi schiacciati da un’organizzazione produttiva che li obbliga ad una competizione durissima sui prezzi: “Un confezionista non sfruttatore è una contraddizione che non può sopravvivere nel sistema” (ibid., p. 65). È da notare che lo stesso sistema delle produzioni per conto terzi nell’abbigliamento in un contesto come quello parigino viene invece visto tanto da G. Simon (1993) quanto da Morokvasic (1993) in termini positivi, come un caso esemplare di nuova imprenditorialità, pur non negando i fenomeni di economia sommersa e mancato rispetto delle norme contrattuali. Se si tratti di differenze di contesto e di regolazione delle attività economiche, oppure di differenze di sensibilità e punti di vista, è una questione tutta da approfondire.

Così, nelle conclusioni del loro studio su una delle più note esperienze di successo, quella dell’imprenditoria coreana a Los Angeles, Light e Bonacich pongono in rilievo la vita di duro lavoro a cui si sottopongono gli imprenditori coreani e le loro famiglie. Essi “devono lavorare molto più duramente degli altri membri della società in cui si sono trasferiti. E lavorano più duramente di quanto lavorassero in patria. I lunghi orari a cui devono sottoporsi non solo li privano di molte delle gioie della vita, ma a volte minacciano effettivamente la loro salute. Essere un imprenditore immigrato significa un’esistenza senza gioia” (1988, p. 431). L’imprenditorialità immigrata crea inoltre problemi familiari: fenomeni come i maltrattamenti domestici, i divorzi, la negligenza nei confronti dei figli, gli scontri tra bande di adolescenti, sono molto più comuni tra i membri della comunità coreana negli Stati Uniti che in patria. Naturalmente le ragioni di queste crisi sono complesse, e chiamano in causa le più ampie dinamiche interculturali. Ma il coinvolgimento nella piccola impresa viene considerato influente: prima di tutto, assorbe la maggior parte del tempo e delle energie di entrambi i genitori, a discapito dei figli; inoltre, può introdurre elementi di tensione nelle relazioni coniugali, dal momento che alle donne viene richiesto di contribuire attivamente all’impresa familiare, e contemporaneamente di continuare ad assicurare i tradizionali ruoli domestici di cura della casa e dei figli. Infine, i sacrifici richiesti dall’iniziativa imprenditoriale sono finalizzati all’accumulazione di capitale e all’ascesa sociale; ma il successo viene raggiunto solo da alcuni, mentre per la grande maggioranza degli imprenditori immigrati il sogno non diventa realtà.

L’intraprendenza degli immigrati comporta poi dei costi per la società più ampia. Basandosi in gran parte su lavoro a basso costo, riproduce forme di

sfruttamento che rischiano di abbassare le condizioni di impiego del lavoro anche all'esterno; condiziona l'azione sindacale; inibisce lo sviluppo di una coscienza di classe. Tende a generare piuttosto una competizione tra gruppi, divisi dall'appartenenza etnica, contrappone membri e non membri, sviluppa una doppia morale, una rivolta all'interno del gruppo, l'altra verso l'esterno. Questo vale anche nei confronti dei clienti: dal momento che gli imprenditori immigrati non sono parte della comunità che servono, sono spesso indifferenti nei confronti dell'impatto delle loro attività su quelle comunità. Un esempio è la proliferazione di negozi di liquori nei sobborghi afroamericani e ispanici. Per Light e Bonacich, gli imprenditori immigrati incarnano la quintessenza del capitalismo, rispetto ai loro clienti: offrono qualunque merce o servizio venga richiesto, indipendentemente da considerazioni etiche; sono lì per far soldi, indifferenti al modo con cui li guadagnano. Al di fuori della legge, percepita come remota ed estranea, non sussistono vincoli all'agire economico: "Non vi è una comunità condivisa, e così le sanzioni informali e le sottili pressioni sociali non riescono a controllare gli eccessi " (ibid., p. 434).

Questa analisi coglie aspetti veri, ma suscita anche qualche obiezione. L'avvio di un'impresa richiede in generale, anche per i nativi provenienti dalle classi popolari, dedizione, sacrificio, costi familiari; soltanto a questo prezzo, diventa una valvola di ricambio del fattore imprenditoriale e di mobilità sociale. Nel caso degli immigrati, occorre domandarsi quali siano le alternative, in termini di possibilità di miglioramento occupazionale, e anche di uso del tempo. Nel caso del lavoro dipendente, come aveva evidenziato a suo tempo Piore, l'immigrato tende comunque a lavorare molto, accumulando straordinari e doppi lavori, sia per raggiungere più in fretta i traguardi economici che si è prefissato, sia per la povertà delle relazioni sociali e delle possibilità di fruizione del tempo libero che ha a disposizione in una società a lui estranea.

L'imputazione delle crisi familiari all'intraprendenza economica dovrebbe essere suffragata da dati che riscontrino una maggiore stabilità e coesione delle famiglie di immigrati salariati, della medesima origine, di analoga estrazione sociale e insediati nel medesimo contesto; Light e Bonacich non producono dati di questo genere, e si limitano a generici riferimenti alle famiglie coreane rimaste in patria. In generale sappiamo che l'esperienza migratoria in quanto tale è causa di stress nei rapporti coniugali e di difficile inserimento sociale per le seconde generazioni. Non è quindi corretto paragonare la situazione delle famiglie di lavoratori indipendenti all'estero con quella delle famiglie rimaste in patria, dove tra l'altro contesti più tradizionali possono determinare pressioni sociali in favore della stabilità coniugale. Inoltre, come osserva Wal-dinger (1996), il lavoro autonomo dei genitori immigrati offre ai figli la possibilità di intraprendere studi superiori e di inserirsi in occupazioni qualificate nella società ospitante; oppure, aggiungerei, di trovare comunque un'occupazione meno insoddisfacente di quelle solitamente rese disponibili per gli immigrati e anche per i loro figli dalle società riceventi. Il tempo che viene loro sottratto nell'immediato può anche essere valutato come un investimento per il futuro.

Quanto all'assenza di vincoli morali verso la società esterna, l'obiezione – che coglie anche in questo caso un aspetto vero – avrebbe maggior valore se si riuscisse a dimostrare che i piccoli imprenditori autoctoni siano realmente propensi a limitare il proprio orientamento al profitto per scrupoli morali verso la comunità in cui operano. Non pare che sia questa la ragione del ritiro dei bianchi dalla vendita di liquori nei quartieri abitati dalle minoranze, quanto piuttosto la paura dei rischi crescenti per la propria incolumità.<sup>6</sup> E l'arrivo di imprenditori immigrati in quartieri degradati viene spesso giudicato, da altri punti di vista, come un fattore che contribuisce al risanamento dell'ambiente sociale.

Un altro tema di approfondimento riguarda non tanto i costi del passaggio al lavoro indipendente, quanto i costi e i vincoli derivanti dal radicamento dell'iniziativa economica degli immigrati nel contesto sociale delle reti di relazione con i connazionali.

L'esistenza di rapporti di solidarietà e fiducia in una comunità minoritaria rappresenta una preconditione per la formazione di network che favoriscono l'iniziativa imprenditoriale; ma l'enfaticizzazione di questi sentimenti e obblighi può cospirare contro questo stesso network. Anche nelle reti etniche possono insomma infiltrarsi problemi di free-riding, sotto forma di richieste di prestiti e di pressioni per l'assunzione di connazionali, indipendentemente da capacità e meriti (Portes e Sensenbrenner, 1993). Queste obbligazioni morali, inscritte nelle norme sociali comunitarie, rappresentano quindi degli oneri per l'attività imprenditoriale.

Un secondo effetto negativo consiste nei vincoli che le norme comunitarie impongono sia all'iniziativa individuale, sia alla ricettività della cultura esterna. Come sappiamo, la formazione di comunità coese all'interno di società straniere può offrire, grazie alle relazioni di solidarietà e fiducia, opportunità economiche rilevanti agli immigrati, ma spesso al prezzo di un rigido controllo sociale e di una limitazione più o meno severa dei contatti con la società esterna. Così il mantenimento della lingua madre come mezzo di comunicazione nei quartieri etnici rende più coesa la comunità, ma anche più isolata. In sintesi, il capitale sociale prodotto dalla comunità etnica accresce le domande particolaristiche e restringe le possibilità di espressione individuale.

Un terzo problema è rappresentato dalle pressioni livellatrici, che tendono a tenere i membri della comunità nella stessa situazione dei loro pari, per timore che la solidarietà generata dall'avversità sia minata dalla fuoruscita dei migliori. In questi casi, il capitale sociale generato dall'appartenenza comunitaria produce effetti negativi sulle propensioni imprenditoriali. La conseguenza più grave è quella di separare irrimediabilmente i membri di successo della comunità da quelli rimasti indietro.

---

<sup>6</sup> Abbiamo già accennato alla sommosa del '92. Più in generale, i negozi nei ghetti – specialmente se gestiti da bianchi o asiatici – sono un bersaglio della criminalità locale.

L'intraprendenza ha dunque dei costi in termini di ricadute sulla coesione comunitaria: potremmo anzi argomentare che, come in altri classici esempi, il successo economico tende ad erodere il tessuto sociale da cui ha tratto linfa; tanto che, per prevenire simili conseguenze, la difesa degli assetti comunitari può arrivare a condizionare la ricerca di autorealizzazione degli individui, così come per converso il successo economico individuale può indebolire i legami comunitari, fino a reciderli. Ma d'altro canto queste considerazioni richiamano ancora una volta la differenziazione dei percorsi e delle esperienze di sviluppo di attività indipendenti da parte di immigrati, nelle quali il rapporto con la comunità di provenienza non è un dato univoco.

#### **4. Il caso italiano**

Possiamo a questo punto tentare di applicare al caso italiano alcune delle categorie interpretative desunte dalla letteratura, per tentare di discernere opportunità e potenziali condizioni di sviluppo delle economie etniche nel nostro paese.

Un primo aspetto rilevante, che influenza la domanda ma anche le possibilità di manifestazione di un'offerta di lavoro indipendente, è la grande importanza del lavoro autonomo nell'economia italiana: nonostante il declino dell'agricoltura e del piccolo commercio tradizionale, i valori si mantengono attorno al 27-28% degli occupati, un livello molto superiore a quello degli altri paesi avanzati. Ciò significa che il nostro sistema economico-produttivo, e la stessa organizzazione della vita sociale, per certi aspetti hanno bisogno di fornitori indipendenti di beni e servizi, inseriti nei contesti locali; per altri, lasciano spazio all'aspirazione a mettersi in proprio, che ha rappresentato storicamente, anche per molti italiani, il principale canale di mobilità sociale.

Gli immigrati trovano quindi davanti a sé un ambiente istituzionale, economico e culturale, in cui il lavoro autonomo, tra vecchie e nuove difficoltà, continua ad avere una radicata cittadinanza, e non è stato finora scalzato da forme di organizzazione economica imperniate su imprese più grandi e strutturate. Se alcune trasformazioni strutturali, come la crescita della distribuzione moderna o la delocalizzazione di attività produttive verso paesi a basso costo del lavoro, sottraggono spazi al lavoro autonomo, altre, come la diversificazione dei gusti dei consumatori, la richiesta di beni, prestazioni e servizi personalizzati, il decentramento produttivo e l'outsourcing a cascata, continuano ad alimentare una domanda di operatori economici indipendenti. Nello stesso tempo, per contro, il robusto insediamento di tanti operatori italiani nel settore rappresenta in molti modi una barriera all'ingresso di lavoratori autonomi stranieri. Soprattutto nelle attività più regolamentate, la penetrazione di nuovi attori si presenta ardua. Per fare un esempio, il settore dei taxi in molte metropoli occidentali è un tipico campo di espansione del lavoro indipendente degli immigrati; in Italia questo non avviene, perché

la rigida regolamentazione vigente disciplina in modo molto restrittivo la concessione di nuove licenze. Così non accade nei piccoli trasporti, dove infatti gli immigrati si stanno affacciando numerosi. L'ipotesi della successione ecologica sembra quindi applicabile a diverse delle forme che sta prendendo il lavoro indipendente degli immigrati: è probabile che riescano ad inserirsi più facilmente nelle attività più faticose, più aleatorie e meno redditizie, gradualmente abbandonate dagli operatori italiani che si ritirano dal mercato.

Un secondo dato fondamentale riguarda la cornice legislativa: abbiamo già rilevato che la legge 40 del 1998, lasciata invariata su questo punto dalla Bossi-Fini, ha attenuato i vincoli derivanti dalla clausola della reciprocità, aprendo le porte ad una crescita molto sostenuta di ditte individuali, avviate da operatori provenienti dai gruppi nazionali che venivano discriminati dalle norme precedenti. Eventuali aperture verso le società di capitali potranno in futuro consentire lo sviluppo di forme di impresa più articolate.

Un terzo dato concerne la formazione di mercati "etnici". Data la relativa giovinezza dell'immigrazione verso l'Italia, il fenomeno è ancora agli inizi, ma i ricongiungimenti familiari procedono, tra difficoltà abitative e burocratiche, e riceveranno un impulso consistente dall'ultima sanatoria. Ciò significa che si allargherà il mercato interno dei potenziali acquirenti di prodotti e servizi che in genere, per diverse ragioni, difficilmente possono essere forniti da imprenditori autoctoni. I casi di quartieri connotati etnicamente sono ancora rari, né si svilupperanno agevolmente in un paese in cui le politiche pubbliche hanno incoraggiato l'acquisto dell'abitazione da parte delle famiglie, mentre l'edilizia sociale è poco sviluppata. Nelle maggiori città, tuttavia, alcune concentrazioni urbane significative si stanno costituendo, formando un ambiente favorevole per l'installazione di negozi e servizi di operatori stranieri. Più in generale, il consolidamento delle reti migratorie e la loro stratificazione interna, che facilitano la circolazione di informazioni, il reclutamento di lavoratori, l'eventuale ricerca di finanziamenti, rappresentano un terreno di coltura per l'avvio di attività indipendenti, anche per effetto di processi imitativi.

Un quarto punto da ricordare ha a che fare con l'ipotesi della mobilità bloccata. Il nostro paese sembra finora molto riluttante a riconoscere titoli di studio e competenze professionali pregresse degli immigrati qualificati; anzi, il fenomeno delle skilled migrations è praticamente sconosciuto nella nostra esperienza di paese di immigrazione. Anche la scarsa diffusione nella popolazione immigrata della conoscenza dell'italiano, e in modo particolare dell'italiano scritto, impatta negativamente sulla possibilità di ottenere miglioramenti professionali nelle organizzazioni strutturate. Se ne può dedurre che la ricerca di opportunità di promozione sociale attraverso l'avvio di attività indipendenti possa trovare un terreno favorevole.

Da questi ragionamenti si può ricavare l'ipotesi che il lavoro indipendente sia destinato a conoscere un significativo sviluppo nella popolazione immigrata in Italia.

Alcune ricerche hanno cominciato ad illustrare le caratteristiche che il fenomeno sta assumendo. Un primo livello di analisi è quello che si riferisce ai dati statistici, relativi alle iscrizioni al registro delle ditte presso le Camere di commercio. Nonostante i limiti di questa fonte,<sup>7</sup> possiamo così porre a confronto le due maggiori aree metropolitane del paese (tab. 1).

**Tab. 1 - Titolari d'impresa nati all'estero: confronto Milano-Roma (2002)**

Milano			Roma		
Paesi d'origine	Numero titolari	% sul totale	Paesi d'origine	Numero titolari	% sul totale
Egitto	2.228	17,2	Cina	1.284	9,6
Cina	1.992	15,4	Romania	983	7,4
Marocco	1.031	8,0	Egitto	976	7,1
Senegal	548	4,2	Libia	705	5,3
Perù	512	4,0	Marocco	623	4,7
<b>Totale</b>	<b>12.951</b>	<b>100,0</b>	<b>Totale</b>	<b>13.367</b>	<b>100,0</b>

Fonte: per Milano, Camera di Commercio, 2003; per Roma, Camera di Commercio-Caritas di Roma, 2003 (i dati di Roma si riferiscono al 30 settembre, quelli di Milano al 31 dicembre)

Il confronto mostra analogie e differenze tra le due aree: anzitutto, il panorama romano è più sgranato, giacché nessun gruppo arriva al 10% del totale, mentre a Milano i primi due totalizzano quasi un terzo del complesso dei titolari di ditte. In entrambe le province, egiziani e cinesi, anche se in misura diversa, si attestano ai primi posti della graduatoria. Compare poi il gruppo marocchino, che dopo il '98 ha potuto accedere al lavoro indipendente regolare, inserendosi principalmente nel commercio ambulante. A Roma spicca il secondo posto della componente rumena, attiva soprattutto in edilizia, mentre a Milano sono senegalesi e peruviani a occupare le posizioni di rincalzo: commercianti, ancora una volta soprattutto ambulanti, i primi; i secondi attivi anche nei trasporti e nelle consegne rapide. Il caso della Libia è da ritenersi anomalo, giacché certamente incidono molto gli italiani nati nell'ex-colonia e in seguito rientrati in patria.

Nel contesto milanese, alcune indagini qualitative hanno esplorato i percorsi di accesso al lavoro indipendente e i diversi volti di questo fenomeno compo-

<sup>7</sup> È registrato il luogo d'origine ma non la nazionalità degli iscritti, con l'effetto di includere tra gli operatori stranieri anche gli italiani nati all'estero. Inoltre reduplicazioni e mancate cancellazioni tendono a gonfiare il dato al di là della sua consistenza effettiva. Vedremo nella nostra analisi dei dati relativi alla provincia di Trento il sensibile scarto che si produce tra i dati sulle iscrizioni camerali e la consistenza effettiva del fenomeno che stiamo analizzando.

sito e controverso. Zucchetti (2003), sulla base di 50 interviste in profondità, distingue quattro percorsi:

1. un passaggio dal lavoro dipendente a quello in proprio, grazie all'esperienza acquisita nel medesimo settore attraverso una pratica di lavoro cominciata dal basso, riscontrabile soprattutto in comparti come l'edilizia, le pulizie, l'artigianato di produzione;
2. un percorso imperniato sullo sfruttamento delle risorse personali e delle buone condizioni di partenza, grazie, per esempio, ad elevati livelli di istruzione e all'appoggio della famiglia d'origine;
3. un percorso invece condizionato dalla domanda di lavoro, obbligato, attivato per sfuggire ai rischi di marginalizzazione o rispondente ai processi di ristrutturazione delle imprese, dando vita a quelle che vengono definite "paraimprese" e forme di lavoro "eteronomo";
4. sempre in risposta alle sollecitazioni della domanda, si possono mettere in luce esperienze che tentano di cogliere le opportunità derivanti dalle trasformazioni delle economie urbane, come il ritiro degli operatori autoctoni da certe attività artigianali, la diversificazione dei gusti e delle domande dei consumatori, la crescente domanda di servizi da parte delle stesse popolazioni immigrate.

Le categorie individuate non sembrano peraltro mutuamente esclusive: un immigrato può essersi incamminato sulla strada del lavoro indipendente perché stimolato dalla crescita di una domanda per certi prodotti e servizi, o anche perché forzato dal datore di lavoro, e cercare di costruire un'attività in grado di reggersi sul mercato, sfruttando le varie risorse di cui può disporre, da quelle personali e familiari a quelle derivanti dall'esperienza, a quelle che gli possono derivare dall'inserimento in una rete di relazioni con i connazionali. Vedremo a livello empirico qualche esempio di queste commistioni e accavallamenti di matrici diverse dell'iniziativa imprenditoriale.

Le risorse culturali sono invece poste in risalto da un'altra ricerca dedicata al tema, fin qui trascurato, delle donne straniere che hanno avviato a Milano attività indipendenti nei settori della moda e dell'alimentazione (Lunghi, 2003): un fenomeno certo minoritario ma espressivo di nuovi orizzonti. In questi casi infatti, la riscoperta e rielaborazione di elementi culturali del paese d'origine, l'ibridazione di retaggi diversi, la riconversione di esperienze maturate altrove, innescano percorsi imprenditoriali originali e creativi.

Sempre a Milano, Ambrosini e Abbatecola (2002) e Codagnone (2003) hanno approfondito il profilo dell'imprenditoria egiziana: un fenomeno poco conosciuto e quasi invisibile. Ne emerge il ruolo del capitale umano (soggetti istruiti, provenienti da famiglie della piccola borghesia), insieme a un rapporto flessibile e non costrittivo con il capitale sociale assicurato dai legami familiari e dal network dei connazionali. Anzianità migratoria e graduale accumulazione di esperienze in settori progressivamente abbandonati dagli operatori italiani (edilizia, pulizie, pizzerie, panifici...) hanno consentito di sviluppare carriere che, a partire dai gradini più bassi, sono approdate in un certo

numero di casi al lavoro indipendente e anche alla costituzione di attività che danno lavoro a familiari e connazionali, talvolta anche a italiani. Tra l'altro, sono soprattutto gli egiziani che a Milano assicurano i servizi richiesti dalle popolazioni immigrate (macellerie "islamiche", phone centers, ecc.).

Un'esperienza peculiare di concentrazione di imprese fondate da immigrati è poi quella ormai nota dell'immigrazione cinese inserita in uno dei più antichi e operosi distretti industriali italiani, quello di Prato. Si tratta essenzialmente di laboratori che operano in qualità di "terzisti" per imprese italiane nella produzione di confezioni, maglieria, borse e capi in pelle (Ceccagno, 2003), ossia sono inseriti in una posizione subalterna nell'articolata filiera dell'industria dell'abbigliamento e della pelletteria, svolgendo lavorazioni su commessa (solitamente, ad alta intensità di lavoro, con tempi molto stretti e con bassi margini di profitto) per ditte italiane del sistema-moda con marchi affermati. Benché fossero già attive nell'area un certo numero di imprese avviate da cinesi, l'esplosione del fenomeno è avvenuta verso la fine degli anni Novanta, grazie alla parziale liberalizzazione disposta dalla Legge 40/98, di cui abbiamo già accennato.

Fenomeni analoghi si sono sviluppati, su scala più ridotta, in altri distretti dell'industria dell'abbigliamento, come quelli di Carpi in Emilia e di S. Giuseppe vesuviano in Campania. In tutti i casi, gli immigrati cinesi si inseriscono attraverso percorsi interni al gruppo di origine, dapprima come dipendenti di connazionali, poi passando all'autoimpiego, nella speranza di diventare a loro volta titolari di un laboratorio e datori di lavoro di altri cinesi. In tal modo, non è neppure necessario conoscere l'italiano per trovare lavoro, e la transizione al lavoro autonomo è più rapida. Oggi a Prato si riscontra una stratificazione delle stesse imprese cinesi, con una cinquantina di operatori che producono capi in proprio e li propongono direttamente al mercato, nel segmento del cosiddetto pronto-moda; altre si specializzano nell'import-export con la Cina; molte altre restano piccoli laboratori di "sussistenza", impegnati nella subfornitura, soggetti a una durissima concorrenza, che comporta il taglio della redditività e una mortalità molto elevata: nel 2001 ha cessato l'attività il 35% delle ditte cinesi operanti nella provincia (Ceccagno, 2003).

L'aspetto singolare di questa esperienza è l'inserimento dell'economia etnica cinese in un antico e tipico distretto industriale italiano, con una simbiosi che mette in crisi i terzisti italiani, ma giova alla competitività dell'economia locale nel suo complesso: svolge infatti un ruolo "funzionale e fondamentale per la competitività di parte del made in Italy: infatti attraverso il ricorso a una certa quantità di sommerso – variabile da area ad area – e grazie alla disponibilità ad adottare ritmi e modalità di lavoro inaccettabili per la maggior parte degli italiani, i laboratori cinesi garantiscono quella flessibilità e quella esternalizzazione dei costi che sono caratteristiche delle nuove produzioni globalizzate" (ibid., p. 63).

Anche le imprese cinesi, tuttavia, come il distretto pratese, hanno accusato nell'ultimo anno una flessione, dovuta fra l'altro alla competitività dei prodotti provenienti proprio dalla Cina. Le attività cinesi tendono peraltro a rispondere alla sfida diversificandosi e insediandosi in altre aree del paese, allargandosi alla produzione di scarpe sulla riviera del Brenta, di divani nel Varesotto e in Brianza, di mobili nella stessa provincia di Prato, di componenti per l'industria biomedicale nell'area di Carpi.

## **5. Verso una tipologia dell'imprenditoria immigrata**

Il cruciale aspetto del rapporto con le origini "etniche" e le aggregazioni minoritarie ha dato luogo ad alcuni tentativi di proporre delle tipologie delle attività indipendenti avviate da immigrati (Ambrosini, 1999; poi ripresa e perfezionata da M. Martinelli, 2003). Si tende così a distinguere imprese che offrono prodotti e servizi alla popolazione immigrata, da quelle che invece competono sul mercato più ampio dell'economia locale; così come vengono distinti prodotti e servizi che esibiscono un riferimento "etnico", ossia un rimando a mondi sociali e culture diverse, da altri che non si differenziano per una peculiarità culturale. Questo ventaglio di possibilità si può collegare a modalità diverse di sviluppo delle attività, solo in parte riconducibili ai circuiti etnici. La creazione di imprese, infatti, "può avvenire in un processo di territorializzazione etnica delle attività, ma anche in una grande dispersione geografica, in cui i reticoli etnici possono sparire totalmente, in favore di percorsi strettamente individuali" (Body-Gendrot e Ma Mung, 1992, p. 7). Rielaborando una tipologia proposta qualche anno fa (Ambrosini, 1999), poi ripresa e modificata da M. Martinelli, si possono così individuare (tab. 2):

- a) Imprese tipicamente "etniche", che rispondono alle esigenze peculiari di una comunità immigrata ormai sufficientemente installata in terra straniera, fornendole prodotti e servizi specifici, non reperibili nel mercato "normale". L'alimentazione è il settore in cui più agevolmente si colloca questo tipo di impresa: pensiamo per esempio alle macellerie che offrono carne hallal, macellata secondo le prescrizioni della religione islamica. Nel caso italiano, il mercato sta crescendo in questi ultimi anni, soprattutto nelle grandi città, in relazione con insediamenti più stabili, a carattere familiare, delle minoranze immigrate. È chiaro però che le dimensioni, la concentrazione territoriale e la capacità di consumo della popolazione immigrata sono ancora modeste, rispetto ad esperienze straniere più antiche e consolidate.
- b) Una variante dell'impresa etnica che conviene considerare a parte è quella che può essere definita impresa "intermediaria", specializzata nell'offrire alla popolazione immigrata prodotti e soprattutto servizi non

tipicamente etnici, ma che necessitano di essere mediati e “tradotti” attraverso rapporti fiduciosi per poter essere fruiti: sono così definibili svariate attività professionali (traduzioni, consulenza legale, assistenza per pratiche burocratiche di vario genere...) svolte da professionisti immigrati a profitto dei connazionali, e alcune attività di servizio rivolte ai circuiti interni al gruppo immigrato (un esempio di rilievo sono i phone centers; altri possono essere le agenzie di viaggi; i servizi finanziari e il trasferimento di valuta; l’intermediazione immobiliare; la vendita di giornali, libri, videocassette in lingua originale). Una variante dell’impresa intermediaria può essere rappresentata dalle attività che si occupano dell’acquisto e dell’esportazione di prodotti italiani verso l’estero, sfruttando i legami sociali e linguistici con i mercati di sbocco.

- c) Si può individuare poi il caso dell’impresa etnica allargata, in cui il prodotto offerto risponde alle peculiarità culturali di un gruppo immigrato, ma la clientela è mista, comprendendo sia immigrati sia italiani. È un caso frequente, la cui diffusione si spiega con le limitate dimensioni delle minoranze immigrate e con l’ancora scarsa concentrazione in zone urbane specifiche. I prezzi competitivi, oltre all’originalità dei prodotti, possono altresì rappresentare un fattore di richiamo per gli acquirenti italiani. Così le macellerie “islamiche” possono attrarre anche una clientela italiana; oppure i numerosi negozi che vendono carne kebab per le strade possono rivolgersi sia a immigrati nostalgici per i sapori del loro paese, sia a italiani in vena di assaggiare cibi diversi dai soliti.
- d) Parallelamente, dall’impresa intermediaria si può far discendere il caso dell’impresa di connessione che, pur essendo specializzata in servizi per una clientela immigrata, può risultare attraente anche per una clientela italiana: per esempio, le agenzie specializzate nella vendita di biglietti aerei per alcune destinazioni extraeuropee possono essere frequentate anche da italiani interessati a recarsi per turismo o per affari nei medesimi paesi. Più semplicemente, essendo ubicate in quartieri in cui la popolazione è comunque in larga maggioranza italiana, sono un punto di riferimento anche per questa a motivo della comodità di accesso.
- e) Un quinto caso è quello delle imprese che possiamo definire “esotiche”, che offrono prodotti derivanti dalle tradizioni culturali del paese d’origine ad un pubblico di consumatori sempre più eterogeneo, sofisticato e sensibile all’attrattiva della diversità e dell’inusualità. Si tratta infatti di imprese che tendono a “incorporare al proprio interno una dimensione rilevante di contenuti culturali, per esempio attraverso l’impiego di oggetti, ingredienti, sapori, immagini, codici linguistici e riferimenti di vario genere che hanno significati simbolici particolari per i consumatori” (M. Martinelli, 2003, p. 256). La ristorazione, l’alimentazione, l’abbigliamento, l’arredamento, la musica, l’intrattenimento, appaiono gli esempi più diffusi a livello internazionale, e anche nelle metropoli italiane cominciano ad acquisire visibilità e rilievo.

f) L'ultimo tipo è quello dell'impresa "aperta", che meno si identifica con le radici etniche, tende a non esibirle all'esterno e a competere su mercati concorrenziali, specialmente nelle grandi aree urbane (più mobili, cosmopolite, soggette ad un maggiore turn-over delle attività indipendenti), in settori labour intensive (abbigliamento, pelletteria, ecc.) e in ambiti che presentano minori barriere finanziarie, tecnologiche e regolamentari. Qui il riferimento all'origine straniera talvolta viene a cadere, in altri casi si esplica sul versante dell'organizzazione interna e delle risorse più o meno informali (informazioni, capitali, relazioni fiduciarie con clienti e fornitori, e soprattutto lavoro subordinato a basso costo ed elevata flessibilità) che svolgono una funzione essenziale nel rendere competitiva l'azienda in mercati solitamente affollati. Queste stesse risorse tendono a compensare gli svantaggi di partenza (scarsa conoscenza della lingua, delle leggi, della cultura della società ospitante, e così via), la diffidenza delle istituzioni creditizie, le difficoltà di accettazione da parte della clientela e i fenomeni discriminatori che danneggiano l'imprenditoria immigrata da paesi meno sviluppati. Questo tipo, particolarmente interessante in un paese come il nostro, per via dello scarso consolidamento di minoranze immigrate e dell'ampia diffusione delle piccole imprese, può essere ulteriormente disaggregato in due sottotipi: le imprese del terziario di servizio e le attività industriali, in genere collegate a processi di decentramento produttivo. Le prime di solito si rivolgono direttamente al consumatore (i tipici esempi sono quelli del piccolo commercio, dell'edilizia, delle pulizie); le seconde si posizionano invece su un segmento di un processo produttivo più complesso, di cui non sempre controllano lo sbocco finale: la produzione per conto terzi nell'abbigliamento, come abbiamo visto, è un settore in cui in molti paesi si sono sviluppati piccoli laboratori gestiti da immigrati.

Occorre infine ricordare il caso dell'impresa-rifugio, che però è difficilmente identificabile con una collocazione precisa rispetto al prodotto e al mercato. Vi appartengono imprese marginali appartenenti a diversi settori, in genere rivolte nel caso italiano al mercato aperto, mentre all'estero hanno spesso come sbocco la minoranza dei connazionali. In Italia, anche a causa delle rigidità normative che bloccavano l'avvio di piccole attività indipendenti regolari, il commercio ambulante abusivo è stato a lungo, e in parte rimane, la più appariscente manifestazione di un terziario residuale in cui cercano rifugio i segmenti deboli di alcuni gruppi immigrati (Catanzaro, Nelken e Belotti, 1997).

**Tab. 2 - Una tipologia dell'imprenditoria immigrata**

Mercato	Prodotto	
	Etnico	Convenzionale (non etnico)
Etnico	a) impresa etnica	b) impresa intermediaria
Misto	c) impresa etnica allargata	d) impresa di connessione
Generalistico	e) impresa esotica	f) impresa aperta

Fonte: rielaborazione da: Ambrosini, 1999; M. Martinelli, 2003

## 6. Un fenomeno che scompagina gli schemi

Questa analisi della crescita della partecipazione degli immigrati al lavoro autonomo sfocia in alcune riflessioni di portata più generale. La prima riguarda la necessità di considerare congiuntamente domanda, offerta e condizioni istituzionali per comprendere lo sviluppo di attività indipendenti nelle popolazioni immigrate. Modelli interattivi e visioni allargate dell'“incorporazione mista”, benché non privi di limiti, aiutano a muovere in questa direzione. Il rischio, lo abbiamo visto, è altrimenti quello di sovradeterminare le componenti legate all'offerta e in modo particolare le attitudini “culturali” di taluni gruppi immigrati ad avviare iniziative imprenditoriali. L'indubbio fascino di questa prospettiva ha condotto diversi studiosi a privilegiare il versante interno dell'offerta imprenditoriale delle comunità immigrate. Gli approcci più innovativi e promettenti appaiono invece quelli che connettono, senza rinnegarla, l'offerta di lavoro autonomo degli immigrati, alla domanda di piccola imprenditorialità che attraversa, sia pure con modalità variegata, i sistemi socioeconomici dei paesi sviluppati. Il settore dei servizi di tipo tradizionale e in minor misura i processi di esternalizzazione, terziarizzazione, decentramento produttivo appaiono gli ambienti più favorevoli allo sviluppo di tali esperienze, sebbene sia ancora molto aperto il dibattito relativo alle relazioni con l'offerta imprenditoriale autoctona e con le società locali: il peculiare intreccio di conflittualità e funzionalità che caratterizza l'inserimento di questi nuovi attori imprenditoriali è un campo di ricerca ancora da approfondire adeguatamente. Sarà interessante considerare questi aspetti con riferimento all'esperienza trentina, avendo presente che gran parte del dibattito si è sviluppato nelle grandi aree metropolitane.

Un altro rischio ricorrente in buona parte della letteratura considerata è dato dall'enfasi sull'etnicità delle iniziative imprenditoriali prodotte da immigrati. Soprattutto se ci si colloca in una prospettiva europea, e ancor più italiana, è possibile sottolineare che il passaggio al lavoro autonomo non necessaria-

mente avviene nell'ambito di comunità o addirittura di enclave spazialmente concentrate e rigidamente organizzate: il ricorso alle risorse garantite dal gruppo di appartenenza avviene in misura variabile, lungo una sorta di continuum che spazia dall'imprenditore che avvia un'attività destinata a rispondere ai bisogni specifici dei connazionali, fino all'operatore che si lancia nel mercato della società di accoglienza, tagliando i ponti con la comunità di provenienza. L'imprenditoria "etnica", intesa in senso stretto, da questo punto di vista rappresenta una modalità specifica di una più articolata tipologia di esperienze imprenditoriali promosse da immigrati.

Diverso è invece il caso del riferimento "etnico" assunto più ampiamente in termini di comunanza di origini tra datore di lavoro e dipendenti e di "specializzazione" degli operatori di una determinata nazionalità in un campo di attività. Entrambe queste connotazioni rimandano all'influenza delle reti sociali sui comportamenti economici. Non solo: contribuiscono al superamento di impostazioni troppo lineari ed evolucionistiche del rapporto tra inserimento economico e integrazione sociale. Proprio le esperienze di iniziativa economica più radicate nei network pongono in rilievo la possibilità che ad un inserimento riuscito nel sistema economico non corrisponda una parallela integrazione culturale e sociale; o meglio, che delle società occidentali gli operatori economici immigrati assumano, in un incessante processo di ridefinizione della propria identità nell'interazione con i contesti esterni significativi, soprattutto gli aspetti più funzionali al proprio progetto di promozione; e che possano concepirsi, ed essere percepiti, come soggetti di volta in volta perfettamente integrati, a cavallo tra due culture, capaci di fungere da ponte tra diversi ambienti socioculturali, oppure marginali e appartenenti a comunità autoreferenziali, se non proprio estranee alla società di accoglienza.

Ma questa pista di riflessione porta a conseguenze ancora più interessanti dal punto di vista sociologico. L'esperienza dell'imprenditoria inserita in network comunitari mostra che non si dà necessariamente contraddizione tra mantenimento di legami ascritti e inserimento nel mercato competitivo; tra appartenenze tradizionali e religiose e capacità di assumere comportamenti economici efficienti; tra un relativo isolamento socioculturale e un'attitudine ad elaborare forme originali e dinamiche di cultura d'impresa, nonché di orientamento, come si suol dire, al "cliente". Proprio i fattori identitari e tradizionali, mentre alimentano forme di chiusura e di separatezza dei gruppi immigrati, contribuiscono a costruire esperienze inusuali di integrazione, di funzionalità e talvolta persino di successo economico degli immigrati insediati nelle società occidentali.

Per finire, qualche indicazione sul metodo adottato. Le ricerche sull'argomento si sono spesso limitate all'analisi ragionata dei dati camerali, oppure li hanno integrati con interviste in profondità a piccoli campioni di lavoratori autonomi di origine straniera. Nella nostra indagine, indubbiamente favorita, da questo punto di vista, dalle dimensioni limitate del contesto locale e quindi

della componente straniera del lavoro autonomo, abbiamo cercato di integrare tre livelli di approfondimento empirico:

- un esame analitico della lista delle ditte iscritte presso la Camera di Commercio di Trento, i cui titolari risultavano nati all'estero, al fine di depurare l'elenco da errori, duplicazioni, mancate cancellazioni e casi di persone nate all'estero ma di nazionalità italiana, giungendo a determinare nella maniera più precisa possibile l'universo di riferimento;
- un'indagine telefonica sugli operatori indicati come "attivi", e di cui è stato possibile reperire le coordinate telefoniche, con la finalità di individuare le caratteristiche salienti delle attività economiche promosse da operatori di origine immigrata;
- un'indagine qualitativa, condotta mediante interviste in profondità, su 23 casi di particolare interesse, che aveva l'obiettivo di approfondire motivazioni, risorse, difficoltà incontrate, relazioni con l'ambiente locale dei lavoratori indipendenti immigrati.

## **CAPITOLO PRIMO**

### **UNA PRIMA “ISTANTANEA” DEL FENOMENO IN TRENTINO**



## 1. Il punto d'avvio della ricerca: i dati forniti dalla Camera di Commercio

Il primo scopo che ci si è dati con questa ricerca, vista la sua natura esplorativa rispetto a un fenomeno ancora poco conosciuto, è quello di dimensionare e descrivere il fenomeno stesso, ossia il crescente avvio di imprese, da parte di lavoratori immigrati, che negli ultimi anni si è registrato anche in provincia di Trento. Vale quindi la pena fare un cenno ai criteri metodologici impiegati per rilevare il numero delle ditte straniere, per lo più individuali, a partire dall'archivio dati fornito dalla loro registrazione presso la Camera di Commercio provinciale.

Una volta ottenuto l'archivio delle ditte straniere registrate come "non cessate" alla fine del 2003,<sup>1</sup> grazie alla fattiva collaborazione del personale della Camera di Commercio, si è proceduto nella selezione delle imprese stesse, con l'adozione di criteri piuttosto restrittivi. Sono state così escluse dall'archivio, in primo luogo, le ditte in capo a imprenditori stranieri *non* appartenenti a Paesi a forte pressione migratoria; i passaggi successivi hanno comportato l'eliminazione di tutti i casi di "duplicazione", legati a ripetizioni nei nominativi dei titolari o delle ditte stesse; sono quindi stati espunte dall'elenco tutte le ditte che risultavano, al momento della rilevazione, "inattive".

Si è così pervenuti alla rilevazione di un dato che corrispondeva, intorno alla fine del 2003, a 368 imprenditori stranieri (fra titolari e soci di impresa), provenienti da Paesi a forte pressione migratoria; o, per dirla diversamente, a 318 ditte avviate da lavoratori immigrati in provincia di Trento, in una sequenza temporale in cui le prime ditte risalgono al 1996, ma gran parte di esse risulta nata negli ultimissimi anni (addirittura il 46% nel solo 2003).<sup>2</sup> Al di là dei valori assoluti, che a valle della "pulitura" sono ridimensionati rispetto alle previsioni iniziali,<sup>3</sup> ciò che colpisce è il fortissimo dinamismo del fenomeno: non è fuori luogo ipotizzare che nel corso del 2004 esso abbia conosciuto, anche al netto delle cessazioni, un ulteriore *trend* di spiccato aumento.

<sup>1</sup> La data di riferimento della rilevazione è rappresentata, per la precisione, dal 30.11.2003.

<sup>2</sup> Più nel dettaglio, il processo di "ripulitura" dei dati dell'archivio camerale – un file contenente 653 casi di "Imprese operanti in provincia di Trento (attive non cessate), alla data del 30.11.2003, aventi titolare con cittadinanza estera" (fonte: Ufficio Centro Elaborazione dati – CCIAA Trento) si è sviluppato attraverso i seguenti passaggi:

- eliminazione delle ditte (295 casi) con titolare non extracomunitario (nell'ordine: Germania, Francia, Austria, Olanda, Giappone, Gran Bretagna, ecc.);
- eliminazione delle ditte (47 casi) risultanti inattive;
- eliminazione dei casi di ditte con lo stesso titolare ma sede diversa, e i casi di ditte con plurititolari (93 casi).

Si è così arrivati a un totale di 318 ditte, ovvero – tenendo conto anche delle ditte con plurititolari – di 368 immigrati titolari di impresa in provincia di Trento (30.11.2003).

<sup>3</sup> Questo "ridimensionamento" trova peraltro conforto nell'operazione di ripulitura condotta nel 2002, su scala nazionale, da Caritas e CNA (2003). Secondo questa fonte, le imprese con titolari cittadini stranieri nella regione Trentino-Alto Adige ammontano, alla fine del 2002, a non più di 656 unità (pari a poco più del 40% di quelle censite dall'archivio camerale). Il dato è tratto da Pittau e Spagnolo (2003, p. 13).

## 2. Il caso trentino nel panorama nazionale

Lo sviluppo recente del lavoro autonomo degli immigrati, in provincia di Trento, non è che un riflesso del crescente protagonismo imprenditoriale che ha caratterizzato, in forme anche più eclatanti, tutti i contesti locali italiani a presenza straniera ormai “sedimentata”; un protagonismo imprenditoriale che, a sua volta, è noto ormai da decenni in tutti i paesi europei con una storia di immigrazione più lunga e articolata della nostra. Vale quindi la pena proporre alcune linee di confronto tra l’esperienza trentina e il panorama nazionale, pur nella consapevolezza che quantificare le imprese immigrate – al di là del dato ufficiale, e tendenzialmente sovrastimato, delle iscrizioni agli archivi camerali – è un obiettivo che risulta, nel resto d’Italia più ancora che in Trentino, difficile da soddisfare.

Una prima area di attenzione rilevante è quella che riguarda la distribuzione delle imprese a titolare immigrato, tra i diversi sottocomparti produttivi (tab. 1). Un dato che interessa non tanto per i valori assoluti (che sono – come ormai è noto – ampiamente sovrastimati),<sup>4</sup> quanto perché riflette la consistenza dei settori in cui l’imprenditorialità straniera “attecchisce” di più: anzitutto il commercio e le costruzioni (ambiti in cui le ditte straniere risultano pari, rispettivamente, al 6% e al 7,3% del totale delle imprese), ma anche le attività manifatturiere (5,4%), i trasporti e il magazzinaggio (4,4%) e la ristorazione (3,4%), sino a una voce eterogenea come “attività immobiliari e *altre*” (5,1%) che ricomprende in sé, tra l’altro, il settore delle pulizie.

**Tab. 1 – Imprese con titolari immigrati in Italia: i principali settori di attività (2003)** (fonte: rielaborazione su dati ISMU, elaborati su archivio Infocamere)

Settori	Titolari extra-UE	% su tot. titolari extra-UE
Attività manifatturiere	19.261	13,1
Costruzioni	34.817	23,7
Commercio all’ingrosso e al dettaglio	62.412	42,6
Alberghi e ristoranti	4.511	3,1
Trasporti e magazzinaggio	6.026	4,1
Attività immobil., noleggio, informatica, ricerca	7.669	5,2
Altri servizi pubblici, sociali e personali	3.850	2,6
Altro	8.030	5,6
<b>Totale</b>	<b>146.576</b>	<b>100,0</b>

<sup>4</sup> In effetti, l’indagine di “ripulitura” del dato nazionale, citata nella nota precedente, suggerisce un valore che supera di poco, al 2002, le 55.000 unità (Caritas e CNA, 2003). Benché questa stima appaia molto più prossima alla realtà del dato Infocamere, riportato sopra, si è scelto comunque di citare quest’ultima banca dati (con un’elaborazione ricavata da ISMU, 2004) perché risulta più aggiornata e dettagliata, sul piano della ripartizione delle ditte nei diversi comparti produttivi, rispetto a quella di Caritas e CNA (2003).

Per quanto riguarda i gruppi nazionali maggiormente interessati al fenomeno, vale la pena citare – come prima approssimazione – il dato dei titolari di impresa nati all'estero, quali risultano dallo stesso archivio camerale. Ne emerge una distribuzione per nazionalità che *non* coincide, se non in parte, con quella dei gruppi nazionali più numerosi. Come è noto, a gruppi nazionali diversi possono corrispondere livelli di imprenditorialità ben distinti da un caso all'altro: eclatante, per restare alle nazionalità più numerose, è la mancata presenza di Filippine e Polonia, a cui si contrappone l'incidenza particolarmente significativa di Cina e (in misura minore) Senegal.

**Tab. 2 – Titolari di impresa nati all'estero: i primi dieci paesi extra-UE (terzo trimestre 2002)** (fonte: rielaborazione su dati Caritas, 2003, elaborati su Archivio Infocamere)

Gruppi nazionali	V.A.	% sul totale
Marocco	20.281	13,7
Cina	12.875	8,7
Senegal	8.344	5,7
Albania	6.545	4,4
Tunisia	5.095	3,5
Serbia-Montenegro	5.040	3,4
Romania	4.432	3,0
Egitto	4.109	2,8
Argentina	3.859	2,6
Venezuela	2.752	1,9

All'interno di questo scenario nazionale, l'esperienza trentina si pone sostanzialmente in continuità quanto a settori e a gruppi nazionali interessati, ma con valori numerici che, pur in rapida crescita, risultano ancora – per valori assoluti – relativamente modesti: la banca dati di Infocamere (2003), citata poc'anzi, attribuisce alla Regione Trentino-Alto Adige una percentuale di titolari extra-UE di ditte individuali (in rapporto al totale dei titolari di impresa) del 2,6%, a fronte di una media nazionale del 4,2% (ISMU, 2004). In altri termini, quasi tutte le regioni dell'Italia settentrionale risultano caratterizzate – stando almeno a questa fonte – da un'incidenza delle ditte straniere che è superiore a quella registrata nelle province di Trento a Bolzano. La presenza di valori numerici esigui, a paragone di contesti territoriali diversi, non toglie nulla, peraltro, alla crescente rilevanza del fenomeno, di cui ci accingiamo ad esplorare – a partire dal prossimo paragrafo – i tratti quantitativi e qualitativi di maggiore interesse.

### 3. I principali indicatori di lettura

Una volta definiti i contorni dell'archivio di dati da cui prende spunto la ricerca, con le potenzialità informative e con i limiti che sono propri di tale archivio, si tratta di "entrare nel vivo" dell'analisi, prendendo in esame i principali elementi distintivi delle ditte di immigrati in attività: in primo luogo la ripartizione per gruppo nazionale e per area di attività, e quindi il numero di titolari, la distribuzione sul territorio, l'anzianità delle imprese e il "profilo anagrafico" degli stessi imprenditori. I principali di questi elementi distintivi si prestano a essere riepilogati, in forma sintetica, come proposto dallo schema della tabella 3. Ciascuna delle colonne della tabella, che corrispondono ad altrettante chiavi di lettura del fenomeno, sarà oggetto di uno specifico focus di attenzione nel corso del capitolo.

**Tab. 3 – Gli imprenditori immigrati iscritti all'archivio della Camera di Commercio di Trento: primi dieci gruppi nazionali (V.A. e %), posizione sulla graduatoria dei residenti, primi tre settori di attività (%), distribuzione di genere e tasso di imprenditorialità** (fonte: elaborazione su dati Pat e Camera di Commercio)

Gruppi nazionali	V.A.	%	pos. resid.	Settore I (%)	Settore II (%)	Settore III (%)	% maschi	tasso imp. (%)
Marocco	83	22,6	II	Commercio (65,1)	Fabbricaz. prodotti lavoraz. minerali (14,5)	Trasporti (8,4)	90,4	2,7
Albania	40	10,9	I	Costruzioni (72,5)	Alberghi e ristoranti (7,5)	Commercio (5,0)	95,0	1,2
Romania	24	6,5	V	Costruzioni (41,7)	Trasporti (25,0)	Commercio (5,0)	66,7	1,8
Macedonia	23	6,3	III	Costruzioni (52,2)	Fabbricaz. prodotti lavoraz. minerali (34,8)	Commercio (4,3)	87,0	1,3
Tunisia	23	6,3	VI	Costruzioni (52,2)	Trasporti (17,4)	Commercio (8,7)	91,3	2,2
Serbia-Mont.	22	6,0	IV	Costruzioni (31,8)	Commercio (27,3)	Trasporti (27,3)	81,8	1,4
Cina	20	5,4	XIII	Alberghi e ristoranti (65,0)	Commercio (15,0)	Costruzioni (10,0)	55,0	8,3
Croazia	18	4,9	IX	Alberghi e ristoranti (33,3)	Costruzioni (16,7)	Trasporti (11,1)	50,0	3,6
Pakistan	14	3,8	VII	Commercio (71,4)	Trasporti (21,4)	Servizi imprese (7,2)	85,7	2,0
Rep. Slovacca	8	2,2	XX	Alberghi e ristoranti (50,0)	Servizi imprese (25,0)	Commercio (12,5)	25,0	4,7
<b>Totale*</b>	<b>368</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>Commercio (27,2)</b>	<b>Costruzioni (25,0)</b>	<b>Alberghi e ristoranti (13,6)</b>	<b>75,3</b>	<b>2,0</b>

\*Il numero di imprese attive nel commercio, in realtà, è lo stesso delle imprese attive nelle costruzioni; il numero di imprenditori, tuttavia, è più alto, perché nelle costruzioni c'è una maggiore incidenza di ditte con un solo titolare.

A un primo sguardo d'insieme, da questa tabella, è possibile delineare le caratteristiche essenziali del lavoro autonomo straniero in provincia di Trento:

- la distribuzione degli imprenditori per nazionalità tende a coincidere, con alcune eccezioni (come la posizione di primissimo piano del Marocco), con quella degli stranieri residenti;
- le aree di attività maggiormente interessate corrispondono al commercio e alle costruzioni, ma ciascun settore di autoimpiego presenta un proprio *mix* – talvolta casuale, talvolta legato alle caratteristiche del mercato o degli imprenditori – tra gruppi nazionali diversi;
- dal punto di vista della ripartizione di genere, gli uomini tendono a prevalere sulle donne, in misura molto più netta che nell'insieme della popolazione straniera residente; non mancano, però, alcuni gruppi nazionali con una distribuzione di genere più equilibrata, o comunque meno asimmetrica;
- infine, un indicatore sintetico della diversa diffusione del lavoro autonomo, tra le varie nazionalità, è fornito dal tasso di imprenditorialità (il rapporto tra numero di lavoratori autonomi e stranieri residenti, per ogni dato gruppo nazionale); se il valore medio è pari circa al 2%, emergono anche notevoli oscillazioni da una collettività all'altra, con il livello estremo – ossia il più alto tasso di imprenditorialità – che viene toccato dal gruppo cinese.

### ***La distribuzione per nazionalità***

Lo studio dell'influenza dell'appartenenza nazionale, nel caso dei lavoratori autonomi stranieri, andrebbe condotto nel tentativo di tenersi al riparo da ogni eccesso "etnico-culturalista": dall'idea, cioè, che la nazionalità dell'imprenditore spieghi necessariamente, di per sé, tanto la sua "propensione imprenditoriale", quanto il tipo di impresa (o di attività) in cui egli è coinvolto. In realtà, soprattutto in un contesto di imprenditoria straniera ancora recente e "immatura" come quello trentino, tutti i fattori citati – il tasso di imprenditorialità, il tipo di attività, le aree a più denso lavoro autonomo – appaiono correlati più alle caratteristiche del mercato e del tessuto economico locale, e comunque a fattori "esterni", che non al bagaglio etnico-nazionale dell'imprenditore. Tale "bagaglio" andrebbe considerato, al più, sotto il profilo della durata dell'esperienza migratoria nel contesto locale, ed eventualmente come indicatore del livello di conoscenza e di interazione con il territorio, ovvero del capitale sociale, che è presente in ogni gruppo.

Come è stato recentemente osservato, in altri termini, "il bagaglio culturale che accomuna gli immigrati coetnici andrebbe preso non come una predisposizione vocazionale, quasi tramandata, a svolgere certe occupazioni, ma come il bagaglio di capitale umano e di capitale sociale a disposizione di ciascuno" (Chiesi, 2003, p. 11).

Poste queste premesse, che invitano a guardare al rapporto tra nazionalità di appartenenza e settori di attività senza indulgere troppo in pregiudizi “culturalisti”, vale la pena analizzare più da vicino la distribuzione nazionale dei lavoratori autonomi stranieri, quale risulta dalle elaborazioni sull’archivio della Camera di Commercio. Si può anzitutto tracciare un confronto tra la ripartizione nazionale degli stranieri imprenditori, e quella dell’insieme degli stranieri residenti (alla fine del 2002); emergono da questa chiave di lettura molti aspetti di continuità, ma anche – come vedremo – alcuni elementi distintivi.

**Tab. 4 - I primi dodici gruppi nazionali tra gli stranieri residenti (31.12.2002) e tra gli stranieri titolari di impresa (30.11.2003) in provincia di Trento**

(fonte: elaborazione su dati Pat e Camera di Commercio)

Stranieri residenti			Stranieri imprenditori		
		%			%
Albania	3.266	17,1	Marocco	83	22,6
Marocco	3.051	16,0	Albania	40	10,9
Macedonia	1.699	8,9	Romania	24	6,5
Serbia-Mont.	1.534	8,0	Macedonia	23	6,3
Romania	1.308	6,8	Tunisia	23	6,3
Tunisia	1.034	5,4	Serbia-Mont.	22	6,0
Pakistan	711	3,7	Cina	20	5,4
Bosnia Erz.	609	3,2	Croazia	18	4,9
Croazia	505	2,6	Pakistan	14	3,8
Polonia	425	2,2	Rep. Slovacca	8	2,2
Algeria	393	2,1	Polonia	7	1,9
Colombia	261	1,4	Rep. Ceca	7	1,9
Altri	3.112	22,6	Altri	79	21,5
<b>Totale*</b>	<b>17.908</b>	<b>100,0</b>	<b>Totale</b>	<b>368</b>	<b>100,0</b>

\*Il totale allude, coerentemente a quanto si è fatto nella contabilità degli imprenditori, solamente agli stranieri “extracomunitari” (in fase “pre-allargamento” della Ue).

La differenza più visibile tra le due graduatorie sta nella prima posizione. Tra gli stranieri residenti, come è noto, i cittadini albanesi hanno ormai sopravanzato i marocchini, in virtù della loro presenza crescente nelle fila dei nuovi ingressi, specie a partire dagli ultimi anni Novanta. Nell’ambito degli imprenditori, tuttavia, i lavoratori marocchini mantengono saldamente la prima posizione, giacché corrispondono a quasi un quarto di tutti gli immigrati titolari d’impresa: a testimonianza di come l’avvio, e soprattutto il mantenimento di iniziative imprenditoriali, tra gli immigrati, non sia una scelta accessibile (né, forse, appetibile) nella primissima fase di insediamento, ma sia per lo più il frutto di una presenza “sedimentata” e spesso di una o più diverse espe-

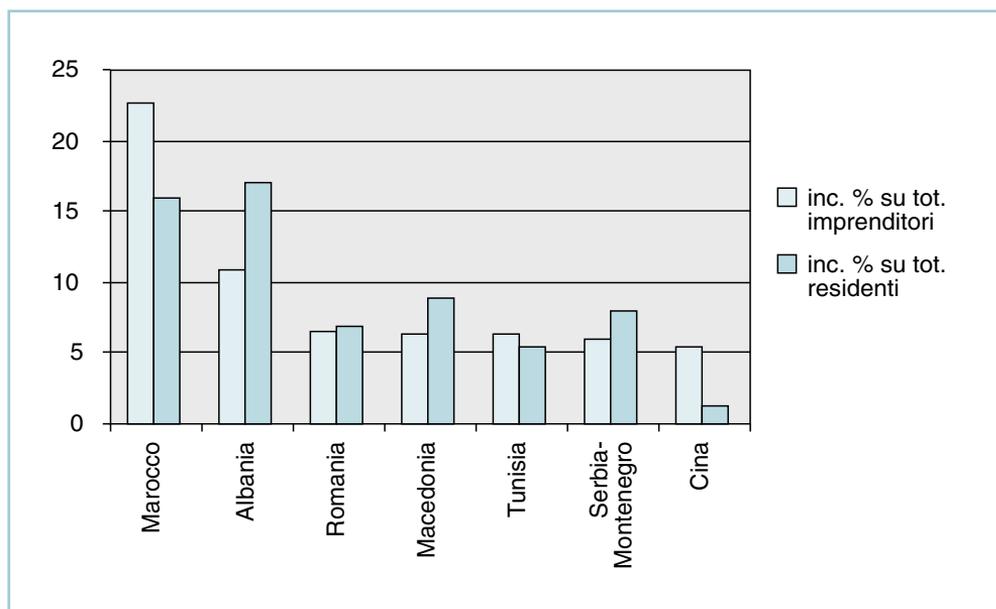
rienze (con esiti più o meno soddisfacenti) nel lavoro dipendente. L'avvio di impresa, cioè, appare in molti casi l'esito di un processo incrementale, non immediato, di conoscenza del territorio e del mercato del lavoro locale; fatti salvi i casi in cui si tratti di una soluzione di ripiego *tout court*, frutto della difficoltà a entrare nel mercato del lavoro dipendente (ma non sembra questa una situazione diffusa in Trentino), esso presuppone semmai un *passaggio* per il lavoro dipendente, ed appare non di rado correlato con una significativa anzianità migratoria.

Al di là di questa differenza nelle prime posizioni, l'impressione è che il numero degli imprenditori per nazionalità tenda a riflettere, in buona sostanza, il profilo quantitativo della loro presenza sul territorio; non si ravvisano, cioè, grandissime differenze nella "propensione al lavoro autonomo" – se così la si può chiamare – dei lavoratori immigrati in Trentino. La principale eccezione è naturalmente rappresentata, in provincia di Trento come altrove, dai lavoratori cinesi, che, a fronte di un numero di residenti piuttosto modesto, si distinguono per un tasso di imprenditorialità particolarmente alto.

Dal punto di vista grafico, è possibile mettere in risalto i tratti di discontinuità tra le due distribuzioni, con la figura seguente.

**Fig. 1 - Le prime sette nazionalità degli imprenditori stranieri (30.11.2003), con le rispettive incidenze % sul totale degli stranieri residenti (31.12.2002)**

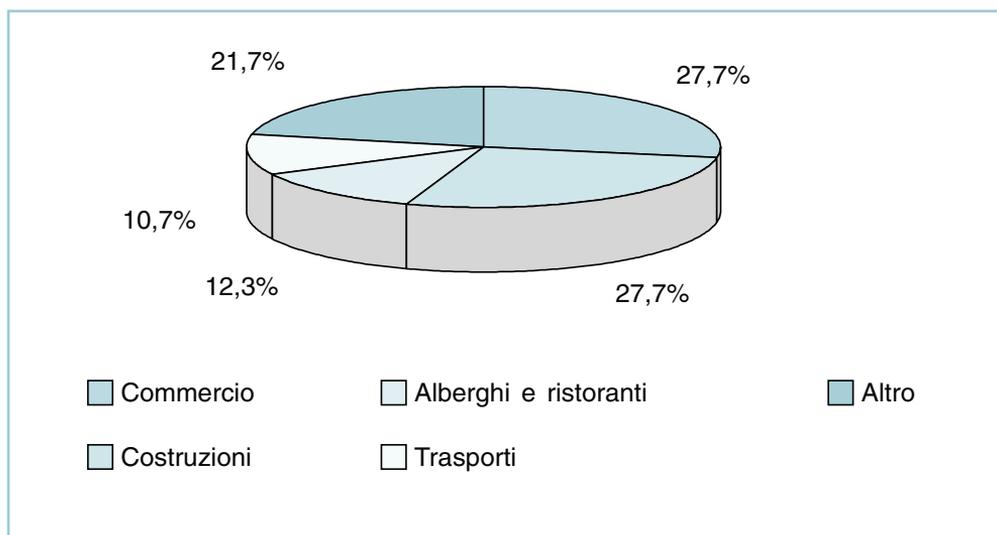
(fonte: elaborazioni su dati Pat e Camera di Commercio)



## I principali settori di attività

Per quanto riguarda i principali settori di attività, è possibile individuare alcuni grandi “addensamenti” di lavoro autonomo straniero, tanto nel settore secondario, quanto nell’ambito, numericamente predominante, dei servizi. Collegando l’uno all’altro settore, è possibile constatare come la quota prevalente delle iniziative d’impresa degli immigrati in Trentino – nell’ordine del 78% del totale – si possa ricomprendere in quattro tipologie di attività soltanto: commercio, edilizia (con il relativo indotto), ristorazione e autotrasporti (fig. 2). In ciascuno di questi settori, l’intervento (o, forse più spesso, il *subentro*) di lavoratori autonomi immigrati va letto alla luce di un insieme composito di motivazioni e fattori causali, che saranno via via esaminati nel corso del Rapporto: dall’“effetto sostituzione” che risponde al progressivo abbandono degli artigiani italiani, sino all’effetto indiretto della ristrutturazione del sistema produttivo, che “libera” nuove nicchie di domanda di servizi (per lo più a bassa qualifica), e alla pratica diffusa del subappalto di alcuni rami di attività, specie nel caso dell’edilizia e dei trasporti.

**Fig. 2 - Ditte avviate da lavoratori stranieri in provincia di Trento: i primi quattro settori** (fonte: Camera di Commercio)



Vale quindi la pena analizzare più nel dettaglio la distribuzione delle ditte avviate da stranieri, così da evidenziare gli “addensamenti” dei diversi gruppi

nazionali (se non le vere e proprie “specializzazioni etniche”), a seconda dell’area di attività considerata.<sup>5</sup>

Possiamo cominciare dalle attività di tipo industriale, che si possono ricondurre, nel caso trentino, a due grandi filoni: le costruzioni e il relativo indotto da una parte, la “fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi” – in buona sostanza, le microaziende della filiera della lavorazione del porfido – dall’altra. Nel primo tipo di attività, la rapida crescita del lavoro autonomo ha interessato un insieme composito di gruppi nazionali diversi: albanesi e macedoni, tunisini e rumeni (ma non, curiosamente, i marocchini). Nel secondo caso, l’avvio del lavoro indipendente straniero appare, per certi versi, la naturale conseguenza della concentrazione di forza lavoro straniera dipendente che già si avvertiva, da alcuni anni, nel ramo della lavorazione del porfido: non è un caso se queste ditte, una quindicina in tutto, interessano un bacino di nazionalità più limitato, per lo più macedoni e marocchini.

Veniamo quindi al settore dei servizi, che comprende in sé la componente maggioritaria (60% circa) delle imprese immigrate attive in Trentino. L’attività che vede la maggiore presenza di stranieri autonomi, in questo caso, è il commercio. Questo ambito di impresa (per lo più individuale), pur assumendo lo stesso peso numerico delle costruzioni, interessa un bacino di nazionalità più ampio e differenziato, in cui comunque spicca la posizione centrale dei lavoratori marocchini. La seconda tipologia di servizi, quanto a partecipazione di ditte avviate da lavoratori immigrati, è quella che rientra sotto la voce di “alberghi e ristoranti”; in questo caso, è possibile distinguere tra un ambito di imprese “esogene”, perché avviate *ex novo* da imprenditori stranieri (tipico è l’esempio della ristorazione cinese), rispetto a una fascia di imprese, senza particolari “dominanti” di nazionalità, in cui gli stranieri tendono a subentrare agli ex proprietari autoctoni, dai quali rilevano la conduzione (e ovviamente la titolarità) delle attività. La terza area di attività del terziario con una presenza significativa di ditte straniere, è rappresentata dai trasporti. Il bacino dei gruppi nazionali, in questo caso, è quanto mai variegato: Marocco e Serbia-Montenegro, ma anche Romania, Pakistan, Albania, ecc. L’esperienza più

<sup>5</sup> Più nel dettaglio, nell’ambito del *commercio* (88 ditte) una sessantina di casi corrisponde a “commercio al dettaglio al di fuori dei negozi” (ossia a commercio ambulante su aree pubbliche); una decina di casi a “commercio al dettaglio in esercizi specializzati di altri prodotti” (per lo più “articoli di abbigliamento”); in un’ulteriore decina di casi, a commercio all’ingrosso di “altri beni di consumo finale” e di “prodotti intermedi non agricoli”. Nell’ambito delle *costruzioni* (88 ditte), la voce di gran lunga prevalente (65 casi) è quella dell’indotto dell’edilizia, ossia di “lavori di completamento degli edifici” (rivestimento pavimenti e muri, posa in opera di infissi, tinteggiatura, intonacatura, ecc.); una quindicina di casi corrisponde invece a vere e proprie imprese di “edilizia e genio civile” (posa in opera di coperture e costruzioni di edifici). Tra gli *alberghi e i ristoranti* (39 unità), prevalgono bar (18 casi) e “ristoranti e bar” (altri 12). La voce “*trasporti, magazzinaggio e comunicazioni*” (34 casi) corrisponde pressoché in toto a “trasporto di merci su strada”. Da segnalare, inoltre, la voce “fabbricazione di prodotti della *lavorazione di minerali non metalliferi*”, che rimanda, in 15 casi su 16, alla lavorazione del porfido. Nella categoria “*attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, servizi alle imprese*”, infine, ci sono 14 casi (su un totale di 17) di attività riconducibili ai “servizi alle imprese”, tra cui 4 casi di “pulizia e disinfestazione” e 3 casi di “call center”.

diffusa, da questo punto di vista, è quella del lavoratore autonomo che, acquistato un mezzo di trasporto (e quindi con un modesto costo di avvio), comincia a svolgere attività in subappalto, per conto terzi. Non mancano però – pur se ancora minoritari – i casi di stranieri che hanno dato vita a vere e proprie imprese di autotrasporto, capaci, nonostante le piccole dimensioni, di creare nuovo lavoro, per lo più grazie al coinvolgimento di altri connazionali.

**Tab. 5 - Ditte straniere registrate nel settore secondario e terziario, per impiego nelle principali attività e per i primi quattro gruppi nazionali di provenienza** (fonte: elaborazione su dati Camera di Commercio)

<b>Principali attività settore secondario</b>	<b>V.A.</b>	<b>%</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>III</b>	<b>IV</b>
Costruzioni	88	27,7	Albania (31,8%)	Macedonia (12,5%)	Tunisia (12,5%)	Romania (11,4%)
Fabbricazione prodotti lavorazione minerali	16	5,0	Macedonia (43,8%)	Marocco (43,8%)	Albania (12,4%)	-
Altro*	22	6,9				
<b>Principali attività settore terziario</b>	<b>V.A.</b>	<b>%</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>III</b>	<b>IV</b>
Commercio ingrosso e dettaglio	88	27,7	Marocco (56,8%)	Pakistan (6,8%)	Senegal (5,7%)	Serbia-Mont. (4,5%)
Alberghi e ristoranti	39	12,3	Cina (17,9%)	Croazia (15,4%)	Albania (7,7%)	Polonia (7,7%)
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	34	10,7	Marocco (20,6%)	Serbia-Mont. (17,6%)	Romania (14,7%)	Pakistan (8,8%)
Altro**	31	9,7				
<b>Totale</b>	<b>318</b>	<b>100</b>	<b>Marocco (22,6%)</b>	<b>Albania (10,9%)</b>	<b>Romania (6,5%)</b>	<b>Macedonia (6,3%)</b>

\* Comprende industrie alimentari, delle bevande e del tabacco (1,6%); metallurgia, fabbricazione di prodotti in metallo (1,6%); industria del legno (1,3%); fabbricazione della carta e dei prodotti di carta (0,9%); industrie tessili e dell'abbigliamento (0,9%); fabbricazione di macchine ed apparecchiature elettriche (0,6%).

\*\* Comprende attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, servizi alle imprese (5,3%); altri servizi pubblici, sociali e personali (2,2%). Comprende anche agricoltura, caccia e silvicoltura.

## **Ditte individuali e ditte a più di un titolare**

Un'altra variabile significativa, rispetto a cui analizzare la distribuzione delle imprese avviate da stranieri, è rappresentata dal numero di titolari. Si tende spesso a dare per scontato che le imprese degli immigrati siano ditte di tipo individuale. Se questa è la regola, non mancano affatto, a giudicare dai dati, le eccezioni. Come si può vedere dalla tabella seguente, le ditte con un unico titolare sono la forma prevalente, ma non esclusiva, in cui si è sviluppata sino a oggi l'imprenditorialità immigrata; a conferma di come, in linea generale, essa sia frutto dell'attivismo e della capacità d'iniziativa dei singoli lavoratori (cosa che comunque non esclude, specie in taluni gruppi nazionali, l'influenza o l'appoggio delle reti dei familiari e dei connazionali). Ciò detto, va comunque segnalata l'esistenza di una minoranza non irrilevante (pari all'11%, ossia a una trentina di unità) di ditte con più di un titolare. Si tratta in gran parte di imprese promosse da lavoratori dello stesso Paese, in prevalenza cinesi e marocchini: gruppi nazionali, non a caso, che vantano una presenza territoriale ormai consolidata (sia pure con valori numerici ben diversi).

**Tab. 6 - Le ditte straniere registrate in Trentino: ripartizione per numero di titolari** (fonte: Camera di Commercio)

Numero di titolari	V.A.	%
Uno	282	88,7
Due	28	8,8
Tre o più	8	2,5
<b>Totale</b>	<b>318</b>	<b>100,0</b>

Che l'andamento del numero di titolari dipenda fortemente dal gruppo nazionale, pur nella generale prevalenza dell'assetto "uniproprietario", lo si può constatare anche dalla tabella seguente, relativa allo status dei singoli imprenditori. Diventa così possibile distinguere tra nazionalità con una spiccata incidenza di imprenditori individuali, e gruppi nazionali in cui tende a prevalere la forma proprietaria associata, da leggere in relazione all'influenza dei legami "coetnici" o, forse più spesso (come nel caso cinese), di quelli "cofamiliari". Le spiccate differenze tra gruppi nazionali diversi, quanto a "modello proprietario", vanno viste anche alla luce dei settori di attività prevalenti: mentre nel commercio e nei trasporti gran parte delle ditte è di tipo individuale, nel comparto manifatturiero e nell'edilizia, ma anche nella ristorazione, si incontrano più spesso delle "piccole imprese", che coinvolgono diverse unità di forza lavoro.

**Tab. 7 - Incidenza percentuale dei casi di “titolare unico” tra gli imprenditori stranieri in provincia di Trento – primi dieci gruppi nazionali**

*(fonte: elaborazione su dati Camera di Commercio)*

<b>Gruppi nazionali</b>	<b>Ditte individuali (%)</b>
Marocco	79,5
Albania	90,0
Romania	83,3
Macedonia	82,6
Tunisia	73,9
Serbia-Montenegro	72,7
Cina	25,0
Croazia	88,9
Pakistan	64,3
Rep. Slovacca	25,0
<b>Totale</b>	<b>89,3</b>

### ***La distribuzione sul territorio***

Passiamo quindi ad analizzare la distribuzione delle ditte straniere nei vari ambiti territoriali trentini, quale risulta dalla loro sede legale: un indicatore che non riflette necessariamente una specifica “appartenenza territoriale” (basti pensare a un’attività come quella degli autotrasporti), ma che serve comunque a mettere in luce le “porzioni di territorio”, ovvero le nicchie di mercato locali, in cui si aprono le maggiori opportunità per i lavoratori stranieri che si mettano in proprio.

La distribuzione territoriale delle ditte straniere può essere anzitutto messa a confronto con quella degli stranieri residenti, come si è fatto nella tab. 8. Emerge, come tutto sommato prevedibile, una maggiore concentrazione delle imprese presso il comune di Trento, e il circostante comprensorio della Valle dell’Adige. Questa area del Trentino è probabilmente quella che offre le maggiori opportunità di iniziativa, anzitutto nei servizi, e in secondo luogo in alcune attività del settore secondario, come quelle legate alla lavorazione del porfido, concentrate in una porzione della Valle di Cembra. L’impressione, comunque, è che la distribuzione territoriale delle ditte straniere sia spiegata dalla disponibilità di “nicchie” nel mercato generale, più che dagli “addensamenti” di una specifica domanda di beni o servizi dei cittadini stranieri (che emerge soltanto per alcune tipologie di servizi dedicati, ma numericamente marginali, come i centri telefonici, gli alimentari, le macellerie islamiche, ecc.).

**Tab. 8 - Distribuzione per comprensorio delle ditte straniere (30.11.2003) e dei cittadini stranieri residenti (31.12.2002) in provincia di Trento – valori assoluti e percentuali (fonti: Pat e Camera di Commercio)**

Comprensorio	distr. ditte	%	pos.	distr. residenti	%	pos.
C1 (Val di Fiemme)	7	2,2	<i>IX</i>	358	1,9	<i>IX</i>
C2 (Primiero)	3	0,9	<i>XI</i>	198	1,0	<i>X</i>
C3 (Bassa Valsugana e Tesino)	25	7,9	<i>IV</i>	987	5,2	<i>VII</i>
C4 (Alta Valsugana)	15	4,7	<i>VI</i>	1.597	8,4	<i>V</i>
C5 (Valle Adige + Comune Trento)	134	42,1	<i>I</i>	6.574	34,4	<i>I</i>
C6 (Valle di Non)	30	9,4	<i>III</i>	2.021	10,6	<i>III</i>
C7 (Valle di Sole)	12	3,8	<i>VII</i>	496	2,6	<i>VIII</i>
C8 (Giudicarie)	11	3,5	<i>VIII</i>	1.228	6,4	<i>VI</i>
C9 (Alto Garda e Ledro)	22	6,9	<i>V</i>	1.914	10,0	<i>IV</i>
C10 (Vallagarina + Comune Rovereto)	54	17,0	<i>II</i>	3.539	18,5	<i>II</i>
C11 (Ladino di Fassa)	5	1,6	<i>X</i>	189	1,0	<i>X</i>
<b>Provincia</b>	<b>318</b>	<b>100,0</b>		<b>19.101</b>	<b>100,0</b>	

### ***L'anzianità delle imprese e il "profilo anagrafico" degli imprenditori***

Che l'inserimento degli stranieri nel lavoro autonomo rappresenti, a livello locale ancora più che nella media nazionale, un fenomeno recente, è cosa nota. In fin dei conti, è l'esperienza dell'immigrazione più in generale che, nel nostro Paese, è ancora relativamente giovane, paragonata a quella di molti altri Paesi europei; non dovrebbe sorprendere, dunque, che lo sviluppo di attività in proprio da parte di immigrati attraverso, a paragone della realtà di altri Paesi, una fase relativamente "acerba" – o comunque non abbia ancora per lo più dato vita, nonostante la crescita degli ultimi anni, a quelli che in letteratura si definiscono "mercati etnici" (e tanto meno alle "economie etniche"), ovvero a nuovi e specifici segmenti di mercato, alimentati in prevalenza da una domanda di consumo straniera (Codagnone, 2003).

Una volta riconosciuta la scarsa "anzianità" del fenomeno, suscita comunque stupore constatare che, nel caso trentino, la quota delle imprese avviate nel 2003 – e quindi appena uscite dallo *start up*, o comunque in fase di rodaggio – sfiora addirittura la metà del totale (tab. 9). È un dato che va certo filtrato alla luce della nati-mortalità delle imprese, di cui le statistiche ufficiali non

danno sufficientemente conto: la contabilità delle ditte che si sono sviluppate negli anni, cioè, andrebbe in qualche misura integrata con la componente di quelle imprese che, a distanza più o meno breve dal punto di avvio, cessano la propria attività (o scivolano nell'inattività). È anche per questo motivo – oltre che per l'innegabile *trend* di crescita degli ultimi anni – che il dato numerico del 2003 risulta così elevato, a paragone degli anni precedenti.

Rimane il fatto che soltanto negli ultimi due o tre anni, nel caso trentino, il lavoro autonomo straniero è passato dalla dimensione numerica dell'eccezionalità, ossia delle iniziative sporadiche, a quella, più concreta, di un'opzione accessibile a una platea sempre più estesa di immigrati, per l'effetto combinato di molteplici fattori, che saranno analizzati nel prosieguo del Rapporto (capitolo terzo): da una generale "maturazione" della presenza straniera, all'"effetto sostituzione" che si produce, in talune nicchie di mercato, tra imprenditori autoctoni e immigrati; dalla diffusione delle pratiche dell'*outsourcing* e del subappalto, fino all'abilità di molti lavoratori stranieri nel mettere in atto, in qualche misura, le proprie aspirazioni a una migliore condizione sociale e professionale.

**Tab. 9 - L'anzianità delle ditte straniere avviate in provincia di Trento – valori assoluti e % (fonti: Pat e Camera di Commercio)**

Anzianità	V.A.	%
1996	4	1,3
1997	6	1,9
1998	3	0,9
1999	18	5,7
2000	14	4,4
2001	23	7,2
2002	86	27,0
2003	148	46,5
missing	16	5,0
<b>Totale</b>	<b>318</b>	<b>100,0</b>

Anche dall'analisi dei diversi "livelli di anzianità", propri dei singoli gruppi nazionali, è possibile trarre delle indicazioni significative (tab. 10). Basti notare che di tutte le ditte con tre o più anni di attività alle spalle (iscritte nel 2001 o prima), pari a non più del 21% del totale, ben un terzo corrisponde a lavoratori marocchini. Questi ultimi rappresentano non solo il "gruppo imprenditoriale" più numeroso, ma anche, in virtù della loro maggiore "anzianità residenziale",

quello che da più anni risulta coinvolto nel settore del lavoro autonomo. In effetti, è soltanto dal 2002, a quanto suggeriscono i dati camerale, che è sorto un numero di imprese significativo (e crescente) ad opera di lavoratori di gruppi nazionali diversi, come l'albanese, il rumeno, il tunisino, ecc.

Se poi si guarda alle variazioni percentuali nell'ultimo anno, e quindi ai diversi tassi di crescita, è possibile mettere in luce – in un quadro di rapidissimo sviluppo, segnato quasi dal raddoppio delle ditte iscritte – ulteriori distinzioni: mentre i gruppi “storici” come il cinese e il marocchino presentano tassi di crescita relativamente bassi, ve ne sono altri, come il macedone, che compaiono praticamente *ex novo* nella contabilità camerale, specie in settori, quali le costruzioni e la lavorazione del porfido, segnati da un mercato instabile e in continua trasformazione; settori che sono forse esposti più di altri alla diffusione del lavoro in subappalto e quindi, presumibilmente, alla nascita di ditte straniere “indotte” o “semiautonome” (cosa che non preclude necessariamente loro, sul medio periodo, di raggiungere una maggiore autonomia di mercato).

**Tab. 10 - Ditte straniere avviate in provincia di Trento, per gruppo nazionale (primi dieci gruppi) e anno di iscrizione – valori assoluti**

(fonti: Pat e Camera di Commercio)

Gruppi nazionali	Anno iscrizione RI									Tot.	Var. % 2002-2003
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	missing		
Marocco	0	3	0	6	8	5	26	24	0	72	+50%
Albania	1	0	0	0	2	1	10	22	1	37	+147%
Romania	1	1	0	0	1	0	6	13	0	22	+69%
Macedonia	0	0	0	1	0	0	2	18	0	21	+600%
Tunisia	0	0	0	0	0	1	8	10	1	20	+100%
Serbia-Montenegro	0	0	0	2	1	2	3	10	1	19	+111%
Croazia	1	0	0	1	1	2	5	5	3	18	+38%
Cina	1	0	0	2	0	0	3	3	3	12	+33%
Pakistan	0	0	0	1	0	1	4	5	0	11	+83%
Cile	0	1	0	1	0	3	0	3	0	8	+60%
Altri	0	1	3	4	1	8	19	35	7	78	+81%
<b>Totale</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>18</b>	<b>14</b>	<b>23</b>	<b>86</b>	<b>148</b>	<b>16</b>	<b>318</b>	<b>+87%</b>

Come si vede dalla serie storica descritta in tabella, più che il numero assoluto delle ditte – che risulta, a valle della “pulitura” dei dati, ridimensionato rispetto alle previsioni iniziali – colpiscono gli elevati tassi di crescita degli

ultimi anni: basti dire che, dal punto di vista quantitativo, le ditte attive nel 2003 risultano addirittura quadruplicate rispetto a quelle di appena tre anni prima. I dati attestano quindi l'esistenza di un fenomeno dinamico, che attraversa un trend di crescita vivace e turbolenta. Un trend, soprattutto, a cui sembra *non* corrispondere – stando almeno ai dati nazionali, che non è stato possibile suffragare sullo specifico caso trentino – “un altrettanto elevato tasso di mortalità” (Chiesi, 2003, p. 6). Si tratta, in Trentino ancora più che altrove, di un fenomeno recentissimo: è quindi difficile monitorarne l'andamento su scala pluriennale, e i dati di cui disponiamo, specie rispetto alle cessazioni, non sono del tutto attendibili. In generale, comunque, come confermano anche altre ricerche, la mortalità delle imprese avviate da immigrati è relativamente modesta, nonostante i frequenti casi in cui esse non sono supportate da investimenti adeguati, in termini sia finanziari sia professionali (Caritas e Cna, 2003).

Ulteriori indicazioni si possono trarre dall'analisi dei diversi livelli di anzianità aziendale, in relazione al settore di attività (tab. 11). A leggere lo sviluppo delle ditte straniere in questa prospettiva, è possibile apprezzare il diverso peso specifico che hanno avuto, nelle diverse fasi evolutive del fenomeno in Trentino, i diversi settori considerati: mentre nei primi anni le microimprese straniere appartenevano soprattutto al commercio o alla ristorazione, negli ultimi anni il ruolo trainante è stato svolto, in misura sempre più spiccata, dall'edilizia, nel senso ampio del termine (tanto le “costruzioni”, quanto le varie attività manuali di “completamento degli edifici” che si ricollegano a questo settore).

Nella minoranza delle ditte con quattro o più anni di età (quelle relativamente “anziane”), infatti, prevalgono i settori del commercio e della ristorazione (e, in qualche misura, dei trasporti); è in questi settori, specie grazie al commercio ambulante e ai ristoranti “etnici”, che si sono sviluppate le prime esperienze di impresa immigrata in Trentino (o – più correttamente – quelle più durature, tanto da risultare attive ancora oggi). A mano a mano che si procede negli anni, a questi settori si affianca, prima in sordina, sino a “esplodere” nel 2002-2003, quello delle costruzioni (nonché, con numeri più bassi ma una dinamica analoga, quello della lavorazione del porfido). Di fronte a questa “stratificazione” di livelli imprenditoriali distinti, che si riflette nella presenza di tassi di crescita diversi da un anno all'altro, emerge l'esigenza di una chiave di lettura del fenomeno *integrata*; un approccio al lavoro indipendente straniero, cioè, che coniughi le ragioni dell'offerta (l'autonoma iniziativa degli immigrati, che appare il fattore più adatto a spiegare l'avvio del fenomeno, negli anni e nei settori di cui si è detto), e quelle della domanda (le strutture di opportunità che si sono create negli ultimi anni, con l'apertura di nuovi spazi – in cui non sempre, per la verità, il lavoratore straniero si inserisce *sua sponte* – nell'edilizia, con il relativo indotto, e nei trasporti).

**Tab. 11 - Ditte straniere iscritte al Registro imprese, per anno e settore di attività (valori %) (fonte: elaborazione su dati Camera di Commercio)**

Anno di iscrizione al RI	Settore							
	Commercio	Costruzioni	Ristorazione	Trasporti	Att. imm.	Lav. min.	Altro	TOT.
Prima del 2000	35,5	6,5	25,8	9,7	6,5	0,0	16,1	<b>100,0</b>
2000	71,4	7,1	14,3	0,0	0,0	7,1	0,0	<b>100,0</b>
2001	34,8	4,3	21,7	8,7	13,0	4,3	13,0	<b>100,0</b>
2002	30,2	24,4	12,8	14,0	4,7	5,8	8,1	<b>100,0</b>
2003	21,6	41,2	4,1	11,5	4,1	6,1	11,5	<b>100,0</b>
missing	6,3	12,5	43,8	0,0	12,5	0,0	25,0	<b>100,0</b>
<b>Totale iscritte (30.11.2003)</b>	<b>27,7</b>	<b>27,7</b>	<b>12,3</b>	<b>10,7</b>	<b>5,3</b>	<b>5,0</b>	<b>11,3</b>	<b>100,0</b>

Veniamo, infine, al profilo anagrafico degli imprenditori stranieri (tab. 12). In tutti i casi, la fascia d'età più densamente rappresentata è quella compresa tra i trenta e i quaranta anni (con un netto "sbilanciamento" verso il secondo polo): ne emerge l'immagine di persone relativamente giovani, ma non più "alle prime armi" e, presumibilmente, con un'esperienza lavorativa già abbastanza lunga alle spalle. Non è forse un caso che l'età media più elevata appartenga a quel gruppo, il marocchino, che vanta una presenza più diffusa, radicata e "antica" nei ranghi dei lavoratori autonomi stranieri in provincia di Trento. Tale immagine è congruente con quella messa a fuoco, facendo riferimento a un ipotetico "profilo dell'imprenditore straniero medio", in una ricerca condotta da Caritas e Confederazione generale dell'artigianato:

Si tratta di un soggetto prevalentemente di sesso maschile, non più giovanissimo e con un titolo di studio medio-alto, che nel 70% dei casi vive in Italia da oltre 10 anni (...). Dopo avere abbandonato il paese di origine ha scelto l'Italia come primo paese di destinazione ed è stato assunto nel settore privato, dove ha acquisito quelle competenze che gli hanno permesso di fare il "salto" e trasformarlo in imprenditore. (Caritas, 2003, p. 304)

**Tab. 12 - Classi d'età (valori %) e età media degli imprenditori stranieri in provincia di Trento – primi sette gruppi nazionali** (fonti: Pat e Camera di Commercio)

Gruppi nazionali	Classi d'età					Tot.	Età media
	18-29	30-39	40-49	50-64	65 e oltre		
Marocco	18,1	31,3	33,7	13,3	3,6	100,0	40
Albania	25,0	50,0	22,5	2,5	0	100,0	35
Romania	20,8	66,7	8,3	4,2	0	100,0	34
Macedonia	30,4	47,8	21,7	0	0	100,0	34
Tunisia	13,0	52,2	34,8	0	0	100,0	36
Serbia-Mont.	22,7	27,3	36,4	13,6	0	100,0	39
Cina	5,0	60,0	25,0	10,0	0	100,0	38
Altri	20,3	42,1	28,6	8,3	0,8	100,0	37
<b>Totale</b>	<b>19,8</b>	<b>43,2</b>	<b>28,0</b>	<b>7,9</b>	<b>1,1</b>	<b>100,0</b>	<b>37</b>

## **CAPITOLO SECONDO**

### **UN PERCORSO DI APPROFONDIMENTO QUANTITATIVO**



## 1. Lo strumento di ricerca: indagine telefonica presso le ditte con titolare immigrato

La seconda tappa della ricerca sull'imprenditoria immigrata in Trentino, esaurita la fase dell'analisi "a tavolino" dei dati della Camera di Commercio, si è tradotta in un'indagine telefonica campionaria, con lo scopo di raccogliere informazioni significative su tutta una serie di aspetti – relativi anzitutto alla composizione interna e agli assetti organizzativi delle ditte straniere – che non emergevano con sufficiente chiarezza dall'archivio camerale. Grazie alle risposte che sono venute da un nutrito campione di imprenditori, inoltre, è stato possibile tracciare una prima ricostruzione schematica di una serie di aspetti "qualitativi" – come le dinamiche di sviluppo delle aziende, le motivazioni dei fondatori, l'andamento dei rapporti con la clientela e con i fornitori – che saranno poi ripresi più in dettaglio nel corso del Capitolo terzo.

Il percorso di approfondimento quantitativo, oggetto specifico di questo capitolo, si è invece avvalso di una campagna di interviste telefoniche ai titolari di ditte straniere, a partire da una griglia di intervista strutturata. Si sono così raccolte informazioni significative su un campione di 115 imprenditori, pari circa a un terzo del totale dei soggetti censiti dall'archivio camerale (al netto della ripulitura dei dati).<sup>1</sup> Come si può vedere dalla tabella 1, l'incidenza relativa degli intervistati, rispetto al gruppo nazionale di appartenenza, tende a variare di caso in caso; colpisce, in particolare, la maggiore "reperibilità telefonica" dimostrata dagli imprenditori di nazionalità serbo-montenegrina e macedone (oltre che dai cinesi), che hanno invece manifestato, in linea generale, una maggiore "difficoltà di contatto" nelle interviste in profondità, anche per effetto della loro prevalente concentrazione nel settore delle costruzioni e della lavorazione del porfido.

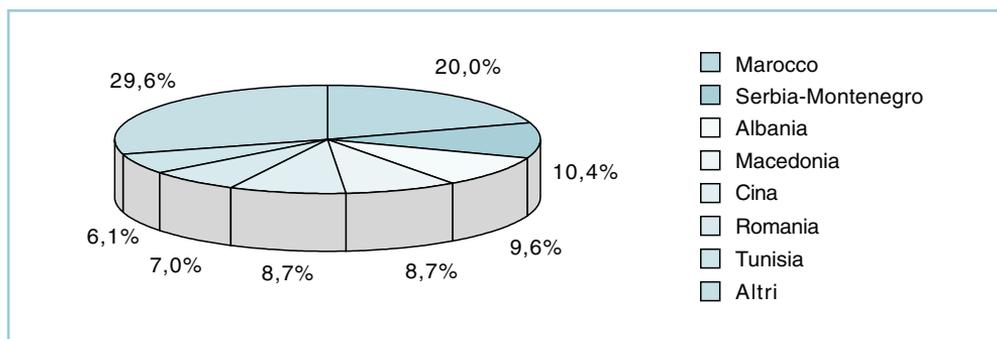
**Tab. 1 - Gli imprenditori stranieri contattati: valori assoluti e incidenza % sul totale degli imprenditori stranieri censiti (primi sette gruppi)**

	V.A.	%
Marocco	23	27,7
Serbia-Montenegro	12	54,5
Albania	11	27,5
Macedonia	10	43,5
Cina	10	50,0
Romania	8	33,3
Tunisia	7	30,4
Altri	34	37,2
<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>31,3</b>

<sup>1</sup> Le interviste telefoniche sono state condotte sulla base di una traccia strutturata, composta prevalentemente da items a risposta chiusa, riportata in Appendice 1. Il periodo in cui si è svolta la rilevazione è compreso tra gennaio e marzo del 2004; gran parte delle interviste è stata condotta dalle mediatrici culturali, in servizio presso il Cinformi, che hanno apportato un contributo fondamentale nel facilitare la comprensione del testo da parte dei soggetti intervistati, oltre che nel superare, almeno in parte, le prevedibili barriere di diffidenza che si incontrano in questi casi.

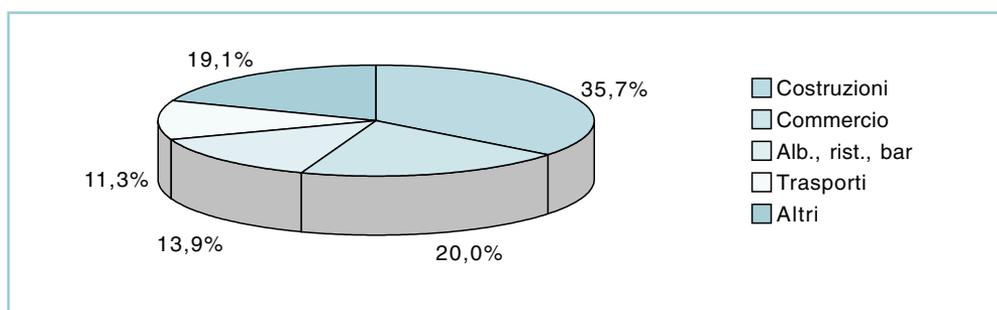
La “ripartizione interna” del campione, ovvero la diversa incidenza percentuale dei vari gruppi nazionali interessati, si presta a essere riassunta con il grafico della figura 1.

**Fig. 1 - Interviste telefoniche:  
divisione per nazionalità - valori % (primi sette gruppi nazionali)**



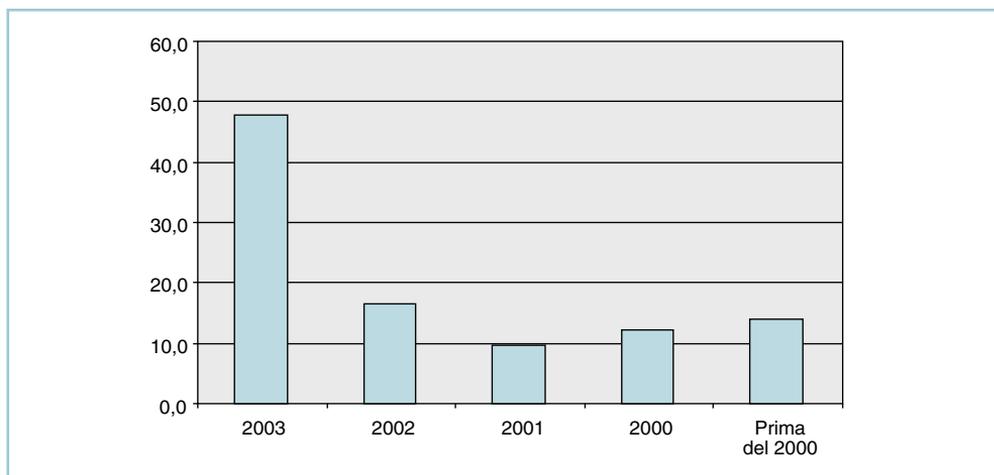
Sul versante delle aree di attività interessate, invece, la distribuzione del campione intervistato è quella messa in luce dalla seguente rappresentazione grafica (figura 2). A paragone della popolazione di riferimento, trova conferma la “sovrarappresentazione” del settore delle costruzioni, rispetto all’incidenza percentuale di tale settore sull’insieme delle imprese censite.

**Fig. 2 - Interviste telefoniche:  
divisione per aree di attività - valori % (primi quattro settori)**



Una terza variabile su cui porre a confronto il campione e la “popolazione di riferimento” è rappresentata dai livelli di anzianità di impresa. Sotto questo profilo, la composizione interna dei soggetti intervistati tende a riflettere, senza particolari variazioni (se non per le imprese nate nel 2002, che appaiono sottorappresentate), l’andamento dell’intera popolazione censita dalla Camera di Commercio.

**Fig. 3 - Interviste telefoniche: divisione per anno di fondazione - valori %**



Una volta descritte le caratteristiche di fondo del campione, e verificato che tendono a convergere con quelle della “popolazione” di riferimento (le 318 imprese risultanti dalla verifica degli archivi camerali), possiamo entrare nel merito delle caratteristiche organizzative e delle dinamiche di sviluppo delle imprese campionate. Ci occuperemo, in primo luogo, dei principali dati organizzativi interni alle imprese: modello proprietario, numero di lavoratori, eventuale presenza di collaboratori familiari. Alcune considerazioni saranno poi dedicate al peso relativo da attribuire, nel processo di sviluppo di queste microimprese, da un lato ai possibili fattori motivazionali, quali emergono dall’elaborazione dei dati raccolti nelle interviste telefoniche; dall’altro, ai principali fattori critici incontrati nello sviluppo d’impresa. Rivolgeremo infine l’attenzione ad alcuni aspetti relativi alla percezione dei rapporti con la comunità locale. Ciascuna di queste aree di attenzione sarà vagliata alla luce dell’influenza esercitata da due variabili “trasversali”: il gruppo nazionale di appartenenza del titolare, da una parte; il settore di attività delle imprese, dall’altra.

## **2. Le imprese viste dall’interno: titolari, soci, dipendenti, familiari**

Uno degli aspetti più importanti su cui ha gettato luce l’indagine telefonica è quello relativo all’eventuale presenza, accanto al titolare (o ai titolari) di impresa, di un numero – sia pure modesto – di lavoratori dipendenti o, forse più spesso, di collaboratori stabili. Da questo tipo di analisi, infatti, emerge la possibile risposta a un interrogativo cruciale: in che misura (e in quali ambiti) il fenomeno di cui ci occupiamo si può definire *imprenditoria* immigrata, piuttosto che semplice *diffusione del lavoro indipendente* tra gli immigrati stessi? È sulla

capacità di aggregare intorno a sé forza lavoro (e quindi di *creare lavoro*) che si gioca, in buona sostanza, il passaggio dal “titolare di ditta individuale” al vero e proprio “imprenditore”. Un passaggio talvolta ambivalente e non facile da interpretare, giacché può avere luogo in modo sfumato e graduale, e in molteplici forme diverse; un passaggio, comunque, che merita – come ci avverte la letteratura degli ultimi anni – di essere guardato con attenzione:

Il mettersi in proprio a livello individuale rappresenta il primo gradino di una potenziale attività imprenditoriale, ma non ne garantisce l'avvio. È quindi importante studiare la nascita e la mortalità di questo tipo di imprese, ma lo studio dell'imprenditorialità immigrata deve poi concentrarsi sui personaggi che hanno effettivamente sviluppato la loro attività fino a creare posti di lavoro. (Chiesi, 2003, p. 9)

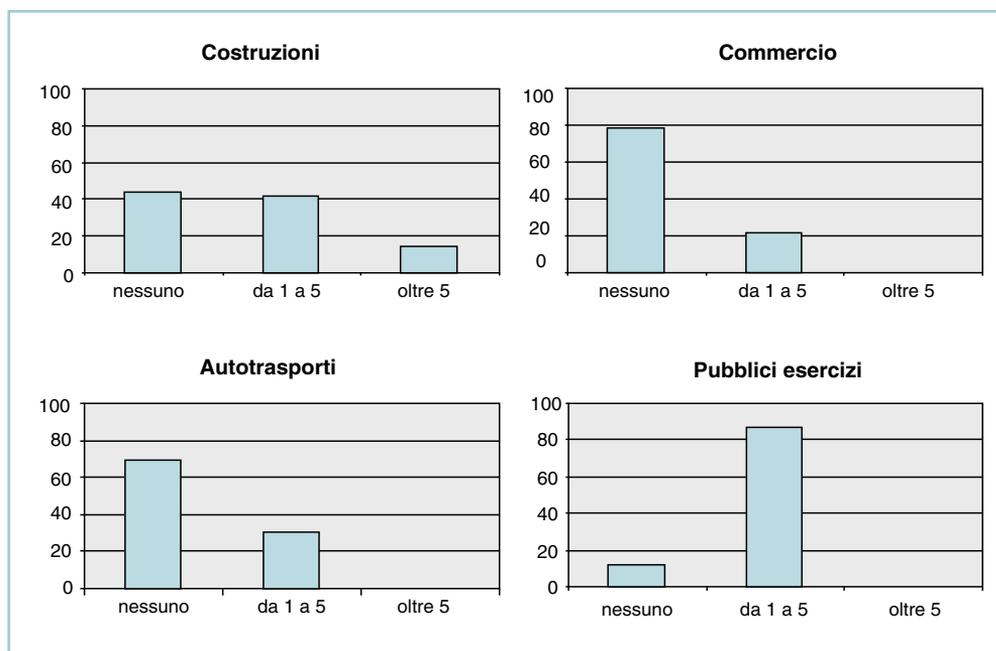
Ebbene, stando al campione analizzato nel corso dell'indagine telefonica, le ditte individuali vere e proprie – quelle che andrebbero rubricate sotto la voce del lavoro indipendente, più che dell'imprenditoria *stricto sensu* – sono pari a poco meno della metà del totale (tab. 2). La loro incidenza, inoltre, è visibilmente maggiore nel caso delle ditte avviate di recente (nel 2003), a paragone delle aziende (relativamente) consolidate; una differenza che può apparire ovvia, ma che segnala come buona parte di queste ditte, superata la fase critica dello *start up*, sia in grado anche di creare nuovo lavoro, sia pure su valori numerici modesti. La maggioranza relativa delle ditte straniere contattate (52,2%), in effetti, annovera al proprio interno almeno un dipendente o collaboratore stabile. L'impressione è quindi che la logica della microimpresa abbia ormai preso il sopravvento, anche se raramente il numero dei dipendenti si spinge oltre la soglia delle cinque unità; in un terzo dell'intero campione, anzi, il numero di dipendenti è pari a 1, o al massimo 2 unità.

**Tab. 2 - Il numero di lavoratori dipendenti nelle ditte straniere contattate tramite intervista telefonica (V.A. e %)**

Numero di lavoratori dipendenti	V.A.	%
Nessuno	55	47,8
1 o 2	36	31,3
da 3 a 5	16	13,9
> 5	8	7,0
<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>100,0</b>

Al di là dei valori numerici, la capacità di “creare lavoro”, da parte degli operatori immigrati, appare suscettibile di grandi variazioni in relazione al settore di attività. Notevoli differenze nella “dotazione di forza lavoro”, per la verità, affiorano anche mettendo a confronto i diversi gruppi nazionali, ma in questo caso esse appaiono la semplice conseguenza della diversa distribuzione dei gruppi stessi, rispetto alle varie nicchie di attività. La presenza o l’assenza di lavoratori dipendenti, cioè, è dettata dalle caratteristiche dell’attività svolta (oltre che dal volume produttivo maturato dall’impresa), più che da fattori di altra natura.

**Fig. 4 - Il numero di lavoratori dipendenti nelle ditte straniere contattate tramite intervista telefonica (%) – i primi quattro settori di attività**



Vale quindi la pena addentrarci nell’analisi dei diversi settori di attività (figura 4). Ebbene, l’ambito delle costruzioni è quello che presenta il “profilo occupazionale” più frastagliato: tra le ditte di questo settore si annovera infatti una quota rilevante sia di imprese individuali *stricto sensu*, sia di imprese con un numero di dipendenti compreso tra 1 e 5 (pari, in ambedue i casi, al 40% circa). È in questo stesso settore, però, che si concentrano quasi tutti i casi – inferiori, in valore assoluto, alle dieci unità – di imprese con oltre cinque lavoratori dipendenti. Più omogenea è la composizione lavorativa delle ditte attive nel commercio, che non contempla, in oltre i tre quarti dei casi, alcun lavoratore dipendente. Non sembra priva di fondamento, quindi, l’immagine comune che vede nel commercio ambulante una delle nicchie di mercato più

permeabili al lavoro indipendente degli stranieri (oltre che di più antico “inse-diamento” da parte loro); raramente, però, le condizioni di lavoro del piccolo commercio – che si traducono, nel caso trentino, in attività poco redditizie e fatte di continui spostamenti nei mercati di paese – consentono l’avvio di vere e proprie imprese, ovvero il sistematico coinvolgimento di nuova forza lavoro, accanto al titolare della ditta. Qualche cosa di simile si può dire per il settore degli autotrasporti, a cui comunque corrispondono valori numerici più bassi; tale settore, stando al nostro campione, presenta anche una componente non residuale (pari a un terzo del totale) di ditte con almeno un dipendente. Ancora diverso è il caso dei pubblici esercizi, che corrispondono per lo più a bar e ristoranti: la maggior parte delle ditte analizzate sotto questa voce presenta, al proprio interno, alcune unità di forza lavoro dipendente.

Come si può vedere, la dotazione di risorse umane delle ditte straniere – nella misura in cui la presenza di lavoratori dipendenti può rappresentarne una *proxy* – è fortemente differenziata da un settore all’altro: limitandoci a considerare le aree di attività indipendente a più elevata presenza straniera, è possibile concludere che nell’ambito del commercio e in quello dei trasporti gran parte delle ditte è di tipo individuale (e quindi si risolve in lavoro indipendente più che in vera e propria creazione di impresa – la stessa dinamica che sembra caratterizzare, negli ultimi anni, l’indotto della lavorazione del porfido); le attività di ristorazione, invece, prevedono quasi sempre il ricorso a uno o più dipendenti o collaboratori stabili. Il settore delle costruzioni, infine, ha un profilo occupazionale assai composito, in cui convivono casi di ditte individuali – ovvero, con ogni probabilità, lavoratori che si sono messi in proprio per rispondere, in modo più o meno volontario, ai meccanismi del subappalto – ed esperienze di impresa vere e proprie, che talvolta assumono anche uno “spessore occupazionale” di cinque o più unità di forza lavoro.

Una volta detto questo, entrambe le categorie di fondo del fenomeno che ci interessa – che abbiamo ricondotto, schematicamente, al lavoro individuale e alla creazione di “imprese” vere e proprie – saranno oggetto di attenzione nel prosieguo del Rapporto di ricerca, giacché, in molti casi, esse non riflettono altro che fasi diverse (quella di *start up* e quella di successivo consolidamento) della medesima esperienza imprenditoriale straniera; la differenza tra l’una e l’altra, inoltre, è spesso frutto delle diverse “strutture di opportunità”, ovvero delle diverse combinazioni di risorse e di vincoli, che gli immigrati incontrano nelle diverse nicchie del mercato locale. Così, come si è visto, vi sono settori – tipicamente, l’autotrasporto – che non presentano grandi barriere d’accesso per l’iniziativa dei singoli, ma che richiedono un maggiore investimento di risorse e di esperienza, perché tale iniziativa assuma forma “associata”; in altri ambiti di mercato altrettanto “permeabili” alle iniziative dei lavoratori stranieri, come l’edilizia e le attività ad essa collegate, è invece relativamente più facile (oltre che conveniente) mettere in campo, anche sul breve periodo, un assetto organizzativo di “impresa” (benché non sempre regolato e gestito in modo ade-

guato). In altri ambiti ancora, come il commercio ambulante, sembra più difficile e infrequente andare oltre il profilo della ditta individuale.

Per quanto riguarda la nazionalità dei lavoratori dipendenti, laddove presenti (tab. 3), le ditte che hanno soltanto dei connazionali del titolare sono più del doppio di quelle caratterizzate, per converso, da una composizione nazionale differenziata. Ne emerge un quadro segnato dal significativo contributo delle reti di connazionali, nella fase di reclutamento della manodopera di cui le ditte straniere, in varia misura, hanno bisogno; non si riscontrano, sotto questo profilo, particolari differenze tra i diversi gruppi nazionali interessati. È interessante però osservare che nell'ambito dell'imprenditoria immigrata esiste anche un fenomeno, seppure minoritario, di creazione di occupazione a vantaggio di altri immigrati e di italiani. La presenza di questi ultimi è un dato che merita particolare attenzione: sono 13, pari a oltre il 10% del campione, gli imprenditori stranieri che dichiarano di avere alle proprie dipendenze uno o più lavoratori italiani.<sup>2</sup>

**Tab. 3 - Nazionalità dei lavoratori dipendenti nelle ditte straniere contattate tramite intervista telefonica (V.A. e %)**

Nazionalità altri lavoratori	V.A.	%
Nessuno	55	47,8
Connazionali	42	36,5
Di nazionalità diverse	18	15,7
(di cui: anche italiani)	13	11,3
<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>100,0</b>

Un'altra variabile su cui vale la pena spendere qualche considerazione è data dalla presenza o dall'assenza, nel novero delle risorse umane delle ditte di immigrati, di soci e/o di familiari (tab. 4). Per quanto riguarda il primo aspetto, a cui già si era fatto cenno nel Capitolo primo, trova conferma l'immagine di un addensamento delle ditte straniere a "proprietà associata" in due settori soltanto – costruzioni e ristorazione – e presso alcuni gruppi nazionali, più di altri; pensiamo in modo particolare al caso cinese, ma anche a quello serbo-montenegrino.

<sup>2</sup> La maggioranza di queste ditte (il 60%) non presenta altri dipendenti, oltre al lavoratore italiano; ci sono comunque alcuni casi in cui risultano presenti anche molti altri dipendenti, di gruppi nazionali diversi. Per quanto riguarda i settori di attività coinvolti, non si avverte nessuna "concentrazione" specifica, anche se i casi più frequenti sono quelli delle costruzioni e della ristorazione. Altrettanto diversificato, infine, è il ventaglio delle nazionalità dei titolari: dalla Repubblica Ceca e la Slovacchia alla Croazia e all'Albania, passando anche per Colombia, Iran, Tunisia, Egitto e Russia.

**Tab. 4 - Presenza di soci d'impresa e di collaboratori familiari nelle ditte straniere contattate tramite intervista telefonica (V.A. e %)**

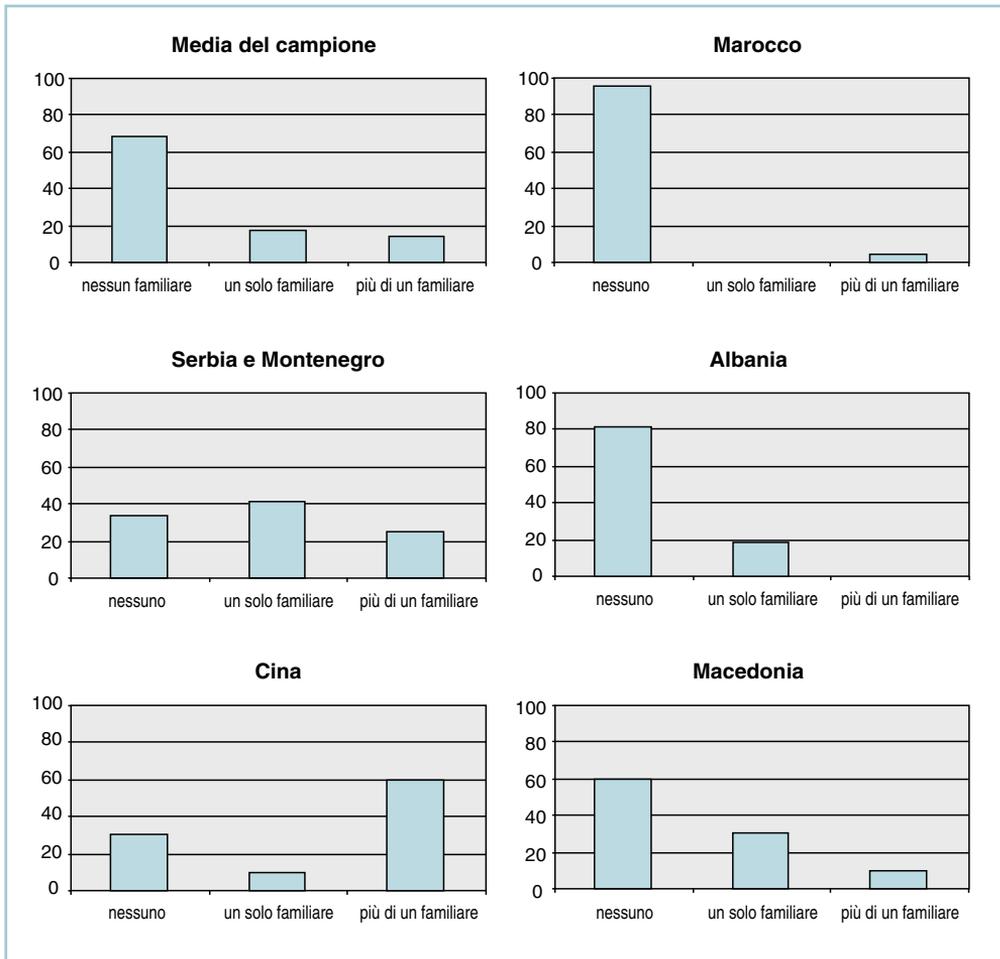
Presenza di soci	V.A.	%	Presenza di familiari	V.A.	%
Sì	27	23,5	No	79	68,7
No	88	76,5	Un solo familiare	20	17,4
			Più di un familiare	16	13,9
<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>100,0</b>	<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>100,0</b>

Informazioni più rilevanti vengono dall'analisi del contributo dei familiari, che pure deve fare i conti con le frequenti contiguità e sovrapposizioni tra questa categoria e quella dei lavoratori *tout court* (ovvero tra "dipendenti" e "collaboratori"), cosa che suggerisce di assumere il dato con una certa cautela. Una volta detto questo, vale comunque la pena notare – a conferma del contributo strategico che può venire dalle reti familiari – che circa un terzo dei titolari d'impresa contattati dichiara di avvalersi stabilmente, nell'attività aziendale, di almeno un familiare. Il ricorso alla collaborazione dei familiari appare correlato in misura significativa allo "spessore occupazionale" delle ditte, e quindi risulta marginale in quei settori, *in primis* il commercio e gli autotrasporti, in cui prevalgono le ditte individuali. Rileggendo il campione degli imprenditori per nazionalità, non sorprende constatare una certa dotazione di risorse familiari, ovvero di familiari che collaborano all'azienda in forma stabile, tra tutti i principali gruppi nazionali;<sup>3</sup> *ad eccezione*, tuttavia, di quello più cospicuo e, per certi versi, a più consolidata "vocazione imprenditoriale", ossia il marocchino.<sup>4</sup> Abbiamo cercato di dare una rappresentazione sintetica della diversa disponibilità di reti di supporto familiari, in relazione al gruppo nazionale di appartenenza, con il grafico comparativo della figura 5.

<sup>3</sup> I valori più elevati, in questa speciale "graduatoria", corrispondono al caso della Cina, l'unico per cui si può forse parlare di imprenditorialità familiare, più che semplicemente individuale. Dista una certa sorpresa, comunque, constatare un frequente ricorso alle risorse familiari anche da parte degli imprenditori serbo-montenegrini, che pure non godono, nell'immaginario comune, di una particolare reputazione in quanto a coesione e a solidarietà "interna".

<sup>4</sup> Nell'ambito dei 23 imprenditori marocchini che fanno parte del campione, in effetti, in un caso solo viene dichiarata la presenza di familiari; un dato che colpisce, perché non appare sufficiente, per spiegarlo, la diffusa presenza delle ditte marocchine in settori a forte incidenza di lavoro individuale (che pure è innegabile).

**Figura 5 - Presenza di collaboratori familiari nelle ditte straniere contattate tramite intervista telefonica – valori % (dato medio e primi cinque gruppi nazionali)**



### 3. Le imprese viste in divenire: i fattori motivazionali prevalenti e le principali difficoltà incontrate

Un'altra sezione dell'indagine telefonica ha cercato di valorizzare la testimonianza degli imprenditori stranieri in una diversa angolatura, volta meno a rilevare i "dati strutturali" delle ditte, e più a comprendere i tratti distintivi delle loro più frequenti traiettorie di sviluppo. Si è preso spunto, a questo scopo, dalle loro risposte a due interrogativi, legati ad altrettante questioni cruciali:

- le principali motivazioni che stanno alla base della scelta di mettersi in proprio;

- i maggiori nodi critici con cui gli operatori stranieri che hanno fatto tale scelta, nel corso del tempo, si sono dovuti misurare.

Possiamo cominciare dalla prima questione. Quali siano i principali fattori causali dell'imprenditoria straniera, ivi comprese le personali motivazioni di chi si mette in proprio, lo si è già visto, a livello generale, nel Capitolo introduttivo; lo si vedrà ancora, in un'ottica di maggiore prossimità alla specifica esperienza trentina, nel corso del Capitolo terzo. Quel che interessa in questa sede, invece, è proporre un bilancio delle principali chiavi di lettura – orientate a motivazioni personali specifiche, piuttosto che a comportamenti imitativi, a fattori contingenti o, talvolta, a costrizioni esterne – in cui gli stessi imprenditori, interpellati in prima persona, si sono più sovente identificati.

**Tab. 5 - Motivazioni più ricorrenti alla base della scelta di mettersi in proprio (V.A. e %)**

Come mai Le è venuto in mente di mettersi in proprio?	V.A.	%
Un'opportunità favorevole	44	38,3
La proposta di un amico o di un parente	14	12,2
Ha visto altri farlo	11	9,6
Per ottenere una maggiore libertà	11	9,6
La proposta dell'ex datore di lavoro	7	6,1
Per valorizzare una lunga esperienza nel settore	6	5,2
Per migliorare la propria situazione	6	5,2
Per una difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro	5	4,3
Attività già svolta nel proprio Paese	4	3,4
Altro	7	5,1
<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>100,0</b>

La motivazione in cui gli intervistati si riconoscono più spesso, come si vede dalla tabella 5, rimanda semplicemente alla reazione alle opportunità favorevoli che, a un certo punto della loro esperienza migratoria, si sono presentate. Tali "opportunità" andrebbero comunque viste, più che come esito *random* o contingente, quale indicatore dei maggiori spazi di lavoro autonomo che si sono creati per gli stranieri, negli ultimi anni, anche in un contesto locale come quello trentino: nel commercio così come nei trasporti, nella piccola industria manifatturiera così come nell'edilizia e nelle attività ad esse collegate. Il fatto che tali opportunità risultino *favorevoli*, inoltre, non è affatto casuale, ma il più delle volte discende – come si vedrà nel capitolo successivo – dall'esperienza già maturata dal neoimprenditore nel lavoro dipendente, e dalle conoscenze

così accumulate. Sta di fatto che, nella ricostruzione soggettiva delle persone intervistate, questo fattore appare assai più rilevante di altre possibili chiavi di lettura, che guardino all'influenza delle reti amicali e parentali, piuttosto che ai fattori emulativi, ossia all'"esempio virtuoso" già innescato da altri. Quest'ultima motivazione – a cui corrispondeva la voce "ha visto gli altri farlo", sulla traccia d'intervista – si incontra soltanto in alcuni casi del commercio e delle costruzioni, ovvero nei settori in cui il lavoro autonomo straniero si è propagato con la maggiore facilità, e quindi si sono moltiplicate, in tutti i principali gruppi nazionali, le opportunità di scambio e di emulazione.

Un fattore motivazionale altrettanto diffuso, tanto da risultare il più significativo nel 10% del campione, è rappresentato dall'esigenza di ottenere maggiore libertà d'azione e di iniziativa, rispetto alle condizioni previste nel lavoro dipendente.

Non va poi trascurata, tra le motivazioni apparentemente meno importanti, la "proposta" dell'ex datore di lavoro; parlare di "proposta", in questo caso, è servito da eufemismo per alludere a un rapporto che assume, non di rado, i contorni della coercizione. Nonostante questa motivazione abbia raccolto ben poche risposte (cosa prevedibile, visto che l'indagine era mediata dal filtro della soggettività del rispondente), se ne può comunque trarre un'indicazione di rilievo: gran parte di queste risposte, infatti, risulta polarizzata sul settore delle costruzioni. È principalmente in questo ambito – a quanto suggerisce il nostro dato campionario – che la forma della "paraimpresa", ossia del lavoro (pseudo)autonomo come esito obbligato delle scelte dell'ex datore di lavoro, si è sviluppata negli ultimi anni.

Vale la pena dedicare un breve commento anche alla motivazione successiva, ossia la "difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro [dipendente]", riconosciuta esplicitamente da non più di cinque degli imprenditori intervistati (concentrati, non a caso, nei due settori a più basse barriere d'accesso: piccolo commercio e costruzioni). Benché l'intervista telefonica non fosse lo strumento più adatto a fare emergere eventuali nodi critici, come quelli che si rispecchiano in una simile motivazione, anche questo dato va ad avallare una linea di tendenza più generale: quella per cui in Trentino, come in ogni contesto locale a insediamento straniero ormai "maturo", il lavoro indipendente degli immigrati non nasce quasi mai da una semplice motivazione di ripiego, ossia dall'impossibilità (o dall'incapacità) di inserirsi nel mercato del lavoro dipendente. Si tratta invece, nella stragrande maggioranza dei casi, di un autonomo investimento dei lavoratori stranieri, che certo deve fare i conti con i vincoli imposti dall'ambiente e dalla domanda di mercato locale, ma che comunque riflette – in ultima istanza – l'esito di una scelta spontanea, e in molti casi innovativa, in capo agli immigrati stessi.

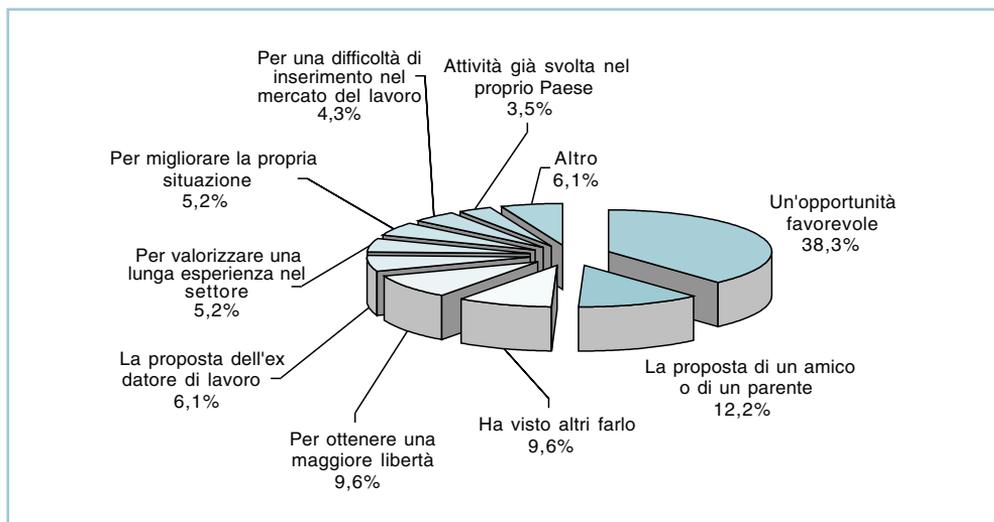
La motivazione seguente ("per valorizzare una lunga esperienza nel settore") rimanda a un aspetto apparentemente marginale, ma che in realtà è ben presente, anche se spesso poco avvertito, nei percorsi di inserimento nel lavoro autonomo degli immigrati: la valorizzazione dell'esperienza già acquisita,

nel corso del tempo, in qualità di lavoratori subordinati. È un dato ben noto, in letteratura, che l'avvio del lavoro autonomo straniero sia spesso frutto di una lunga "cumulazione di capitale" – professionale, ma anche sociale, e in qualche misura economico – nel lavoro dipendente; anche nel caso trentino, come si vedrà nel prossimo capitolo, esso trova diffusa conferma. Il punto, però, è che l'esperienza acquisita come lavoratori subordinati non incide soltanto sulla "dotazione di risorse" degli immigrati, ma riflette anche, in taluni casi, le loro aspirazioni a passare, con il tempo, al lavoro autonomo. Una rilevante esperienza di lavoro subordinato si può quindi trasformare – per il "valore aggiunto" che essa dà al lavoratore, ma anche, magari, perché lo sprona a cercare un'occupazione più gratificante – in una *motivazione* per tentare il "salto" nel lavoro indipendente. A una conclusione analoga è arrivato, in un contesto locale diverso, un recente studio empirico sulle "nuove imprese degli immigrati":

Una parte dei lavoratori stranieri considera la propria attività dipendente attuale come una fase transitoria (di risparmio, di apprendimento, di ampliamento di una rete di conoscenze e relazioni utili), in vista di un passaggio a un lavoro autonomo. (AA.VV., 2003b)

Un rapido cenno, infine, va fatto a due motivazioni come il "miglioramento della propria situazione" e la continuità rispetto ad "attività già svolte nel proprio paese". La prima non è altro che la formulazione esplicita di un tratto motivazionale che in realtà accomuna, in buona sostanza, gran parte dei lavoratori stranieri che scelgono di mettersi in proprio; la seconda motivazione – il proseguimento di attività già svolte in patria –, riferita prevalentemente ad attività di tipo commerciale, merita qualche riflessione in più. Il suo valore numerico del tutto marginale segnala, infatti, che è ancora rarissimo, nel contesto trentino attuale, incontrare esperienze di lavoro autonomo straniero che nascano da una dotazione rilevante di esperienze imprenditoriali pregresse, in capo ai lavoratori autonomi. Questo non significa che i soggetti intervistati siano dotati di capitale umano, o professionale, inadeguato (aspetto che non era possibile mettere a fuoco, con gli strumenti di un'indagine campionaria); riflette il fatto, semmai, che i percorsi migratori segnati da un *continuum* di attività imprenditoriale, tra Paese di destinazione e d'arrivo, "attecchiscono" più facilmente nei contesti metropolitani – già segnati da una vivace "reticolazione" di imprenditorialità straniera – che nei sistemi locali, come quello trentino, in cui il fenomeno è ancora recente e relativamente poco articolato. Giacché i fattori analizzati danno vita, nell'insieme, a un "ventaglio motivazionale" piuttosto ampio e composito, può essere utile ripercorrerli in sintesi con una rappresentazione grafica, come quella della figura 6.

**Fig. 6 - Motivazioni più ricorrenti alla base della scelta di mettersi in proprio (%)**



L'influenza dei principali fattori ambientali, quali descritti sopra, è stata quindi riletta con una domanda-sonda, rivolta a esplorare le principali aspettative e finalità che muovono, dal punto di vista dei singoli imprenditori, la scelta di tentare la strada del lavoro autonomo.<sup>5</sup> Sotto questo profilo, è stato possibile ricondurre le risposte degli intervistati – quanto alle aspettative personali che avevano dettato la loro scelta – a tre elementi di fondo:

- la ricerca di una maggiore libertà nell'organizzazione e nei tempi del lavoro (pur in presenza di un diffuso aggravio dei carichi di lavoro), aspettativa con cui si è identificato un terzo dei lavoratori autonomi contattati. Su questo aspetto insistono in primo luogo i rispondenti marocchini, ma anche quelli di provenienza rumena e serbo-montenegrina;
- il miglioramento della propria situazione economica, come è stato esplicitamente riconosciuto da un altro 30% circa del campione. Una motivazione, questa, che pare particolarmente avvertita nel settore delle costruzioni, ovvero tra i lavoratori autonomi di nazionalità macedone e serbo-montenegrina.
- la ricerca di nuove e migliori opportunità rispetto a quelle offerte dalla precedente occupazione, a giudizio del 20% circa dei soggetti intervistati. Questa motivazione – non per caso – ricorre in special modo tra gli imprenditori di un gruppo nazionale ormai numerosissimo sul territorio, ma relativamente sotto-rappresentato nel novero delle ditte straniere: il gruppo albanese.

<sup>5</sup> Nelle interviste telefoniche, il tentativo di "entrare" nelle aspettative personali dei lavoratori autonomi è stato fatto con una generica domanda finale, a risposta aperta: "Perché, secondo Lei, un lavoratore straniero decide di mettersi in proprio, e di aprire un'impresa?" (cfr. Appendice 1).

La seconda area di attenzione che è stata approfondita, rispetto alla dinamica di sviluppo delle ditte straniere, riguarda le principali difficoltà con cui i lavoratori autonomi immigrati si devono confrontare. La valutazione d'insieme dei soggetti intervistati porta a collocare al primo posto l'accesso al credito, ovvero la difficoltà ad accedere a mutui presso le banche, in assenza di garanzie (ritenute) adeguate; e in mancanza, si potrebbe aggiungere guardando al caso trentino, di strumenti creditizi dedicati ai lavoratori stranieri, assimilabili a quelli già in qualche misura sperimentati – dalle misure come i conti bancari *ad hoc*, sino alle prime esperienze di microcredito – in altre aree del Nord Italia. I difficili rapporti con il sistema creditizio, del resto, sono un problema ben noto anche nei contesti locali a più elevato livello di imprenditorialità straniera; un nodo critico che appare particolarmente incisivo nella fase di *start up* di queste microimprese, e che nel caso trentino è avvertito soprattutto, stando ai nostri dati campionari, nel settore delle costruzioni. Non emergono particolari “addensamenti” di settore o di nazionalità, invece, per quanto riguarda la percezione degli altri principali fattori critici; che questi siano di tipo amministrativo-burocratico (ottenere le licenze, rispondere ai controlli delle autorità), piuttosto che ambientale (la diffidenza della clientela) o, ancora, gestionale (la difficoltà di gestione amministrativa e, non ultimo, la relativa inesperienza di gran parte dei neoimprenditori).

**Tab. 6 - Le principali difficoltà incontrate da quando l'impresa è nata sino a oggi (valori %)**

<b>Difficoltà incontrate</b>	<b>%</b>
Accesso al credito	29,0
Ottenimento licenze	16,8
Diffidenza clientela	13,1
Difficoltà gestione amministrativa	12,1
Inesperienza	9,3
Controlli delle autorità	7,5
Altre	12,1
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>

#### 4. Le imprese viste dall'esterno: i rapporti con fornitori e clienti, la percezione della comunità locale

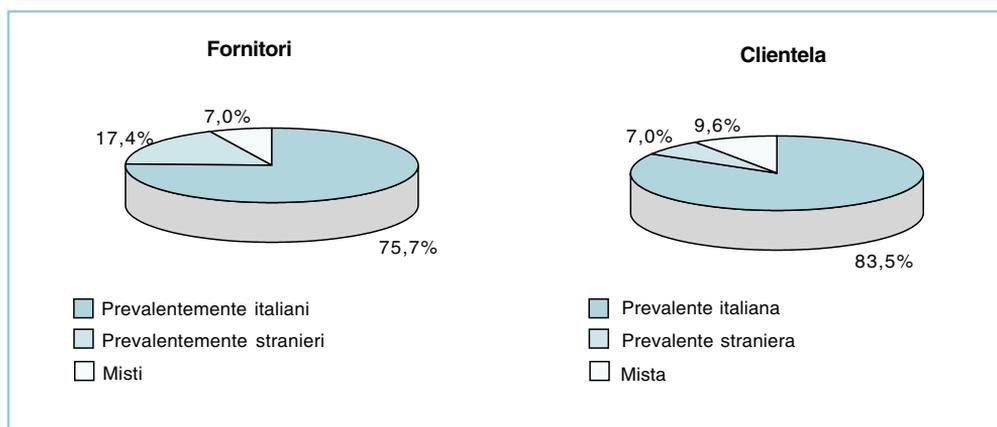
Il terzo focus di attenzione dell'indagine telefonica ha toccato l'andamento dei rapporti tra le ditte straniere e l'ambiente locale; inteso, tale ambiente, sia nell'accezione ristretta dei principali interlocutori delle imprese (i fornitori a un capo, i clienti al capo opposto), sia con riferimento, in termini più generali, agli atteggiamenti della comunità locale che gli imprenditori percepiscono come prevalenti nei loro confronti.

**Tab. 7 - La composizione prevalente dei fornitori e della clientela dell'impresa (valori assoluti e %)**

<b>Fornitori</b>	<b>V.A.</b>	<b>%</b>	<b>Clientela</b>	<b>V.A.</b>	<b>%</b>
Prevalentemente italiani	87	75,7	Prevalentemente italiana	96	83,5
Prevalentemente stranieri	20	17,4	Prevalentemente straniera	8	7,0
Misti	8	7,0	Mista	11	9,6
<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>100,0</b>	<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>100,0</b>

L'analisi della "composizione" dei due estremi con cui interagiscono le ditte straniere – fornitori e clientela – mette in luce, in ambedue i casi, un dato coerente con tutte le osservazioni che si sono fatte sinora: la netta prevalenza degli interlocutori italiani, rispetto a quelli stranieri. La visione superficiale dell'imprenditoria straniera come fenomeno tipicamente "etnico", in altri termini, si rivela – soprattutto in un contesto locale, come quello trentino, in cui essa è ancora agli albori – piuttosto fuorviante; si tratta, il più delle volte, di un fenomeno che vede molti stranieri (anche se non tutti) protagonisti di una scelta autonoma e innovativa, che comunque si sviluppa all'interno di un mercato – o meglio, di alcune sue nicchie, che faticano a trovare "ricambio" – che è, a tutti gli effetti, quello "normale e autoctono". I casi di imprese "etniche", che nascono e si sviluppano grazie a una domanda di consumo che emerge soprattutto dai connazionali, sono ancora minoritari. Si tratta, comunque, di esperienze emblematiche, che nell'arco di pochi anni hanno assunto crescente rilievo e visibilità. L'influenza dei rapporti con i connazionali si vede soprattutto, come abbiamo osservato, quando si tratta di reclutare collaboratori e dipendenti.

**Fig. 7 - La composizione prevalente dei fornitori e della clientela dell'impresa (valori %)**



Per quanto riguarda i fornitori, tre soggetti intervistati su quattro fanno riferimento prevalente a soggetti italiani (fig. 7). È un dato, come si diceva, che non sorprende: buona parte delle attività indipendenti rilevate sono “incardinate” nella filiera del sistema produttivo locale, e non presentano – se non in casi sporadici – collegamenti organici con imprese extralocali, o addirittura con il Paese di provenienza degli imprenditori. In questo scenario, i casi di prevalenza di fornitori stranieri si possono quasi tutti ricondurre al settore del commercio (e quindi, in buona parte, a operatori marocchini). In tale ambito, in effetti, la metà delle ditte intervistate dichiara di rifornirsi in misura preponderante da soggetti stranieri.<sup>6</sup> Entra qui in gioco, in modo più visibile che in altri settori, la logica delle catene migratorie: se è vero che il gruppo marocchino “copre” gran parte dell’autoimpiego straniero nel piccolo commercio (per lo più ambulante), infatti, è altrettanto vero che i marocchini sono il gruppo più presente nel lavoro autonomo sull’intero territorio nazionale (Caritas e CNA, 2003). È quindi verosimile che gli scambi e le transazioni tra connazionali – a livello locale, ma soprattutto tra contesti locali diversi – siano più presenti all’interno di questo gruppo che in altri, specie nella fornitura dei prodotti da commercializzare. È noto infatti il ruolo ormai acquisito da grossisti coetnici nella fornitura delle merci che i commercianti ambulanti distribuiscono poi al dettaglio sui mercati locali.

Se poi ci spostiamo al capo opposto della “catena della produzione”, la prevalenza della componente autoctona rispetto a quella straniera si fa ancora

<sup>6</sup> Entrando nel dettaglio, il rapporto prevalente con fornitori stranieri interessa per lo più imprese che si occupano di vendita di abbigliamento, ma anche di alimentari e, in un paio di casi, di macellerie. Buona parte di queste ditte, tra l’altro, sono le stesse che si rivolgono a una clientela composta prevalentemente da stranieri, inserendosi quindi, come anello di congiunzione, in una sorta di filiera etnica.

più evidente (fig. 7): nella grande maggioranza dei casi, le ditte straniere analizzate si rivolgono a una clientela locale. È questo un ulteriore segnale della loro capacità di inserirsi nelle nicchie di mercato lasciate scoperte dalla (o che non interessano più alla) forza lavoro locale; al tempo stesso, è un indicatore dell'assenza, se non per alcune specifiche tipologie di servizio, di comunità nazionali sufficientemente vaste e sedimentate da tramutarsi in un bacino di consumo sufficiente ad alimentare, con la propria domanda, le imprese "etniche". Ancora, questo dato di fondo può essere letto come indicazione della capacità di alcune di queste ditte, specie nella sfera dei servizi, di "mediare" tra sensibilità di consumo e gusti diversi, non di rado proponendo "ibridazioni" innovative, capaci di raccogliere interesse tanto tra i connazionali, quanto in una componente non residuale dei consumatori autoctoni (in una sorta di "strategia del meticcio").

Gli sporadici casi di prevalenza di una clientela straniera – in cui trova riscontro, per quanto marginale, l'immagine della vera e propria *impresa etnica* – si rifanno, anche in questo caso, al commercio, sia pure con valori assoluti ancora più esigui.

Un altro (seppur superficiale) indicatore dei rapporti tra le ditte straniere e l'ambiente locale, infine, nasce da uno sguardo alla *percezione da parte della comunità locale*, che nel corso delle interviste telefoniche si è tentato di ricostruire, con l'ausilio di una domanda *ad hoc*. Si è chiesto agli imprenditori stessi, cioè, di fornire una loro valutazione "impressionistica" rispetto alla rappresentazione sociale prevalente dell'imprenditoria straniera, nelle comunità locali trentine. Ebbene, gli intervistati tendono in gran parte ad autopercepirsi nei termini di imprese "normali", con le stesse caratteristiche e la stessa ragion d'essere di tutte le altre; o, al più, come un ulteriore fattore di concorrenza in un mercato che, proprio in nome della concorrenza, si rivela aperto – per lo meno in alcuni segmenti, ancora sin troppo limitati – alla loro iniziativa di impresa. Non è un caso, forse, che la preoccupazione per un aumento della concorrenza sia avvertita soprattutto dagli imprenditori che operano nell'edilizia, settore che combina basse barriere di ingresso al mercato con una particolare contiguità con l'economia sommersa e con un ricorso massiccio ai meccanismi di subappalto, volti al massimo abbattimento dei costi.

**Tab. 8 - La percezione delle ditte straniere che prevale nella comunità locale, a giudizio degli imprenditori intervistati (V.A. e %)**

<b>"I trentini come vedono un'impresa gestita da un titolare straniero"?</b>		
<b>Opzioni</b>	<b>V.A.</b>	<b>%</b>
Come un'impresa normale	79	68,7
Come un concorrente in più	17	14,8
Come una cosa "strana"	3	2,6
Come un'opportunità positiva per i lavoratori stranieri	1	0,9
Altro	15	13,0
<b>Totale</b>	<b>115</b>	<b>100,0</b>

## **5. Il profilo del lavoratore indipendente immigrato**

Vale la pena a questo punto ripercorrere, con alcuni tratti di sintesi, le principali caratteristiche del lavoro autonomo straniero in Trentino, quali sono emerse dall'analisi dei dati raccolti con le interviste telefoniche.

1. Ci si è domandati, in primo luogo, in che misura il fenomeno si possa ricondurre alla categoria dell'*imprenditorialità*, piuttosto che a quella del "semplice" lavoro autonomo (ovvero dell'autoimpiego). Ebbene, nel campione delle ditte straniere contattate si registra una lieve preponderanza (52,2%) di quelle che annoverano almeno un dipendente o collaboratore stabile. La logica della microimpresa sembra avere ormai preso il sopravvento, anche perché spesso la creazione di una ditta rappresenta il punto di sbocco, sul medio periodo, di un percorso di lavoro autonomo; raramente, però, il numero dei dipendenti di queste imprese si spinge oltre la soglia delle cinque unità. La capacità di "creare lavoro" degli imprenditori immigrati, inoltre, dipende fortemente dal settore in cui essi operano. Prevalgono le ditte individuali nel commercio e negli autotrasporti; nella ristorazione sono più diffuse le ditte con uno o più dipendenti (o collaboratori stabili); nelle costruzioni e nel relativo indotto, infine, sono numerosi sia i casi di "semplice" lavoro autonomo, sia quelli di imprese vere e proprie, con alcune unità di forza lavoro dipendente. Tra i lavoratori dipendenti prevalgono i connazionali dei titolari d'impresa, ma non mancano i casi in cui coesistono operatori di nazionalità diverse, e in alcune delle ditte campionate (l'11% del totale) risultano presenti anche dei lavoratori italiani. Assume valenza strategica, specie nelle ditte dotate di maggiore "spessore occupazionale", il ruolo delle reti familiari: circa un terzo dei soggetti intervistati

dichiara di avvalersi stabilmente, nelle proprie attività, della collaborazione di uno o più familiari.

2. Si sono quindi analizzate le tipiche traiettorie di sviluppo delle imprese straniere, guardando per un verso alle motivazioni più comuni tra chi le promuove, e, per altro verso, alle più diffuse difficoltà con cui si confrontano le iniziative degli imprenditori immigrati. Sotto il primo profilo, molti degli intervistati alludono semplicemente alle “circostanze favorevoli” che, a un certo punto del loro percorso migratorio, si sono loro presentate nel contesto trentino; o, in altri casi, al ruolo assunto da parenti e conoscenti, connazionali e no, che li hanno incoraggiati e accompagnati nel “passaggio critico” dal lavoro dipendente a quello autonomo. Spostandoci sul versante delle motivazioni soggettive più ricorrenti, affiora soprattutto l’esigenza di una maggiore libertà nell’organizzazione e nei tempi del lavoro, accanto al desiderio e all’aspettativa di migliorare la propria situazione economica, oltre che professionale. Quanto ai principali fattori critici percepiti dagli intervistati, il problema di gran lunga più ricorrente sta, specie nella fase di start up, nel rapporto con le istituzioni creditizie; in assenza di garanzie ritenute sufficienti da queste ultime, ma anche, almeno sino a oggi, di iniziative di facilitazione dell’accesso al credito delle “fasce deboli”, paragonabili a quelle sperimentate in altri contesti locali.
3. Un terzo *focus* dell’analisi sta nei rapporti tra gli imprenditori immigrati e l’ambiente socioeconomico locale, a partire dai loro interlocutori di riferimento: fornitori e clienti, ai due opposti del ciclo produttivo in cui essi si inseriscono. Sia sul versante dei fornitori, sia nel bacino dei clienti, prevalgono in netta misura gli italiani: nella maggior parte dei casi, le iniziative degli imprenditori stranieri nascono – spesso per una dinamica di “sostituzione” – all’interno di alcune nicchie di un mercato che è, a tutti gli effetti, quello “normale e autoctono”. I casi di imprese “etniche”, trainate da una domanda di consumo dei connazionali (più che degli autoctoni), sono ancora minoritari. Si tratta, comunque, di esperienze emblematiche, che nell’arco di pochi anni hanno assunto crescente rilievo e visibilità. Non va nemmeno trascurato, inoltre, l’aumento delle imprese che – anzitutto nel campo della ristorazione – puntano a una sorta di strategia del “meticciato”: un’offerta di prodotti connotata in senso etnico, ma che risulta attrattiva, in misura crescente, anche per una fascia non marginale della popolazione locale.



## **CAPITOLO TERZO**

### **UN PERCORSO DI APPROFONDIMENTO QUALITATIVO**



## 1. Lo strumento di ricerca: interviste in profondità a un panel di imprenditori immigrati

Un secondo percorso di approfondimento è stato messo a punto grazie alla somministrazione, a un variegato campione di imprenditori e di lavoratori stranieri indipendenti,<sup>1</sup> di una traccia di intervista semistrutturata in profondità.<sup>2</sup> Con questo percorso empirico si è cercato di testare a livello locale, raccogliendo e analizzando le testimonianze dei diretti interessati, alcune delle ipotesi che dominano, con accenti spesso contrapposti, il dibattito teorico sull'argomento: se l'imprenditoria rappresenti, per i lavoratori stranieri, una soluzione di riscatto, o non, piuttosto, di ripiego; se sia esito di una scelta autonoma, in capo ai singoli lavoratori, piuttosto che frutto di un'imposizione dei datori di lavoro (i "finti artigiani", da cui deriverebbero altrettante "paraimprese"); quale sia, rispetto all'iniziativa dei singoli, il ruolo dei legami etnici e familiari, e quale la consistenza delle cosiddette "specializzazioni etniche"; in quali attività, e a quali condizioni, l'avvio di queste imprese si configuri come una "successione ecologica" (ossia come processo sostitutivo, rispetto agli autoctoni che tendono a ritirarsi), piuttosto che come apertura di nuovi spazi di mercato. E l'elenco dei temi di dibattito, in apparente contrapposizione tra loro, potrebbe continuare: quanto incidano, di caso in caso, i fattori culturali, rispetto alle risorse dei singoli individui, da un lato, e alle caratteristiche ambientali – in termini di vincoli, ma anche di opportunità – dall'altro; quale sia, in ultima istanza, il rapporto con l'economia locale; e via discorrendo. Rispetto a ciascuna di queste tematiche, l'analisi di contenuto delle interviste offrirà alcune interessanti chiavi di lettura, che saranno oggetto di un ulteriore approfondimento. Il più delle volte, tuttavia, ne emergeranno risposte parziali, specifiche e circostanziate, più che conclusioni di portata generale o definitiva.

Grazie a questa azione di ricerca, che ha richiesto l'instaurazione di una complessa "presa di contatto fiduciaria" con molti imprenditori, è stato possibile conoscere più da vicino alcune esperienze emblematiche. Le narrazioni dei diretti interessati, che hanno spesso assunto la forma di vere e proprie storie di vita, hanno permesso di raccogliere direttamente dalla loro voce alcuni "spaccati di esperienza" significativi, intorno alle seguenti aree tematiche:

- il *percorso dell'imprenditore*: esperienze formative e professionali, motivazioni della scelta, eventuali aiuti ricevuti, difficoltà incontrate, risorse

<sup>1</sup> Hanno accettato di essere intervistati 23 imprenditori stranieri, nell'arco di tempo febbraio – aprile 2004. Cogliamo l'occasione per ringraziare ciascuno di loro per il tempo e per la gratuita disponibilità che ci hanno offerto. L'elenco dei gruppi nazionali e delle aree di attività dei soggetti intervistati – non le loro identità, giacché si è garantito loro il pieno anonimato – sono riportati nella tabella 1. Li riproponiamo anche, in forma più analitica, nell'Appendice 3.

<sup>2</sup> Anche in questo caso, per meglio comprendere le varie "tappe logiche" del percorso di ricerca, può essere utile consultare la traccia dell'intervista semistrutturata, presente in Appendice 2.

a disposizione, contributo dei familiari o dei connazionali, eventuale influenza dei datori di lavoro precedenti;

- le principali *caratteristiche dell'impresa*: di che cosa si occupa, eventuale contributo dei familiari, presenza di collaboratori o di dipendenti;
- i *rapporti con l'ambiente* socioeconomico locale: eventuali legami con altre imprese straniere, rapporti con i fornitori, con i clienti e con le associazioni di categoria, visione del ruolo assunto dall'ambiente locale, esperienze di formazione professionale, possibili aspettative rispetto alle politiche pubbliche;
- le *prospettive di inserimento e di promozione nella società trentina*: la percezione della propria "immagine riflessa" nella comunità locale, la visione delle prospettive future dell'impresa, le aspettative rispetto ai possibili miglioramenti della propria condizione, dopo l'avvio dell'esperienza di lavoro autonomo.

Nella fase di presa di contatto con gli imprenditori, che ha mirato ad abbracciare la massima varietà di esperienze (nazionali e lavorative) possibile, l'unico vero "filtro" è stato esercitato dalla disponibilità dei diretti interessati a lasciarsi coinvolgere: una disponibilità che è variata in funzione degli atteggiamenti dei singoli (in molti casi, a una più lunga esperienza di impresa corrispondevano livelli più bassi di diffidenza), ma anche in relazione al loro "carico di lavoro" del momento, nonché, specie in un settore come l'edilizia, per l'oggettiva difficoltà di rintracciare i titolari delle ditte. Ne è emerso un quadro ricco e differenziato, che comunque presenta – al pari, del resto, di molta letteratura in materia – una certa "sovrarappresentazione" di alcune aree di attività (specie quelle più "visibili" e facilmente accessibili, come i pubblici esercizi) rispetto ad altre (tipicamente, le varie attività di indotto dell'edilizia) (tabella 1).

Nonostante i limiti di "rappresentatività", per molti versi inevitabili, questo percorso di approfondimento ha permesso di mettere in luce una certa varietà e multiformità di esperienze d'impresa, non tutte riconducibili alla logica della *vacancy chain* (ossia dell'inserimento nei settori abbandonati dagli autoctoni), e tanto meno a quella del mero "indotto da subappalto".

Nel corso di questo capitolo ci si propone quindi, con una rilettura critica (e supportata dalla letteratura) delle testimonianze raccolte, di individuare l'influenza relativa che assumono – nella traiettoria di sviluppo del lavoro autonomo straniero in Trentino – i seguenti tre fattori (Martinelli, 2003):

- le *risorse* a disposizione dell'imprenditore, prodotto della combinazione tra il suo capitale umano (istruzione, esperienze e competenze professionali pregresse), il capitale sociale (l'insieme delle "relazioni significative" con connazionali e autoctoni, le reti dei connazionali e, soprattutto, quelle familiari) e, soprattutto nella fase di avvio, il capitale economico-finanziario (la dotazione di risorse, per quanto modeste, da investire nella nuova attività);

**Tab. 1 - Gli imprenditori intervistati: numero, settore e tipologia di attività, gruppo nazionale e anzianità d'impresa**

Settori di attività	Numero imprenditori (di cui donne)	Paesi di provenienza	Tipologia di attività	Anzianità di impresa
<b>Settore secondario</b>				
Costruzioni	5	Albania (2); Tunisia (2); Romania (1).	Posa in opera di marmi e piastrelle (1); Installazione impianti elettrici (1); Lavori da muratore (1); Pittura edile, tinteggiatura (1); Lavori di impermeabilizzazione (1).	1 anno (1); 2 anni (3); oltre 3 anni (1).
Altro	2 (fabbric. prodotti in metallo; produzione prodotti alimentari)	Tunisia (1); Cina (1).	Riparazione macchine, taglio refrattario (1); Prodotti alimentari (1).	1 anno (1); oltre 4 anni (1).
<b>Settore terziario</b>				
Commercio ingrosso e dettaglio	5 (di cui 1 donna)	Marocco (2); Pakistan (2); Cina (1).	Commercio ambulante di abbigliamento (1); Negozio di abbigliamento (1); Negozio di alimentari (1); Vendita su area pubblica di prodotti casalinghi (1); Commercio ambulante su area pubblica di articoli abbigliamento (1).	meno di 1 anno (1); 1 anno (1); 3 anni (2); oltre 3 anni (1).
Alberghi e ristoranti	4 (di cui 2 donne)	Cina (1); Albania (1); Marocco (1); Polonia (1).	Pizzeria (1); Bar (1); Ristorante (2).	1 anno (1); oltre 3 anni (3).
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	5	Tunisia (2); Albania (1); Algeria (1); Marocco (1).	Trasporto merci (4); Magazzinaggio (1).	1 anno (3); 2 anni (1).
Altro	2 (altre attività di servizi alle imprese; altri servizi pubblici, sociali e personali)	Croazia (1); Pakistan (1).	Call center (1); Palestra (1).	1 anno (1); 2 anni (1).

- le sue *motivazioni*, intese sia in senso “attivo” (come l’esigenza di maggiori guadagni e il desiderio di una migliore realizzazione di sé), sia in senso “reattivo” (dall’insoddisfazione per il lavoro precedente, alle discriminazioni subite, all’inserimento in posizioni subalterne nel lavoro dipendente), con le strategie d’impresa che ne derivano;
- le *caratteristiche dell’economia locale*: la sua regolamentazione e il suo grado di apertura nel secondario e nel terziario, la fase di congiuntura economica, le strategie adottate dalle imprese autoctone, le politiche pubbliche di settore, ecc.

L’analisi delle testimonianze dirette che ci sono venute dagli imprenditori, in altri termini, servirà a studiare l’andamento dell’“interazione dinamica” che si crea, di volta in volta, tra le strategie individuali degli imprenditori, le risorse delle reti etniche e familiari di appartenenza, i vincoli e le opportunità dell’ambiente locale.

## **2. Il percorso dell’immigrato imprenditore: esperienze, motivazioni, risorse, criticità**

Una prima area di attenzione è quella che ha cercato di sondare, grazie alla testimonianza dei soggetti intervistati, le più comuni traiettorie biografiche e professionali che essi hanno alle proprie spalle.

Sono principalmente tre, secondo un recente contributo, i percorsi di accesso dei lavoratori stranieri al lavoro indipendente (Zucchetti, 2003). Ne descriveremo brevemente i tratti idealtipici, per poi esaminarne, con il supporto delle “citazioni esperienziali” degli imprenditori, la capacità esplicativa rispetto al caso trentino. Come si vedrà, i primi due percorsi insistono sul versante dell’offerta di lavoro autonomo (ossia sulle caratteristiche degli imprenditori), mentre il terzo guarda soprattutto alle caratteristiche della domanda (le trasformazioni del mercato locale).

- 1) La prima e più diffusa traiettoria è rappresentata dal passaggio dal lavoro dipendente al lavoro autonomo, che può essere dettato da molteplici motivazioni, ma che fa prevalentemente leva sull’esperienza acquisita dal lavoratore *on the job* (oltre che sulla rete di contatti e conoscenze, acquisita nel periodo di lavoro subordinato);
- 2) Un secondo percorso tipo, ancora poco presente in un contesto di imprese straniere “giovani” come quello trentino, rimanda alla valorizzazione delle risorse personali in capo agli imprenditori (comprese quelle messe in campo dalla famiglia), nonché alle buone condizioni di partenza di cui questi, già nel paese d’origine, disponevano;
- 3) Un terzo percorso tipo è quello che legge l’avvio di imprese straniere guardando soprattutto alle “sollecitazioni” che provengono dalla domanda, lungo una duplice direzione. Da un lato, come indotto e assecondamento

della ristrutturazione dei sistemi economici locali (in termini di esternalizzazione di alcuni segmenti del processo produttivo e di subappalto a piccole imprese), volta alla compressione dei costi produttivi; da qui, almeno in certi casi, la creazione di “paraimprese”, ovvero di iniziative dotate di scarsa autonomia, che vedono come protagonisti gli stranieri. Dall’altro lato, questo processo di “assecondamento” può essere letto anche come valorizzazione delle nuove opportunità di mercato: le ditte immigrate agiscono negli spazi lasciati liberi dall’offerta autoctona, rispetto alla domanda di servizi a bassa qualifica, ma rispondono anche, in misura crescente, al riorientamento dei gusti e della domanda di beni di consumo (si pensi alla ristorazione), nonché all’emersione di una nuova domanda di servizi – da parte degli stessi immigrati, e delle loro famiglie – che raggiunge ormai una certa massa critica (lavanderie, phone centre, alimentari, macellerie islamiche, ecc.).

A giudicare dall’analisi di contenuto delle interviste, così come dall’analisi dei dati quantitativi, il primo “percorso ideale” è di gran lunga quello più diffuso, nel contesto locale trentino. Gran parte dei soggetti intervistati, infatti, tende a descrivere il lavoro autonomo come punto d’arrivo di un’esperienza, più o meno consolidata (e per lo più – ma non sempre – nel medesimo settore), di lavoro subordinato. Un punto d’arrivo che presuppone, il più delle volte, l’esistenza di un progetto migratorio di medio periodo, orientato a un insediamento stabile, frutto di una permanenza prolungata nel nostro paese.

Io forse non ho avuto difficoltà perché da 15 anni vivo in Trentino, e prima di iniziare, due anni fa, mi sono prima informato quasi 5 anni fa, da tutte le parti e tutti i settori. Avevo l’idea in testa che, un domani, avrei fatto qualcosa. (*Int3*)

Un punto d’arrivo che pare dettato, in alcuni casi, dall’insoddisfazione rispetto al “carico lavorativo” precedente, ovvero dall’esigenza di riconciliare meglio – specie se a valle di un ricongiungimento familiare – tempi lavorativi e tempi della vita domestica:

Io sono stato per 12 anni dipendente di una ditta, dal primo all’ultimo giorno sono stato lì a lavorare, ero contento di fare quello che facevo, però lì facevamo turni, la notte... Quando ho portato la famiglia ho deciso di finire, perché non mi potevo permettere di stare sempre in fabbrica, di notte e di giorno. (...) Per questi piccoli motivi mi è cresciuta l’idea di fare una ditta mia. Ovviamente l’ho fatto anche per migliorare la mia situazione economica. (*Int3*)

Ho fatto sette anni di autista. Viaggiavo per tutta l’Europa; prima di avere la famiglia, non ho trovato fatica a fare quel mestiere. (...) Ho deciso quando è arrivato l’impegno familiare. A quell’ora ho detto: basta che ci sia

un mestiere che mi dà da mangiare e mantenere la mia famiglia, perché mia moglie non lavora, quindi bisogna avere uno stipendio adeguato... ho comprato un camion, e ho cominciato a lavorare in proprio. (Int11)

Il passaggio dal lavoro subordinato a quello autonomo si può anche configurare, per certi versi, come reazione alle discriminazioni subite nel lavoro dipendente, o alle barriere rispetto alla mobilità professionale. Emblematica, rispetto alla scelta del lavoro autonomo come sbocco dell'esperienza maturata da dipendenti – ma anche come esito dell'insoddisfazione per le barriere alla mobilità che si incontrano nel lavoro dipendente – è la testimonianza seguente:

In Italia si arriva senza niente, con la valigia in mano, ho cominciato a lavorare, per tanti anni, ho sempre lavorato come dipendente in varie ditte. Dopo mi sono specializzato, perché ho pensato che saltare da questo lavoro a questo lavoro non va bene; allora mi sono specializzato come tornitore, e sono andato avanti per parecchi anni a lavorare in fabbrica. [A un certo punto, però...] Non vedo nessun futuro a stare in fabbrica, perché anche se sono specializzato, anche se faccio più bene il lavoro, non ci sono nessuna opportunità, allora devo stare sempre nello stesso livello, nello stesso posto, non devo fare carriera, non devo fare niente, insomma non vado avanti, sono chiuso lì. (Int21)

Anche il terzo “percorso idealtipico” descritto poc'anzi trova comunque un certo riscontro, almeno in alcuni dei soggetti intervistati.

Mi hanno dato una spinta per mettermi in proprio, perché quello con cui lavoravo mi diceva che non era possibile per le spese varie tenermi come dipendente... mi sono messo in proprio anche se non era la mia idea, non sapevo cosa mi aspettava, sono entrato così... i miei datori, sono stati loro a convincermi. Fino a adesso continuo a lavorare con loro. (Int12)

Se è vero che questa “spinta iniziale” espone al rischio di una continua dipendenza unilaterale, è vero anche che su questo dato di partenza si può innescare, in una fase successiva, una diversificazione della clientela, e quindi una crescita dell'impresa.

È stata l'idea del mio datore di lavoro, che aveva un magazzino e serviva gente per carico scarico per merce. Era una ditta di stoccaggio... Mi hanno incoraggiato, mi hanno detto di fare una piccola cooperativa, non grande, così almeno ci stiamo dentro. Per il lavoro sono ancora in contatto con questo datore di lavoro, e poi con altri, con un po' di conoscenza, un po' di fiducia, abbiamo iniziato lavori anche con altri. (Int17)

In molti casi, le “sollecitazioni” degli ex datori di lavoro si saldano con il sostegno, e magari con l’esempio, offerto dalle reti dei connazionali.

Questo zio che mi ha aiutato era già un anno che si era messo in proprio a fare il pittore, e lui conosceva una ditta di pittori che è un po’ più grossa, e loro gli hanno detto: guarda che se hai un nipote, digli di farsi la partita IVA, che venga a lavorare anche lui con noi. *(Int20)*

L’impressione che si trae da questi esempi, e più in generale dall’analisi delle testimonianze raccolte, è che la distinzione tra i tre percorsi citati poc’anzi, nei fatti, sia alquanto sfumata: si tratta di traiettorie – sbocco del lavoro dipendente, valorizzazione delle risorse personali, assecondamento di una domanda di mercato – che non appaiono tra loro rigidamente alternative. Anche a seconda delle inclinazioni del singolo o delle variabili ambientali, in effetti, questi tre distinti percorsi possono confluire, o innestarsi l’uno sull’altro, in fasi successive del processo migratorio. Si è detto anche, con la citazione precedente, dell’importante ruolo che possono assumere le reti dei connazionali; più che dalle reti genericamente “etniche” (che intervengono semmai nel reclutamento di nuova manodopera), però, l’avvio delle imprese straniere trae beneficio, in molti casi, dall’azione di sostegno delle reti familiari. Un sostegno che arriva talvolta a compensare, in qualche misura, la difficoltà di accedere a risorse di sostegno allo start-up, nel mercato creditizio locale:

Ho ricevuto aiuto dai miei familiari, perché ho portato via dal Pakistan i miei soldi (...). Poi sono arrivati alcuni fratelli, quindi siamo quasi tutti qua come famiglia, visto che siamo 4 fratelli e siamo tutti qua: mi hanno aiutato loro, abbiamo preso soldi dal paese, perché qua costa tanto avviare una ditta come la mia, (...) quindi non ho chiesto prestiti alla banca, perché non avevo bisogno: infatti avevo calcolato che quello che avrei dovuto dare a loro piuttosto lo andavo a prendere a casa; a volte mi hanno mandato soldi dagli Emirati Arabi dove stavano i miei fratelli, poi si sono trasferiti anche loro. Ho avuto questa attenzione per alcuni anni, ho fatto questa raccolta di soldi, e allora quando ero sicuro di averli e di potermi avviare, ho iniziato. Per fortuna non ho bisogno della banca o di finanziamenti da qualcuno, perché se ce la faccio, faccio da solo. *(Int3)*

Il caso nazionale in cui le reti familiari giocano di più – in termini di trasmissione di risorse, di esperienze e di know-how, ma anche, in taluni casi, di una posizione di mercato relativamente consolidata – è comunque rappresentato, anche nel caso trentino, dall’imprenditoria cinese. Le testimonianze raccolte tra alcuni imprenditori di questa nazionalità, attivi per lo più nel mondo della ristorazione, non hanno mancato di sottolinearlo:

Prima di venire in Italia ero studente (...) Finiti gli studi sono partito e arrivato in Italia, perché c'era mio padre che già lavorava in Italia, e ho fatto ricongiungimento familiare (...) Mio padre faceva già ristoratore, lui conosceva già questo lavoro. Quando abbiamo aperto il ristorante, io e i miei genitori come soci, abbiamo continuato il suo lavoro e basta. (Int4)

Ho ricevuto veramente tanto aiuto dai miei e dai miei parenti, perché ovviamente i miei mi hanno dato dei soldi, capitale per iniziare; invece i miei parenti mi hanno dato aiuto rispetto alla merce, perché mia zia ha una ditta di abbigliamento di ingrosso a Roma, che mi ha dato una mano su queste cose qua. Ho ricevuto tanto aiuto. (Int15)

Assume in generale dei contorni più ambivalenti, invece, il potenziale sostegno – che può anche essere presente, ma non è certo automatico né, il più delle volte, disinteressato – delle “reti” dei connazionali.<sup>3</sup> Se queste hanno un impatto significativo sulle traiettorie di primo inserimento e di orientamento nel contesto locale, non altrettanto si può dire per un passaggio distintivo del progetto migratorio, quale è l'avvio di un lavoro autonomo, che per lo più dipende da una specifica assunzione di responsabilità in capo ai singoli lavoratori. Vero è che questa “assunzione di responsabilità”, non di rado, trae beneficio da informazioni, esempi, consigli, ecc., che provengono anche da connazionali, che hanno già provato la medesima esperienza. Commentano gli imprenditori intervistati:

Nessuno mi ha dato aiuto, neanche amici o connazionali, perché qua in Italia ognuno guarda il suo problema, ognuno ha la sua famiglia. È difficile che uno aiuti così... per questo ho fatto molti sacrifici i primi otto mesi, ho lavorato da solo 10-12 ore in fabbrica. Nessuno mi ha aiutato, solo i fornitori mi hanno dato coraggio per andare avanti. (Int1)

I miei connazionali non hanno avuto un ruolo. Non puoi neanche contare... appena arrivati, gli altri stranieri lavorano anche loro, pensano al loro stipendio... non è che c'è gente che ha soldi, o delle imprese, su cui contare, per avere una mano. Probabilmente fuori Trento sì, ma a Trento no. (Int8)

<sup>3</sup> Ancora una volta, l'influenza delle reti etnico-nazionali, al di là della sfera familiare, non andrebbe enfatizzata oltre misura. Come testimonia un imprenditore cinese, rappresentante di uno di quei gruppi di cui più si mette in risalto, in letteratura così come nel discorso comune, la coesione interna: “Noi ci siamo arrangiati da soli. Certi cinesi sono antipatici, c'è concorrenza. Se voglio fare qualche cosa, lo faccio, non chiedo agli altri”. (Int7) Aggiunge, con una punta d'ironia, un imprenditore marocchino: “No, i miei connazionali, nel mio caso, non mi hanno aiutato per niente... assolutamente no, perché siamo individualisti, dicono”. (Int21) Questo non toglie che, come si è visto nel capitolo precedente, buona parte dei dipendenti sia reclutata proprio grazie alle reti dei connazionali; e che da questa stessa fonte possano venire, più in generale, idee, scambi di esperienze, spunti imitativi, e così via.

I miei connazionali hanno avuto un ruolo solo per le informazioni: come va questo lavoro, come sono i pagamenti, i riposi, tante cose così, per informarsi. Ma per il lavoro non ho avuto nessun aiuto, ho fatto da solo. (*Int2*)

Ciascuno dei tipici percorsi di “avvio di impresa”, che abbiamo brevemente descritto, risente anche dei fattori motivazionali soggettivi dei lavoratori stranieri, oltre che del contesto di mercato con cui essi interagiscono. Se è importante capire il tessuto socioeconomico in cui si inserisce il lavoro autonomo straniero, al pari delle sue “traiettorie di sviluppo” idealtipiche, non è meno importante cercare di cogliere quali sono, dal punto di vista soggettivo degli immigrati, le motivazioni che incidono di più nel fare questa scelta.

Sotto questo profilo, uno dei possibili fattori discriminanti, come la letteratura internazionale ha messo ampiamente in luce, è dato dall’appartenenza nazionale; non è un caso se, richiamando la distribuzione su scala nazionale (Capitolo 1), si assiste all’evidente contrasto tra gruppi con una spiccata “concentrazione imprenditoriale” – *in primis* i cinesi – e gruppi che, pur numericamente numerosi, sono sottorappresentati tra le fila degli imprenditori (l’esempio classico è quello dei filippini, ma altrettanto si può forse dire di alcuni gruppi est-europei che si sono anch’essi concentrati, negli ultimi anni, nella nicchia del lavoro domestico). Al di là dello specifico percorso di ogni imprenditore, quindi, non è fuori luogo affermare che la nazionalità incide non poco, rispetto alla capacità di mettersi in proprio; non si spiegherebbero altrimenti, del resto, le specializzazioni e le “concentrazioni etniche”, a cui si assiste, in certa misura, anche per il caso trentino (imprenditori marocchini per il commercio, albanesi nelle costruzioni, cinesi nella ristorazione, e così via).<sup>4</sup> Appare comunque più utile, in prima battuta, collocare la nascita delle imprese straniere in un orizzonte di cause e di motivazioni più ampio e differenziato, rispetto al solo dato – pur importante – dell’appartenenza nazionale.

Vale la pena individuare, in questa prospettiva, non meno di cinque aspetti. Per ciascuno di essi cercheremo di riportare, grazie alle citazioni esperienziali dalle interviste, degli esempi concreti.

Un primo aspetto motivazionale è quello che discende dalle aspirazioni, le competenze professionali e le progettualità già maturate “a monte”, soprattutto nel Paese d’origine:

Prima di venire in Italia ho fatto scuola superiore, e poi per fortuna in Pakistan ho fatto la stessa cosa che faccio adesso: avevo un negozio, un call center anche lì, in pubblico. Avevo esperienza già prima di aprire questo negozio... avevo già esperienza nel mio paese, e poi avevo risparmi di quando lavoravo in fabbrica. (*Int5*)

<sup>4</sup> Una volta detto questo, peraltro, gran parte delle attività di impresa rilevate – lo si è visto già nel Capitolo 2 – non assume una specifica connotazione “etnica”, né sul piano dei beni o servizi prodotti, né per quanto riguarda la clientela di riferimento.

Una seconda, tipica motivazione all'avvio del lavoro autonomo scaturisce da una buona conoscenza – sia dal punto di vista tecnico, sia da quello “relazionale” – del settore di attività, frutto, il più delle volte, di un'esperienza significativa di lavoro dipendente in quello stesso settore:

In Italia, dopo un po' di anni, ho trovato un posto come autista. Era già il mio lavoro in Albania... Insomma, ho cominciato a lavorare come autista. Dopo, tramite un mio amico, che abbiamo parlato, abbiamo sentito che si può fare in proprio. E dopo non è che ci siamo messi subito, ma piano piano a vedere, a capire com'è il lavoro; mi interessava se si poteva mantenere la famiglia o no. *(Int22)*

Sono in Italia da tredici anni. Era da cinque che lavoravo, ultimamente facevo il cameriere... a un certo punto – già otto anni fa – ho deciso di mettermi in proprio, già diversi anni fa, perché facevo tante ore e il lavoro lo facevo come se fosse il mio. Mi sono detto: faccio un passo in più e provo. Poi ne ero convinto perché, aprendo nella zona dove lavoravo prima, tanti clienti mi conoscevano, e io conoscevo l'ambiente. *(Int9)*

Un ulteriore, ovvio fattore motivazionale, che si intreccia con i due precedenti, è rappresentato dal desiderio dei lavoratori stranieri di aumentare i propri guadagni, ovvero di renderli adeguati al mantenimento del singolo e soprattutto, una volta effettuato il ricongiungimento, del nucleo familiare:

Ho deciso così per migliorare, ormai sono da tanti anni qua, per guadagnare di più e mantenere meglio la famiglia. *(Int7)*

Ho lavorato due anni come elettricista, dopo ho deciso di mettermi in proprio perché il lavoro lo sapevo già fare, e per guadagnare di più... siamo qui per i soldi. *(Int10)*

Dove ho lavorato prima mi sono trovato male, ho mandato lettera di licenziamento, loro mi hanno chiamato e mi hanno chiesto che problema avevo. Io ho detto che in 12 anni di lavoro non avevo mai avuto un aumento, e che se mi davano qualcosa in più rimanevo, altrimenti... lui ha detto di no. Alla fine ho fatto questa ditta da solo. (...) Ho deciso di fare l'artigiano, perché ero capace di fare quel lavoro (...) Mi sono detto: provo a fare l'artigiano da solo, e vedo come va. (...) Ho aperto la ditta per migliorare la mia vita. Servono sacrifici, però le cose arrivano. *(Int1)*

In taluni casi, il fattore motivazionale si può anche ridurre a una scelta di ripiego dettata dall'assenza di altre opportunità o, più spesso, dai processi di esternalizzazione avviati dal precedente datore di lavoro (che si trasforma,

per lo meno nella fase iniziale, in committente primario, se non esclusivo, della neonata “impresa”):

I miei datori di lavoro mi hanno spinto tanto, tanto... sono stati loro a convincermi. (*Int12*)

Il motivo è stato per la mia vecchia ditta, che non mi pagava più... e dopo, per il permesso, per riuscire a rinnovarlo sempre. (*Int13*)

Non di rado, infine, interviene un fattore casuale legato alla presenza di circostanze di mercato favorevoli, che incoraggiano un numero crescente di lavoratori, magari intrecciandosi con uno o più dei fattori precedenti, a “tentare il salto” e ad avviare – all’inizio da soli o (più di rado) con un socio, in un secondo tempo, più spesso, con alcuni dipendenti – un’attività di lavoro autonomo.

Ero già in Italia da dieci anni, da un’altra parte. Mi hanno parlato del settore degli autotrasporti a Trento, mi hanno detto che si lavora meglio e si guadagna un poco di più. Allora ho provato. (*Int2*)

Il motivo per cui ho deciso di mettermi in proprio è un motivo un po’ strano, perché nell’ambito del lavoro, quando uno magari è sul cantiere che lavora, c’è sempre quel pensiero di dire: ma io questo lo faccio per altra gente, perché non lo faccio per me? Le capacità ci sono; ciò che io faccio per qualsiasi ditta come dipendente potrei farlo benissimo e tranquillamente anche per conto mio. Allora perlomeno provare. Mi è sempre girata in testa quell’idea lì, finché un giorno avevo deciso. (*Int19*)

Quale che sia la motivazione prevalente a livello soggettivo, e il ruolo delle reti parentali e (più in generale) di quelle etniche – che non di rado fanno la differenza, tra chi riesce a mettersi in proprio e chi no – c’è un dato di fondo che, per lo meno in Trentino, è quasi sempre vero: l’avvio di un’impresa (o quanto meno il passaggio al lavoro autonomo), da parte dei lavoratori stranieri, è l’esito di un processo di inserimento nel tessuto socioeconomico (se non di una vera e propria “carriera”) nel lavoro dipendente. Rappresenta lo sbocco, cioè, di un processo di maturazione che interessa sia l’acquisizione di maggiori competenze professionali (a partire dal lavoro dipendente), sia l’accumulazione di capitale sociale (ovvero di conoscenze e di relazioni sociali fiduciarie, specie nel “microterritorio” in cui si inserisce). Uno degli imprenditori intervistati, in questa prospettiva, fornisce un’efficace rilettura del percorso lavorativo che ha alle proprie spalle:

Chiunque, extracomunitario, ha intenzione di mettersi in proprio, prima di farlo deve stare attento; quando fa il dipendente deve sempre cercare di sfruttare l’occasione di farsi le ossa prima. È semplice: deve cercare sempre di conoscere la gente, la clientela, perché che cosa è una atti-

vità se non è basata sul cliente? Qualsiasi attività, se non ha un certo spessore di clientela, non può mettersi in piedi e andare avanti. Quando la persona è ancora sotto ditta, dipendente, deve sempre cercare di avere un rapporto con la gente, un ottimo rapporto. (...) Chiunque extracomunitario che ha intenzione di mettersi in proprio prima o poi, prima deve farsi esperienza, deve farsi conoscere dalla gente, inserirsi nell'ambiente, anche se ci sono delle difficoltà. Una volta fatto tutto questo, allora può dire: adesso posso provare. (Int19)

La rilettura delle “tipiche” esperienze di sviluppo delle ditte straniere, nel contesto trentino, è passata anche per una disamina dei più frequenti nodi critici con cui esse si debbono confrontare. Sotto questo profilo, vale la pena fare cenno almeno a un aspetto chiave – l'accesso al sistema creditizio – che, vista la sua rilevanza strategica, sarà ribadito anche nel Capitolo conclusivo del presente Rapporto. Nel caso trentino, la fatica di costruire rapporti di fiducia con gli istituti bancari, in assenza di “terzi” (ovvero di conoscenti italiani) che facciano da garanti, è tributaria anche dell'assenza – sino a tempi recentissimi – di strumenti creditizi dedicati agli immigrati, come quelli che si cominciano a sperimentare in altre aree del Paese a forte radicamento migratorio (dalla Lombardia, al Veneto, all'Emilia-Romagna).<sup>5</sup> È un nodo critico che condiziona soprattutto la fase dello *start-up*, che difficilmente si può appoggiare su servizi di prestiti bancari, come testimoniano molti degli imprenditori intervistati:

Le banche, come sei uno straniero, non è che ti danno grosse cifre; dicono che non hanno niente in mano, allora se vuoi grosse somme ci vuole la firma di un italiano. Le banche non si fidano, perché dicono che sei uno straniero che vive qua e non possiamo darti delle somme che dopo non ti troviamo più, che non riesci a pagare; allora questa è una grande sfiducia. (Int21)

Dovevo prendere una macchina, e alla banca ho chiesto un po' di soldi, ma loro non mi hanno accettato la domanda. E così non ho mai pensato di andare a chiedere altre volte... e basta. (Int22)

Fino adesso non ho trovato difficoltà, diciamo, perché uno che lavora nel giusto, segue le regole, non penso che ha difficoltà. Io non ho trovato difficoltà. Sono andato piano, ho cominciato da solo, con piccoli passi. L'unica difficoltà è stata per comprare i macchinari, che la banca non ha fatto credito, e allora ho ritardato... (Int1)

<sup>5</sup> Per una rassegna critica di alcuni possibili interventi, anche nella prospettiva del microcredito e della finanza etica, si veda Fondazione Choros (2002). In generale, ferma restando l'opportunità di alcuni servizi di supporto mirati (specie per facilitare l'accesso al credito), “ciò che emerge non è tanto la richiesta di strutture ad hoc, quanto di un adeguamento alle esigenze dello straniero di sportelli, agenzie e strutture già esistenti per gli italiani” (cit., p. 185).

### 3. Le principali caratteristiche dell'impresa

Quale che sia il settore in cui si collocano, le imprese avviate dai lavoratori stranieri sono per lo più accomunate, come si è visto nel capitolo precedente, da alcuni tratti di fondo: dalla piccola o piccolissima dimensione, alla nascita recente (che le rende, in molti casi, poco consolidate),<sup>6</sup> sino al fatto di rivolgersi in misura preponderante a una clientela italiana. Al di là di questi dati generali, vale la pena proporre una “carrellata”, a partire dalle testimonianze raccolte nelle interviste, delle principali nicchie di mercato in cui si inserisce il lavoro autonomo straniero.

Possiamo cominciare da uno dei settori in cui si è concentrato da più tempo il lavoro autonomo straniero, vista anche la ridotta presenza di barriere all'ingresso e la bassa dotazione di capitali richiesti: quello del commercio ambulante, che vede una presenza maggioritaria di operatori marocchini, seguiti – in ordine sparso – da pakistani, senegalesi, e così via. Racconta, ad esempio, un lavoratore autonomo marocchino:

Ho deciso di provare a fare il commercio, perché ho visto che è l'unica possibilità che non chiedeva tanti impegni di natura economica, anche come burocrazia, di pratiche, non ci vuole tanto. Allora mi sono buttato con quello che ho risparmiato dal lavoro...e ho iniziato. Sono tre anni che sono in proprio, prima quando ho cominciato le cose non sono andate tanto bene, e dopo piano piano... ma sono ancora all'inizio. Non ho un capitale, e allora fare l'ambulante nei mercati non è che ci chiedeva il capannone, non ci chiedeva negozio con le vetrine, allora mi sono buttato sul lavoro più opportuno per me e per le mie capacità economiche. (*Int21*)

In concreto, questa attività, che attrae un numero sempre più ampio di operatori stranieri, può assumere forme e contenuti assai diversi. Dalla voce dei tre commercianti immigrati che sono presenti nel campione degli intervistati, ad esempio, risultano altrettante esperienze di lavoro autonomo diverso – da quelle più “spontaneistiche”, a quelle più strutturate e orientate in senso imprenditoriale:

Sono ambulante, vendo di tutto. Vado in giro nei paesi, a Dro, Arco, Riva, Sarche, Tione, nei bar, con i clienti... in giro. (*Int13*)

<sup>6</sup> Non è stato possibile effettuare, anche per mancanza di dati che andassero indietro negli anni, una adeguata ricognizione del trend di nati-mortalità di queste imprese. In linea di principio, si può comunque argomentare – come è stato fatto di recente nel contesto milanese – che la loro esposizione al rischio, e quindi la loro capacità di sopravvivenza, tende a variare da un settore all'altro: sono relativamente più a rischio “i settori a più elevata intensità di investimento di capitale (manifattura, commercio, bar e locali pubblici)”; sono meno esposti al rischio quelli “caratterizzati da bassa intensità di capitale (pulizie e commercio ambulante)”. In una posizione intermedia si può collocare l'edilizia, che rimanda sia a ditte individuali (senza rilevanti investimenti di capitale), sia a organizzazioni più strutturate, che richiedono, anzitutto per i macchinari, una maggiore disponibilità di capitali (Solari, citato in Chiesi, 2003, pp. 15-16).

È una piccola ditta ambulante, che vado nei mercati del Trentino, tutti i mercati settimanali, vendo casalinghi, articoli da regalo, tutta roba italiana... piccole cose per cucina, perché vado nei piccoli paesi, ci sono i vecchietti che mi chiedono una padella, qualcosa per la cucina, che trovano vicino a casa. (Int21)

Sono nel settore della vendita dell'abbigliamento, e specificamente di donna. (...) Seguo la moda per la donna, e vendo sulle aree pubbliche, in Trentino faccio tutti i mercati settimanali o mensili, o le fiere, quando ci sono. (Int3)

In alcuni settori, come quello dei trasporti, il passaggio al lavoro autonomo si traduce per lo più nel semplice effetto di un meccanismo di subappalto, da uno specifico committente (in molti casi, l'ex datore di lavoro). Anche date queste condizioni, comunque, tale processo può essere frutto di una scelta ponderata del diretto interessato; legata, magari, alla valutazione delle maggiori opportunità di guadagno che, accanto alla maggiore esposizione al rischio, si dischiudono con la carriera di lavoratore autonomo:

Ho trovato un posto come autista, ho lavorato come autista. Dopo, tramite un mio amico, che abbiamo parlato, abbiamo sentito che si può fare in proprio. E dopo non è che ci siamo messi subito, piano piano a vedere, a capire come è il lavoro; mi interessava se si poteva mantenere la famiglia o no... Dopo ho fatto la domanda, ho aspettato un mese e mi hanno chiamato. Ho trovato il lavoro, ho spiegato a questa persona che mi ha dato il lavoro, ho detto: guarda che mi sono messo in proprio, ho le carte pronte, fra un po' se hai bisogno io sono pronto e lavoro. Il discorso è tutto qua: siccome la mia famiglia è di 5 persone e guardavo che la paga non andava bene, questo lavoro si guadagnava qualcosa in più, allora ho deciso di fare questo lavoro, per mantenere la famiglia. (Int22)

Il settore che ha recentemente conosciuto il *trend* più elevato di crescita, tanto per il lavoro autonomo quanto per la vera e propria creazione d'impresa, è probabilmente rappresentato dalle costruzioni, in senso lato. Rientrano in questo ambito non soltanto le attività di edilizia nell'accezione ristretta del termine, ma anche le attività artigianali legate all'indotto dell'edilizia: manutenzione, installazione, posa in opera, tinteggiatura, ecc. Emblematica, rispetto all'avvio di impresa come punto di sbocco di una prolungata esperienza nel settore, è la testimonianza di un imprenditore tunisino:

Sono entrato nell'edilizia, ho fatto come operaio prima, e dopo subito hanno visto che mi arrangio e mi hanno cambiato la qualifica come operaio comune e dopo operaio qualificato; piano piano sono arrivato a fare il muratore, ho fatto lavori con certe ditte e dopo ho visto che mi arrangio

e ho capito tutto, mi hanno anche consigliato: perché non ti metti per conto tuo? Sono entrato per prova... sono in proprio da circa due anni; lavoro sempre con una ditta sola. (Int18)

Infine, occorre parlare di un ambito – numericamente minoritario – in cui la presenza straniera ha assunto crescente visibilità negli ultimi anni, pur senza assumere quasi mai, almeno per ora, i contorni dell’“attività etnica”: i pubblici esercizi, dai negozi fino ai bar e ai ristoranti. L’impressione, in questo caso, è che buona parte delle imprese analizzate nel contesto trentino – specie quelle della ristorazione, più visibili e agevoli da contattare – sia nata da un’iniziativa di subentro a imprenditori locali, per “successione ecologica”, magari anche all’indomani di un ricambio generazionale. Non mancano, ma sono ancora minoritarie, le iniziative avviate *ex novo*, nel tentativo di intercettare la potenziale domanda di clientela straniera: i phone centre, al pari dei negozi alimentari “tipici”, ne sono l’espressione più visibile. Una terza soluzione di avvio di queste imprese, che per ora appare limitata al caso, numericamente marginale, dei cinesi, sta nella “gemmazione” da attività preesistenti, e magari dislocate su territori diversi; così si spiega, almeno in parte, la diffusione a macchia d’olio dei ristoranti cinesi, nonché – in tempi più recenti – l’apertura dei primi negozi, da parte degli imprenditori di questo gruppo nazionale. Dalla voce degli addetti del settore, disponibili a essere intervistati, trapelano delle difficoltà iniziali forse maggiori che negli altri ambiti, specie nella fase di avvio dell’attività; difficoltà legate non soltanto, come è ovvio, all’entità relativa dell’investimento da compiere, ma anche alla necessità di superare la diffidenza iniziale dei clienti. Come testimonia uno degli operatori presenti da più tempo nel settore.

Appena iniziata l’attività, con il ristorante, la gente non accetta che uno straniero sia chiamato “titolare”; perché andavo a servire e magari mi dicevano: mi chiami il tuo principale? Poi piano piano che la gente sa che sei il titolare, allora col tempo ti conoscono, si abituanò, ti accettano. Magari non sono abituati... (Int8)

#### **4. I rapporti con l’ambiente locale: vincoli e risorse per lo sviluppo dell’impresa**

Un altro aspetto che si è cercato di indagare, con le interviste in profondità, è quello dei rapporti esistenti tra le imprese straniere e l’ambiente, economico e sociale, del Trentino: dalla collocazione di tali imprese sul mercato, ai vincoli e alle risorse che questo presenta per il loro sviluppo, fino ai rapporti con i clienti ed, eventualmente, con le istituzioni economiche e politiche locali.

Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, si assiste per lo più a legami piuttosto deboli, se non, in qualche caso, per quanto riguarda i rapporti con le associazioni di categoria. Questa situazione di relativo "isolamento" rispetto alle istituzioni locali, se per un verso dipende dalla giovanissima età (e quindi dallo scarso radicamento) di gran parte di queste imprese, per altro verso ne riflette la capacità di attivarsi in modo autonomo, senza bisogno di attendere riconoscimenti, o eventuali forme di sostegno, da parte delle istituzioni locali. È una tendenza all'autoreferenzialità, quindi, indicativa di una certa capacità imprenditoriale, ma che comunque espone gli imprenditori immigrati al rischio di una crescente emarginazione. È innegabile, infatti, che l'assenza di relazioni con le istituzioni economiche, politiche e sociali pesi negativamente rispetto ai canali informativi e comunicativi, ai possibili investimenti produttivi, ai supporti di tipo formativo.

Il maggior risvolto negativo di questa "marginalità istituzionale" è rappresentato, evidentemente, dall'accesso alle istituzioni creditizie. Gran parte degli imprenditori immigrati, come si è visto, vede nelle difficoltà di accesso al credito uno dei maggiori punti deboli della propria esperienza.

Il versante su cui più si gioca l'interazione tra imprenditori stranieri e ambiente locale è rappresentato, comunque, dai rapporti che essi instaurano con i rispettivi clienti. Tali rapporti assumono contorni molto diversificati a seconda del settore di attività, ma anche, prima ancora, delle esperienze e delle attitudini dei singoli imprenditori. In tutti i casi, la variabile chiave è rappresentata dal radicamento e dalla creazione di rapporti fiduciari con il territorio. La qualità dei rapporti con la clientela, sotto il profilo relazionale, è un fattore che assume particolare importanza nel commercio ambulante e, più ancora, nei pubblici esercizi:

Secondo me, un ambiente pubblico come questo dipende tutto da me: se il comportamento va abbastanza bene, nessun problema. È da poco che siamo aperti, bisogna creare una clientela vera; la gente, quando vede una persona straniera, deve avere tempo, dare fiducia, ci vuole un po' di tempo per conoscere la persona, perché mica siamo tutti uguali, ognuno ha il suo modo di comportarsi. (*Int16*)

Penso che per i trentini non è importante se tu sei polacca, italiana o marocchina. Per loro è importante che quando entrano nel bar si trovano bene, solo questo. Loro vogliono avere un servizio bello, con sorriso. (*Int6*)

Un'altra area di attenzione significativa, per monitorare le interazioni tra lavoratori stranieri (specie se autonomi) e sistema produttivo locale, è rappresentata dai loro rapporti con il sistema della formazione professionale. A questo ampio tema è stato dedicato, nelle interviste agli imprenditori immigrati, un quesito ad hoc. Che percezione prevale tra gli imprenditori stranieri – ci si è

in primo luogo domandati – rispetto alle opportunità, ma anche ai vincoli, che sono presenti nelle iniziative di formazione professionale?<sup>7</sup>

Buona parte dei soggetti intervistati riferisce di aver preso parte, in un dato momento della propria esperienza migratoria, a una qualche iniziativa di formazione professionale. L'impressione generale è che, dietro a un generico riconoscimento dell'utilità di tali iniziative, nella percezione prevalente degli imprenditori stranieri esse assumano un valore, per così dire, sussidiario: al di là del merito tecnico, che può essere più o meno riconosciuto, si tende a vedere nella formazione professionale un'opportunità di facilitazione nell'accesso alle informazioni rilevanti per la conduzione delle attività d'impresa.

D'altra parte, a un riconoscimento diffuso, *in astratto*, dell'utilità delle azioni formative mirate, non sempre corrisponde, *nei fatti*, una reale disponibilità a investire del tempo in tali azioni, in assenza di incentivi rilevanti. Si fatica, cioè, a intravedere in gran parte di esse una contropartita adeguata, a fronte di carichi di lavoro già di per sé elevatissimi.

C'è chi sostiene semplicemente che, al di là di una funzione di orientamento generale, le competenze che si acquisiscono direttamente *on the job* sono più rilevanti e pertinenti di quelle che si possono ricavare, in astratto, da un setting formativo di tipo formale:

[La formazione] serve sempre, perché bisogna sempre aggiornarsi. Per il nostro caso [ristorazione], però, è l'esperienza che ti fa imparare tutto. La teoria è una cosa, la pratica un'altra. È l'esperienza che conta. (Int8)

Non ho mai frequentato [corsi di formazione]. Ho imparato più per esperienza lavorativa. (Int20)

Per molti dei profili occupazionali degli imprenditori stranieri, del resto, la partecipazione ad azioni formative presenta dei costi – anzitutto in termini di tempo – non sostenibili. Emblematiche, sotto questo profilo, le testimonianze seguenti: come racconta una coppia di imprenditori cinesi,

Non c'è molto tempo, e poi non si capisce molto. Servono, ma non c'è tempo. Poi abbiamo i bambini, noi lavoriamo sempre. (Int7)

Soggiunge un autotrasportatore tunisino:

No, la formazione no... purtroppo, con i tempi di questo lavoro qua, inizio presto, non ci riesco. (Int14)

Al di là degli specifici indirizzi della formazione professionale, ci sono almeno due ambiti generali rispetto a cui, com'era prevedibile, emerge il riconoscimento dell'utilità delle azioni formative. Ci riferiamo per un verso

<sup>7</sup> Per un approfondimento su questo ambito, che trae spunto da un'azione innovativa sperimentata nel mondo dell'artigianato trentino, cfr. AA.VV. (2003a).

all'apprendimento della lingua italiana, e per altro verso all'alfabetizzazione informatica:

Ho fatto due o tre corsi. È la cosa migliore per noi stranieri, così entriamo un po' di più. Sono utili i corsi di italiano e di computer. (Int5)

Ho frequentato corsi di computer, e trovo la cosa molto positiva, anche per la lingua italiana, che ci sono tanti miei connazionali che non la sanno perfettamente. Io trovo che la cosa è utile. Anche se c'è un corso più avanti, lo faccio volentieri. (Int21)

Accanto a questo, un'offerta formativa mirata può servire anche, come osserva qualcuno, a compensare quel *gap* di esperienze professionali – frutto magari di insufficienti competenze tecniche, ma anche della mancanza di una “socializzazione” in quello specifico settore – che tende a penalizzare gli imprenditori stranieri:

I corsi sono utili: io credo che ognuno ha intenzione di frequentarli, perché ti aiutano molto per aumentare i rapporti tra imprenditori locali e stranieri e per gestire meglio tutte le attività che una persona inizia. Se un italiano ha suo nonno, il padre che facevano un'attività, ha insegnamento dai suoi familiari. Ma per una persona come me, che ho cambiato completamente la mia strada... per me era una sfida fare una cosa del genere [attività di commercio ambulante], perché non avevo esperienza, io ho comprato l'esperienza... se ci sono questi corsi formativi, quindi, questo serve ed è utile. (Int3)

Allo stesso modo, c'è chi tende ad attribuire alla formazione professionale – al di là dei contenuti tecnici trasmessi – una funzione più ampia, e probabilmente più difficile da soddisfare, di “acculturazione lavorativa”:

Gli extracomunitari sanno lavorare in un certo modo, hanno una certa mentalità, quindi facendo un corso cambia un po' la mentalità, impari delle cose che là hai imparato diversamente. Qui ti aggiorni. (Int10)

Un altro ambito di possibile interazione tra imprenditoria immigrata e ambiente locale, rispetto a cui si è sollecitata l'attenzione dei soggetti intervistati, è dato dai rapporti con gli enti pubblici; o, per meglio dire, dall'analisi della visione e delle aspettative dei lavoratori autonomi stranieri, rispetto alle politiche pubbliche.<sup>8</sup> Il dato che è emerso, in generale, non è certo quello di un atteggiamento

<sup>8</sup> Nella griglia di intervista in profondità, questo “ambito di interazione” è stato oggetto di una specifica domanda: “Crede che sarebbe possibile o necessario qualche intervento pubblico, in Trentino, per facilitare la creazione di impresa tra gli immigrati?”. Si vedano anche, per un approfondimento sul tema, le riflessioni contenute nelle Conclusioni.

giamento “rivendicativo” nei confronti dell’ente pubblico, né di una qualche aspettativa di assistenza o di sostegno ad hoc; la domanda che si avverte tra molti imprenditori, semmai, è quella – rivolta tanto agli enti pubblici, quanto alle associazioni di categoria – di un maggiore *accompagnamento informativo* e magari, in prospettiva, della possibile assunzione di un ruolo di “intermediazione fiduciaria”, rispetto al sistema creditizio.

L’ente pubblico dovrebbe fare intervento informativo, per sapere come muoversi per aprire... (Int12)

L’aiuto più importante, da parte del pubblico, sarebbe l’informazione. Adesso ho sentito che ci sono molte norme per aprire un ristorante, un negozio di alimentari. Sono andato a Vicenza e mi hanno detto che non serviva una licenza, invece qua a Trento mi hanno detto di sì. Secondo me per le informazioni... (Int5)

Questo è un punto molto importante: bisognerebbe che la Provincia pensa di creare qualche meccanismo informativo ed economico; sono pilastri per mettere in moto queste attività di crescita che crescono dalla liquidazione, dai risparmi, quindi partono tutte dalla fatica. E tutti se trovano la possibilità, danno risultati più avanti. Quindi bisogna approfittare di queste risorse che danno un vantaggio economico, qualche normativa con la banca, accordi, non lo so...e danno la possibilità di lavorare meglio... (Int11)

Penso che sia utile aiutare gli stranieri ad aprire una nuova attività, dare qualche tipo di corso per conoscere la legge italiana, il tipo di commercio che esiste in Italia, nozioni utili per iniziare. (Int4)

Una ulteriore domanda che viene rivolta agli enti pubblici, specie dagli addetti dei settori più esposti ai meccanismi delle subforniture (edilizia e autotrasporti), riguarda le possibili facilitazioni nell’accesso a commesse pubbliche, specie nel periodo critico dello start up. Come commentano alcuni lavoratori autonomi,

Basta che [l’ente pubblico] ci dia dei lavori, non chiediamo soldi, basta che ci diano dei lavori, che ci fanno degli appalti, basterebbe all’inizio. (Int17)

Provincia ha tanti lavori, fanno l’asta e quando uno ha attività piccola e capitale piccolo, non arrivi per entrare. Allora loro almeno fanno dividere il lavoro; almeno all’inizio... Non è che hai 100mila euro per entrare nel lavoro; le ditte grandi possono chiedere prestito se non li hanno. Però ditta piccola, se vai alla banca non ti danno niente. (Int18)

A queste affermazioni si riallacciano anche rivendicazioni di portata più generale, che sottolineano l'esigenza di spazi più ampi per le piccole imprese – autoctone o straniere che siano – nei rapporti con un ente pubblico che, con il sistema dell'assegnazione dei lavori via appalto, tenderebbe a estromettere dal mercato delle imprese di questo tipo.

Per me è una cosa fondamentale, questa. Io faccio un esempio: se prendiamo soprattutto i lavori pubblici, la Provincia ha da fare un lavoro pubblico, chi è che ha il diritto di partecipare a fare questi lavori pubblici? Le piccole ditte vanno sotto le peste, soprattutto le piccole imprese non trovano possibilità di farlo. Io penso che la parte pubblica dovrebbe avere un certo spessore di aiuto nei confronti di queste piccole aziende, che siano aziende di gente extracomunitaria, che siano aziende di gente italiana, non conta niente, dovrebbero aver un maggior aiuto nei confronti di queste piccole ditte qua, perché con la Provincia, col Comune, loro possono andare avanti. *(Int19)*

Gli imprenditori più avvertiti, comunque, sono coscienti del rischio di innescare, con politiche di esplicito sostegno all'imprenditoria straniera, situazioni di tensione e di competizione con la platea degli imprenditori autoctoni. D'altra parte, come sottolinea qualcuno, non è il sostegno esterno il vero fattore discriminatorio, nei percorsi dei lavoratori stranieri che scelgono il lavoro autonomo:

[Se intervengono politiche pubbliche di sostegno...] dopo si crea attrito, se aiuti gli stranieri e non gli italiani. Se uno ha intenzione di cominciare un'attività, comunque, non aspetta che il Comune gli dia una mano. (...) Se uno pensa di fare l'imprenditore, è perché se lo sente. *(Int9)*

Io non penso [che servano misure di sostegno pubblico], perché alla fine se vivo in Italia, devo sottostare alle regole. Penso che sia neanche giusto che la Provincia aiuti me e non un italiano. Se io sono iscritto come ditta a Trento, deve essere uguale come i trentini e basta. *(Int20)*

Quanto a ipotetici aiuti pubblici, più che una domanda di sostegno ad hoc emerge, in alcuni casi, la denuncia delle discriminazioni di cui sarebbero oggetto – in termini di benefici negati – gli stranieri che avviano imprese, a paragone degli autoctoni che si trovano nella stessa situazione:

Se sono residente, pago tasse, e non mi va di cambiare la mia nazionalità, perché non devo avere l'attività? Se faccio un lavoro onesto come gli altri, perché devo proprio essere italiana per avere degli aiuti, per semplificare delle cose? Ieri leggevo delle cose sull'agriturismo: ci sono degli aiuti da parte della Provincia, ma la prima condizione è che uno deve essere italiano. Io per stranieri non ho visto niente. *(Int8)*

Un'ultima chiave di lettura dei rapporti tra imprese immigrate e contesto locale è quella che ha cercato di guardare, nell'ottica degli stessi imprenditori, all'influenza esercitata dallo specifico ambiente trentino (in termini socio-economici, ma anche culturali e, se vogliamo, geografici); di qui, attraverso l'analisi della "percezione di sé" degli imprenditori immigrati, si è passati ad analizzare le reazioni più diffuse tra la popolazione autoctona, nel contesto trentino di oggi, a fronte della loro crescente presenza.

Quanto al primo aspetto, si è cercato di capire se, ed eventualmente come, la collocazione in un contesto ambientale come quello trentino – segnato da una presenza straniera ormai radicata, ma ancora "giovane" sul piano dell'imprenditoria immigrata – presenti, per lo sviluppo di queste nuove iniziative, particolari elementi di vantaggio o di svantaggio, rispetto a contesti territoriali diversi. Le risposte dei soggetti intervistati, sotto questo profilo, sono quasi tutte di segno ampiamente positivo: sia per le condizioni di lavoro, sia per gli spazi di mercato e le possibilità di guadagno. In alcuni casi emergono anche valutazioni più ambivalenti, che vedono l'unico elemento di potenziale svantaggio nella ancora scarsa "dimestichezza" con le iniziative di protagonismo imprenditoriale degli immigrati, a paragone dei contesti metropolitani, in cui tali iniziative appaiono ormai un dato di fatto ovvio e "naturale". Racconta, ad esempio, un commerciante ambulante:

Qua in Trentino, se apri attività, è più pesante che a Milano, è più difficile: a Milano sono tutti commercianti, anche marocchini, danno fiducia lo stesso, a Milano vendi lo stesso, c'è tanta gente, ti metti anche davanti a un bar, vendi lo stesso. A Trento ti metti vicino a un bar, ti mandano via subito. *(Int13)*

In Trentino, almeno secondo alcuni, l'immagine del lavoratore straniero come autonomo protagonista di impresa tende ancora a scontrarsi con una certa "resistenza culturale":

Ogni ambiente ha la sua storia... per quanto riguarda la mentalità, il Trentino è ancora un po' chiuso, perché l'immigrazione è iniziata 15 anni fa. Però se uno fa le cose come se le facesse nel suo paese, non trova tante difficoltà. L'ambiente è ancora un po' chiuso, però piano piano riescono ad aprirsi mentalmente. *(Int9)*

La prima volta che mi sono fermato qua in Italia per lavoro era nel 1986. Dopo sono rimasto a Ravina a lavorare come dipendente, e lì pian piano ho iniziato a conoscere il Trentino, ad avere più confidenza con i trentini, con la gente. A dire il vero all'inizio ho trovato un po' di difficoltà più che altro per come la gente pensa dell'extracomunitario, perché ho notato una cosa: il trentino è una persona un po' rinchiusa, a differenza (e lo dico per esperienza, perché ho girato abbastanza bene l'Europa) di tanti altri

europei. Loro sono un po' rinchiusi, prima di avere una confidenza con qualsiasi persona, soprattutto gli stranieri, loro vorrebbero capire quella persona, chi è, cosa fa, come vive, e tante altre cose. Però il loro sbaglio, secondo me, è andar a prendere tutta la gente come se fosse una. Un extracomunitario può avere un certo carattere, un certo comportamento, dall'altra parte il trentino non può considerarli tutti uguali, non può considerarli tutti sullo stesso piano... E questo è chiaro, si trova dappertutto, non solo in Tunisia, Algeria, o in Italia, è una cosa più che normale. Io mi sono trovato forse perché ho avuto un po' di esperienza in giro, mi sono trovato abbastanza bene nel senso che non ho fatto tanta fatica ad inserirmi; mi sono inserito abbastanza facilmente e dopo non ho più trovato tante difficoltà. *(Int19)*

Al di là delle diffidenze di superficie, o della difficoltà "culturale" a immaginare gli stranieri in posizioni lavorative diverse da quelle subordinate, gran parte degli intervistati colloca nella categoria della piena "normalità" i propri rapporti con la comunità locale. Sul versante dei rapporti con il mondo del lavoro, l'essere percepiti come "imprese come tutte le altre" appare ormai la reazione più diffusa, benché non manchino atteggiamenti di sfiducia, o tensioni competitive, anche più accentuati di quelli che si avvertono nel lavoro subordinato:

I capi delle fabbriche, i direttori, sono contenti che io lavoro [come titolare di un'impresa]. Gli operai sono un po' contrari; non so perché, forse loro non hanno coraggio... C'è gente che crede che uno sia arrivato dal nulla, invece ci sono stati tanti sacrifici per arrivare dove sono arrivato. Io ho avuto coraggio, basta che anche tu abbia coraggio, come ho fatto io... *(Int1)*

In Trentino io non ho avuto difficoltà, sono fortunato. Non è facile fare questo passo, io ho lavorato tre anni come dipendente, poi ho fatto questo salto. Tanti mi vedono come uno che ha avuto solo fortuna, ma questa è solo invidia. *(Int9)*

Nessuno vuole che sei meglio di lui! I trentini sono persone tranquille, però nel mondo del lavoro cambia qualche cosa rispetto a come guardano noi, come stranieri... è sempre quella gelosia, non "odio", diciamo "gelosia"... però, grossomodo, non c'è male. Se lavori, se ti conoscono, non c'è problema. *(Int11)*

Alcuni sono contenti perché dicono che hai autonomia, capiscono cosa stai facendo, che lo stai facendo per il loro paese, perché magari qualcuno pensa che io sto facendo solo per il mio paese, invece io sto facendo anche per l'Italia. I contributi li devo versare qua in Italia, quindi è una cosa positiva per tutti. *(Int3)*

## 5. Le prospettive per il futuro

Un ultimo aspetto su cui si sono raccolte indicazioni significative, grazie alle interviste in profondità, riguarda le prospettive di sviluppo, ed eventualmente di consolidamento, delle imprese immigrate, nel contesto locale. È vero – e se sì, a quali condizioni – che i nuovi sviluppi del lavoro autonomo straniero possono fare da “volano” per un inserimento più qualificato, per una maggiore accettazione sociale, e quindi per una migliore promozione sociale, degli stranieri residenti in Trentino?

La risposta è ambivalente, e non può non tenere conto, in una certa misura, delle specificità delle diverse traiettorie delle singole imprese. In linea generale, il passaggio al lavoro autonomo e alla creazione di impresa si presta a essere letto come un “passo in avanti”, anche se costoso, incerto e rischioso. Gli stessi imprenditori immigrati tendono a dare un’immagine sfumata, e non di segno unilateralmente positivo, della propria condizione occupazionale: alcuni ne individuano degli innegabili aspetti di vantaggio, rispetto al lavoro subordinato (vuoi per la maggiore autonomia d’iniziativa, vuoi per i migliori guadagni); altri tracciano un quadro molto più ambiguo, in cui i potenziali elementi di svantaggio (come la maggiore esposizione al rischio e all’instabilità di mercato) non sono meno significativi dei risvolti positivi. Non è comunque scontato – ma va verificato di caso in caso – che la strada del lavoro autonomo e dell’imprenditorialità sia realmente, per tutti i lavoratori stranieri, un volano di promozione economica o di emancipazione sociale. Certo è una strada a cui si rivolge un numero crescente di loro, e su cui continuerà a puntare – a giudicare dalle tendenze in atto – un numero di immigrati ancora maggiore.

Nel leggere la propria “dotazione” di punti di forza e di debolezza, gli intervistati insistono soprattutto, per il primo aspetto, sulla loro dedizione e disponibilità a sacrificarsi o, al più, sulle nicchie di mercato che, in una logica di *vacancy chain*, si mantengono aperte davanti a loro. Assai più di rado essi collegano le proprie risorse a una qualche capacità di “innovazione”, che questa coinvolga i beni/servizi prodotti, piuttosto che la platea dei potenziali consumatori (valorizzando la domanda in espansione dei cittadini stranieri, per un verso; diversificando la propria offerta in modo da renderla più attrattiva anche per gli autoctoni, per altro verso). È proprio su questa dimensione, peraltro, che si dovrebbe poter leggere, sul medio periodo, il “valore aggiunto” del lavoro autonomo immigrato, in termini di promozione lavorativa e sociale: sul punto di incontro che si determina tra la domanda crescente di piccole imprese, indotta dalle trasformazioni economiche anche nel contesto trentino, e la ricerca di autoaffermazione degli immigrati, che può passare non solo per l’adattamento al ribasso nelle nicchie di mercato scoperte (come avviene per lo più oggi), ma anche, in prospettiva, per la valorizzazione delle proprie specificità culturali, che si trasformano in beni e servizi vendibili. Dal classico

esempio della ristorazione, questo scenario di “ibridazione” si potrebbe gradualmente allargare a tutto il campo dei servizi alla persona.

Il tratto che prevale nelle loro narrazioni rispetto agli scenari futuri, comunque, è quello dell’incertezza e della precarietà. Un’incertezza che è riflesso, oltre che dei rischi di mercato e della vulnerabilità strutturale di queste microaziende, della scarsa autonomia di una parte di esse (specie tra i “semplici” lavoratori autonomi), di fatto dipendenti da meccanismi di subappalto da terzi e, non di rado, da un unico soggetto committente:

In futuro non si sa, dipende dai fornitori che mi danno il lavoro; se per loro è tutto a posto, allora va bene anche per me. Se quelli non hanno lavoro, non c’è lavoro neanche per me. Se invece va bene, magari in futuro spero di ingrandire l’attività, di assumere qualche autista. *(Int22)*

È una precarietà che si avverte con una certa evidenza, ad esempio, nella nicchia di mercato locale occupata da molti autotrasportatori stranieri:

Il futuro lo vedo bene; il rischio è il mezzo, se perdi quello perdi il lavoro; se per tre giorni non hai il mezzo perdi il lavoro. Questo è l’unico rischio che abbiamo. E poi se ti ammali, hai ancora più rischi, devi trovare un altro che faccia il tuo lavoro; lavoro tutta la settimana, e quando stai male tutto il giorno devi trovare uno per forza, allora devi metterlo in regola. *(Int2)*

Una precarietà non dissimile, d’altra parte, è avvertita anche in settori “colonizzati” da più tempo, ma ormai inflazionati dal punto di vista della concorrenza (e forse dalla difficoltà di sperimentare innovazioni di prodotto), come la ristorazione.

Non va tanto bene la mia attività; l’economia europea ha rallentato... la gente esce di meno, va meno al ristorante. Non vedo un futuro meraviglioso. Io sto cercando di fare un altro tipo di attività, di vendere il nostro ristorante, cambiare lavoro, perché non vedo un grande futuro. Voglio cambiare settore, negli ultimi due anni il ristorante va sempre peggio. *(Int4)*

Un po’ non è che si vede bene, non è chiaro se ho una visione positiva o negativa, insomma... io vivo il giorno, lavoro, guadagno, mangio, vivo, vediamo domani come va. *(Int21)*

L’aumento della concorrenza tra i pubblici esercizi a basso costo, del resto, è legato anche alla crescita numerica delle ditte straniere. E con l’aumento della concorrenza, la logica dell’abbassamento dei prezzi – che pure rappresenta, per molte ditte straniere, un vantaggio competitivo – dimostra tutti i suoi limiti:

Adesso ci sono tanti, purtroppo si cala il prezzo, quando siamo troppi non va bene. *(Int14)*

Il problema è qua: noi dobbiamo lavorare sempre con i prezzi più bassi, lavorare di più per arrivare al rapporto con il prezzo... di una ditta italiana. Noi dobbiamo stare un po' più bassi con i prezzi, per avere il lavoro. E dopo approfittano... *(Int21)*

L'impressione che si trae dalla visione del futuro degli imprenditori stranieri intervistati, in conclusione, ha un che di paradossale. La consapevolezza diffusa dell'esistenza di potenziali rischi, infatti, non è sempre supportata da una visione nitida e definita, rispetto alla natura dei rischi stessi: si sa che ci saranno, ma la forma che assumeranno – se quella di una maggiore concorrenza, o di un calo della domanda, o di una perdita di capacità produttiva, o di una trasformazione dell'ambiente di mercato... – non è sempre facile da prevedere.

Anche se va tutto bene, però devo sempre tenermi in preventivo che ci sono dei rischi nel futuro. Quali saranno, questo non lo so. *(Int19)*



## **CONCLUSIONI**



## 1. Un fenomeno su scala ridotta ma crescente

La ricerca svolta ha consentito di disegnare un quadro del fenomeno del lavoro indipendente degli immigrati stranieri in provincia di Trento che possiamo qui richiamare per punti essenziali.

Si tratta anzitutto di un fenomeno in tumultuosa crescita. La relativa novità di questi processi nel territorio trentino e le modeste basi di partenza incidono peraltro indubbiamente su questa intensità delle dinamiche di crescita. Molte attività sono sorte nel breve arco degli ultimi due anni. C'è in ogni caso ragione di ritenere che la tendenziale stabilizzazione della popolazione immigrata sul territorio produca spinte autopropulsive allo sviluppo del fenomeno, che si incontrano con alcuni spazi lasciati scoperti e con varie esigenze del tessuto economico locale. Non per caso, la componente nazionale più attiva nel campo del lavoro autonomo è quella marocchina, che vanta una maggiore anzianità di insediamento.

Si conferma inoltre la natura prevalentemente maschile del fenomeno, anche se va rilevata la presenza di una significativa minoranza di donne come responsabili di impresa (all'incirca una su quattro, con una distribuzione per nazionalità che in alcune componenti, come quella cinese, si avvicina al 50%): un indicatore che scompagina gli stereotipi, anche se si riferisce spesso ad attività familiari in cui la titolarità femminile risponde a motivazioni di convenienza. È in ogni caso un indizio di protagonismo, di assunzione di ruoli attivi, di fuoruscita dalle "normali" occupazioni delle donne immigrate, di partecipazione non meramente subalterna all'avventura imprenditoriale dei mariti o di altri congiunti.

Una cautela metodologica va tuttavia avanzata nei confronti delle fonti statistiche di riferimento: i dati camerali in genere utilizzati per misurare il fenomeno, riferiti ai titolari di attività economiche nati all'estero, vengono generalmente assunti come attendibili, senza procedere ad adeguate operazioni di verifica. Nel caso trentino, una volta eliminate – con la faticosa collaborazione del personale della Camera di Commercio – cancellazioni, duplicazioni, persone con cognome italiano, imprenditori provenienti da paesi avanzati, l'universo delle imprese avviate da immigrati si riduce notevolmente, assumendo dimensioni più realistiche e in fondo vicine alle percezioni impressionistiche: si tratta di un fenomeno che sta crescendo, ma che riguarda una modesta frazione del complesso delle imprese attive in Trentino. Come abbiamo già notato al cap. 1, sono risultate 318 le ditte avviate da cittadini immigrati in provincia di Trento, e il fenomeno si concentra negli ultimi anni: le prime ditte risalgono al 1996, ma la maggior parte sono sorte negli ultimissimi anni (addirittura il 46% nel solo 2003).

Riteniamo che questa operazione di pulizia dei dati statistici sia un aspetto da porre in rilievo, giacché, riprodotta su scala più ampia, consentirebbe di evitare o ridimensionare enfattizzazioni fuori luogo. Richiama inoltre la necessità di un monitoraggio costante del fenomeno, attraverso un'attenta analisi dei dati camerali.

Guardando alla distribuzione settoriale delle attività, si può osservare che:

- prevalgono nettamente le attività di tipo commerciale, in buona parte ambulante, di ristorazione e di servizio (trasporti), con l'aggiunta di una quota significativa di attività edili;
- le attività tipicamente "etniche" occupano finora uno spazio limitato, spiegabile d'altronde con le ridotte dimensioni della popolazione immigrata e con la natura recente degli insediamenti;
- qualche sviluppo interessante riguarda l'avvio di attività "esotiche", che mirano a proporre alla popolazione autoctona prodotti e servizi che richiamano terre e culture lontane: la ristorazione rappresenta il caso più significativo;
- tra le specializzazioni "etniche" spiccano quelle dei marocchini nel commercio ambulante; dei cinesi nella ristorazione; degli albanesi nelle costruzioni.

Sotto il profilo interpretativo, questi dati e gli apporti delle interviste consentono di avvalorare alcune delle ipotesi esplicative proposte dalla letteratura e illustrate nell'Introduzione.

Anzitutto, l'ingresso nel lavoro autonomo sembra avere in buona misura le caratteristiche della successione ecologica: gli immigrati entrano specialmente in attività che tendono ad essere disertate dagli operatori nazionali, come il commercio ambulante o l'edilizia. In modo analogo a quanto avviene nel lavoro dipendente, gli immigrati trovano spazio nei segmenti più precari, più faticosi, più esposti a rischi, mediamente meno redditizi, delle attività indipendenti.

Non sembra trascurabile neppure l'incidenza dei fattori di svantaggio e il ripiegamento sul lavoro autonomo come strategia di sopravvivenza, motivata dalla difficoltà di trovare un'occupazione dipendente stabile o da esplicite pratiche di esternalizzazione da parte delle imprese committenti: una parte del lavoro ambulante può essere ricondotta al primo caso, mentre in edilizia, nei trasporti e nelle pulizie sono diffuse situazioni del secondo tipo.

Più che nel lavoro dipendente, nonostante le condizioni avverse e anche all'interno di scelte "obbligate" verso il lavoro autonomo, gli immigrati vedono però in questi ambiti delle opportunità di miglioramento. L'ipotesi della mobilità bloccata è senza dubbio una molla consistente per l'investimento nel lavoro autonomo, anche se si mescola con le sollecitazioni esterne (talvolta incoercibili), con l'individuazione di spazi disponibili a seguito del ritiro degli operatori nazionali, e persino con situazioni di svantaggio e discriminazione.

## **2. Le possibili misure di sostegno**

Venendo a qualche indicazione propositiva, è da notare che l'introduzione di misure specifiche di sostegno per l'imprenditoria immigrata (ma si potrebbe dire lo stesso per i lavoratori dipendenti) non è mai la soluzione ottimale. Può

infatti generare l'idea di un indebito favoritismo verso gli stranieri, a danno degli imprenditori autoctoni, e persino di uno stravolgimento delle leggi di mercato. Le iniziative di sostegno migliori, in linea di principio, sono quelle che si rivolgono all'insieme dei nuovi imprenditori o degli aspiranti imprenditori, senza riguardo per le loro origini e nazionalità. Occorre dunque verificare anzitutto quanto gli strumenti per la promozione dell'imprenditorialità disponibili nella rilevante esperienza della provincia di Trento siano accessibili ed effettivamente fruiti dagli immigrati stranieri. I riscontri della nostra ricerca ci inducono ad un certo pessimismo al riguardo. Gli operatori economici indipendenti usciti dalle fila della popolazione immigrata non sembrano essere né adeguatamente informati, né attrezzati o accompagnati per attingere ai dispositivi di sostegno all'avvio di nuove imprese. Servono quindi, in primo luogo, interventi in grado di colmare questo iato, per i quali appare necessaria la costruzione di una rete tra servizi dedicati agli immigrati, servizi per la promozione di nuova imprenditorialità, associazioni di categoria. La finalità dovrebbe essere quella di agevolare l'accesso dei cittadini stranieri ai normali strumenti di sostegno alla nascita di nuove imprese, esercitando nello stesso tempo una funzione di filtro e calibratura dei progetti, con la finalità non tanto di contingentare il numero degli avviamenti, quanto piuttosto di ridurre il tasso di fallimenti e insuccessi.

Il sostegno necessario si può articolare in tre aspetti:

- informazione e orientamento circa le procedure e le licenze richieste per l'avvio di un'attività;
- consulenza per la predisposizione di progetti di impresa;
- incentivi e agevolazioni di tipo economico.

Su tutti e tre gli aspetti, la strada maestra è quella della facilitazione dell'accesso a servizi universalistici, a loro volta organizzati in modo da riuscire ad accogliere e interagire anche con la popolazione immigrata. Sembra tuttavia realistico immaginare che i fabbisogni relativi ai primi due punti richiedano investimenti specifici e adeguate mediazioni al fine di raggiungere effettivamente gli aspiranti imprenditori immigrati.

Un discorso analogo può valere per la formazione. Non si avverte tanto la necessità di una formazione specializzata, quanto piuttosto di un allargamento delle opportunità di fruizione della formazione imprenditoriale disponibile. Anche in questo caso, occorre lavorare per colmare lo iato tra domanda immigrata e offerta in linea di principio universalistica, ma di fatto pensata per beneficiari italiani. Oltre a servizi di tutorship e accompagnamento, a moduli integrativi, un aspetto da tenere presente riguarda l'organizzazione degli orari: difficilmente un aspirante imprenditore immigrato può essere disponibile a frequentare un corso lungo, a tempo pieno, collocato nelle ore lavorative della giornata. Corsi brevi, focalizzati, tenuti in orari atipici, hanno maggiori probabilità di raggiungere una popolazione che comunque stenta a distaccarsi dall'attività operativa, anche quando avverte l'esigenza della formazione.

Un capitolo a parte va invece dedicato all'accesso al credito. Questa è l'esigenza più avvertita e lo scoglio maggiore che frena lo sviluppo di attività indipendenti promosse da lavoratori immigrati. La mancanza di garanzie patrimoniali rappresenta una barriera insuperabile nel rapporto con gli istituti di credito, indipendentemente dalla qualità dell'idea imprenditoriale, dalla credibilità del progetto, dalle credenziali del proponente. Il principale asse di intervento a sostegno dell'imprenditoria straniera non può che essere individuato in questo campo, spaziando dai fondi di garanzia, all'istituzione di una fondazione specializzata nel microcredito, alla negoziazione di accordi con gli istituti di credito locali, con la mediazione delle istituzioni pubbliche e associazioni di categoria. Il credito cooperativo, così radicato in Trentino, appare almeno in teoria l'interlocutore naturale di iniziative in questo settore. È raccomandabile tuttavia, anche nel caso del credito, un'impostazione universalistica, che punti a favorire l'avvio di attività economiche da parte di tutti i soggetti, italiani e stranieri, che hanno progetti imprenditoriali interessanti, ma mancano delle garanzie patrimoniali normalmente richieste.

### **3. Perché incoraggiare l'imprenditoria immigrata**

Occorre però porsi a questo punto una domanda fondamentale, relativa all'interesse pubblico nei confronti di questo particolare fenomeno economico: perché sostenere lo sviluppo del lavoro indipendente degli immigrati?

Le risposte possono essere individuate sia negli interessi per così dire "interni" della società ricevente, sia nel rapporto con le popolazioni immigrate.

Sul versante interno, è appena il caso di ricordare che la nascita di nuova imprenditorialità è da tempo considerata un vettore di sviluppo economico e occupazionale. L'allargamento della base imprenditoriale a nuovi soggetti produce un incremento dei posti di lavoro (anche per un certo numero di italiani) e attiva un indotto che beneficia fornitori, proprietari degli immobili, clienti, professionisti in veste di consulenti, e altri ancora. Sappiamo che la costituzione di ditte individuali non è di per sé un fenomeno imprenditoriale capace di generare posti di lavoro, ma ne può rappresentare il primo passo. Nel campione dei 115 operatori intervistati, più della metà (60 casi) ha almeno un dipendente, prevalentemente ma non necessariamente connazionale; in alcuni casi, pochi ma significativi, i dipendenti sono più di cinque. Alcuni settori, come la ristorazione e l'edilizia, sono apparsi più capaci di produrre occupazione aggiuntiva.

Le istituzioni pubbliche devono certo vigilare affinché lo sviluppo di nuove attività avvenga all'insegna della legalità e non ingeneri forme di concorrenza sleale in grado di spiazzare i competitori corretti: forme di capitalismo straccione basate sul taglio dei costi in qualunque modo avrebbero effetti benefici solo nel breve periodo, convertendosi poi in un boomerang per l'eco-

nomia locale. In un paese sviluppato il mercato non è, né potrebbe essere, lasciato a se stesso. Il rapporto tra mercato e istituzioni regolative è quindi di vitale importanza, per tutte le forme di impresa, piccole e grandi, nazionali e create da immigrati stranieri. Incanalato entro i binari di una regolazione non soffocante ma attenta, il fenomeno della nascita di nuove imprese e della comparsa nel mercato di imprenditori in grado di offrire prodotti e servizi competitivi, è una risorsa per lo sviluppo locale.

In termini più specifici, l'imprenditoria sorta dall'immigrazione può fornire due vantaggi peculiari al territorio in cui si insedia. Il primo è costituito dall'offerta di nuovi prodotti, che incorporano valenze di tipo culturale e mettono in comunicazione sistemi simbolici diversi. In un'epoca di globalizzazione, portano frammenti di mondi lontani nelle nostre città, evocano modi di vita, ambienti, colori, gusti, rituali, di altre terre e civiltà. O meglio, riscoprono, rielaborano, mediano gli spunti derivanti dalle tradizioni culturali dei luoghi d'origine per farne oggetto di scambio con una platea di consumatori incuriosita dal fascino dell'inusuale e dell'esotico.

Altre volte fanno invece il percorso inverso: essendo abituati ad attraversare frontiere e a muoversi tra luoghi diversi del mondo, possono diventare emissari dei prodotti della nostra economia nei paesi di provenienza. L'imprenditoria immigrata può costruire ponti tra paesi lontani e rappresentare un fattore propulsivo dell'interscambio commerciale nelle due direzioni, come sottolinea la recente letteratura sul transnazionalismo.

Come abbiamo visto, nel territorio trentino questo sviluppo transnazionale del lavoro indipendente degli immigrati è ancora debole. Necessita di esperienza e di capitali. Non ne vanno tuttavia trascurate le potenzialità e gli orizzonti futuri.

Importanti sono però anche gli effetti sui rapporti tra società locale e popolazioni immigrate, in termini di inclusione e promozione sociale. Il lavoro indipendente rappresenta sotto questo profilo per gli immigrati il principale sbocco delle aspirazioni di miglioramento della propria posizione. È un antidoto all'integrazione subalterna, ossia al confinamento nelle posizioni svantaggiate della struttura occupazionale, in cui la nostra società tende a relegare gli immigrati, senza grande considerazione per le loro esperienze e capacità. Scarsa esperienza di società ricevente, problemi linguistici – particolarmente seri nel nostro paese, che non ha un grande retaggio coloniale né una lingua molto parlata nel mondo –, resistenze a riconoscere i titoli di studio, accentuano l'importanza degli spazi del lavoro indipendente come alternativa alla formazione di minoranze permanentemente svantaggiate e quindi suscettibili, presto o tardi, di scatenare tensioni e dinamiche oppostive nei confronti della società ospitante.

Non va trascurato, a questo proposito, l'effetto di superamento degli stereotipi che può produrre la diffusione di occupazioni diverse, socialmente più considerate, in termini di innalzamento dell'immagine complessiva della popolazione immigrata, o almeno dei gruppi di appartenenza dei lavoratori

autonomi. Constatate che il negoziante, il decoratore, il ristoratore, la par-rucchiera che si incontrano nella vita quotidiana provengono da lontano, contribuisce a vedere gli immigrati in modo diverso, più attento alle specificità individuali e più consapevole della pari dignità delle persone, da qualunque parte del mondo provengano.

## **APPENDICI**



## APPENDICE 1

### LA TRACCIA DI INTERVISTA TELEFONICA

*Gentile ...,*

*La contattiamo dal Centro Informativo per l'immigrazione di Trento per un'indagine sugli imprenditori immigrati in Trentino curata dal Cinformi stesso.*

*Dall'elenco fornitoci dalla Camera di Commercio di Trento, ci risulta che la ditta rispondente a questo numero telefonico ha un titolare straniero. Vorremmo sapere se è possibile chiedere una breve intervista telefonica al titolare straniero stesso. La ringraziamo molto della gentile collaborazione. Le garantiamo il massimo rispetto del Suo anonimato.*

Nazionalità intervistato: .....

Azienda: .....

Indirizzo: .....

Settore: .....

- COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO
- COSTRUZIONI
- ALBERGHI, RISTORANTI, BAR
- TRASPORTI, MAGAZZINAGGIO
- ATTIVITÀ IMMOBILIARI, SERVIZI ALLE IMPRESE
- FABBRICAZIONE DI PRODOTTI DELLA LAVORAZIONE DI MINERALI (es. porfido, vetro, gesso)
- ALTRI SERVIZI PUBBLICI, SOCIALI E PERSONALI
- INDUSTRIE ALIMENTARI
- FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO
- INDUSTRIA DEL LEGNO
- FABBRICAZIONE DEI PRODOTTI DI CARTA; STAMPA ED EDITORIA
- INDUSTRIE TESSILI E DELL'ABBIGLIAMENTO
- AGRICOLTURA, CACCIA E SILVICOLTURA
- FABBRICAZIONE DI APPARECCHIATURE ELETTRICHE ED ELETTRONICHE
- ALTRO (Specificare).....

1. La Sua impresa è al momento **attiva**? .....  No  
.....  Sì

2. In che **anno** è stata fondata? .....

3. A quale **settore** merceologico appartiene?

- COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO
- COSTRUZIONI
- ALBERGHI, RISTORANTI, BAR
- TRASPORTI, MAGAZZINAGGIO
- ATTIVITÀ IMMOBILIARI, SERVIZI ALLE IMPRESE
- FABBRICAZIONE DI PRODOTTI DELLA LAVORAZIONE DI MINERALI (es. porfido, vetro, gesso)
- ALTRI SERVIZI PUBBLICI, SOCIALI E PERSONALI
- INDUSTRIE ALIMENTARI
- FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO
- INDUSTRIA DEL LEGNO
- FABBRICAZIONE DEI PRODOTTI DI CARTA; STAMPA ED EDITORIA
- INDUSTRIE TESSILI E DELL'ABBIGLIAMENTO
- AGRICOLTURA, CACCIA E SILVICOLTURA
- FABBRICAZIONE DI APPARECCHIATURE ELETTRICHE ED ELETTRONICHE
- ALTRO (*Specificare*) .....

4. Quale è, precisamente, **l'attività** che svolge?

.....  
.....  
.....  
.....

5. Oltre a Lei, **quanti lavoratori** – dipendenti e non – ci sono nella Sua azienda?

- Nessuno.....

- Oppure, se **sì**, *specificare numero*.....

Soci n° .....

Coadiuvanti familiari n° .....

Dipendenti numero.....

Altri collaboratori .....

Totale lavoratori n° .....

6. Nell'azienda lavorano, insieme con Lei, anche dei **familiari**?  
 NO.....   
 SI' (*specificare rapporto di parentela e mansioni*).....   
 1).....  
 2).....  
 3).....  
 4).....
7. Ci potrebbe dire la **nazionalità** delle persone che lavorano nell'azienda (*elencare quanti per ogni nazionalità*)?  
 1).....  
 2).....  
 3).....  
 4).....  
 5).....
8. I principali **fornitori** della Sua azienda sono italiani o stranieri? (*una sola risposta*)  
 a. Quasi esclusivamente stranieri.....   
 b. Misti, con prevalenza di stranieri.....   
 c. Sia italiani che stranieri, più o meno in pari misura.....   
 d. Misti, con prevalenza di italiani.....   
 e. Esclusivamente o quasi italiani.....
9. La sua azienda si rivolge a una **clientela**... (*una sola risposta*)  
 a. Quasi esclusivamente straniera.....   
 b. Mista, con prevalenza di stranieri.....   
 c. Sia italiana che straniera, più o meno in pari misura.....   
 d. Mista, con prevalenza di italiani.....   
 e. Quasi esclusivamente italiana.....
10. Ci potrebbe elencare le principali **difficoltà** che ha incontrato, sino ad oggi, la Sua azienda? (*punteggio da 1: per nulla a 10: moltissimo*)  
 a. Accesso al credito.....  
 b. Difficoltà nell'ottenere licenze o autorizzazioni.....  
 c. Difficoltà nella gestione amministrativa.....  
 d. Inesperienza.....

- e. Diffidenza della clientela.....
- f. Controlli insistenti da parte delle autorità.....
- g. Altro (*specificare*).....

11. **Come mai** Le è venuto in mente di **mettersi in proprio**? (*una sola risposta*)

- a. Ho visto altri che ce l'avevano fatta.....
- b. Ho visto un'opportunità favorevole .....
- c. Me l'ha proposto un amico o un parente.....
- d. Me l'ha proposto il mio vecchio datore di lavoro.....
- e. Altro (*specificare*).....

12. I **trentini come vedono**, secondo Lei, un'impresa gestita da un lavoratore straniero?

- a. Come un'impresa normale, come tutte le altre.....
- b. Come una cosa "strana", a cui non si è ancora molto abituati.....
- c. Come un concorrente in più sullo stesso mercato.....
- d. Come un'opportunità positiva per i lavoratori stranieri.....
- e. Come un arricchimento dell'offerta di beni/servizi sul mercato.....
- f. Altro (*specificare*).....

13. **Perché**, secondo Lei, un lavoratore straniero decide di mettersi in proprio, e di aprire un'impresa?

.....

.....

.....

.....

## APPENDICE 2

### LA TRACCIA DI INTERVISTA IN PROFONDITÀ

*Gentile ...,*

*La ringraziamo della Sua disponibilità all'intervista: ci servirà per conoscere meglio le esperienze degli imprenditori immigrati in Trentino. Le garantiamo il pieno anonimato.*

#### ***Il percorso dell'imprenditore***

1. Ci può raccontare le sue **esperienze** formative e professionali, nel Suo paese e in Italia, prima di diventare imprenditore?
2. **Come mai** ha deciso di mettersi in proprio, e di diventare imprenditore? Ci sono state delle esperienze o dei fattori particolari che hanno influito su questa scelta?
3. Ci può raccontare se, nell'avvio delle impresa e nelle fasi successive, ha ricevuto **aiuto** da qualcuno – dalla famiglia, o dagli amici, o dai connazionali, o da soggetti diversi?
4. Ci può descrivere le principali **difficoltà** che ha incontrato, nel corso della sua esperienza di imprenditore in Italia? Che **difficoltà in più** devono affrontare le imprese straniere, rispetto a quelle italiane?
5. Ha avuto **problemi**, in particolare, con l'accesso al **credito** (=rapporti con le **banche**), con la **gestione amministrativa** o per via della **sfiducia degli italiani**?
6. Nella fase di avvio **dell'impresa, e nei momenti successivi, su quali risorse ha potuto contare**: esperienza di lavoro, retaggio familiare, risparmi... ?
7. **I Suoi connazionali** hanno avuto qualche ruolo nell'avvio dell'impresa?
8. I suoi **datori di lavoro precedenti** La hanno incoraggiata a mettersi in proprio?

## ***L'impresa in generale***

9. Di che cosa si occupa, precisamente, la Sua impresa?
10. All'attività della Sua impresa contribuiscono anche dei **familiari**, o altri **parenti**? Se sì, in che modo?
11. La sua azienda ha dei dipendenti? Se sì, di quali Paesi? Come vanno i rapporti con lavoratori di altri Paesi, ed eventualmente italiani?

## ***I rapporti con l'ambiente***

12. Tra i suoi **connazionali** ci sono molti imprenditori? In quali settori?
13. Conosce altre **imprese di stranieri**? Che rapporti ci sono, in Trentino, tra le imprese straniere, e tra queste e gli imprenditori trentini?
14. Come vanno i rapporti con i Suoi **fornitori**? Sono positivi, o potrebbero migliorare? Avverte diffidenza da parte loro?
15. Ci potrebbe parlare anche dei rapporti con la Sua **clientela**? Chi sono, prevalentemente, i Suoi clienti, e in che modo li trova? Crede sia possibile – e se sì come – estendere di più la Sua clientela?
16. Ritiene che l'**ambiente trentino** (il sistema produttivo locale, la domanda di servizi, l'atteggiamento della gente, il ruolo delle istituzioni,...) abbia un'**influenza** positiva, negativa o nessuna influenza, rispetto allo sviluppo delle imprese di immigrati?
17. Lei è iscritto a un'**associazione di categoria**? Se sì, che rapporti ha con essa? La trova utile? A che cosa serve un'associazione di categoria, per un imprenditore straniero?
18. Che cosa pensa dei corsi di **formazione** o di **aggiornamento professionale**? Ne ha mai frequentati? Crede che le potrebbero servire e, se sì, quali, o di che tipo?
19. Crede che sarebbe possibile o necessario qualche **intervento pubblico**, in Trentino, per facilitare la creazione di impresa tra gli immigrati?

## ***Rapporti con la società trentina e prospettive di inserimento***

20. **Come sono visti**, secondo Lei, gli imprenditori stranieri dai trentini? Che immagine hanno di loro?
21. Come si immagina il **futuro** della sua impresa? Quali sono a Suo avviso i principali **punti di forza e di debolezza** della Sua azienda? Quali sono i **rischi e le opportunità** che la Sua azienda si trova di fronte? Quali sono i Suoi progetti per il futuro?
22. A qualcuno sembra che **diventare imprenditori**, per i lavoratori stranieri, sia uno dei pochi modi per **migliorare** la loro condizione sociale e professionale, avanzare di carriera, valorizzare le loro competenze, essere “visti meglio” dagli italiani. Che cosa ne pensa? Lei è d'accordo con questa impressione?

## APPENDICE 3

### I SOGGETTI DELLE INTERVISTE IN PROFONDITÀ

<b>Codice intervista</b>	<b>Nazionalità</b>	<b>Settore di attività</b>	<b>Soci</b>	<b>Dipendenti</b>	<b>Anzianità</b>
Intervista1	Tunisia	Metallurgia	No	da 1 a 5	2003
Intervista2	Marocco	Trasporti, magazzinaggio	No	No	2002
Intervista3	Pakistan	Commercio	No	da 1 a 5	2003
Intervista4	Cina	Alberghi e ristoranti	Sì	No	prima 2000
Intervista5	Pakistan	Attività immobiliari, noleggio	No	da 1 a 5	2002
Intervista6	Polonia	Alberghi e ristoranti	No	No	2003
Intervista7	Cina	Attività manifatturiere	Sì	da 1 a 5	prima 2000
Intervista8	Marocco	Alberghi e ristoranti	Sì	No	prima 2000
Intervista9	Albania	Alberghi e ristoranti	Sì	da 1 a 5	prima 2000
Intervista10	Romania	Costruzioni	Sì	da 1 a 5	2003
Intervista11	Algeria	Trasporti, magazzinaggio	No	da 1 a 5	2002
Intervista12	Albania	Costruzioni	Sì	da 1 a 5	2000
Intervista13	Marocco	Commercio	No	No	2000
Intervista14	Tunisia	Trasporti, magazzinaggio	No	No	2003
Intervista15	Cina	Commercio	No	No	2004
Intervista16	Croazia	Altri servizi pubblici, sociali e personali	No	No	2003
Intervista17	Tunisia	Trasporti, magazzinaggio	Sì	No	2003
Intervista18	Tunisia	Costruzioni	No	No	2002
Intervista19	Tunisia	Costruzioni	No	No	2002
Intervista20	Albania	Costruzioni	No	No	2002
Intervista21	Marocco	Commercio	No	No	2001
Intervista22	Albania	Trasporti, magazzinaggio	No	No	2003
Intervista23	Pakistan	Commercio	No	da 1 a 5	2001

## **BIBLIOGRAFIA**



AA.VV.

2002 *Focus: le "extra imprese"*, "Impresa e Stato", n. 59, Milano, Angeli

AA.VV.

2003a *Rapporto di ricerca intermedio*, Progetto "Artigianato trentino e immigrazione", Trento, Associazione Artigiani e piccole imprese

AA.VV.

2003b *L'imprenditorialità straniera nella provincia di Bologna*, Ricerca realizzata nell'ambito del Progetto Nidi – Nuove imprese di immigrati, Bologna, in collaborazione con Efeso e Nuova Sanità

AA.VV.

2004 *L'imprenditoria extracomunitaria nella realtà provinciale fiorentina: una prima analisi delle sue principali caratteristiche strutturali*, Firenze, CCIAA di Firenze

Aldrich H. e Reiss A.J.

1976 *Continuities in the study of ecological succession: Changes in the race composition of neighbourhoods and their businesses*, "American Journal of Sociology", vol. 81, n. 4, pp. 846-866

Aldrich H. et al.

1985 *Ethnic residential concentration and the protected market hypothesis*, "Social Forces", vol. 63, n. 4, pp. 996-1009

Ambrosini M.

1999 *Utili invasori*, Milano, ISMU - Angeli

2001 *La fatica di integrarsi. Immigrazione e lavoro in Italia*, Bologna, Il Mulino

Ambrosini M. e Abbatecola E.

2002 *Reti di relazione e percorsi di inserimento lavorativo degli stranieri: l'imprenditorialità egiziana a Milano*. In A. Colombo e G. Sciortino (a cura di), *Assimilati ed esclusi*, Bologna, Il Mulino

Ambrosini M. e Boccagni P. (a cura di)

2003 *L'immigrazione in Trentino. Rapporto annuale 2003*, Trento, Provincia Autonoma di Trento

- Barrett G.A., Jones T.P. e McEvoy D.  
2001 *Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain*, "Journal of Ethnic and Migration Studies", vol. 27, n. 2, pp. 241-258
- Basu A.  
2001 *The emergence of a South Asian business élite in the United Kingdom*, "Journal of International Migration and Integration", vol. 2, n. 2, pp. 249-265
- Bates T.  
1994 *Social resources generated by group support networks may not be beneficial to Asian immigrant-owned small businesses*, "Social Forces", vol. 72, n. 3
- Body-Gendrot S.  
1992 *Essai de définition en matière de comparaisons internationales*, "Revue européenne des migrations internationales", vol. 8, n. 1, pp. 9-16
- Body-Gendrot S. e Ma Mung E.  
1992 *Editorial*, "Revue européenne des migrations internationales", vol. 8, n. 1, pp. 5-8
- Boissevain J.  
1992 *Les entreprises ethniques aux Pays-Bas*, "Revue Européenne des migrations internationales", vol. 8, n. 1, pp. 97-105
- Bonacich E.  
1973 *A theory of middleman minorities*, "American Sociological Review", vol. 38  
1993 *Asian and Latino immigrants in the Los Angeles garment industry: An exploration of the relationship between capitalism and racial oppression*. In Light e Bhachu (a cura di)
- Bonacich E. e Modell J.  
1980 *The economic basis of ethnic solidarity*, Berkeley, University of California Press
- Boyd R.L.  
1990 *Black and Asian self-employment in large metropolitan areas: A comparative analysis*, "Social Problems", vol. 37, n. 2
- Camera di Commercio di Milano  
2003 *Milano produttiva 2003*, Milano, CCIAA di Milano

Camera di Commercio di Roma e Caritas di Roma

2003 *Gli immigrati nell'economia romana: lavoro, imprenditoria, risparmio, rimesse*, Roma, Rapporto di ricerca

Caritas-Migrantes

2002 *Immigrazione. Dossier statistico 2002*, Anterem, Roma

2003 *Immigrazione. Dossier statistico 2003*, Anterem, Roma

Caritas di Roma e CNA

2003 *Immigrati e imprenditorialità: realtà attuale e prospettive di sviluppo*, Roma, Rapporto di ricerca

Catanzaro R., Nelken D. e Belotti V.

1997 *Un posto per vendere. I commercianti ambulanti irregolari sulla riviera romagnola*. In Reyneri, Minardi e Scidà (a cura di)

Ceccagno A. (a cura di)

2003 *Migranti a Prato. Il distretto tessile multietnico*, Milano, Angeli

Chiesi A.

2003 *Imprenditori marginali*. In Chiesi e Zucchetti (a cura di)

Chiesi A. e Zucchetti E. (a cura di)

2003 *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano, Egea

Codagnone C.

2003 *Imprenditori immigrati: quadro teorico e comparativo*. In Chiesi e Zucchetti (a cura di)

Cohen R. (a cura di)

1995 *The Cambridge survey of world migration*, Cambridge, Cambridge University Press

Collins O. et al.

1964 *The enterprising man*, East Lansing, Michigan State University Press

Engelen E.

2001 *"Breaking in" and "breaking out": A Weberian approach to entrepreneurial opportunities*, "Journal of ethnic and migration studies", vol. 27, n. 2, pp. 203-223

Evans M.D.R.

1989 *Immigrant entrepreneurship: Effects of ethnic market size and isolated labor pool*, "American Sociological Review", vol. 54

Fondazione Choros (a cura di)

2002 *Gli immigrati come nuovi imprenditori nella provincia di Padova*, Padova, Rapporto di ricerca

Fondazione ISMU (a cura di)

2004 *Nono rapporto sulle migrazioni – 2003*, Milano, Angeli

Jones T. e McEvoy D.

1992 *Ressources ethniques et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada*, "Revue européenne des migrations internationales", vol. 8, n. 1, pp. 107-126

Jones T. e Ram M.

2003 *South Asian business in retreat? The case of UK*, "Journal of Ethnic and Migration Studies", vol. 29, n. 3, pp. 485-500

Kloosterman R. e Rath J.

2001 *Immigrants entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored*, "Journal of Ethnic and Migration Studies", vol. 27, n. 2, pp. 189-201

Kofman E., Phizacklea A., Raghuram P. e Sales R.

2000 *Gender and international migration in Europe: Employment, welfare and politics*, London, Routledge

Kwok Bun C. e Jin Hui O.

1995 *The many faces of immigrant entrepreneurship*. In Cohen (a cura di)

Le A.T.

2000 *The determinants of immigrant self-employment in Australia*, "International Migration Review", vol. 34, n. 1, pp. 183-214

Light I.

1972 *Ethnic enterprise in America*, Berkeley, University of California Press

1979 *Disadvantaged minorities in self-employment*, "International Journal of Comparative Sociology", vol. 20, n. 1-2, pp. 31-45.

1984 *Immigrant and ethnic enterprise in North America*, "Ethnic and Racial Studies", vol. 7, n. 2

- Light I. e Bhachu (a cura di)  
1993 *Immigration and entrepreneurship. Culture, capital and ethnic networks*, New Brunswick, Transaction Publishers
- Light I. e Bonacich E.  
1988 *Immigrant entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Berkeley, University of California Press
- Light I. e Gold S.J.  
2000 *Ethnic economies*, San Diego, Academic Press
- Light I. e Rosenstein C.  
1995 *Expanding the interaction theory of entrepreneurship*. In Portes (a cura di)
- Light I., Sabagh G., Bozorgmehr M. e Der-Martirosian C.  
1994 *Beyond the ethnic enclave economy*, "Social Problems", vol. 41, n. 1
- Li P.  
2001 *Immigrants' propensity to self-employment: Evidence from Canada*, "International Migration Review", vol. 35, n. 4, pp. 1106-1128
- Logan J.R., Alba R.D e McNulty T.  
1994 *Ethnic economies in metropolitan regions: Miami and beyond*, "Social Forces", vol. 72, n. 3
- Logan J., Alba R.D., Dill M. e Zhou M.  
2000 *Ethnic segmentation in the American metropolis: Increasing divergence in economic incorporation, 1980-1990*, "International Migration Review", vol. 34, n. 1, pp. 98-132
- Lunghi C.  
2003 *Culture creole. Imprenditrici straniere a Milano*, Milano, Angeli
- Marger M.N.  
2001 *The use of social and human capital among Canadian business immigrants*, "Journal of Ethnic and Migration Studies", vol. 27, n. 3, pp. 439-453
- Martinelli M.  
2003 *Le caratteristiche dell'attività imprenditoriale*. In Chiesi e Zucchetti (a cura di)

Mata F. e Pendakur R.

1999 *Immigration, labour force integration and the pursuit of self-employment*, "International Migration Review", n. 2

Min P.G. e Bozorgmehr M.

2000 *Immigrant entrepreneurship and business patterns: A comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles*, "International Migration Review", vol. 34, n. 3, pp. 707-738

Morokvasic M.

1993 *Immigrants in garment production in Paris and in Berlin*. In Light e Bhachu (a cura di)

Newcomer M.

1961 *The little businessman: A study of business proprietors in Poughkeepsie, N.Y.*, "Business History Review", vol. 35

Neymarc K.

1998 *Immigrants, integration and cities: A brief review of the recent literature*. In OECD (1998)

OECD

1998 *Immigration, integration and cities. Exploring the links*, Paris

Osservatorio sul mercato del lavoro

2004 *XIX Rapporto sull'occupazione in provincia di Trento*, Trento, Agenzia del Lavoro – PAT

Palidda S.

1992 *Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France*, "Revue européenne des migrations internationales", vol. 8, n. 1

Park R.

1936 *Succession: An ecological concept*, "American Sociological Review", n. 1, pp. 171-179

Park R.E. e Burgess E.W.

1921 *Introduction to the science of sociology*, Chicago, University of Chicago Press

Petersen W.

1972 *Japanese Americans*, New York, Random House

- Piore M.  
1998 *Birds of Passage*, London, Cambridge University Press
- Pittau F. e Spagnolo A. (a cura di)  
2003 *Immigrati e rischio infortunistico in Italia*, Roma, Istituto italiano di medicina sociale
- Portes A.  
1995 *Economic sociology and the sociology of immigration: A conceptual overview*. In A. Portes (a cura di), *The economic sociology of immigration*, New York, Russel Sage Foundation  
1998 *Social capital: Its origins and applications in modern sociology*, "Annual Review of Sociology", n. 24, pp. 1-24  
2000 *Immigration and the metropolis: Reflections on urban history*, "Journal of international migration and integration", vol. 1, n. 2, pp. 153-175  
2004 *For the second generation, one step at a time*. In T. Jacoby (a cura di), *Reinventing the melting pot*, New York, Basic Books
- Portes A. e Böröcz J.  
1989 *Contemporary immigration: Theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation*, "International migration review", vol. 23, n. 3, pp. 606-630
- Portes A. e Manning R.D.  
1986 *The immigrant enclave: Theory and empirical examples*. In S. Olzak e J. Nagel (a cura di), *Competitive ethnic relations*, Orlando, Academic Press
- Portes A. e Jensen L.  
1989 *The enclave and the entrants: Patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel*, "American Sociological Review", vol. 54
- Portes A. e Rumbaut R.G.  
1996 *Immigrant America*, Berkeley, University of California Press
- Portes A. e Sensenbrenner J.  
1993 *Embeddedness and immigration: Notes of the social determinants of economic action*, "American Journal of Sociology", vol. 98, n. 6, pp. 1320-1350
- Portes A. e Stepick A.  
1985 *Unwelcome immigrants: The labor market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in South Florida*, "American Sociological Review", vol. 50

Raijman R. e Tienda M.

2000 *Immigrants' pathways to business ownership: A comparative ethnic perspective*, "International Migration Review", vol. 34, n. 3, pp. 682-706

Ram M., Sanghera B., Abbas T., Barlow G. e Jones T.

2000 *Ethnic minority business in comparative perspective: The case of the independent restaurant sector*, "Journal of Ethnic and Migration Studies", vol. 26, n. 3, pp. 495-510

Rath J. (a cura di)

2002 *Unravelling the rag trade*, Oxford, Berg

Rath J. e Kloosterman R.

2000 *Outsiders' business: A critical review of research on immigrant entrepreneurship*, "International Migration Review", vol. 34, n. 3, pp. 657-681

Reyneri E.

1995 *Inserimento degli immigrati nell'economia informale, comportamenti devianti e impatto sulle società d'arrivo: alcune ipotesi di ricerca comparativa*. In Reyneri, Minardi e Scidà (a cura di)

Reyneri E., Minardi E. e Scidà G. (a cura di)

1997 *Immigrati e lavoro in Italia*, Milano, Angeli

Reyneri E.

2002 *Sociologia del mercato del lavoro* (2<sup>a</sup> ed.), Bologna, Il Mulino

Sassen S.

1995 *Immigration and local labor markets*. In Portes (a cura di)

1997 *Le città nell'economia globale*, Bologna, Il Mulino

Simon G.

1993 *Immigrant entrepreneurs in France*. In Light e Bhachu (a cura di)

Sombart W.

1990 *Gli stranieri*. In Tabboni (a cura di)

Sopemi

2003 *Trends in international migration – Annual Report 2002*, Paris, Oecd

Tabboni S. (a cura di)

1990 *Vicinanza e lontananza*, Milano, Angeli

Waldinger R.

1994 *The making of an immigrant niche*, "International Migration Review", vol. 28, n. 1, pp. 3-30

1996 *Immigrant integration in the postindustrial metropolis: A view from the United States*, relazione presentata alla prima conferenza annuale del progetto Metropolis, Milano, 13-15 novembre

Waldinger R., Aldrich H. e Ward R. (a cura di)

1990 *Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies*, Newbury Park, Sage Publications

Werbner P.

1990 *Renewing an industrial past: British Pakistani entrepreneurship in Manchester*, "Migration", n. 8, pp. 7-14

Wilson K. e Portes A.

1980 *Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami*, "American Journal of Sociology", vol. 86, n. 2

Zucchetti E.

2003 *La regola e le eccezioni. Le attività indipendenti degli immigrati nell'area milanese*. In Chiesi e Zucchetti (a cura di)

Finito di stampare  
nel mese di settembre 2004  
Tecnolito grafica, Trento