



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

Imprenditori stranieri in provincia di Torino

In collaborazione con

Forum Internazionale ed
Europeo di Ricerche
sull'Immigrazione



Si ringraziano:

per la pazienza e la cortese collaborazione tutti gli imprenditori stranieri che gentilmente hanno accettato di collaborare con la presente ricerca;

per le informazioni fornite: Abdesalam Jaguari, Carolina Càrdenas e Jorge Morel;

per la collaborazione nella realizzazione delle interviste: Roberta Valetti, Tien Shu, Kona Fattbarda, Albert Rokay

Camera di commercio industria artigianato e agricoltura di Torino.

Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione a terzi.

A cura di FIERI, Forum Internazionale ed Europeo di Ricerche sull'Immigrazione

Via Ponza, 3 - 10121 Torino - Italia - tel. +39 011 516 00 44 - fax. +39 011 559 16 91 - www.fieri.it - fieri@fieri.it

Interventi di Maurizio Ambrosini, Pietro Cingolani, Amedeo Rossi, Claudia Villosio, Giovanna Zincone

Coordinamento editoriale e impaginazione: Zadig, Torino

Coordinamento grafico: Settore Comunicazione istituzionale e Relazioni esterne, Camera di commercio di Torino

Ideazione grafica: Animatif Comunicazione

Stampato nel mese di aprile 2005 da Tipografia Artale s.n.c.

Indice

Introduzione

Immigrati e lavoro indipendente: cosa impariamo da questa ricerca empirica. <i>Maurizio Ambrosini, Giovanna Zincone</i>	1
--	---

Parte prima

Il quadro quantitativo. <i>Claudia Villosio</i>	19
1. Introduzione	19
2. Selezione del campione	22
2.1. Selezione sulle persone	23
2.2. Selezione sulle imprese	24
3. Caratteristiche delle imprese straniere	27
4. Caratteristiche degli imprenditori stranieri	31
5. Imprenditori italiani e stranieri a confronto: le ditte individuali	52
5.1. Ditte individuali: la situazione e la recente dinamica	52
5.1.1. Lo stock	52
5.1.2. I flussi	55
5.2. Caratteristiche delle ditte individuali a confronto	57
5.3. Sopravvivenza d'impresa	60
5.4. Complementarità o sostituzione?	71

Indice

5.4.1. Lo schema teorico71
5.4.2. Analisi di correlazione74
5.4.3. Probabilità di uscita76
6. Conclusioni79
Bibliografia82

Parte seconda

Un approfondimento qualitativo. <i>Amedeo Rossi, Giovanna Zincone</i>85
1. Le caratteristiche del campione86
1.1. Le caratteristiche personali86
1.2. Le caratteristiche familiari92
1.3. La situazione professionale in patria93
2. Il percorso migratorio94
2.1. Le ragioni della scelta di emigrare in Italia e il progetto migratorio94
2.2. Il percorso migratorio in Italia e a Torino99
2.3. L'inserimento lavorativo104
2.4. La scelta del lavoro autonomo110
2.5. L'inserimento abitativo112
3. L'inizio dell'attività e la situazione attuale114
3.1. L'inizio dell'attività imprenditoriale114
3.2. I settori dell'attività imprenditoriale116

Indice

3.3. Il capitale iniziale	119
3.4. La durata dell'attività e la forma societaria	120
3.5. Un'imprenditorialità "etnica"?.	121
3.6. Uno schema interpretativo	124
3.7. Un confronto tra l'avvio dell'attività e la situazione attuale	126
4. L'inserimento nel contesto italiano	134
4.1. L'inserimento abitativo	134
4.2. L'inserimento sociale	139
5. Il bilancio dell'attività imprenditoriale ed i progetti per il futuro	142
5.1. I punti di forza e di debolezza dell'attività imprenditoriale	142
5.2. La percezione del "successo"	147
5.3. Il progetto imprenditoriale	150
6. Il bilancio complessivo dell'esperienza migratoria	154
6.1. La definizione personale del "successo" migratorio	155
6.2. Grado e caratteristiche della soddisfazione personale	158
6.3. Dove costruire il proprio futuro?	161
7. Conclusioni. I risultati dell'approfondimento sul campo	162
8. Nota metodologica	166
9. Appendice 1. Traccia interviste	167
10. Appendice 2. Un confronto	175
Bibliografia	179



Indice

Parte terza

Bibliografia ragionata. <i>Pietro Cingolani</i>	183
1. Transnazionalismo: una definizione del concetto	183
2. Mobilità e famiglia	192
3. Spazi economici transnazionali	195
4. Transnazionalismo e sviluppo	197
5. Transnazionalismo, spazi culturali e spazi religiosi	200
6. Identità politiche transnazionali	205
Bibliografia	209

Introduzione

Immigrati e lavoro indipendente: cosa impariamo da questa ricerca empirica

Maurizio Ambrosini, Giovanna Zincone

La creazione di piccole imprese, il passaggio al lavoro indipendente da parte di immigrati è oggetto ormai da anni di crescente interesse in ambito europeo e internazionale⁽¹⁾. Anche in Italia diverse ricerche hanno tentato di misurare il fenomeno o di approfondirne le caratteristiche in diversi contesti locali⁽²⁾. Le cifre ci dicono che in Italia, alla fine di giugno del 2004, sono 71.843 i titolari di impresa con cittadinanza estera (Caritas-Migrantes, 2004).

La ricerca torinese che presentiamo rappresenta un contributo significativo allo sforzo di comprendere le caratteristiche che il lavoro indipendente degli immigrati sta assumendo nel nostro paese, e in modo particolare nelle economie metropolitane. Grazie anche al confronto con le ricerche svolte in altri ambiti territoriali, ci sembra si possano cogliere alcuni spunti di rilievo per una migliore conoscenza della "via italiana" all'imprenditorialità immigrata.

Nota

⁽¹⁾ Senza pretesa di completezza, segnaliamo, tra i lavori più noti: Waldinger e al., 1990; Portes, 1995; Light e Gold, 2000; Rath, 2002.

⁽²⁾ Per l'area milanese: Chiesi e Zucchetti, 2003. Approfondimenti più specifici sono offerti da Ambrosini e Abbatecola, 2002 (per il caso egiziano); Lunghi, 2003 (per l'imprenditoria femminile straniera). Per il commercio ambulante sulla riviera romagnola: Catanzaro, Nelken e Belotti, 1997; per il caso dell'imprenditoria cinese nel distretto industriale di Prato: Ceccagno, 2003; per l'esperienza trentina: Ambrosini e Boccagni, 2004.

Introduzione

a) Quando e perché si sviluppa il fenomeno?

Si tratta anzitutto di un fenomeno recente, come relativamente recente è il passaggio del nostro paese dalla condizione da luogo soprattutto⁽³⁾ di emigrazione a luogo soprattutto di immigrazione. Se vogliamo cercare un punto di svolta, possiamo individuarlo in una modificazione del contesto normativo. Si tratta di un tipo di fattore che le ricerche di approccio economico tendono spesso a trascurare. Il mutamento riguarda da una parte il trattamento specifico degli immigrati, dall'altra la parziale liberalizzazione del lavoro autonomo. L'ampia riforma sullo status giuridico degli immigrati in Italia del 1998 (legge n.40 poi TU n. 286, detta dal nome dei principali proponenti Turco-Napolitano) ha eliminato il vincolo della reciprocità per diverse forme di attività economica, in particolare per le ditte individuali.

Nello stesso periodo si verifica pure una (parziale) liberalizzazione del settore commerciale. È alla fine degli anni Novanta, quindi, che si colloca il punto di svolta. Da quel momento si verifica una decisa accelerazione dei ritmi di sviluppo dell'imprenditoria immigrata: cadono le barriere normative che escludevano cittadini di paesi precedentemente esclusi. Ma non tutti gli ostacoli si abbattono: rimangono, ad esempio, i vincoli normativi delle licenze, del contingentamento nell'offerta imprenditoriale che ancora regolano alcuni settori, come i taxi o i bar. Queste attività restano difficilmente accessibili agli immigrati stranieri residenti in Italia, perché acquistare una licenza è costoso, perché lo scambio avviene spesso all'interno di reti abbastanza chiuse. I dati torinesi confermano l'importanza della cornice normativa come condizione per lo sviluppo del lavoro autonomo tra la popolazione immigrata.

Nota

⁽³⁾ Come ricorda anche Pugliese 2002, l'Italia è ancora un paese che registra sia migrazioni interne sia emigrazioni per ragioni di lavoro.

Immigrati e lavoro indipendente

Si tratta di un aspetto sottolineato dalle ricerche degli ultimi anni sull'argomento, in particolare da quelle condotte in ambito europeo (cfr. Rath e Kloosterman, 2000). Come ha osservato soprattutto Engelen (2001), economie nazionali in cui è maggiore l'affidamento 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.: 205). Un contesto normativo più liberalizzato, come quello che si è pur cautamente e parzialmente prodotto in Italia verso la fine degli anni Novanta, favorisce dunque, fra l'altro, anche l'espansione delle attività economiche promosse da immigrati. Tuttavia occorre osservare che la liberalizzazione aumentando la competizione, crea difficoltà: impone, ad esempio, revisioni dei prezzi e quindi restrizioni dei margini di profitto a volte insostenibili. Come lamentano alcuni degli intervistati in questa ricerca.

b) Spiazzano o rimpiazzano?

La ricerca qui presentata ha anche affrontato la questione della competizione o "concorrenzialità" tra imprese di proprietà italiana e imprese di cittadini extracomunitari, giungendo alla conclusione - avanzata con prudenza - che non sembrano verificarsi per ora fenomeni rilevanti di spiazzamento, cioè di espulsione dal mercato di imprenditori autoctoni da parte di imprenditori immigrati.

Introduzione

I dati dell'indagine mostrano che l'ingresso degli operatori economici immigrati nelle attività indipendenti segue in larga misura percorsi di "successione ecologica" (cfr. Aldrich e al., 1985, con riferimento a Park, 1936), di rimpiazzo di posizioni lasciate libere dai nazionali: la concentrazione nel commercio, specie ambulante, e nell'edilizia, appare collegabile al progressivo ritiro degli operatori italiani che non hanno trovato successori in famiglia, né nelle classi popolari autoctone. Sono proprio le attività più faticose, incerte, con modeste barriere all'ingresso e ridotta necessità di investimenti a catalizzare le propensioni all'intraprendenza dei lavoratori immigrati. Questi processi si mescolano anche, in una misura che non è possibile quantificare, ma che in un settore come le costruzioni è presumibilmente consistente, con l'avvio di para-imprese, solo formalmente autonome, ma in realtà dipendenti da un unico committente e collegate ai processi di subappalto a cascata.

c) Con quali risorse?

Altre indicazioni, derivanti soprattutto dalla sezione qualitativa dell'indagine, testimoniano il possesso di un buon grado di "capitale umano": istruzione, provenienza sociale, anzianità di insediamento, percorsi professionali, tendono a identificare i lavoratori indipendenti come appartenenti agli strati più qualificati della popolazione immigrata. Un contesto familiare e di connazionali con disponibilità economiche rappresenta un'altra rilevante risorsa (cfr. Portes e Sensenbrenner, 1993; Portes, 1995).

Questo risultato complessivo è coerente con i risultati della ricerca internazionale che ha rilanciato negli ultimi anni l'importanza delle "risorse di classe", anche tra gli immigrati, per lo sviluppo

Immigrati e lavoro indipendente

di attività economiche in grado di competere in mercati concorrenziali (cfr. Bates, 1994; Min e Bozorghmer, 2000; Raijman e Tienda, 2000; Marger, 2001).

L'altro principale elemento di sostegno delle attività indipendenti degli immigrati, in parte collegabile al primo, è rappresentato dal "capitale sociale" fornito dalle reti di relazione a base familiare ed etnica. A questo proposito, le indicazioni che la ricerca fornisce sono prevalentemente indirette, ma non di meno significative.

Dall'analisi dei registri camerali, spiccano due elementi di rilievo. Il primo riguarda le differenze nei tassi di imprenditorialità tra le diverse componenti nazionali dell'immigrazione: a Torino i protagonisti dell'offerta di lavoro indipendente sono in primo luogo i lavoratori marocchini, e subito dopo i rumeni. All'aspetto quantitativo si associano poi - ed è il secondo elemento di rilievo - delle specializzazioni settoriali: commercio, specialmente ambulante, per i marocchini; edilizia per i rumeni.

Decisamente sottorappresentate sono invece le componenti a dominanza femminile e "specializzate" nel lavoro domestico e assistenziale (filippini, peruviani, ecc.). Ne possiamo arguire che forme (volute o meno) di gemmazione, trasferimenti di informazioni e *know how*, processi imitativi e anche competitivi tra connazionali favoriscono la nascita di nuove iniziative o formano il sostrato da cui scaturiscono.

A questi elementi statisticamente attestati, ne possiamo aggiungere un altro proveniente dall'indagine qualitativa: a fronte delle difficoltà nell'accedere al credito ordinario, che rappresentano forse il principale ostacolo per lo sviluppo del lavoro autonomo tra gli immigrati, sono parenti e amici a partecipare al rischio di impresa apportando i capitali necessari.

Introduzione

Questo non avviene sempre in forme limpide e disinteressate, ma mostra che le reti relazionali a base etnica anche in questo caso colmano, più o meno bene, i vuoti lasciati dalla regolazione istituzionale. Light e Gold (2000) rievocano in proposito l'antico termine cinese *guanxi*, che indica una relazione o un legame sociale: *guanxi* è l'abilità nel costruire relazioni sociali vantaggiose, nel conservarle e poi nel richiamarle per avere aiuto nella propria attività.

Inoltre, il radicamento nelle reti di relazione influisce su altri due importanti aspetti delle attività indipendenti: il reclutamento di manodopera, fornita in misura preponderante dai circuiti parentali e amicali a base etnica⁽⁴⁾, e il posizionamento delle imprese in termini di prodotto/mercato. Sono ancora poche le imprese a carattere propriamente "etnico" orientate cioè a fornire ai connazionali prodotti o servizi peculiari. Le prospettive individuate dagli operatori intervistati si indirizzano anche in tale direzione, talora per la necessità di abbandonare settori in cui la concorrenza è troppo forte. Ma non solo per questo. L'insediamento più stabile delle popolazioni immigrate, i ricongiungimenti familiari, il miglioramento dei livelli di reddito, inducono l'aspettativa della formazione di nicchie di mercato "etniche" più consistenti e remunerative e quindi maggiori possibilità di realizzazione. D'altra parte, la ricerca empirica qualitativa ha evidenziato anche un passaggio, specie tra i magrebini, da imprese nate per soddisfare i tradizionali bisogni dei connazionali a imprese aperte a soddisfare i bisogni di nuovi prodotti da parte degli autocotoni.

Nota

⁽⁴⁾ Nell'ultima sanatoria (2002), il 17% delle istanze di regolarizzazione riferite al lavoro in azienda (quello che viene curiosamente definito nelle statistiche «lavoro subordinato», come se il lavoro domestico-assistenziale non lo fosse) sono state presentate da datori di lavoro stranieri (Zucchetti, 2004): il dato nasconde probabilmente anche un certo numero di regolarizzazioni di comodo, ma rivela pure un consistente legame tra imprese degli immigrati e circuiti etnici in grado di fornire manodopera.

Immigrati e lavoro indipendente

d) Perché e come?

Una risposta l'abbiamo già anticipata. La ricerca empirica qualitativa evidenzia tra le ragioni di passaggio al lavoro autonomo, il desiderio di realizzazione individuale e familiare, un desiderio particolarmente forte dove si riscontri uno squilibrio tra istruzione, qualifica, posizione lavorativa nel paese di origine e lavoro dipendente in Italia e particolarmente incentivata dalla difficoltà di seguire un percorso di carriera ascendente nel lavoro dipendente. Un'altra ragione è la continuità individuale e/o familiare con l'attività imprenditoriale nella patria di origine. Infine, il ripiego, la necessità di ricorrere al lavoro autonomo per il fallimento dell'impresa in cui si lavorava, per il licenziamento, per la difficoltà a trovare altro, anche in relazione con la necessità di rinnovare il permesso di soggiorno. Anche i gradi di soddisfazione e di fiducia nel futuro sono variabili. Ma un risultato confortante della ricerca è che soddisfazione e fiducia per quanto moderate prevalgono.

e) Precarie o resistenti?

Il buon tasso di sopravvivenza delle imprese avviate dagli immigrati, confrontato con quello delle attività di proprietà italiana, sembra confermare anche un buon grado di intenzionalità e capacità di affrontare le sfide del mercato: è questo senza dubbio uno dei risultati più interessanti e innovativi che la ricerca ha fornito.

f) Quanto differenziate?

Anche se non disponiamo di molti elementi informativi al riguardo, l'indagine conferma un'immagine di diversificazione delle attività indipendenti avviate da immigrati. Si spazia infatti da semplici forme di lavoro autonomo, senza personale alle dipendenze, a vere e proprie micro-

Introduzione

imprese che danno lavoro ad un certo numero di dipendenti, connazionali soprattutto, ma talvolta anche italiani: buona parte delle attività edili ricadono nella prima fattispecie, mentre la ristorazione, per esempio, richiede un'organizzazione aziendale di una certa complessità. Come abbiamo già accennato, un certo numero di partite IVA nascondono delle para-imprese che del lavoro autonomo hanno solo la mancanza di garanzie; e probabilmente non mancano le forme di auto-impiego di rifugio rispetto alla difficoltà di trovare occupazioni dipendenti sufficientemente stabili e remunerative. I tassi di crescita e di sopravvivenza, nonché i percorsi di crescita professionale degli operatori indipendenti, fanno pensare però che molte iniziative siano sufficientemente solide e destinate a durare, pur dovendo lottare per sopravvivere in settori sovraffollati. Ancora: il mondo del lavoro autonomo immigrato è in larga maggioranza maschile, ma i dati mostrano la presenza di una minoranza non trascurabile di imprese avviate da donne, di cui sappiamo ancora molto poco. La diversità impone dunque cautela nell'avanzare ipotesi interpretative univoche e invita a continuare e ad approfondire questo tipo di ricerche.

In questa riflessione introduttiva, sembra interessante cogliere poi alcuni nessi con questioni teoriche di portata più generale.

1) La prima si riferisce a un'interpretazione dei fenomeni migratori che mette in risalto gli elementi di *agency*, ossia di iniziativa e protagonismo da parte dei soggetti che vi prendono parte (cfr. per es. Kivisto, 2001). Questa interpretazione si contrappone alla teoria sociologica dell'immigrazione, prevalente specialmente in ambito europeo, che muove da presupposti strutturalisti. Questo filone di studio rappresenta gli immigrati come soggetti sottoposti a forze condizionanti, siano quelle della povertà dei contesti di provenienza, quelle dei sistemi

Immigrati e lavoro indipendente

economici che li attraggono o quelle dei sistemi normativi che ne definiscono lo status giuridico. Anche il lavoro autonomo può essere interpretato in questa chiave: come un adattamento a vincoli. Ma la fuoruscita dalla condizione salariata, con l'ingresso nella piccola borghesia commerciale o artigianale, manifesta anche aspirazioni alla valorizzazione del capitale umano e istanze di promozione sociale difficilmente riassorbibili nelle visioni strutturaliste. Mettere in evidenza il rilievo delle cosiddette "risorse di classe" come presupposto per lo sviluppo di attività imprenditoriali competitive, come si è fatto in recenti ricerche e come si conferma in questa, costituisce comunque un passo avanti rispetto ad un'interpretazione meramente vincolata dell'azione degli immigrati: in questa ottica infatti gli immigrati appaiono come dotati di risorse che vogliono e fanno valorizzare. Non si può affrontare il tema del lavoro autonomo e, ancor più, di imprenditorialità immigrata, ignorando la capacità di iniziativa degli immigrati, che si confrontano e superano condizioni avverse

2) Valorizzare l'iniziativa degli operatori economici immigrati non significa astrarla dal contesto in cui si inserisce. La domanda di lavoro autonomo tende a ripresentarsi in varie forme nei sistemi economici contemporanei e in special modo negli ambienti metropolitani (Neymarc, 1998), in cui il funzionamento quotidiano dipende non solo dal lavoro manuale degli immigrati assunti come dipendenti, ma anche da piccoli imprenditori in grado di organizzare e fornire i servizi flessibili e personalizzati che imprese e famiglie richiedono: dalle pulizie industriali alle ristrutturazioni edili, dai piccoli trasporti ai ristoranti. Le metropoli sono in tutti i paesi sviluppati, anche se in misura diversa, il luogo per eccellenza dello sviluppo di economie etniche. Domande di prestazioni flessibili e a costi contenuti, lunghi orari di aper-

Introduzione

tura, sostituzione della piccola borghesia autonoma nazionale, ricerca di prodotti e servizi inusuali, connotati dall'esotismo e da contenuti culturali che rimandano a mondi simbolici lontani: le grandi città richiedono lo sviluppo di attività indipendenti che vedono gli immigrati come agenti indispensabili, benché sottoposti a dure pressioni competitive (cfr. Sassen, 1997; Logan e al., 2000). Studiare il lavoro autonomo degli immigrati è dunque un modo per comprendere le trasformazioni dei sistemi economici contemporanei e, in special modo, delle economie metropolitane.

3) Come abbiamo già accennato, il capitale sociale fornito in vario modo dalle reti "etniche" è un importante requisito per lo sviluppo di nuove attività economiche da parte degli immigrati. Le risorse etniche non si contrappongono però necessariamente al possesso di un adeguato capitale umano e alle "risorse di classe". Molti operatori economici stranieri sembrano muoversi con accortezza tra riferimenti comunitari a base etnica e orientamenti individualistici tipicamente occidentali (cfr. Ambrosini, 1999; Ambrosini e Abbatecola, 2002). Non è neppure sempre vero che le reti condannino ad una stentata sopravvivenza in nicchie occupazionali dequalificate, colonizzate dal gruppo di appartenenza, come sostiene un filone di letteratura critica e orientata al pessimismo (cfr. Jones e McEvoy, 1992; Jones e Ram, 2003): lo sviluppo di attività indipendenti può essere un gradino sulla strada di un'integrazione sociale più soddisfacente e le occupazioni a bassa qualificazione degli inizi possono dar luogo ad avanzamenti e diversificazioni. Light e Gold (2000) parlano di "*niche upgrading*", citando fra gli altri il caso degli armeni nella California del Sud. Un secolo fa, appena arrivati come profughi in fuga da uno dei più sanguinosi processi di "pulizia etnica" del Nove-

Immigrati e lavoro indipendente

cento, avevano cominciato ad inserirsi in un'attività povera come poche altre, quella della raccolta dei rifiuti. Oggi sono ben installati nel settore delle tecnologie e dei servizi per la tutela dell'ambiente, anche se i nuovi arrivati continuano a trovare lavoro nei gradini più bassi della filiera, ossia nella raccolta e trattamento dei rifiuti.

Più in generale, il radicamento delle attività economiche degli immigrati nelle reti di relazioni interpersonali che hanno la comune origine come collante, è uno dei casi più significativi di "embeddedness" (incastonamento, incorporazione) dell'azione economica in contesti sociali che la favoriscono, la plasmano, la condizionano (cfr. Portes e Sensenbrenner, 1993). Lo studio delle reti degli immigrati è quindi un modo privilegiato per osservare come le relazioni sociali intervengono a strutturare l'azione economica, e come la società moderna, e una sua tipica istituzione come il mercato, siano intrise di elementi che rimandano al passato, a rapporti di fiducia, lealtà personale, appartenenza ascrivita.

D'altra parte le reti etniche sono raramente esclusive, e le cosiddette "imprese etniche" lo sono raramente in senso stretto: molto raramente fornitori, consumatori e lavoratori appartengono tutti alla stessa nazionalità. Anche la nostra ricerca conferma la forte relazione tra imprese condotte da immigrati con fornitori e consumatori autoctoni come un tratto più diffuso rispetto alla chiusura nella rete etnica.

4) Un'altra questione significativa sul piano teorico si affaccia sullo sfondo: quella del transnazionalismo, opportunamente messa a fuoco da un apposito contributo collaterale all'indagine empirica. Questo concetto da circa una dozzina d'anni è entrato nel dibattito sui fenomeni migratori e attira un crescente interesse da parte degli studiosi, anche perché

Introduzione

consente di connettere le migrazioni con i processi di globalizzazione degli scambi economici, culturali e politici. In questa prospettiva, gli operatori economici immigrati sarebbero protagonisti di fenomeni di «globalizzazione dal basso» (Morawska, 2003), cioè non condotti solamente dall'alto dai grandi operatori finanziari, economici e politici. Gli immigrati, infatti, sono attivi e capaci di porre in relazione le società di origine con quelle di insediamento e di costruire rapporti economici (e non solo) reciprocamente vantaggiosi⁽⁵⁾. La ricerca per la verità non ci offre molti elementi a conferma dell'idea della formazione di un ceto di imprenditori transnazionali, ma alcuni spunti potrebbero segnalare tendenze che muovono in tale direzione. L'interesse a sviluppare attività che propongano a Torino cibi e altri prodotti dei paesi d'origine, destinati ai connazionali ma anche ad una clientela più vasta, è un tipico spunto transnazionalista; la provenienza dei lavoratori autonomi da paesi vicini, e la pratica di ritorni in patria abbastanza frequenti, anche se, per il momento prevalentemente diretti a rivedere parenti ed amici, durante le vacanze, è una condizione favorevole a sviluppi analoghi (cfr. Portes, 2003). Come mostra la letteratura sull'argomento, l'imprenditoria immigrata può costruire ponti tra paesi lontani e rappresentare un fattore propulsivo dell'interscambio commerciale nelle due direzioni (cfr. Guarnizo, 2003). I nessi tra imprenditorialità e transnazionalismo nel caso italiano sono ancora in gran parte da esplorare, ma si tratta certamente di una direttrice di ricerca di notevole interesse.

5) Un'ultima riflessione riguarda gli effetti dello sviluppo di attività indipendenti sui rapporti tra società locale e popolazioni immigrate. Il lavoro indipendente rappresenta per gli immigra-

Nota

⁽⁵⁾ Il fenomeno è ampiamente discusso in un numero monografico della «International Migration Review» del 2003: Lewitt, DeWind, Vertovec (eds.), *Transnational migration: international perspectives*.

Immigrati e lavoro indipendente

ti, come abbiamo visto, il principale sbocco delle aspirazioni di miglioramento delle proprie condizioni. Si potrebbe definirlo come un possibile antidoto all'integrazione subalterna, ossia al confinamento nelle posizioni svantaggiate della struttura occupazionale. 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 autonomo come alternativa alla formazione di minoranze permanentemente svantaggiate e quindi socialmente emarginate e politicamente a rischio di attrazione in opposizioni radicali.

Non va trascurato, a questo proposito, l'effetto di incrinatura 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⁽⁶⁾. Costatare che il negoziante, il muratore, il ristoratore, la parrucchiera che si incontrano nella vita quotidiana provengono da lontano, può contribuire a collocare gli immigrati in una luce diversa, più attenta alle specificità individuali e più consapevole della pari dignità delle persone, da qualunque parte del mondo provengano.

Speriamo che questa ricerca abbia contribuito, per il caso di Torino, ma con riflessi più ampi, a dare risalto a queste esperienze.

Nota

⁽⁶⁾ *Sappiamo peraltro che questi processi non sono univoci e lineari: a volte, proprio la penetrazione in occupazioni e settori in cui gli autoctoni sono ancora attivi suscita proteste e conflitti interetnici. A Prato, per esempio, lo sviluppo delle attività di proprietà cinese nelle produzioni di confezioni per conto terzi ha sollevato le reazioni dei "terzisti" italiani, che hanno accusato i nuovi arrivati di concorrenza sleale (Ceccagno, 2003).*

Introduzione

Bibliografia

Aldrich H. e al. (1985), *Ethnic residential concentration and the protected market hypothesis*, in «Social Forces», vol. 63, n. 4, pp. 996-1009.

Ambrosini M. (1999), *Utili invasori*, Milano, Ismu-F. Angeli.

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

Ambrosini M., Abbatecola E. (2002), *Reti di relazione e percorsi di inserimento lavorativo degli stranieri: l'imprenditorialità egiziana a Milano*, in A. Colombo, G. Sciortino (a cura di), *Stranieri in Italia. Assimilati ed esclusi*, Bologna, Il Mulino, pp. 195-223.

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*, in «Journal of Ethnic and Migration Studies», vol. 27, n. 2., pp. 241-258.

Basu A. (2001), *The emergence of a South Asian business elite in the United Kingdom*, in «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*, in «Social Forces», vol. 72, n. 3, pp. 671-690.

Caritas-Migrantes (2004), *Immigrazione. Dossier statistico 2004*, Roma, Idos.

Catanzaro R., Nelken D., Belotti V., (1997), *Un posto per vendere. I commercianti ambulanti irregolari sulla riviera romagnola*, in E. Reyneri, E. Minardi, G. Scidà, *Immigrati e*

Immigrati e lavoro indipendente

lavoro in Italia, Milano, F. Angeli.

Ceccagno A. (a cura di) (2003), *Migranti a Prato. Il distretto tessile multi-etnico*, Milano, F. Angeli.

Chiesi A., Zucchetti E. (a cura di) (2003), *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano, Egea.

Cohen R. (ed.) (1995), *The Cambridge survey of world migration*, Cambridge, Cambridge University Press.

Engelen E. (2001), 'Breaking in' and 'breaking out': a Weberian approach to entrepreneurial opportunities, in «Journal of ethnic and migration studies», vol. 27, n. 2, pp. 203-223.

Guarnizo L.E. (2003), *The economics of transnational living*, in «International Migration Review», vol. 37 n. 3, pp. 666-699.

Jones T., McEvoy D. (1992), *Ressources ethniques et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada*, in «Revue européenne des migrations internationales», vol. 8, n. 1, pp. 107-126.

Jones T., Ram M. (2003), *South Asian business in retreat? The case of UK*, in «Journal of ethnic and migration studies», vol. 29, n. 3, pp. 485-500.

Kivisto P. (2001), *Theorizing transnational immigration. A critical review of current efforts*, in «Ethnic and racial studies», vol. 24, n. 4, pp. 549-577.

Kloosterman R. e Rath J. (2001), *Immigrants entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored*, in «Journal of ethnic and migration studies», vol. 27, n. 2, pp. 189-201.

Introduzione

Kwok Bun C. e Jin Hui O. (1995), *The many faces of immigrant entrepreneurship*, in R. Cohen (ed.), *The Cambridge survey of world migration*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 523-53.

Levitt P., DeWind J. e Vertovec S. (eds.) (2003), *Transnational migration: international perspectives*. Numero monografico della «International Migration Review», vol. 37, n. 3.

Light I. (1984), *Immigrant and Ethnic Enterprise in North America*, in «Ethnic and Racial Studies», vol. 7, n. 2, pp. 195-216.

Light I., Bonacich E. (eds.) (1993), *Immigration and entrepreneurship. Culture, capital and ethnic networks*, New Brunswick, Transaction Publishers.

Light I., Gold S.J. (2000), *Ethnic economies*, San Diego, Academic Press.

Light I., Rosenstein C. (1995), *Expanding the interaction theory of entrepreneurship*, in A. Portes (ed.), *The economic sociology of immigration*, New York, Russel Sage Foundation.

Logan J., Alba R.D., Dill M., Zhou M., (2000), *Ethnic segmentation in the American metropolis: increasing divergence in economic incorporation, 1980-1990*, in «International Migration Review», vol. 34, n.1, pp. 98-132.

Lunghi C. (2003), *Culture creole. Imprenditrici straniere a Milano*, Milano, Franco Angeli.

Marger M.N. (2001), *The use of social and human capital among Canadian business immigrants*, in «Journal of Ethnic and Migration Studies», vol. 27, n. 3, pp. 439-453.

Min P.G., Bozorgmehr M. (2000), *Immigrant entrepreneurship and business patterns: a comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles*, in «International Migration Review», vol. 34, n. 3, pp. 707-738.

Immigrati e lavoro indipendente

Morawska, E. (2003), *Disciplinary agendas and analytic strategies of research on immigrant transnationalism: challenges of interdisciplinary knowledge*, in «International Migration Review», vol. 37, n. 3, pp. 611-639.

Neymarc K. (1998), *Immigrants, integration and cities: a brief review of the recent literature*, in *Immigration, integration and cities. Exploring the links*, Paris, OECD, pp.17-32.

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

Park, R. (1936), *Succession: an ecological concept*, in «American Sociological Review», n. 1, pp.171-179.

Portes A. (1995), *Economic sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview*, in A. Portes (ed.), *The economic sociology of immigration*, New York, Russel Sage Foundation, pp.1-41.

Portes A. (ed.) (1995a), *The economic sociology of immigration*, New York, Russel Sage Foundation.

Portes A. (1998), *Social capital: its origins and applications in modern sociology*, in «Annual Review of Sociology», n. 24, pp.1-24.

Portes A. (2003), *Conclusion. Theoretical convergencies and empirical evidence in the study of immigrant transnationalism*, in «International Migration Review», vol. 37, n. 3, pp. 874-892.

Portes A. e Sensenbrenner J. (1993), *Embeddedness and immigration: notes of the social determinants of economic action*, in «American Journal of Sociology», vol. 98, n. 6, pp. 1320-1350.

Pugliese, E. (2002), *L'Italia tra migrazioni internazionali e migrazioni interne*, Bologna, Il Mulino.

Introduzione

Raijman, R. e Tienda, M. (2000), *Immigrants pathways to business ownership: a comparative ethnic perspective*, in «International Migration Review», vol. 34, n. 3, pp. 682-706.

Rath J. (ed.) (2002), *Unravelling the rag trade*, Berg, Oxford.

Rath J. e Kloosterman R. (2000), *Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship*, in «International migration review», vol. 34, n. 3, pp. 657-681.

Sassen S. (1997), *Le città nell'economia globale*, in edizione italiana: Bologna, Il Mulino.

Waldinger R., Aldrich H., Ward R. (eds.) (1990), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*, Newbury Park-London-New Delhi, Sage Publications.

Zucchetti, E. (a cura di) (2004), *La regolarizzazione degli stranieri. Nuovi attori nel mercato del lavoro italiano*, Milano, Ismu-F. Angeli.

Parte prima

Il quadro quantitativo

Claudia Villosio

1. Introduzione

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

Per varie ragioni, dalle barriere linguistiche, alle difficoltà di riconoscimento dei titoli di studio, può essere difficile per i lavoratori stranieri trovare dei lavori soddisfacenti come dipendenti. Spesso la domanda di lavoro per gli immigrati riguarda le attività più faticose, le meno redditizie, le più precarie. È probabile che quindi alcuni decidano di rivolgersi al lavoro autonomo per migliorare le proprie condizioni occupazionali. Inoltre, le comunità di stranieri già insediate danno origine ad una serie di domande riferite alla fornitura di prodotti e servizi che rispondono a tradizioni e specificità culturali, a dettami religiosi, o a esigenze di mediazioni: ad esempio gli alimentari, oppure la musica o i servizi di traduzione o quelli di trasferimento di denaro o telefonici. Sono tutti motivi che determinano una crescita del lavoro extracomunitario anche nel comparto autonomo e imprenditoriale⁽¹⁾.

In Italia, come conseguenza di una tradizione di emigrati imprenditori, era consentito, tramite una serie di accordi internazionali, avviare attività imprenditoriali praticamente solo ai cittadini provenienti dai paesi verso i quali si dirigeva in passato l'emigrazione italiana.

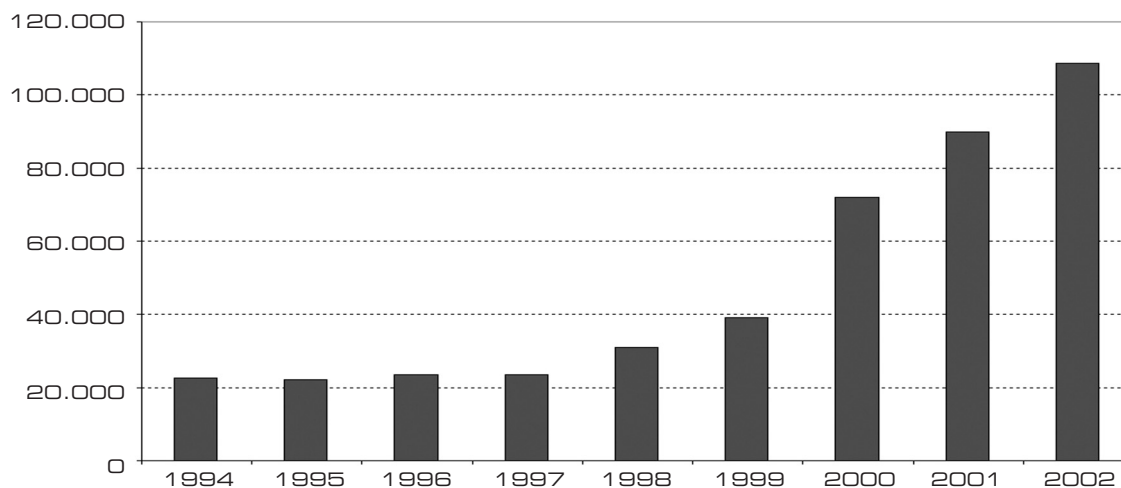
⁽¹⁾ Si veda Ambrosini (2001).

Parte prima

Questa clausola della reciprocità di fatto ostacolava la nascita di attività imprenditoriali gestite da stranieri. Il testo unico sull'immigrazione del 1998 ha risolto questa situazione consentendo agli immigrati di svolgere attività industriali, professionali, artigianali o commerciali, di costituire società di capitali o di persone, di accedere a cariche societarie.

L'Italia, con il più alto tasso OCSE di lavoro autonomo e la diffusione di micro-imprese, costituisce un contesto favorevole al diffondersi dell'imprenditorialità straniera, come mostra il crescente numero dei permessi di soggiorno rilasciati ad immigrati extracomunitari per lavoro autonomo (si veda Figura 1).

Fig. 1 *Permessi di soggiorno per motivi di lavoro autonomo. 1994-2002*



Fonte: ISTAT (anni 1994-2001) e CARITAS (anno 2002)

Il quadro quantitativo

La principale fonte dalla quale è possibile trarre delle informazioni sulle attività imprenditoriali gestite da immigrati è rappresentata dai dati della Camera di commercio.

Nei paragrafi successivi, utilizzando i dati camerali relativi alla provincia di Torino, cercheremo di analizzare in dettaglio la situazione degli imprenditori stranieri nella nostra provincia.

L'analisi è condotta su due livelli. In un primo momento vengono descritte le caratteristiche delle imprese straniere e degli imprenditori che le conducono, la situazione attuale e la recente dinamica.

Successivamente viene effettuato un confronto tra imprese straniere e italiane. Per effettuare questo confronto è necessario disporre di un campione omogeneo di imprese italiane e straniere. L'ideale sarebbe stato selezionare le imprese sulla base delle loro dimensioni e scegliere, ad esempio, imprese di piccole dimensioni, che sono quelle dove ci si aspetta una maggior concentrazione di imprenditori stranieri. Purtroppo in mancanza della variabile sulla dimensione nei dati (le nuove iscrizioni, infatti, non richiedono più la registrazione di tale informazione) la selezione è dovuta avvenire per altra via. Si è pertanto deciso di limitare l'analisi alle sole ditte individuali ⁽²⁾ che, pur restringendo in parte il campo di analisi, consentono di individuare un campione di imprese piuttosto omogeneo; le ditte individuali, inoltre rappresentano più dell'80% delle imprese con titolare straniero (si veda Tabella 7). Sul tema dell'imprenditoria straniera esistono alcuni studi a livello nazionale (ad esempio Grande 2003) e locale (Regione Piemonte 2002 ⁽³⁾, Camera di commercio Padova 2004) su banche dati analoghe.

Nota

⁽²⁾ La selezione viene effettuata quindi non sulla dimensione ma sulla natura giuridica dell'impresa.

⁽³⁾ In realtà questo studio non utilizza i dati della Camera di commercio ma dati INPS, sui lavoratori autonomi artigiani incrociati con dati della Camera di commercio. È bene tener presente, qualora si volessero fare confronti con questo lavoro, che si tratta solamente di un gruppo di imprenditori (gli artigiani) residenti nell'intera regione e non solo nella provincia di Torino.

Parte prima

2. I dati sugli imprenditori stranieri

Le analisi del presente capitolo sono state effettuate sulla base dei dati forniti dalla Camera di commercio di Torino del registro imprese.

In particolare per la parte sulle caratteristiche degli imprenditori stranieri sono utilizzati i dati degli anni 1998-2003 relativi alle imprese che hanno titolari, soci, amministratori o consiglieri nati all'estero. La parte relativa al confronto tra imprenditori nazionali e stranieri è invece condotta sui dati relativi alle ditte individuali attive al 31/12/2003 e a tutte le ditte individuali cessate dal 1900 al 2003. Unendo questi due archivi è possibile ricostruire gli stock e i flussi per l'intero periodo di analisi (1997-2003).

Le informazioni disponibili sulle persone sono le seguenti:

- identificativo (codice fiscale)
- luogo di nascita
- età
- sesso

Mentre per le imprese sono disponibili i seguenti dati:

- identificativo di impresa (numero REA)
- denominazione
- indirizzo della sede legale
- settore di attività
- data di iscrizione al registro imprese⁽⁴⁾.

Nota

Il quadro quantitativo

2.1. *Selezione sulle persone*

In mancanza di informazioni sulla nazionalità, è stato utilizzato il luogo di nascita come criterio per individuare gli stranieri.

Questa metodologia, introdotta da Venturini e Villosio (1998) con riferimento ai dati nazionali sui lavoratori dipendenti di fonte INPS e in seguito ripresa da altri autori ⁽⁵⁾, ha dato risultati molto soddisfacenti e, in particolare, ha reso possibile l'analisi delle caratteristiche dei lavoratori immigrati nel nostro paese e l'effetto dell'immigrazione nel mercato del lavoro italiano. L'uso dei dati sui permessi di soggiorno non rendeva infatti possibile l'analisi del fenomeno migratorio in modo così approfondito e dettagliato. Uno dei limiti di questo criterio risiede nel fatto che in questo modo si calcolano come stranieri anche gli italiani nati all'estero. Questo problema di sovrastima risulta particolarmente sensibile per quei paesi in cui è stata forte l'emigrazione di italiani e per i quali si registrano consistenti flussi di ritorno. In questo caso i discendenti degli emigrati all'estero sono considerati italiani e non è richiesto loro di avere un permesso di soggiorno. Essendo nati all'estero, però, finirebbero nel nostro computo degli stranieri.

Per evitare il più possibile di includere tra gli stranieri anche italiani nati all'estero, non vengono considerati in primo luogo i lavoratori nati nei paesi dell'Unione Europea (quindi ci si concentra sui lavoratori extra comunitari) e quelli nati nei principali paesi industrializzati ⁽⁶⁾. In questo modo si escludono i paesi in cui vi sono stati i maggiori flussi di emigrazione dall'Italia. Questi sono anche i paesi che contribuiscono solo marginalmente allo stock di stranieri presenti nel nostro paese e ancora meno ai recenti flussi in ingresso.

Nota

⁽⁵⁾ Si vedano Bonifazi e Chiri (2001), Bragato et al. (2002), Brandolini et al. (2003).

⁽⁶⁾ Sono stati esclusi anche i lavoratori nati in Islanda, Svizzera, Canada, Groenlandia, Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda.

Parte prima

In secondo luogo, dato che l'emigrazione italiana del passato si è concentrata anche in alcuni paesi dell'America Latina, sulla base delle indicazioni di Natale, Casacchia, Strozza (1999), che individuano l'Argentina, il Brasile e il Venezuela come i principali paesi destinatari dell'emigrazione italiana (e piemontese) e quindi paesi con forti flussi migratori di ritorno, vengono esclusi anche i lavoratori nati in questi tre paesi.

2.2. Selezione sulle imprese

Nella parte di analisi delle imprese straniere, al fine di poter confrontare i vari anni disponibili, sono state selezionate le imprese con almeno un socio straniero e un solo straniero per impresa^[7].

È stata inoltre fatta un'ulteriore selezione sulla base della natura giuridica delle imprese:

- Esclusione delle SPA. A seguito della selezione sul luogo di nascita (esclusione dei nati in Europa e Paesi a sviluppo avanzato) rimangono nel campione un numero ridottissimo di imprese con natura giuridica SPA. Ad un controllo sulle loro caratteristiche e sulle caratteristiche dei titolari, risulta che queste sono prevalentemente imprese "italiane". Per evitare di inficiare le statistiche si è deciso di escluderle dal campione.

Nota

^[7] Nel caso di imprese con più di un socio straniero le informazioni su tutti gli stranieri presenti nell'impresa sono disponibili solo per alcuni anni, mentre per gli altri i dati forniti presentano un solo straniero (con molta probabilità il titolare) per impresa. Per avere quindi una serie omogenea e confrontabile di dati si è deciso di tenere per tutti gli anni un unico titolare straniero per impresa. Tuttavia, essendo le imprese per oltre l'80% ditte individuali, l'esclusione di eventuali altri soci stranieri non modifica sensibilmente le nostre analisi.

Il quadro quantitativo

- Inclusione solo delle attività iniziate dal 1990 in poi se si tratta di ditte individuali, cooperative, società estere. La legge 39 del 1990 (legge Martelli) vincolava alla condizione di reciprocità la costituzione e la partecipazione degli stranieri non comunitari alle società di persone e di capitali, mentre tale vincolo è rimosso per le società cooperative e le ditte individuali.
- Inclusione delle società di persone o di capitali iscritte dopo il 1998. Il testo unico sull'immigrazione del 1998 (legge Turco - Napolitano 40/1998) elimina la clausola di reciprocità e consente agli immigrati di svolgere attività industriali, professionali, artigianali e commerciali, di costituire società di persone o di capitali, di accedere a cariche societarie.

Alla fine del processo di selezione è stato ottenuto un numero di imprese straniere in linea con i dati sui permessi di soggiorno per nazionalità (si veda Tabella 1).

Il numero di imprenditori risultanti dopo il processo di selezione non è mai superiore al 50% dei permessi di soggiorno complessivamente rilasciati per motivi di lavoro in Torino e provincia; tale quota è inoltre più bassa per quei paesi per i quali il tipo di lavoro prevalente è di collaborazione familiare (ad esempio Perù e Filippine).

Il numero totale di imprese straniere risultante dai dati della Camera di commercio è inoltre coerente con i dati sui permessi di soggiorno per lavoro autonomo rilasciati in provincia di Torino (si veda Tabella 2)⁽⁸⁾.

Nota

⁽⁸⁾ Il numero inferiore di imprese straniere da noi ottenuto rispetto ai permessi di soggiorno per lavoro autonomo dipende principalmente da due fattori: avere contato un solo straniero per impresa, anche quando sono presenti più di un socio straniero, e la selezione effettuata che limita al massimo la presenza di "falsi stranieri" ma elimina anche qualche straniero effettivo.

Parte prima

Tab. 1 Confronto permessi di soggiorno per lavoro e imprenditori 2002

	permessi per lavoro a Torino (a)	Imprenditori(b)	Imprenditori / permessi
Marocco	8.325	1.249	15.0%
Romania	5.951	656	11.0%
Albania	2.651	268	10.1%
Perù	2.389	86	3.6%
Cina	1.527	435	28.5%
Filippine	1.411	16	1.1%
Nigeria	818	299	36.6%
Brasile	438		
Egitto	811	211	26.0%
Senegal	915	443	48.4%
Tunisia	641	302	47.1%
Ex Jugoslavia ⁽⁹⁾	440	101	23.0%
Polonia	223	58	26.0%
Iran	171	102	59.6%
Costa avorio	241	41	17.0%
Ghana	230	11	4.8%
Totale extracomunitari	30.150	5.074	16,8%

a) Fonte: Osservatorio Interistituzionale sugli stranieri in Provincia di Torino

b) Fonte: Camera di commercio di Torino

La cura posta nella selezione del campione differenzia il nostro da altri studi analoghi che, operando la selezione sul luogo di nascita senza effettuare nessun altro controllo, ottengono un campione di imprenditori stranieri maggiormente distorto per la presenza di italiani nati all'estero.

Nota

Il quadro quantitativo

Ad esempio Grande (2003) analizza dati nazionali della Camera di commercio ed ottiene che il 9.5% dei titolari di impresa nati all'estero è composto da svizzeri che rappresentano il secondo gruppo per numerosità; anche lo studio della Camera di commercio di Padova colloca addirittura al primo posto della graduatoria per nazionalità persone nate in Svizzera (il 13.1% del totale).

Questi dati non trovano corrispondenza nei dati sui permessi di soggiorno, rispetto ai quali la Svizzera occupa il 25° posto nella graduatoria per nazionalità se si considera il totale dei permessi di soggiorno, ed il 30° posto considerando solamente i permessi di soggiorno per lavoro autonomo⁽¹⁰⁾.

Il lavoro di selezione da noi effettuato consente quindi di avere una fotografia dell'imprenditoria straniera il più possibile rappresentativa del fenomeno oggetto di analisi.

3. Caratteristiche delle imprese straniere

Alla fine del processo di costruzione del campione, unendo gli archivi disponibili in modo da tenere conto delle registrazioni all'archivio delle imprese avvenute in ritardo, si ottiene la seguente situazione riferita alle imprese con un socio straniero nella provincia di Torino⁽¹¹⁾.

Nota

⁽¹⁰⁾ *Dati Caritas e Istat. A titolo di curiosità si fa notare che la maggioranza di titolari e soci delle imprese del gruppo FIAT (famiglia Agnelli) sono nati in Svizzera.*

⁽¹¹⁾ *Poiché è stato selezionato un solo lavoratore per impresa, c'è una corrispondenza univoca tra imprese straniere e imprenditori stranieri.*

Parte prima

Tab. 2 *Imprese con almeno un socio straniero, attive a fine anno*

Anno	1998	1999	2000	2001	2002	2003
N. imprese	1.453	1.950	3.178	3.941	5.074	5.999
Incremento annuo in %		+ 34.2%	+ 63.0%	+ 24.0%	+ 28.7%	+ 18.2%
Incremento annuo in v.a.		+ 497	+ 1.228	+ 763	+ 1.133	+ 925
Permessi di soggiorno lavoro autonomo a Torino	2.515	3.494			5.918	
N. imprese/permessi	57.8%	55.8%			85.7%	

Nel 2003 risultano in provincia di Torino quasi 6.000 imprese gestite da imprenditori stranieri, con un incremento rispetto all'anno precedente del 18%, mentre sono quadruplicate rispetto al 1998. Osservando l'andamento negli ultimi sei anni, si può notare come il grosso aumento nell'imprenditoria straniera sia avvenuto tra il 1999 e il 2000, quando il numero di imprese straniere è più che raddoppiato. Il forte incremento che si registra in questi anni è senza dubbio ascrivibile all'introduzione della legge 40/1998 Turco - Napolitano e alla collegata regolarizzazione.

Da un lato infatti, il testo unico sull'immigrazione del 1998 elimina la clausola di reciprocità prevista dalla precedente legislazione e consente agli immigrati di svolgere attività industriali, professionali, artigianali e commerciali, di costituire società di persone o di capitali, di accedere a cariche societarie, dall'altro la regolarizzazione introdotta successivamente consente il rilascio del permesso di soggiorno per motivi di lavoro autonomo agli stranieri già presenti in Italia prima del 27 marzo 1998 (data di entrata in vigore della Turco - Napolitano), entro una quota totale massima di 38.000 persone⁽¹²⁾.

Nota

⁽¹²⁾ La nuova legge sull'immigrazione (legge Bossi-Fini) e il collegato decreto di regolarizzazione, non prevedono espressamente il lavoro autonomo che ha mostrato di essere in crescita negli ultimi anni.

Il quadro quantitativo

Imprese iscritte nell'anno al registro imprese, con almeno un socio straniero

Tab. 3

Anno	1998	1999	2000	2001	2002	2003
N. imprese	584	702	1.400	1.218	1.349	1.398
Tassi di iscrizione ⁽¹³⁾	40.2%	36.0%	44.1%	30.9%	26.6%	23.3%

Imprese cancellate nell'anno dal registro imprese, con almeno un socio straniero

Tab. 4

Anno	1998	1999	2000	2001	2002	2003
N. imprese		205	172	455	216	473
Tassi di cessazione ⁽¹⁴⁾		14.1%	8.8%	14.3%	5.48%	9.32%

Crescita netta (iscrizioni - cancellazioni) delle imprese con almeno un socio straniero

Tab. 5

Anno	1998	1999	2000	2001	2002	2003
imprese nate		702	1.400	1.218	1.349	1.398
Imprese cessate		205	172	455	216	473
Crescita netta		+ 497	+ 1.228	+ 763	+ 1.133	+ 925

La forte crescita nel numero di imprese straniere è determinata dalla costante crescita di nuove iscrizioni di impresa; il tasso di iscrizione supera, nei primi quattro anni considerati, abbondantemente il 30% con un leggero rallentamento negli ultimi due anni; il tasso di cessazione è invece inferiore al 15%.

Nota

⁽¹³⁾ I tassi di iscrizione sono calcolati come rapporto tra imprese iscritte nell'anno e stock di imprese attive a fine anno.

⁽¹⁴⁾ I tassi di cessazione sono calcolati come rapporto tra imprese cessate nell'anno e stock di imprese attive a fine anno.

Parte prima

A titolo puramente informativo, si riportano i dati sui tassi di iscrizione e cancellazione del totale delle imprese nella provincia di Torino (si veda Tabella 6).

I tassi qui riportati vanno confrontati con estrema cautela con quelli relativi alle imprese straniere considerato che riguardano gruppi di imprese non omogenei⁽¹⁵⁾.

Come atteso, le imprese straniere hanno tassi di iscrizione notevolmente superiori alla media provinciale, ma sono nel contempo anche più "precarie"; infatti in alcuni anni mostrano tassi di cancellazione superiori alla media, in particolare negli anni a ridosso della sanatoria introdotta dopo la normativa Turco - Napolitano. È probabile infatti che alcune imprese nate in quegli anni siano in realtà attività fittizie create per ottenere i benefici della regolarizzazione previsti dalla normativa sull'immigrazione e successivamente chiuse⁽¹⁶⁾. La situazione sembra assestarsi negli anni successivi.

Tab. 6 Tassi di iscrizione e cancellazione del totale delle imprese nella provincia di Torino

	1998	1999	2000	2001	2002
Tassi iscrizione	8.8%	8.8%	9.7%	9.5%	8.8%
Tassi cessazione	7.1%	7.7%	7.7%	7.4%	7.5%

Fonte: Piemonte in cifre 2001 e 2003, Unioncamere Piemonte

Nota

⁽¹⁵⁾ Tra le imprese con soci stranieri sono state fatte alcune selezioni (per esempio, l'esclusione delle SPA e di imprese nate prima di una certa data); si tratta quindi di un gruppo di imprese più giovani e presumibilmente di dimensioni minori.

⁽¹⁶⁾ In questo caso infatti, gli stranieri entrati in Italia in precedenza, anche spinti dalle notizie sulla probabile regolarizzazione, hanno scelto la via del lavoro autonomo e, quindi, della creazione di imprese per ottenere il permesso di soggiorno e regolarizzare la propria presenza.

Il quadro quantitativo

La distribuzione delle imprese per natura giuridica (si veda Tabella 7) risente delle selezioni effettuate per limitare il campione agli imprenditori stranieri. Per oltre l'80% si tratta di ditte individuali, circa il 13% sono società di capitali, mentre molto poche sono le cooperative e le società estere.

Distribuzione delle imprese straniere per natura giuridica

Tab. 7

Natura giuridica	1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Società di capitali	144	9.9	287	14.7	442	13.9	504	12.8	769	15.2	808	13.5
Cooperative	101	7.0	100	5.1	111	3.5	104	2.6	139	2.7	118	2.0
Ditte individuali	1.199	82.5	1.549	79.4	2.614	82.3	3.323	84.3	4.147	81.7	5.072	84.5
Società estere	9	0.6	14	0.7	11	0.3	10	0.3	19	0.4	1	0.0
TOTALE	1.453		1.950		3.178		3.941		5.074		5.999	

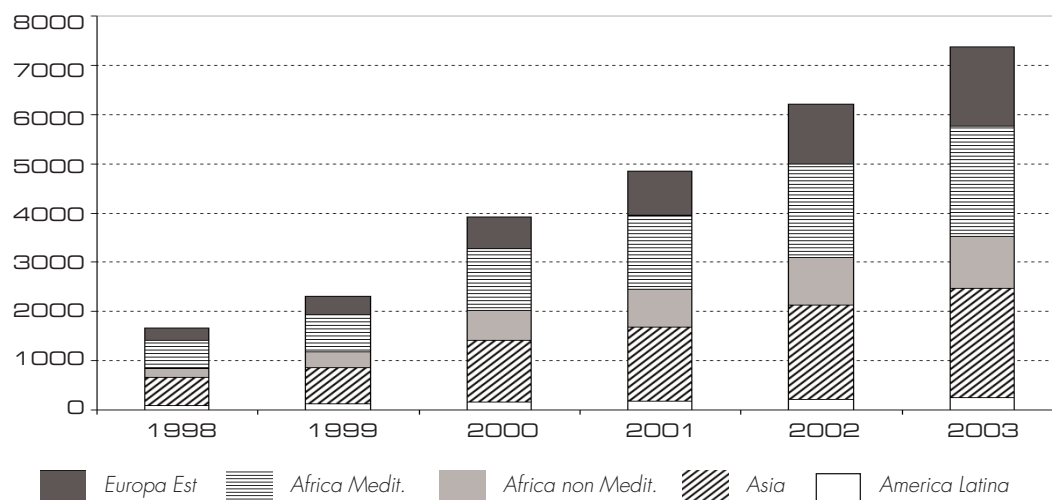
4. Caratteristiche degli imprenditori stranieri

Chiamiamo con il nome generico di imprenditori i soci e i titolari stranieri che figurano nelle imprese selezionate. Non essendo disponibile la variabile che identifica la carica occupata nell'azienda non è possibile distinguere tra le diverse figure. Si ricorda inoltre che nel campione è presente una sola persona (straniera) per impresa. Tuttavia data la natura del campione (per ol-

Parte prima

tre l'80% composto da ditte individuali, esclusione di SPA) con buona approssimazione le persone presenti sono effettivamente i titolari dell'impresa.

Fig. 2 *Distribuzione degli imprenditori stranieri per area di provenienza*



Il quadro quantitativo

Distribuzione degli imprenditori stranieri per area di provenienza

Tab. 8

Nazionalità	1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Africa non Med.	170	11.70%	324	16.62%	620	19.51%	761	19.31%	962	18.96%	1.048	17.47%
Africa Med.	580	39.92%	747	38.31%	1.249	39.30%	1.508	38.26%	1.908	37.60%	2.231	37.19%
America Latina	91	6.26%	119	6.10%	160	5.03%	178	4.52%	221	4.36%	247	4.12%
Asia	371	25.53%	394	20.21%	502	15.80%	601	15.25%	770	15.18%	859	14.32%
Europa Est	241	16.59%	366	18.77%	647	20.36%	893	22.66%	1.213	23.91%	1.614	26.90%
Totale	1.453		1.950		3.178		3.941		5.074		5.999	

Tutti e cinque i gruppi presi in considerazione sono cresciuti nei sei anni considerati, anche se in misura diversa, determinando un cambiamento nella composizione per nazionalità degli imprenditori stranieri.

Nel 2003 i due gruppi più numerosi sono gli africani dei paesi del Mediterraneo e gli imprenditori provenienti dai paesi dell'Europa dell'Est. In particolare il peso di questo ultimo gruppo è cresciuto di circa 10 punti percentuali (dal 17% al 27%), mentre il peso degli africani mediterranei sul totale è rimasto pressoché invariato. È in crescita anche il gruppo degli africani non mediterranei che però mostra dopo il 2001 una riduzione relativa (dal 19.3% del 2001 al 17.5% del 2003). È invece in calo il peso degli altri due gruppi: gli asiatici che perdono più di 10 punti percentuali e gli imprenditori dell'America Latina.

Tali dinamiche sono del tutto in linea con l'evoluzione del fenomeno migratorio nella nostra regione.

Parte prima

L'andamento dei permessi di soggiorno per area di provenienza in Piemonte negli anni 1998-2002 mostra infatti caratteristiche analoghe a quelle indicate per gli imprenditori stranieri: in particolare la forte crescita degli immigrati dai paesi dell'Europa dell'Est⁽¹⁷⁾ (si veda Tabella 9).

Tab. 9 *Permessi di soggiorno in Piemonte per area di nazionalità*

Nazionalità	1998		2000		2001		2002	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Africa non Med.	7.011	11.7%	8.153	10.1%	8.556	9.5%	8.564	8.9%
Africa Med.	21.627	36.2%	26.212	32.5%	28.002	31.1%	28.815	29.9%
America Latina	6.716	11.2%	8.534	10.6%	9.625	10.7%	10.328	10.7%
Asia	7.051	11.8%	8.359	10.4%	9.466	10.5%	9.995	10.4%
Europa Est	17.348	29.0%	29.319	36.4%	34.423	38.2%	38.723	40.2%
Totale	59.753		80.577		90.072		96.425	

Fonte: ISTAT

Interessante è l'analisi delle nazionalità più importanti (si veda Tabella 10). Un quarto degli imprenditori stranieri proviene dal Marocco (25.5%), il secondo gruppo più numeroso è la Romania (15.6%). Tutti gli altri gruppi rappresentano ciascuno meno del 10% degli imprenditori. Tra questi prevalgono i cinesi (8.6%), i senegalesi (7.8%) e i nigeriani (5.8%), gli albanesi (5.5%), i tunisini (5.3%), gli egiziani (3.9%). Tutte le altre nazionalità pesano per meno del 2% sul totale.

Nota

⁽¹⁷⁾ Questo confronto viene indicato a puro titolo informativo, in quanto i dati sui permessi di soggiorno sono relativi a tutta la regione e a tutte le motivazioni e quindi non ristretti al lavoro autonomo.

Il quadro quantitativo

Imprenditori extracomunitari: principali nazionalità all'interno dei gruppi - 2001 e 2003 Tab. 10

NAZIONALITÀ	2003			2001	
	VALORI ASSOLUTI	% sul totale nel 2003	% nel gruppo	VALORI ASSOLUTI	% nel gruppo
Africa Mediterranea	2.231	37.2%		1.508	
Marocco	1.529	25.5%	68.5%	964	63.9%
Tunisia	318	5.3%	14.3%	258	17.1%
Egitto	235	3.9%	10.5%	161	10.7%
Libia	100	1.7%	4.5%	87	5.8%
Algeria	49	0.8%	2.2%	38	2.5%
Africa non Mediterranea	1.048	17.5%		761	
Senegal	466	7.8%	44.5%	330	43.4%
Nigeria	348	5.8%	33.2%	246	32.3%
Costa d'avorio	58	1.0%	5.5%	39	5.1%
Etiopia	36	0.6%	3.4%	34	4.5%
Europa dell'Est	1.614	26.9%		893	
Romania	938	15.6%	58.1%	459	51.4%
Albania	327	5.5%	20.3%	199	22.3%
Ex-Jugoslavia	116	1.9%	7.2%	79	8.8%
Polonia	57	1.0%	3.5%	50	5.6%
America Latina	247	4.1%		178	
Perù	102	1.7%	41.3%	66	37.1%
Uruguay	39	0.7%	15.8%	31	17.4%
Repubblica dominicana		0.0%		14	7.9%
Ecuador	20	0.3%	8.1%		
Colombia	19	0.3%	7.7%		
Asia	859	14.3%		601	
Cina	513	8.6%	59.7%	343	57.1%
Iran	104	1.7%	12.1%	85	14.1%
Pakistan	33	0.6%	3.8%	25	4.2%
India	28	0.5%	3.3%	21	3.5%

Parte prima

Distinguendo all'interno dei diversi gruppi nazionali è possibile notare che gli imprenditori stranieri nati nell'Africa mediterranea provengono per più del 60% dal Marocco, seguiti da Tunisia, Egitto e Libia. Tra i paesi dell'Africa non mediterranea, i gruppi più numerosi sono quello senegalese e nigeriano.

Gli imprenditori provenienti da paesi dell'Europa dell'est sono composti per la metà (51% nel 2001 e 58% nel 2003) da rumeni, seguiti dagli albanesi (20% circa). Ridotta è la presenza di imprenditori provenienti dalle repubbliche formatisi dalla ex-Jugoslavia.

Per quel che riguarda l'America Latina bisogna ricordare che, come si è già anticipato, per evitare di considerare tra gli imprenditori stranieri anche italiani nati all'estero, sono stati tolti gli imprenditori nati in Argentina, Brasile e Venezuela in quanto paesi a forte emigrazione italiana. Tra gli altri imprenditori provenienti dall'America Latina, spiccano i peruviani mentre molto ridotta è la presenza degli altri gruppi che contano per meno dell'1% sul totale degli imprenditori. È probabile che all'interno degli imprenditori uruguayani vi siano alcuni discendenti di emigranti in questo paese, poiché però il loro peso sul totale è trascurabile (0.7%) si è deciso di mantenerli nel calcolo delle statistiche.

Infine il gruppo degli imprenditori provenienti dall'estremo e medio oriente è composto per oltre il 50% da cinesi a cui seguono gli iraniani.

Il confronto tra i soggiornanti in provincia di Torino e gli imprenditori iscritti alla Camera di Commercio ci può dare qualche idea sulla maggiore o minore propensione all'imprenditorialità dei diversi gruppi nazionali (si veda Tabella 11).

Il quadro quantitativo

Tasso di imprenditorialità per nazionalità

Tab. 11

Nazionalità	Soggiornanti stranieri al 31.12.2002(a)	Imprenditori al 31.12.2002	Imprenditori/soggiornanti
Marocco	12.137	1.249	10.3%
Romania	9.465	656	6.9%
Cina popolare	2.362	435	18.4%
Senegal	1.004	443	44.1%
Tunisia	943	302	32.0%
Nigeria	1.338	299	22.3%
Albania	4.801	268	5.6%
Perù	3.221	86	2.7%
Polonia	788	58	7.4%
Filippine	1.597	16	1.0%

a) Fonte: Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes

I gruppi a maggiore propensione imprenditoriale provengono dall'Africa subsahariana: gli imprenditori senegalesi sono il 44% dei permessi di soggiorno per questo gruppo, gli imprenditori nigeriani il 22.3%.

Forte propensione imprenditoriale risulta anche per i tunisini (32%), e per i cinesi (18.4%). Tra i paesi con i più bassi tassi di imprenditorialità troviamo le Filippine, il Perù, l'Albania e la Romania, paesi da cui provengono molti immigrati impegnati nei lavori di collaborazione familiare.

Parte prima

Tab. 12 *Permessi di soggiorno in Piemonte per area di nazionalità*

Stato di nascita	Titolari di impresa in Italia nel 2002(a)	% sul totale	Titolari di impresa in prov. Torino nel 2002	Torino/Italia%
Marocco	20.281	13.7	1.249	6.2%
Svizzera	13.955	9.5		
Cina	12.875	8.7	435	3.4%
Germania	9.898	6.7		
Senegal	8.344	5.7	443	5.3%
Francia	7.579	5.1		
Albania	6.545	4.4	268	4.1%
Tunisia	5.095	3.5	302	5.9%
Jugoslavia	5.040	3.4	101	2.0%
Romania	4.432	3	656	14.8%
Egitto	4.109	2.8	211	5.1%
Argentina	3.859	2.6		
Belgio	3.070	2.1		
Venezuela	2.752	1.9		
Gran Bretagna	2.718	1.8		
Nigeria	2.369	1.6	299	12.6%
Stati Uniti	2.112	1.4		
Libia	1.950	1.3	97	5.0%
Canada	1.814	1.2		
Brasile	1.750	1.2		
Pakistan	1.633	1.1	33	2.0%
Australia	1.548	1		
Iran	1.324	0.9	102	7.7%
Polonia	1.193	0.8	58	4.9%
Etiopia	1.157	0.8	38	3.3%
Perù	1.138	0.8	86	7.6%
Austria	910	0.6		
Algeria	736	0.5	49	6.7%
Somalia	636	0.4	19	3.0%
Grecia	634	0.4		

a) Fonte: Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes. Elaborazioni su dati Infocamere

Il quadro quantitativo

Anche nell'ambito del lavoro autonomo emerge la preferenza di alcune nazionalità a localizzarsi nella provincia torinese (si veda Tabella 12). In particolare gli imprenditori rumeni localizzati in provincia di Torino rappresentano quasi il 15% del totale degli imprenditori rumeni nel nostro paese, mentre molto forte è anche la presenza di nigeriani: quasi il 13% degli imprenditori provenienti dalla Nigeria è titolare di una impresa in provincia di Torino.

Imprese iscritte per anno di iscrizione e nazionalità (valori in %)

Tab. 13

Anno di iscrizione	Africa non Med.	Africa Med.	America Latina	Asia	Europa Est
1998	10.4%	33.2%	6.3%	26.7%	23.3%
1999	23.6%	34.6%	5.1%	15.0%	21.7%
2000	23.5%	40.4%	3.6%	10.1%	22.4%
2001	19.4%	37.4%	3.2%	12.0%	28.0%
2002	17.1%	36.2	3.3%	15.0%	28.2%
2003	11.4%	34.3%	3.6%	12.5%	38.1%

La distribuzione per nazionalità dell'imprenditore delle imprese che si iscrivono alla Camera di commercio (si veda Tabella 13) è cambiata nei sei anni presi in considerazione. In particolare mentre nel 1998 oltre un quarto delle iscrizioni era di imprenditori asiatici (26.7%), nel 2003 questa percentuale è scesa al 12%. Sono aumentate invece le iscrizioni di imprenditori provenienti dall'Europa dell'Est, che nel 2003 rappresentano il gruppo più numeroso (38% del totale delle iscrizioni). In calo costante le iscrizioni di imprenditori dall'Africa non mediterranea, che passano da oltre il 20% del 1999/2000 all'11% del 2003.

Parte prima

Tab. 14 Distribuzione degli imprenditori stranieri per sesso

	1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Donne	377	25.95%	478	24.51%	698	21.96%	819	20.78%	1.047	20.69%	1.203	20.05%
Uomini	1.076	74.05%	1.472	75.49%	2.480	78.04%	3.122	79.22%	4.027	79.31%	4.796	79.95%
Totale	1.453		1.950		3.178		3.941		5.074		5.999	

Tab. 15 Tasso di femminilizzazione per gruppi nazionali

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Africa non Med.	32.4%	30.2%	29.8%	30.2%	28.8%	30.2%
Africa Med.	15.0%	14.5%	11.0%	9.4%	9.5%	9.8%
America Latina	44.0%	44.5%	43.1%	41.6%	42.5%	39.3%
Asia	28.0%	25.4%	26.3%	27.0%	27.9%	28.2%
Europa Est	37.8%	32.5%	27.0%	23.7%	23.4%	20.4%
Totale	25.9%	24.5%	22.0%	20.8%	20.7%	20.1%

L'immigrazione per motivi di lavoro è in Italia in generale un fenomeno "maschile". La situazione degli imprenditori stranieri in provincia di Torino non fa eccezione e la tendenza di questi ultimi anni è per un rafforzamento della componente maschile. La quota di donne sul totale degli imprenditori è passata dal 26% del 1998 al 20% del 2003.

Vi sono però alcune interessanti differenze tra i diversi gruppi nazionali. La quota di donne sul totale è decisamente più bassa della media tra gli africani del Mediterraneo (9%) mentre è

Il quadro quantitativo

il doppio della media tra gli imprenditori provenienti dall'America Latina (40% circa).

La presenza di donne è sensibile anche tra gli africani dei paesi che non si affacciano sul Mediterraneo: tra di loro vi è quasi una donna ogni tre imprenditori.

I diversi tassi di femminilizzazione per gruppi nazionali dipendono anche dalla specializzazione settoriale di alcuni gruppi etnici (si veda Tabella 22).

Ad esempio gli imprenditori dell'America Latina sono maggiormente concentrati, rispetto alla media degli imprenditori stranieri, nei servizi alle imprese e alle persone, settori ad alta presenza femminile. Risulta quindi una maggiore presenza di donne in questo gruppo di imprenditori.

A titolo di esempio viene riportata in Tabella 16 anche la quota di donne tra gli stranieri iscritti all'anagrafe per le principali nazionalità: le comunità con minore presenza di donne tra gli stranieri iscritti in anagrafe sono anche quelle con minor presenza di donne titolari di impresa (e viceversa).

Parte prima

Tab. 16 Tasso di femminilizzazione per principali paesi di provenienza nel 2001 e 2003

	Paese	Tasso di femminilizzazione dell'imprenditoria straniera 2001	Tasso di femminilizzazione dell'imprenditoria straniera 2003	Quota di donne su stranieri iscritti all'anagrafe a Torino 2002(a)
Africa non Med.	Senegal	2.1%	3.4%	11.1%
	Nigeria	68.7%	68.1%	70.1%
	Costa d'avorio	17.9%	24.1%	49.0%
	Etiopia	32.4%	27.8%	
America Latina	Perù	27.3%	35.3%	65.1%
	Uruguay	54.8%	43.6%	
Africa Med.	Marocco	5.9%	8.0%	35.6%
	Tunisia	17.4%	15.4%	30.7%
	Egitto	7.5%	6.8%	31.5%
	Libia	25.3%	26.0%	
	Algeria	13.2%	10.2%	
Asia	Cina	32.4%	32.6%	48.1%
	Iran	10.6%	11.5%	39.1%
	India	28.6%	35.7%	
Europa Est	Romania	16.6%	14.2%	48.2%
	Albania	5.5%	7.0%	42.9%
	Jugoslavia	34.2%	31.0%	49.4%
	Polonia	68.0%	77.2%	70.4%

a) Fonte: Osservatorio Interistituzionale sugli stranieri in provincia di Torino

Il quadro quantitativo

Guardando all'interno delle varie nazionalità il panorama è ancora più variegato (si veda Tabella 16): nel gruppo dell'Africa non mediterranea si trovano tassi di femminilizzazione del 68% dei nigeriani rispetto al 2% dei senegalesi, passando per il 18% degli imprenditori della Costa d'Avorio e il 32% degli etiopi. Per gli imprenditori dell'Africa mediterranea i tassi di femminilizzazione vanno dal 5.9% dei marocchini al 17.4% dei tunisini; mentre per quelli provenienti dall'Europa dell'Est sono molto elevati per polacchi (68%) ed Ex-Jugoslavia (34%), più bassi per rumeni e albanesi. Tra gli asiatici, il 30% degli imprenditori cinesi sono donne; infine nel gruppo dell'America Latina troviamo che le donne sono oltre il 50% degli imprenditori dell'Uruguay e circa il 27% degli imprenditori peruviani.

I dati disponibili, essendo riferiti solamente agli stranieri, non permettono di effettuare un confronto con la situazione tra gli imprenditori italiani. In via del tutto indicativa si riporta una statistica relativa alla quota di donne tra i lavoratori indipendenti in Italia. Come si nota, in questo caso la quota di donne è ancora più bassa di quella rilevata tra gli imprenditori extracomunitari (nel 2001 meno del 17% del totale dei lavoratori autonomi sono donne), anche se i dati non sono direttamente confrontabili in quanto relativi a gruppi non omogenei.

Quota di donne tra i lavoratori indipendenti italiani

Tab. 17

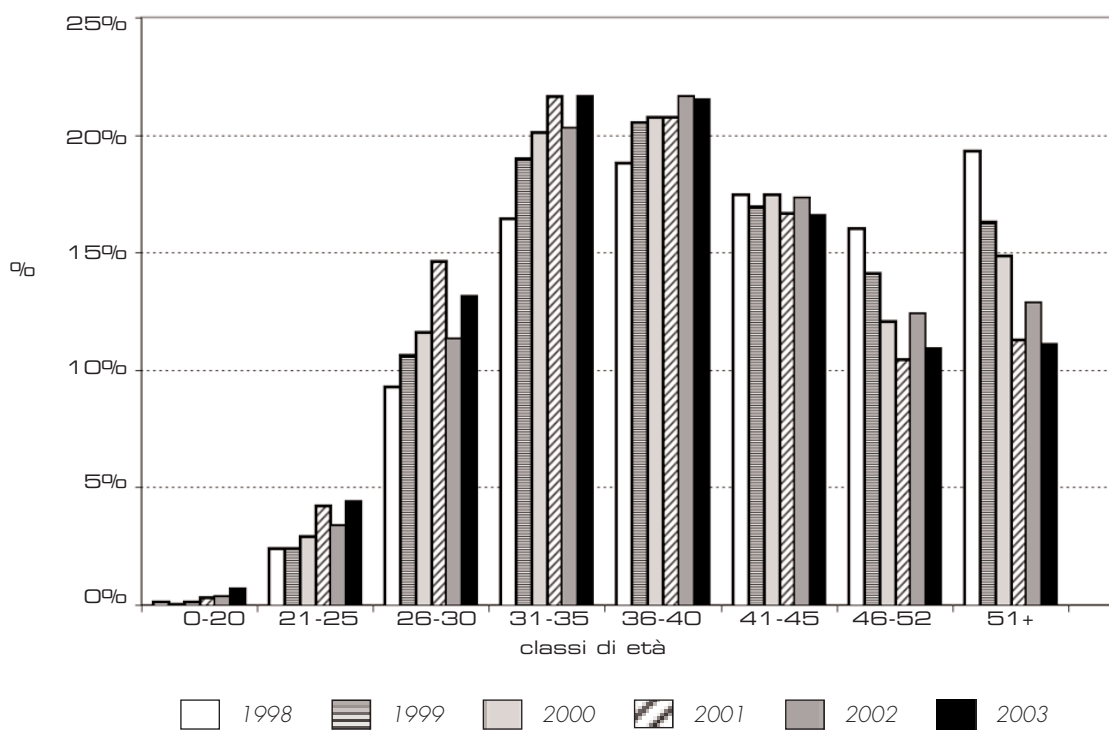
	1998	1999	2000	2001
Quota di donne sul totale	16.0%	16.8%	16.1%	16.7%

Fonte: ISTAT, Forze di lavoro 2003

Parte prima

La distribuzione per età mostra come gli imprenditori stranieri abbiano in prevalenza un'età compresa tra i 30 e i 40 anni (si veda la Figura 3).

Fig. 3 *Distribuzione degli imprenditori stranieri per età*



Il quadro quantitativo

Analizzando le distribuzioni per i quattro anni disponibili, notiamo come ci si sia un "ringiovanimento" progressivo degli imprenditori stranieri che dipende in primo luogo dalla forte crescita nelle nuove iscrizioni di imprenditori giovani. È infatti in crescita il peso delle classi di età fino a 30 anni e in calo quello delle classi successive.

Distinguendo tra le diverse nazionalità (si veda Tabella 18) notiamo che gli imprenditori più giovani sono quelli provenienti dall'Europa dell'Est, mentre i più anziani quelli dell'Africa mediterranea.

Età media per nazionalità

Tab. 18

Nazionalità	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Africa non Med.	42.8	40.8	39.7	38.6	40.2	39.7
Africa Med.	44.7	43.3	43.0	41.4	42.5	41.5
America Latina	40.6	39.0	38.8	37.9	39.1	38.4
Asia	39.7	39.7	39.8	38.4	39.0	38.2
Europa Est	39.8	38.6	36.6	34.9	36.2	35.2
TUTTI	42.1	41.0	40.3	38.8	39.9	38.9

L'età media nasconde in realtà anche una diversa permanenza in Italia. Ad esempio non sorprende una minore età media degli imprenditori dell'Europa dell'Est che rappresentano il grosso delle nuove imprese iscritte. La *Tabella 19* mostra la distribuzione per nazionalità e data di iscrizione delle imprese attive a fine 2003, mentre la *Tabella 20* mostra la durata in mesi dalla data di iscrizione a dicembre 2003 delle imprese attive per nazionalità ⁽¹⁸⁾.

Nota

⁽¹⁸⁾ Si tenga conto delle selezioni fatte sulla data di iscrizione al fine di escludere il più possibile gli imprenditori di origine italiana nati all'estero (cfr. par. 2.2.).

Parte prima

Si nota come i gruppi da più lunga data in Italia siano gli americani latini e gli asiatici che hanno tassi più elevati della media di iscrizioni prima del 1999 e durata maggiore (quasi 42 mesi gli asiatici, oltre 40 mesi gli americani latini). Il grosso delle imprese dirette da africani attive nel 2003 si è iscritto nel 2000 e mostra durata di attività media di oltre 34 mesi. Infine le imprese degli imprenditori dell'Europa dell'Est, come abbiamo già visto in precedenza, sono le più giovani con una media di circa 27 mesi di durata dell'attività.

Tab. 19 Data di iscrizione delle imprese attive a fine 2003 per nazionalità

Data di iscrizione	Africa non Med.	Africa Med.	America Latina	Asia	Europa Est	Media
<=1998	8.80%	12.80%	23.10%	22.10%	8.70%	12.70%
1999	11.45%	7.53%	10.12%	8.96%	6.01%	8.12%
2000	25.10%	20.35%	14.57%	13.50%	14.06%	18.27%
2001	19.56%	17.88%	14.17%	13.85%	17.53%	17.35%
2002	19.94%	19.95%	17.41%	21.19%	20.69%	20.22%
2003	15.17%	21.52%	20.65%	20.37%	33.02%	23.30%

Tab. 20 Durata media (in mesi) delle imprese attive a fine 2003 dalla data di iscrizione

Nazionalità	Africa non Med.	Africa Med.	America Latina	Asia	Europa Est	Tutti
Durata	34.5	34.7	40.4	41.8	26.6	33.7

Il quadro quantitativo

Imprese straniere (colonne 1-6) e totale imprese della provincia per attività economica

Tab. 21

Settori	1998		1999		2000		2001		2002		2003		Tot. imprese in prov. TO 2002 (a)	Imprenditori stranieri in Italia 2002 (b)
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%		
Agricoltura	16	1.1	20	1.0	22	0.7	29	0.7	37	0.7	45	0.8	8.3	4.0
Metalmeccanica	55	3.8	69	3.5	91	2.9	103	2.6	145	2.9	160	2.7	7.1	14.6
Alimentare	23	1.6	51	2.6	74	2.3	94	2.4	118	2.3	141	2.4	1.5	
Tessile	123	8.5	87	4.5	108	3.4	116	2.9	117	2.3	127	2.1	1.0	
Altra manifattura	61	4.2	76	3.9	93	2.9	77	2.0	101	2.0	105	1.8	3.4	
Costruzioni	242	16.7	394	20.2	667	21.0	910	23.1	1.170	23.1	1.566	26.1	14.2	17.7
Commercio	417	28.7	614	31.5	1.291	40.6	1.659	42.1	2.196	43.3	2.581	43.0	28.6	38.4
di cui ambulanti(%)		20.6		27.4		54.5		63.7		66.3		68.0		
Alberghi e ristoranti	154	10.6	187	9.6	241	7.6	246	6.2	297	5.9	308	5.1	4.5	
Trasporti	74	5.1	93	4.8	133	4.2	172	4.4	241	4.7	273	4.6	4.3	6.4
Servizi alle imprese	184	12.7	232	11.9	310	9.8	356	9.0	424	8.4	496	8.3	20.3	6.7
Servizi alle persone	78	5.4	90	4.6	113	3.6	139	3.5	159	3.1	161	2.7	5.3	
Assente	26	1.8	37	1.9	35	1.1	40	1.0	69	1.4	36	0.6	1.6	
Totale	1.453		1.950		3.178		3.941		5.074		5.999			

a) Fonte: Piemonte in cifre 2003, Unioncamere Piemonte

b) Fonte: Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes. Elaborazioni su dati Infocamere

Parte prima

Gli stranieri non sono uniformemente distribuiti tra i diversi settori: gli extracomunitari sono principalmente concentrati nel settore del commercio (43%) e delle costruzioni (26%); in questi settori la loro presenza è circa il doppio della media provinciale. Inoltre il loro peso in questi due settori è in costante crescita. In tutti gli altri settori la presenza di imprenditori stranieri è invece inferiore al valore medio. Riguardo agli imprenditori del commercio è importante notare come per oltre il 60% si tratti di ambulanti; la forte crescita in questa componente fa concludere che buona parte delle attività iniziate negli ultimi anni sia concentrata proprio in questo settore.

La distribuzione per settori degli imprenditori stranieri in provincia di Torino mostra alcune differenze rispetto all'analoga distribuzione in Italia.

Non sorprende che il peso del settore agricolo all'interno dell'imprenditoria straniera a Torino sia minore della media, mentre più consistente è quello del settore commerciale e delle costruzioni. Queste differenze dipendono sia dalla specifica struttura economica della nostra provincia sia dalle specificità "etiche" degli imprenditori immigrati a Torino.

Lo stretto legame tra la provenienza dell'imprenditore e l'inserimento in un determinato settore di attività economica è ancora più evidente nella *Tabella 22* che mostra come vi siano delle specificità nella scelta del settore da parte dei diversi gruppi nazionali. Ad esempio gli imprenditori provenienti dai paesi dell'Europa dell'Est li troviamo per oltre il 60% nel settore delle costruzioni (60.8% rispetto al 26.1% della media degli stranieri). Gli africani, in modo particolare quelli dell'area non mediterranea, sono principalmente commercianti (71.2% i non mediterranei e 53.1% i mediterranei, rispetto al 43% di media). Molto netta è la specializzazione settoriale degli imprenditori asiatici (che abbiamo visto essere costituiti principalmente da cinesi): li trovia-

Il quadro quantitativo

mo concentrati nel settore degli alberghi e ristoranti (19%), più di tre volte la media degli stranieri. Gli imprenditori provenienti dall'America Latina si concentrano in misura maggiore rispetto alla media nei settori dei servizi alla persona e alle imprese.

Distribuzione (%) delle imprese per settori e area di provenienza dell'imprenditore nel 2003 Tab. 22

Settori	Africa non Med.	Africa Med.	America Latina	Asia	Europa Est	Media
Agricoltura	0.29	0.45	1.21	0.70	1.43	0.75
Manifattura	6.11	7.66	14.17	15.37	8.24	8.92
Costruzioni	3.63	20.84	17.81	4.42	60.78	26.10
Commercio	71.18	53.12	23.89	48.89	10.59	43.02
Alberghi e ristoranti	1.34	3.50	5.26	19.09	2.42	5.13
Trasporti	4.39	5.33	10.12	1.40	4.40	4.55
Servizi imprese	10.02	7.13	15.79	7.68	7.87	8.27
Servizi persone (vuote)	2.67 0.38	1.66 0.31	9.31 2.43	1.63 0.81	3.97 0.31	2.77 0.48
Totale	100	100	100	100	100	100

Circa 4.400 delle quasi 6.000 imprese del 2003 sono localizzate a Torino. Per le restanti imprese ubicate negli altri comuni della provincia, come atteso, la concentrazione è maggiore nelle zone della cintura e minore nelle aree più periferiche o montane della provincia. I comuni con il maggior numero di imprese sono Moncalieri (66), Collegno (39), Nichelino (38), Rivoli (37) e Chieri (36). Si può dire quindi che il fenomeno ha caratteristiche prevalentemente metropolitane, in linea con le tendenze internazionali.

Parte prima

Tab. 23 Distribuzione delle imprese straniere localizzate a Torino per CAP

CAP	N. imprese	% sul totale CAP effettivi	Δ1998-2001
10152	353	14.0%	300
10154	155	6.2%	132
10155	155	6.2%	128
10125	152	6.0%	114
10141	131	5.2%	103
10144	121	4.8%	99
10126	112	4.4%	81
10122	111	4.4%	74
10139	84	3.3%	66
10124	82	3.3%	63
10127	77	3.1%	64
10147	77	3.1%	54
10137	76	3.0%	60
10149	74	2.9%	54
10138	70	2.8%	48
10153	68	2.7%	52
10135	60	2.4%	41
10134	50	2.0%	41
10143	50	2.0%	33
10123	47	1.9%	27
10128	46	1.8%	26
10146	44	1.7%	30
10121	40	1.6%	23
10136	38	1.5%	27
10156	36	1.4%	29
10148	35	1.4%	26
10129	34	1.3%	19

(continua...)

Il quadro quantitativo

(...segue)

CAP	N. imprese	% sul totale CAP effettivi	Δ1998-2001
10145	34	1.3%	24
10151	32	1.3%	17
10132	26	1.0%	17
10142	24	1.0%	18
10131	12	0.5%	7
10133	9	0.4%	4
10140	2	0.1%	2
10120	1	0.0%	1
10150	1	0.0%	0
10159	1	0.0%	1
generici o mancanti	1.924		

Il 14% delle attività localizzate nel comune di Torino (si veda Tabella 23) si trovano nella zona di Porta Palazzo (CAP 10152), questa è anche la zona che registra il maggior aumento di attività dal 1998.

Seguono la zona attorno a C.so Giulio Cesare (CAP 10154 e 10155) e quella di San Salvario (CAP 10125) con circa 150 attività ciascuna ed una crescita negli ultimi sei anni di oltre un centinaio di attività.

Per le attività che risultano ubicate in centro, ad esempio quelle relative ai CAP 10122, è probabile che si tratti della sede legale, tenuta presso studi di professionisti. Anche la zona San Paolo (CAP 10141) e quella attorno a Via Livorno (CAP 10144) hanno subito una sensibile accelerazione nella presenza di imprese straniere.

Parte prima

5. Imprenditori italiani e stranieri a confronto: le ditte individuali

In questa parte viene effettuato un confronto tra imprenditori nazionali e stranieri e l'approfondimento di due temi: la sopravvivenza d'impresa e la competizione tra italiani e stranieri.

Non potendo effettuare il confronto sulla base delle dimensioni delle imprese, a causa della mancanza della variabile sulla dimensione nei dati CCAA (le nuove iscrizioni, infatti, non richiedono più la registrazione di tale informazione), si è deciso di limitare l'analisi alle sole ditte individuali che, pur restringendo in parte il campo di analisi, rappresentano oltre l'80% delle imprese con titolare straniero.

5.1. Ditte individuali: la situazione e la recente dinamica

5.1.1. Gli stock

Nel 2003 gli imprenditori di ditte individuali in provincia di Torino nati all'estero sono 5.420, pari ad oltre il 4.4% del totale delle ditte individuali. La forte crescita della componente extracomunitaria all'interno dell'imprenditoria torinese è evidenziata con grande chiarezza dalla Figura 4 e dalla Figura 5: gli imprenditori stranieri si sono più che settuplicati dal 1997 e la loro quota sul totale delle ditte individuali è passata dallo 0.66% ad oltre il 4.4% attuale.

Gli imprenditori extracomunitari mostrano inoltre, nel confronto con quelli nazionali, una dinamica di crescita più accentuata ed elevata anche nell'ultimo anno, più che compensando il calo nelle imprese con imprenditore nazionale ed accrescendo sensibilmente il loro peso sul totale.

Il quadro quantitativo

Nei 7 anni presi in considerazione, gli imprenditori in totale sono cresciuti di 2.688 unità, dei quali 2.000 sono extracomunitari (si veda Tabella 24).

Imprenditori con ditte individuali in provincia di Torino per luogo di nascita

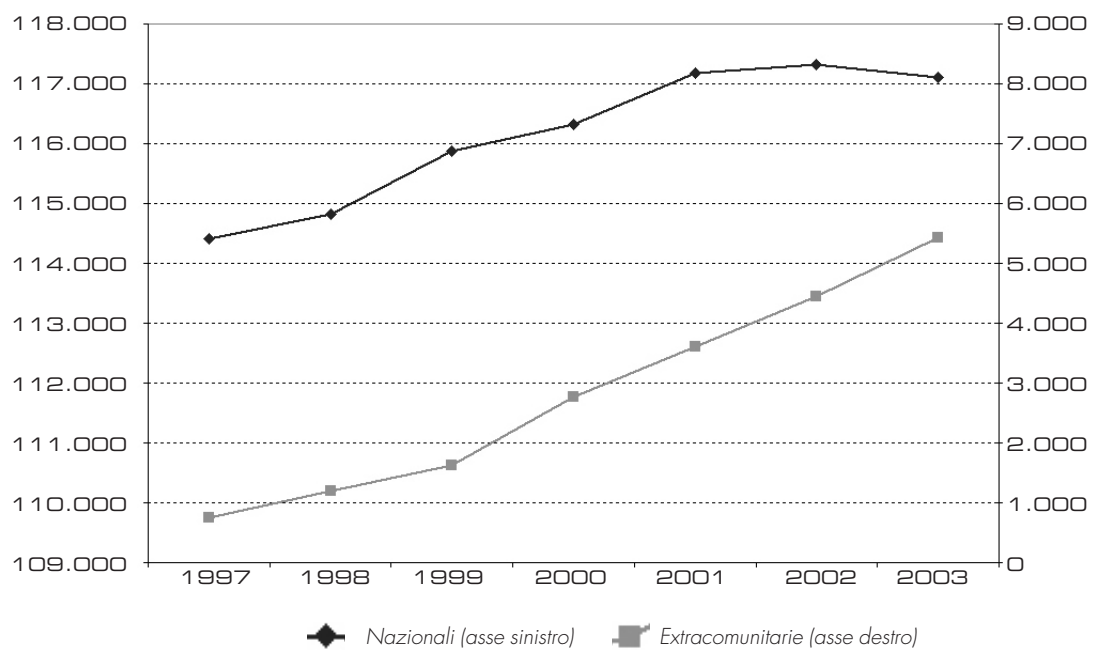
Tab. 24

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ditte individuali	115.173	116.018	117.495	119.100	120.790	121.777	122.524
Luogo di nascita:							
ITALIA	114.416	114.824	115.869	116.328	117.178	117.329	117.104
ESTERO (extracomunitari)	757	1.194	1.626	2.772	3.612	4.448	5.420
% extracomunitari su totale ditte individuali	0.66%	1.03%	1.38%	2.33%	2.99%	3.65%	4.42%
Africa	88 11.6%	113 9.5%	272 16.7%	585 21.1%	741 20.5%	901 20.2%	1.004 18.5%
Africa Med.	320 42.3%	433 36.3%	581 35.7%	1.056 38.1%	1.370 37.9%	1.675 37.6%	1.986 36.6%
America Latina	55 7.3%	66 5.5%	86 5.3%	115 4.1%	128 3.5%	144 3.2%	176 3.2%
Asia	220 29.1%	421 35.3%	403 24.8%	470 17.0%	559 15.5%	688 15.5%	785 14.5%
Europa Est	74 9.8%	161 13.5%	284 17.5%	546 19.7%	815 22.6%	1045 23.5%	1474 27.2%

Il gruppo più numeroso proviene dall'Africa mediterranea, seguita dagli imprenditori dell'Europa orientale e dagli africani del centro-sud. La forte espansione della quota degli imprenditori dell'Europa dell'Est è la caratteristica più saliente del fenomeno. Questo gruppo passa infatti da 74 imprenditori del 1997 (pari al 9.8% del totale degli stranieri) agli attuali 1.474 imprenditori (27.2% degli stranieri).

Parte prima

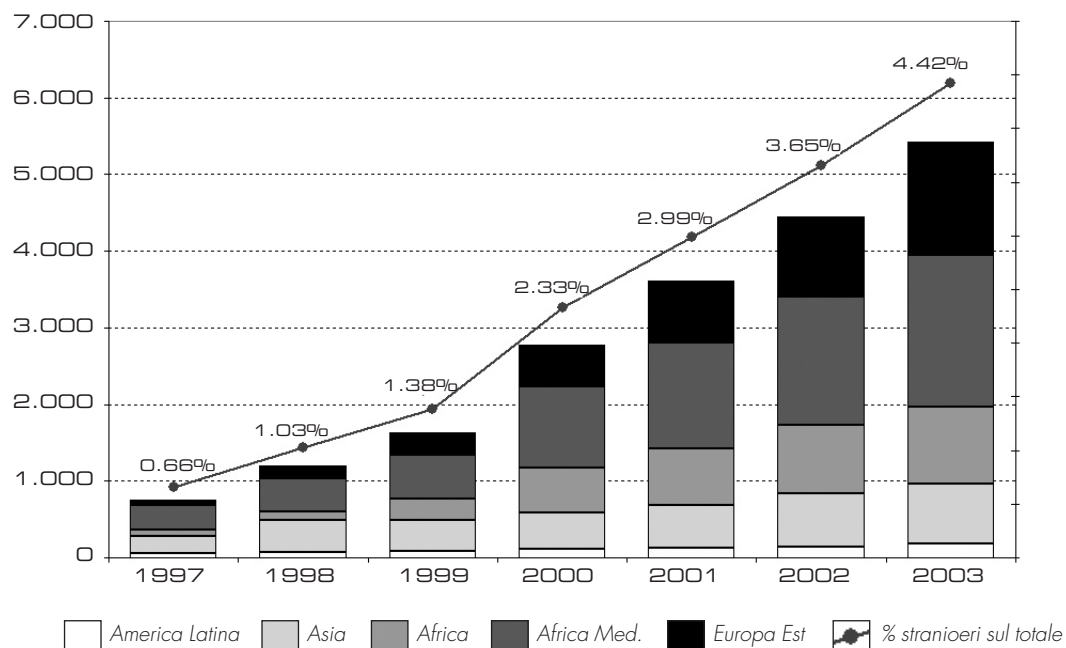
Fig. 4 Ditte individuali nazionali ed extracomunitarie 1997-2003



Il quadro quantitativo

Ditte individuali extracomunitarie: composizione per nazionalità e quota sul totale

Fig. 5



5.1.2. I flussi

L'importanza dell'imprenditoria straniera all'interno delle ditte individuali è ancora più evidente passando dagli stock ai flussi e, in particolare, osservando le iscrizioni di nuove imprese.

Qui il peso degli stranieri supera il 13% rispetto all'1.5% del 1997. I tassi di iscrizione di imprese straniere sono stati molti elevati nel triennio 1998-2000, con tutta probabilità per effetto della regolarizzazione collegata alla legge 40/1998 Turco-Napolitano; ma anche negli anni

Parte prima

più recenti sono sempre oltre tre volte quelli delle imprese nazionali che sono invece in calo dal 2001.

Tra le imprese straniere neo-iscritte il gruppo più numeroso attualmente è quello degli imprenditori dell'Europa dell'Est (40%) seguiti dagli africani (33%) che fino al 2002 erano il gruppo più consistente.

Tab. 25 *Iscrizioni annuali di ditte individuali nazionali ed extracomunitarie*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nazionali	11.166	9.766	9.939	10.112	10.295	9.526	8.654
Extracomunitarie	173	512	604	1.313	1.133	1.149	1.306
% iscrizioni extracom. su tot iscr.	1.53%	4.98%	5.73%	11.49%	9.92%	10.81%	13.12%
Tassi iscrizioni nazionali	9.8%	8.5%	8.6%	8.7%	8.8%	8.1%	7.4%
Tassi iscrizioni extracomunitarie	22.9%	42.9%	37.1%	47.4%	31.4%	25.9%	24.1%

Composizione % delle iscrizioni di extracomunitari

Africa	12.1%	6.8%	27.2%	26.0%	20.9%	19.1%	12.1%
Africa Med.	43.4%	27.5%	32.3%	40.7%	36.9%	36.0%	33.0%
America Latina	12.1%	4.1%	4.3%	2.7%	2.1%	2.6%	3.5%
Asia	18.5%	42.8%	14.7%	8.5%	11.6%	14.6%	11.8%
Europa Est	13.9%	18.8%	21.5%	22.2%	28.5%	27.6%	39.6%

Il quadro quantitativo

Se si esclude il triennio 1998-2000, i tassi di cessazione delle ditte straniere sono non dissimili da quelli delle imprese nazionali e addirittura inferiori nel 2003. Per gli anni a ridosso della sanatoria introdotta dopo la normativa Turco-Napolitano vale un discorso a parte. È probabile infatti che alcune imprese nate in quegli anni siano in realtà attività fittizie create per ottenere i benefici della regolarizzazione previsti dalla normativa sull'immigrazione e successivamente chiuse. L'assestamento della situazione negli anni successivi sembra confermare tale ipotesi. Questo tema verrà approfondito nella parte del rapporto dedicata all'analisi della sopravvivenza di impresa.

Cessazioni annuali di ditte individuali nazionali ed extracomunitarie

Tab. 26

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nazionali	9.358	8.894	9.653	9.445	9.375	8.879	7.106
Extracomunitarie	75	172	167	293	313	334	263
Tassi cessazione nazionali	8.2%	7.7%	8.3%	8.1%	8.0%	7.6%	6.1%
Tassi cessazione extracomunitarie	9.9%	14.4%	10.3%	10.6%	8.7%	7.5%	4.9%

5.2. Caratteristiche delle ditte individuali a confronto

Gli imprenditori stranieri sono piuttosto diversi dai nazionali (si veda Tabella 27).

In primo luogo, il fenomeno dell'imprenditoria etnica è, anche nella nostra provincia, un fenomeno giovane e maschile: gli uomini rappresentano quasi l'83% del totale degli

Parte prima

imprenditori stranieri, rispetto ad un tasso di mascolinità tra gli imprenditori italiani del 74%, mentre gli imprenditori con meno di 40 anni sono il 63% tra gli stranieri e solo il 38% tra gli italiani.

Gli imprenditori stranieri più giovani sono quelli provenienti dall'Europa dell'Est (l'80% ha meno di 40 anni), i più anziani quelli dell'Africa del Nord (53% con meno di 40). Questo gruppo è anche quello con il tasso di mascolinità più elevato (92%), mentre gli imprenditori dell'America del Sud sono il gruppo maggiormente femminilizzato con il 32% di imprendatrici donne (si veda Tabella 27).

Quasi metà degli imprenditori immigrati ha attività di commercio (46%), valore superiore alla quota di imprenditori nazionali del commercio (33%); più elevato della media provinciale è anche la quota di imprenditori stranieri nelle costruzioni (28% rispetto al 18%). Sensibilmente più bassa rispetto ai nazionali è la quota di imprese straniere in agricoltura. Il commercio è l'attività prevalente per gli africani, in particolare per quelli dell'Africa subsahariana, mentre gli imprenditori dell'Europa dell'Est sono "specializzati" nelle costruzioni.

Infine gli stranieri risultano molto più concentrati dei nazionali a Torino rispetto alla provincia (75% delle imprese straniere ha sede a Torino, rispetto al 37% delle imprese nazionali).

Il quadro quantitativo

Caratteristiche (%) delle ditte individuali nazionali ed extracomunitarie

Tab. 27

Extracomunitari	Italiani	Africa	Africa Med.	America Latina	Asia	Europa Est	
Genere							
F	17,28	25,62	29,40	8,03	31,90	25,92	15,25
M	82,72	74,38	70,60	91,97	68,10	74,08	84,75
Età							
0-20	0,60	0,26	0,00	0,37	0,61	1,36	0,94
21-25	4,65	2,76	1,35	3,15	9,82	6,00	7,70
26-30	13,63	8,04	10,77	8,40	14,72	12,28	23,38
31-35	22,03	12,73	21,74	17,85	19,63	21,83	28,35
36-40	21,99	14,63	23,91	23,36	22,09	21,28	19,14
41-45	16,77	13,94	21,64	17,59	13,50	19,51	11,22
46-50	10,32	13,15	12,32	12,70	7,98	12,28	4,89
51 +	10,01	34,48	8,28	16,59	11,66	5,46	4,39
Settore							
agricoltura	0,80	12,63	0,31	0,42	1,84	0,82	1,51
Alberghi e ristoranti	3,32	3,63	0,52	1,68	1,23	15,69	1,22
Commercio	46,07	33,13	75,36	57,06	28,22	51,84	9,71
Costruzioni	28,49	17,92	3,11	22,83	21,47	4,64	67,27
Manifattura	8,80	11,10	5,69	6,82	12,88	20,05	7,27
servizi imprese	6,13	9,99	9,11	4,93	13,50	4,37	5,76
servizi persone	1,98	6,03	1,76	1,21	6,75	1,09	3,09
Trasporti e telecom. (vuote)	4,34 0,08	5,50 0,07	4,04 0,10	4,99 0,05	14,11 0,00	1,23 0,27	4,17 0,00
Localizzazione							
Provincia Torino	24,98	63,29	7,76	23,57	28,22	22,92	39,57
Torino	75,02	36,71	92,24	76,43	71,78	77,08	60,43

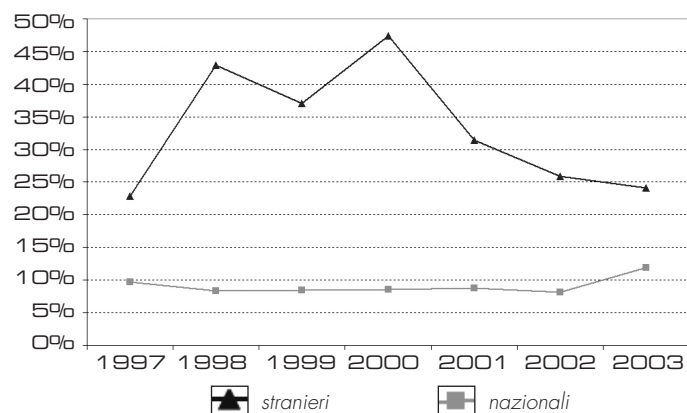
Parte prima

5.3. Sopravvivenza d'impresa

Un quadro d'insieme sui processi di natalità e mortalità delle imprese individuali italiane e straniere è fornito dalla Figura 6 che mostra i tassi per i due gruppi di imprese nel periodo preso in considerazione.

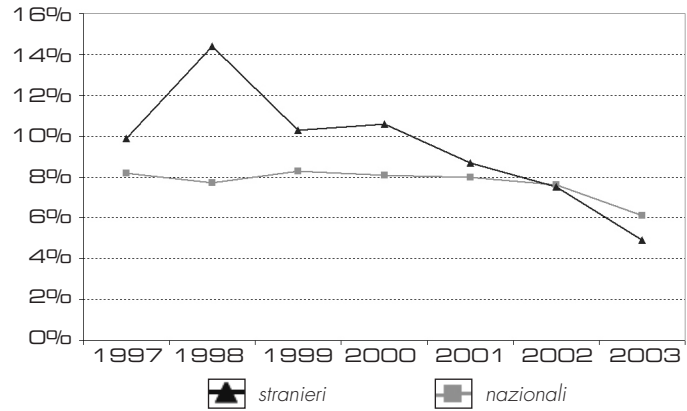
È evidente la maggiore "precarietà" delle imprese straniere nel primo periodo che coincide, come abbiamo già evidenziato, con l'emanazione della normativa Turco - Napolitano; negli anni successivi è invece possibile notare una stabilizzazione nei flussi di imprese extracomunitarie che hanno maggiori tassi di iscrizione e minori tassi di cessazione delle imprese italiane, con un conseguente tasso netto di entrata nel 2003 pari a circa il 20%, di gran lunga superiore a quello delle imprese nazionali.

Fig. 6 Tassi di iscrizione, cessazione e tasso netto di entrata per ditte individuali italiane ed extracomunitarie

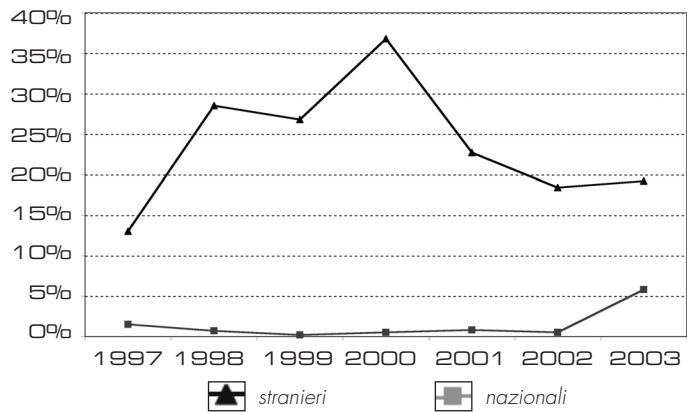


Tassi di iscrizione

Il quadro quantitativo



Tassi di cessazione



Tasso netto di entrata

Parte prima

La differenza nell'ampiezza dei flussi di entrata e uscita suggerisce di investigare le prospettive di sopravvivenza delle imprese nazionali e straniere.

Ad una prima analisi le imprese straniere non sembrano mostrare una diversa durata rispetto alle imprese nazionali (si veda Tabella 28).

Se si analizza la quota di imprese ancora attive a fine 2003 per data di inizio attività, con l'esclusione del 1998, le imprese straniere mostrano una maggior sopravvivenza (si veda Figura 7).

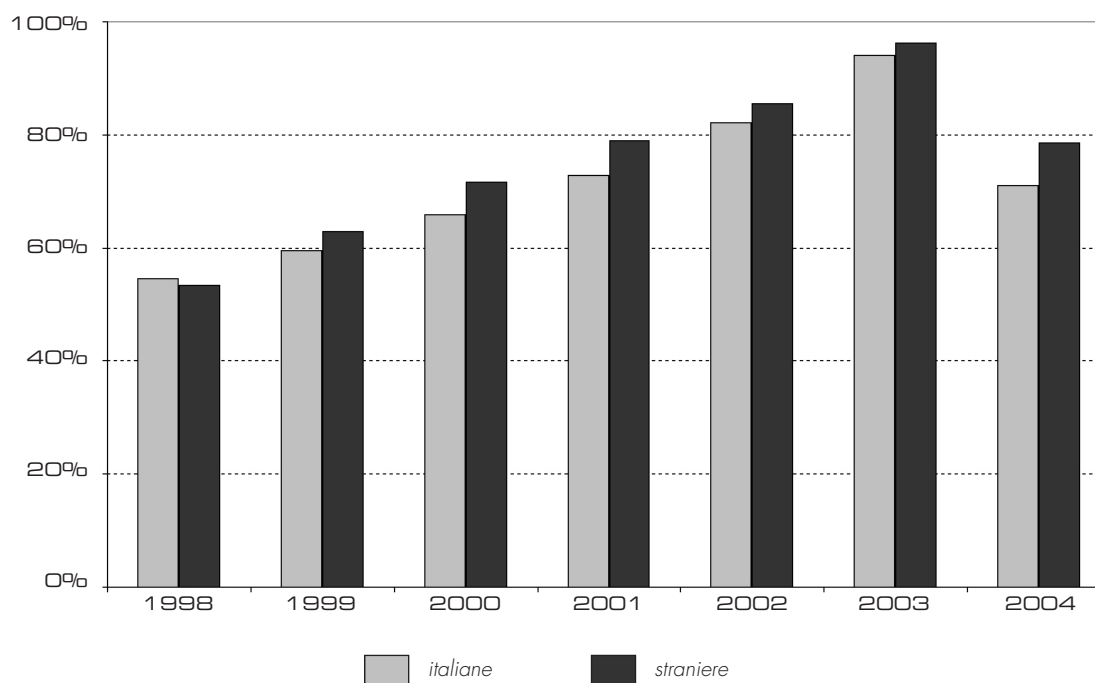
Tab. 28 Durata media in mesi delle imprese per data di inizio attività (deviazione standard in parentesi)

Anno di inizio attività	Nazionali	Straniere
1998	50 (23.2)	44 (27.5)
1999	43 (18.4)	42 (19.6)
2000	36 (13.7)	35 (14.7)
2001	28 (9.2)	27 (9.2)
2002	18 (5.3)	18 (5.5)
2003	8 (3.6)	7 (3.6)

Il quadro quantitativo

Imprese ancora attive (in % su iscritte) a fine 2003 per data di inizio attività

Fig. 7



L'analisi della propensione a chiudere delle imprese (si veda Tabella 29), mostra come le imprese straniere abbiano una maggior probabilità di quelle nazionali di chiudere nei primi anni di vita, ma una volta superato lo scoglio iniziale (che potrebbe anche essere dato da iscrizioni fittizie e successive chiusure per utilizzare benefici della sanatoria) la probabilità di cessare l'attività è minore per le imprese straniere.

Parte prima

Tab. 29 *Imprese che chiudono (in %) negli anni successivi all'avvio dell'attività per anno di inizio*

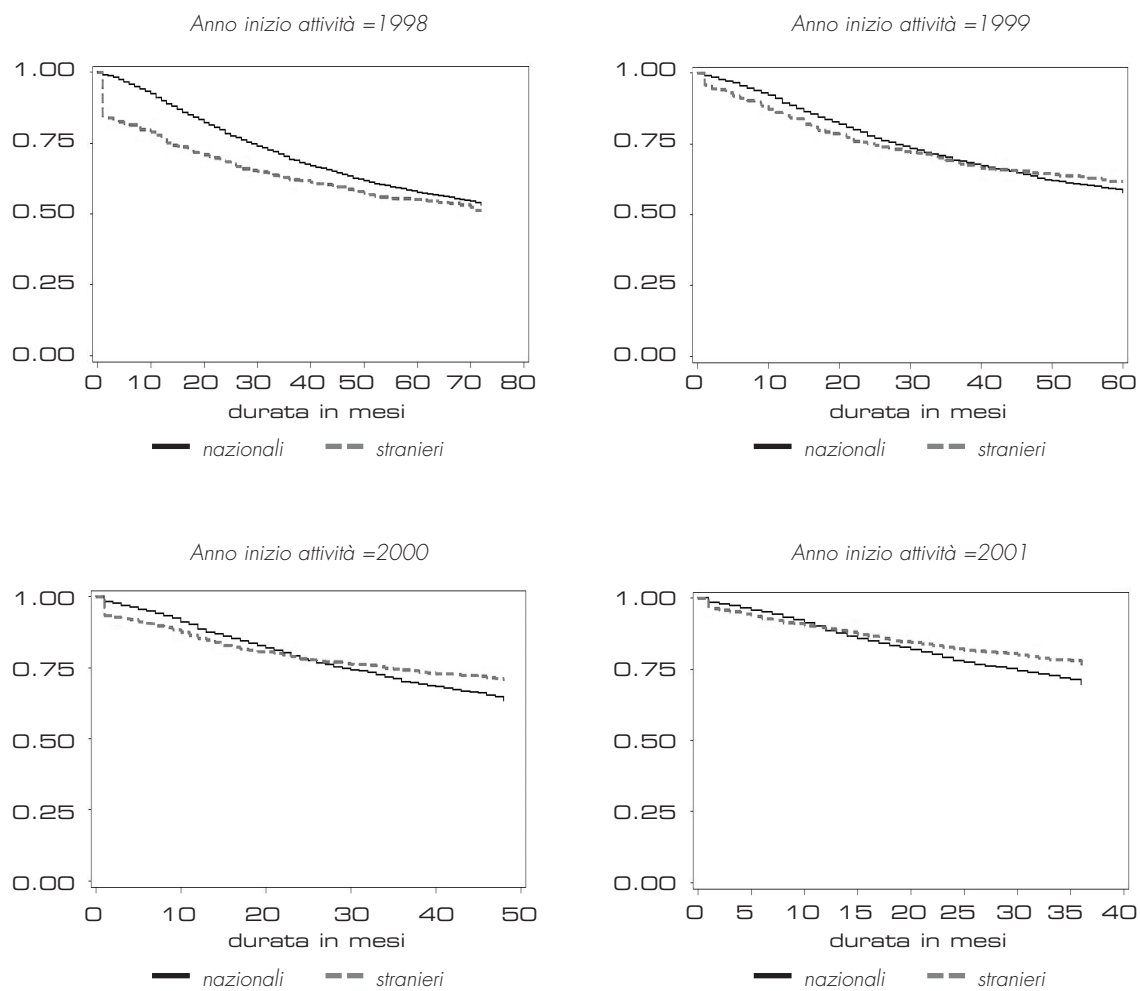
Data di inizio attività (T)	Numero di anni successivi all'inizio dell'attività					
	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
italiane						
1998	7.19%	12.19%	9.69%	7.13%	5.53%	3.62%
1999	7.43%	12.66%	8.93%	7.01%	4.50%	
2000	8.45%	11.56%	8.60%	5.55%		
2001	8.01%	11.98%	7.28%			
2002	7.52%	10.37%				
2003	5.86%					
straniere						
1998	19.22%	10.39%	7.06%	3.53%	3.92%	2.55%
1999	9.57%	13.20%	6.44%	5.94%	1.98%	
2000	10.89%	9.46%	4.69%	3.25%		
2001	8.09%	8.97%	3.96%			
2002	7.79%	6.75%				
2003	3.75%					

I risultati della Tabella 29 possono essere sintetizzati dalla Figura 8 che mostra le curve di sopravvivenza non parametrica (mediante il metodo Kaplan Meier) delle imprese nazionali ed extracomunitarie. Le curve indicano, per ciascuna durata dall'apertura espressa in mesi, la quota di imprese ancora attive per ciascun gruppo. Quando la curva relativa alle imprese extracomunitarie si trova al di sotto di quella delle imprese nazionali significa che per quelle durate la quota di imprese straniere ancora attive è inferiore a quella delle imprese nazionali. È vero invece il contrario se la curva delle imprese straniere si trova al di sopra di quella delle imprese italiane.

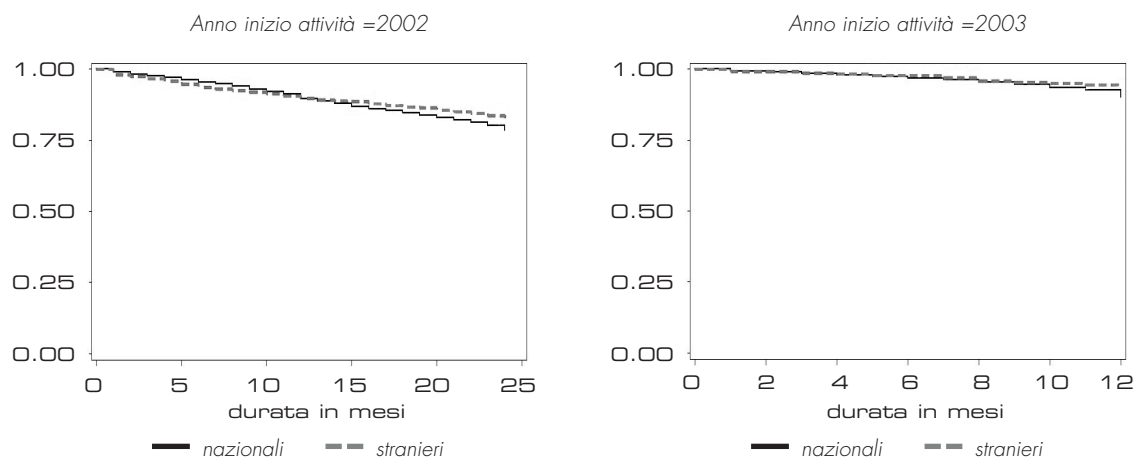
Il quadro quantitativo

Curve di sopravvivenza di imprese italiane e straniere per anno di inizio attività

Fig. 8



Parte prima



Molto chiaro emerge il diverso comportamento delle imprese straniere nate nel 1998 rispetto a quelle nate negli anni successivi. Per le imprese nate nel 1998, la curva di quelle con titolare straniero giace sempre sotto a quella con titolare italiano: significa una maggiore mortalità delle imprese straniere, soprattutto nei primi anni di vita dove la distanza tra le due curve è maggiore.

Per le imprese nate negli anni successivi, il differenziale tra le due curve è molto contenuto e scompare negli ultimi anni. Inoltre ad una certa distanza dall'inizio attività le due curve si intersecano: quindi, mentre la mortalità delle imprese straniere è maggiore nei primi anni di vita, superato lo scoglio iniziale queste mostrano addirittura una sopravvivenza maggiore di quelle italiane.

Il quadro quantitativo

La diversa sopravvivenza dei due gruppi di imprese può dipendere dalle diverse caratteristiche che hanno imprese e imprenditori italiani e stranieri. Questi ultimi infatti sono più giovani, vi sono meno donne titolari e sono più concentrati nei settori dei servizi, in primo luogo il commercio.

Per tenere conto simultaneamente di tutte queste differenze e per valutare isolatamente l'impatto dell'essere un'impresa straniera sulla probabilità di cessare l'attività, si possono stimare delle probabilità di cessazione a partire dai tassi di rischio (o di azzardo, *hazard rates*) $h(t)$ che definiscono la probabilità di cessare l'attività in un momento t dato che si è sopravvissuti fino a $t-1$:

$h(t)=f(t)/[1-F(t-1)]$ dove $F(t)$ è la funzione di distribuzione di $f(t)$ e l'unità di tempo è il mese.

Coefficienti positivi indicano che quella data caratteristica aumenta la probabilità di terminare l'attività in un dato momento, dato che si è "sopravvissuti" fino a quella data; viceversa con coefficienti negativi. I coefficienti risultano statisticamente significativi per valori di "Chi quadro" (*Chi-Squared*) superiori a 2.

La Tabella 30 mostra i risultati della stima condotta. Vengono riportati solamente i coefficienti relativi alla nazionalità dell'imprenditore, separatamente per anno di inizio dell'attività (le altre variabili inserite nella stima sono età-termine lineare e quadratico-genere, settore di attività economica, localizzazione, anno di inizio).

Parte prima

Tab. 30 Probabilità di cessazione entro il 2003 per imprese nate dal 1998. Risultati delle stime

Variabile	DF	Parameter	Standard	Hazard	Pr > ChiSq	Ratio
		Estimate	Error	Chi-Square		
straniere aperte nel 1998	1	0.15090	0.06642	5.1622	0.0231	1.163
straniere aperte nel 1999	1	-0.02700	0.06786	0.1584	0.6907	0.973
straniere aperte nel 2000	1	-0.14191	0.05358	7.0152	0.0081	0.868
straniere aperte nel 2001	1	-0.22781	0.06638	11.7761	0.0006	0.796
straniere aperte nel 2002	1	-0.14939	0.07928	3.5513	0.0595	0.861
straniere aperte nel 2003	1	-0.48009	0.14752	10.5914	0.0011	0.619

L'effetto dell'imprenditoria straniera sulla sopravvivenza dell'impresa è diverso a seconda dell'anno di inizio dell'attività da parte del titolare straniero: le imprese straniere aperte nel corso del 1998 hanno una maggiore probabilità di chiudere rispetto alle imprese nazionali; quelle aperte nel corso del 1999 non mostrano differenze significative rispetto alle nazionali, mentre le imprese straniere aperte a partire dal 2000 risultano avere una durata di attività superiore a quella delle imprese nazionali e crescente con il passare del tempo⁽¹⁹⁾.

Quindi, tenuto conto delle diverse caratteristiche nel tipo di imprese e di titolari nei due gruppi di imprenditori stranieri e nazionali, le imprese "etiche" che hanno iniziato l'attività a partire dal 2000 risultano avere una maggiore longevità delle analoghe imprese con titolare italiano. Si evidenzia dunque anche qui l'effetto dovuto alla regolarizzazione con la probabile creazione di imprese fittizie (che quindi hanno una probabilità molto elevata di chiudere in breve tempo).

Nota

⁽¹⁹⁾ Si ottengono analoghi risultati effettuando stime separate per anno di inizio.

Il quadro quantitativo

Vista anche la forma delle curve di sopravvivenza, è interessante analizzare se ci sia una diversa mortalità tra imprese nazionali e straniere nei primi anni di vita e nei successivi una volta tenuto conto delle diverse caratteristiche dei due gruppi.

Sono state calcolate le probabilità di cessazione ad uno e a tre anni dalla nascita per le imprese nate dal 1998 in poi. I risultati sono sintetizzati rispettivamente nella Tabella 31 e nella Tabella 32 ⁽²⁰⁾.

Probabilità di cessazione entro l'anno di inizio attività

Tab. 31

Variable	Parameter Estimate	Standard Error	Chi-Square	Pr > ChiSq	Hazard Ratio
straniere aperte nel 1998	1.13294	0.10591	114.4250	<0.0001	3.105
straniere aperte nel 1999	0.41613	0.13571	9.4016	0.0022	1.516
straniere aperte nel 2000	0.59816	0.08871	45.4697	<0.0001	1.819
straniere aperte nel 2001	0.23826	0.10848	4.8235	0.0281	1.269
straniere aperte nel 2002	0.18121	0.10944	2.7417	0.0978	1.199
straniere aperte nel 2003	-0.53555	0.14917	12.8890	0.0003	0.585

La probabilità di cessazione entro l'anno (si veda Tabella 31) è maggiore per le imprese straniere indipendentemente dall'anno di inizio attività, con l'esclusione delle imprese aperte nel corso del 2003 che risultano avere comparativamente una maggior durata delle imprese nazionali. ⁽²¹⁾

Nota

⁽²⁰⁾ Anche qui vengono mostrati i risultati relativi alla stima sulle imprese nate nel periodo 1998-2003. Stessi risultati si ottengono effettuando stime separate per anno di inizio attività.

⁽²¹⁾ Essendo l'ultimo anno disponibile, è possibile che i dati dell'archivio Camera di commercio non siano completamente aggiornati e che quindi i risultati risentano della presenza di dati mancanti.

Parte prima

Tuttavia le probabilità di cessazione decrescono per inizi di attività via via più recenti. I coefficienti sono infatti sempre positivi fino al 2002, ma decrescenti, fino al 2003, quando il segno diventa negativo.

Tab. 32 *Probabilità di cessazione entro tre anni dall'inizio attività*

Variable	Parameter Estimate	Standard Error	Chi-Square	Pr > ChiSq	Hazard Ratio
straniere aperte nel 1998	0.40145	0.07545	28.3069	<0.0001	1.494
straniere aperte nel 1999	0.11160	0.07671	2.1168	0.1457	1.118
straniere aperte nel 2000	-0.03767	0.05744	0.4300	0.5120	0.963
straniere aperte nel 2001	-0.27163	0.06749	16.1979	<0.0001	0.762

La probabilità di cessazione entro tre anni dalla nascita per le imprese straniere è superiore a quella delle imprese nazionali solo per le imprese nate nel 1998, ma non si rilevano differenze statisticamente significative tra i due gruppi per le imprese nate nel 1999 e nel 2000. Per le imprese nate nel 2001 la sopravvivenza entro tre anni dalla nascita delle imprese straniere risulta addirittura superiore⁽²²⁾.

Nell'ultima parte dell'analisi destinata alla sopravvivenza d'impresa vediamo se ci sono differenze nella durata di attività tra i principali gruppi nazionali. L'analisi si concentra solo sulle imprese attive dal 2000 per eliminare fenomeni di aperture fittizie.

Nota

⁽²²⁾ Ovviamente l'analisi non può essere estesa alle imprese nate successivamente al 2001 per le quali non è possibile osservare il comportamento nei tre anni seguenti.

Il quadro quantitativo

Durata media in mesi delle imprese straniere per nazionalità (deviazione standard in parentesi) Tab. 33

Nazionalità	Durata in mesi	(dev. std.)
Africa non mediterranea	24	(14.7)
Africa mediterranea	23	(14.3)
America latina	20	(14.1)
Asia	21	(13.2)
Europa dell'Est	19	(13.7)

Gli imprenditori dell'Europa dell'Est, che rappresentano il grosso dei recenti flussi in entrata, hanno minor durata media di attività; mentre gli africani mostrano durate medie leggermente più alte.

Le curve di sopravvivenza calcolate per i diversi gruppi mostrano una sostanziale uniformità nei primi anni di vita e una successiva diversificazione, in particolare tra le imprese con imprenditore africano (le più longeve) e quelle con titolare proveniente dal Sud America. In conclusione, però, non sembrano emergere sostanziali differenze tra i diversi gruppi.

5.4. Complementarietà o sostituzione?

5.4.1. Lo schema teorico

La teoria economica definisce competitivo (o sostitutivo) il lavoratore immigrato che ha un effetto negativo sul salario e/o sull'occupazione del lavoratore nazionale e complementare quello che ha un effetto positivo.

Questi risultati si possono ricollegare a diversi funzionamenti del mercato del lavoro.

Parte prima

Il caso più utilizzato dalla teoria è quello di un mercato del lavoro neoclassico, ove salario ed occupazione sono perfettamente flessibili e le cui dinamiche possono essere descritte dalla Figura 10.

La crescita dell'offerta di lavoro (da S_0 a S_1) a seguito dell'ingresso (M) degli stranieri nel mercato del lavoro nazionale (che utilizza lavoratori omogenei agli stranieri) produce una riduzione del salario e dell'occupazione dei nazionali nel caso l'offerta sia elastica alla remunerazione ^[23] (si veda Figura 10 A) ove l'occupazione dei nazionali N_0 si riduce dopo l'immigrazione a N_1 per lo scoraggiamento dei lavoratori alla riduzione del salario reale ^[24].

Tuttavia, se a seguito dell'aumento dell'offerta di lavoro, o per cause esogene si determina nel mercato anche una crescita della domanda di lavoro, e se quest'ultima è superiore alla crescita dell'offerta dovuta all'immigrazione, prevale un rapporto di complementarità con aumento dei salari (che passano da W_0 a W_1) e dell'occupazione (che passa da N_0 a N_1) come illustrato nella Figura 10 B. Le verifiche empiriche che vengono effettuate per testare l'esistenza di una situazione di complementarità o di sostituzione si basano sull'effetto che si rileva sul salario o sull'occupazione dei nazionali a seguito dell'ingresso nel mercato di flussi di lavoratori stranieri.

Nota

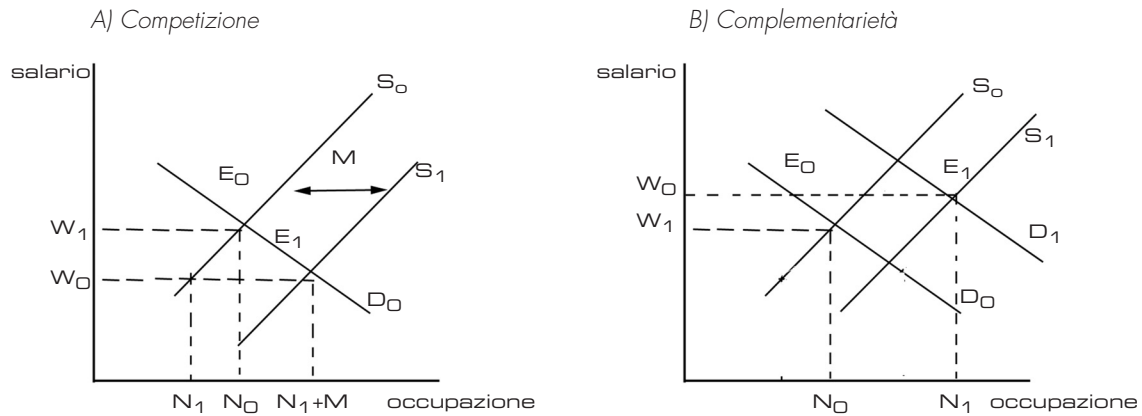
^[23] Se l'offerta di lavoro è elastica alla retribuzione, la curva che la rappresenta è inclinata positivamente: all'aumento del salario corrisponde un aumento dell'offerta di lavoro e viceversa. Se invece l'offerta di lavoro è rigida rispetto al salario, la curva è una retta verticale e variazioni nel salario non modificano l'offerta di lavoro che è fissa.

^[24] Alcuni autori criticano la dicotomia competizione/complementarità per quanto riguarda il lavoro dipendente. Infatti, alla complementarità generalmente verificabile nei mercati occupazionali del Centro-Nord si può sempre obiettare che l'impiego di lavoratori stranieri rappresenta un'alternativa al trasferimento al Sud di attività industriali, o a sforzi più impegnati e onerosi per attrarre lavoratori meridionali. La complementarità vale localmente, tenendo ferme le altre variabili; la competizione può valere anche su scala geografica più ampia.

Il quadro quantitativo

Effetto dell'immigrazione nel mercato del lavoro nazionale

Fig. 10A e 10B



È possibile usare questo *framework* teorico per analizzare la presenza di complementarietà o sostituzione tra gli imprenditori italiani e stranieri nella nostra provincia. Si ha sostituzione se si rileva che gli stranieri spiazzano i nazionali in certe aree o settori costringendoli a fuoriuscire dal mercato, mentre si ha complementarietà se gli stranieri vanno ad occupare segmenti del mercato non occupati dai nazionali o da essi abbandonati in precedenza.

Nel caso specifico analizziamo se l'ingresso e la crescita di imprese straniere ha determinato un aumento nella cessazione delle imprese dei nazionali o se invece i due gruppi di imprese sono complementari.

Parte prima

5.4.2. Analisi di correlazione

In primo luogo effettuiamo una semplice analisi di correlazione⁽²⁵⁾ tra i tassi di cessazione delle imprese nazionali e l'apertura di imprese extracomunitarie.

Se i coefficienti di correlazione risultano maggiori di zero vuol dire che vi è una relazione positiva tra apertura di imprese straniere e chiusura di imprese nazionali, viceversa se il coefficiente risulta negativo. Inoltre viene misurata la significatività del coefficiente misurando la probabilità che il coefficiente riportato sia nullo. Tuttavia questo tipo di analisi non è in grado di stabilire un nesso di causa effetto tra le due dinamiche, ma solo una relazione lineare di tipo positivo o negativo.

Per i nazionali sono stati considerati solo i tassi di cessazione delle imprese con imprenditore con meno di 50 anni per evitare di considerare anche le uscite per pensionamento. I tassi sono calcolati a livello settoriale (agricoltura, manifattura, costruzioni, commercio, alberghi e ristoranti, trasporti e telecomunicazioni, servizi alle imprese, servizi alle persone) per il periodo 1998-2003.

Nota

⁽²⁵⁾ Il coefficiente di correlazione misura l'esistenza di associazioni lineari tra due variabili e l'intensità di questa associazione. Si intende con relazione lineare una situazione in cui le variabili tendono a disporsi, in un diagramma a punti, lungo una retta. Date due variabili X e Y il coefficiente di correlazione è dato dalla seguente espressione:

$$r = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{s_x s_y}$$

Dove x_i e y_i sono i valori assunti dalle due variabili, \bar{x} e \bar{y} le loro medie, e s_x ed s_y le loro deviazioni standard.

Il quadro quantitativo

Per gli stranieri sono stati utilizzati due diversi indicatori: la quota di imprese straniere iscritte sul totale delle iscrizioni e la sua variazione rispetto all'anno precedente (si veda Tabella 34).

Coefficienti di correlazione tra tassi di cessazione settoriali di imprese nazionali (imprenditore < 50 anni) e imprese straniere. 1998-2003

Tab. 34

	R	Prob. R=0	N. osservazioni
Quota imprese straniere iscritte	0.074	61.6%	48
Variazione quota imprese straniere iscritte	-0.005	97.5%	48

La correlazione calcolata non risulta significativa ⁽²⁶⁾. L'analisi della correlazione anno per anno (si veda Tabella 35) conferma i risultati relativi all'intero periodo.

Coefficienti di correlazione tra tassi di cessazione settoriali di imprese nazionali (imprenditore < 50 anni) e imprese straniere per anno

Tab. 35

Dati	1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	R	Prob. R=0	R	Prob. R=0	R	Prob. R=0	R	Prob. R=0	R	Prob. R=0	R	Prob. R=0
Quota imprese straniere iscritte	0.097	(82%)	0.396	(33%)	0.185	(66%)	0.287	(49%)	0.101	(81%)	0.101	(81%)
Variazione quota imprese straniere iscritte	0.021	(96%)	0.111	(79%)	0.008	(98%)	0.061	(88%)	-0.173	(68%)	-0.112	(79%)

Nota

⁽²⁶⁾ Si considerano significativi i tassi con probabilità inferiore al 5% che il coefficiente sia nullo.

Parte prima

Si tratta di un esercizio piuttosto grossolano, che da solo non basta a concludere a favore di un effetto di competizione piuttosto che di complementarità, tuttavia il fatto che non evidenzi una relazione positiva e significativa tra imprese straniere extracomunitarie e chiusura di imprese nazionali ci fa propendere per l'esclusione di una forte competizione tra i due gruppi.

L'analisi successiva, leggermente più sofisticata della semplice correlazione, darà qualche ulteriore indicazione a riguardo.

5.4.3. Probabilità di uscita

Per affinare l'analisi del paragrafo precedente si stima un modello *logit*⁽²⁷⁾ sulla probabilità di un imprenditore di terminare la sua attività in funzione delle sue caratteristiche individuali, delle

Nota

⁽²⁷⁾ I modelli *logit* sono modelli di regressione utilizzati quando la variabile dipendente è dicotomica, ad esempio assume valore 1 o 0.

La variabile dipendente in questi casi è un indicatore che indica il verificarsi o meno di un evento. Nel nostro caso la variabile dipendente y è del tipo:

- $Y=1$ se l'individuo ha cessato l'attività nell'anno
- $Y=0$ se l'individuo non ha cessato l'attività nell'anno

e si ricava che la probabilità che la variabile y assuma valore 1 è data da:

$$P_i = \text{Prob}(y_i=1) = 1 - F[-(\alpha + \sum \beta_j x_{ij})]$$

dove x_{ij} sono le variabili indipendenti ed α e β , rispettivamente l'intercetta e i coefficienti della variabile dipendente da stimare.

Nei modelli *logit* si impone che la forma funzionale della funzione F sia di tipo logistico:

$$F(K_i) = \frac{e^{K_i}}{1 + e^{K_i}} \quad \text{dove } K_i = -(\alpha + \sum \beta_j x_{ij})$$

Il quadro quantitativo

caratteristiche della sua impresa e dell'iscrizione di imprese straniere nello stesso settore della sua attività.

Nello specifico, per ciascun anno dal 1998 al 2003, vengono prese tutte le imprese nazionali attive a inizio anno. Viene poi costruita una variabile dicotomica che assume valore 1 se l'impresa ha cessato l'attività nell'anno, assume valore 0 se continua l'attività anche l'anno successivo.

Formalmente, per ogni impresa, viene definita una variabile dicotomica Y

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{se l'impresa } i \text{ è attiva a gennaio e cessa l'attività entro l'anno} \\ 0 & \text{se l'impresa } i \text{ è attiva a gennaio e non cessa l'attività entro l'anno} \end{cases}$$

e si definisce che:

$$\Pr(Y_i=1) = f(z_{it}, w_{jt})$$

Cioè che la probabilità di cessare l'attività dipenda da due set di variabili indipendenti: $z_{i,t}$ relativo a caratteristiche dell'imprenditore (sesso, età), e dell'impresa (durata dell'attività⁽²⁸⁾, settore, localizzazione) al tempo t e w_{jt} relativo alla presenza di imprese straniere nel settore j al tempo t .

Per la presenza di imprese straniere sono stati utilizzati i due indicatori già illustrati nella precedente analisi: la quota di imprese extracomunitarie iscritte sul totale delle ditte individuali iscritte e la sua variazione da un anno all'altro.

La Tabella 36 mostra i risultati della stima condotta. I coefficienti positivi significano che quella variabile aumenta la probabilità che una impresa cessi la sua attività entro l'anno, viceversa nel caso di coefficienti negativi.

Nota

⁽²⁸⁾ Questa variabile è inserita per cogliere una eventuale dipendenza dallo stato.

Parte prima

Tab. 36 Risultato della stima logit sulla probabilità di terminare l'attività (Imprenditori nazionali < 50 anni)

Variabile	Coefficiente		Coefficiente	
Intercept	-1.1289	***	-1.1179	***
donne	0.2541	***	0.2541	***
Età	-0.0464	***	-0.0464	***
Età ^2	0.0371	***	0.0371	***
Durata	-0.0554	***	-0.0554	***
Agricoltura	-1.1421	***	-1.1577	***
Costruzioni	-0.1915	***	-0.1854	***
Commercio	0.0637	***	0.0668	***
Alberghi	0.3478	***	0.3386	***
trasporti	0.0979	***	0.0934	***
Servizi alle imprese	0.1396	***	0.1284	***
Servizi alle persone	-0.341	***	-0.3513	***
Torino	0.1175	***	0.1175	***
Quota stranieri iscritti	0.1554			
Variazione quota stranieri iscritti			-0.0005	
Anno 1999	0.089	***	0.0895	***
Anno 2000	0.0818	***	0.0968	***
Anno 2001	0.0203		0.0273	
Anno 2002	-0.0421	*	-0.0323	
Anno 2003	-0.2445	***	-0.23	***
Y=1	32171		32171	
Y=0	408213		408213	
-2LogL	221944.56		221945.34	

Gli errori standard (e quindi la significatività) sono stati corretti per la presenza di osservazioni ripetute sugli individui.
Benchmark: imprenditore uomo in provincia di Torino, nella manifattura, nel 1998

*** significativo all'1%

** significativo al 5%

* significativo al 10%

non significativo

Il quadro quantitativo

Cominciando dalle variabili individuali, queste hanno i segni attesi e risultano statisticamente significative: essere un titolare donna aumenta la probabilità di cessazione rispetto agli uomini (coefficiente positivo associato alla variabile donna), la probabilità di terminare l'attività entro l'anno segue un profilo ad U rispetto all'età (dapprima decrescente e poi crescente) ed è inversamente proporzionale (coefficiente stimato negativo) con la durata dell'attività.

Infine l'apertura di imprese extracomunitarie. In entrambi i casi i coefficienti associati non risultano significativi. Quindi non risulterebbe un effetto dell'apertura di imprese straniere sulla probabilità di chiusura di quelle nazionali.

6. Conclusioni

Il fenomeno immigratorio nel nostro paese ha conosciuto una crescita notevole a partire dagli anni Novanta. Questa dinamica non ha risparmiato il comparto del lavoro autonomo dove, soprattutto in anni recenti, la presenza di imprenditori extracomunitari è stata in costante crescita. Anche in provincia di Torino si rilevano le tendenze viste a livello nazionale.

La componente extracomunitaria all'interno dell'imprenditoria torinese è in forte crescita a partire dal 1998, anno della regolarizzazione estesa anche al lavoro autonomo, collegata alla legge Turco-Napolitano. Nel 2003 si registrano quasi 6.000 imprese gestite da imprenditori stranieri, l'80% delle quali sono ditte individuali, che rappresentano quasi il 4.5% del totale delle ditte individuali operanti in provincia di Torino. La forte dinamica di crescita

Parte prima

degli imprenditori extracomunitari, inoltre, compensa nel 2003 il calo delle imprese con imprenditore nazionale.

Il confronto tra nazionali e stranieri all'interno delle ditte individuali ha messo in luce alcuni aspetti interessanti del fenomeno dell'imprenditoria etnica.

Gli imprenditori stranieri sono più giovani dei nazionali e, in prevalenza, uomini, concentrati nel settore del commercio e delle costruzioni. Tra i nuovi iscritti nel 2003 si è registrato un sorpasso delle provenienze dall'Europa orientale rispetto all'area mediterranea che aveva dominato le iscrizioni negli anni precedenti.

All'interno di questi due gruppi si evidenzia una sorta di specializzazione di alcune nazionalità a localizzarsi nella provincia torinese: molto forte è infatti la presenza di rumeni e di nigeriani.

L'analisi sulla sopravvivenza delle imprese con imprenditore extracomunitario ha evidenziato in primo luogo un probabile problema di nascite (e conseguenti chiusure) di imprese straniere fittizie costituite per sfruttare i benefici della sanatoria introdotta contestualmente alla legge Turco-Napolitano.

Le imprese straniere non costituite per questi scopi, invece soffrono, rispetto alle analoghe imprese nazionali, di una maggior mortalità nei primi anni di vita, che si va ad attenuare negli anni più recenti, ma di una maggior tenuta superati i primi due anni di attività. Per le imprese di più recente costituzione, inoltre, sembra venire meno anche la maggior mortalità iniziale. In media, nel periodo di osservazione, escludendo la turbolenza del 1998, le imprese straniere risultano avere una maggior durata di quelle nazionali. Non risultano invece rilevanti differenze tra le imprese straniere di diversa nazionalità.

Il quadro quantitativo

Successivamente è stata analizzata la presenza di complementarità o sostituzione tra gli imprenditori italiani e stranieri nella nostra provincia.

Dal punto di vista teorico, il modello neoclassico individua in modo chiaro il caso di sostituzione da quello di complementarità. Più difficile è ricondurre la situazione che si è verificata in un dato contesto ad uno degli schemi della teoria. Mentre è abbastanza chiaro il caso di sostituzione: gli stranieri si sostituiscono ai nazionali in certe aree o settori costringendo questi ultimi a fuoriuscire dal mercato, il caso di complementarità è di più difficile interpretazione, soprattutto in situazione di segmentazione del mercato. Se infatti gli stranieri vanno ad occupare segmenti del mercato abbandonati dai nazionali in precedenza, si parla in genere di complementarità piuttosto che di competizione: gli stranieri affiancano i nazionali in tipi di attività da essi non più svolte.

L'analisi condotta sulla situazione delle ditte individuali in provincia di Torino porterebbe ad escludere l'esistenza di competizione tra italiani ed extracomunitari e ad individuare piuttosto una sorta di complementarità tra i due gruppi. È probabile che vi sia una segmentazione del mercato con le imprese straniere nella nostra provincia concentrate in quelle aree lasciate libere dai nazionali o in forte espansione (quali il caso del settore delle costruzioni), senza che si sia verificata una competizione tra i due gruppi.

Parte prima

Bibliografia

Ambrosini M. (2001), *Immigrati e lavoro indipendente*, in *Secondo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, a cura di G. Zincone, Il Mulino, Bologna.

Ambrosini M. (1995), *Immigrati e imprenditori. Un fenomeno emergente nelle economie occidentali*, in «Stato e mercato», n. 3.

Bonifazi C., Chiri S. (2001), *Il lavoro degli immigrati in Italia*, in «Questione Agraria», n. 1.

Bragato S., Occari F., Valentini M. (2002), *I problemi di contabilizzazione dei lavoratori extracomunitari. Una verifica nelle province di Treviso e Vicenza*, Working Paper n. 48 del progetto cofinanziato MIUR *Dinamiche e persistenze nel mercato del lavoro italiano ed effetti di politiche (basi di dati, misura, analisi)*, pubblicato all'indirizzo http://www.stat.unipd.it/lavoro2001/produz_wp.htm.

Brandolini A., Cipollone P., Rosolia A. (2003), *Le condizioni di lavoro degli immigrati in Italia*, in *L'incidenza economica dell'immigrazione*. Atti del convegno CESIFIN (Firenze, 11-12 dicembre 2003) in corso di pubblicazione.

Camera di commercio Padova (2003), *Gli imprenditori extracomunitari in provincia di Padova*, in «Rapporti», n. 158.

Grande E. (2003), *Immigrati e lavoro autonomo*, in *Dossier statistico sull'immigrazione presentato da Caritas*, Roma.

Natale L., Casacchia O., Strozza S. (1999), *Migrazioni interne, migrazioni internazionali: il nuovo ruolo del Mezzogiorno*, in *Mezzogiorno e migrazioni interne*, a cura di C. Bonifazi, monografia n. 10, IRP-CNR, Roma.

Il quadro quantitativo

Occari F. (2001), *I lavoratori extracomunitari nelle imprese artigiane venete: una prima stima sulla base dei dati amministrativi Ebav*, in «Quaderni Statistici - Osservatorio Ebav», n. 1.

Regione Piemonte - Unioncamere (2002), *Gli artigiani autonomi stranieri in Piemonte, Ottobre*.

Santi R. (1995), *Un'indagine sul lavoro autonomo degli immigrati a Torino*, in «Quaderni di ricerca - Associazione IRES Lucia Morosini», n. 18.

Venturini A., Villosio C. (2000), *La competizione occupazionale tra lavoratori italiani e stranieri in Italia*, Working Paper n. 10 della Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Dipartimento degli Affari Sociali, Presidenza del Consiglio dei Ministri, pubblicato anche con il titolo *Are Immigrants Competing with Natives in the Italian Labour Market? The Employment Effect*, in «IZA Discussion Paper», n. 467.

Venturini A., Villosio C. (1998), *Foreign workers in Italy: are they assimilating to natives? Are they competing against natives? An analysis by the SSA dataset*, in «Quaderni del Dipartimento di Scienze Economiche - Università degli Studi di Bergamo», n. 3.

Parte seconda

Un approfondimento qualitativo

Amedeo Rossi, Giovanna Zincone

Il gruppo di ricerca ha ritenuto importante approfondire l'analisi quantitativa con un'indagine di carattere qualitativo, somministrando una serie di interviste a imprenditori stranieri. Era nostra intenzione individuare alcune caratteristiche personali e familiari relative al percorso migratorio e all'inserimento lavorativo e sociale. Le interviste miravano a rilevare la percezione soggettiva degli immigrati rispetto alla propria situazione sia professionale che personale. La traccia completa delle interviste è presentata nell'Appendice 1.

Sono state interpellate persone provenienti dai paesi più rappresentati tra gli imprenditori. Le interviste sono state somministrate⁽¹⁾ a imprenditori che svolgono la propria attività nel comune di Torino. Pur consapevoli della scarsa rappresentatività numerica delle interviste, riteniamo che i risultati di questa sezione della ricerca possano fornire indicazioni significative e integrare l'analisi quantitativa.

Nota

⁽¹⁾ *Le interviste sono state realizzate sul luogo di lavoro o in un bar, a seconda del tipo di lavoro svolto dall'imprenditore straniero e dalle sue preferenze. Non ci sono state particolari difficoltà nella realizzazione delle interviste, salvo alcuni problemi di comprensione delle domande per una insufficiente conoscenza dell'italiano da parte dell'intervistato. Tuttavia solo nel caso dei due commercianti cinesi si è fatto ricorso alla collaborazione di una mediatrice culturale. In genere gli intervistati si sono dimostrati disponibili. È possibile che, per qualcuno, la disponibilità fosse legata alla speranza che rendendo noti i propri problemi questi trovassero una soluzione o almeno un ascolto presso chi potrebbe migliorare la situazione. Nei contatti telefonici abbiamo verificato, con una certa frequenza, il fatto che in realtà il numero telefonico a disposizione dell'intervistato corrispondeva a quello del commercialista e non dell'imprenditore. In questi casi in genere il commercialista non ha saputo, o non ha voluto, fornire informazioni sul nuovo recapito.*

Parte seconda

Per ulteriori informazioni sulle modalità di reclutamento degli intervistati si rimanda alla nota metodologica.

Per rendere maggiormente leggibili le tabelle ed i grafici, abbiamo sintetizzato il più possibile i dati emersi dalle interviste, mentre nei commenti si fa frequentemente riferimento alle informazioni più dettagliate ricavabili dallo specifico delle schede di rilevazione.

1. Le caratteristiche del campione

Iniziamo l'analisi dei dati raccolti prendendo in considerazione le caratteristiche anagrafiche (provenienza, genere, età, livello d'istruzione, ecc.), le esperienze di studio o di lavoro, le caratteristiche sociali della famiglia d'origine dichiarate dagli intervistati.

1.1. Le caratteristiche personali

Sono state realizzate 25 interviste ad altrettanti imprenditori stranieri che presentano le caratteristiche nazionali sintetizzate nella seguente tabella.

Tab. 1 Provenienza degli intervistati

Provenienza	Marocco	Egitto	Albania	Romania	Cina	Perù	Africa Occ.	Totale
Numero intervistati	5	3	4	4	3	3	3	25

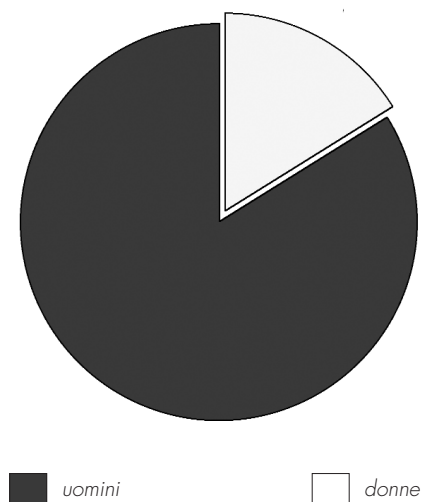
Un approfondimento qualitativo

I marocchini intervistati sono cinque, i rumeni e gli albanesi quattro, peruviani, egiziani e cinesi tre, e rispettivamente un nigeriano, un ivoriano e un senegalese. Come già detto, si è cercato di avere un campione in cui fossero presenti, nei limiti propri di una ricerca qualitativa, le provenienze più rappresentate nella parte quantitativa.

Quattro interviste sono rivolte a donne: un'albanese, una peruviana, una cinese ed un'ivoriana che costituiscono il 16% del nostro campione: le donne sono quindi leggermente sottorappresentate rispetto alla percentuale delle imprenditrici iscritte alla Camera di Commercio che nel 2003 erano il 20% del totale.

Composizione per genere

Fig. 1



Parte seconda

L'età degli intervistati va da un minimo di 29 anni ad un massimo di 55, con un'età media di quasi 40 anni. Si tratta di un'età leggermente superiore rispetto a quella media del resto degli immigrati residenti nel comune di Torino, che è di 33,9 anni ⁽²⁾.

Questo scostamento si giustifica con il fatto che il percorso migratorio degli stranieri che hanno intrapreso un'attività autonoma è diverso da quello degli altri immigrati: in genere sono arrivati da parecchi anni in Italia. Questo dato corrisponde a quanto rilevato nella parte quantitativa.

Tab. 2 *Età degli intervistati*

Età	20-29	30-39	40-49	50-59	Totale
Numero intervistati	2	12	8	3	25

Per quanto riguarda la religione, otto dichiarano di essere musulmani, otto ortodossi, quattro cattolici, due protestanti, due atei, un buddhista. Anche la composizione dal punto di vista religioso corrisponde ai dati generali relativi agli immigrati presenti a Torino, salvo forse una maggiore presenza di cristiani rispetto alla composizione religiosa della comunità egiziana, ed una minore presenza di musulmani tra gli albanesi intervistati.

Nota

⁽²⁾ M. Omedè e M. Procopio (a cura di), *Alcuni aspetti dell'immigrazione straniera a Torino nel 2003. Analisi ed approfondimenti statistici e sociodemografici*, in *Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino, Rapporto 2003*, Torino, Città di Torino, 2004.

Un approfondimento qualitativo

Tuttavia, nel caso dell' Albania, è sconsigliabile ipotizzare una corrispondenza tra nazionalità e reale incidenza della fede religiosa nella vita individuale.

Fede religiosa

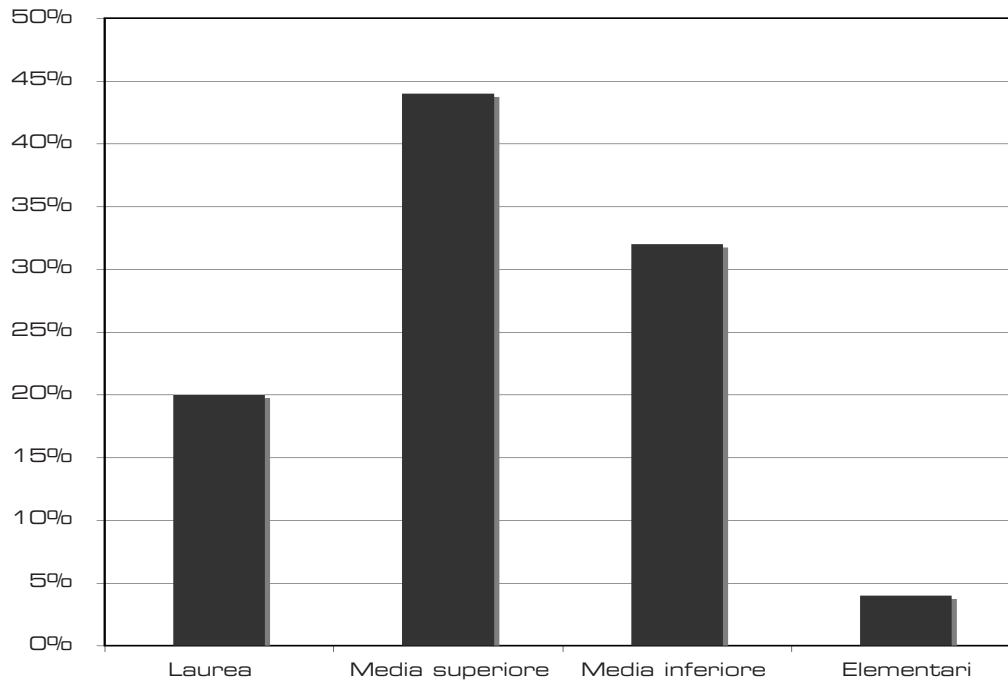
Tab. 3

Fede religiosa	di cui	Numero intervistati	Numero intervistati
Cristiana			14
	Ortodossa	8	
	Cattolica	4	
	Protestante	2	
Musulmana			8
Altro			3
Totale			25

Gli intervistati dichiarano in maggioranza di aver conseguito nel paese d'origine titoli di studio medio-alti: Il 20% dichiara di essere in possesso di una laurea, il 44% di un diploma di scuola media superiore, il 32% ha fatto solo la scuola media e solo il 4% le elementari.

Parte seconda

Fig. 2 Titolo di studio



Rispetto ai dati anagrafici, che per il comune di Torino presentano una percentuale di laureati tra gli immigrati extracomunitari del 9,5%, troviamo una sovrarappresentazione dei laureati ed una minore percentuale di persone in possesso del solo titolo di scuola elementare, mentre per gli altri titoli di studio i nostri dati sono molti simili a quelli indicati per il totale degli stranieri residenti a Torino⁽³⁾. Questo vale soprattutto per i provenienti dai paesi d'Europa orientale e dall'Egitto.

Nota

⁽³⁾ M. Omedè e M. Procopio (a cura di), *Alcuni aspetti dell'immigrazione straniera a Torino nel 2003. Analisi ed approfondimenti statistici e sociodemografici*, op. cit.

Un approfondimento qualitativo

D'altra parte, è prevedibile che un buon livello di studi sia una componente molto importante del "capitale umano" di chi emigra e che permette di inserirsi con più agio nel nuovo contesto socio-economico, anche a prescindere dal fatto che il titolo conseguito in patria non venga riconosciuto in Italia.

Si tratta di una caratteristica personale che presumibilmente permette di districarsi meglio tra le difficoltà che comporta l'avvio di un'attività autonoma. D'altra parte, solo 1/5 degli intervistati ha conseguito un titolo di studio in Italia, e nessuno dichiara di avere il diploma di scuola media inferiore, che si può ottenere frequentando i corsi dei vari CTP⁽⁴⁾ presenti a Torino, in cui gli iscritti stranieri sono in netta maggioranza.

Le cinque persone in possesso di titoli di studio italiani hanno una laurea, un diploma di geometra, un altro diploma di scuola media superiore non specificato, un diploma informatico, un attestato di frequenza di un corso professionale.

In ogni caso la maggior parte degli intervistati durante gli incontri ha dimostrato una buona padronanza della lingua italiana, acquisita grazie alla lunga permanenza in Italia. Solo nel caso di due commercianti cinesi è stato necessario l'intervento di un'interprete.

Nota

⁽⁴⁾ I CTP (Centri Territoriali Permanenti), che hanno sostituito i corsi delle "150 ore", sono stati istituiti dal MIUR nel 1997 con l'ordinanza ministeriale n. 455 con l'intenzione di fornire un servizio che coniugasse il diritto all'istruzione con il diritto all'orientamento, al riorientamento e alla formazione professionale. Per quanto riguarda l'insegnamento della lingua italiana, propongono varie modalità, a seconda delle esigenze degli utenti: dal percorso che permette il conseguimento del diploma di scuola media all'alfabetizzazione "funzionale", strutturata in corsi a carattere "modulare" di durata ridotta rispetto all'intero anno scolastico. A Torino sono attivi 16 CTP, per un totale di 2.471 stranieri iscritti nel 2003 (vedi Osservatorio Istruzione Piemonte, Rapporto Annuale, 2003).

Parte seconda

1.2. Le caratteristiche familiari

Quasi tutti sono coniugati, un dato assolutamente coerente con l'età media abbastanza alta. Troviamo però anche due celibi, due divorziati e un convivente.

Tab. 4 Stato civile

stato civile	coniugati/conviventi	divorziati	celibi	Totale
Numero intervistati	21	2	2	25

Le coppie sposate hanno da 1 a 4 figli. È probabile che la maggiore flessibilità di orari, grazie anche alla possibilità di job sharing all'interno della famiglia, consentita dal lavoro autonomo, abbia avuto conseguenze positive sulla vita familiare, nonostante l'avvio di un'attività in proprio comporti probabilmente un investimento personale ed un rischio economico maggiore rispetto ad un lavoro fisso. Inoltre, come si vedrà in seguito, la presenza di figli nati o cresciuti a Torino rappresenta uno dei principali fattori per giustificare la permanenza in Italia.

La presenza dei figli rappresenta un fattore importante nel facilitare l'integrazione degli stranieri in quanto obbliga a frequenti contatti con altri genitori e con le istituzioni educative⁽⁵⁾. Come vedremo, il titolo di studio degli intervistati, mediamente abbastanza elevato, si accompagna ad un forte investimento nell'educazione dei propri figli.

Per quanto riguarda la situazione della famiglia d'origine, dalle risposte emerge che gli intervistati provengono da quella che si potrebbe definire genericamente classe media: commer-

Nota

⁽⁵⁾ G. Giovannini, L. Queirolo Palmas, *Una scuola in comune. Esperienze scolastiche in contesti multietnici italiani, Torino, Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli, 2002.*

Un approfondimento qualitativo

cianti, artigiani, ma anche militari. Sono pochi gli operai, e un solo contadino. Si tratta quindi di persone che nel paese d'origine erano ben inserite nel contesto socio-economico.

Questo dato conferma quanto sottolineato da Ambrosini ⁽⁶⁾: il ricorso alle risorse "di classe", intese come provenienza familiare e come livello d'istruzione, più ancora del sostegno della rete della comunità nazionale, permette di intraprendere attività autonome di successo.

Professione del padre

Tab. 5

Professione del padre	Lavoratore autonomo	Dipendente bassa qualifica	Dipendente alta qualifica	Dipendente pubblico	Contadino	Totale
Numero intervistati	12	5	4	3	1	25

1.3. La situazione professionale in patria

Le professioni esercitate nel paese d'origine sono abbastanza differenziate. Oltre a otto persone che dichiarano di aver lavorato come operai o artigiani, troviamo ben sei intervistati che erano studenti (che quindi si sono inseriti nel mondo del lavoro direttamente in Italia o, in rari casi, in un paese terzo prima di arrivare in Italia). Altri quattro svolgevano attività dirigenziali o imprenditoriali, tre erano commercianti, due insegnanti, altri due non hanno risposto.

Condizione lavorativa in patria

Tab. 6

Condizione lavorativa in patria	Studente	Lavoratore autonomo	Dipendente bassa qualifica	Dipendente alta qualifica	Non risponde
	24%	36%	16%	16%	8%

Nota

⁽⁶⁾ M. Ambrosini, *La fatica di integrarsi*, Bologna, Il Mulino, 2001.

Parte seconda

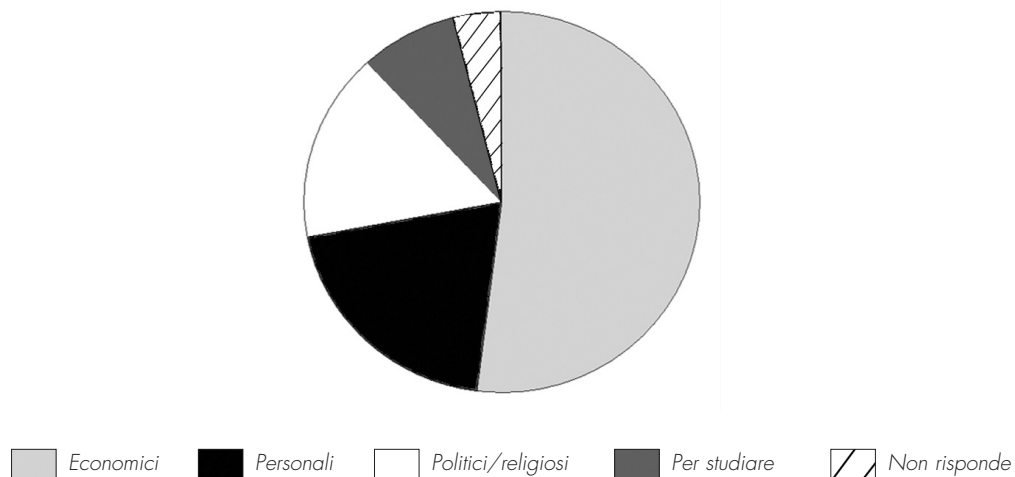
2. Il percorso migratorio

In questo capitolo sono analizzate le risposte relative alle ragioni che hanno spinto i nostri intervistati a lasciare il proprio paese per venire in Italia ed al percorso che ha segnato il loro inserimento lavorativo ed abitativo nel nuovo contesto.

2.1. Le ragioni della scelta di emigrare in Italia ed il progetto migratorio

Per il 52% degli intervistati (13 casi) viene indicata una motivazione di carattere economico. Le altre risposte sono piuttosto differenziate. Per il 20% le motivazioni sono state di carattere personale (spirito di avventura, decisione presa dal coniuge o da un altro parente, la volontà di ri-

Fig. 3 *Motivi della decisione di emigrare*



Un approfondimento qualitativo

farsi una vita dopo una crisi coniugale, ecc.). Il 16% dichiara di essere partito dal paese d'origine per ragioni politiche (poca libertà, ricerca di maggiore democrazia) e religiose (nel caso di due intervistati egiziani di fede cristiana, non per motivi di carattere normativo, ma a causa del contesto ostile ai cristiani). Solo due intervistati sono emigrati per ragioni di studio, uno non ha risposto.

Il progetto migratorio nel 40% dei casi era indeterminato, per il 32% a breve termine, per due intervistati l'Italia rappresentava solo un paese di transito per andare altrove (verso l'Australia o la Svezia).

Solo il 20% afferma di avere avuto l'idea di andarsene per sempre o per molto tempo. Tra chi aveva chiare le proprie intenzioni si distingue il caso dell'intervistata ivoriana, che ha sostenuto di essere partita dal proprio paese "per ritrovarsi", in seguito alla separazione dal marito. In pratica, solo in due casi, un intervistato egiziano ed un albanese, era chiaro fin da subito il proposito di andarsene per sempre o comunque per molto tempo.

La scarsa definizione del progetto migratorio del nostro campione conferma l'evoluzione dei flussi migratori nel nostro paese: nei primi anni l'Italia è stata considerata da molti un luogo di residenza temporanea o di passaggio. In seguito a vicende personali, ad imprevisti che hanno reso difficile emigrare in un altro paese, ma anche alle opportunità di inserimento scoperte in loco, gli immigrati si sono progressivamente stabilizzati e hanno deciso di fermarsi^[7].

D'altra parte l'indecisione rispetto alla destinazione finale non riguarda solo l'Italia. Infatti quasi un terzo degli intervistati ha avuto precedenti esperienze migratorie in altri paesi, per periodi che vanno dai due mesi ai quattro anni.

Nota

^[7] E. Pugliese, *L'Italia tra migrazioni internazionali e migrazioni interne*, Bologna, Il Mulino, 2002.

Parte seconda

Per i marocchini le mete sono state la Libia (in due casi) o la Francia (uno), per il nigeriano la Gran Bretagna, per un egiziano la Grecia, per un rumeno Israele. Il percorso più complicato è stato quello dell'ivoriana: dal 1978 al 1982 ha vissuto in Canada, dal 1993 al 1995 in Francia.

Come vedremo in seguito, l'intervistata continua a spostarsi periodicamente dall'Italia alla Gran Bretagna, e segnala casi non infrequenti di "transnazionalismo plurimo", di persone che non solo si spostano e "pendolano" con il loro paese, ma anche tra una pluralità di paesi di emigrazione⁽⁸⁾.

Tab. 7 Progetto migratorio iniziale

Indefinito	Temporaneo	Stabile	Transito	Totale
10	8	5	2	25

La scelta dell'Italia è stata determinata in nove casi dalla presenza di parenti e/o amici immigrati in precedenza, per altri sei intervistati dalla vicinanza geografica (per i quattro imprenditori albanesi) o culturale (per i due restanti), per altri tre dalla facilità di accesso al territorio italiano (dovuta alla normativa che regolava l'ingresso degli stranieri), per altrettanti dalle opportunità di lavoro. Tre intervistati hanno risposto in vario modo (per studio, perché aveva una buona opinione del nostro paese, per caso), un cinese non ha saputo dare una risposta.

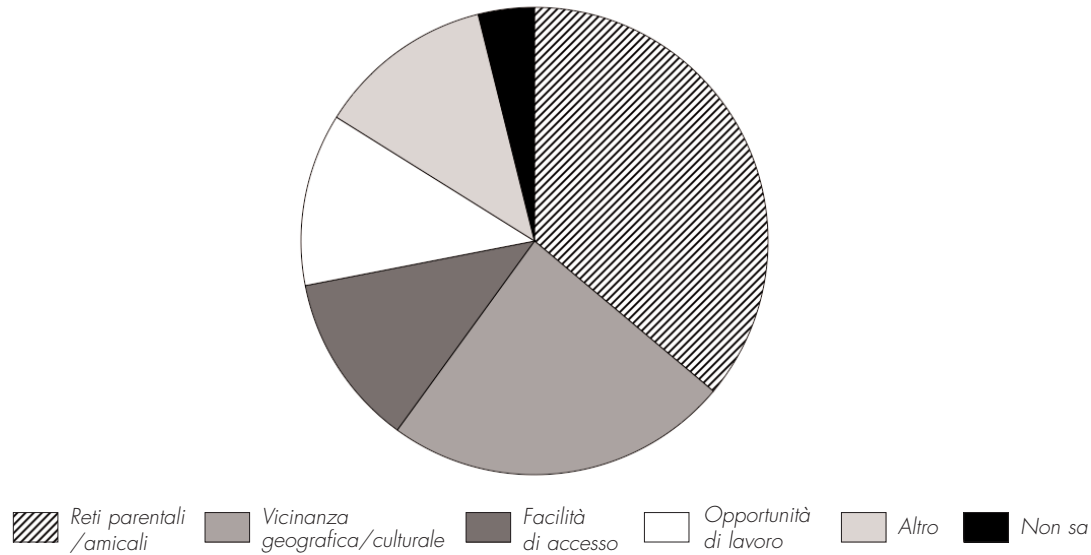
Nota

⁽⁸⁾ Si veda ad esempio C. Schmoll, *Mobilità e organizzazione delle commercianti tunisine*, in G. Sciortino, A. Colombo, *Stranieri in Italia. Un'immigrazione normale*, Bologna, Il Mulino, 2003. G. Scidà, *L'Italia e la sociologia delle migrazioni*, in G. Pollini, G. Scidà, *Sociologia delle migrazioni e della società multi-etnica*, Milano, Franco Angeli, 2003. L. Zanfrini, *Sociologia delle migrazioni*, Bari, Laterza, 2004.

Un approfondimento qualitativo

Perché in Italia

Fig. 4



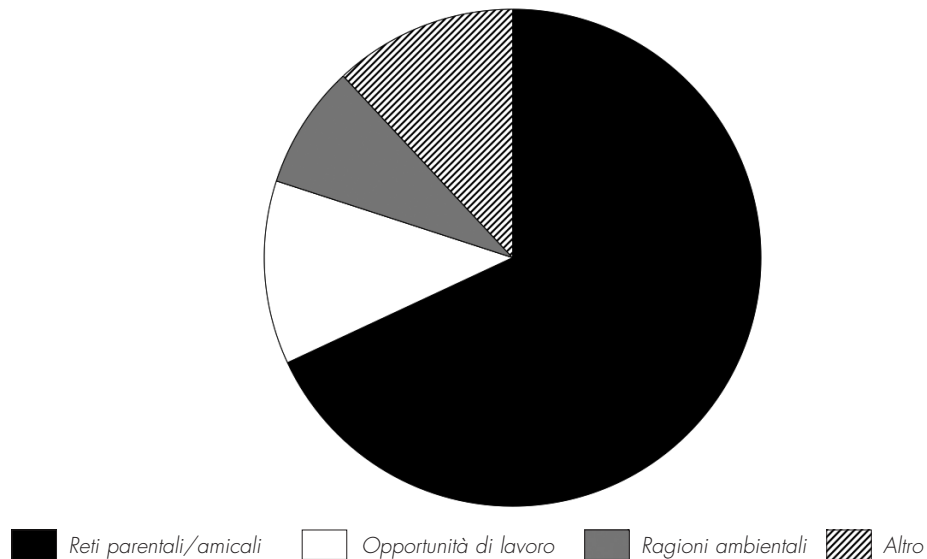
Ancora più rilevante è il peso della presenza di una rete di relazioni per giustificare la scelta di Torino come meta del percorso migratorio. Questo conferma la tesi classica della rilevanza delle catene migratorie. Il 68% delle risposte hanno fatto riferimento alla presenza di parenti, amici o comunque di una rete di rapporti che potesse facilitare l'inserimento. Nel caso dei tre peruviani intervistati un punto di riferimento importante è stato un convento di suore che hanno svolto anche un ruolo di intermediazione informale per l'accesso al lavoro nel settore del lavoro domestico e di cura (un'attività che a Torino è stata quasi monopolizzata da questa provenienza). Molto meno rilevante è la convinzione di trovare più facilmente un lavoro (12%): solo un

Parte seconda

intervistato, a proposito di questa opinione rispetto a Torino, ha fatto esplicito riferimento alla Fiat, mentre gli altri hanno parlato di generiche indicazioni fornite da altri immigrati. Due intervistati hanno manifestato una particolare preferenza per il contesto ambientale, ossia per il costo della vita più basso rispetto ad altre città.

Non sempre i motivi addotti sembrano coerenti con le situazioni reali, come nel caso dell'intervistata ivoriana: si trovava in Francia, depressa ed affetta da problemi alle vie respiratorie, e la cugina l'ha consigliata di andare a vivere con lei a Torino perché «ci sono le montagne e l'aria è buona».

Fig. 5 Perché a Torino



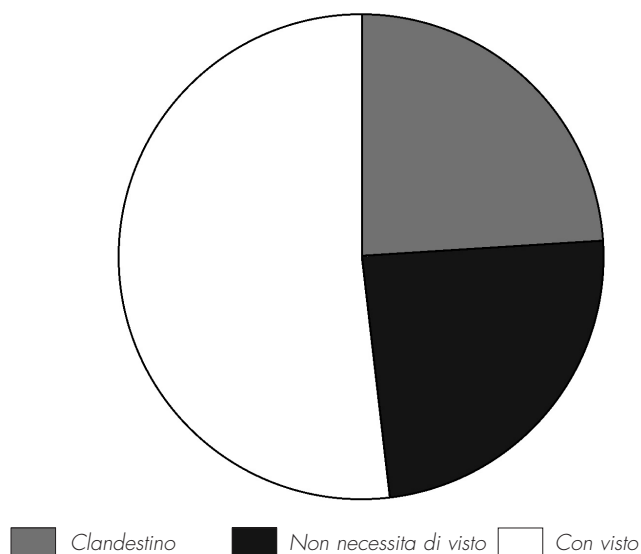
Un approfondimento qualitativo

2.2 Il percorso migratorio in Italia e a Torino

Riguardo alle modalità d'ingresso in Italia, le risposte degli intervistati arrivati prima del 1990 sono a volte imprecise, in quanto nel periodo precedente le norme che disciplinavano ingresso e permanenza in Italia erano piuttosto approssimative. Solo con la legge Martelli sono state imposte condizioni restrittive, ed è stata emanata una sanatoria che prevedeva l'esibizione di una prova della propria presenza in Italia prima del giugno 1990 per "regolarizzare" chi già si trovava sul territorio nazionale. A partire da questa data, per tutte le provenienze da noi prese in considerazione, tranne che per i rumeni, è diventato obbligatorio il visto d'ingresso.

Modalità di ingresso in Italia

Fig. 6



Parte seconda

Mentre il 24% degli intervistati è arrivato in Italia clandestinamente, altrettanti non hanno dovuto richiedere un visto perché all'epoca del loro ingresso non era richiesto, i rimanenti sono entrati con visto turistico (sei), visto per lavoro dipendente (due), per studio (due), per affari (uno) e tramite ricongiungimento familiare (due).

Al di là delle motivazioni iniziali, la permanenza media degli intervistati a Torino è di quasi dieci anni, indice di una presenza consolidata, e coerente con la decisione di intraprendere un'attività imprenditoriale.

Tuttavia molti di coloro che sono entrati con un regolare visto sono poi rimasti sul territorio nazionale in modo irregolare per un periodo più o meno lungo. Questo dato conferma il fatto che gran parte dell'irregolarità non è dovuta ad ingressi clandestini, ma a permanenze con visti scaduti. Nel 36% dei casi non ci sono stati periodi di clandestinità (ma due si riferiscono a persone ricongiunte), mentre per gli altri le vicende migratorie in Italia hanno comportato qualche periodo di clandestinità o irregolarità: il 16% per meno di un anno (con un minimo di qualche giorno per gli albanesi arrivati nel 1991), per il 28% da uno a tre anni, per il 20% per più di tre anni, fino ad un massimo di 8 anni.

In sintesi, l'inserimento di questi immigrati nel contesto italiano dal punto di vista amministrativo non è stato meno tormentato rispetto a quello comune a molti stranieri che si sono stabiliti in Italia: qualche periodo di clandestinità o irregolarità (da un minimo di qualche giorno a un massimo di 8 anni), e poi la regolarizzazione grazie ad una sanatoria⁽⁹⁾. Si conferma il fatto che non esiste una barriera rigida tra immigrati regolari, da una parte, e irregolari, dall'altra.

Nota

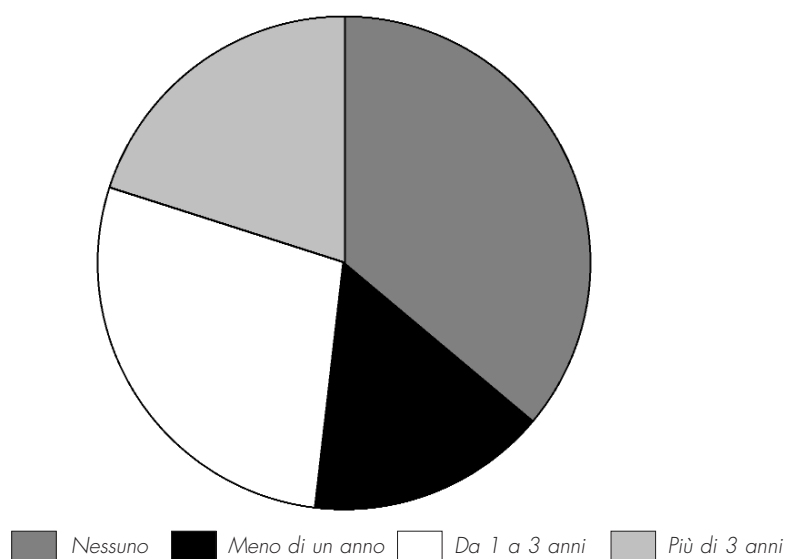
⁽⁹⁾ È da notare il caso particolare di un rumeno che approfittando della facilità d'ingresso in Italia, ha vissuto per sette anni una situazione di migrazione "pendolare", tra la regolarità e l'irregolarità, tra l'Italia ed il paese d'origine.

Un approfondimento qualitativo

Molti regolari di oggi erano irregolari ieri, si passa dalla regolarità alla irregolarità perché scadono i permessi e poi si torna regolari perché si utilizza una sanatoria.

Periodi di clandestinità o di presenza irregolare

Fig. 7

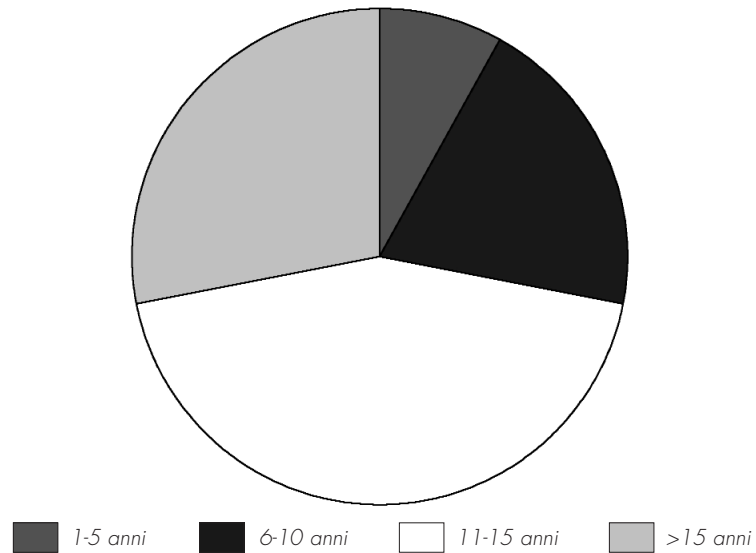


Riguardo ai tempi di arrivo, il 44% è entrato per la prima volta in Italia tra 11 e 15 anni fa, il 28% più di 15 anni fa, il 20% dai 6 ai 10 anni fa, solo l'8% da 1 a 5 anni fa. Quindi una percentuale decisamente rilevante (il 72%) ha iniziato la propria esperienza migratoria nel nostro paese da almeno 11 anni. L'arrivo più lontano nel tempo è del 1973 per motivi di studio,

Parte seconda

quello più recente del 2000, con una presenza media di più di 13 anni. Si tratta di una media piuttosto alta, anche considerando il fatto che sono presenti nazionalità, come i rumeni e gli albanesi, che si sono stabiliti in modo massiccio a Torino solo negli ultimi anni.

Fig. 8 *Anni dal primo arrivo in Italia*

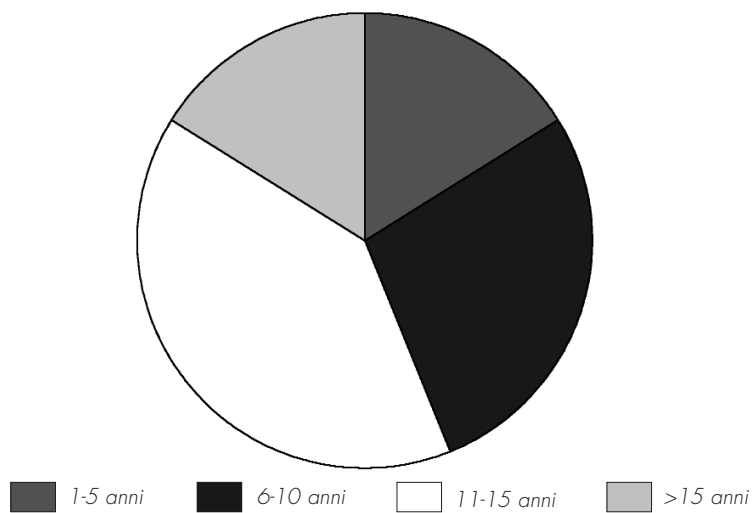


Ovviamente la presenza a Torino risulta relativamente più recente, perché alcuni intervistati sono venuti a vivere in città in un secondo tempo.

Un approfondimento qualitativo

Anni di presenza a Torino

Fig. 9



Per il 56% degli intervistati la prima destinazione in Italia è stata Torino, negli altri casi le città o cittadine di destinazione si trovano quasi sempre nell'Italia centro-settentrionale, e in province limitrofe a Torino. Tuttavia quasi metà ha vissuto in altre città italiane per un periodo più o meno lungo prima di stabilirsi nella nostra città.

Percorso migratorio interno

Tab. 8

Percorso migratorio	Sempre a Torino	Altrove per massimo un anno	Altrove per più di un anno	Non risponde	Totale
Numero intervistati	12	3	9	1	25

Parte seconda

2.3. *L'inserimento lavorativo*

Come per altri aspetti già rilevati, le vicende iniziali del percorso migratorio degli intervistati non si discostano da quelle che riguardano molti altri stranieri immigrati in Italia. Si è trattato di un inserimento lavorativo per lo più nei settori medio-bassi del mercato del lavoro e, nel 72% dei casi, come lavoratori dipendenti. Non è trascurabile il numero di persone che hanno intrapreso fin dall'inizio un'attività autonoma, però in due casi si è trattato di un'attività precaria, trattandosi di vendita ambulante.

Tab. 9 *L'inserimento occupazionale iniziale in Italia*

Prima occupazione in Italia	Lavoratore autonomo	Dipendente bassa qualifica	Dipendente specializzato	Non risponde	Totale
Numero intervistati	6	11	7	1	25

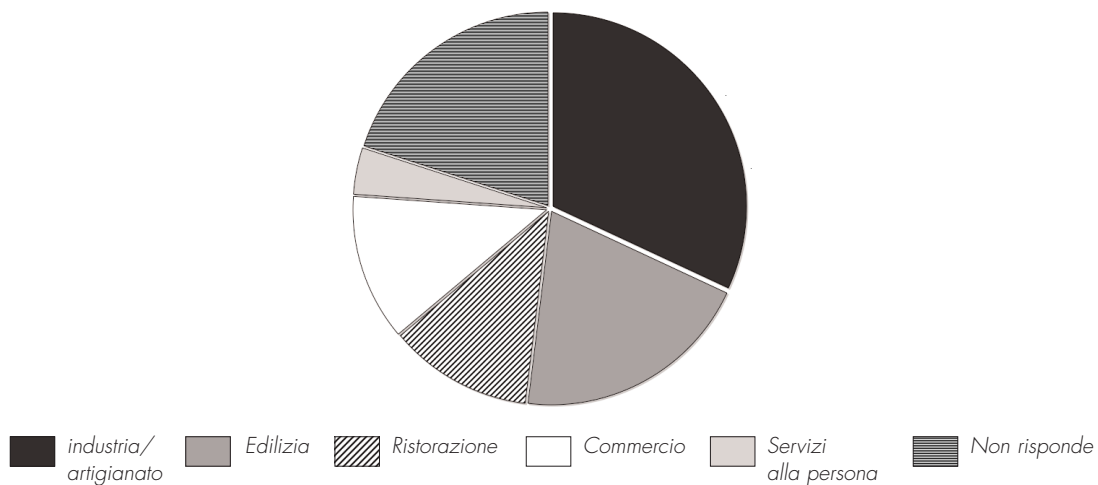
Anche per quanto riguarda i settori in cui i nostri immigrati sono stati inseriti, non troviamo particolari differenze rispetto a quanto avviene in genere con la manodopera straniera. Si nota una prevalenza del settore industriale e dell'artigianato (32%), ma sono presenti anche l'edilizia e la ristorazione (20%), attività in cui la generale presenza degli immigrati è massiccia, lo stesso vale i servizi alla persona (baby sitting, assistenza anziani).

Anche nel caso dei nostri intervistati si può notare una certa "specializzazione" per nazionalità: il commercio per i marocchini, l'edilizia per i rumeni, il lavoro di cura per i peruviani, la ristorazione per egiziani e cinesi.

Un approfondimento qualitativo

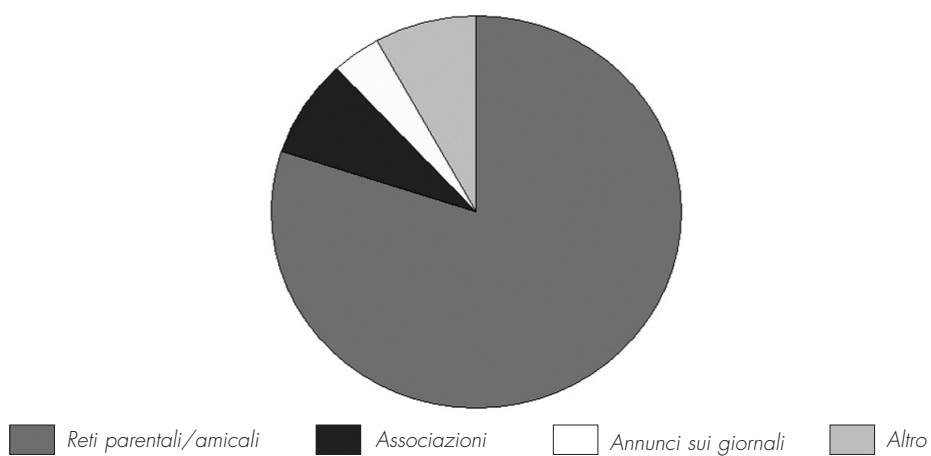
Prima occupazione. Settori lavorativi

Fig. 10



Come ha trovato la prima occupazione in Italia

Fig. 11



Parte seconda

La presenza di una rete di persone già inserite nel nuovo contesto ha avuto un ruolo preponderante anche nell'avviamento al lavoro e che giustifica quanto già detto a proposito dell'importanza di questo elemento nella scelta dell'Italia come paese d'immigrazione. Nell'80% dei casi parenti, amici o connazionali già residenti nel nostro paese hanno trovato la prima occupazione ai nostri intervistati.

Un certo peso hanno avuto altri punti di riferimento della comunità nazionale, nel caso delle suore a cui si sono rivolti due peruviani, a ulteriore conferma del fatto che quasi sempre sono stati i canali informali a permettere di trovare la prima attività lavorativa. Solo in un caso è stata utile un'inserzione sul giornale, a dimostrazione del fatto che altri canali di reclutamento non hanno una funzione molto importante nel reperimento del lavoro.

Significativo è il caso dell'intervistata ivoriana, la quale dice di essere stata assunta come dipendente da una parrucchiera italiana, incontrata per caso per la strada e che lei aveva aiutato a portare dei pacchi.

Come abbiamo visto nella Tabella 8, alcuni intervistati sono arrivati direttamente a Torino, mentre altri hanno vissuto per periodi più o meno lunghi in altre città italiane. Si è quindi cercato di individuare eventuali differenze nel progressivo inserimento lavorativo, tenendo conto dell'incidenza del diverso contesto economico delle differenti zone.

Per cinque degli undici immigrati che dichiarano di aver vissuto per un certo periodo in altre città italiane, il trasferimento a Torino ha coinciso con l'avvio di un'attività in proprio. Tra questi, solo in un caso all'attività autonoma a Torino ha fatto seguito il temporaneo passaggio al lavoro dipendente.

Un approfondimento qualitativo

*Attività lavorative svolte prima dell'attuale attività imprenditoriale**

Tab. 10

Attività	Prima occupazione in Italia	Prima occupazione a TO	Altre occupazioni a TO
Autonoma	2	7	6
Dipendente	7	4	5
Altro**	2	0	0

*Precedente residenza in altre città italiane

**Studente; non risponde

Anche per chi è arrivato direttamente a Torino e non ha avuto esperienze lavorative in altre città italiane c'è stato un progressivo passaggio dal lavoro dipendente al lavoro autonomo.

*Attività lavorative svolte prima dell'attuale attività imprenditoriale**

Tab. 11

Attività	Prima occupazione a TO	Altre occupazioni a TO
Autonoma	3	6
Dipendente	11	8

* Residenza solo a Torino

Per quanto riguarda le caratteristiche delle attività svolte a Torino, sia da parte di coloro che vi si sono stabiliti da subito, sia da parte di chi vi è arrivato in un secondo tempo, nove intervistati hanno sempre svolto lo stesso lavoro, altri hanno cambiato attività.

Parte seconda

Per sei di questi ciò non ha comportato un cambiamento significativo del livello professionale. Per cinque persone si è avviato un progressivo miglioramento dell'inserimento lavorativo, sempre come dipendenti, sia grazie alle capacità dimostrate all'interno della stessa impresa sia grazie all'estendersi della rete di rapporti personali (il "giro" degli artigiani). Altri due hanno temporaneamente lasciato l'attività autonoma per passare al lavoro dipendente, tre hanno fatto il percorso inverso.

Nella ricerca di queste nuove attività lavorative si evidenzia il permanente ricorso a canali di reclutamento informali, carattere tipico del mercato del lavoro italiano. Delle sedici persone che hanno cambiato occupazione da quando sono arrivate a Torino, otto hanno risposto di aver trovato il lavoro successivo al primo grazie amici o conoscenti (tra cui in due casi il cosiddetto "giro" degli artigiani), due sono state aiutate da parenti.

In un caso il cambiamento di mansioni è avvenuto all'interno della stessa fabbrica, ed ha rappresentato una vera e propria "carriera di successo" dal punto di vista lavorativo. In un altro caso la partecipazione alle attività di un club di volo ha consentito all'intervistato di trovare un nuovo, e più soddisfacente, impiego. Infine un'intervistata peruviana ha fatto ricorso alle suore. Tre persone non hanno voluto rispondere.

Pare evidente che il capitale sociale di una parte del campione si è arricchito, includendo anche persone esterne rispetto alla nicchia relazionale rappresentata soprattutto dai familiari e dai connazionali. Come avviene spesso nei casi di successo⁽¹⁰⁾.

Nota

Un approfondimento qualitativo

Come ha trovato il lavoro successivo al primo a Torino

Tab. 12

Risorse di lavoro (successivo al primo)	Amici e conoscenti	Parenti	Altro	Non risponde
	8	2	3	3

Come abbiamo visto, quando lavoravano come dipendenti, quasi tutti hanno trovato un inserimento occupazionale nei settori e nelle mansioni nelle quali è generalmente forte la presenza degli immigrati: nell'edilizia, nei servizi, nell'industria con qualifiche basse, poco remunerative dal punto di vista economico e poco gratificanti sul piano professionale.

Si delinea per molti intervistati una situazione di insoddisfazione e frustrazione, anche in considerazione del livello d'istruzione e dell'origine familiare. Il lavoro autonomo ha rappresentato per alcuni un tentativo di uscire da una situazione di sotto utilizzazione della propria professionalità, ma questo non vale per tutti.

Per alcuni la scelta di sviluppare attività autonome di autoimpiego ha rappresentato il tentativo di mettere a frutto il capitale individuale di istruzione e professionalità, le risorse familiari e del gruppo nazionale di appartenenza⁽¹¹⁾. Ritorneremo su questo argomento nel capitolo successivo, commentando le risposte a proposito delle motivazioni che hanno spinto i nostri intervistati ad intraprendere un'attività autonoma.

Nota

⁽¹¹⁾ *Ibidem.*

Parte seconda

2.4. *La scelta del lavoro autonomo*

Concludiamo la ricostruzione del percorso di inserimento lavorativo degli intervistati analizzando le motivazioni addotte per spiegare la decisione di intraprendere un'attività autonoma. Su questa domanda il campione si divide quasi tra chi ha fatto una scelta in positivo, vedendo nel lavoro autonomo una realizzazione personale, per avere maggiore libertà e/o nella prospettiva di un maggior guadagno (dieci risposte), chi ha intrapreso l'attività autonoma per tornare al lavoro fatto nel paese d'origine, per passare ad un'attività più consona al proprio titolo di studio (cinque casi) o per lasciare un'attività lavorativa ben avviata ai figli e chi invece ha dovuto lasciare suo malgrado la condizione di lavoratore dipendente (otto risposte).

In questo caso hanno pesato esperienze negative, come il fallimento della ditta, il licenziamento, l'inaffidabilità del datore di lavoro, enfatizzate dal rischio di perdere, insieme al lavoro, il permesso di soggiorno. Per molti si è trattato di una soluzione di ripiego e questo riguarda soprattutto l'edilizia⁽¹²⁾.

Anche in questo caso il nostro campione conferma alcune caratteristiche generali dell'imprenditore straniero⁽¹³⁾. Le difficoltà incontrate in un mercato del lavoro sempre più frammentato ed in cui gli immigrati si inseriscono nei settori meno qualificati, ma anche la

Nota

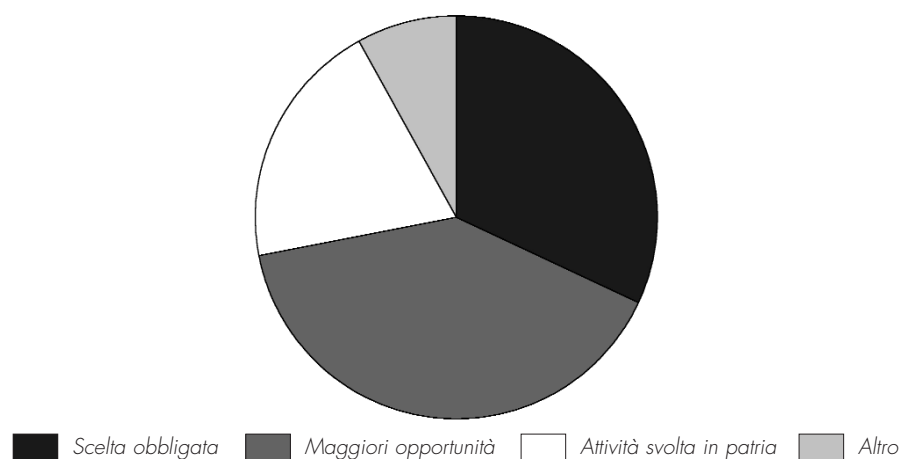
⁽¹²⁾ A questo proposito un intervistato ha affermato di essere stato spinto dal datore di lavoro, che sosteneva di non poterlo più impiegare come dipendente, e che gli ha garantito di commissionargli il lavoro in appalto. Questo caso conferma il fenomeno dell'attività autonoma come uno degli elementi di trasformazione del lavoro dipendente verso relazioni più elastiche e precarie, particolarmente frequente in un settore come l'edilizia. A causa degli alti costi orari a carico degli imprenditori, le imprese del settore tendono a ridurre al minimo l'assunzione di lavoratori dipendenti, preferendo utilizzare contratti in subappalto e ricorrere a piccoli artigiani autonomi.

Un approfondimento qualitativo

volontà di mettere a frutto le risorse personali e la disponibilità ad affrontare i rischi di un'attività autonoma per migliorare il proprio status sociale (oltre che il proprio reddito) sono le principali motivazioni degli imprenditori stranieri.

Perchè un lavoro autonomo

Fig. 12



Dalle risposte del nostro campione emergono come fattori determinanti motivazioni personali, la congiuntura economica e la ridefinizione delle caratteristiche del mercato del lavoro, l'influenza della normativa in tema di lavoro autonomo e/o di rinnovo dei permessi di soggiorno. Meno frequente è il riferimento al desiderio di miglioramento economico. Solo due intervistati la citano come la motivazione preponderante.

Parte seconda

Non è un caso che l'unico intervistato che ha dichiarato di voler tornare a lavorare come dipendente abbia fatto un percorso di successo all'interno dell'azienda in cui era impiegato, passando da operaio a capo-reparto a impiegato di alto livello, e che abbia iniziato l'attività commerciale autonoma in seguito al fallimento della ditta.

2.5. *L'inserimento abitativo*

Il percorso lavorativo può essere congiunto o disgiunto dal generale percorso di inserimento. Un esempio chiaro di questa relazione è rappresentato dall'inserimento abitativo iniziale. Esso rappresenta una tappa importante e spesso problematica del percorso migratorio in Italia. Non si tratta solo di avere a disposizione un luogo sufficientemente confortevole e sicuro. Esso gioca un ruolo significativo nelle dinamiche che determinano il maggiore o minore inserimento dal punto di vista sociale.

Ciò riguarda per un verso le possibilità di ampliare la rete di rapporti personali, sia tra i connazionali che tra gli autoctoni, ma anche di far venire in Italia i familiari rimasti nel paese d'origine e di avviare le pratiche per il ricongiungimento. Per questa ragione abbiamo previsto alcune domande relative a questo aspetto. L'inserimento dal punto di vista abitativo degli intervistati ha seguito un percorso simile a quello degli altri immigrati⁽¹⁴⁾, anche se alcuni avevano ri-

Nota

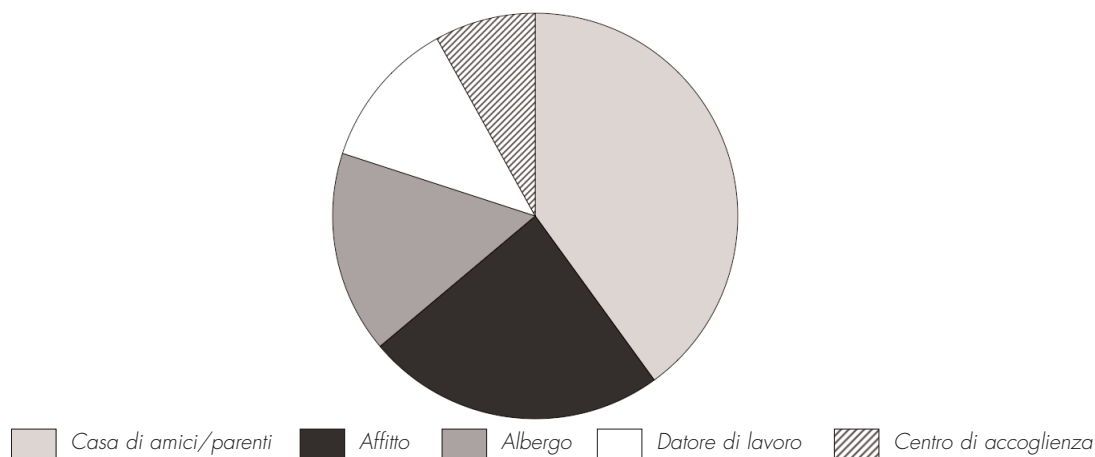
⁽¹⁴⁾ Caritas, *Immigrazione. Dossier statistico*, Roma, Anterem, 1992-2003; Fondazione Cariplo-Ismu, *Quinto Rapporto sulle Migrazioni*, Milano, Franco Angeli, 1999; A. Lostia, *Uniti e divisi. Le condizioni materiali del ricongiungimento familiare*, in Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Roma, Working paper n. 4, 1999; A. Tosi, *L'abitazione*, in Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, *Primo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia e Secondo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, a cura di G. Zincone, Bologna, Il Mulino, 2000 e 2001; Francesca Coin (a cura di), *Gli immigrati, il lavoro, la casa. Tra segregazione e mobilitazione*, Milano, Franco Angeli, 2004. (continua...)

Un approfondimento qualitativo

sorse economiche probabilmente superiori a quelle di molti connazionali. Il 40% è stato ospitato da amici o parenti, il 12% dal datore di lavoro. Solo l'8% ha fatto ricorso ai centri d'accoglienza del volontariato, mentre non sono pochi quelli che avevano la disponibilità economica sufficiente per affittare una casa (24%) o per pagarsi un albergo (16%). Bisogna comunque tener conto del fatto che quattro intervistati si sono ricongiunti al coniuge già presente in Italia, ed hanno quindi trovato una situazione abitativa già stabilizzata.

Prima sistemazione abitativa in Italia

Fig. 13



Nota

(...segue) Per il caso di Torino: C.I.C.S.E.N.E., *Problematiche di un "Quartier Latin: San Salvario-Torino*, Torino, Cicsene, 1996; C.I.C.S.E.N.E., *Un mercato e i suoi rioni: studio sull'area di Porta Palazzo*, Torino, Cicsene, 1997; A. Bocco, *Il caso di San Salvario a Torino*, Atti del convegno "Abitanti e cittadini. Immigrazione, partecipazione e riqualificazione urbana", Torino, Avventura urbana, 1998; L. Davico, A. Mela, *Aspetti spaziali dei nuovi fenomeni migratori in Piemonte*, in «Sociologia urbana e rurale», n. 59, 1999; Prefettura di Torino Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino, Città di Torino, 1996-2002.

Parte seconda

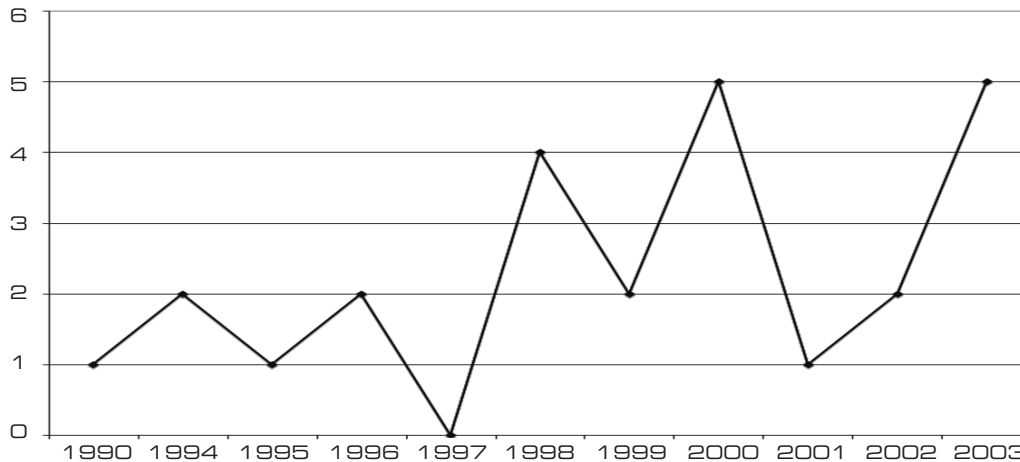
3. L'inizio dell'attività e la situazione attuale

Si tratta ora di analizzare i dati relativi all'evoluzione e alle caratteristiche dell'attività imprenditoriale. Anche in questo caso si è cercato di seguire il percorso intrapreso dagli intervistati e di individuare gli aspetti più significativi della situazione attuale.

3.1. L'inizio dell'attività imprenditoriale

A partire dal 1998 si evidenzia un aumento delle attività autonome degli intervistati, a conferma delle osservazioni fatte nella parte quantitativa. Solo sei imprenditori hanno intrapreso l'attuale lavoro autonomo in anni precedenti.

Fig. 14 Anno d'inizio dell'attuale attività imprenditoriale



Un approfondimento qualitativo

Non si tratta solo di un effetto della congiuntura economica generale, che negli ultimi anni ha portato anche lavoratori italiani ad avviare attività in proprio. Come spesso succede nelle scelte degli immigrati, si riscontra l'impatto del cambiamento della legislazione: la legge Turco-Napolitano ha liberalizzato le norme relative al lavoro autonomo degli extracomunitari. In precedenza esisteva il vincolo della reciprocità, che era assicurato solo nei paesi d'origine in cui c'era una forte presenza di emigrati dall'Italia. Si tratta di un tipico esempio di come vincoli normativi possano essere un ostacolo all'intraprendenza imprenditoriale degli stranieri⁽¹⁵⁾. E non solo stranieri.

Un ulteriore fattore di spinta verso le attività in proprio potrebbe essere rappresentato dal peggioramento dell'inserimento lavorativo degli immigrati negli anni successivi al 1996. Mentre nel periodo 1991-1996 a livello nazionale erano progressivamente aumentate le assunzioni di extracomunitari con qualifiche di operaio qualificato e specializzato, dal 1997 al 1999 il trend si è invertito.

Oltre ad aumentare in percentuale gli assunti con qualifica di operaio generico (e con scarse possibilità di mobilità verso l'alto), nello stesso periodo si è ridotta la durata media dei rapporti di lavoro, con un aumento della precarietà dell'inserimento lavorativo degli immigrati, con evidenti conseguenze anche rispetto alla possibilità di rinnovare il permesso di soggiorno⁽¹⁶⁾.

Nota

⁽¹⁵⁾ A.M. Chiesi, E. Zucchetti (a cura di), *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano, Egea, 2003; L. Zanfrini, *Sociologia delle migrazioni*, op. cit.

⁽¹⁶⁾ F. Berti, *Mercato del lavoro e immigrazione: considerazioni critiche sulle nuove politiche migratorie*, in *Immigrazione e lavoro*, a cura di M. Ambrosini e F. Berti, Milano, «Sociologia del lavoro», n. 89, 2003.

Parte seconda

Riassumendo parrebbe che la scelta di intraprendere un'attività imprenditoriale, oltre che da una propensione individuale, derivi dal quadro di opportunità e vincoli sia del mercato del lavoro sia delle norme che lo regolano.

Dall'arrivo in Italia all'inizio della prima attività imprenditoriale (che non corrisponde necessariamente a quella attuale, anche se nella maggior parte dei casi da noi intervistati è così) sono trascorsi mediamente 9 anni, con rilevanti differenze nazionali: meno nel caso dei cinesi e dei rumeni (rispettivamente 5 e 6 anni), da 9 ai 10 anni per le altre provenienze.

3.2. I settori dell'attività imprenditoriale

Il settore più rappresentato è il commercio con sei imprenditori, seguito dall'edilizia e dalla ristorazione e gastronomia con cinque, i servizi di vario genere (la disinfestazione per bar e ristoranti, la gestione di servizi finanziari per l'invio di rimesse in patria, ecc.) con quattro, l'artigianato (il restauro di mobili, la produzione di vestiti da lavoro, la produzione e la vendita di monili) con tre, per finire con l'autotrasporto con due casi.

Sommando commercio e ristorazione abbiamo una percentuale del 44%, molto vicina a quella rilevata nella parte quantitativa (46%) per le attività raggruppate sotto la voce "commercio": identica risulta la percentuale degli imprenditori edili (28%). Questi due settori concentrano circa i due terzi delle imprese straniere in provincia di Torino.

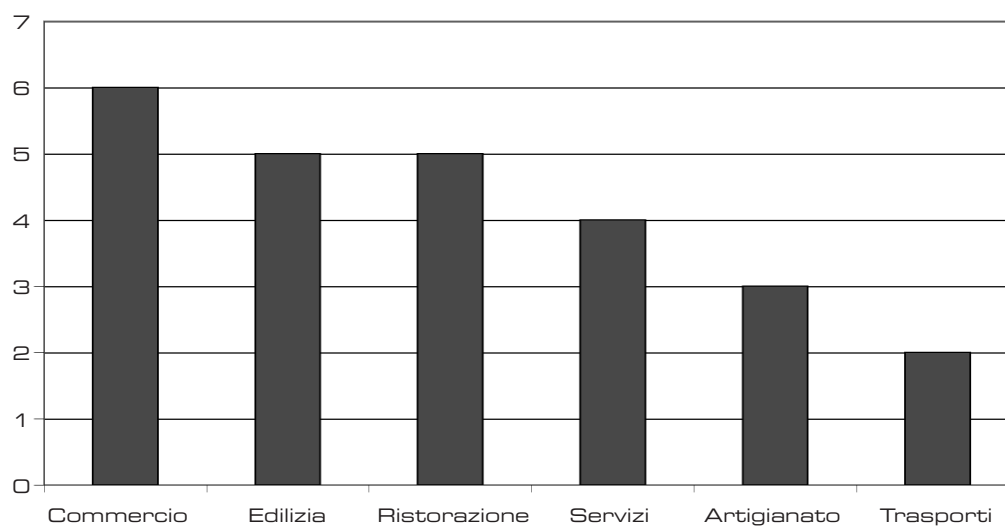
Date le caratteristiche del campione e l'impostazione qualitativa di questa parte della ricerca, è difficile individuare una particolare propensione in base alle caratteristiche nazionali, salvo la già citata "specializzazione" in alcuni settori⁽¹⁷⁾.

Nota

Un approfondimento qualitativo

Settore di attività

Fig. 15



Precedenti studi comparati sull'imprenditoria immigrata mostrano che le specializzazioni nazionali variano molto da un paese di immigrazione all'altro: per intenderci, gli egiziani o i senegalesi non si specializzano nello stesso settore in tutti i paesi in cui emigrano. Perciò può essere vista come il risultato di opportunità e limiti del mercato del lavoro, ma anche del contesto normativo.

È azzardato attribuire la concentrazione dei marocchini nel settore commerciale a caratteristiche culturali. Il commercio "etnico" a Torino è gestito soprattutto dai marocchini, in quanto si tratta della comunità che per lungo tempo è stata la più numerosa e che si è insediata in città da parecchi anni, oltretutto con esigenze alimentari specifiche dovute a prescrizioni religiose.

Parte seconda

È quindi probabile che si tratti di una scelta dettata dalle opportunità del mercato più che da una specificità culturale. In contesti diversi, i marocchini preferiscono un lavoro sicuro e stabile ai rischi dell'imprenditoria autonoma o del commercio ambulante⁽¹⁸⁾.

Il precedente inserimento lavorativo, in particolare nel caso dell'edilizia, ha avuto sicuramente un ruolo importante nella definizione del tipo di attività imprenditoriale. Tutti i nostri intervistati che attualmente operano in questo settore hanno dichiarato di aver lavorato in precedenza nelle costruzioni come dipendenti. Anche il restauratore di mobili albanese, il peruviano presidente di una cooperativa di servizi, un ristoratore egiziano hanno avviato l'attività autonoma nei settori lavorativi in cui si sono prima inseriti come lavoratori dipendenti.

Ancora una volta le nostre interviste confermano un meccanismo di promozione professionale evidenziato dagli autori da noi citati finora. Il lavoro dipendente, anche se iniziato dalle qualifiche più basse, permette di accumulare un'esperienza ed una professionalità tali da accrescere il capitale umano individuale e da consentire il passaggio all'attività autonoma.

Meno frequente è invece il caso di chi ha cambiato completamente settore. Si tratta di persone che hanno iniziato a lavorare con impieghi poco qualificati e senza possibilità di miglioramento, come nel caso dei lavori di cura, oppure che hanno cambiato settore lavorativo e che hanno deciso di mettere a frutto nel lavoro autonomo la professionalità già acquisita nel paese d'origine.

In questi casi l'attività scelta è stata di tipo commerciale (compresa la ristorazione), nei casi dell'ivoriana e del senegalese la scelta si è diretta verso un'attività artigianale.

Nota

⁽¹⁸⁾ F. Berti, *Esclusione e integrazione. Uno studio su due comunità di immigrati*, Milano, Franco Angeli, 2000.

Un approfondimento qualitativo

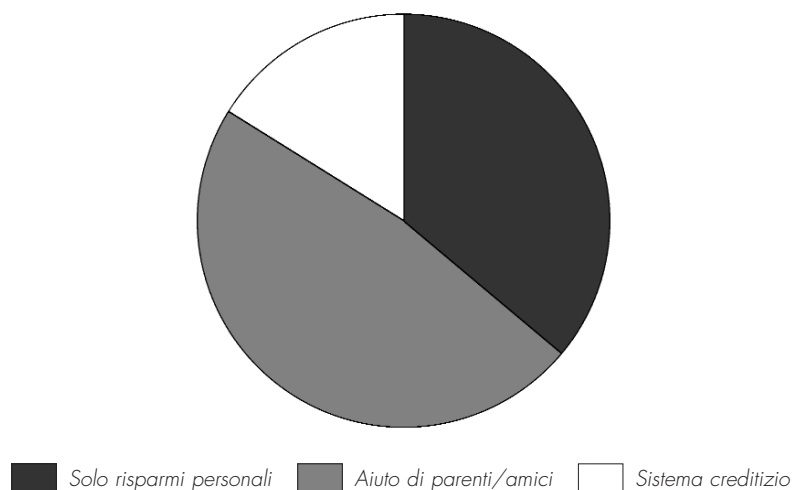
3.3. Il capitale iniziale

Un altro dato significativo riguarda la disponibilità di capitali per avviare l'attività. Nove imprenditori hanno fatto esclusivamente ricorso a risparmi personali, dodici sono stati aiutati per l'intero capitale o in parte da parenti e/o amici. In quattro casi gli amici in questione erano italiani. L'accesso a forme di credito bancario è stato piuttosto limitato, avendo riguardato solo quattro casi, ma per tre di questi si è dovuto ricorrere anche ad amici o parenti.

In pochi casi gli intervistati hanno detto di aver fatto uno o più tentativi, senza esito, di ottenere un credito. La maggior parte degli stranieri si è detta convinta che non sarebbe stato possibile, oppure di aver sentito dire che «le banche alla fine si mangiano tutto il guadagno».

Reperimento del capitale iniziale

Fig. 16



Parte seconda

Come verrà più volte sottolineato anche in seguito, i rapporti con il sistema bancario⁽¹⁹⁾ sono un nodo critico nell'attività imprenditoriale, e non solo per i lavoratori autonomi immigrati. È probabile che si tratti di un problema comune, che riguarda anche gli italiani, ma dai racconti fatti la sensazione degli stranieri è di essere particolarmente svantaggiati: quando si sono rivolti alle banche, spesso è stato chiesto loro un garante italiano, o semplicemente è stato loro negato un credito nonostante fossero clienti di lunga data e potessero fornire garanzie. D'altra parte la citazione di cui sopra sembra dimostrare una diffidenza reciproca.

3.4. La durata dell'attività e la forma societaria

La durata media dell'attuale attività imprenditoriale degli intervistati è di circa tre anni, con un massimo di circa sette anni per gli egiziani ed un minimo di un anno per i peruviani⁽²⁰⁾. Gli imprenditori da noi presi in considerazione hanno quindi avviato attività relativamente solide ed hanno maturato una notevole esperienza nei rispettivi settori.

Sono solo sette le ditte non individuali, ma anche in questi casi i soci sono familiari o

Nota

⁽¹⁹⁾ La nostra ricerca conferma quindi il dato emerso dall'ultimo rapporto sull'imprenditorialità immigrata dell'Unioncamere e della Confartigianato, cfr. «Il Sole 24 ore» 21 ottobre 2004. La stessa ricerca rileva un incremento del 17% delle imprese con titolare immigrato tra il 2002 e il 2003 e attribuisce a tale forte incremento la tenuta generale dell'imprenditorialità nel nostro paese.

⁽²⁰⁾ In questo caso si evidenzia una notevole discordanza rispetto alla parte quantitativa, dovuta sia alle modalità di reclutamento degli intervistati, sia al numero molto ridotto per nazionalità che determina una elevatissima incidenza delle variabili individuali rispetto alla media calcolata per le singole provenienze. Infatti il dato sul totale del nostro campione si discosta meno da quello rilevato nella parte quantitativa, rispetto a quanto riscontrato per le singole nazionalità: la durata media dell'attività imprenditoriale degli intervistati è di 3,4 anni, mentre quella del totale delle imprese straniere in provincia di Torino è di 2,8 anni.

Un approfondimento qualitativo

connazionali; non abbiamo trovato nessuna ditta con soci italiani. Inoltre, tranne nel caso della cooperativa di peruviani, si tratta di piccolissime imprese a gestione familiare, delle quali i nostri intervistati sono titolari, o, più raramente, soci.

3.5. Un'impreditoria "etnica"?

Passiamo ora ai dati relativi alle caratteristiche di fornitori, clienti e dipendenti. In questo caso si è inteso verificare l'esistenza e la portata dell'impreditoria "etnica", ovvero attività "di nicchia", una sorta di economia settoriale e con chiare connotazioni nazionali, o quanto meno centrate quasi esclusivamente sugli immigrati, il cosiddetto "etnobusiness".

Quasi tutti, anche i commercianti, hanno rapporti - esclusivamente (nella maggioranza dei casi) o insieme a fornitori connazionali - con fornitori italiani.

Anche tra i clienti si nota una notevole presenza di italiani; in altri casi sono presenti, oltre ai connazionali, altri stranieri. Anche in attività come il commercio e la ristorazione, ormai la clientela, così come l'offerta di prodotti, è mista, non solo per connazionali. Oltre che per il caso, ovvio, degli imprenditori edili, ciò vale per i due ristoratori egiziani, che gestiscono pizzerie con cucina italiana, per i commercianti cinesi, che vendono prodotti economici ad una clientela prevalentemente straniera ma molto differenziata per nazionalità, per la sarta albanese e per l'orafa senegalese, che hanno una clientela prevalentemente italiana. Anche i venditori di vari prodotti d'importazione e di carne *halal* hanno affermato che, dopo un periodo di diffidenza, attualmente contano tra i propri clienti pure italiani, anche se non abbiamo potuto verificare l'entità di questa presenza.

Parte seconda

Diverso è il caso del personale. Tredici aziende non hanno dipendenti, mentre nelle altre si tratta esclusivamente di stranieri, soprattutto della stessa provenienza del datore di lavoro, ma in qualche caso anche di altre nazionalità, con l'eccezione della pizzeria gestita da un egiziano, che ha assunto un italiano. In due casi sono stati assunti anche immigrati di altre provenienze. Il rapporto di lavoro è prevalentemente a tempo indeterminato.

Tab. 13 *Caratteristiche dell'attività imprenditoriale*

	Fornitori	Clienti	Dipendenti*
Italiani	15	11	1
Connazionali	0	3	9
Altri stranieri	0	0	1
Sia italiani sia connazionali	6	2	0
Sia italiani sia altri stranieri	2	1	0
Sia connazionali che altri stranieri	2	2	1
Tutti	0	6	0

* Questo dato riguarda solo le 12 imprese che hanno dipendenti.

Questa scelta così esclusiva rispetto ai dipendenti può avere varie spiegazioni. La prima e più ovvia consiste nella maggiore facilità di comunicazione. Altre due sono contraddittorie. Per un verso si potrebbe trattare di una forma di solidarietà tra connazionali, ancora più importante data la necessità di avere un contratto di lavoro per rinnovare il permesso di soggiorno.

Un approfondimento qualitativo

Da questo punto di vista la legge Bossi-Fini, con l'introduzione del cosiddetto "contratto di soggiorno-lavoro" da rinnovare annualmente, potrebbe avere accentuato questo aspetto. D'altra parte, però, è possibile che la scelta di connazionali sia dovuta anche a questa maggiore dipendenza.

È probabile che in questo modo venga rafforzata la dipendenza personale nei confronti del datore di lavoro, già presente nei rapporti tra titolare e dipendenti connazionali.

D'altra parte l'appartenenza alla stessa rete nazionale permette di fare una certa selezione in base a conoscenze personali, di semplificare il rapporto tra domanda e offerta di lavoro facendo circolare con maggiore facilità le informazioni, garantisce la correttezza di rapporti di lavoro meno formalizzati ed il rispetto degli accordi^[21].

Il mercato del lavoro italiano nel suo complesso funziona in base alle conoscenze personali e, come abbiamo visto, i nostri intervistati hanno trovato il primo impiego grazie all'intermediazione informale di parenti o conoscenti.

Tuttavia questa stessa presenza di una forte rete di relazioni con i connazionali può anche presentare aspetti negativi per l'imprenditore. Come vedremo commentando le risposte relative alle difficoltà iniziali, l'aspettativa nei loro confronti da parte della comunità prevede che reclutino il personale dipendente tra i membri del gruppo, anche quando è difficile trovare il livello professionale richiesto, o quando l'autorità del datore di lavoro non viene riconosciuta dai dipendenti^[22].

Nota

^[21] M. Ambrosini, *Per un inquadramento teorico del tema: il modello italiano di immigrazione e le funzioni delle reti etniche*, in M. La Rosa e L. Zanfrini, *Percorsi migratori tra reti etniche, istituzioni e mercato del lavoro*, Milano, Franco Angeli, 2003.

^[22] L. Zanfrini, *Sociologia delle migrazioni*, op. cit.

Parte seconda

3.6. *Uno schema interpretativo*

Le risposte degli intervistati permettono di individuare alcune caratteristiche delle attività autonome degli stranieri. Prendendo spunto dalle indicazioni di Ambrosini⁽²³⁾ per definire la situazione dell'imprenditoria straniera in Italia, proponiamo una tipologia basata su cinque tipi:

- le imprese "etniche chiuse". Si rivolgono ad una clientela, fornitori e dipendenti essenzialmente stranieri, in genere omogenei come origine nazionale o come appartenenza religiosa;
- le imprese "etniche aperte". Pur avendo una clientela caratterizzata dal punto di vista della provenienza, hanno fornitori o dipendenti italiani o di altre provenienze;
- le imprese "intermediarie". Offrono prodotti e servizi alla popolazione immigrata nel suo complesso e spesso fanno da "ponte" con le istituzioni, i servizi, il mercato della società ospitante;
- le imprese "esotiche". Offrono prodotti tipici della propria tradizione ad una clientela molto eterogenea, che include anche molti autoctoni;
- le imprese "inclusive". Non si identificano con il paese di provenienza, e competono con le aziende locali in alcuni settori in cui in genere sono tradizionalmente presenti molti immigrati come manodopera dipendente, in quanto ad alta intensità di lavoro e basso livello tecnologico.

Più di un terzo del nostro campione è rappresentato dalle imprese che abbiamo definito "inclusive", che non hanno nessun tipo di identificazione di carattere nazionale e che svolgono le stesse attività di una qualsiasi impresa italiana. Si tratta soprattutto di lavori nel settore edile e nell'artigianato, in cui la competizione sul mercato si concentra sui costi contenuti e sulla qualità del

Nota

⁽²³⁾ M. Ambrosini, *Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Secondo rapporto,*

Un approfondimento qualitativo

lavoro, senza necessità di grandi investimenti iniziali. Nel caso degli imprenditori edili rumeni, in realtà la caratterizzazione nazionale può risultare favorevole, in quanto nel settore si è ormai consolidato un “pregiudizio positivo” nei loro confronti.

Riguardo alle altre attività, sono in origine le tipiche imprese definite come “etniche chiuse”, che si rivolgono ad una clientela di connazionali o, nel caso delle macellerie che offrono carne *halal*, di correligionari. Troviamo i commercianti marocchini di Porta Palazzo, i peruviani che hanno aperto un negozio o una gastronomia, i negozianti cinesi che offrono indumenti a buon mercato agli altri stranieri, la parrucchiera ivoriana. Va tuttavia notato che con il passare del tempo una parte di queste attività si è estesa anche alla clientela autoctona, attratta da un’offerta di prodotti esotici, e quindi sono andate configurandosi come imprese “esotiche”. È il caso ad esempio delle macellerie islamiche, un’attività originariamente orientata ad un mercato “di nicchia”, ma che si è rapidamente estesa agli italiani (tra cui gli ebrei osservanti), come evidenziato in una precedente ricerca proprio a Torino^[24]. Un discorso simile vale per i ristoranti, in particolare quelli cinesi, che hanno da parecchi anni caratterizzato la propria attività come imprese “esotiche”.

Comunque nessuna delle imprese da noi analizzate svolge la propria attività all’interno di un circuito chiuso, in cui fornitori, clienti e dipendenti sono esclusivamente connazionali. Anche per quanto riguarda i fornitori, quasi tutti gli intervistati hanno rapporti di lavoro con italiani. L’unico aspetto caratterizzante in senso nazionale è rappresentato dalla scelta dei dipendenti, reclutati nella stragrande maggioranza dei casi tra i connazionali. Ma su questo argomento torneremo in seguito.

Nota

^[24] O. Schmidt di Friedberg, *Du local au transnational. Les réseaux économiques et des activités d’entreprises des Marocains à Milan et a Turin*, in *La Méditerranée des réseaux. Marchands, entrepreneurs et migrants entre l’Europe et le Maghreb*, a cura di J. Cesari, Parigi, Maisonneuve et Larose, 2002.

Parte seconda

A detta di alcuni intervistati, la fase di espansione di queste attività commerciali e di estensione della clientela sembra conclusa, o quanto meno sta vivendo un momento critico, a causa della eccessiva concorrenza e della riduzione dei clienti derivante anche dalle espulsioni. Altri invece ritengono che l'aumento della popolazione immigrata apra nuove prospettive e consigli di ampliare e diversificare la propria attività. Questi ultimi hanno manifestato l'intenzione di concentrarsi maggiormente su prodotti rivolti a connazionali, o di aprire imprese "intermediarie", specializzate in servizi per una clientela di immigrati, come un "phone center" o un'agenzia di viaggi e immobiliare, servizi finanziari per l'invio di rimesse in patria. La risposta alla congiuntura critica e alle sfide del mercato potrebbe essere un ritorno ad una offerta "di nicchia".

Solo uno dei commercianti marocchini, particolarmente pessimista rispetto alla situazione attuale, sta pensando di ridurre i costi di gestione dell'attività tornando alla vendita ambulante nei mercati.

3.7. Un confronto tra l'avvio dell'attività e la situazione attuale

Abbiamo ritenuto interessante verificare se nel corso degli anni l'andamento dell'attività degli imprenditori da noi interpellati si sia modificata ed in che modo. A questo punto, torniamo indietro nel tempo al momento dell'avvio dell'attività imprenditoriale. Abbiamo chiesto agli intervistati quali siano state le difficoltà incontrate all'inizio dell'attuale attività imprenditoriale e quale sia la situazione al presente. Le domande riguardavano eventuali difficoltà di carattere burocratico, finanziario, nel reperimento di personale dipendente, nei rapporti con i committenti, con i vicini, con i connazionali, nel reperimento della clientela.

Un approfondimento qualitativo

Inoltre abbiamo chiesto se e come siano state risolte, del tutto o in parte, e quali siano le difficoltà attuali, eventualmente legate alla normativa sull'immigrazione.

Quasi tutti all'inizio hanno avuto una o più difficoltà. Le più frequenti hanno riguardato il reperimento dei finanziamenti iniziali, problemi di carattere burocratico, difficoltà iniziali per reperire la clientela. In altri casi i problemi sono stati legati al reclutamento di personale sufficientemente qualificato. La mancanza di un sistema creditizio accessibile ai piccoli imprenditori e la necessità di districarsi tra le varie pratiche e gli adempimenti amministrativi richiesti per avviare l'attività sono sicuramente comuni anche a molti lavoratori autonomi italiani. Le difficoltà di carattere burocratico sono state ulteriormente accentuate nel caso degli immigrati dalla difficile comprensione della lingua e del funzionamento della pubblica amministrazione in Italia, nonché dalla scarsa informazione. A questo proposito può avere un ruolo cruciale il comportamento dei singoli impiegati con cui si viene a contatto ^[25].

Nota

^[25] Questa considerazione, forse scontata ma su cui si riflette poco, ci è stata suggerita dai racconti di due intervistati, che riguarda sia i problemi relativi alla normativa sul riconoscimento dei titoli di studio conseguiti all'estero sia i rapporti con il personale amministrativo. Un'impiegata gli ha inizialmente rifiutato la pratica per avviare l'attività imprenditoriale sostenendo che per quel tipo di attività era indispensabile avere il titolo di studio riconosciuto in Italia, e che non c'era nessuna soluzione alternativa. Di fronte alle insistenze dello straniero, costei gli ha gridato: «Lei non ha ancora capito che voi siete venuti qui a lavorare per noi». Che si trattasse di una semplice constatazione oppure di una profonda convinzione dell'impiegata, il risultato sarebbe stato di scoraggiare una persona meno determinata dell'intervistato, che alla fine è riuscito da solo a risolvere il problema ed ora ha un'attività ben avviata. L'imprenditore edile egiziano dichiara di aver avuto notevoli difficoltà per ottenere dalla Questura il permesso di soggiorno come lavoratore autonomo, e di avere risolto le sue difficoltà solo con l'emanazione delle legge Turco - Napolitano, nonostante l'Egitto fosse uno dei paesi con cui vigeva il rapporto di reciprocità, condizione che permetteva anche con la normativa precedente il soggiorno come imprenditore. C'è da pensare che a volte il comportamento di chi lavora a contatto con l'utenza straniera contribuisca a rendere ulteriormente penoso, se non ad ostacolare, l'espletamento di pratiche che sono di per sé piuttosto complesse.

Parte seconda

Altri problemi, citati però meno frequentemente, sono: una certa diffidenza dei committenti o dei clienti nei confronti di un imprenditore straniero, difficoltà a trovare il personale adeguato.

A questo proposito è molto significativo il caso di due commercianti marocchini che, oltre al negozio di alimentari e prodotti vari, gestiscono una macelleria. Volendo rivolgersi anche ad una clientela italiana, hanno avuto molte difficoltà a trovare un connazionale che conoscesse i "tagli" italiani. Ma anche nel caso dei ristoranti è stato difficile assumere personale affidabile e professionale. Per un imprenditore edile non si è trattato solo di trovare dipendenti capaci, ma anche di avere l'autorità sufficiente per essere considerato il principale, e di essere coerentemente rispettato come tale, da personale composto da connazionali. Si presenta una sindrome simile alla autodiscriminazione di genere? Le donne non vogliono capi donna, gli immigrati non vogliono capi immigrati? Questi esempi evidenziano comunque svantaggi legati ai vincoli "imposti" dalle aspettative del gruppo nazionale di appartenenza riguardo al reclutamento di dipendenti tra i connazionali.

Tra le domande, abbiamo incluso anche eventuali problemi con il vicinato, pensando soprattutto ai ristoranti o ai negozi di gastronomia di cibi "esotici", in base a qualche notizia di cronaca relativa a proteste per il disagio causato da odori ritenuti troppo "estranei". Le proteste hanno riguardato solo il caso di un ristorante cinese per la rumorosità della clientela, non la qualità o le caratteristiche della cucina. Problema prontamente risolto parlando con i vicini e controllando il comportamento dei clienti.

Come si può notare confrontando i dati relativi alla situazione attuale con quelli riguardanti l'inizio dell'attività, nel corso del tempo le difficoltà sono state quasi del tutto superate, ed attualmente i problemi che i nostri intervistati devono affrontare sono minori.

Un approfondimento qualitativo

Difficoltà all'inizio dell'attività e difficoltà attuali

Tab. 14

	Difficoltà iniziali*	Difficoltà attuali*
Credito	16	11
Difficoltà burocratiche	12	7
Difficoltà di mercato	12	4
Reclutamento personale qualificato	4	1
Altro	4	2

* *Domande a risposta multipla*

Il superamento degli ostacoli incontrati all'inizio è avvenuto sia grazie all'intervento esterno che mettendo in campo le risorse personali. Per quanto riguarda la mancanza di capitali, gli intervistati hanno fatto ricorso principalmente ai propri risparmi ed alla rete di parenti ed amici. Solo in tre casi è stato possibile attivare il sistema creditizio per risolvere almeno in parte il problema. Tuttavia una intervistata ha dovuto ricorrere ad un amico italiano a cui la banca ha concesso un prestito. Il superamento dei problemi burocratici è avvenuto grazie alle informazioni fornite da altri imprenditori connazionali, e soprattutto facendo ricorso a un commercialista. Nel caso della titolare peruviana di una gastronomia i problemi del credito e burocratici sono stati risolti grazie alla consulenza fornita dal progetto Dedalo della CNA⁽²⁶⁾,

Nota

⁽²⁶⁾ *Il progetto Dedalo è stato promosso dalla CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato) e dall'associazione Alma Terra per favorire le attività imprenditoriali degli immigrati stranieri, attraverso l'aiuto da parte di connazionali per superare i problemi burocratici, e con un servizio di consulenza ed appoggio per chi ha già avviato la propria attività. Dai dati forniti dalla CNA, risulta che il progetto, iniziato nell'autunno 2003, ha coinvolto finora 640 aspiranti imprenditori, ed ha accompagnato la creazione di 106 imprese ed il miglioramento della gestione di altre 60. Oltre che a Torino, ci sono sportelli di Dedalo a Chieri, Moncalieri, Pinerolo, Ivrea e Rivoli.*

Parte seconda

espressamente rivolto a imprenditori stranieri e in cui lavora, insieme ad altri impiegati stranieri che se ne occupano, anche una peruviana. Come vedremo in seguito, sempre a proposito del progetto Dedalo, e come viene confermato dagli operatori dei vari sportelli cittadini che si rivolgono agli immigrati, l'accesso a questi servizi da parte di stranieri di una certa provenienza è favorito e incrementato dalla presenza di un operatore connazionale^[27].

Riguardo alle difficoltà di mercato relative al reperimento della clientela, gli intervistati hanno cercato di offrire un miglior servizio a prezzi più contenuti, e qualcuno ha fatto ricorso alla pubblicità. Ciò è avvenuto sia per gli esercizi commerciali e ristoranti, sia per le attività edili. Questa pratica, rivolta soprattutto agli italiani, ha dato buoni risultati; tuttavia, oltre a ridurre i margini di profitto, asseconda la tendenza dei committenti o clienti italiani a pretendere prezzi più bassi da imprenditori stranieri.

Infine, il reperimento di personale qualificato è stato possibile grazie all'esperienza diretta anche a costo di un notevole turn-over del personale.

Alla domanda se attualmente ricevano qualche aiuto di carattere lavorativo e/o economico da parte di parenti o amici, diciassette intervistati hanno risposto in modo affermativo. Se il dato relativo alla collaborazione sul lavoro da parte di parenti o amici era prevedibile (tanto più in quanto si tratta di piccolissime imprese), meno scontato è quello riguardante l'appoggio economico non solo di parenti, ma anche di amici sia connazionali che italiani. In due casi gli imprenditori affermano di ricevere sostegno economico direttamente dal paese d'origine (dalla Romania e dalla Cina). Questo dato conferma ancora una volta l'ambivalenza del ruolo delle reti, sottolineato dagli autori più volte citati a proposito delle reti di connazionali.

Nota

Un approfondimento qualitativo

Per un verso si evidenzia una situazione di relativa debolezza dell'attività imprenditoriale di buona parte dei nostri intervistati, in quanto dipende dall'accesso a risorse finanziarie esterne e forse anche precarie, il che implica un rapporto di reciprocità che può anche diventare oneroso. Tuttavia la rete di connazionali è una risorsa fondamentale in assenza di un sistema creditizio accessibile a condizioni eque. Durante le interviste alcuni imprenditori hanno descritto in modo dettagliato le proprie esperienze negative. A un commerciante marocchino la richiesta di crediti agevolati erogati dalla Regione è stata negata per ben due volte a causa di contravvenzioni per motivi che l'intervistato giudica futili. Un imprenditore edile rumeno sta aspettando da mesi il rilascio della carta di soggiorno, senza la quale la banca non gli vuole concedere un credito; un altro, sempre rumeno, vistosi negare la richiesta dalla propria banca, si è rivolto ad una finanziaria che sta riscuotendo interessi altissimi. Da questo punto di vista, rispetto ai loro colleghi italiani, gli stranieri possono contare su appoggi diversificati e su una maggiore disponibilità a sostenerli da parte delle rispettive comunità, che permette loro di superare le difficoltà nel reperimento dei capitali, forse però anche al prezzo di incorrere in forme di usura. Tuttavia nessun intervistato ha fatto riferimento a situazioni di questo genere. Dunque, nonostante i nostri dati suggeriscano un bilancio abbastanza positivo rispetto al superamento dei problemi incontrati, alcune difficoltà sono ancora presenti. Alla carenza di risorse finanziarie si aggiunge il ritardo nei pagamenti da parte dei committenti, indicato come problema attuale e preminente da alcuni imprenditori edili. Altri si lamentano dei controlli da parte dei vigili, della normativa poco chiara o di altre complicazioni burocratiche. La proprietaria della gastronomia peruviana ha avuto notevoli problemi per cambiare il nome del negozio, ed ancora una volta si è fatta aiutare dal progetto Dedalo.

Parte seconda

Infine anche i clienti sono a volte scorretti, sia perché chiedono prezzi inferiori a quelli di mercato sia perché riportano la merce acquistata chiedendo la restituzione dei soldi; oppure, se sono clienti marocchini, rubano nei negozi dei cinesi o non pagano il conto al ristorante. Singolare il caso della parrucchiera ivoriana: la sua clientela, composta in parte da prostitute, è spesso soggetta ad espulsione ed ultimamente si sta riducendo.

La normativa sull'immigrazione ha influito sull'attività imprenditoriale nel caso di dodici intervistati. Molti ritengono che renda più difficile o comunque più oneroso il rinnovo del permesso di soggiorno o la concessione della carta di soggiorno. A loro parere, queste difficoltà sono maggiori per i lavoratori autonomi e comportano comunque un'eccessiva perdita di tempo. Un imprenditore rumeno ha avuto problemi con la regolarizzazione, rifiutata senza spiegazioni ad un connazionale suo dipendente, che è dovuto tornare in patria. La lunga attesa per ottenere il rinnovo ha effetti particolarmente significativi per la parrucchiera ivoriana. Infatti, quando a Torino ha poco lavoro, va in Gran Bretagna, dove affitta per qualche mese un negozio, sempre di parrucchiera, finché ha accumulato risparmi sufficienti. Il ritardo di più di sei mesi nel rinnovo del permesso di soggiorno le impedisce di uscire dall'Italia proprio in un periodo in cui la sua attività è molto ridotta. In generale la difficoltà e la lentezza dei rinnovi produce un effetto certamente inintenzionale rispetto alla logica del "lavoratore ospite" che ha ispirato la legge Bossi-Fini: gli immigrati non possono circolare e sono quindi costretti a stabilizzarsi in Italia.

Rispetto alle frequenti critiche nei confronti della Bossi-Fini abbiamo rilevato una voce discordante: un ristoratore egiziano, da molto tempo in Italia ed in attesa della cittadinanza, si è lamentato del fatto che la legge sull'immigrazione è ancora troppo permissiva e che nel quartiere

Un approfondimento qualitativo

in cui si trova la pizzeria ci sono troppi stranieri, soprattutto marocchini, a suo parere malintenzionati.

Si potrebbe pensare che le difficoltà finanziarie più volte dichiarate dagli intervistati non siano dovute solo alle necessità dell'attività imprenditoriale, ma anche all'impegno rappresentato dall'invio di rimesse nei paesi d'origine. In realtà non pare affatto che sia così. Il che del resto conferma gli studi che evidenziano come l'invio di rimesse diminuisca con lo stabilizzarsi dell'immigrazione nel paese di residenza. Indipendentemente dalla provenienza, circa i 2/3 del campione non invia soldi a parenti rimasti in patria; tre intervistati lo fanno in modo sporadico e solo cinque in modo costante, una volta ogni due-tre mesi. In tre casi si tratta di un sostegno economico a favore dei genitori, mentre per altri due gli invii riguardano moglie e figli rimasti in patria: si tratta del senegalese che, come la maggior parte dei connazionali, non ha fatto il ricongiungimento della famiglia e di un peruviano divorziato, la cui moglie è tornata in patria con il figlio. Quindi il fatto che la grande maggioranza dei nostri intervistati non abbia la necessità di inviare rimesse in patria, avendo dichiarato che i parenti non necessitano di questo aiuto, permette loro di concentrare le proprie risorse economiche in Italia.

Mentre non sono rilevanti gli invii di denaro, sono frequenti le visite al paese d'origine, in cui i nostri intervistati sono tornati in media più di due volte negli ultimi tre anni. Il dato medio è compreso tra i cinque stranieri che non sono mai tornati e quelli che lo hanno fatto anche otto volte all'anno. Ovviamente su questo dato incide la vicinanza geografica: albanesi, rumeni e marocchini hanno viaggiato con maggiore frequenza delle altre provenienze. Solo un intervistato è tornato al paese d'origine anche per motivi di lavoro, mentre tutti gli altri sono andati in vacanza.

Parte seconda

4. L'inserimento nel contesto italiano

Oltre ad analizzare le caratteristiche dell'attività imprenditoriale, abbiamo posto agli intervistati una serie di domande relative alla loro situazione extralavorativa, al livello d'inserimento sociale nel contesto torinese. Si tratta di un dato significativo non solo in generale, in quanto si tratta di persone immigrate, ma anche per quanto riguarda le prospettive di lavoro e le scelte di vita future degli intervistati.

Come abbiamo già affermato più volte, essere ben inseriti nel paese d'accoglienza permette di stabilizzare la propria condizione e di avere maggiori prospettive anche in campo lavorativo ⁽²⁸⁾.

Abbiamo considerato come parametri significativi il quartiere di residenza, gli eventuali rapporti e la loro frequenza con associazioni di categoria, con colleghi e con amici connazionali o italiani, con attività associative, sia di connazionali che italiane.

4.1. L'insediamento abitativo attuale

Come già sottolineato in precedenza, un primo elemento significativo riguarda la sistemazione abitativa, in quanto elemento fondamentale di inserimento nel contesto urbano (si veda il paragrafo 9.5.). Infatti il tipo di alloggio e la sua ubicazione sono strettamente legati alle possibilità di integrazione e allo status sociale ⁽²⁹⁾.

Nota

⁽²⁸⁾ Per un approccio sistematico al tema dell'integrazione, cfr. N. Ribella, *Indicatori dell'insediamento e dell'integrazione degli immigrati in Italia: una rassegna*, in G. Sciortino e A. Colombo, *Stranieri in Italia. Un'immigrazione normale*, op. cit.

⁽²⁹⁾ Si veda nota 15.

Un approfondimento qualitativo

Nel caso di Torino ci sono quartieri che storicamente sono stati identificati, e spesso stigmatizzati, come luoghi di residenza degli immigrati, prima interni, ora extracomunitari. Porta Palazzo e San Salvario hanno presentato e ancora presentano la più alta concentrazione di stranieri, con problemi di degrado urbano. Qui trovano una sistemazione abitativa, anche se spesso precaria, i nuovi arrivati, che in seguito, con il migliorare della situazione lavorativa e con la prospettiva di ricongiungere la famiglia, tendono a spostarsi in altre zone della città o nei comuni della prima cintura. Di fatto negli ultimi anni si è assistito ad una progressiva dispersione degli stranieri residenti sul territorio comunale e si nota un'espansione dalle zone di tradizionale insediamento del centro storico soprattutto lungo l'asse nord-sud, e con una certa concentrazione in base alla nazionalità⁽³⁰⁾.

Nelle risposte dei nostri intervistati in merito all'attuale luogo di residenza, sono presenti molte zone della città: quartieri di tradizionale insediamento degli immigrati, come Porta Palazzo (cinque casi); altri in cui da anni c'è un progressivo aumento di presenza straniera, come Barriera di Milano (cinque casi) e Borgo San Paolo (quattro casi), altri ancora in cui gli immigrati sono ancora poco numerosi, come Mirafiori (due casi). Gli altri intervistati risiedono in vari quartieri sia del centro che della periferia⁽³¹⁾. Solo un intervistato abita in un altro comune, a Chieri. Nel complesso, in base ai dati disponibili per l'anno 2003⁽³²⁾, il 56% dei nostri intervistati abi-

Nota

⁽³⁰⁾ M. Omedè e M. Procopio (a cura di), *Alcuni aspetti dell'immigrazione straniera a Torino nel 2003*, op.cit.

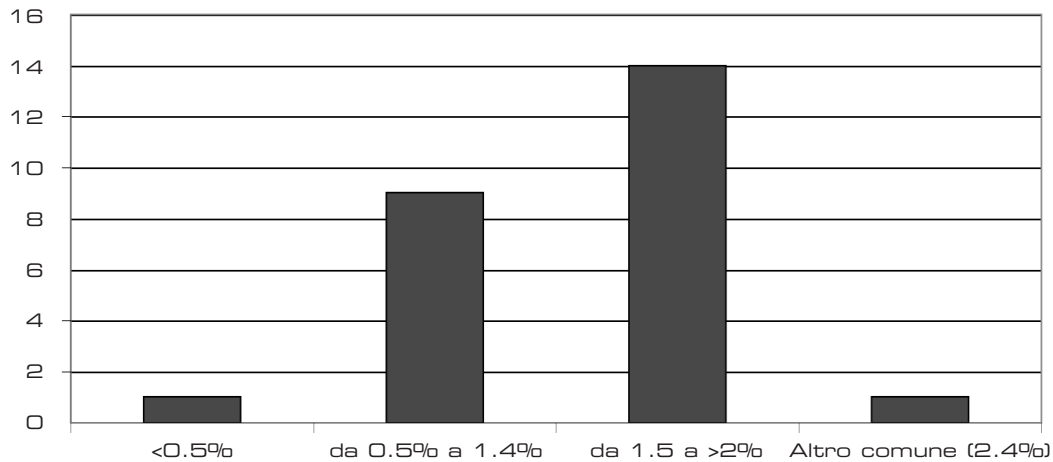
⁽³¹⁾ Prefettura di Torino, *Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino, Città di Torino, 1996-2003*.

⁽³²⁾ M. Omedè e M. Procopio (a cura di), *Alcuni aspetti dell'immigrazione straniera a Torino nel 2003*, op.cit.

Parte seconda

ta nelle zone con una maggiore densità di immigrati, il 36% in quartieri con una media presenza di immigrati, solo uno in una zona a bassa presenza di immigrati. L'unico residente in un'altra città (Chieri) vive in un comune con un'alta presenza di immigrati.

Fig. 17 *Presenza di immigrati nell'attuale quartiere di residenza*



Non sembra quindi che i nostri imprenditori si distinguano in modo significativo dal resto degli immigrati per quanto riguarda la zona di residenza e che confermino una tendenza alla dispersione territoriale. Questo è un elemento che può favorire l'integrazione e la riduzione delle differenze rispetto ai concittadini italiani.

Otto imprenditori (pari al 32% del campione) sono proprietari della casa in cui abitano, una percentuale piuttosto alta rispetto alla media degli stranieri. Non ci sono dati certi in merito, tut-

Un approfondimento qualitativo

tavia, da una stima fornita dal SUNIA, risulta che una percentuale attorno al 15% degli immigrati che cercano casa ha intenzione di comprare l'alloggio⁽³³⁾. La spinta verso l'acquisto della casa⁽³⁴⁾ verrebbe sia dalla difficoltà per gli stranieri di trovare abitazioni in affitto, a causa di comportamenti discriminatori da parte dei proprietari, sia dai canoni di locazione notevolmente lievitati negli ultimi anni. Infatti la tendenza ad acquistare la prima casa riguarda anche le famiglie italiane.

È probabile che l'alta percentuale di proprietari all'interno del nostro campione sia dovuta alle maggiori disponibilità economiche rispetto alla media degli immigrati ed anche ad un progetto migratorio ormai stabilizzato in Italia.

L'acquisto è avvenuto grazie ad un mutuo bancario, che viene concesso con maggiore facilità rispetto ai crediti alle imprese, come vedremo in seguito. In un solo caso non si tratta dell'acquisto sul mercato, ma di un alloggio in proprietà indivisa, costruito da una cooperativa. Gli altri intervistati vivono in affitto; l'orafo senegalese è l'unico che divide con altri connazionali l'appartamento. Si tratta di una situazione probabilmente dovuta soprattutto al fatto che questo intervistato si è trasferito da poco tempo a Torino da Fossano.

Inoltre, come la stragrande maggioranza dei suoi connazionali, non ha ricongiunto la famiglia, quindi ha minori necessità di spazi abitativi. D'altra parte, avendo appena iniziato la propria attività imprenditoriale, si trova in una situazione economica precaria, dovendo anche inviare rimesse ai familiari rimasti in patria.

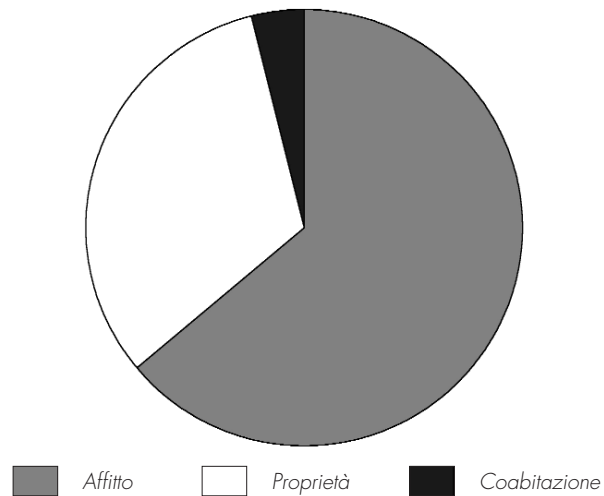
Nota

⁽³³⁾ Fondazione ISMU, *Ottavo Rapporto sulle migrazioni 2002*, Franco Angeli, 2003.

⁽³⁴⁾ Si tratta di un dato confermato dalla indagine Federazione Italiana agenti immobiliari professionali di Torino cfr. «La Repubblica», 3 ottobre 2004.

Parte seconda

Fig. 18 Attuale situazione abitativa



Il numero di anni di residenza a Torino non ha una particolare rilevanza né per quanto riguarda il quartiere di residenza, né rispetto all'acquisto dell'abitazione. Tuttavia chi ha scelto questa ultima soluzione non ha acquistato la propria abitazione nelle zone con maggiore concentrazione di immigrati, in cui presumibilmente è possibile trovare abitazioni a prezzi inferiori.

Forse l'attività imprenditoriale ha una certa importanza nella decisione di rimanere ad abitare a Porta Palazzo: ben quattro intervistati su cinque residenti in quel quartiere vi svolgono anche l'attività lavorativa. Si tratta di tre commercianti e di una parrucchiera, che hanno in quella zona densamente abitata da immigrati buona parte della propria clientela.

Un approfondimento qualitativo

4.2. L'inserimento sociale

La partecipazione ad attività o iniziative di associazioni imprenditoriali è ridotta: sei intervistati dichiarano di frequentarle. Inoltre ben quattro imprenditori lo fanno in modo sporadico e per questioni specifiche: si tratta della Confesercenti, della Confartigianato e in due casi del progetto Dedalo della CNA. Quest'ultimo compare di nuovo, e sempre citato solo da peruviani, confermando quanto già osservato in precedenza.

Un'altra informazione interessante riguarda i due commercianti marocchini: uno partecipa all'Associazione dei Commercianti di Porta Palazzo, l'altro all'Associazione dei Commercianti Mediterranei di Torino, dello stesso quartiere. Ciò indicherebbe che in questo quartiere, il più multinazionale della città, oltre ai conflitti tra autoctoni ed immigrati si sviluppa un'interessante attività associativa.

Decisamente superiore è la partecipazione ad associazioni di connazionali, ma con alcune distinzioni in base alla provenienza dell'intervistato. Due marocchini hanno citato la moschea come luogo di ritrovo con i connazionali, oltre che di culto. Due albanesi hanno detto di frequentare la propria associazione solo in occasione delle feste nazionali, così come un'intervistata cinese. I più assidui sembrano essere due peruviani, il nigeriano ed il senegalese, che si recano alle rispettive associazioni almeno una volta al mese. Questi risultati confermano la debolezza delle organizzazioni nazionali delle comunità più presenti a Torino.

Piuttosto ridotta risulta la partecipazione ad associazioni italiane di vario genere. Dei cinque che hanno risposto positivamente, tre hanno citato organizzazioni legate alla propria attività, uno lo sportello stranieri della Camera del Lavoro e un altro un'associazione per disabili.

Parte seconda

Tab. 15 *Partecipazione associativa*

Partecipazione associativa	Associazioni legate all'attività imprenditoriale	Associazioni di connazionali	Associazioni italiane
Numero intervistati	6	10	5

La maggioranza degli intervistati dice di avere rapporti con colleghi stranieri, anche se non molto frequenti: in genere una volta al mese, raramente più spesso. Più rari sono gli incontri con colleghi italiani.

I rapporti con amici connazionali sono abbastanza frequenti, anche se alcuni intervistati hanno affermato di avere poco tempo da dedicare alle amicizie. Quattro sostengono di non frequentare amici connazionali. I rapporti di amicizia più coltivati sono quelli con amici italiani: solo due persone dichiarano di non averne, mentre sono diciannove gli intervistati che dichiarano di avere rapporti di amicizia con connazionali.

Tab. 16 *Rapporti con colleghi e amici*

	1 volta a settimana	Ogni 2 settimane	1 volta al mese	Di rado
Collegi connazionali	2	4	8	1
Collegi italiani	1	2	11	0
Amici connazionali	9	3	7	2
Amici italiani	7	5	11	0

Un approfondimento qualitativo

Pare quindi che i nostri intervistati siano ben inseriti nel contesto locale e apprezzino la compagnia degli italiani. Ciò conferma quanto abbiamo rilevato in precedenza, relativamente agli aiuti finanziari ricevuti per iniziare l'attività: anche in quel caso la presenza di amici italiani era significativa.

Si tratta di un importante indicatore di successo e del fatto che questi immigrati sono usciti dall'ambito ristretto dei rapporti tra membri della comunità di connazionali, accrescendo il proprio "capitale sociale" in modo significativo. Questo vale sia come dato relativo all'integrazione sociale che come eventuale risorsa dal punto di vista lavorativo. La comunità d'origine sicuramente gioca un ruolo importante, ma riuscire a diversificare i propri rapporti includendo anche amici autoctoni può favorire un percorso migratorio di "successo"^[36].

I nostri intervistati sembrano confermare questa indicazione. Questa informazione va presa con una certa cautela. Già ai tempi dell'immigrazione meridionale, gli immigrati tendevano ad enfatizzare i loro rapporti con i locali, definendo come "amicizie" quelle che per gli altri erano al mas-

Nota

^[36] Oltre alla letteratura sulle reti già citata, per ricerche su casi specifici si veda: F. Berti, *Esclusione e integrazione. Uno studio su due comunità di immigrati*, op. cit., 2000; A.me.cu. (a cura di), *Percorsi migratori di successo e politiche sociali. I casi di Torino, Genova, Napoli*, Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Working paper n. 17, Roma 2001; M. Ambrosiani, E. Abbatecola, *Reti di relazione e percorsi di inserimento degli stranieri: l'imprenditorialità egiziana a Milano*, in A. Colombo, G. Sciortino *Stranieri in Italia. Assimilati ed esclusi*. Bologna, il Mulino, 2002. Sugli imprenditori stranieri a Torino si veda: A. Luciano, *Sotto la mole. Le imprese degli immigrati*, op. cit.; O. Schmidt di Friedberg, *Du local au transnational. Les réseaux économiques et des activités d'entreprises des Marocains à Milan et à Turin*, in *La Méditerranée des réseaux. Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb*, a cura di J. Cesari, Parigi, Maisonneuve et Larose, 2002; E. Salvi, *Mi Perù: percorsi e progetti migratori di donne peruviane tra istituzioni, associazioni e reticoli* e C. Capello *Torino, Maghreb. La costruzione di identità trasversali tra i migranti marocchini*, in *Più di un Sud. Studi antropologici sull'immigrazione a Torino*, a cura di P. Sacchi e P.P. Viazzo, Milano, Franco Angeli, 2003.

Parte seconda

simo "conoscenze": affermare di avere amici italiani o piemontesi è una forma di integrazione proiettiva, e per certi aspetti di promozione sociale, vera o immaginata. Tuttavia l'affermazione di cui sopra deriva da quanto raccontato dagli intervistati, e si basa sulla frequenza dei rapporti con amici italiani da loro stessi dichiarata.

5. Il bilancio dell'attività imprenditoriale ed i progetti per il futuro

Dopo avere individuato alcune caratteristiche dell'attività imprenditoriale dei nostri intervistati, abbiamo chiesto loro di fare un bilancio della propria situazione professionale e di descrivere quali siano i progetti per il futuro.

Oltre alla provenienza nazionale, nelle tabelle abbiamo citato anche i riferimenti all'attività in corso.

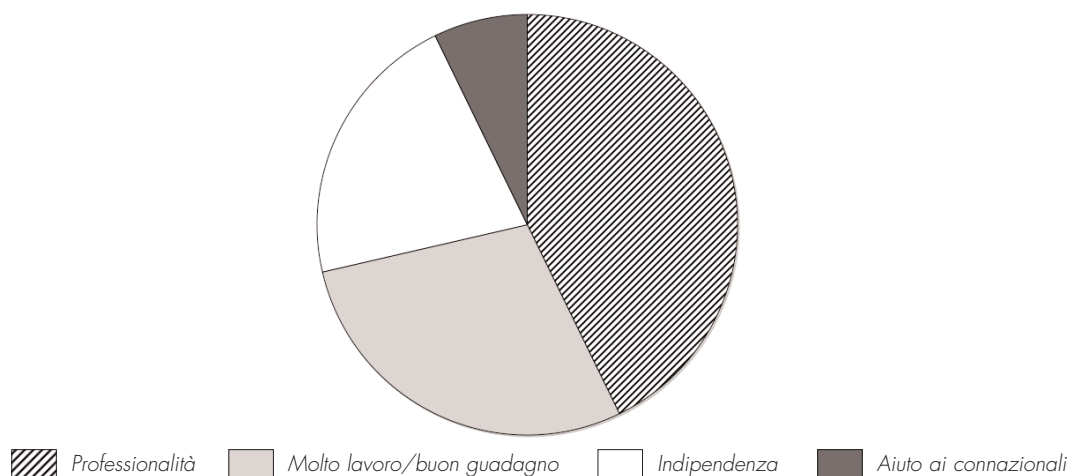
5.1. Punti di forza e di debolezza dell'attività imprenditoriale

Solo quattordici imprenditori hanno indicato punti di forza della propria situazione attuale. Sei di questi, soprattutto gli artigiani e gli imprenditori edili, hanno citato le buone capacità professionali. Altri quattro hanno sostenuto di avere molto lavoro oppure di guadagnare bene, tre hanno sottolineato l'indipendenza personale come un elemento positivo della propria condizione, l'imprenditore nigeriano, che ha un'agenzia di servizi finanziari, ha rilevato l'importanza di essere d'aiuto ai propri connazionali.

Un approfondimento qualitativo

Punti di forza dell'attività imprenditoriale

Fig. 19



Al contrario, quasi tutti gli intervistati hanno indicato i punti di debolezza, che risultano essere molto articolati e differenziati. In primo luogo emergono le difficoltà di carattere economico. Dieci imprenditori affermano di guadagnare poco, di avere pochi clienti, si lamentano dell'eccessiva concorrenza. Soprattutto nel settore commerciale, i problemi sono rappresentati dalla riduzione del giro di affari, in particolare nella zona di Porta Palazzo, dove negli ultimi anni si sono aperti moltissimi negozi, soprattutto maghrebini^[37].

Sei si lamentano per la mancanza di finanziamenti o per il ritardo nei pagamenti da parte dei clienti, soprattutto nel settore edile.

Nota

^[37] In effetti risulta che le macellerie islamiche sono passate da tre nel 1996 a tredici nel 2001. Cfr. O. Schmidt di Friedberg, *Du local au transnational. Les reseaux économiques et des activités d'entreprises des Marocains à Milan et a Turin*, op. cit.

Parte seconda

Infatti la mancanza di liquidità non permette di accettare commesse che implicino il pagamento immediato ai fornitori, l'acquisto di macchinari o l'assunzione di nuovo personale.

Altri tre indicano come punto debole l'incertezza legata alla propria attività, mentre uno solo si lamenta dell'eccessivo carico fiscale.

Le altre risposte riguardano difficoltà più contingenti e personali. L'imprenditrice albanese, dopo avere indicato come punto di forza il fatto di aver ereditato dalla titolare precedente un buon giro di clienti, ha affermato che il punto debole dell'attività è la sua scarsa capacità linguistica in italiano (nonostante durante l'intervista si sia espressa in modo decisamente corretto e chiaro), che le impedisce di essere sufficientemente convincente con i nuovi clienti.

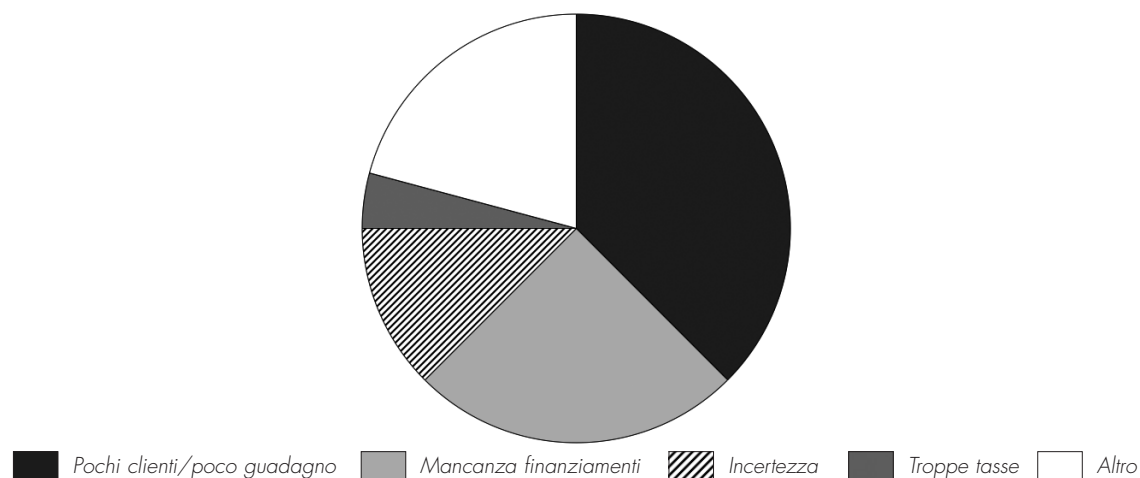
Un negoziante marocchino si lamenta dei rapporti con gli acquirenti: continua richiesta di vendita a credito, restituzione di prodotti acquistati da parecchi giorni, continue discussioni, furti.

Un intervistato peruviano ritiene di avere poco tempo a disposizione, un altro marocchino di non avere abbastanza personale, infine la proprietaria di un ristorante cinese vorrebbe cambiare zona a causa delle vessazioni da parte di un gruppo di marocchini del quartiere.

Un approfondimento qualitativo

Punti di debolezza dell'attività imprenditoriale

Fig. 20



In seguito abbiamo chiesto quali interventi o cambiamenti della situazione ritenessero necessari per migliorarla. Le risposte anche in questo caso sono state piuttosto diversificate. Per semplificarne la comprensione, le abbiamo sintetizzate in quattro categorie. Dieci intervistati hanno richiamato in vario modo il problema della disponibilità di capitali: accesso al credito, maggiori garanzie e correttezza nei pagamenti da parte dei clienti, possibilità di dilazione i pagamenti ai fornitori.

Invece otto imprenditori hanno ipotizzato dei cambiamenti organizzativi interni alla propria attività: maggiore specializzazione, miglioramento del proprio italiano, trasferimento della propria attività altrove, riduzione del personale, assunzione di un responsabile per l'ufficio preventivo in una impresa edile.

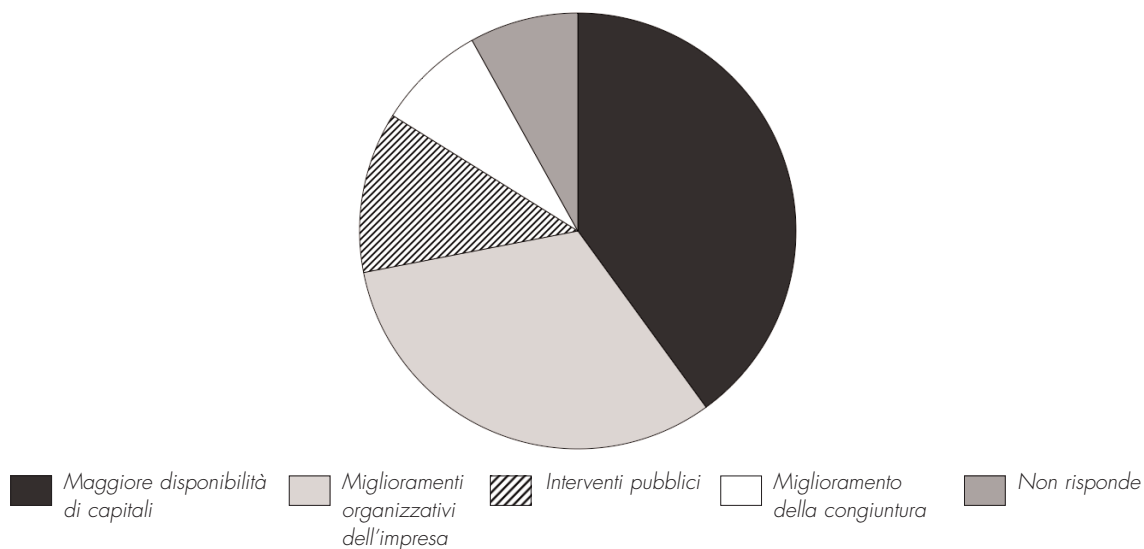
Parte seconda

Solo tre risposte hanno riguardato la richiesta di un intervento pubblico, come il blocco della concessione di nuove licenze oppure la semplificazione delle regole vigenti in materia di vendita di alimenti.

Due si sono limitati ad auspicare più lavoro, altri due non hanno risposto.

A parte il problema del credito, gli imprenditori intervistati non si aspettano quindi interventi esterni per superare le proprie difficoltà, mentre si concentrano sui cambiamenti interni alla propria attività, adeguandola all'attuale situazione del mercato.

Fig. 21 Interventi per superare i punti di debolezza



Un approfondimento qualitativo

5.2. La percezione del "successo"

Abbiamo cercato di individuare l'opinione che gli intervistati hanno della propria riuscita imprenditoriale, in base alla definizione soggettiva di "successo". Abbiamo chiesto loro di individuare i parametri personali per definirlo: se sono riusciti a raggiungerlo e se ritengono che la loro situazione professionale sarebbe (migliore, peggiore o uguale) se fossero rimasti in patria. Sicuramente questa impostazione ha reso più complessa la domanda e ha creato qualche problema agli intervistati. In particolare è stato difficile per alcuni esprimere in astratto il concetto di "successo", prescindendo dalla propria situazione concreta. D'altra parte abbiamo preferito dare un'impronta soggettiva alle risposte piuttosto che partire da una definizione predefinita che sarebbe stata basata su una scelta arbitraria dell'intervistatore.

Il nostro campione si divide quasi in parti uguali tra chi indica una definizione in termini economici o comunque in base al volume di affari (nove casi) e chi invece in base alla soddisfazione professionale (dieci casi). Altri tre hanno preso in considerazione entrambi i criteri, due hanno indicato un criterio generico di tranquillità e stabilità, ed uno non ha saputo rispondere.

Tra i primi (in maggioranza commercianti) il criterio quantitativo riguarda semplicemente il livello di reddito o la quantità di clienti, oppure più in particolare la capacità di espandere l'attività imprenditoriale: riuscire ad accumulare capitali da reinvestire.

Solo la ristoratrice cinese ha misurato il successo in termini economici, ma in base del livello di vita dei (quattro) figli. Chi ha espresso un criterio più qualitativo (soprattutto artigiani) ha fatto riferimento alla soddisfazione personale nell'attività svolta e al riconoscimento della qualità del proprio lavoro.

Parte seconda

Una volta definito il concetto di "successo", gli intervistati hanno indicato quanto ritengono di averlo raggiunto. Indipendentemente dal criterio scelto e dal settore di attività: più del 30% ha risposto di averlo ottenuto "in parte", sei "per niente" e solo due "del tutto".

I giudizi espressi da molti intervistati sono risultati moderatamente positivi, nonostante la sottolineatura dell'incertezza dell'attuale congiuntura economica sia ritenuta molto incerta e la loro attività ne risenta.

Tab. 17 Criterio soggettivo di successo professionale e livello di raggiungimento

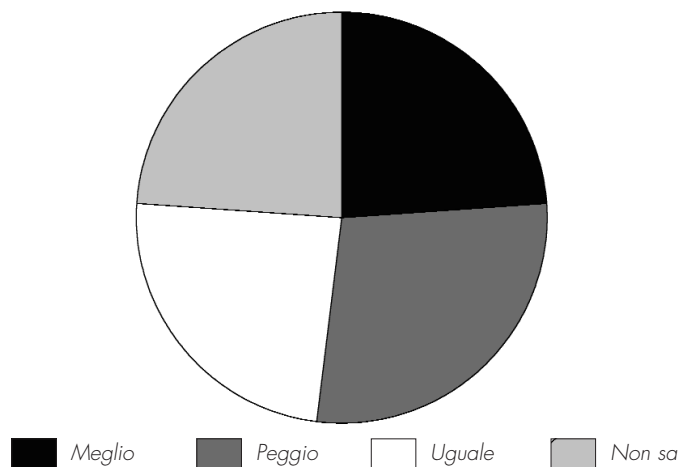
Accumulare reddito/ Guadagnare molto anche per la famiglia	4	Del tutto: 1 In parte: 2 Per niente: 1
Ampliare l'attività/ Ampliare la clientela	5	Del tutto: 0 In parte: 4 Per niente: 1
Guadagno e soddisfazione personale e professionale	3	Del tutto: 0 In parte: 2 Per niente: 1
Continuità/ Sicurezza per il futuro	2	Del tutto: 0 In parte: 2 Per niente: 0
Soddisfazione professionale/ Riconoscimento delle proprie qualità professionali	10	Del tutto: 1 In parte: 6 Per niente: 3
Non risponde	1	

Un approfondimento qualitativo

Riguardo all'opinione rispetto a quale sarebbe attualmente la loro situazione professionale se fossero rimasti in patria, le risposte sembrano non dipendere da quanto affermato in precedenza in merito al successo raggiunto in Italia, ed il nostro campione si distribuisce in modo equilibrato tra le varie risposte: sette intervistati pensano che starebbero peggio, sei meglio, altri sei credono che si troverebbero nella stessa condizione, altrettanti non sanno dare una risposta.

Ipotetica situazione professionale in patria

Fig. 22



Più che l'attuale situazione imprenditoriale, sembra avere un peso la provenienza, soprattutto dai paesi dell'Est europeo. Sia rumeni che albanesi appaiono più incerti rispetto alle opportunità che avrebbero avuto se fossero rimasti in patria.

Parte seconda

Durante le interviste hanno spiegato che molti parenti o amici che non sono emigrati attualmente hanno una buona situazione economica e lavorativa, o hanno fatto carriera nella pubblica amministrazione. Qualcuno ritiene che l'economia del proprio paese sia destinata ad un ulteriore e rapido miglioramento, soprattutto in Romania grazie al futuro ingresso nell'Unione Europea.

Per avere comunque un'idea più oggettiva dei risultati raggiunti, abbiamo chiesto ad ogni imprenditore di quantificare la propria attività annuale o, a scelta, il proprio reddito netto. Come prevedibile, abbiamo avuto risposte molto discordanti, e soprattutto una comprensibile reticenza: ben nove hanno preferito non rispondere, ed altri hanno dato una risposta generica ("buon guadagno", "sufficiente", o addirittura "in passivo"). Altre risposte sembrano poco plausibili, perché al di sotto dei 10.000 euro. Prendendo in considerazione solo gli importi netti più credibili, che sono otto, abbiamo un reddito medio di circa 20.000 euro all'anno, che pare compatibile con la moderata soddisfazione manifestata in merito al bilancio dell'attività imprenditoriale.

5.3. Il progetto imprenditoriale

Infine abbiamo chiesto agli intervistati di esporre quali sono i progetti imprenditoriali per il futuro e le ragioni di queste decisioni. Solo uno afferma di voler tornare a lavorare come dipendente. Nel suo caso l'attività autonoma non era stata una scelta, in quanto aveva dovuto lasciare la precedente attività a causa del fallimento della ditta per cui lavorava. Durante l'intervista ha sostenuto che il precedente impiego gli aveva dato molte soddisfazioni: da semplice operaio era passato a capo-reparto, fino a ricoprire una mansione impiegatizia di notevole responsabilità.

Un approfondimento qualitativo

Inoltre ha manifestato una certa insoddisfazione rispetto all'andamento dell'attività commerciale, come altri suoi colleghi della stessa zona, sostenendo che ci sono troppi negozi e sempre meno clienti.

Anche i due imprenditori che hanno intenzione di cambiare attività o di spostarla altrove si sono lamentati della forte riduzione della clientela negli ultimi tempi. Un commerciante cinese pensa di trasferire il negozio nel paese d'origine, la sua connazionale vorrebbe spostare il ristorante, probabilmente in un'altra città, come la parrucchiera ivoriana che sta cercando di vendere il negozio per trasferirsi a Milano.

Al contrario quattordici intervistati intendono ampliare e/o diversificare la propria attività. Secondo alcuni si tratta della naturale dinamica del lavoro autonomo. Nel caso dell'edilizia, per esempio, ciò è ritenuto indispensabile per avere una maggiore continuità nel lavoro: il fatto di avere un'impresa molto piccola ha portato a rinunciare a contratti redditizi per mancanza di capitali da investire in attrezzature e personale. L'artigiana albanese che produce divise da lavoro vuole diversificare la produzione per ampliare la clientela.

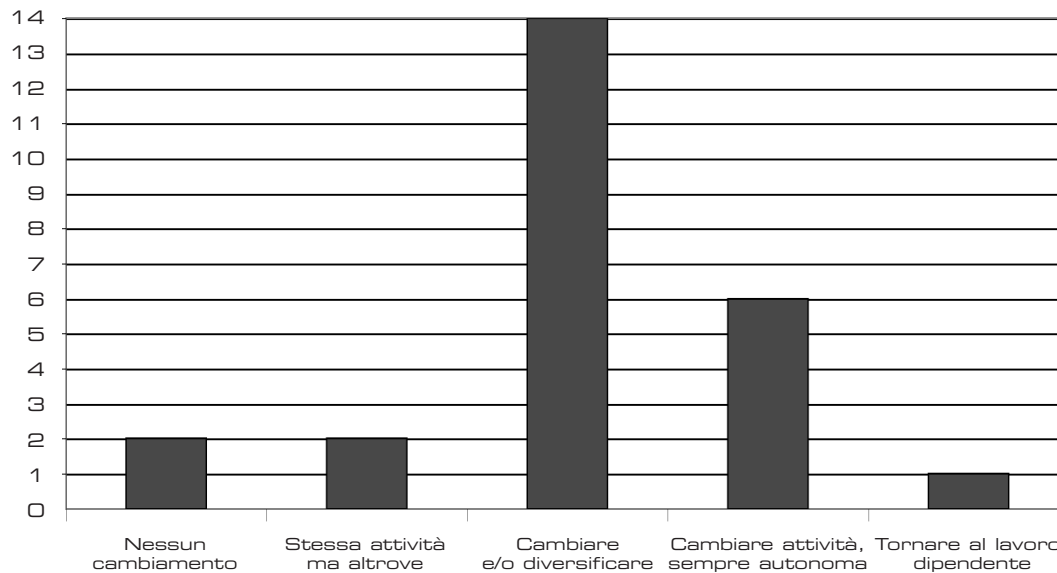
In altri casi, crescere vuol dire rivolgersi ad un pubblico di connazionali o di stranieri in generale offrendo nuovi servizi. Ad esempio, l'idraulico marocchino sta aprendo un'agenzia immobiliare rivolta ad altri immigrati.

Solo due intervistati non prevedono alcun cambiamento, mentre sei vorrebbero cambiare, ma sempre come lavoratori autonomi. L'autotrasportatore rumeno vorrebbe passare alla ristorazione e aprire un ristorante balcanico, approfittando del notevole aumento di connazionali, come anche l'intervistato nigeriano; un peruviano ha intenzione di iniziare un'attività di importazione

Parte seconda

di prodotti nazionali rivolti principalmente a una clientela latinoamericana⁽³⁸⁾, che secondo lui è in aumento. Altri, pur rimanendo nello stesso settore, vorrebbero cambiare attività: la ragazza peruviana vorrebbe trasformare l'attuale gastronomia in un ristorante, il ristoratore egiziano vorrebbe passare dalla pizzeria ad una trattoria.

Fig. 23 Progetti professionali per il futuro



Nota

⁽³⁸⁾ Durante l'intervista entrambi hanno manifestato particolare interesse per conoscere la normativa che regola l'importazione di prodotti agricoli, in quanto intendono commercializzare all'ingrosso alcune varietà di patate peruviane che in Italia sono introvabili.

Un approfondimento qualitativo

Come abbiamo già segnalato precedentemente, parrebbe che le attività autonome degli stranieri, che finora non sembra siano state rivolte ad una nicchia composta solo da connazionali, si stiano orientando in questo senso. Ma non si tratta di un ripiegamento in senso identitario, quanto piuttosto di un ripiegamento strategico: di un'esigenza e di un'opportunità dettate dall'andamento del mercato, soprattutto nel settore commerciale.

L'espansione della grande distribuzione e la liberalizzazione delle licenze hanno aumentato notevolmente la concorrenza e, soprattutto in zone come Porta Palazzo e dintorni, hanno portato ad una dispersione della clientela.

D'altra parte la maggiore presenza di stranieri, soprattutto di alcune nazionalità, apre nuove prospettive per esercizi commerciali che offrano a questi clienti prodotti introvabili sul "normale" mercato italiano.

Come già rilevato da precedenti ricerche sugli imprenditori stranieri a Torino, questi percorsi imprenditoriali sembrano rappresentare una smentita all'ipotesi di una sequenza evolutiva che vorrebbe un progressivo spostamento dall'impresa "etnica" al mercato "aperto"⁽³⁹⁾.

In sintesi, si può dire che la maggioranza degli stranieri interpellati, pur essendo solo in parte soddisfatti dell'andamento delle proprie attività e pur in presenza di problemi, dimostra una propensione a sviluppare le proprie attività ed una vocazione imprenditoriale consolidata.

Nota

⁽³⁹⁾ A. Luciano, *Sotto la Mole. Le imprese degli immigrati*, op. cit.; O. Schmidt di Friedberg, *Du local au transnational. Les reseaux économiques et des activités d'entreprises des Marocains à Milan et à Turin*, op. cit.

Parte seconda

6. Il bilancio complessivo dell'esperienza migratoria

Nella parte finale del questionario abbiamo inserito una serie di domande relative al giudizio complessivo rispetto all'esperienza migratoria. Questa scelta è stata motivata da una considerazione di carattere generale: l'inserimento lavorativo (in questo caso in attività autonome) degli stranieri è compreso nell'esperienza personale, molto più complessa e contraddittoria, rappresentata dall'immigrazione.

L'attività produttiva è strettamente legata ad una serie di fattori, anche di carattere affettivo, che definiscono in ultima analisi il livello di soddisfazione personale degli stranieri. Le condizioni di vita materiale sono in stretto rapporto con la percezione soggettiva ed il grado di soddisfazione professionale non può prescindere da quello di carattere personale. Ciò significa che i rapporti familiari, di amicizia, l'inserimento nel contesto sociale, ma anche la perdita, almeno parziale, dei rapporti affettivi ed amicali radicati nel paese d'origine, hanno una notevole importanza anche nelle analisi centrate sull'attività lavorativa degli immigrati. Questo forse è ancora più significativo nel caso del lavoro autonomo, che richiede una maggiore intraprendenza e quindi un maggior investimento personale⁽⁴⁰⁾.

Nota

⁽⁴⁰⁾ Senza però dimenticare che in qualche caso, come affermato dai nostri intervistati, l'aver intrapreso un'attività autonoma è stata più una necessità che una scelta.

Un approfondimento qualitativo

6.1. La definizione personale del "successo" migratorio

Anche in questo caso siamo partiti dalla definizione soggettiva del successo migratorio, dall'individuazione dei criteri in base ai quali si può fare un bilancio positivo della propria esperienza in Italia. Il "successo", proprio o altrui, può essere percepito da un immigrato in modo molto diverso a seconda dell'origine familiare e nazionale, delle vicende personali e del contesto in cui vive. A differenza di quanto pensa l'opinione pubblica autoctona, il bilancio personale da parte degli stranieri spesso non si riduce ad una valutazione basata esclusivamente sul livello di vita materiale, in quanto l'esperienza migratoria mette in causa molti aspetti della propria esistenza⁽⁴¹⁾.

Sette intervistati non sono stati in grado di indicare parametri astratti ed hanno risposto solo alle domande successive, più specifiche e concrete.

La maggioranza delle risposte ha riguardato una definizione del successo migratorio in termini economici. Due intervistati hanno individuato un criterio soggettivo come la "crescita personale", mentre quattro hanno unito a questo anche l'aspetto prettamente economico. In cinque casi troviamo invece concetti legati all'esperienza personale (la serenità, l'integrazione, la tranquillità) ed all'inserimento nel contesto italiano (integrazione, rispetto) che rimandano ai processi legati al processo migratorio.

Delle diciotto risposte relative al raggiungimento di questo "successo" ideale, dieci sono totalmente positive, sei parzialmente positive e solo due del tutto negative. Se confrontiamo questi dati con le risposte relative al successo imprenditoriale, vediamo che il giudizio complessivo espresso sull'esperienza migratoria è molto più positivo: mentre sono invariate le persone che

Nota

⁽⁴¹⁾ A.me.cu. (a cura di), *Percorsi migratori di successo e politiche sociali. I casi di Torino, Genova, Napoli*, op. cit.

Parte seconda

esprimono una soddisfazione parziale, i molto soddisfatti passano da due a dieci, e gli insoddisfatti si riducono da sei a due. Pur considerando che mancano sette risposte, parrebbe che anche gli intervistati che hanno considerato il benessere materiale come criterio per misurare il "successo" migratorio, hanno poi preso in considerazione aspetti diversificati della propria condizione attuale, non solo quelli relativi alla propria situazione economica e lavorativa, che nelle risposte precedenti non risultava così positiva. In sintesi dove il successo si verifica, ha più caratteri immateriali che materiali.

Tab. 18 Criterio soggettivo di successo del percorso migratorio e livello di raggiungimento

Benessere economico	7	Del tutto: 3 In parte: 3 Per niente: 1
Crescita personale	2	Del tutto: 1 In parte: 1 Per niente: 0
Benessere e crescita personale	4	Del tutto: 3 In parte: 1 Per niente: 0
Integrazione e rispetto	5	Del tutto: 3 In parte: 1 Per niente: 1
Non sa	7	

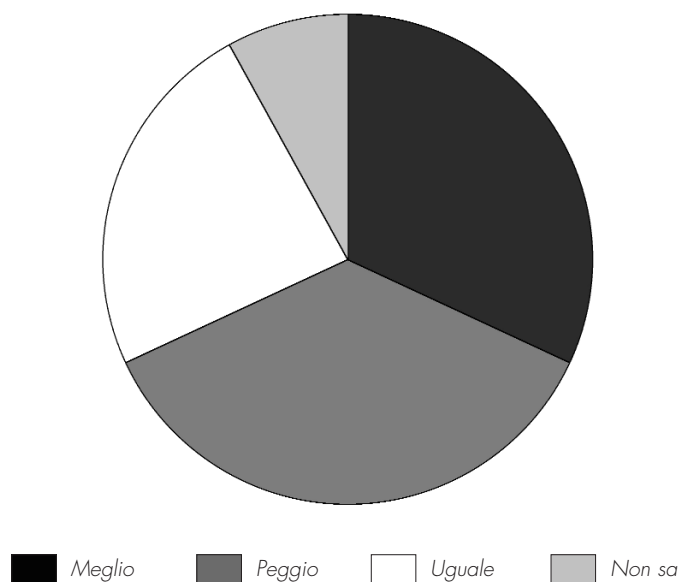
Il confronto tra la situazione attuale in Italia e quella in cui si troverebbero attualmente se fossero rimasti in patria invece è meno positiva e più simile al giudizio espresso a proposito del bi-

Un approfondimento qualitativo

lancio professionale: nove pensano che starebbero peggio, otto meglio, sei che si troverebbero nella stessa situazione, due non sanno rispondere. Probabilmente gli intervistati hanno tenuto conto dei diversi aspetti delle due situazioni, sia di carattere materiale che affettivo. In ogni caso l'apparente contraddittorietà di alcune risposte dipende anche dalla difficoltà di riassumere in poche e sintetiche risposte la complessità del proprio vissuto di immigrati. Inoltre la condizione socio-economica di partenza nei paesi d'origine, relativamente privilegiata, porta ad escludere un'emigrazione motivata da una situazione personale particolarmente critica.

Ipotetica situazione personale in patria

Fig. 24



Parte seconda

6.2. Grado e caratteristiche della soddisfazione personale

Per ognuno dei quattro aspetti della vita degli intervistati (soddisfazione economica, professionale, della vita familiare, dei rapporti personali) abbiamo chiesto di indicare il grado di soddisfazione: molto, abbastanza, poco, per nulla. Se degli altri tre criteri è facile comprendere la pertinenza con la nostra ricerca, va spiegata la motivazione di quella relativa alla situazione familiare. Siamo partiti dai risultati di altre ricerche⁽⁴²⁾ che evidenziano come l'esperienza migratoria metta alla prova la "tenuta" dei nuclei familiari per varie ragioni. In qualche caso, essa comporta una separazione di fatto per periodi più o meno lunghi tra i coniugi e dai figli. In altri casi, il modello migratorio è basato sull'emigrazione femminile, portando ad una inversione dei ruoli familiari tradizionali tra moglie e marito.

L'abbandono del paese d'origine, e quindi degli affetti e delle amicizie, la perdita di punti di riferimento tipici della famiglia allargata e delle solidarietà locali, creano tensioni e difficoltà nuove all'interno delle coppie. Questa situazione generale può portare a conflitti tra i coniugi, a ripensamenti e divergenze rispetto al progetto migratorio. La presenza dei figli, inseriti in un contesto molto diverso da quello in cui sono nati e cresciuti i genitori, può provocare conflitti generazionali e tra modelli culturali.

Per queste ragioni abbiamo ritenuto fosse significativo verificare anche un aspetto così privato della vita dei nostri intervistati.

Nota

⁽⁴²⁾ A. Lostia, *Uniti e divisi. Le condizioni materiali del ricongiungimento familiare*, op. cit.; M. Tognetti Bordogna, *I ricongiungimenti familiari e la famiglia*, in *Commissione per le politiche d'integrazione degli immigrati*, op. cit., 2001; M. Tognetti e altri, *I ricongiungimenti familiari e la famiglia*, in *Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Secondo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, op.cit.

Un approfondimento qualitativo

Dobbiamo premettere che la richiesta di dare un giudizio sintetico non ha permesso agli intervistati di considerare i molti pro e contro della propria esperienza, ha obbligato le persone interpellate a schematizzare e semplificare contesti molto complessi. Ciò può spiegare la presenza in queste risposte (confrontate tra loro e rispetto alle precedenti) di alcune contraddizioni, che in ogni caso trasmettono la sensazione di una condizione ancora in via di definizione in cui si trovano a vivere molti immigrati.

Anche per quanto riguarda la condizione economica e professionale, essi si trovano a fare i conti con elementi di valutazione molto diversi: le aspettative di partenza, il confronto con la propria situazione prima di emigrare, i modelli di reddito e di consumo del paese d'origine e quelli italiani, il raffronto con la condizione di altri immigrati, ecc.

Nel complesso le risposte sono abbastanza positive, e ciò vale anche per chi ritiene che nel paese d'origine la propria situazione attuale sarebbe migliore. All'interno del giudizio generale troviamo però una maggiore soddisfazione per gli aspetti privati, in primo luogo della vita familiare, rispetto a quelli prettamente lavorativi.

Il grado minore di soddisfazione riguarda invece la situazione economica, contraddicendo in parte le risposte riportate nella Tabella 18. Tale contraddizione è forse dovuta al fatto che in quest'ultima il benessere economico è il frutto dell'individuazione da parte degli stessi intervistati dei criteri in base ai quali giudicare il successo del percorso migratorio, pertanto la definizione di benessere economico potrebbe risultare più ampia e generica rispetto a quella utilizzata in questo caso. Si conferma altresì il buon livello di inserimento sociale che abbiamo già sottolineato commentando altre risposte.

Parte seconda

Tab. 19 *Grado della soddisfazione personale*

	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente
Economica	2	15	6	2
Professionale	8	13	2	2
Familiare	18	7	0	0
Personale	12	10	3	0

Possiamo affermare che, nel caso di questi imprenditori, l'esperienza migratoria non ha avuto gli effetti negativi sulla vita personale che si potevano ipotizzare. Nonostante molti intervistati abbiano lamentato il fatto che l'attività lavorativa riduce notevolmente il tempo libero, ciò non sembra incidere in modo significativo sulla vita familiare e relazionale.

Abbiamo fatto un'ulteriore domanda riguardante la percezione degli altri (intesi come connazionali immigrati, conoscenti rimasti in patria ed italiani): come gli interpellati pensano che gli altri vedano la loro situazione attuale, cioè se li ritengano immigrati di successo o meno. Anche in questo caso una parte degli intervistati non ha saputo rispondere. Chi lo ha fatto pensa che gli altri in generale lo considerino una persona che ha avuto successo. Non sempre la percezione del proprio successo corrisponde a ciò che gli altri pensano della loro riuscita. Così infatti alcuni immigrati pensano di non aver avuto successo ma di essere percepiti come tali in patria, per il solo fatto di essere riusciti ad emigrare.

Un approfondimento qualitativo

6.3. Dove costruire il proprio futuro?

Per sintetizzare tutto il discorso fatto fino a questo punto in merito a come gli immigrati interpellati vivono la propria situazione, abbiamo posto loro la domanda finale, relativa a dove vedono il proprio futuro.

Le risposte fanno pensare che i nostri intervistati siano abbastanza radicati in Italia. Più di metà del campione ha deciso di rimanere per sempre nel nostro paese o almeno fino alla pensione. Questa decisione è motivata sia dalla situazione del paese d'origine, che sconsiglia un ritorno, sia soprattutto dal fatto che ormai i figli sono nati o sono da molto tempo in Italia e quindi hanno perso legami forti con la patria dei genitori. C'è anche chi dice di sentirsi ormai straniero quando torna in patria.

Sei intervistati dichiarano di non avere ancora preso una decisione, uno deciderà tra due o tre anni in base al bilancio dell'esperienza in Italia, mentre tre pensano ad un ritorno tra cinque/dieci anni.

Parte seconda

7. Conclusioni. I risultati dell'approfondimento sul campo

Nell'analizzare le informazioni emerse dalle nostre interviste abbiamo individuato alcuni dati significativi riguardo alle caratteristiche personali, alle attività imprenditoriali, all'inserimento sociale ed ai progetti per il futuro degli stranieri da noi intervistati. In sintesi, possiamo affermare che le prime fasi del loro inserimento in Italia e a Torino non differiscono in modo significativo rispetto al resto degli immigrati extracomunitari.

Ad emigrare sono in genere le persone con maggiore capitale umano e sociale relativamente al paese d'origine, in termini di situazione familiare, di livello d'istruzione, di relazioni, di iniziativa personale. Per qualcuno l'Italia era semplicemente un paese di transito, molti altri avevano progettato una permanenza breve, in vista di un rapido rientro in patria. Spesso il fattore di attrazione era rappresentato dalla presenza di parenti o amici, ma senza un progetto migratorio definito. La stabilizzazione è stata determinata da vari fattori, sia esterni (come la maggiore difficoltà nel raggiungere il paese di auspicata destinazione finale), sia interni, grazie alle opportunità offerte dal nostro paese, ed in particolare da Torino.

L'andamento del contesto economico e normativo in Italia, il deterioramento della situazione in patria ha permesso e, in qualche caso, quasi imposto, ai nostri intervistati di avviare un'attività autonoma.

L'inizio dell'attività di queste piccole aziende è stato complicato da una serie di problemi di carattere burocratico e soprattutto finanziario. A questi problemi si è cercato di rispondere utilizzando risorse che non provenivano solo dalla comunità nazionale di partenza.

Un approfondimento qualitativo

Per la mancanza di credito si è fatto ricorso a risparmi personali e/o familiari, e a prestiti da parte di amici connazionali e italiani. Infatti, parallelamente all'evoluzione della condizione lavorativa, si è avviato un percorso positivo di inserimento sociale nel contesto torinese.

Per superare le difficoltà burocratiche, invece, sono stati interpellati conoscenti con esperienze in merito, più spesso commercialisti. L'unica attività di consulenza rivolta in particolare agli imprenditori immigrati citata dai nostri intervistati è stato il progetto Dedalo, ma anche in questo caso è probabile che l'esistenza di questo progetto vi sia stata grazie ad una connazionale. I nostri imprenditori non hanno perso i rapporti con il paese d'origine (soprattutto per chi proviene da paesi limitrofi), ma si tratta di rapporti più di carattere affettivo che economico (pochi inviano regolarmente rimesse in patria). Questo è un indicatore di inserimento nel paese di residenza: i nostri intervistati infatti dimostrano di essersi creati una solida rete di amicizie e di conoscenze tra gli italiani.

Al capitale umano e sociale iniziale hanno aggiunto la possibilità di giocare le proprie chances di inserimento e di successo facendo ricorso a più risorse. Le reti familiari, amicali, comunitarie rappresentate dai connazionali sono state un supporto fondamentale nella fase iniziale del percorso migratorio, permettendo di risolvere le necessità basilari: trovare una sistemazione abitativa ed un lavoro.

Tuttavia, come succede alla maggior parte degli immigrati nel nostro paese, in genere hanno trovato un inserimento lavorativo iniziale in mansioni poco o per nulla qualificate. Solo uno è riuscito a fare carriera all'interno della fabbrica in cui era inserito, e che in seguito è fallita obbligandolo ad avviare un'attività autonoma.

Parte seconda

Altri invece, soprattutto nell'edilizia, hanno saputo mettere a frutto l'esperienza lavorativa come dipendenti, inserendosi poi nel settore come lavoratori autonomi. Altri ancora hanno abbandonato il lavoro subordinato per potere sfruttare le proprie capacità professionali.

Nella prima fase della propria attività, oltre alla mancanza di finanziamenti e alle barriere burocratiche, hanno dovuto affrontare altre difficoltà. La possibilità di farsi una clientela, per coloro che si rivolgono soprattutto a committenti, nel caso degli imprenditori edili, o a clienti italiani, è stata segnata dalla necessità di abbassare i prezzi per superare la diffidenza iniziale nei confronti degli "stranieri". Il fatto di essere immigrati è stato un handicap di partenza che questi imprenditori pensano di aver almeno in parte superato grazie alla qualità del servizio o dei prodotti offerti.

Nonostante la situazione attuale sia ritenuta incerta dai nostri intervistati a causa della congiuntura economica, molti di essi pensano di ampliare e/o diversificare l'attività, anche cambiando settore produttivo, per sfruttare le opportunità legate all'aumentata presenza di stranieri, e allo stesso tempo per sfuggire alla maggiore concorrenza.

Ci pare significativo il fatto che, di fronte alle tensioni sul mercato ed alle difficoltà riscontrate nel corso della propria attività, questi imprenditori, soprattutto nel settore commerciale, pensino di dedicarsi ad un'offerta di servizi più mirata a questo tipo di utenza, con un processo che potremmo definire di "specializzazione di nicchia" o "eticizzazione di ritorno" (a differenza di quanto avvenuto nella fase precedente, quando fornitori, committenti e clienti erano soprattutto italiani). Questo processo porterebbe ad evitare la competizione diretta con analoghe attività di imprenditori italiani e ad accentuarla nei confronti dei connazionali, anche se alcuni commercianti pensano di

Un approfondimento qualitativo

passare al commercio all'ingrosso. In ogni caso, una parte degli intervistati mostra una notevole flessibilità e disposizione al cambiamento, una imprenditorialità attenta a cogliere i mutamenti del contesto socio-economico.

Nonostante le difficoltà menzionate, tra cui ancora una volta troviamo la mancanza di finanziamenti, quasi tutti gli intervistati prevedono di rimanere in Italia per sempre o per un lungo periodo di tempo, e si dicono abbastanza contenti della propria situazione complessiva. Questo vale anche per chi ritiene che se fosse rimasto in patria la situazione attuale sarebbe uguale o addirittura migliore.

Per concludere ci sembra che emergano tre criticità nella attività degli imprenditori immigrati:

- l'appesantimento burocratico che riguarda sia l'accesso al lavoro autonomo, sia l'ingresso che la permanenza stabile sul territorio: i rinnovi del permesso di soggiorno, la concessione della carta di soggiorno e della cittadinanza;
- specifiche difficoltà di accesso al credito;
- appesantimento del quadro economico.

Se quest'ultimo punto richiede interventi non certo facili, né realizzabili a tempi brevi, i primi due punti, di meno difficile soluzione, dovrebbero essere affrontati rapidamente e con determinazione. Se ne avvantaggerebbe non solo l'imprenditorialità immigrata, e questo potrebbe costituire un tassello della strategia per affrontare il problema più complesso della crisi economica e del declino.

Parte seconda

8. Nota metodologica

La presente analisi non si può considerare come rappresentativa delle caratteristiche degli imprenditori stranieri iscritti alla Camera di Commercio di Torino per varie ragioni.

In primo luogo si tratta di un campione di 25 interviste, insufficiente per dare delle indicazioni statisticamente valide rispetto all'universo preso in considerazione. In secondo luogo, per ragioni indipendenti da chi ha realizzato questa ricerca, le prime 15 interviste sono state somministrate reclutando gli imprenditori stranieri grazie alla rete di conoscenze personali degli intervistatori, quindi con criteri di selezione non casuali. Solo in seguito si sono seguiti criteri più oggettivi, sulla base dei dati relativi a tutti gli iscritti alla Camera di Commercio di Torino per l'anno 2003.

Sono stati presi in considerazione solo lavoratori autonomi che svolgono la propria attività nel Comune di Torino. Questa scelta è giustificata dalla necessità di eliminare un'ulteriore variabile, quella territoriale.

Fatte salve le suddette premesse, a noi è parso che da questa ricerca fosse possibile ricavare indicazioni significative, fare considerazioni interessanti e suggerire spunti per ulteriori approfondimenti.

Un approfondimento qualitativo

9. Appendice 1. Traccia interviste

1. Dati personali:

- 1.1 Sesso
- 1.2 Età
- 1.3 Paese d'origine
- 1.4 Religione
- 1.5 Situazione familiare
- 1.6 Titolo di studio nel paese d'origine
- 1.7 Titolo di studio riconosciuto o conseguito in Italia
- 1.8 Professioni esercitate nel paese d'origine
- 1.9 Professione del padre

2. Percorso migratorio:

- 2.1 Eventuali precedenti esperienze migratorie in altri paesi
- 2.2 Data del primo arrivo in Italia per studio o per lavoro
- 2.3 Tipo visto d'ingresso
- 2.4 In quale città?
- 2.5 Data dell'ultimo arrivo in Italia
- 2.6 Quante volte è tornato in patria negli ultimi 3 anni? Per lavoro..... Per altre ragioni.....
- 2.7 Tipo visto d'ingresso
- 2.8 In quale città?
- 2.9 Eventuale residenza in altre città italiane
- 2.10 Per quanto tempo?
- 2.11 Da quanto tempo vive stabilmente a Torino?
- 2.12 Eventuali periodi di irregolarità o di clandestinità in Italia sì no
- 2.13 Se sì, per quanto tempo?
- 2.14 In che periodo?
- 2.15 Situazione attuale

Parte seconda

- 2.16 Motivi della decisione di emigrare
- 2.17 Con quale progetto migratorio?
- 2.18 Motivi della scelta dell'Italia come paese d'immigrazione
- 2.19 Motivi della scelta di Torino come città d'immigrazione
- 2.20 Precedente presenza in Italia di:
- parenti sì no amici sì no
- Quali? Dove?
- 2.21 Prima sistemazione abitativa
- 2.22 Attuale sistemazione abitativa (via, quartiere)
- Affitto in coabitazione Affitto Proprietà
- 2.23 Prima attività lavorativa in Italia
- 2.24 Come l'ha trovata
- 2.25 Prima attività lavorativa a Torino
- 2.26 Come l'ha trovata?
- 2.27 Successive principali attività lavorative a Torino (in ordine cronologico)
- 2.28 Come le ha trovate

3. Attività imprenditoriale

- 3.1 Attuale attività imprenditoriale
- 3.2 Anno d'inizio dell'attività come lavoratore autonomo
- 3.3 Ragioni della decisione di intraprendere un'attività imprenditoriale
- 3.4 Anno d'inizio dell'attuale attività imprenditoriale.....
- 3.5 Reperimento del capitale iniziale
- capitali personali banche o altri istituti finanziari familiari o parenti
- amici connazionali altri connazionali altri soci dell'impresa
- finanziamento pubblico altro.....

Un approfondimento qualitativo

- 3.6 All'inizio dell'attività le sono state chieste fidejussioni o garanzie bancarie? sì no
- 3.6.1 Se sì, chi le ha fornite?
- lei stesso (beni personali dati in garanzia) familiari o parenti
- amici connazionali altri connazionali
- altri soci altro.....
- 3.7 Qual è la forma societaria dell'impresa in questo momento?.....
- 3.8 Ruolo: titolare socio: società di persone società di capitale
- 3.9 Gli eventuali soci sono:
- italiani connazionali altri stranieri
- 3.10 I suoi fornitori abituali sono:
- a) solo: connazionali italiani di altre nazionalità
- b) prevalentemente: connazionali italiani di altre nazionalità
- c) sia connazionali che italiani sia connazionali che di altre nazionalità sia italiani che di altre nazionalità
- Se di altre nazionalità specificare quali.....
- 3.11 I suoi clienti abituali sono:
- a) solo: connazionali italiani solo di altre nazionalità
- b) prevalentemente: connazionali italiani di altre nazionalità
- c) sia connazionali che italiani sia connazionali che di altre nazionalità sia italiani che di altre nazionalità
- Se di altre nazionalità specificare quali.....
- 3.12 Numero di dipendenti dell'azienda: in Italia all'estero
- Di cui: a tempo indeterminato..... a tempo determinato.....

Parte seconda

3.13 I suoi attuali dipendenti sono:

a) solo: connazionali italiani di altre nazionalità

b) prevalentemente: connazionali italiani di altre nazionalità

c) sia connazionali che italiani sia connazionali che di altre nazionalità sia italiani che di altre nazionalità

Se di altre nazionalità specificare quali.....

3.14 Difficoltà incontrate all'inizio dell'attività imprenditoriale:

di carattere burocratico sì no

Quali?

In che modo le ha superate?

di carattere finanziario (accesso al credito, ecc.) sì no

Quali?

In che modo le ha superate?

nel reperimento di eventuale personale dipendente sì no

Quali?

In che modo le ha superate?

nei rapporti con i committenti italiani o stranieri sì no

Quali?

In che modo le ha superate?

nei rapporti con i vicini dove si svolge l'attività sì no

Quali?

In che modo le ha superate?

nei rapporti con i connazionali sì no

Quali?

In che modo le ha superate?

Un approfondimento qualitativo

nel reperimento della clientela sì no

Quali?

In che modo le ha superate?

3.15 Come sono state superate le varie difficoltà?

3.16 Eventuale aiuto economico o lavorativo da parte di:

	In Italia		In patria		In un altro paese	
	Econ.	Lavor.	Econ.	Lavor.	Econ.	Lavor.
familiari connazionali						
amici connazionali						
conoscenti connazionali						
familiari italiani						
amici italiani						
conoscenti italiani						

3.17 Attuali difficoltà

di carattere burocratico sì no

Quali?

di carattere finanziario (accesso al credito, ecc.) sì no

Quali?

nel reperimento di eventuale personale dipendente sì no

Quali?

nei rapporti con i committenti italiani o stranieri sì no

Quali?

Parte seconda

- nei rapporti con i vicini residenti dove si svolge l'attività sì no
Quali?
- nei rapporti con i connazionali sì no
Quali?
- 3.18 Incidenza dei cambiamenti nella legislazione relativa all'immigrazione (soprattutto per il rinnovo del permesso di soggiorno) sull'attività imprenditoriale.
- 3.19 Attuali rapporti di carattere economico con il paese d'origine (invio rimesse, investimenti, ecc.)
- 3.20 Partecipazione alle attività di associazioni a carattere imprenditoriale o di categoria
Di che tipo e con quale frequenza?
- sì no
- 4. Inserimento nel contesto italiano**
- 4.1 Frequenta colleghi connazionali sì no
4.1.1 Almeno una volta alla settimana Almeno una volta ogni due settimane Almeno una volta al mese
- 4.2 Frequenta amici connazionali sì no
4.2.1 Almeno una volta alla settimana Almeno una volta ogni due settimane Almeno una volta al mese
- 4.3 Frequenta associazioni di connazionali sì no
4.3.1 Almeno una volta alla settimana Almeno una volta ogni due settimane Almeno una volta al mese
Quali?
- 4.4 Frequenta colleghi italiani sì no
4.4.1 Almeno una volta alla settimana Almeno una volta ogni due settimane Almeno una volta al mese
- 4.5 Frequenta amici italiani sì no
4.5.1 Almeno una volta alla settimana Almeno una volta ogni due settimane Almeno una volta al mese
- 4.6 Frequenta associazioni italiane sì no
4.6.1 Almeno una volta alla settimana Almeno una volta ogni due settimane Almeno una volta al mese
Quali?

Un approfondimento qualitativo

5. Attuale progetto migratorio

5.1 Tempo di permanenza in Italia previsto

massimo un anno da uno a tre da tre a cinque
 da cinque a dieci al momento della pensione per sempre

5.1.1 Motivi della decisione

5.2 Eventuale paese in cui si prevede di trasferirsi

Paese d'origine Altro paese Quale?

Motivi della decisione

6. Attuale progetto professionale

6.1 Progetti professionali per il futuro

	In Italia	Nel paese d'origine	In un paese terzo (quale?)
Nessun cambiamento			
Ampliare l'attuale attività			
Cambiare attività, sempre autonoma			
Chiudere l'attività in Italia e aprirla			
Passare a lavoratore dipendente			

6.2 Motivi della decisione

6.3 Punti di forza e di debolezza dell'attuale attività imprenditoriale

6.4 Interventi ritenuti necessari per migliorare la situazione

Parte seconda

7. Bilancio personale

7.1 Definizione personale del successo imprenditoriale

7.2 Grado di raggiungimento del successo imprenditoriale in base ai criteri personali

non raggiunto solo in parte del tutto

7.3 Se fosse rimasto nel paese d'origine, la sua situazione professionale attuale sarebbe:

migliore peggiore uguale

7.4 Definizione personale del successo del proprio percorso migratorio

7.5 Grado di raggiungimento del successo personale

non raggiunto solo in parte del tutto

7.6 Se fosse rimasto nel paese d'origine, la sua situazione personale attuale sarebbe:

migliore peggiore uguale

7.7 Grado di soddisfazione sull'attuale situazione, dal punto di vista

	per nulla	poco	abbastanza	molto
economico				
professionale				
della vita familiare				
dei rapporti personali				

7.8 Quantificare l'attività economica dell'impresa:

Budget..... profitto.....

7.9 Grado di raggiungimento del successo migratorio in base ai criteri personali:

non raggiunto solo in parte del tutto

Un approfondimento qualitativo

7.10 Percezione da parte

- dei connazionali immigrati
- dei connazionali in patria
- degli italiani

7.11 Prospettive per il futuro

10. Appendice 2. Un confronto

Infine, può essere interessante tentare un confronto con i risultati della recentissima ricerca *Imprenditorialità straniera nell'artigianato in Piemonte*⁽⁴³⁾.

Alcune caratteristiche personali fondamentali emerse nel corso della ricerca risultano confermate: in maggioranza si tratta di persone con titoli di studio medio-alti, ma pochi li hanno conseguiti anche in Italia, sono sposati con prole ed hanno il coniuge e i figli in Italia.

Anche le caratteristiche principali delle aziende sono simili: sono individuali o familiari e solo 1/3 ha alle proprie dipendenze personale, in massima parte composto da stranieri. La scelta di intraprendere un'attività autonoma è dovuta al desiderio di non dipendere da altri e alla speranza di raggiungere una migliore situazione economica, ed in minor misura alla mancanza di alternative.

Nota

⁽⁴³⁾ Assessorato all'Artigianato-Direzione Commercio e Artigianato, *Imprenditorialità straniera nell'artigianato in Piemonte, maggio 2004, ciclostilato. La ricerca è stata condotta da M. Filippi di R&P (Ricerca e Progetto) su un campione di 38 imprenditori, selezionati sulla base della provenienza e del settore di attività.*

Parte seconda

Per quanto riguarda il successo dell'attività (quelli che noi abbiamo chiamato i «punti forti»), troviamo una conferma rispetto ai nostri risultati, anche se in proporzione maggiore: la capacità di fornire un servizio o un prodotto di buona qualità, grazie alla professionalità e a prezzi inferiori rispetto a quelli praticati dai colleghi italiani.

Nella ricerca citata, tra i problemi compare al primo posto il fatto di essere straniero, mentre nel nostro campione questo aspetto emerge in modo più sfumato, soprattutto nei discorsi fatti a margine dell'intervista vera e propria.

A proposito dei problemi finanziari, viene citato come prioritario anche il tema della tassazione eccessiva, che nella nostra ricerca è stato citato solo da un intervistato, mentre viene ripresa la difficoltà derivante dal ritardo nei pagamenti. Sempre a proposito dei capitali, la fonte di finanziamento di gran lunga più frequente è rappresentata, come nella nostra ricerca, dal risparmio personale o da aiuti da parte di familiari o amici. Sia le banche che il finanziamento pubblico hanno un ruolo decisamente ridotto.

Rispetto al futuro, gli imprenditori interpellati dalla ricerca regionale risultano più cauti dei nostri intervistati: la maggioranza intende continuare con l'attuale attività, mentre solo un terzo pensa di ingrandirla; nel nostro caso questi ultimi erano prevalenti.

Da questo rapido confronto possiamo ricavare una serie di conferme di quanto abbiamo rilevato finora, soprattutto per quanto riguarda un nodo centrale evidenziato dai nostri intervistati: il problema del credito. Si potrebbe ritenere che si tratti di una difficoltà che accomuna tutti gli imprenditori, indipendentemente dalla nazionalità.

Vanno tuttavia evidenziati alcuni aspetti peculiari della situazione degli stranieri. Quelli che

Un approfondimento qualitativo

hanno cercato di accedere al credito bancario hanno manifestato con frequenza l'idea di non averlo ottenuto a causa della propria condizione di immigrati. Inoltre, ad alcuni è stato concesso per l'acquisto dell'abitazione, ma non per la propria attività imprenditoriale. Il risultato è il ricorso quasi esclusivo al risparmio personale ed ai prestiti ottenuti grazie alla rete familiare e amicale.

L'unico dei nostri intervistati che ha fatto ricorso ad una finanziaria si trova a dover pagare interessi altissimi. Il sistema creditizio dovrebbe riflettere sulle opportunità offerte da questo tipo di clienti, che dimostrano intraprendenza e capacità di adeguarsi alla congiuntura economica, grazie ad una notevole disponibilità a diversificare le proprie attività e la volontà di costruire il proprio futuro nel nostro paese.

Sempre a questo proposito, un'ulteriore riflessione ci viene suggerita dal percorso migratorio dei nostri intervistati. Nella maggioranza dei casi sono entrati in modo regolare perché non è (o non era ancora, all'epoca in cui sono entrati in Italia) richiesto il visto.

Tuttavia altri hanno seguito un percorso comune a molti stranieri: ingresso come clandestini e permanenza illegale, spesso per molti anni, fino alla regolarizzazione grazie ad una sanatoria.

Ciò significa un alto costo in termini economici a favore delle varie organizzazioni criminali che lucrano sul traffico di clandestini. Si tratta a volte di cifre ingenti, soprattutto per chi proviene da paesi lontani, come la Cina, il Perù, l'Africa sub-sahariana.

Queste risorse economiche potrebbero essere utilizzate in modo molto più proficuo nel paese d'arrivo per migliorare la propria condizione all'inizio del percorso e favorire l'inserimento in

Parte seconda

Italia, ma anche, grazie all'intraprendenza degli immigrati, per avviare nuove attività imprenditoriali.

Ci sembra inoltre di avere individuato una maggiore rilevanza del contesto normativo e socio-economico del paese e della zona d'arrivo rispetto a presunte caratteristiche culturali o "etnico-nazionali".

Non ci pare che esistano vocazioni nazionali rispetto a determinate mansioni o attività, a differenza di quanto spesso si ritiene. Succede al contrario che queste predizioni si autoavverino proprio in quanto sono ritenute un dato certo⁽⁴⁴⁾. Le opportunità e gli ostacoli posti dalle norme sull'immigrazione e dalla loro applicazione (con le lunghe attese per il rinnovo di soggiorno), così come le oscillazioni ed i cambiamenti del mercato hanno influito ed influiscono in modo significativo sulle vicende degli imprenditori da noi intervistati, suggerendo o imponendo nuove strategie. D'altra parte, se sicuramente ha giocato un ruolo importante la capacità di utilizzare le risorse della rete nazionale, altrettanto cruciale è stata la possibilità di ampliare il proprio ambito relazionale includendo amicizie e conoscenze italiane. Nonostante segnali preoccupanti di chiusura xenofoba, il nostro paese si conferma fortunatamente abbastanza "permeabile" alla presenza straniera da una parte consistente della popolazione.

Nota

⁽⁴⁴⁾ Il caso più noto di pregiudizio positivo, anche se comunque prevede un inserimento subalterno nel mercato del lavoro, riguarda la vocazione, attribuita a certe straniere, come le filippine e le latinoamericane, rispetto al lavoro di cura. Pare evidente che nell'inserimento lavorativo di queste straniere nel nostro paese abbiano avuto un peso notevole le scelte politiche in materia di immigrazione dei primi anni Novanta, il ruolo di intermediazione degli istituti religiosi, la ridefinizione del sistema di welfare italiano. Un processo di "discriminazione positiva" simile, le cui caratteristiche andrebbero approfondite, sta avvenendo ad esempio nei confronti dei rumeni nel settore edile.

Un approfondimento qualitativo

Bibliografia

Abbatecola E., *Il potere delle reti*, Torino, Harmattan Italia, 2001.

Ambrosini M., *La fatica di integrarsi*, Bologna, Il Mulino, 2001.

Ambrosini M., Abbatecola E., *Reti di relazione e percorsi di inserimento degli stranieri: l'imprenditorialità egiziana a Milano*, in A. Colombo e G. Sciortino, *Stranieri in Italia. Assimilati ed esclusi*, Bologna, Il Mulino, 2002.

Ambrosini M., *Per un inquadramento teorico del tema: il modello italiano di immigrazione e le funzioni delle reti etniche*, in *Percorsi migratori tra reti etniche, istituzioni e mercato del lavoro*, a cura di M. La Rosa e L. Zanfrini, Milano, Franco Angeli, 2003.

Associazione di Mediazione Culturale (a cura di), *Percorsi migratori di successo e politiche sociali. I casi di Torino, Genova, Napoli*, Working Paper n. 17 della Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Roma 2001.

Assessorato all'Artigianato-Direzione Commercio e Artigianato, *Imprenditorialità straniera nell'artigianato in Piemonte*, Torino 2004.

Berti F., *Esclusione e integrazione. Uno studio su due comunità di immigrati*, Milano, Franco Angeli, 2000.

Berti F., *Mercato del lavoro e immigrazione: considerazioni critiche sulle nuove politiche migratorie*, in *Immigrazione e lavoro*, a cura di M. Ambrosini e F. Berti, «Sociologia del lavoro», n. 89, Milano 2003.

Bocco A., *Il caso di San Salvario a Torino*, in *Atti del convegno Abitanti e cittadini*.

Parte seconda

Immigrazione, partecipazione e riqualificazione urbana, Torino, Avventura urbana, 1998.

Bortolotti F., *Imprese extra. L'inserimento degli immigrati nel lavoro autonomo*, in «Ires News», n. 56, Firenze 1998.

Campani G., Tarchedi F., Tassinari A., *L'immigrazione silenziosa. Le comunità cinesi in Italia*, Torino, Fondazione Giovanni Agnelli, 1994.

Capello C., Torino, *Maghreb. La costruzione di identità trasversali tra i migranti marocchini*, in *Più di un Sud. Studi antropologici sull'immigrazione a Torino*, a cura di P. Sacchi e P.P. Viazzo, Milano, Franco Angeli, 2003.

Caritas Immigrazione, *Dossier statistico*, Roma, Anterem, 1992-2003.

Chiesi A.M., Zucchetti E. (a cura di), *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano, Egea, 2003.

C.I.C.S.E.N.E., *Problematiche di un "Quartier Latin": San Salvario-Torino*, Torino, Cicsene, 1996.

C.I.C.S.E.N.E., *Un mercato e i suoi rioni: studio sull'area di Porta Palazzo*, Torino, Cicsene, 1997.

Coin F. (a cura di), *Gli immigrati, il lavoro, la casa. Tra segregazione e mobilitazione*, Milano, Franco Angeli, 2004.

Davico L., Mela A., *Aspetti spaziali dei nuovi fenomeni migratori in Piemonte*, in «Sociologia urbana e rurale», n. 59, Milano 1999.

Fondazione Cariplo-Ismu, *Quinto Rapporto sulle Migrazioni*, Milano, Franco Angeli, 1999.

Fondazione ISMU, *Ottavo Rapporto sulle migrazioni 2002*, Milano, Franco Angeli, 2003.

Un approfondimento qualitativo

Giovannini G., Queirolo Palmas L., *Una scuola in comune. Esperienze scolastiche in contesti multietnici italiani*, Torino, Fondazione Giovanni Agnelli, 2002.

Lostia A., *Uniti e divisi. Le condizioni materiali del ricongiungimento familiare*, Working Paper n. 4 della Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Roma 1999.

Luciano A., *Sotto la Mole. Le imprese degli immigrati*, in «Economia e Politica», n. 2, Milano 1995.

M.L.A.L., *Dalle Ande al Po. Ricerca sull'immigrazione femminile peruviana a Torino*, Verona, M.L.A.L. Progetto Mondo, 2002.

Omedè M., Procopio M. (a cura di), *Alcuni aspetti dell'immigrazione straniera a Torino nel 2003. Analisi ed approfondimenti statistici e sociodemografici*, in *Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino*, Rapporto 2003.

Osservatorio Istruzione Piemonte, *Rapporto Annuale*, 2003.

Prefettura di Torino, *Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino*, Torino 1996-2003.

Pugliese E., *L'Italia tra migrazioni internazionali e migrazioni interne*, Bologna, Il Mulino, 2002.

Ribella N., *Indicatori dell'insediamento e dell'integrazione degli immigrati in Italia: una rassegna*, in G. Sciortino e A. Colombo, *Stranieri in Italia. Un'immigrazione normale*, Bologna, Il Mulino, 2003.

Salvi E., *Mi Perù: percorsi e progetti migratori di donne peruviane tra istituzioni, associazioni e reticoli*, in *Più di un Sud. Studi antropologici sull'immigrazione a Torino*, a cura di P. Sacchi e P.P. Viazzo, Milano, Franco Angeli, 2003.

Parte seconda

Schmidt di Friedberg O., *Du local au transnational. Les reseaux économiques et des activités d'entreprises des Marocains à Milan et a Turin*, in *La Méditerranée des réseaux. Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb*, a cura di J. Cesari, Parigi, Maisonneuve et Larose, 2002

Schmoll C., *Mobilità e organizzazione delle commercianti tunisine*, in G. Sciortino e A. Colombo, *Stranieri in Italia. Un'immigrazione normale*, Bologna, Il Mulino, 2003.

Scidà G., *L'Italia e la sociologia delle migrazioni*, in G. Pollini e G. Scidà, *Sociologia delle migrazioni e della società multietnica*, Milano, Franco Angeli, 2003.

Tognetti Borgogna M. e altri, *I ricongiungimenti familiari e la famiglia in Secondo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, a cura di G. Zincone, Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Bologna, Il Mulino, 2001.

Tosi A., *L'abitazione*, in *Primo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, a cura di G. Zincone, Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Bologna, Il Mulino, 2000.

Tosi A., *L'abitazione*, in *Secondo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, a cura di G. Zincone, Commissione per le politiche di integrazione degli immigrati, Bologna, Il Mulino, 2001.

Zanfrini L., *Sociologia delle migrazioni*, Bari, Laterza, 2004.

Parte terza

Bibliografia ragionata

Pietro Cingolani

1. *Transnazionalismo: una definizione del concetto*

Il concetto di transnazionalismo è stato formulato per la prima volta come alternativa all'approccio che negli anni Settanta e Ottanta dominava gli studi migratori. Tale approccio contemplava due possibili concettualizzazioni del migrante: soggetto completamente assimilato alla cultura del paese ricevente o soggiornante temporaneo che sarebbe poi tornato nel paese d'origine (Rouse, 1995).

I migranti erano principalmente visti come migranti per lavoro e il loro grado di integrazione nel paese ricevente veniva stimato esclusivamente in relazione alla partecipazione nel mercato del lavoro, nei servizi sociali e in quelli educativi.

Piuttosto che considerare la migrazione in termini di un movimento unidirezionale, il transnazionalismo la concettualizza come un flusso bidirezionale (talvolta pluridirezionale) e continuo di persone, beni, capitali e idee che travalicano i confini nazionali connettendo differenti spazi fisici, sociali, economici e politici.

Gli autori che hanno introdotto e utilizzato il concetto di transnazionalismo sottolineano come nuove forme di mobilità umana siano emerse negli ultimi decenni grazie alla diffusione di tecnologie satellitari, computer, collegamenti aerei a basso costo, mezzi che hanno reso la

Parte terza

comunicazione su lunghe distanze possibile con maggior frequenza, velocità e regolarità di quanto non lo fosse nel passato (per una rassegna di articoli si veda «Ethnic and Racial Studies», 1999, vol. 22, n. 2; Vertovec, 2001).

Le antropologhe Glick Schiller, Basch e Szanton Blanc (1992) sono state le prime a teorizzare il concetto di transnazionalismo. Ciò che differenziava il loro studio da molti degli studi migratori precedenti è che inquadravano la migrazione all'interno dei sistemi economici globalizzati e sottolineavano l'importanza del ruolo dello stato-nazione nel regolare le attività nelle quali i migranti sono coinvolti. Mentre il fuoco degli studi migratori per lungo tempo è stato la partecipazione dei migranti nella società d'accoglienza, il transnazionalismo sposta l'attenzione sulle istituzioni, sulle pratiche sociali, sulle attività economiche e sulle identità culturali che i migranti creano essendo contemporaneamente coinvolti in due o più paesi.

Sono state date varie definizioni di transnazionalismo, a seconda del differente campo disciplinare d'appartenenza degli studiosi che si sono rivolti a questo concetto. Basch, Glick Schiller e Szanton Blanc definiscono il transnazionalismo come «*processi nei quali gli immigrati forgiavano e sostengono relazioni sociali stratificate che collegano le società di origine con quelle di insediamento*» (1994: 7). Vertovec sottolinea l'importanza delle persone all'interno dei network e focalizza l'attenzione su «*i legami multipli e le interazioni che tengono legate le persone o le istituzioni attraverso i confini dello stato nazionale*» (1999: 447). Portes, Guarnizo e Landolt, secondo una prospettiva socio-economica, delimitano il concetto di transnazionalismo alle occupazioni e alle attività che richiedono relazioni protratte nel tempo attraverso i confini nazionali (1999: 218).

Bibliografia ragionata

Altri autori enfatizzano il flusso di beni immateriali come idee o legami di solidarietà (Clifford, 1994) che concorrono a creare identità transnazionali.

Il transnazionalismo è stato sottoposto a numerose critiche sia come fenomeno che come concetto.

Parecchi autori hanno sottolineato anzitutto come non si tratti di un fenomeno nuovo.

Portes, Guarnizo e Landolt (1999) portano esempi di fenomeni transnazionali che precedono la rivoluzione nei sistemi di informazione e di trasporto. Ne sono un esempio gli artisti del XVII e del XVIII secolo, gli scienziati e gli aristocratici europei che viaggiavano costantemente attraverso il continente, gli scienziati musulmani del XVIII secolo che facevano parte di network transnazionali, per non parlare dei mercanti olandesi, veneziani e genovesi che attraversavano l'Europa medievale e rinascimentale (Braudel, 1993; Braudel, 1997).

Non solo il fenomeno può essere pre-datato, ma molti studiosi sostengono che, come concetto, transnazionalismo è molto simile a concetti analoghi già utilizzati negli studi etnici e migratori. Concetti come circolazione migratoria, catena migratoria, etnicità simbolica o famiglie multi-locali possono considerarsi analoghi nella sostanza, sebbene differenti nel nome.

Se da una parte la prospettiva storica relativizza la novità del fenomeno, d'altra parte la quantità (intensità, frequenza, regolarità), il tipo e la simultaneità dei flussi di persone, beni, capitali e idee attraverso i confini nazionali sono caratteristiche inedite rispetto al passato (Harvey, 1990; Foner, 1997a).

Riguardo poi alla critica dell'imbroglio terminologico, se è vero che molti autori utilizzano transnazionalismo per definire semplicemente i legami che i migranti mantengono con la terra d'ori-

Parte terza

gine, l'obiettivo degli approcci transnazionalisti è quello di sottolineare come l'introduzione del concetto implichi domande di ricerca inedite, assunzioni nuove riguardo allo spazio e un utilizzo di differenti unità d'analisi.

La prospettiva transnazionale pone interrogativi riguardo all'emergere e al funzionamento di istituzioni, culture e identità ibride o, come altri dicono, "meticce". I processi transnazionali mettono in crisi e rendono obsolete categorie binarie come quella di cultura ed economia tradizionale contrapposta a cultura ed economia moderna. Il transnazionalismo mette in luce come ogni specifico attaccamento delle persone ai luoghi non vada preso come naturale e scontato, ma vada analizzato come costruzione sociale da sottoporre ad ulteriori analisi. Infine, sebbene il concetto di transnazionalismo sia stato per primo sviluppato all'interno degli studi migratori, l'idea di comunità transnazionale va oltre l'analisi dei soli processi migratori ed aiuta a teorizzare l'emergenza di nuove forme di comunità basate su flussi di informazioni e su appartenenze condivise attraverso il lavoro dell'immaginazione.

In secondo luogo il transnazionalismo problematizza la nozione classica di spazio, che fa coincidere perfettamente luoghi fisici, sociali e politici con una precisa area geografica. Le ricerche transnazionali da una parte sottolineano l'importanza dello stato-nazione nel condizionare il modo in cui i migranti si muovono e si organizzano, nel creare barriere (con visti restrittivi) o nel fornire opportunità (impiego all'interno delle economie dei paesi sviluppati, facilitazione degli investimenti nei paesi d'origine).

Ma allo stesso tempo il transnazionalismo implica un attraversamento e una trasgressione dei confini grazie al flusso di immagini culturali, persone e beni, che contribuiscono alla creazione

Bibliografia ragionata

di nuove tipologie di spazio (si può qui rimandare alla distinzione che si trova in Appadurai, 2001 tra «*ethnoscape, mediascape, ideascapes*»).

Come Gupta e Ferguson sottolineano (1992), le persone contribuiscono consapevolmente alla riconfigurazione continua della loro cultura all'interno di nuovi spazi, secondo modalità che vanno contro le rappresentazioni ufficiali dello spazio e dell'identità nazionale. Le comunità transnazionali possono essere tanto "reali", come avviene nel caso dei gruppi di mutuo supporto e nelle associazioni che rispondono a determinate necessità (ad esempio il rimpatrio dei defunti o il sostegno delle comunità di provenienza), quanto "immaginate", come è nel caso di migranti che producono nel paese d'accoglienza rappresentazioni ideali della patria, seguendo quello che Benedict Anderson (1996) ha definito «*long distance nationalism*». È importante notare che tanto le comunità immaginate quanto quelle reali implicano delle azioni concrete e la costituzione e il mantenimento di specifiche istituzioni.

La sovrapposizione di uno spazio sociale, culturale, economico, politico e geografico e l'enfasi posta sui flussi, hanno conseguenze sulle unità d'analisi prese in considerazione negli studi transnazionali. È possibile focalizzare l'attenzione esclusivamente sullo stato-nazione quando le attività migratorie includono forme di migrazione illegali o non organizzate? Si può parlare di comunità di villaggio, con un implicito riferimento ad una nozione delimitata di cultura, quando gli abitanti sono in contatto attraverso telefoni, televisori e voli aerei a basso prezzo con Londra, Toronto o Berlino? Piuttosto che stati-nazione o comunità di villaggio, molte ricerche transnazionali propongono unità d'analisi intermedie come quelle di comunità transnazionali, network o sistemi circolatori. Attraverso queste unità d'analisi (Faist, 2000b), le

Parte terza

nuove connessioni e le relazioni istituzionalizzate che emergono attraverso le frontiere possono essere più adeguatamente teorizzate di quanto non venisse fatto negli studi migratori che analizzavano una regione determinata o uno stato, focalizzandosi solo su un movimento migratorio unidirezionale.

Andreas Wimmer e Nina Glick Schiller (2003) in aperta critica con il «nazionalismo metodologico», un approccio secondo il quale lo stato-nazione è stato a lungo considerato la categoria di organizzazione sociale più naturale, propongono invece di utilizzare la nozione di «campo sociale transnazionale»: tale campo sociale è multidimensionale e include interazioni strutturate di varia natura (ad esempio organizzazioni, istituzioni e movimenti sociali).

La sovrapposizione di differenti tipi di spazio e l'utilizzo di unità d'analisi intermedie distinguono le ricerche sul transnazionalismo da un tema apparentemente correlato, gli studi sulla globalizzazione. La letteratura sulla globalizzazione infatti mantiene un alto grado di astrazione. Tende ad avere prevalentemente una prospettiva macro sui flussi di beni, persone e capitali e rappresenta le forze globalizzanti come inevitabili o naturali (Burawoy, 2000). Gli studi transnazionali invece sottolineano gli effetti di un mondo sempre più interconnesso con la vita quotidiana delle persone, focalizzandosi sui gruppi che generano nuove identità e sulle istituzioni che si modificano o vengono prodotte in conseguenza dei flussi translocali. Inoltre, mentre gli studi sulla globalizzazione portano l'attenzione su processi che sono deterritorializzati (ad esempio Castells, 1996), gli studi transnazionali si focalizzano su relazioni sociali che sono fortemente ancorate e allo stesso tempo trascendono gli stati-nazione (Kearney, 1995). Mentre gli studi sulla globalizzazione enfatizzano la rottura dei confini, i fenomeni transnazionali portano alla luce una

Bibliografia ragionata

crescente consapevolezza dei confini che dividono una classe di privilegiati nel primo mondo ed una maggioranza che ne rimane al di fuori (Ferguson, 1999). La prospettiva transnazionale, attraverso l'attenzione agli effetti di un sistema globalizzato sulle vite quotidiane, non corre il rischio di oscurare le differenze interne ai gruppi ed evita categorie troppo omogeneizzanti.

Il concetto di transnazionalismo, dopo la sua prima formulazione in ambito antropologico, ha esercitato un fascino straordinario in molteplici campi disciplinari, perdendo spesso pregnanza e capacità descrittiva a scapito di un uso decisamente inflazionato.

Nonostante tale proliferazione disciplinare, si possono individuare, per concludere questa prima sezione, alcuni punti empirici e concettuali sui quali la recente letteratura ha raggiunto un certo consenso (Portes, 2003).

Innanzitutto il transnazionalismo rappresenta una nuova prospettiva, non un nuovo fenomeno, anche se è indubitabile che tale fenomeno ha subito un'accelerazione con l'avvento di nuove tecnologie di trasporto e di comunicazione che facilitano i collegamenti attraverso i confini nazionali e le lunghe distanze.

Il transnazionalismo è un fenomeno dal basso. La maggioranza della più recente letteratura si è concentrata sulle iniziative della gente comune per costruire translocalmente legami economici e di altro tipo, anche se gli immigrati non sono gli unici attori coinvolti in questa arena d'azione: al loro fianco vanno contemplate anche le organizzazioni non governative, gli attivisti per i diritti umani, altri attori globali che agiscono dal basso.

Non tutti i migranti sono però transnazionali: solo una minoranza è coinvolta regolarmente in tali pratiche, contrariamente alla rappresentazioni dei primi ricercatori che utilizzavano sen-

Parte terza

za distinguo la definizione di trasmigranti (si veda a questo proposito la critica di Kivisto, 2001 a Glick Schiller et al.). Come mostrano i risultati del *Comparative Immigrant Entrepreneurship Project* (la più estesa ricerca empirica condotta intorno alle pratiche transnazionali di tre comunità immigrate negli USA-Colombia, Repubblica Dominicana, El Salvador), il transnazionalismo riguarda una minoranza e non è la modalità di adattamento dominante o normativa: queste pratiche sono sviluppate solo fra gli immigrati più istruiti ed integrati nella società d'arrivo (Portes, 2003).

Il transnazionalismo degli immigrati ha conseguenze macrosociali poiché, sebbene la portata delle singole iniziative sia poco rilevante, l'effetto aggregato può modificare la cultura e i progetti delle comunità native cui i migranti appartengono, come nel caso dell'impatto straordinario che le rimesse hanno sulle economie nazionali di provenienza. Questo spiega l'attenzione che i governi dedicano a tali attività transnazionali, una volta che si sono consolidate per iniziativa popolare: tale coinvolgimento dei governi è però problematico perché implica aspetti egemonici e manipolativi a vari livelli.

Il grado e le forme di attivismo transnazionale dipendono dai contesti di partenza e di arrivo: per esempio i profughi da guerre civili presentano la maggiore propensione ad una rapida assimilazione, mentre gli immigrati da aree agricole e pacifiche tendono ad investire maggiormente nella loro terra d'origine. Allo stesso modo i legami transnazionali fioriscono più facilmente laddove le comunità di immigrati sono soggette a discriminazione nel contesto d'arrivo (Portes, 2003).

Per quanto riguarda l'Italia, la letteratura sul transnazionalismo appare decisamente poco sviluppata; sebbene molti studi empirici riguardanti l'immigrazione e l'emigrazione si focalizzino

Bibliografia ragionata

sui rapporti dei migranti con i paesi di provenienza, non entrano nel dibattito sul concetto di transnazionalismo. A fianco della povertà di studi empirici, si riscontra dunque anche una scarsa riflessione concettuale. Le ragioni di tale situazione si possono individuare principalmente in due fattori: le ricerche sui fenomeni transnazionali richiedono quello che Marcus (1995) definisce un approccio multisituato. La scarsità di finanziamenti non permette di intraprendere ricerche lunghe e costose nelle quali è richiesto di lavorare in più luoghi, non solo nei contesti d'arrivo ma anche in quelli di partenza e di transito.

Inoltre i gruppi immigrati in Italia nella maggioranza sono di recente insediamento, poiché, come sottolinea Pugliese (2002), il nostro paese solo negli anni Ottanta è passato da paese di emigrazione a paese d'immigrazione.

Nel dibattito sul transnazionalismo, alcuni studiosi, nel definire il concetto, indicano come fattori discriminanti la riproduzione nel tempo e la trasmissibilità generazionale. Tale definizione si affianca all'interesse per l'impatto che le pratiche transnazionali esercitano su processi di lunga durata, quali la partecipazione politica e la cultura nazionale degli immigrati e delle società alle quali sono legati. Va da sé che il carattere recente dell'immigrazione italiana rende difficile ragionare nei termini di riproducibilità generazionale delle pratiche transnazionali. Inoltre il transnazionalismo implica la presenza di comunità ben insediate, con buone risorse di capitale umano e finanziario. È dunque peculiare di un'immigrazione più matura e anche in tale contesto risulta un fenomeno minoritario.

La questione generazionale rimane aperta perché è anche vero che gli immigrati della prima generazione hanno mostrato in molti casi di mantenere forti legami con i paesi d'origine: non è chia-

Parte terza

ro se si tratti di una strategia temporanea di insediamento, oppure di una scelta permanente destinata a consolidarsi.

Date queste premesse si possono tuttavia individuare anche in Italia alcuni studi inseribili a giusto titolo nella letteratura sul transnazionalismo.

Nei paragrafi successivi affronteremo cinque campi nei quali il paradigma transnazionale ha trovato una fertile applicazione e accompagneremo tale presentazione con casi di studio stranieri ed italiani: lo studio della mobilità in rapporto alla famiglia; gli spazi economici transnazionali; gli studi sullo sviluppo; gli spazi culturali e religiosi; le identità politiche.

2. Mobilità e famiglia

Il transnazionalismo pone grande attenzione sulla mobilità e mette in discussione l'assunto secondo cui la sedentarietà è una condizione scontata e naturale (De Bruijn, Van Dijk e Foeken, 2001).

Le migrazioni internazionali sono state trattate nella maggior parte dei casi come un modello deviante dalla norma prevalente di organizzazione sociale, anche se la mobilità è sempre stata una parte fondamentale della vita umana.

Il transnazionalismo sposta l'attenzione dalle ragioni economiche e politiche per le quali i migranti partono alle connessioni che i migranti mantengono vive con i loro parenti e i membri della comunità d'origine.

Bibliografia ragionata

Queste forme di vita transnazionali si presentano in varia maniera e sono state studiate da varie prospettive. Salih (2003) in una ricerca sulle donne marocchine che vivono in Italia arriva a concludere che le pratiche transnazionali come trasferire denaro, comprare terre e case o investire in altre forme di capitale sociale e simbolico nella terra d'origine, sono sempre state una caratteristica dei migranti marocchini, accomunati dal mito del ritorno. Ciò che è nuovo però è il contributo che le comunicazioni tecnologiche, i viaggi e i servizi finanziari hanno dato al mantenimento dei legami e alla riduzione delle distanze reali e immaginarie, attribuendo alle donne un ruolo da protagoniste maggiore rispetto al passato (Brettell, 2000: 106-113). Le forme di separazione familiare (marito-moglie; padre-figlio; fratelli-sorelle) sono state una caratteristica costante dei movimenti migratori, ma in passato sono state raramente studiate ponendo attenzione sulla famiglia e sul gruppo di discendenza nei termini di un coerente sistema transnazionale.

La logica dei legami di sangue raramente combacia con i confini nazionali: sebbene le distanze geografiche abbiano importanti effetti sui legami, molte famiglie sono in grado di mantenersi unite nella distanza. Lo studio delle strategie adottate dalle famiglie migranti include un'analisi dei vincoli cui le famiglie sono sottoposte (ad esempio legali o del mercato del lavoro) e delle risorse (formali ed informali) cui possono accedere.

È dimostrato da parecchi studi (Balsamo, 2001) che determinate forme di separazione familiare sono diventate più comuni che in passato: mentre un tempo partivano prevalentemente gli uomini, ora a partire sono anche donne sole e le madri. In Italia, il grande aumento della domanda di assistenza familiare legato all'invecchiamento della popolazione e alla crisi del sistema di welfare, ha spinto molte madri a migrare sole, tenendosi quindi lontane dai loro figli e

Parte terza

dai loro mariti per parecchi anni. Le relazioni vengono mantenute a distanza attraverso lettere, telefonate e regali mentre l'educazione è affidata agli altri parenti rimasti nel paese d'origine. Molte famiglie separate dalla migrazione riescono dopo parecchi anni ad ottenere il ricongiungimento, ma la ricostruzione del nucleo in un nuovo contesto implica la riconfigurazione dei rapporti sociali al suo interno.

Alcuni studi illustrano i modi in cui i confini della vita familiare si modificano durante il ciclo di vita. Membri della seconda o terza generazione in Europa e negli Stati Uniti continuano a tornare in Medio Oriente o in Asia per trovare il partner (Hooghiemstra, 2001). La vita familiare transnazionale comporta la rinegoziazione tra gli sposi della comunicazione e delle mansioni lavorative (Parrenas, 2001; Pessar e Mahler, 2003). I nuovi modelli famigliari modificano le aspettative sociali anche dei non-migranti: per esempio Levitt (2001) ha scoperto che le giovani donne di un villaggio dominicano da lei studiato volevano sposare solo uomini emigrati perché considerati i partner ideali.

Le domande che i legami transnazionali ed i successivi ricongiungimenti suscitano sono molteplici e non molti studi hanno messo in relazione le due dimensioni in termini di strategie differenti di adattamento (Foner, 1997b). La famiglia costituisce un'unità di studio molto interessante perché amplia e dinamizza il livello d'analisi micro della struttura sociale, livello che si concentra esclusivamente sull'*agency* del singolo migrante. La famiglia si configura come ponte tra il livello d'analisi micro e il livello d'analisi meso, quello che Faist (2000a) identifica con i network sociali attivi negli spazi sociali transnazionali.

Bibliografia ragionata

3. Spazi economici transnazionali

Le relazioni economiche a lunga distanza dei migranti con la madrepatria sono state l'oggetto di indagini estensive e multidisciplinari. La maggior parte degli studi esistenti si è in primo luogo concentrata sul flusso Nord-Sud di rimesse monetarie che i migranti inviano nelle terre d'origine e sullo spostamento di forza lavoro migrante nelle zone a maggior intensità di capitale.

Guarnizo (2003) mette in luce come l'utilizzo di una prospettiva transnazionale faccia emergere tutti i limiti di un approccio Nord-Sud esclusivamente monetarista, poiché tale approccio esclude gli effetti macroeconomici multipli dell'economia transnazionale dei migranti e le connessioni non economiche, sottostimando l'*agency* dei soggetti e la loro influenza ad un livello globale.

Il concetto di vita transnazionale, così come viene proposto da Smith (2001), permette di aprire il campo d'analisi dall'*agency* del soggetto ad altre relazioni cui partecipano anche soggetti non-migranti (individui e istituzioni) che con la loro azione determinano l'agire economico del migrante. Il concetto di vita economica transnazionale implica una serie dinamica di rapporti sociali che coinvolgono e allo stesso tempo determinano l'agire di attori (individui, gruppi, istituzioni) collocati in diversi paesi.

Il flusso di risorse dei migranti (siano esse rimesse monetarie, investimenti imprenditoriali o supporto allo sviluppo di comunità locali), seguendo la prospettiva transnazionale, porta all'emergere di multiple relazioni non solo Nord-Sud ma anche Sud-Nord e Sud-Sud.

Parte terza

Inoltre alcuni studi hanno evidenziato come l'effetto economico moltiplicatore delle pratiche transnazionali porta a capovolgere (o almeno, a rendere più complesso) l'assioma del lavoro migrante che segue il capitale: spesso il capitale considera i migranti non solo come risorsa di forza lavoro a basso costo, ma come un mercato vantaggioso (si pensi solo a tutte le multinazionali per il trasferimento di valuta).

Paradossalmente, nonostante l'emergere di pratiche economiche che trasgrediscono i confini nazionali, la ricerca di profitto dei migranti rimane sempre sotto il controllo dello stato e del mercato capitalista, che trovano in loro opportunità per una ulteriore espansione e per la riproduzione di vecchie disuguaglianze.

La letteratura sugli spazi economici transnazionali si incrocia con quella sull'imprenditoria migrante e sull'*ethnic business*. Molti autori hanno riflettuto sulle caratteristiche dell'insediamento imprenditoriale dei migranti nei contesti d'arrivo, coniando concetti come quelli di «nicchia etnica» (Waldinger, 1996; Waldinger, McEvoy e Aldrich, 1990) o di «enclave etnica» (Portes e Wilson, 1980). Questi concetti fanno riferimento all'incapsulamento dell'imprenditoria straniera nelle realtà urbane di immigrazione e sono stati recentemente sottoposti a revisione per l'eccessiva rigidità e determinismo (Rath, 2001).

Rispetto a questi studi, l'approccio transnazionale ha portato ad evidenziare soluzioni economiche miste, nelle quali si considerano come variabili il grado di inclusione dei migranti (inclusione linguistica, giuridica, sociale) e il grado di mobilità. Si configurano così dei sistemi economici nei quali, a fianco di soggetti molto segregati e con mobilità minima, si trovano soggetti ben integrati e con una spiccata mobilità (gli imprenditori etnici transnazionali).

Bibliografia ragionata

Esempio di tale modello sono gli studi sull'economia di bazar di Peraldi (2001; 2002) e i recenti studi di Semi sull'organizzazione socio-economica del mercato di San Donato a Milano e del quartiere di Porta Palazzo a Torino (Semi, 2002; Semi, 2004).

Un approccio transnazionale agli spazi economici poi, oltre a focalizzarsi su quelle attività che «richiedono regolari e sostenuti legami sociali nel tempo e attraverso le frontiere nazionali» (Portes, Guarnizo e Landolt, 1999: 219), pone attenzione su come tali legami modificano i concetti di base cui i migranti ricorrono per prendere decisioni economiche. Il contatto con nuove culture e tra migranti e non migranti cambia le possibilità che essi vedono come potenzialmente accessibili, modificando valori, obiettivi e aspettative per il futuro (Mazzucato, 2001).

4. Transnazionalismo e sviluppo

Il terzo campo in cui il concetto di transnazionalismo trova interessanti applicazioni è rappresentato dagli studi sulla partecipazione dei migranti ai processi di sviluppo nei paesi di provenienza. Guarnizo (2003) individua il supporto allo sviluppo delle comunità locali come una delle tre forme di transnazionalismo economico tradizionalmente studiate (oltre alle rimesse monetarie e all'imprenditoria migrante).

Il coinvolgimento di gruppi di migranti in opere di supporto sociale ed economico alle comunità di origine non è motivato solamente da forme di obbligazione familiare, ma soprattutto dalla combinazione di fattori socioculturali e politici, che includono l'identità del migrante, il sen-

Parte terza

so di solidarietà con il luogo d'origine, la volontà di guadagnare uno status e un riconoscimento sociale nella comunità di partenza (Smith, 1998).

Tali attività comportano dunque, oltre ad un notevole significato simbolico, anche importanti effetti pratici sullo sviluppo economico e sociale dei paesi d'origine (ad esempio attraverso la costruzione di strade, di sistemi idrici ed elettrici o di ospedali). In aggiunta agli effetti moltiplicativi sulle economie di partenza, tali forme di transnazionalismo generano poi effetti politici, influenzando i governi locali e regionali sulla scelta delle priorità d'intervento. Lo studio di tali fenomeni abbonda nella letteratura nordamericana e riguarda per la maggior parte le comunità immigrate negli USA dal Sud America (Smith, 1998 sul Messico; Portes e Landolt, 2000 sul Salvador).

In ambito europeo si possono segnalare alcuni studi sulla cooperazione translocale, in particolare su quella che in Francia è definita *coopération décentralisée* e *codéveloppement*. Tale approccio nella cooperazione allo sviluppo si contrappone al tradizionale modello bilaterale stato-stato e sostiene progetti che sono decentralizzati in quanto i protagonisti non sono gli stati ma le singole località e le persone che le abitano, enfatizzando il valore della piccola scala e promuovendo la partnership tra i vari attori. In tale quadro acquistano importanza i migranti come attori dello sviluppo e si dissolve la contrapposizione tra cooperante e destinatario della cooperazione.

Gli studi francesi su tali fenomeni si concentrano soprattutto sulla partecipazione nei processi di sviluppo decentrato di gruppi di immigrati dal Mali, dalla Mauritania e dal Senegal (Daum, 1993; Timera, 1996) e di immigrati dal Maghreb (Lacroix, 2004).

A livello italiano sono davvero pochi gli studi in questo campo (Tarozzi, 1999; Campani,

Bibliografia ragionata

Carchedi e Mottura, 1999; Stocchiero, 2002a), a testimonianza non solo di un ritardo teorico ma anche della mancanza di politiche adeguate in tale direzione. Sono ancora poche le autorità locali coinvolte in progetti di co-sviluppo e i tentativi di lavorare attraverso gli immigrati e le loro associazioni risultano scarsi: sebbene l'aumento del potere decisionale a favore degli enti locali abbia fatto nascere iniziative interessanti, spesso tali iniziative non hanno veramente coinvolto i migranti come agenti transnazionali di sviluppo, ma sono andate a favore degli interessi economici locali, come il caso del Veneto e degli investimenti nell'Europa dell'Est dimostrano (Stocchiero, 2002b).

Alcuni sociologi hanno mostrato un certo entusiasmo verso le iniziative a promozione dell'imprenditoria transnazionale in Italia, iniziative considerate come occasioni di sviluppo veicolabili nei paesi di provenienza degli immigrati (Minardi, 1996); altri studiosi invece mettono in luce come le pratiche di co-sviluppo, incoraggiando investimenti produttivi nelle società di partenza, riproducano altrove quei meccanismi di sfruttamento diffusi nelle economie diseguali dei paesi d'arrivo, dai quali si vorrebbe sottrarre gli immigrati (Riccio, 2002b).

Gardner (1995), per bilanciare queste due opposte e radicali letture, sottolinea come il coinvolgimento di attori transnazionali abbia effetti multipli che oscillano tra lo sviluppo virtuoso e la dipendenza, effetti mai separabili totalmente.

Un altro punto critico dei modelli di co-sviluppo si può individuare nella difformità tra gli obiettivi proclamati e gli interessi reali delle autorità politiche che tali modelli promuovono: talora il co-sviluppo rientra in un quadro coerente volto al contenimento delle migrazione e al rimpatrio di minoranze non volute. Schmidt di Friedberg (2000) legge in tal senso il sostegno

Parte terza

che la Lega Nord ha accordato a progetti di sviluppo di alcune ONG locali, i cui risultati rispondevano allo slogan razzista «teniamoli nel loro paese».

Nonostante le ombre che l'approccio transnazionale alla cooperazione porta con sé, riteniamo utile segnalare i numerosi progetti di ricerca e le pubblicazioni che il CeSPI di Roma sta promuovendo in questi ultimi anni, fra cui il progetto MIDA Italia su migranti e cooperazione decentrata per lo sviluppo africano e il progetto MIGRACTION su migrazioni e cooperazione internazionale.

5. Transnazionalismo, spazi culturali e spazi religiosi

Una ricca riflessione teorica si è sviluppata intorno al rapporto tra mobilità transnazionale e modelli culturali ed identitari, in particolar modo nelle aree dei *cultural studies* e dell'antropologia culturale americana. Il transnazionalismo delle persone ha spostato le culture di appartenenza oltre il perimetro degli stati-nazione, producendo nuove configurazioni.

Uno dei primi studi sul rapporto tra nazionalismo ed identità culturale è la monografia *Purity and Exile* dell'antropologa Liisa Malkki (1995): in questo libro, analizzando le culture diasporiche dei rifugiati ruandesi e burundesi in Tanzania, l'autrice problematizza quello che definisce «un ordine naturale delle cose» alla base della percezione identitaria. Nonostante il «discorso dominante» (Baumann, 1996) rappresenti la nazione e l'identità nazionale come un'unica cosa, l'analisi delle vicende dei rifugiati smentisce tale presupposto. I rifugiati sono coinvolti in un

Bibliografia ragionata

lavoro di costruzione identitaria che passa attraverso i legami con la terra d'origine ma anche attraverso la condivisione della memoria delle persecuzioni, delle violenze e dei traumi, e nella quale biografie individuali e memorie collettive si intersecano. La natura delle identità nazionali, costruite attraverso una precisa selezione di elementi storici e narrativi da parte delle élite dominanti (Anderson, 1996), con Malkki viene nuovamente problematizzata nella crisi che accompagna eventi conflittuali e violenti.

Gupta e Ferguson (1997) hanno sviluppato il lavoro di Anderson e Malkki, mettendo in discussione il cosiddetto paradigma "persone-luoghi-cultura". Secondo questo paradigma ogni persona è identificata con il luogo che abita e con una specifica cultura, vista come esclusiva di quella località. Gupta e Ferguson dimostrano come tale rappresentazione delle culture non sia sostenibile se si considera chi vive in zone di confine o chi valica periodicamente i confini (che si tratti di lavoratori migranti, nomadi o membri di gruppi professionali transnazionali).

La svolta post-moderna in antropologia ha portato a sottolineare i processi di deterritorializzazione in atto nel mondo contemporaneo, processi che passano attraverso l'accresciuta mobilità delle persone.

Tra i teorici della post-modernità si è consolidata l'immagine di soggetti sociali (ad esempio cittadini, migranti o persone in diaspora) sospesi e in transito tra non-luoghi anonimi (Augé, 1993) nutriti solo di legami virtuali e a lunga distanza secondo modelli culturali omogeneizzanti e globali. Se da una parte questa riflessione ha messo a fuoco aspetti molto interessanti legati alle dinamiche di virtualizzazione e comunicazione dipendenti dalle nuove tecnologie (i «vicinati virtuali» di Appadurai, le «comunità senza propinquità» di Faist), dall'altra le specula-

Parte terza

zioni sui processi di deterritorializzazione hanno distolto l'attenzione dallo studio del rapporto tra gli attori sociali e i luoghi, quel rapporto che Appadurai individua nei vicinati reali, «forme sociali caratterizzate da concretezza spaziale e da un potenziale di riproduzione sociale» (Appadurai, 2001: 231-232). L'attenzione ai luoghi significa un'attenzione non solo al piano fisico-strutturale ma alle modalità attraverso cui i migranti si appropriano dello spazio (De Certeau, 1984). Contrariamente all'immagine dell'immigrato transnazionale che vive simultaneamente in due mondi, nella realtà i soggetti vivono la loro quotidianità in un preciso ambiente che imparano a conoscere, percorrere, interpretare e del quale si riappropriano con un'incessante azione creativa.

La riflessione di La Cecla (1988) risulta fondamentale per riequilibrare gli eccessi post-moderni: con «mente locale» questo studioso individua quella facoltà universale della mente umana, acquisita su predisposizione biologica ed elaborata culturalmente, attraverso cui ogni individuo impara a conoscere, orientarsi e posizionarsi nel proprio ambiente. Il rinvenimento dei centri, l'individuazione dei confini, la connotazione di genere degli spazi sono solo alcune delle procedure attraverso cui il soggetto si situa e trasforma lo spazio in luogo. Lo studio di questa facoltà irrinunciabile e costitutiva dell'essere umano, diventa di particolare interesse quando chi la mette in atto è sottoposto, come i migranti, a processi radicali di decontestualizzazione.

Le riflessioni aperte dal lavoro di Malkki hanno dunque messo in luce come ogni attaccamento ad una specifica località è il risultato di relazioni di potere, processi di etnicizzazione, di assimilazione, di conflitto, risultato che Appadurai (2001) identifica con l'espressione «produzione della località». La produzione della località è un'attività che rientra nella costruzione identitaria

Bibliografia ragionata

e nella realizzazione del senso del sé individuale, ma contribuisce anche, ad un livello più generale, alla creazione di identità collettive e memorie condivise. Lo spazio ed i confini che lo percorrono e lo tagliano sono simbolici a differenti livelli, poiché rappresentano il rapporto di ciascuno con se stesso (livello identitario), con gli altri (livello relazionale) e con un passato comune (livello storico) (Fabietti e Matera, 1999).

Inoltre la questione del rapporto tra modelli culturali che trasgrediscono o trascendono i confini e le istituzioni o i soggetti che esercitano potere di contenimento è diventata di primaria importanza.

Molti autori di *cultural studies* hanno investito i termini transnazionalismo e ibridazione di un potenziale sovversivo (si veda Modood e Werbner, 1997). Tramite questi termini si identificano spazi culturali nei quali i migranti sfidano criticamente le culture e le politiche dei paesi d'arrivo.

Questi scritti si concentrano sulle modalità con le quali i subalterni parlano, scrivono e pensano l'impero e definiscono l'ibridazione come lo spazio culturale nel quale i migranti transnazionali possono rimanere degli eterni stranieri e nel quale avviene la produzione di ordini morali differenti. Tale prospettiva ha attribuito grande peso all'*agency* del migrante individuale, impegnato in una quotidiana sfida verso la crescente xenofobia, le identità politiche avverse e le condizioni economiche vincolanti nei paesi d'arrivo.

I *cultural studies* hanno aperto la prospettiva verso la comprensione dei legami culturali che i migranti mantengono con la terra d'origine, in termini di opportunità ma anche di vincoli: di particolare interesse sono gli studi su quei gruppi che contribuiscono alla creazione di una moralità trasloCALE, come le organizzazioni religiose e i network della fede.

Parte terza

Le ricerche sulle pratiche religiose transnazionali dei migranti riguardano una pluralità di aspetti, non solo quelli socio-strutturali (come tali organizzazioni si configurano), ma anche quelli ideali e politici. Tali ricerche raffigurano spazi d'appartenenza ideali creati dai simboli religiosi e raccontano come questi paesaggi sacri interagiscono con quelli della vita quotidiana e con i vincoli politici ed economici.

In un recente articolo, Levitt (2003) passa in rassegna i differenti modi nei quali il processo di incorporazione nelle società d'arrivo modifica le idee e le pratiche religiose, come questi cambiamenti impattano sulla vita religiosa delle società di partenza e come pratiche lontane si influenzino reciprocamente. Le pratiche religiose rispecchiano una rete dinamica di significati condivisi, utilizzati in diversi modi nei diversi contesti: molti studi in questo settore enfatizzano soggettivismo, pluralismo e reinvenzione delle credenze religiose (Metcalf, 1996; Rudolph e Piscatori, 1997; Vertovec e Peach, 1997; Corten e Marshall Fratani, 2001).

Le stesse istituzioni religiose globali sono organizzate molto diversamente nei contesti locali, poiché questi contesti pongono domande differenti agli immigrati, con conseguenze molto diverse sulle relazioni tra religione, incorporazione e permanenza dei legami transnazionali.

Quello degli spazi religiosi è uno dei pochi settori dell'analisi culturale nei quali si possa individuare un'autentica produzione italiana sul transnazionalismo. Le confraternite muride dei senegalesi immigrati in Italia sono state l'oggetto di diversi studi di ricercatori sia italiani che stranieri (Schmidt di Friedberg, 1994; Carter, 1997; Riccio, 2000; Riccio, 2002a). Questi studi analizzano da diversi punti di vista (economico, religioso, socio-assistenziale) i network nei quali i migranti sono inseriti, network che non solo collegano diversi luoghi in Italia, ma anche l'Italia al Senegal

Bibliografia ragionata

e l'Italia con altri paesi europei nei quali i senegalesi sono insediati. L'organizzazione religiosa si mostra decisiva nel mantenere un legame translocale e nel fornire agli immigrati punti di riferimento spirituali ed ideologici e, soprattutto indirettamente, nello stimolare lo sviluppo di reti che si combinano ad altre reti già esistenti. I migranti si muovono attraverso queste complesse reti di significati simbolici e contatti personali e provano a costruirsi una vita mantenendo le opzioni aperte. Sempre sul ruolo transnazionale delle organizzazioni religiose, in questo caso pentecostali, verte lo studio di Cingolani (2003). Attraverso l'analisi delle pratiche e delle retoriche portate avanti dai numerosi gruppi pentecostali a Torino, l'autore analizza come l'affiliazione religiosa rappresenti una forma di partecipazione non solo locale ma soprattutto transnazionale, per un gruppo di immigrati, i nigeriani, che si presentano come segregati nello spazio urbano e fortemente divisi al loro stesso interno da differenze sociali, occupazionali ed etniche.

6. Identità politiche transnazionali

Il concetto di transnazionalismo è stato elaborato proprio a partire dall'osservazione di processi che con una frequenza inedita mettevano in discussione il concetto di stato-nazione, così come era stato costruito nei secoli precedenti. Come Benedict Anderson (1996) ha notato, lo stato-nazione è stata una formazione storicamente irripetibile per territorializzare le nozioni di identità e di ordine. Questa costruzione culturale di spazi omogenei e condivisi è avvenuta grazie all'ausilio di tecnologie di rappresentazione come la cartografia, la stampa, la museografia.

Parte terza

Il discorso dello stato nazionale rientra nel più ampio discorso della modernità, come processo in grado di liberare la società tradizionale da strutture comunitarie primordiali di ostacolo allo sviluppo.

Tale progetto della modernità è stato soppiantato da un nuovo paradigma che proclama la necessità di riconoscere alla società civile un ruolo nelle dinamiche democratiche e di mercato. Mentre lo stato moderno pretendeva di plasmare la società civile, oggi la società civile (organizzazioni di base, ONG) viene considerata responsabile dei cambiamenti in seno alla democrazia.

Se oggi la modernizzazione passa attraverso processi astratti di globalizzazione e l'azione di forze non-statali, il quadro di riferimento spaziale rimane però sempre lo stato nazionale. Ferguson sostituisce una mappatura verticale del potere con una topografia orizzontale in cui una pluralità di attori lavorano a livello transnazionale (a partire da istituzioni come la Banca Mondiale, per arrivare ai movimenti sociali, alle organizzazioni di base, alle mafie e alle chiese). Non siamo di fronte alla crisi dell'idea di nazione, ne sono prova le sempre maggiori rivendicazioni nazionalistiche, né alla crisi dello stato come unità di *governance*, come la nascita di sempre nuovi stati dimostra: la crisi riguarda lo stato-nazione come binomio, minacciato dalla deterritorializzazione dello spazio della nazione da una parte e dalla denazionalizzazione dello stato territoriale dall'altra.

Molti studi riguardano la formazione delle identità politiche, quando all'interno degli stati si sviluppano movimenti e forze che ne trascendono i confini. Trouillot (2001) identifica tre modalità in cui lo stato si relaziona ai soggetti che si posizionano al suo interno: isolamento, identificazione, leggibilità. Nell'isolamento le persone con differenti appartenenze religiose,

Bibliografia ragionata

politiche, territoriali vengono riconosciute in categorie generali secondo i diritti e i doveri che spettano loro (il cittadino, lo straniero, il lavoratore-ospite).

Nell'identificazione le soggettività atomizzate si raggruppano secondo linee collettive che permettono un riconoscimento interno: le categorie ufficiali, create per finalità amministrative, vengono riappropriate dai singoli che cominciano ad identificarvisi (le comunità etniche e le politiche etniche ad esse rivolte). La leggibilità comporta infine la produzione da parte dello stato di un linguaggio e di una conoscenza pubblica per il governo delle diversità culturali.

Oltre agli studi sul rapporto tra stato di ricezione e identità politica del migrante, vi è tutto un filone che analizza i network dei migranti e la partecipazione alle politiche nella terra d'origine. Alcuni autori come Baubök (2003), suggeriscono una concezione di transnazionalismo politico ancora più ampia, proponendo una distinzione terminologica tra fenomeni internazionali, multinazionali, sopranazionali e transnazionali.

Lo specifico del transnazionalismo migratorio è che esso crea una sovrapposizione di appartenenze a politiche territorialmente separate e indipendenti. In questo senso il transnazionalismo politico non riguarda solo il ristretto insieme di attività nelle quali i migranti sono coinvolti nelle politiche nazionali della terra d'origine; riguarda anche le identità collettive e i cambiamenti nelle concezioni di cittadinanza diffuse tra le popolazioni native sia nel paese di partenza che in quello d'arrivo.

Per Baubök diventa prioritaria l'analisi della variazione delle attitudini dei Paesi di partenza verso i propri emigrati. Una delle sfide per i *policy maker* è l'adozione di modalità di coinvolgimento nuove, come il diritto di voto all'estero e la doppia cittadinanza, modalità

Parte terza

plausibili alla luce dei forti legami sociali e politici che vanno configurandosi tra i migranti e le comunità d'origine. Tale attenzione a nuove esigenze politiche non ha nulla a che vedere con la pericolosa giustificazione dei progetti di costruzione nazionale extra-territoriale, progetti che minacciano la convivenza pacifica e la cooperazione tra stati.

Per quanto riguarda la riflessione italiana sulle identità politiche transnazionali si trova davvero poco e tale scarsità va di pari passo con l'inadeguatezza del *policy making* su questo aspetto, come sottolineato da Stocchiero (2000) e Riccio (2002a). In sintonia con le politiche europee di contenimento dell'immigrazione inaugurate negli anni Settanta, la legislazione italiana rende la mobilità difficile e spinge gli immigrati verso un insediamento stabile anziché verso il pendolarismo, disincentivando le pratiche transnazionali.

La recente legge sull'immigrazione (189/2002), con l'abolizione del meccanismo dello sponsor e con la necessità di rinnovo del permesso più frequente, ha rafforzato il legame tra contratto di lavoro e permesso di soggiorno, aumentando le possibilità di cadere in una posizione di irregolarità e disincentivando la mobilità.

L'unico riconoscimento accordato al pendolarismo risiede nella priorità concessa ai lavoratori stagionali rispetto agli altri richiedenti, nel ricevere il permesso di soggiorno di anno in anno. Ad esclusione di questo aspetto le politiche italiane non prevedono però alcun supporto esplicito al mantenimento dei legami transnazionali, che continuano ad essere considerati più come minaccia all'integrazione che come una risorsa economica e sociale da valorizzare.

Bibliografia ragionata

Bibliografia

Anderson B. (1996), *Comunità immaginate. Origine e fortuna dei nazionalismi*, Roma, Manifestolibri (ed. orig. *Imagined Communities*, London-New York, Verso, 1983).

Appadurai A. (2001), *Modernità in polvere*, Roma, Meltemi (ed. orig. *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization*, Minneapolis-London, University of Minnesota Press, 1996).

Augé M. (1993), *Nonluoghi. Introduzione a una antropologia della surmodernità*, Milano, Elèuthera (ed. orig. *Non-lieux*, Paris, Seuil, 1992).

Balsamo F. (2001), *Immigrazione e famiglia*, intervento al Corso di perfezionamento in Comunicazione e Mediazione Interculturale, Università di Torino, Facoltà di Scienze Politiche.

Basch L., Glick Schiller N., Szanton Blanc C. (1994), *Nations Unbound. Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States*, London, Routledge.

Baubök R. (2003), *Towards a Political Theory of Migrant Transnationalism*, in «International Migration Review», vol. 37, n. 3, pp. 700-723.

Baumann G. (1996), *Contesting Culture: Discourses of Identity in Multi-Ethnic London*, Cambridge University Press, Cambridge.

Braudel F. (1993), *Civiltà materiale, economia e capitalismo*, Torino, Einaudi.

Braudel F. (1997), *Il Mediterraneo. Lo spazio, la storia, gli uomini, le tradizioni*, Milano, Bompiani.

Brettell C.B. (2000), *Theorizing Migration in Anthropology*, in Brettell C.B., Hollifield J.F.,

Parte terza

Migration Theory, London, Routledge, pp. 97-136.

Brettell C.B., Hollifield J.F. (2000), *Migration Theory*, London, Routledge.

Burawoy M. (2000), *Introduction: Researching for the Global*, in A.A.V.V., *Global Ethnography. Forces, Connections and Imaginations in a Postmodern World*, Berkeley, University of California Press.

Campani G., Carchedi F., Mottura G. (a cura di) (1999), *Spazi migratori e luoghi dello sviluppo. Nuove prospettive per la cooperazione italiana*, Torino, L'Harmattan Italia.

Carter D. (1997), *States of Grace. Senegalese in Italy and the New European Immigration*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

Castells M. (1996), *The Rise of the Network Society*, vol. 1, Oxford, Blackwell Publishers.

Cingolani P. (2003), *Koming from Naija to Torino: esperienze nigeriane di immigrazione e di fede*, in Sacchi P., Viazzo P. (a cura di), *Più di un sud. Studi antropologici sull'immigrazione a Torino*, Milano, Franco Angeli.

Clifford J. (1994), *Diasporas*, in «Cultural Anthropology», n. 9, pp. 302-338.

Corten A., Marshall Fratani R. (2001), *Between Babel and Pentecost: Transnational Pentecostalism in Africa and Latin America*, Bloomington-Indianapolis, Indiana University Press.

Daum C. (1993), *Quand les Immigrés du Sahel Construisent Leurs Pays: Actes du Colloque 'Migration et développement au Sahel' Evry juin 1992*, Paris, Istitut Panos/L'Harmattan.

De Bruijn M., Van Dijk R., Foeken D. (2001), *Mobile Africa. Changing Patterns of Movements in Africa and Beyond*, Leiden, Brill.

De Certeau M. (1984), *The Practice of Everyday Life, Berkeley - Los Angeles*, University of

Bibliografia ragionata

California Press (ed. orig. *L'invention du quotidien*, Paris, 1980).

Fabietti U., Matera V. (1999), *Memorie e identità. Simboli e strategie del ricordo*, Roma, Meltemi.

Faist T. (2000a), *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*, Oxford, Oxford University Press.

Faist T. (2000b), *Transnationalization in International Migration: Implications for the Study of Citizenship and Culture*, in «Ethnic and Racial Studies», vol. 23, n. 2, pp. 189-222.

Ferguson J. (1999), *Expectations of Modernity. Myths and Meaning of Urban Life on the Zambian Copperbelt*, Berkeley, University of California Press.

Foner N. (1997a), *What's New About Transnationalism? New York Immigrants Today and at the Turn of the Century*, in «Diaspora», n. 6, pp. 355-376.

Foner N. (1997b), *The Immigrant Family: Cultural Legacies and Cultural Changes*, in «International Migration Review», vol. 31, pp. 961-974.

Gardner K. (1995), *Global Migrants, Local Lives. Travel and Transformation in Rural Bangladesh*, Oxford, Clarendon Press.

Glick Schiller N., Basch L., Szanton Blanc C. (1992), *Towards a Transnational Perspective on Migration. Race, Class, Ethnicity and Nationalism Reconsidered*, New York, New York Academy Series.

Guarnizo L.G. (2003), *The Economics of Transnational Living*, in «International Migration Review», vol. 37, n. 3, pp. 666-699.

Gupta A., Ferguson J. (1997), *Culture, Power, Place. Explorations in Critical Anthropology*,

Parte terza

Durham, London, Duke University Press.

Harvey D. (1990), *The Condition of Postmodernity: an Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Oxford, Blackwell Publishers.

Hooghiemstra E. (2001), *Migrants, Partner Selection, and Integration: Crossing Borders?*, in «Journal of Comparative Family Studies», vol. 32, n. 4, pp. 601-628.

Kearney M. (1995), *The Local and the Global. The Anthropology of Globalization and Transnationalism*, in «Annual Review of Anthropology», n. 24, pp. 547-565.

Kivisto P. (2001), *Theorizing Transnational Immigration: a Critical Review of Current Efforts*, in «Ethnic and Racial Studies», vol. 24, n. 4, pp. 549-577.

La Cecla F. (1988), *Perdersi, l'uomo senza ambiente*, Roma-Bari, Laterza.

Lacroix T. (2004), *Reti sociali tra Europa e Maghreb e politiche di sviluppo*, intervento al ciclo di seminari Crocevia FIERI, 24 Febbraio, Torino.

Levitt P. (2001), *The Transnational Villagers*, Berkeley - Los Angeles, University of California Press.

Levitt P. (2003), *You know, Abraham Was Really the First Immigrant: Religion and Transnational Migration*, in «International Migration Review», vol. 37, n. 3, pp. 847-873.

Malkki L. (1995), *Purity and Exile. Violence, Memory and National Cosmology among Hutu Refugees in Tanzania*, Chicago, Chicago University Press.

Marcus G. (1995), *Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography*, in «Annual Review of Anthropology», n. 24, pp. 95-117.

Mazzucato V. (2001), *Between Economics and Anthropology. A Multi-sited Ethnography of Transnational Networks of Ghanaian Migrants*, paper presentato all' American Anthropology

Bibliografia ragionata

Association Annual Meeting, 28 Novembre-2 Dicembre, Washington DC.

Metcalf B. (1996), *Making Muslim Space in North America and Europe*, Berkeley-Los Angeles, University of California Press.

Minardi E. (1996), *Lavoratori in Italia, imprenditori in patria. Il lavoro degli immigrati tra economie locali e globalizzazione*, in «Sociologia del lavoro», n. 64, pp. 170-184.

Modood D., Werbner P. (1997), *The Politics of Multiculturalism in the New Europe. Racism, Community and Identity*, London, Zed Books.

Parrenas R.S. (2001), *Mothering From Distance: Emotions, Gender, and Intergenerational Relations in Filipino Transnational Families*, in «Feminist Studies», vol. 27, n. 2, pp. 361-391.

Peraldi M. (2001), *Cabas et containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, Paris, Maisonneuve & Larose.

Peraldi M. (2002), *La Fin des Norias? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Paris, Maisonneuve & Larose.

Pessar P., Mahler S. (2003), *Transnational Migration: Bringing Gender In*, in «International Migration Review», vol. 37, n. 3, pp. 812-843.

Portes A., Wilson K.L. (1980), *Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami*, in «The American Journal of Sociology», vol. 86, n. 2, pp. 295-391.

Portes A., Guarnizo L., Landolt P. (1999), *The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field*, in «Ethnic and Racial Studies», vol. 22, n. 2, pp. 217-237.

Portes A., Landolt P. (2000), *Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development*, in «Journal of Latin American Studies», n. 32, pp. 529-547.

Parte terza

Portes A. (2003), *Theoretical Convergencies and Empirical Evidence in the Study of Immigrant Transnationalism*, in «International Migration Review», vol. 37, n. 3, pp. 874-892.

Pugliese E. (2002), *L'Italia tra migrazioni internazionali e migrazioni interne*, Bologna, Il Mulino.

Rath J. (2001), *Do Immigrant Entrepreneurs Play the Game of Ethnic Musical Chairs? A Critique of Waldinger's Model of Immigrant Incorporation*, in Messina A., *A Continuing Quandary for States and Societies. West European Immigration and Immigrant Policy in the New Century*, Westport, Greenwood Press.

Riccio B. (2000), *Spazi transnazionali: esperienze senegalesi*, in «Afriche e orienti», n. 3/4, pp. 17-25.

Riccio B. (2002a), *Etnografia dei migranti transnazionali: l'esperienza senegalese tra inclusione ed esclusione*, in Colombo A., Sciortino G. (a cura di), *Stranieri in Italia. Assimilati ed esclusi*, Bologna, Il Mulino.

Riccio B. (2002b), *Transnational Migration and Translocal Development*, working paper per la ricerca CeSPI su Diaspore africane, potenziamento delle attività transnazionali e cooperazione decentrata per lo sviluppo, Roma.

Rouse R. (1995), *Question of Identity. Personhood and Collectivity in Transnational Migration to the United States*, in «Critique of Anthropology», vol. 15, n. 4, pp. 351-380.

Rudolph S.H., Piscatori J. (1997), *Transnational Religion and Fading States*, Boulder, Colorado, Westview Press.

Salih R. (2003), *Gender in transnationalism. Home, Longing and Belonging Among Moroc-*

Bibliografia ragionata

can Migrant Women, London, Routledge.

Sayad A. (2002), *La doppia assenza*, Milano, Raffaello Cortina Editore (ed. orig. *La double absence*, Paris, Éditions du Seuil, 1999).

Schmidt di Friedberg O. (1994), *Islam, solidarietà e lavoro. I muridi senegalesi in Italia*, Torino, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli.

Schmidt di Friedberg O. (2000), *Immigration et Coopération en Italie*, in «Migrations Société», vol. 12, n. 67, pp. 256-258.

Semi G. (2002), *L'échange déplacé. Trajectoire d'un dispositif commercial marchand et pratiques sociales au marché aux puces de S. Donato (Milan)*, in Peraldi M. (2002), *La Fin des Norias? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Paris, Maisonneuve & Larose.

Semi G. (2004), *Il multiculturalismo quotidiano: Porta Palazzo tra commercio e conflitto*, tesi di dottorato, Università di Torino e EHESS-Paris.

Smith R.C. (1998), *Transnational Localities: Community, Technology and the Politics of Membership within the Context of Mexico and U.S. Migration*, in Smith R.C., Guarnizo L.E., *Transnationalism from Below. Comparative Urban and Community Research*, vol. 6, pp. 196-238.

Smith R.C. (2001), *Comparing Local-Level Swedish and Mexican Transnational Life: an Essay in Historical Retrieval*, in Pries L., *New Transnational Social Spaces. International Migration and Transnational Companies in the Early Twenty-First Century*, London, Routledge.

Stocchiero A. (2000), *Immigrazione e processi di internazionalizzazione dei sistemi produt-*

Parte terza

tivi locali, CeSPI, working paper n.9, Commissione per l'Integrazione, Roma.

Stocchiero A. (2001), *Politiche migratorie e di cooperazione nel Mediterraneo*, Dossier ASCOD, CeSPI, Roma.

Stocchiero A. (2002a), *Le migrazioni nell'integrazione euromediterranea: dal co-sviluppo alla fortezza europea*, in «Afriche e Orienti», n. 3.

Stocchiero A. (2002b), *Migration Flows and Small and Medium Sized Enterprise. Internationalisation Between Romania and the Italian Veneto Region*, CeSPI, Roma.

Tarozzi A. (1999), *Co-sviluppo e flussi migratori*, in «A Zone», n. 1, pp. 10-19.

Timera M. (1996), *Les Soninké en France. D'une Histoire à l'Autre*, Paris, Khartala.

Trouillot M.R. (2001), *The Anthropology of the State in the Age of Globalization*, in «Current Anthropology», vol. 42, n.1, pp. 125-138.

Vertovec S., Peach C. (1997), *Islam in Europe. The Politics of Religion and Community*, London, Macmillan Press.

Vertovec S. (1999), *Coinceiving and Researching Transnationalism*, in «Ethnic and Racial Studies», vol. 2, n. 2, pp. 447-462.

Vertovec S. (2001), *Transnationalism and Identity*, in «Journal of Ethnic and Migration Studies», vol. 27, n. 4, pp. 573-582.

Waldinger R., McEvoy D., Aldrich H. (1990), *Spatial Dimensions of Opportunity Structures*, in A.A.V.V., *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*, London, Sage Publications.

Waldinger R. (1996), *Still the Promised City? African-Americans and New Immigrants in Postindustrial New York*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Bibliografia ragionata

Wimmer A., Glick Schiller N. (2003), *Methodological Nationalism, the Social Sciences, and the Study of Migration: An Essay in Historical Epistemology*, in «International Migration Review», vol. 37, n. 3, pp. 576-610.