

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI PISA

FACOLTÀ DI SCIENZE POLITICHE

Corso di laurea in
“Scienze Politiche”

**“L’IMPRENDITORIA IMMIGRATA NELLA
PROVINCIA DI PISA”**

RELATORE

Chiar.mo Prof. Gabriele Tomei

CANDIDATO

Michele Ferri

Classe 70/S

ANNO ACCADEMICO 2014/2015

Indice

Introduzione	3
Capitolo 1: La letteratura scientifica sull'imprenditoria immigrata: una possibile suddivisione degli approcci teorici.	5
1.1 Gli approcci <i>supply side</i>	8
1.1.1 Teorie culturaliste.....	9
1.1.2 Middleman minorities.....	13
1.1.3 Economie dell'enclave.....	17
1.1.4 L'auto-impiego come scelta reattiva.....	21
1.2 Gli approcci <i>demand side</i>	28
1.2.1 Imprenditoria immigrata e contesto economico: l'economia urbana.....	30
1.2.2 Imprenditoria immigrata e contesto economico: l'economia dei distretti	35
1.2.2 Imprenditoria immigrata e contesto normativo e istituzionale.....	41
1.3 Gli approcci intermedi.....	45
1.3.1 Il modello interattivo.....	46
1.3.2 Il modello della <i>Mixed Embeddedness</i>	50
1.4 Imprenditoria immigrata e transnazionalismo.....	56
Capitolo 2: Una questione preliminare: la definizione di imprenditore immigrato e la questione delle fonti.	64
2.1 Il concetto di imprenditoria immigrata.....	64
2.2 La questione dell'etnicità.....	70
2.3 L'imprenditoria immigrata nelle fonti istituzionali.....	76
4.4 Nota metodologica.....	81

Capitolo 3: Numeri e caratteristiche dell’imprenditoria immigrata in Italia. .	83
3.1 Distribuzione sul territorio	87
3.2 Paesi di provenienza	91
3.3 Distribuzione settoriale.....	94
3.4 Specializzazione produttiva.....	97
Capitolo 4: Le dinamiche di sviluppo dell’imprenditoria immigrata e l’impatto della crisi economica.....	100
4.1 Lo sviluppo del fenomeno nel contesto nazionale	100
4.2 Dinamiche di sviluppo dell’imprenditoria immigrata in Toscana e nella Provincia di Pisa	107
Capitolo 5: L’imprenditoria immigrata nella Provincia di Pisa.....	112
5.1 Paesi di provenienza	114
5.2 Settori di attività	117
5.2.1 Forma giuridica delle imprese immigrate	128
5.3 Distribuzione sul territorio	131
5.4 Specializzazione settoriale.....	134
5.5 Distribuzione settoriale dell’imprenditoria immigrata nel territorio.....	139
5.6 Distribuzione dell’imprenditoria immigrata nel territorio.....	142
Riepilogo dei principali risultati della ricerca e considerazioni finali.....	147
Bibliografia.....	159

Introduzione

Nel presente lavoro ho trattato il fenomeno dell'imprenditoria immigrata nella Provincia di Pisa, illustrandone i numeri e tentando di evidenziarne le caratteristiche. La crescente diffusione di imprese gestite da immigrati, dimostra l'importanza rivestita da questo modello di integrazione economica; il grado di partecipazione all'impresa dei cittadini extra-UE, risulta infatti maggiore di quello degli autoctoni. In termini generali, l'imprenditoria immigrata della provincia sembra avvalersi delle opportunità economiche presenti sul territorio, sfruttando gli spazi di mercato che presentano meno barriere di accesso in termini di risorse e di vincoli amministrativi. Come suggerito dalla ricerca sul tema, l'imprenditorialità può corrispondere ad una specifica e genuina vocazione da parte degli immigrati e rivelarsi talvolta un canale privilegiato di integrazione di mobilità sociale. Altre volte l'attività d'impresa risulta più simile ad una scelta di ripiego dovuta alla mancanza di opportunità nel mercato del lavoro principale. In questi casi, le iniziative economiche degli immigrati assumono un carattere più vicino al lavoro autonomo e sembrano rispondere soprattutto ad esigenze legate alla mera sussistenza economica o alla regolarizzazione del soggiorno. Sotto quest'ultimo aspetto l'imprenditoria immigrata nella provincia di Pisa non sembra fare eccezione.

I primi due capitoli sono dedicati all'inquadramento teorico dell'argomento. In particolare, nel capitolo 1, ho presentato una rassegna della letteratura scientifica sul tema dell'imprenditorialità immigrata, descrivendo i principali approcci teorici adottati dagli studiosi per spiegare la nascita, le caratteristiche e le evoluzioni di questo fenomeno.

Il secondo capitolo tratta una questione preliminare per la mia ricerca: nella prima parte, ho tentato di definire con più precisione l'oggetto dell'indagine, facendo riferimento al concetto, tutt'altro che univoco, di imprenditore e alla possibile qualificazione "immigrata" ed "etnica" dell'imprenditoria; nella seconda parte, ho affrontato il tema delle fonti, illustrando i principali problemi teorici e pratici che si

possono incontrare nel reperimento dei dati utili e la metodologia adottata per la mia ricerca.

Il terzo capitolo contiene una breve descrizione del fenomeno nel contesto italiano. Assieme ai dati, riferiti al 2013, sono evidenziati i tratti che caratterizzano l'attività imprenditoriale degli immigrati nel nostro Paese: su scala nazionale, il fenomeno appare concentrato in termini di distribuzione sul territorio, Paesi di provenienza e settori di attività; emergono inoltre casi di specializzazione produttiva, che vedono alcune comunità nazionali di imprenditori operare quasi esclusivamente in determinati settori.

Come mostra il capitolo 4, questi tratti si riscontrano in parte anche a livello locale. In quest'ultimo capitolo ho analizzato il fenomeno dell'imprenditoria immigrata nella Provincia di Pisa, utilizzando i dati relativi a imprese e imprenditori extra-UE registrati al 31/12/2013. Incrociando i dati relativi a Paesi di provenienza, distribuzione tra i comuni, settori di attività e forma giuridica adottata, emerge un quadro piuttosto esaustivo del fenomeno nella provincia. Anche qui, la maggior parte dell'imprenditoria immigrata proviene da un numero limitato di Paesi ed opera prevalentemente in determinati settori, sotto forma di impresa individuale. La distribuzione sul territorio e le specializzazioni produttive osservate, si legano in parte ai modelli di insediamento abitativo delle comunità immigrate e alle specificità economiche del territorio. L'analisi dei dati è accompagnata da interpretazioni, argomentazioni e spunti di ricerca provenienti dalla letteratura scientifica.

Capitolo 1: La letteratura scientifica sull'imprenditoria immigrata: una possibile suddivisione degli approcci teorici.

La riflessione scientifica sul ruolo dell'imprenditoria straniera o immigrata, data ormai diversi decenni e vanta illustri antecedenti nella sociologia classica. Sviluppata dapprima nel contesto nordamericano del dopoguerra, la recente letteratura scientifica sul tema si contraddistingue per la varietà argomentazioni prodotte e di ipotesi contemplate, ciascuna delle quali offre elementi utili alla comprensione di un fenomeno comunque complesso e sfaccettato.

L'iniziativa economica dei migranti ha assunto, ed assume tutt'ora, forme molto diverse ed è stata letta da più angolazioni; perciò, sono pochi i lavori che offrono una visione d'insieme del fenomeno o che ambiscono a spiegarlo nel suo complesso.

Piuttosto, fin dall'inizio, gli studiosi hanno concentrato la loro attenzione sui gruppi nazionali che presentavano i maggiori tassi di imprenditorialità e su specifiche realtà territoriali, dove maggiore era la presenza di imprese immigrate, tentando di dare conto delle differenze riscontrate e di individuare i fattori di spinta all'auto-impiego degli immigrati.

La letteratura scientifica fornisce diverse interpretazioni e ipotesi esplicative del fenomeno, ma il nucleo della discussione, è costituito dalla diversa rilevanza attribuita dagli studiosi: da un lato, allo spirito di iniziativa dei migranti e alla loro capacità di attivazione economica e sociale, capacità che peraltro può essere condivisa dal gruppo di appartenenza o supportata da esso tramite risorse mobilitate sulla base della c.d. solidarietà etnica; e dall'altro, ai fattori strutturali che definiscono la società ospitante e il contesto economico e istituzionale di insediamento, oltre ai meccanismi di inserimento nel mercato delle imprese immigrate. In un certo senso,

la questione delicata e ampiamente dibattuta in sociologia¹, sul primato della struttura sociale o della capacità di *agency* nel plasmare il comportamento degli individui, si ripropone qui, in forma diversa, nella diversa valutazione del ruolo assunto dai due ordini di fattori sopracitati, nel determinare l'avvio di attività imprenditoriali da parte di immigrati.

Negli studi sull'imprenditoria immigrata, le due linee interpretative finora indicate appaiono spesso intrecciate fra loro, per quanto la maggior parte degli autori tenda a privilegiare sempre una chiave di lettura sull'altra. Peraltro, recentemente sono stati fatti molti sforzi teorici nell'intento di conciliare le due prospettive di analisi attraverso la costruzione di quadri interpretativi che riconoscano la relazione dialettica e interattiva tra *structure* e *agency*. In base a questa prospettiva la scelta imprenditoriale è imputabile alla combinazione di elementi strutturali, quali il contesto economico e normativo e le caratteristiche del mercato del lavoro, e di elementi riferibili alle caratteristiche individuali o di gruppo degli immigrati.

Infine, a partire dagli anni '90, una parte delle forme di auto-impiego ha fornito alimento per lo sviluppo della prospettiva transnazionale allo studio delle migrazioni. La letteratura sull'imprenditoria immigrata si è così arricchita di un nuovo approccio che allarga il campo di analisi, prendendo in considerazione i *network* internazionali e non solo quelli presenti nel contesto di insediamento.

In altri termini, nella letteratura dedicata all'imprenditoria immigrata, si possono individuare quattro approcci di studio:

- Approcci che privilegiano l'analisi del versante dell'offerta di imprese, e che si focalizzano sulle capacità di *agency* degli immigrati (approcci *supply side*).
- Approcci che prendono in esame il versante della domanda di imprese e i fattori strutturali che caratterizzano il contesto economico e istituzionale di insediamento (approcci *demand side*).
- Approcci intermedi o integrati, che analizzano congiuntamente offerta e domanda di imprese immigrate, tentando di offrire un modello generale di comprensione del fenomeno.

¹ cfr. Tan, S. (2013). Understanding the "Structure" and the "Agency" Debate in the Social Sciences. *Moderator's Note*, 37.

- Approcci che prendono in considerazione le iniziative e le pratiche transnazionali degli imprenditori immigrati.

1.1 Gli approcci *supply side*.

Il primo filone, che riunisce la parte più consistente ed antica della letteratura sul tema, è rappresentato da quegli studi che, pur con accentuazioni diverse, enfatizzano il versante dell'offerta di imprese immigrate e che quindi considerano quali fattori determinanti, le caratteristiche psicologiche, sociali, culturali ed etniche degli individui o dei gruppi di immigrati. L'attenzione ai fattori culturali ed etnici è una caratteristica di gran parte di questi lavori, nei quali una grande importanza è attribuita alle risorse, economiche e non, che i vari gruppi di immigrati riescono a mobilitare, anche grazie al fatto di vivere una comune esperienza migratoria e di essere inseriti in reti di relazioni interpersonali all'interno-esterno del gruppo, basate sulla fiducia e sulla reputazione costruita.

Oltre alle teorie e agli approcci c.d. culturalisti, questo tipo di letteratura, include gli studi sui fattori che portano alla definizione di alcune “*middleman minorities*” e allo sviluppo delle economie di enclave. Generalmente in questi studi, nonostante non si neghino le difficoltà incontrate dagli immigrati, la scelta imprenditoriale è vista in termini ottimistici e considerata un segno del successo di individui fortemente motivati.

In questo filone, si possono far rientrare anche i contributi che vedono il lavoro autonomo come una risposta alle difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro di arrivo da parte di alcuni gruppi di immigrati, che si trovano di fronte al rischio di rimanere disoccupati e/o intrappolati in occupazioni poco qualificate. In questi casi la via del lavoro indipendente è vista come una scelta reattiva rispetto alla mancanza di alternative capaci di soddisfare le aspirazioni di mobilità sociale degli immigrati, o comunque di garantire livelli di vita accettabili. Questi approcci, che sono conosciuti con il nome di ipotesi dello svantaggio e ipotesi della mobilità bloccata, prendono maggiormente in considerazione il contesto di accoglimento e presentano numerosi elementi in comune tra loro, pur giungendo a conclusioni molto differenti.

1.1.1 Teorie culturaliste.

Nella letteratura dedicata al rapporto tra immigrazione e imprenditoria, i primi contributi in ordine cronologico sono rappresentati dalle c.d. teorie culturaliste. Queste, come altre teorie sul tema, prendono spunto da un'osservazione empirica, ovvero la sovrarappresentazione di taluni gruppi etnici nell'ambito delle attività indipendenti, in particolare nel settore commerciale e in quello dei servizi.

Ciò che accomuna questo gruppo di studi, è il fatto di interpretare l'alta partecipazione all'imprenditoria di determinati gruppi di immigrati, in forza delle loro caratteristiche culturali e psicologiche distintive che li renderebbero più propensi di altri alle attività commerciali e al lavoro autonomo in generale, quasi ad assecondare una presunta vocazione imprenditoriale.

Come ha fatto notare Ivan Light², queste teorie, traggono le loro origini direttamente o indirettamente dal lavoro di Max Weber sull'etica del lavoro protestante e sul suo legame con lo sviluppo del capitalismo. In questo tipo di approcci, valori come l'indipendenza e l'individualismo, l'autodisciplina, la frugalità e lo spirito di abnegazione, l'attitudine al rischio e la dedizione al lavoro, ispirati dalla morale o dai dettami religiosi o culturali, sono visti come "risorse etniche" distintive di alcune minoranze, come i protestanti calvinisti o gli ebrei, che spiegherebbero il loro successo negli affari e in particolare nelle attività imprenditoriali. La diaspora ebraica è il più noto esempio storico di minoranza solidale, culturalmente coesa e capace di sviluppare attività imprenditoriali e un tale successo economico è stato spiegato in base alle tradizioni di "puritanesimo ebraico", combinate con la condizione di stranieri³.

²Light, I. (1984). *Immigrant and ethnic enterprise in North America**. *Ethnic and Racial Studies*, 7(2). A pag.199: "When a group's values and motivations encourage business enterprise, cultural minorities produce socialized adults who prosper in business. The prototype is Weber's Protestant sectarians who espoused the values of diligence in a calling, thrift, profit, and individualism. These values and attendant motivations caused adult sectarians to prosper in business. With appropriate adjustments, this model might account for the anomalous and persistent overrepresentation of selected cultural minorities in self-employment."

³Glazer, N. (1955). Social characteristics of American Jews, 1654–1954. *The American Jewish Year Book*, 3-41.

Nel contesto nordamericano invece, un'attenzione specifica è stata riservata alle minoranze asiatiche, in particolare a cinesi, giapponesi e coreani che, fin dal secolo scorso, si sono contraddistinti per tassi di imprenditorialità molto elevati. Nell'ambito degli approcci di tipo culturalista, Petersen⁴ chiama in causa, a proposito del successo dell'imprenditoria giapponese negli Stati Uniti, la tradizione confuciana, mentre Illsoo Kim offre un'interessante illustrazione delle caratteristiche degli immigrati coreani, molti dei quali provenienti da famiglie convertite al protestantesimo dai missionari attivi nel paese. Kim fa risalire la loro marcata spinta imprenditoriale a due ordini di fattori: il centralismo dello stato, tanto nella Corea preindustriale quanto in quella contemporanea, che ha alimentato la marginalità e l'individualismo all'interno di una classe urbana di prima generazione; e una struttura di valori affine al Confucianesimo e al Protestantesimo, entrambi attivi nell'enfatizzare lo spirito di abnegazione e di autocontrollo⁵.

Un altro dato che emerge dagli studi sul contesto americano, è la sottorappresentazione nel lavoro autonomo degli afroamericani, che in confronto a bianchi e asiatici hanno tassi di imprenditorialità più che dimezzati, oltre a registrare prestazioni peggiori⁶. Diverse ricerche focalizzate su questo gruppo etnico⁷ indicano che livelli relativamente bassi di istruzione, di risorse e di tradizione familiare all'auto-impiego, sono parzialmente responsabili della loro scarsa presenza nell'imprenditoria.

Il pregio degli approcci culturali, è quello di evidenziare il ruolo giocato dalle caratteristiche e dai processi interni alle comunità oggetto di studio nello

⁴ Cfr. Petersen, W. (1978). Chinese Americans and Japanese Americans. *Essays and data on American ethnic groups*, 65-106.

⁵ Kim, I. (1981). *New Urban Immigrants: The Korean Community in New York*. Princeton University Press.

⁶ Come segnalato da Fairlie e da Robb, gli imprenditori afroamericani hanno in media "...lower sales, hire fewer employees, and have smaller payrolls than white-owned businesses. Firms owned by African Americans also have lower profits and higher closure rates than those owned by whites." Fairlie, R. W., & Robb, A. M. (2008). Race and entrepreneurial success: Black-, Asian-, and White-owned businesses in the United States. *MIT Press Books*, 1, pag. 1.

⁷ Bates, T. (1997). *Race, self-employment, and upward mobility: An illusive American dream*. Woodrow Wilson Center Press.

Fairlie, R. W. (1999). The absence of the African-American owned business: An analysis of the dynamics of self-employment. *Journal of Labor Economics*, 17(1), 80-108.

Hout, M., & Rosen, H. S. (1999). *Self-employment, family background, and race* (No. w7344). National bureau of economic research.

sviluppo dell'imprenditorialità e con il tempo gli studiosi si sono allontanati da visioni esclusivamente "culturaliste"; in ogni caso sono da rigettare i tentativi semplicistici di analizzare il comportamento imprenditoriale come un prodotto automatico di certe specifiche caratteristiche etniche, o come il risultato di una tendenza di gruppo, ad essere in un certo senso "culturalmente programmati" per l'autoimpiego. Piuttosto, la gran parte degli studi che adottano un approccio culturale, attraverso l'uso di concetti quali capitale sociale, legami etnici, solidarietà reattiva etc., prende in considerazione la misura in cui, l'essere parte di una comunità di immigrati o di una minoranza, possa costituire un vantaggio per chi decida di intraprendere la via dell'autoimpiego. L'idea è che lo sviluppo di iniziative imprenditoriali si debba soprattutto alla possibilità di usufruire di risorse, mobilitate prevalentemente sulla base dell'appartenenza etnica (e non di classe⁸), utili a far fronte agli svantaggi e ai problemi legati all'avvio e alla gestione dell'attività.

Emblematico in tal senso, è il meccanismo del credito a rotazione che, grazie alla fiducia reciproca e alle aspettative normative, consente di superare una delle maggiori barriere cui gli aspiranti imprenditori si trovano a far fronte: il reperimento di capitali. Light, per esempio, ha sottolineato l'importanza delle *rotating credit associations* (RCAs⁹) per la capitalizzazione delle aziende degli immigrati asiatici negli Stati Uniti.

I legami basati sulla fiducia e sulla solidarietà, che si generano all'interno delle comunità di immigrati, sono importanti anche per ottenere le informazioni utili per l'avvio e la gestione di un'impresa e, più in generale, consentono la diminuzione dei costi di transazione.

Un'altra risorsa "etnica" degli imprenditori immigrati è la possibilità di disporre di una forza lavoro a basso costo, composta da connazionali e soprattutto dai familiari. A tal riguardo Borjas (1986) sostiene che il lavoro

⁸ Sulla distinzione tra risorse etniche e risorse di classe, si veda Light, I. (1984). *Immigrant and ethnic enterprise in North America**. *Ethnic and Racial Studies*, 7(2), pag.201.

⁹ Il principio base su cui si fonda il meccanismo del credito a rotazione è ovunque lo stesso (cfr. Granovetter 1995; Light 1984; Light & Bonacich 1988) ciascun affiliato all'associazione conferisce una certa somma e, in occasione degli incontri periodici in cui tutti si ritrovano, uno dei membri, a turno, riceve l'intero capitale raccolto.

familiare permette all'imprenditore di risolvere il problema dello "shirking" (fare lo scansafatiche), ovvero il rischio che i dipendenti svolgano il lavoro controvoglia e in modo poco produttivo, con la conseguente necessità di agire sui salari per incentivare il loro impegno, mentre altri autori (cfr. Portes & Jensen 1989; Zhou & Bankston 1998) hanno aggiunto che, a prescindere dalla sua titolarità legale, l'impresa etnica è principalmente un "affare di famiglia" dove il contributo delle donne è cruciale, almeno nelle fasi iniziali dell'attività. Questa risorsa può costituire un vero vantaggio per gli imprenditori immigrati, che spesso sono collocati in settori ad alta intensità di lavoro e con poche barriere all'ingresso, operando quindi in mercati con un'elevata competizione. Talvolta poi, è la stessa presenza delle comunità di immigrati a stimolare l'apertura di nuove attività costituendo un mercato di sbocco per prodotti etnici e servizi specifici difficilmente reperibili nei contesti di insediamento. E' questo il caso dei *call centers*, dei servizi di *money transfert* o delle rivendite di prodotti alimentari che sono conformi a certi dettami religiosi, come ad esempio la carne *halal* fornita dalle macellerie islamiche.

1.1.2 Middleman minorities.

Un'altra interpretazione dell'attivismo imprenditoriale degli immigrati, per alcuni aspetti vicina alla teoria culturale, ma più sensibile ai fattori strutturali, è quella delle *middleman minorities*, che fa luce su una delle possibili traiettorie dell'incorporazione economica degli immigrati.

Con l'espressione *Middleman minorities*¹⁰ ci si riferisce a quelle minoranze etniche che, anziché collocarsi ai gradini più bassi, dove generalmente si trovano questi gruppi, occupano una posizione intermedia all'interno della struttura sociale ed economica, ritagliandosi uno spazio prevalente nelle piccole attività commerciali e finanziarie rivolte ad una popolazione numerosa ma economicamente deprivata. Questa categoria di operatori economici sopporta i rischi di attività svolte in contesti difficili lucrando sui prezzi proposti alla clientela ed in genere è composta da persone con una nazionalità diversa sia dal gruppo dominante, sia dalla minoranza alla quale si rivolge.

Il fenomeno delle *middleman minorities*, ha ricevuto l'attenzione di alcuni dei grandi pensatori della sociologia, inclusi Marx, Weber, Simmel e Toennies¹¹, tuttavia, per alcuni decenni esso è sparito dai temi di interesse degli studiosi, per essere poi "riscoperto" intorno agli anni '70 grazie allo stimolante lavoro di Blalock¹² sui *middleman groups*, e soprattutto alle formulazioni della sociologa americana Edna Bonacich¹³; il principale riferimento sull'argomento, sarà pertanto ai suoi contributi.

Che vengano chiamati "*middle-man trading peoples*" (Becker, 1956), "*marginal trading peoples*", "*permanent minorities*" (Stryker, 1959) o "*middleman minorities*" (Blalock, 1967; Bonacich, 1973), secondo la

¹⁰ Ambrosini traduce l'espressione inglese con quella di "minoranze di intermediari", Ambrosini, M., & Boccagni, P. (2004). *Protagonisti inattesi: lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino*. Provincia autonoma di Trento. Assessorato alle politiche sociali.

¹¹ "The middleman-minority phenomenon received attention from some of the classic tinker in sociology including Marx, Weber, Simmel e Toennies." Bonacich, E., & Modell, J. (1980). *The economic basis of ethnic solidarity: Small business in the Japanese American community*. Univ of California Press, pag.13.

¹² Blalock, H. M. (1967). Toward a theory of minority-group relations.

¹³ Bonacich, E. (1973). A theory of middleman minorities. *American sociological review*, 583-594.
Bonacich, E., & Modell, J. (1980). *The economic basis of ethnic solidarity: Small business in the Japanese American community*. Univ of California Press.

sociologa americana, non vi sono dubbi sul fatto che un certo numero di minoranze etniche abbiano ricoperto e ricoprono tuttora una posizione simile all'interno della struttura sociale dei paesi di insediamento.

Diversi gruppi etnici sono stati identificati e trattati dagli studiosi in quanto minoranze di intermediari¹⁴, tra questi, oltre all'esempio spesso citato degli ebrei in Europa, vi sono: i cinesi nel sud-est asiatico, gli indiani in Sud Africa, gli armeni in Turchia, i siriani nell'Africa orientale, i Parsi in India, i giapponesi e i greci negli Stati Uniti e altri ancora. Per quanto diversi tra loro, questi gruppi agiscono in contesti in qualche modo paragonabili, condividendo alcune caratteristiche, che li rendono distinguibili all'interno della società circostante¹⁵ e che consentono di definirli nei termini sopracitati.

Una delle principali peculiarità delle *middleman minorities* è il ruolo economico da esse giocato, queste infatti tendono a concentrarsi in determinati settori, in primo luogo nel commercio, ma anche in altre attività di mediazione come l'appalto, l'esattoria e il prestito di denaro, agendo quindi come intermediari tra produttori e consumatori, datori e impiegati, proprietari e affittuari e, in termini più generali, tra le *elites* e le masse. In questo senso, esse fungono da ponte di collegamento tra due o più gruppi, all'interno di società stratificate secondo linee etniche o razziali, economiche, di status o di altro genere.

Un'altra peculiarità di tali gruppi attiene al loro progetto migratorio e al modo in cui esso influisce sul rapporto con la società ospite. Le *middleman minorities*, infatti, si originano nell'ambito delle migrazioni ma, in quanto immigrati, i loro membri non pianificano uno stabile insediamento, bensì tendono ad considerarsi soggiornanti ("*birds of passage*") e a non assimilarsi nella società di arrivo, mantenendo invece forti legami con la propria terra di origine, alla quale sperano un giorno di poter far ritorno. Questo loro particolare progetto migratorio, fa sì che essi prediligano determinate

¹⁴ Per una lista di gruppi trattati dagli studiosi come *middleman minorities* si veda: Bonacich, E., & Modell, J. (1980). *The economic basis of ethnic solidarity: Small business in the Japanese American community*. Univ of California Press, appendice B.

¹⁵ "The parallel between such groups has been noted (...) by the people among whom they live, as shown in such designations as "the Jews of the East," and "the Jews of India." (Bonacich, 1973 a pag.583)

occupazioni rispetto ad altre, ovvero quelle che non li vincolino per lunghi periodi al paese di approdo e che siano facilmente liquidabili e trasferibili da un contesto all'altro. Accanto agli effetti economici, lo status di soggiornanti temporanei produce in questi gruppi una forte solidarietà interna e una resistenza all'assimilazione che si esprime, tra le altre cose, con l'auto-segregazione residenziale, con la chiusura a matrimoni misti e con il mantenimento dei tratti culturali tipici.

A onore del vero, l'elemento del soggiorno temporaneo, che è presente nelle prime formulazioni di Bonacich, è stato criticato da diversi studiosi¹⁶ i quali hanno fatto notare come alcuni dei gruppi considerati dalla sociologa americana tipici esempi di minoranze di intermediari, come ad esempio gli ebrei giunti in America dall' Europa dell'est, non fossero in realtà soggiornanti, ma stranieri stabilmente insediati. La stessa Bonacich comunque ammette che l'elemento del soggiorno non è una condizione sufficiente a definire una *middleman minority*¹⁷ e in ogni caso, al di là della reale volontà di ritorno, ciò che più conta nel caratterizzare questi gruppi di immigrati, sembra essere il loro forte attaccamento verso una patria ancestrale.

All'interno della discussione riguardo alle ragioni della formazione delle *middleman minorities*, la sociologa americana individua due temi ricorrenti: il primo vede la fonte di queste formazioni sociali nella reazione ostile della società ricevente verso le caratteristiche culturali (incluse quelle religiose) e/o razziali di questi gruppi, che vengono così tagliati fuori da occupazioni particolarmente desiderabili e ambite e costretti ai margini del sistema economico. In questa circostanza, comune a molti immigrati e minoranze, taluni gruppi sono portati a sviluppare, in risposta alle discriminazioni subite, una forte solidarietà e una coesione interna tali da permettergli di sfuggire alle posizioni più marginali dell'economia e di assumere il ruolo di *middleman minorities*. Il secondo tema chiama in causa la natura delle società nelle quali

¹⁶ Cfr. Zenner, 1980; Wong, 1985; Cherry, 1989.

¹⁷ "Sojourning is not a sufficient condition of the middleman form in that there are so-journers who do not become middlemen" Bonacich, E. (1973). A theory of middleman minorities. *American sociological review*, pag.585.

sono presenti tali figure. Queste sono caratterizzate dall'esistenza di “*status gap*”, o comunque di divisioni e stratificazioni marcate tra i diversi gruppi sociali. Esempi storici di simili contesti includono le società feudali, con un gap tra le aristocrazie terriere e le masse rurali, o le società coloniali, caratterizzate da un divario di status tra i nativi e i rappresentanti del potere imperiale.

Sebbene siano state tradizionalmente associate a situazioni preindustriali, il ruolo economico delle *middleman minorities* persiste anche nelle moderne società postfordiste e si esprime principalmente nella conduzione di piccole attività commerciali e di servizi, operanti nei contesti urbani, come dimostrato dal caso dell'immigrazione coreana negli Stati Uniti. Secondo Min e Kolodny¹⁸, sul piano economico, ci sono almeno due aspetti che consentono di analizzare le comunità coreane secondo la prospettiva delle *middleman minorities* e sono: il fatto che una grande parte delle imprese coreane sianolocate in quartieri abitati in maggioranza da neri e ispanici, che rappresentano anche la loro principale clientela; e il fatto che queste attività dipendano in larga parte dalle grandi imprese americane per la fornitura delle merci. Oltre a queste, ci sono altre caratteristiche che, a parere dei due autori, accomunano i gruppi considerati come *middleman minorities*, e sono: una forte coesione etnica e il fatto di essere soggetti agli stereotipi e all'ostilità della società circostante.

¹⁸ Cfr. Min, P. G., & Kolodny, A. (1999). The middleman minority characteristics of Korean immigrants in the United States. *Koreans in the hood: Conflict with African Americans*, 131-154.

1.1.3 Economie dell'enclave.

Dalla metà degli anni ottanta, il modello più influente sarà quello dell'enclave etnica, una forma distinta di incorporazione degli immigrati nel sistema economico. Non si tratta di un modello di adattamento universale, ma del tutto specifico ad alcuni gruppi di immigrati e a taluni contesti geografici, tant'è che l'ipotesi dell'enclave fu sviluppata da Portes e dai suoi collaboratori a partire da una ricerca sulla comunità cubana insediata a Miami.

L'enclave etnica può essere definita come un raggruppamento spaziale di imprese possedute dagli appartenenti ad una medesima minoranza etnica e situate in prossimità delle aree di insediamento del gruppo etnico, per servire il mercato dei connazionali, ma anche la popolazione generale. Un'altra definizione, data da Portes, è la seguente:

“Enclaves are dense concentrations of immigrant or ethnic firms that employ a significant proportion of their co-ethnic labor force and develop a distinctive physical presence in urban space.”

Lo sviluppo di un aspetto fisico distintivo all'interno degli spazi urbani, traspare chiaramente dalla descrizione di due enclaves americane:

Near downtown Los Angeles there is an area approximately a mile long where all commercial signs suddenly change from English to strange pictorial characters. Koreatown, as the area is known, contains the predictable number of ethnic restaurants and grocery shops; it also contains a number of banks, import-export houses, industries, and real estate offices. Signs of “English Spoken Here” assure visitors that their links with the outside world have not been totally severed... A similar urban landscape is found near downtown Miami. Little Havana extends in a narrow strip for about five miles, eventually merging with the southwest suburbs of the city. Cuban firms are found in light and heavy manufacturing, construction, commerce, finance, and insurance. An

*estimated 60 percent of all residential construction in the metropolitan area is now done by these firms.*¹⁹

A differenza della nicchia etnica²⁰, nell'enclave si assiste alla crescita del numero delle imprese, accompagnata da una progressiva diversificazione delle attività e delle iniziative imprenditoriali del gruppo etnico che rendono tale formazione potenzialmente completa, ossia in grado di mettere a disposizione dei propri membri, e dei connazionali appena arrivati, una serie di opportunità indisponibili sul mercato del lavoro esterno all'enclave. A questo proposito Portes parla di una completezza istituzionale, che, sommata alla concentrazione spaziale delle imprese, fa sì che “...*once an enclave economy has fully developed, it is possible for a newcomer to live his life entirely within the confines of the community*”; questo perché il lavoro, l'educazione, le attività ricreative, l'accesso alle cure mediche e una varietà di altri servizi, possono essere trovati senza lasciare i confini della comunità²¹.

La maggioranza degli studi sulle enclave etniche sottolinea costantemente l'importanza dei network comunitari quali fonti di risorse importanti per l'avvio e per la gestione delle varie imprese, risorse, che non si limitano ai capitali iniziali, ma che comprendono tra le altre anche informazioni sulle opportunità di impresa, una manodopera disciplinata e un accesso privilegiato ai mercati.

Oltre alla disponibilità di capitali e di manodopera formata da connazionali, un fattore cruciale per la nascita di un'enclave etnica è costituito dalla presenza di un sostanziale numero di immigrati esperti in quella che Franklin Frazier (1949) chiama “*the art of buying and selling*”. L'assenza di un'esperienza imprenditoriale acquisita nei paesi di origine all'interno di una comunità di

¹⁹ Portes, A., & Shafer, S. (2007). Revisiting the enclave hypothesis: Miami twenty-five years later. *Research in the Sociology of Organizations*, 25, pag.5-6.

²⁰ Nel caso della nicchia etnica, si assiste alla colonizzazione di un solo settore da parte di un gruppo etnico, come si evince da questa definizione: “*Ethnic niches emerge when a group is able to colonize a particular sector of employment in such a way that members have privileged access to new job openings, while restricting that of outsiders*”. Portes, A. (2000). *Social capital: Its origins and applications in modern sociology*. LESSER, Eric L. *Knowledge and Social Capital*. Boston: Butterworth-Heinemann, pag.55.

²¹ Portes, A., & Manning, R. D. (1986). *The immigrant enclave: Theory and empirical examples* pag.63.

immigrati, confina quest'ultima al lavoro salariato, nonostante la disponibilità di risorse lavorative e finanziarie. Esempi storici, come quelli degli ebrei a Manhattan e dei giapponesi sulla costa occidentale, ed esperienze contemporanee, come quelle della Chinatown di New York, di Little Havana a Miami e della Koreatown di Los Angeles, suffragano questa visione.

L'ipotesi dell'enclave guadagnò a suo tempo l'attenzione degli studiosi, poiché si poneva in contrasto con le posizioni convenzionali delle scienze economiche e sociologiche. Le classiche teorie assimilazioniste, assumevano infatti un modello economico nel quale gli immigrati, partendo dal basso, risalivano verso occupazioni migliori, guadagnando nel frattempo una progressiva accettazione sociale, questo, in un contesto paritario rispetto alle opportunità offerte dalla società²². La teoria del mercato duale del lavoro poi, rivelò l'esistenza di due segmenti distinti del mercato del lavoro, con differenze marcate in termini di retribuzione, stabilità occupazionale, mobilità, condizioni di lavoro e meccanismi di accesso. Secondo questa prospettiva, che ha trovato la formulazione più convincente nella nota opera di Piore²³, gli immigrati sono destinati ad alimentare il segmento secondario del mercato del lavoro, rappresentato dalle attività più precarie, faticose, connotate da uno status sociale inferiore e sempre meno accette dai lavoratori nazionali.

Il modello dualistico di incorporazione economica ha trovato e trova tuttora riscontro in molti contesti di immigrazione, tuttavia, gli studi di Portes e di quanti hanno approfondito il suo filone di studi, hanno rilevato come le economie di enclave possano rappresentare per taluni gruppi, un'alternativa al proprio destino di segregazione nel segmento secondario del mercato del lavoro.

Dalla loro analisi originale, Wilson e Portes (Wilson e Portes 1980) traggono tre conclusioni principali: 1) che l'enclave è un settore economico distinto e separato dai settori secondario e primario del mercato del lavoro principale;

²²Il concetto di assimilazione fu elaborato negli anni '20 e '30 dagli esponenti della c.d. Scuola di Chicago. Secondo la prima formulazione, riconducibile ai classici lavori di Park (Park e Burgess, 1921; Park, 1936) la posizione degli immigrati evolve in maniera sostanzialmente lineare, seguendo un ciclo che si articola nelle fasi del contatto, della competizione, dell'adattamento e infine dell'assimilazione.

²³ Piore, M. J. (1980). *Birds of passage*. Cambridge Books.

(2) che il rendimento economico per il capitale umano acquisito nel paese d'origine è superiore nell'enclave rispetto ai settori dell'economia tradizionale che impiegano manodopera immigrata; (3) che gli imprenditori dell'enclave hanno ritorni economici più elevati rispetto ai connazionali con un capitale umano paragonabile, anche quando questi ultimi sono impiegati nei settori migliori del mercato del lavoro principale. L'enclave etnica rappresenterebbe quindi un terzo segmento del mercato del lavoro, capace di offrire maggiori opportunità di avanzamento economico ai propri membri.

1.1.4 L'auto-impiego come scelta reattiva.

Un'altra spiegazione dell'attivismo imprenditoriale degli immigrati è offerta dall'ipotesi dello svantaggio e dall'ipotesi della mobilità bloccata. Entrambe partono da assunti simili, basati sulla condizione di svantaggio degli immigrati nel mercato del lavoro principale e sulle difficoltà di inserimento sociale, ma, mentre il primo approccio ha una visione sostanzialmente pessimistica riguardo alla scelta imprenditoriale, il secondo, vede nella stessa un mezzo per appagare le aspirazioni di mobilità di individui qualificati e intraprendenti.

Ipotesi dello svantaggio

Secondo l'ipotesi dello svantaggio, le cui prime formulazioni vengono attribuite a Newcomer e a Collins (cfr. Newcomer, 1961; Collins, 1964), l'imprenditoria immigrata è per larga parte un'espressione di mancanza di scelta, una via obbligata, dovuta alla combinazione di barriere esterne incontrate nella società ospite e di mancanza di risorse dal lato degli immigrati. Quella imprenditoriale, sarebbe dunque una scelta di ripiego, determinata dagli svantaggi incontrati dagli immigrati nell'accesso al lavoro dipendente, a causa di una scarsa padronanza della lingua, di un capitale educativo limitato o comunque poco spendibile, o di vere e proprie forme di discriminazione.

La connotazione pessimistica di questo approccio, si esprime nel fatto di vedere nell'auto-impiego, non un mezzo di mobilità sociale, né il segno del successo economico di immigrati fortemente motivati, bensì una scelta obbligata dalle circostanze avverse²⁴, che rischia di aggravare la situazione di marginalità e di segregazione professionale degli immigrati.

I lavori che si inscrivono in questo filone di studi, sottolineano i costi umani associati alla conduzione delle c.d. imprese etniche, evidenziando come molte di queste attività siano connotate dal rischio, dall'insicurezza, da lunghi orari di lavoro, e da bassi profitti.

²⁴ Jones e Mc Evoy parlano di un "*milieu hostile*". Jones, T. P., Mc Evoy, D., Body-Gendrot, S., Ma Mung, E., & Hodeir, C. (1992). Ressources ethniques et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande-Bretagne et au Canada. *Revue européenne de migrations internationales*, 8.1, pag.108

Logan, Alba e McNulty hanno trovato una conferma alla teoria dello svantaggio, mostrando, in uno studio sulle attività economiche delle minoranze etniche in 17 aree metropolitane americane, che le imprese create da immigrati si concentrano in pochi settori, caratterizzati da bassi salari, bassi livelli di sindacalizzazione, alte percentuali di occupazione femminile²⁵.

L'ipotesi dello svantaggio spiegherebbe inoltre il motivo di una così ampia presenza di immigrati nel lavoro indipendente, nonostante tale scelta offra minori guadagni rispetto alle controparti imprenditoriali autoctone, nonché le ragioni che permettono agli alti tassi di imprenditorialità dei gruppi di immigrati, di coesistere con una disoccupazione elevata e perfino crescente.

Nel suo studio comparato sull'imprenditoria straniera e autoctona in Svezia, Pernilla Andersson Joona mostra che gli imprenditori immigrati hanno guadagni significativamente più bassi delle loro controparti autoctone, che tale divario è maggiore per gli immigrati non occidentali e infine che, valutando la distribuzione dei guadagni, il gap risulta più ridotto all'apice della scala che in fondo²⁶. Secondo l'autrice, è plausibile che gli imprenditori immigrati abbiano un salario di riserva minore rispetto a un autoctono paragonabile. Una possibile interpretazione di questo comportamento, in linea con l'assunto dell'attore razionale, è la seguente: dal momento che il tasso di disoccupazione è generalmente maggiore per gli immigrati, è più probabile che questi mettano a confronto l'utilità attesa dall'auto-impiego con la condizione di disoccupazione e accettino quindi di condurre la loro attività avendo minori introiti; al contrario, gli autoctoni sarebbero più propensi a comparare l'utilità attesa dall'auto-impiego con quella derivante dal lavoro dipendente. Un'altra spiegazione suggerita dalla studiosa ha a che fare con la possibile discriminazione dei consumatori contro le attività gestite da immigrati. In un tale contesto discriminante gli immigrati sarebbero spinti a ribassare i prezzi dei beni e dei servizi offerti, per essere in grado di raggiungere i consumatori

²⁵ Cfr. Logan, J. R., Alba, R. D., & McNulty, T. L. (1994). Ethnic economies in metropolitan regions: Miami and beyond. *Social Forces*, 72(3), 691-724.

²⁶ . Per la ricerca sono stati messi a confronto i guadagni medi per il periodo 1998-2002 di svedesi e immigrati, auto-impiegati in modo continuo. Joona, P. A. (2011). The Native- Immigrant Income Gap among the Self-Employed in Sweden. *International Migration*, 49(4), 118-143.

autoctoni (e, per esempio, non rinchiudersi in un'economia dell'enclave). Inoltre, altri atteggiamenti discriminanti verso gli imprenditori immigrati possono venire dalle banche e dalle agenzie immobiliari.

C'è anche chi ha sostenuto che per immigrati opererebbe una sorta di selezione negativa all'auto-impiego, in quanto gli individui più qualificati troverebbero più facilmente spazio nel lavoro dipendente. Secondo questa idea, le performances relativamente peggiori registrate dalle attività autonome degli immigrati, sarebbero determinate in buona parte dalla scarsa formazione e qualificazione dei titolari d'impresa. Sebbene le opinioni degli studiosi sul punto siano contrastanti²⁷, è plausibile che tale spiegazione possa trovare comunque riscontro in alcuni contesti piuttosto che in altri ed adattarsi meglio a taluni specifici gruppi di immigrati. Per fare un esempio, Borjas e Bronars hanno riscontrato che, oltre ad avere profitti minori, le minoranze negli Stati Uniti (neri, ispanici e asiatici) sono “*negatively selected*”, al contrario dei bianchi, per i quali opera una selezione positiva all'auto-impiego²⁸.

In Italia, a condividere un'idea pessimistica del fenomeno, è Emilio Reyneri, secondo il quale:

*“Il lavoro in proprio nelle attività di basso livello non è un segno di imprenditoria etnica, ma è da vedere come il risultato di un difficile accesso ad altri tipi di impiego. Quindi, anziché essere legato al successo economico e sociale, è un'espressione della precarizzazione degli immigrati nel mercato del lavoro”.*²⁹

In linea con l'ipotesi dello svantaggio sono anche Jones e Mc Evoy, i quali si dicono d'accordo con l'opinione di Light e Bonacich, sulla natura essenzialmente reattiva dell'impresa etnica, che considerano come “...*la réponse marginale d'une minorité raciale marginalisée n'ayant pas accès aux*

²⁷ Hamilton non trova supporto all'ipotesi di una selezione di lavoratori dequalificati all'auto-impiego e nota come la persistenza in attività malgrado i bassi guadagni suggerisca di valutare i benefici non pecuniari che gli immigrati possono ottenere dal lavoro indipendente. Cfr. Hamilton, B. H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political economy*, 108(3), 604-631. Mentre, Lofstrom, riscontra una selezione positiva all'auto-impiego per gli immigrati negli USA. Lofstrom, M. (2004). *Labor market assimilation and the self-employment decision of immigrant entrepreneurs* (pp. 191-222). Springer Berlin Heidelberg.

²⁸ Cfr. Borjas, G. J., & Bronars, S. (1989). Consumer discrimination and self-employment.

²⁹ Reyneri E., Minardi E. e Scidà G. (1997). *Immigrati e lavoro in Italia*, Milano, Angeli, pag.11.

voies « normales » de l'avancement.”³⁰ Secondo questi autori lo sviluppo di attività indipendenti tra gli immigrati asiatici nel Regno Unito e in Canada, corrisponderebbe alla ricerca di soluzioni di ripiego contro la difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro principale. In questi due paesi, le imprese asiatiche sono escluse, o perlomeno fortemente sottorappresentate, nei settori di mercato più ricchi, trovando spazio in quelli marginali e con meno barriere all'entrata, connotati da un'elevata instabilità e da una forte competizione interna. Le *Ethnic Minorities Business* si ritrovano dunque concentrate in spazi marginalizzati dell'economia, dove la sopravvivenza è precaria e dipende da un lavoro faticoso ed intensivo, quindi, gli alti tassi di imprenditorialità che si registrano tra gli immigrati non sono da vedersi come indicatori di mobilità sociale. Al contrario, come hanno affermato Jones e Ram “...it is probable that the recent shift away from self-employment into professional employment is more economically beneficial for groups like Indians and Chinese”.³¹ I due studiosi, si riferiscono alla contrazione dei tassi di imprenditorialità che si registra, dalla metà degli anni novanta, principalmente per la componente indiana³², ovvero quella più intraprendente e associata, nell'immagine pubblica, all'idea dell'impresa etnica “di successo”. I motivi di una tale “ritirata” dal lavoro indipendente sono ricondotti, da un lato alle dinamiche competitive dei mercati, che mettono a dura prova la tenuta delle piccole imprese possedute dagli immigrati, e dall'altro a dinamiche interne all'offerta. L'aumento dei livelli di istruzione nella comunità indiana del Regno Unito, soprattutto nelle seconde generazioni, ha ampliato le possibili opzioni di carriera per i giovani indiani, che sempre più si allontanano dalle tradizionali attività indipendenti, per trovare un impiego più qualificato nel lavoro dipendente, o per espandere le imprese in settori a più alto valore aggiunto. In un articolo³³ pubblicato nel 2012, Jones e i suoi collaboratori arrivano alla

³⁰*Ibid.* pag.108.

³¹ Ram, M., & Jones, T. (2008). Ethnic minority businesses in the UK: An Overview. *Migrações Journal-Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, (3), 61-71.

³² Cfr. Jones, T., & Ram, M. (2003). South Asian businesses in retreat? The case of the UK. *Journal of ethnic and migration studies*, 29(3), 485-500.

³³ Jones, T., Mascarenhas-Keyes, S., & Ram, M. (2012). The ethnic entrepreneurial transition: recent trends in British Indian self-employment. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 38(1), 93-109.

conclusione che la comunità indiana nel Regno Unito sia effettivamente coinvolta in quella che viene descritta come una “*ethnic entrepreneurial transition*” che sta cambiando il suo profilo imprenditoriale:

“Raising educational attainment is enabling widening choiche career choiche, traslating into upward mobility both as employees and self-employed or, as increasingly likely as employers. It has anabled a qualitative advance in entrepreneurialism, a leaner business economy in which marginal struggling firms in traditional sector are being gradually shed and replaced by better performing firms in higher yielding sectors.”³⁴

Della suddetta contrazione dei tassi di imprenditorialità, gli autori danno dunque un giudizio positivo, dato che a loro parere, essa riflette non tanto un fallimento economico, quanto un genuino e gradito progresso della comunità indiana nel Regno Unito.

Ipotesi della mobilità bloccata

Da quanto detto finora a proposito dell’ipotesi dello svantaggio, si evince come, nell’analizzare le motivazioni che spingono gli immigrati all’auto-impiego, un elemento centrale sia rappresentato dai livelli di istruzione e, più in generale, dal capitale umano degli immigrati. E’ indubbio infatti che il capitale umano posseduto dagli immigrati, influisca sulle loro possibilità di integrazione economica, ma è anche vero che esso incide sulle loro motivazioni e aspirazioni professionali. Questi elementi sono centrali nell’ipotesi della mobilità bloccata, secondo la quale gli immigrati sceglierebbero l’occupazione nel lavoro autonomo a causa delle difficoltà, incontrate nel mercato del lavoro dipendente e nelle organizzazioni gerarchiche, ad avanzare in misura corrispondente alle loro credenziali educative, capacità e aspirazioni.

Nella letteratura sulle migrazioni si sottolinea come gli spontanei meccanismi di selezione nei paesi d’origine, facciano sì che spesso a migrare per lavoro

³⁴ *Ibid.* pag.107

siano gli individui più abili e ambiziosi, i quali, carichi di aspettative e messi di fronte ad un mercato del lavoro discriminante verso gli immigrati, dove non è raro che i titoli di studio e le qualifiche professionali posseduti non vengano riconosciuti, possono percepire più di altri l'incongruenza tra le proprie capacità ed il lavoro svolto. Queste circostanze, che normalmente determinerebbero uno spreco di capitale umano, nell'ipotesi qui descritta, costituiscono un forte fattore di spinta all'imprenditoria, che diventa così un canale di riscatto e di mobilità sociale.

In linea con questa idea, sembra essere Laura Zanfrini quando afferma che in Italia il lavoro autonomo rappresenta *“l'unica concreta possibilità di mobilità sociale e professionale, a fronte delle barriere che gli stranieri incontrano nel lavoro alle dipendenze”*³⁵.

Agli inizi degli anni '70 Stanworth e Curran, hanno proposto una teoria dell'agire imprenditoriale, basata sul concetto di *“social marginality”*, inteso come quella situazione in cui un individuo percepisce i propri attributi personali e le proprie capacità come superiori al ruolo occupato nella società. Nel loro studio, gli autori menzionano specificamente gli immigrati come un potenziale bacino di *“socially marginal people”*, dal momento che le loro abilità sono spesso non riconosciute dalla società ospite³⁶. Nell'ipotesi della mobilità bloccata questa condizione psicologica, si combina con gli ostacoli incontrati dagli immigrati, non tanto nell'accesso al lavoro dipendente, quanto piuttosto nei suoi sviluppi successivi: specie ai nostri giorni, la manodopera immigrata è assorbita principalmente in quei settori come il comparto alberghiero e della ristorazione, i servizi sociali e sanitari e l'edilizia, dove, in linea con le attuali dinamiche del mercato del lavoro, il posto standard ha ceduto il passo a una varietà di soluzioni contrattuali che hanno ridotto notevolmente le possibilità di mobilità e progressione professionale; e se questo è vero per chiunque si affacci in quei segmenti del mercato del lavoro,

³⁵ Zanfrini L., (2001) *Programmare per competere – I fabbisogni professionali delle imprese italiane e la politica di programmazione dei flussi migratori*. Unioncamere - Fondazione Cariplo-Ismu, Franco Angeli, pag.109.

³⁶Cfr. Stanworth, M. J. K., & Curran, J. (1973). *Management motivation in the smaller business*. Epping, Essex: Gower Press.

lo è in misura ancora maggiore per i lavoratori immigrati. Con ciò si creano le condizioni per la scelta imprenditoriale che, in questa visione, non rappresenta un'alternativa estrema alla disoccupazione, ma un'opportunità³⁷ di avanzamento professionale e di mobilità sociale.

In sintesi, a differenza dell'ipotesi precedentemente descritta, in quella della mobilità bloccata, l'imprenditoria immigrata assume una connotazione più ottimistica e inoltre sembra manifestare una correlazione positiva con l'istruzione e l'esperienza professionale. Quest'ultimo aspetto è confermato da una ricerca di Rajjman e Tienda³⁸, che ha messo a confronto i diversi percorsi imprenditoriali di coreani e ispanici (soprattutto messicani) in un sobborgo di Chicago: sono i primi, più istruiti, ma con scarse competenze linguistiche, a percepire maggiormente il problema della mobilità bloccata³⁹, e quindi a cercare una strada di promozione sociale attraverso l'impiego in imprese dei connazionali e il successivo passaggio al lavoro in proprio. Per i figli peraltro desiderano un buon lavoro nel mercato aperto, la piccola impresa infatti è vista come una strada per la mobilità intergenerazionale, non come uno sbocco da tramandare. Non valgono le stesse motivazioni per gli ispanici, meno istruiti, meno qualificati professionalmente, privi dell'appoggio di una fiorente economia etnica e più coinvolti nell'economia informale, da cui cercano di emergere per l'appunto sviluppando forme di autoimpiego.

³⁷ Nel loro studio sulle pratiche transnazionali degli imprenditori argentini in Spagna, Baltar e Icart, suddividono l'imprenditorialità in “*necessity-driven entrepreneurship*” e “*opportunity-driven entrepreneurship*” e descrivono gli *opportunity-driven entrepreneurs* come coloro che, nonostante la possibilità di ottenere un lavoro dipendente, decidono di avviare un'impresa per sfruttare le opportunità economiche individuate. Gli autori ipotizzano che questo tipo di imprenditoria abbia un impatto positivo sullo sviluppo economico del paese ospite e offra maggiori incentivi di generare pratiche transnazionali. Cfr. Baltar, F., & ICART, I. B. (2013). Entrepreneurial gain, cultural similarity and transnational entrepreneurship. *Global Networks*, 13(2), 200-220.

³⁸ Rajjman, R., & Tienda, M. (2000). Immigrants' pathways to business ownership: A comparative ethnic perspective. *International migration review*, 682-706.

³⁹ Dalla ricerca risulta che solamente i coreani “*who had high levels of education, reported that mismatch between their skills and the jobs available in the labor market was an important reason for becoming business owners.*” *Ibid.* pag. 27.

1.2 Gli approcci *demand side*.

Il secondo filone di studi raggruppa quei lavori che, indipendentemente dalla predisposizione culturale o dalla capacità di mobilitare risorse di un gruppo di immigrati, analizzano la scelta imprenditoriale in relazione al contesto strutturale di arrivo e alla domanda di imprese da parte della società ospite.

Si è fatto notare come l'analisi dei percorsi d'incorporazione economica dei migranti e delle prospettive di mobilità sociale non poteva evitare di confrontarsi con le profonde trasformazioni economiche e sociali che hanno decretato il passaggio dalla fase fordista alla fase post-industriale delle migrazioni⁴⁰: terziarizzazione, delocalizzazione, decentramento produttivo, precarizzazione, globalizzazione, sono solo alcuni dei termini conosciuti in questi decenni per dar conto di uno scenario profondamente diverso da quello che ha fatto da sfondo alle migrazioni del passato. Da alcuni anni, si è così sviluppata una maggiore consapevolezza sulle connessioni tra imprenditoria immigrata e sistemi economici delle società ospitanti e diversi studi sull'argomento hanno analizzato il fenomeno come parte integrante del nuovo ordine post-fordista, prendendo in considerazione i c.d. *demand pull factors* e la struttura delle opportunità che si presenta ai potenziali imprenditori.

Come affermano Ambrosini e Erminio, la tesi emergente è che le economie contemporanee non siano rappresentabili in modo univoco come economie della conoscenza, infatti:

“...così come non hanno abolito i lavori manuali faticosi e a basso riconoscimento sociale, non hanno neppure eliminato il fabbisogno di piccole imprese e lavoratori autonomi, in grado di soddisfare le domande di segmenti di mercato a basso potere d'acquisto, di strutture urbane bisognose di manutenzione, di sistemi produttivi frammentati, di clienti

⁴⁰ Cfr. Zanfrini L. (2007). Sociologia delle migrazioni. Editori Laterza.

*che richiedono prodotti e servizi personalizzati, di consumatori post-moderni attratti dall'esotico.*⁴¹”

Nel rispondere a queste domande, o almeno alle loro componenti meno attraenti, gli immigrati prendono sempre più spesso il posto degli operatori nazionali, che lasciano e non trovano successori. Ciò offre elementi di conferma alla tesi non nuova della *vacancy chain*, che prende in esame i meccanismi di sostituzione per i quali gli imprenditori autoctoni escono dai mercati considerati maturi o a bassa redditività, lasciando questi spazi all'iniziativa dei nuovi arrivati.

Questo tipo di approccio al fenomeno segnala inoltre l'importanza altrettanto rilevante del contesto legislativo e dei fattori istituzionali che possono inibire o al contrario favorire la creazione di piccole imprese in generale e specificamente l'imprenditorialità degli immigrati.

⁴¹ Ambrosini, M., & Erminio, D. (2011). Introduzione. Gli immigrati come attori economici: l'autoimpiego tra risorse etniche ed economie locali. *Mondi migranti*, pag.32.

1.2.1 Imprenditoria immigrata e contesto economico: l'economia urbana

Seguendo il punto di vista strutturalista, alcuni studiosi hanno tentato di stabilire se e in che misura l'imprenditoria immigrata costituisca una componente funzionale dei sistemi economici dei paesi di destinazione, analizzandone in primo luogo i collegamenti con i moderni contesti urbani.

Le grandi città e le metropoli moderne, scrive Saskia Sassen, sono tra i luoghi dove i molteplici processi della globalizzazione assumono una forma concreta e localizzata; le analisi della sociologa statunitense aiutano a comprendere come la trasformazione dei modelli di consumo nell'ultimo decennio, e i cambiamenti dell'economia urbana incoraggino la proliferazione di piccole imprese. Nell'economia delle metropoli globalizzate⁴², Sassen distingue un'area centrale, composta da industrie ad alta intensità di capitale e servizi professionali basati sulla conoscenza, da un "infrastruttura" necessaria al suo funzionamento, composta di attività, imprese e lavori con scarsa considerazione sociale, dove la presenza degli immigrati è rilevante⁴³. Il lavoro ricco degli strati professionali privilegiati genera una diffusa domanda di lavoro povero, sia nei servizi alle imprese, sia nelle attività di manutenzione, sia nei servizi alle persone e alle unità familiari. Oltre ad avere bisogno di lavoratori salariati, questi sistemi economici necessitano di operatori in grado di organizzare il lavoro e di produrre in maniera efficiente i servizi richiesti. La manutenzione dell'infrastruttura urbana richiede infatti una sufficiente dotazione di imprese che assicurano servizi come le pulizie, le disinfestazioni, la rimozione dei rifiuti, gli approvvigionamenti, i trasporti, le ristrutturazioni edili. Individui e famiglie domandano a loro volta non solo colf, baby-sitter, addetti all'assistenza, ma anche piccoli operatori economici in grado di produrre e fornire all'interno delle grandi città una vasta gamma di servizi: ristoranti, parrucchieri, sartorie, lavanderie, negozi di gastronomia, taxi,

⁴² La Sassen menziona i maggiori centri internazionali della finanza e dell'economia come New York, Londra, Tokyo, Parigi, Francoforte, Zurigo, Amsterdam, Los Angeles, Sidney e Hong Kong, ma anche città come Bangkok, Taipei, San Paolo e Città del Messico.

⁴³ Cfr. Sassen, S. (2000). The global city: strategic site/new frontier. *American Studies*, 79-95.

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

In molti casi la sostituzione degli operatori nazionali che escono dai mercati, sembra avvenire al ribasso, in modo improvvisato, senza dar luogo a innovazioni o almeno a diversificazioni dell'offerta commerciale; altre volte invece gli imprenditori immigrati si rivelano capaci di introdurre elementi di innovazione nell'offerta di prodotti e servizi, soprattutto nei contesti urbani, tanto verso i connazionali ormai stabilmente insediati, quanto nei confronti di un pubblico autoctono sempre più sensibile all'inusuale e all'esotico.

Quest'ultimo aspetto peraltro offre uno spunto di riflessione sul rapporto tra le attività degli immigrati e le innovazioni sul versante dei consumi e chiama in causa i suggerimenti derivanti dalla sociologia dei consumi e dai cultural studies.

L'interesse per il ruolo delle pratiche di consumo nelle economie urbane, ci spinge infatti a considerare le opportunità che si presentano agli attori economici immigrati, nell'incontro con una domanda di esotico e di "diverso" proveniente dai consumatori post-moderni. In alcune pratiche sociali, in primo luogo in quelle riferite all'alimentazione, si assiste negli ultimi decenni a un'apertura, se non a una certa attrazione, verso suggestioni provenienti da mondi e culture diverse, che generano segmenti di mercato di consumatori interessati a prodotti e servizi esotici/etnici. A soddisfare una tale domanda⁴⁴ sono perlopiù gli imprenditori immigrati, i quali si fanno carico di riprodurre nel cuore delle città quei sapori, profumi e usanze dei luoghi di origine, sfruttando le proprie competenze e relazioni *cultural specific* per offrire esperienze di consumo, che sono percepite come tipiche dei propri paesi di

⁴⁴ Oltre ai consumatori autoctoni, non si deve trascurare la presenza di potenziali consumatori all'interno delle stesse comunità immigrate, che domandano prodotti dei luoghi d'origine attivando quello che è stato definito *nostalgic trade*.

provenienza. Naturalmente, la presenza di prodotti “esotici” nell’offerta commerciale urbana, passa attraverso dinamiche di contaminazione, ibridazione e rielaborazione, che li rendono accettabili e fruibili per gusti che, malgrado tutto, sono formati sotto altri codici culturali; il rischio diventa allora quello di reificare, stereotipare e banalizzare il “diverso” fino a ridurlo una pura suggestione folkloristica⁴⁵. Sebbene qualcuno abbia scorto un atteggiamento razzista nell’evoluzione di tali pratiche di consumo⁴⁶, resta il fatto che, grazie ad esse, elementi di diversità culturale trovano spazio nell’immaginario e nel funzionamento quotidiano di società che per altri aspetti esprimono una volontà di chiusura delle frontiere e di difesa di un’identità culturale percepita come minacciata.

Alcuni studiosi hanno inoltre sottolineato come lo sviluppo della domanda di prodotti etnici, si connetta alla trasformazione delle città, da siti di produzione industriale, in luoghi di consumo. Sullo sfondo della deindustrializzazione, i processi di ristrutturazione urbana hanno favorito da più parti le industrie del turismo e dello svago e in questo contesto, quartieri etnici, un tempo malvisti ed evitati, si sono trasformati in poli di attrazione turistica e commerciale.

I tradizionali paesi di insediamento dell’immigrazione, come Stati Uniti, Canada e Australia, hanno compreso il potenziale della diversità culturale già da molto tempo: la città di Vancouver aprì ufficialmente la propria Chinatown al turismo già nel lontano 1938⁴⁷, mentre a partire dagli anni ’70, in molte città australiane, i quartieri cinesi, un tempo stigmatizzati come sporchi e insalubri, divennero oggetto di orgoglio civico in quanto simboli di diversità etnica⁴⁸. Anche in Europa vi sono esempi di quartieri e distretti etnici che aggiungono elementi di “esotico” all’offerta turistica delle città. Talvolta vi è un gruppo

⁴⁵ Cfr. Ambrosini, M., & Erminio, D. (2011). Introduzione. Gli immigrati come attori economici: l’autoimpiego tra risorse etniche ed economie locali. *Mondi migranti*.

⁴⁶ Per esempio, esaminando i significati associati al cibo esotico, May ha introdotto il concetto di “*imaginative geographies*” dimostrando l’intento razzista nell’uso di tali geografie e nelle pratiche di consumo alle quali queste danno senso. Cfr. May, J. (1996). ‘A Little Taste of Something More Exotic’: The Imaginative Geographies of Everyday Life. *Geography*, 57-64.

⁴⁷ Cfr. Anderson, K. (1988). *Cultural hegemony and the race-definition process in Chinatown, Vancouver: 1880-1980*. Pion.

⁴⁸ Cfr. Anderson, K. (1990). ‘Chinatown Re-oriented’: A Critical Analysis of Recent Redevelopment Schemes in a Melbourne and Sydney Enclave. *Australian Geographical Studies*, 28(2), 137-154.

etnico dominante come nel caso delle Chinatowns (in diverse città), del Balti Quarter di Birmingham e del Kreuzberg (o “Klein Istanbul”) di Berlino. In altri casi invece, i quartieri sono misti: il distretto Moraria di Lisbona, le shopping strips di Brabantstraat e di Dansaerstraat a Bruxelles o il De Pijp di Amsterdam, sono noti esempi di tali distretti multietnici⁴⁹. In Italia si possono senz’altro citare il quartiere romano dell’Esquilino, a ridosso della stazione e il quartiere di San Salvario a Torino⁵⁰.

In questo senso, secondo Zukin, assistiamo ad una “mercificazione della diversità”, che tuttavia spinge a vedere le culture minoritarie e gli spazi urbani in cui si insediano come risorse economiche per le città⁵¹. Di parere simile è anche Rath, per il quale l’industria del turismo, più di altri settori della “*knowledge economy*”, permetterebbe alla piccola imprenditoria etnica di avere un impatto sull’economia urbana, pur in assenza di specifiche conoscenze o di grandi risorse finanziarie. Lo sviluppo di un gusto distintivo per i quartieri etnici e per i prodotti culturali offerti dai gruppi di immigrati, fa sì che questi beneficino di quello che si può definire “*diversity dividend*”, o anche “*ethnic advantage*”; la trasformazione dei sobborghi etnici in luoghi di consumo e di svago (se non in vere e proprie attrazioni turistiche), comunque non è un processo naturale, ma il prodotto di determinate condizioni sociali, culturali, economiche e politiche⁵².

Tuttavia, non sempre questi processi incontrano un consenso sociale e politico unanime e talvolta l’ingresso visibile degli immigrati nell’offerta commerciale urbana fomenta anche paure e conflitti. Come rileva Ambrosini, sotto le insegne della sicurezza urbana, della lotta al degrado, della tutela dell’immagine tradizionale dei centri storici, si sono moltiplicate negli ultimi

⁴⁹ Rath, J. (2007). *The transformation of ethnic neighborhoods into places of leisure and consumption*. Center for Comparative Immigration Studies, University of California, San Diego, pag.9.

⁵⁰ A Torino una cooperativa che si occupa di turismo responsabile, promuove fin dal 2010 itinerari nelle aree cittadine abitate da diversi gruppi di comunità straniera, come San Salverio e il mercato di Porta Palazzo, accompagnati da immigrati formati come guide turistiche. <http://www.torinoonline.com/news/ultim-ora/a-torino-con-la-cooperativa-gli-immigrati-fan-da-guide-per-i-turisti.html>

⁵¹ Cfr. Zukin, S. (1998). Urban lifestyles: diversity and standardisation in spaces of consumption. *Urban studies*, 35(5-6), 825-839.

⁵² Cfr. Rath, J. (2007). *The transformation of ethnic neighborhoods into places of leisure and consumption*. Center for Comparative Immigration Studies, University of California, San Diego.

anni le iniziative politiche che in vario modo hanno puntato a contrastare l'espansione di attività economiche promosse dai migranti. Nel contesto italiano, sono da vedersi in questa ottica le norme locali phone centers e contro le rivendite di kebab.

Nel suo studio sulla regolamentazione dei phone centers nei comuni di Modena e Verona, Semprebon si interroga sulla possibilità di interpretare tale normativa come parte di una strategia urbana revanscista⁵³, volta a “ricquistare” la città. Nei due comuni, le norme locali hanno imposto restrizioni alle licenze dei phone centers, proibendo ai proprietari di fornire servizi aggiuntivi rispetto a quelli telefonici e di vendere prodotti alimentari e in particolare bevande alcoliche. Secondo l'autrice, queste misure, insieme a quelle sulla definizione degli orari di apertura e sui requisiti strutturali dei fondi commerciali, suggeriscono elementi di revanscismo che appaiono mirati a “domare la città selvaggia”⁵⁴.

Un altro caso molto discusso è quello di Lucca, dove nel 2009 è stato emanato un nuovo regolamento sugli esercizi di somministrazione di alimenti e bevande applicabile al centro storico, secondo il quale “al fine di salvaguardare la tradizione culinaria e la tipicità architettonica, strutturale, culturale, storica e di arredo” è impedita l'attivazione di esercizi di somministrazione, “la cui attività svolta sia riconducibile ad etnie diverse».

⁵³ L'idea di revanscismo applicata alle politiche urbane, è da attribuire a Neil Smith. Egli fu ispirato dalla campagna di “tolleranza zero” portata avanti a New York dal sindaco Rudolph Giuliani. Secondo Smith, le politiche di ordine pubblico adottate dal sindaco incarnano una mossa vendicativa e reazionaria contro quella parte di popolazione accusata dalle classi superiori bianche di “rubare” la città. Cfr. Smith, N. (1996). *The new urban frontier: Gentrification and the revanchist city*. Psychology Press.

⁵⁴ Cfr. Semprebon, M. (2011). Phone centres and the struggle for public space in Italy: between revanchist policies and practices of resistance. *Journal of Urbanism: International Research on Placemaking and Urban Sustainability*, 4(3), 223-237.

1.2.2 Imprenditoria immigrata e contesto economico: l'economia dei distretti.

Quello delle economie distrettuali, è un altro contesto dove è possibile cogliere i legami tra lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata e il contesto economico di insediamento.

Barberis ha segnalato come troppo spesso la letteratura scientifica e il senso comune abbia identificato nelle specificità culturali, "etniche", degli immigrati stessi l'unica origine di questo fenomeno. Tuttavia, lo studio dell'imprenditoria degli immigrati, specie nei sistemi produttivi locali come i distretti industriali, non può prescindere dalle caratteristiche dell'economia che la ospita⁵⁵.

In questa prospettiva l'analisi dell'imprenditoria immigrata, si lega a quella delle recenti trasformazioni dei sistemi produttivi, interessati da una crescente pressione concorrenziale dovuta alla globalizzazione dei mercati. A questa pressione, le imprese più dinamiche dei paesi sviluppati hanno cercato di rispondere con strategie che mirano ad aumentare la qualità dei prodotti e a mantenere all'interno del proprio paese le attività a maggior valore aggiunto, "frammentando" altre fasi del processo produttivo in paesi e continenti diversi allo scopo di sfruttare i vantaggi comparati di ogni territorio.

In questo contesto generale l'Italia sembra essere in una posizione relativamente anomala. E' vero infatti che a partire dalla metà degli anni '90 i distretti italiani sono stati caratterizzati da un processo evolutivo che, tra le altre cose ha comportato la rilocalizzazione o delocalizzazione di molte attività prima commissionate ai subfornitori locali. Tuttavia, diversamente da altri paesi, l'Italia ha conservato una forte attività manifatturiera, mantenendo in vita alcune specializzazioni produttive nei settori *low-tech*, dove, la forte competizione a livello globale spingerebbe naturalmente verso strategie di *outsourcing* internazionale. Quindi, una parte rilevante del sistema produttivo italiano, appare ancora indietro nelle attività di internazionalizzazione produttiva e sembra privilegiare un modello di sviluppo che è stato definito

⁵⁵ Cfr. Barberis, E. (2008). *Imprenditori immigrati: tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*. Ediesse.

“delocalizzazione inversa”. Alcuni distretti industriali italiani, accanto ai classici processi di delocalizzazione, che vedono il capitale avvicinarsi alla manodopera poco costosa disponibile a livello internazionale, hanno infatti sperimentato un modello di sviluppo basato sull’attrazione di risorse umane provenienti da paesi esteri caratterizzati da bassi costi del lavoro⁵⁶. Questa dinamica riguarda in primo luogo i flussi di manodopera immigrata assorbiti dalle imprese locali, ma si può estendere il ragionamento alla crescente presenza di imprese gestite da immigrati, collocate nelle aree e nei distretti industriali principalmente nell’ambito della subfornitura e del subappalto.

Quest’ultimo fenomeno è visibile in vari paesi europei, già dagli anni ’80 in particolare in quelle grandi imprese che cominciarono ad accentuare l’esternalizzazione delle loro attività per ridurre i costi non solo della manodopera ma anche dello stesso ammortamento dei capitali, dell’acquisto e stoccaggio delle materie prime, dei semilavorati, ecc. Fu allora che diverse imprese incitarono i dipendenti a mettersi in proprio per diventare subappaltatori o contoterzisti sia come artigiani sia come piccole imprese e si poté constatare che tra i più disponibili ad accettare questo tipo di proposta erano proprio i dipendenti immigrati.

In questo quadro, l’imprenditoria immigrata si configurerebbe come un processo di mobilità sociale che, se effettivo, potrebbe persino ricalcare il modello di sviluppo tradizionale dei distretti fatto proprio dal successo delle carriere esterne⁵⁷, ovvero del cambio di impiego e della scelta del lavoro autonomo per migliorare la propria posizione socio-economica. C’è però da chiedersi se e in che misura questi fenomeni di autoimpiego siano in realtà ascrivibili a forme pseudo-imprenditoriali che mascherano la flessibilizzazione del lavoro dipendente, nell’ambito di una strategia delle

⁵⁶ Dal punto di vista delle singole imprese, tanto l’impiego di una forza lavoro immigrata, quanto la delocalizzazione dell’attività produttiva, possono rappresentare strategie utili per ridurre i costi di manodopera e soddisfare i vincoli stretti imposti dai mercati internazionali.

⁵⁷ Ricerche diverse evidenziano come la maggioranza degli imprenditori cinesi in Italia ha avuto un’esperienza precedente come dipendente nello stesso settore. Cfr. De Marchi, V., & Di Maria, E. (2008). Competitività, imprenditorialità e immigrazione. Il caso del Veneto. *ARGOMENTI*; e Zanni L. (2007). *Distretti industriali e imprese artigiane tra continuità e cambiamento: I casi di Prato e Empoli*. Osservatorio Regionale Toscano sull’Artigianato, 2007.

aziende autoctone volta alla *deregulation* del mercato per ridurre i costi di produzione.

Per quanto riguarda i distretti industriali italiani⁵⁸, è dai primi anni '90 che si registra una presenza significativa di imprese immigrate, che hanno approfittato degli spazi liberi lasciati dagli attori economici locali afflitti dalla mancanza di un adeguato ricambio generazionale, oppure sono il frutto di fenomeni di *spin off* eteronomi di aziende autoctone. Si tratta quasi sempre di aziende di piccole e medie dimensioni a conduzione perlopiù cinese, che gravitano attorno ai distretti tipici di alcune produzioni tradizionali del *made in Italy* come il tessile-abbigliamento, il calzaturiero e la pelletteria, ma anche ai distretti delle confezioni e delle produzioni all'ingrosso.

Fra i distretti industriali italiani, quello di Prato ha da tempo attratto l'attenzione degli studiosi per la straordinaria crescita dell'imprenditoria immigrata cinese che qui si è realizzata, si è così formata una vasta letteratura sull'argomento che ne ha fatto un vero e proprio caso studio. Qui, a partire dagli anni '90, i cinesi si inserirono nella filiera locale, come subfornitori delle imprese di maglieria e delle allora relativamente poche imprese di confezioni, contribuendo allo sviluppo dell'abbigliamento a Prato e, in particolare, di quel modo di organizzare la produzione chiamato "pronto moda": un modo di organizzare la produzione di abbigliamento che si stava affermando negli anni novanta, a seguito sia dei cambiamenti della domanda dei consumatori che diventava sempre più variabile e frammentata, sia di quelli in atto a livello internazionale nei rapporti fra distribuzione e produzione.

Si tratta di un modello produttivo nel quale, i tempi di progettazione, realizzazione e distribuzione sono così stretti che tendono a sovrapporsi e nel quale i laboratori cinesi di subfornitura hanno trovato ampio spazio. Peraltro, dalla fine degli anni '90, alcuni degli imprenditori cinesi con maggiori conoscenze produttive e relazioni nel contesto italiano, fecero un salto

⁵⁸ Sin dalle loro origini, molti distretti si sono alimentati con una mobilità migratoria che ne ha fatto esplodere la crescita demografica, prima lungo la direttrice campagna-città, poi lungo la direttrice Sud-Nord, e oggi infine tramite i canali internazionali

imprenditoriale, trasformandosi da subfornitori a imprenditori finali, cioè passarono dalla cucitura dei capi alla progettazione dei modelli e alla commercializzazione degli abiti pronto moda. La diffusione di questo fenomeno, assieme alla sempre maggiore etnicizzazione del settore delle confezioni del pronto moda, hanno contribuito a fondare la retorica del “distretto parallelo”, secondo al quale si sarebbe sviluppata una nuova filiera produttiva orientata alle fasce basse del mercato, con scarsi o nulli rapporti con gli operatori economici locali, caratterizzata dal frequente ricorso al lavoro irregolare, dalla violazione delle norme che regolano l’attività d’impresa, nonché da reti economiche che prevedono importanti rapporti con la madrepatria⁵⁹.

Questo particolare sviluppo dell’imprenditoria cinese a Prato, ha stimolato nel tempo un acceso dibattito tra chi pensa che esso rappresenti un adattamento funzionale dell’economia locale ai mutamenti indotti dalla cosiddetta globalizzazione⁶⁰ e chi lo considera una minaccia per l’economia e la società locali⁶¹. Comunque, come evidenzia da Barberis, per le sue specificità, quello di Prato non è la norma dei modelli di inserimento distrettuale, infatti “il tipo di partecipazione economica, anche depurando il fattore anzianità, non sembra essere la direzione di sviluppo di altre economie distrettuali⁶².”

Altri distretti hanno conosciuto dinamiche diverse da quella pratese, con un’imprenditoria cinese che, subentrando alle imprese locali, spiazzate da condizioni di mercato sempre più ardue da sostenere, è generalmente collocata

⁵⁹ A sostegno dell’interpretazione del distretto parallelo, Pieraccini mette in evidenza come la stoffa utilizzata dai pronto moda cinesi per confezionare i loro abiti non sia prodotta da imprese pratesi, salvo casi marginali, bensì importata dalla Cina a prezzi particolarmente bassi e, non di rado, di contrabbando. Cfr. Pieraccini S. (2008), *L’assedio cinese: il distretto parallelo del pronto moda di Prato*, Il Sole 24 ore, Milano.

⁶⁰ Per esempio, Ceccagno afferma che Prato è diventato “un nuovo e dinamico centro della moda (che attrae) clienti da gran parte d’Europa (e che ha)...contemporaneamente tratto vantaggio dalla cultura industriale e dal *modus operandi* del distretto ed ha spinto la parte centrale del sistema tessile a rimodellare parte della sua produzione e organizzazione per adattarsi al nuovo trainante settore del pronto moda”. Ceccagno, A., Rastrelli, R., & Salvati, A. (2008). *Ombre cinesi?: dinamiche migratorie della diaspora cinese in Italia* (Vol. 29). Carocci, pag. 79.

⁶¹ Nel suo libro dal titolo eloquente, Pieraccini sottolinea gli effetti della concorrenza sleale ad opera delle imprese cinesi (considerate come un “corpo estraneo”), dando una connotazione pessimistica del fenomeno. Pieraccini, S., & Marini, R. (2008). *L’assedio cinese: il distretto parallelo del pronto moda di Prato*. Il sole-24 ore.

⁶² Barberis, E. (2011). Imprenditori cinesi in Italia. Fra kinship networks e legami territoriali. *Mondi Migranti*, pag.106.

in attività di subfornitura e mantiene forti rapporti di interdipendenza con i committenti locali.

Le oltre 500 imprese cinesi che gravitano attorno al distretto del tessile-abbigliamento di Carpi, sono specializzate in aree di subfornitura di singola fase, ripetitiva, *labour intensive* e a basso valore aggiunto come la cucitura e l'assemblaggio dei capi, lo stiro, l'imbusto e le applicazioni. Esse assorbono i picchi di produzione, lavorando con una quota minima di collaboratori stabili (in genere familiari) e un esercito di riserva che può spingere il cottimo, il lavoro nero e/o clandestino fino al 40% in più rispetto alla forza lavoro dichiarata⁶³.

Nei distretti Veneti, la forte presenza di imprese cinesi è presente specie nella subfornitura delle confezioni, nel settore del tessile-abbigliamento trevigiano e nelle filiere di subfornitura calzaturiera della provincia di Padova. La provincia di Vicenza, invece, ha visto un calmieramento della subfornitura cinese, perché il tessile-abbigliamento di quell'area, basato su reti più gerarchiche, con pochi grandi committenti (come Marzotto), ha optato precocemente per la delocalizzazione⁶⁴.

Anche nell'area napoletana di San Giuseppe Vesuviano, il più grande distretto industriale del mezzogiorno, le imprese cinesi sono attive nel settore delle confezioni e dell'ingrosso, principalmente come terziste⁶⁵.

Dunque, nella maggior parte dei distretti manifatturieri italiani, la presenza imprenditoriale cinese rappresenta una componente complementare, piuttosto che parallela, rispetto alle produzioni storiche delle aree di insediamento. Una presenza che però, si associa alla crisi dei distretti, afflitti da problemi di ricambio generazionale e da pressioni concorrenziali al ribasso, ma che ha comunque permesso di mantenere la competitività delle imprese locali le quali, sfruttando questa risorsa inaspettata, sono riuscite a costruire una

⁶³ Cfr. Bigarelli, D. (2012). Imprese cinesi nel distretto di Carpi. *Sviluppo locale*, 15,37(38), 235-250.

⁶⁴ Cfr. Corò, G. (2004). I sistemi produttivi locali dagli Anni Settanta al Duemila: tra crescita estensiva e percorsi per l'innovazione. *GL Fontana (a cura di) L'industria vicentina dal Medioevo a oggi*. Padova: Cleup, 543-621.

⁶⁵ Cfr. Krauss, D. R. (2005). *Geografie dell'immigrazione: spazi multi-etnici nelle città: in Italia, Campania, Napoli*. Liguori.

concorrenza di prezzo e a ritardare trasformazioni radicali del modello produttivo. Il ricorso alla subfornitura cinese, si rivela perciò uno dei sostituti funzionali del modello di piccola impresa distrettuale messo in crisi dalle trasformazioni produttive e dalle difficoltà di attuare strategie di delocalizzazione di lungo raggio.

Al momento secondo Barberis, sono teoricamente ipotizzabili diverse traiettorie che non si escludono:

- da un lato, i distretti potrebbero aver utilizzato la subfornitura cinese come ammortizzatore, reimpiegando le risorse risparmiate per innovare e qualificare. Questo significa che nel futuro lo spazio per le filiere di subfornitura attuali potrebbe ridursi;
- dall'altro lato, alcuni distretti potrebbero perseguire indefinitamente la via della competizione di prezzo, quindi con un'ulteriore crescita della subfornitura povera, fino ai limiti della sua sostenibilità e alla scomparsa.

Entrambi gli scenari presuppongono una subfornitura cinese in futuro dissolvimento, o con nuove migrazioni, o con un indirizzamento verso altri settori⁶⁶.

⁶⁶ Barberis, E. (2011). Imprenditori cinesi in Italia. Fra kinship networks e legami territoriali. *Mondi Migranti*, pag. 116.

1.2.2 Imprenditoria immigrata e contesto normativo e istituzionale.

Il tipo di approccio al fenomeno qui illustrato, segnala inoltre l'importanza altrettanto rilevante del contesto legislativo del paese di accoglienza e del ruolo che esso ha nel determinare l'accesso all'imprenditoria e il suo successivo sviluppo.

Per quanto riguarda l'imprenditoria immigrata, il contesto normativo si riferisce in primo luogo alle leggi che regolano l'attività d'impresa, ma anche alle leggi sull'immigrazione e ai regolamenti e alle ordinanze emanati a livello locale, che possono incidere in vario modo sull'iniziativa economica degli immigrati. Questi fattori, presi nel loro complesso vanno a determinare la struttura delle opportunità e dei vincoli che si presenta agli aspiranti imprenditori, i quali, a prescindere dalla loro nazionalità, dovranno seguire un determinato iter fatto di licenze, autorizzazioni e permessi vari.

Ogni paese ha una propria procedura ed ognuno accorda una diversa disciplina alle varie categorie di imprenditori, tra di loro anche molto diverse. Si pensi solo alla differenza tra le imprese artigiane e quelle non artigiane, o tra quelle addette alla ristorazione, alla vendita di alcolici, al commercio al dettaglio: quasi sempre i documenti richiesti per l'avvio di queste attività sono diversi, perché tali sono anche le tutele che lo Stato vuole garantire a difesa, per esempio, dei consumatori o anche per tutelare la concorrenza tra le imprese dello stesso tipo.

La questione sta quindi nel capire quanto la regolamentazione e la burocrazia di un determinato paese incentivi/inibisca l'iniziativa imprenditoriale degli immigrati, tenuto conto delle possibili difficoltà di lingua e di accesso alle informazioni utili.

Boissevain, si pone un tale interrogativo in relazione al contesto olandese, dove la politica governativa concernente la piccola impresa si caratterizza per uno spesso tessuto di vincoli e regolamenti. Questi riguardano tra gli altri: l'obbligo di iscrizione al registro del commercio per ottenere le licenze necessarie (diverse a seconda del tipo d'impresa), i regolamenti municipali

relativi agli orari di apertura e alla vendita di alcolici e i vari oneri contributivi e previdenziali. Particolarmente stringente inoltre, risulta essere il vincolo delle specializzazioni necessarie per avere accesso alle attività più redditizie di tipo artigianale. Secondo l'autore, questo complesso di ostacoli normativi, sommato alle difficoltà relative alla lingua, spinge gli immigrati a privilegiare quelle attività (soprattutto commerciali), che non richiedono attestati e autorizzazioni e che presentano quindi meno barriere all'ingresso; ciò spiegherebbe tra le altre cose, la circostanza per cui in Olanda tanti caffè e snack bar sono gestiti da immigrati.

Nella sua indagine Boissevain mette in evidenza anche i numerosi espedienti messi in pratica dagli imprenditori immigrati, per aggirare la legislazione vigente e riuscire così a "*survivre malgre la loi*"; questi metodi spaziano dalla corruzione dei controllori, al pagamento di ammende (comunque non molto salate) per l'assenza dei titoli e delle licenze necessarie, alla registrazione dell'impresa sotto sezioni diverse da quelle realmente occupate, che richiedono minori oneri dal punto di vista delle licenze, fino all'"affitto" degli attestati da parte di prestanome⁶⁷.

Dall'esame del caso olandese si può desumere come il contesto normativo giochi un ruolo importante nel condizionare e orientare le traiettorie imprenditoriali degli immigrati, attraverso misure di regolamentazione che non consentono a tutti di poter occupare determinate posizioni.

Ad un livello più alto di generalizzazione, Engelen indaga sulle relazioni tra l'imprenditorialità immigrata e le forme di regolazione assunte dalle diverse economie nazionali. Con il termine "regolazione" ci si riferisce qui a tutte le interferenze istituzionali negli scambi di mercato, che, nella terminologia di Engelen, comprendono "bastoni" (riferiti alla legislazione di per sé), "carote" (ovvero gli incentivi e i disincentivi economici) e "sermoni" (persuasione); tutte forme differenti di regolazione che concorrono a definire ciò che è possibile in un mercato. Maggiori opportunità imprenditoriali per gli

⁶⁷ Cfr. Boissevain, J., Body-Gendrot, S., Ma Mung, E., & Hodeir, C. (1992). Les entreprises ethniques aux Pays-Bas. *Revue européenne de migrations internationales*, 8(1), 97-106.

immigrati, si avrebbero nelle economie nazionali in cui è maggiore l'affidamento allo scambio di mercato per la regolazione dell'economia e la fornitura di servizi (economie "mercificate"), piuttosto che in economie più regolate dalle istituzioni pubbliche ("demercificate"), dove, i mercati disponibili, sono più probabilmente di alto livello, alta remunerazione e alta soglia di ingresso⁶⁸.

Per quanto riguarda il caso italiano, sono generalmente riconosciuti gli effetti dell'eliminazione della clausola di reciprocità, che per lungo tempo ha impedito la creazione di attività autonome e di imprese da parte di cittadini stranieri. Questi, in base a tale vincolo, potevano avviare delle attività nel nostro paese soltanto se provenienti da paesi con i quali erano stati sottoscritti accordi internazionali che attribuivano la medesima facoltà ai cittadini italiani (condizione di reciprocità); tuttavia accordi del genere riguardavano sostanzialmente i paesi meta della tradizionale emigrazione italiana, ed escludevano quindi la maggior parte degli attuali immigrati in Italia.

La deroga al vincolo di reciprocità ad opera della legge n.39 del 1990⁶⁹ e la sua totale soppressione con la legge n. 40 del 1998⁷⁰ ("Turco-Napolitano"), rappresentarono un punto di svolta importante che, sommato al processo di parziale liberalizzazione del settore commerciale, permise l'espansione dell'imprenditoria immigrata, come testimoniato dal fatto che buona parte degli imprenditori stranieri risulta iscritta alle Camere di Commercio dopo le due date suddette.

Inoltre, come visto in relazione al contesto urbano, una volta avviate, le attività degli immigrati possono essere soggette ad interventi normativi a livello locale, più o meno mirati, che incidono sulla loro gestione. La richiesta di ulteriori requisiti strutturali per le attività commerciali (come l'obbligo di disporre di due bagni di cui uno riservati ai disabili), le restrizioni sugli orari

⁶⁸ Cfr. Engelen, E. (2001). 'Breaking in and breaking out': A Weberian approach to entrepreneurial opportunities. *Journal of ethnic and migration studies*, 27(2), 203-223.

⁶⁹ In occasione della regolarizzazione operata con questa legge, si permise agli immigrati beneficiari di iniziare un'attività indipendente nel settore dell'artigianato o del commercio e di costituire società cooperative, a prescindere dalla sussistenza della condizione di reciprocità.

⁷⁰ La legge nr. 40 del 1998 ha conservato tale vincolo solo per la costituzione di società per azioni

di apertura e i divieti di apertura di nuove attività nei centri storici, rivolti a kebab shops, a phone centers e a esercizi simili, sono per qualcuno⁷¹, esempi di politiche di esclusione diretta o indiretta degli immigrati a livello locale.

⁷¹ Ambrosini, M. (2013). 'We are against a multi-ethnic society': policies of exclusion at the urban level in Italy. *Ethnic and racial studies*, 36(1), 136-155.

1.3 Gli approcci intermedi.

Gli approcci interpretativi visti fino ad ora, pur muovendosi su assunti diversi, mettono a fuoco aspetti particolari relativi alla domanda o all'offerta di imprenditoria immigrata e contengono ciascuno degli spunti di riflessione importanti per comprendere il fenomeno. In tempi recenti sono stati fatti molti sforzi teorici, nell'intento di combinare equilibratamente i due orientamenti e, molte delle teorie descritte in precedenza, sono state integrate in modelli che tentano di spiegare il fenomeno dell'imprenditoria immigrata nel suo complesso.

L'obiettivo di questi modelli è quello di interpretare l'agire imprenditoriale indagando sulle connessioni tra le capacità di *agency* degli immigrati e le variabili di contesto, quest'ultimo inteso nella duplice accezione di sistema di opportunità e vincoli e di comunità e cultura di riferimento.

Diversi autori hanno concorso a sviluppare approcci integrati in relazione all'agire imprenditoriale, ma qui ci concentreremo sulle formulazioni più interessanti che fanno specifico riferimento all'imprenditorialità etnica: si tratta del lavoro di Waldinger e associati sul c.d. modello interattivo e di quello di Rath e Kloosterman, i quali introducono il concetto di *mixed embeddedness*. Secondo il parere di Martinelli un approccio integrato di questo tipo, “costituisce anche il mix più adeguato a descrivere e interpretare il fenomeno dell'imprenditorialità etnica⁷²”

⁷² Martinelli, A. (2003). Imprenditorialità etnica e società multiculturale. Chiesi AM, Zucchetti E. (a cura di), *Immigrati imprenditori*.

1.3.1 Il modello interattivo.

Il modello interattivo, concettualizzato da Waldinger e dai suoi collaboratori⁷³ agli inizi degli anni '90, suggerisce che lo sviluppo di un'impresa etnica non può essere fatto risalire ad una singola caratteristica responsabile per il successo imprenditoriale di un gruppo di immigrati; tale successo, dipende invece da una complessa interazione tra strutture di opportunità e risorse di gruppo. Sono queste due dimensioni a guidare le strategie che un imprenditore immigrato deve attuare al fine di creare un business redditizio in un ambiente estraneo. Lo schema elaborato dallo studioso americano, comprende quindi tre classi di fattori: struttura delle opportunità, caratteristiche di gruppo e strategie etniche.

La struttura delle opportunità, si riferisce a quell'insieme di condizioni strutturali che possono incidere sull'imprenditorialità immigrata e comprende: le condizioni di mercato per prodotti etnici e non; le caratteristiche del mercato del lavoro; le condizioni di accesso all'impresa, che a loro volta sono influenzate dal contesto normativo e dalle politiche nazionali, oltre che da fenomeni di *business vacancy*.

Tra le caratteristiche della comunità etnica che possono agevolare o ostacolare gli imprenditori immigrati, si considerano tanto i fattori predisponenti, come le tendenze migratorie selettive e i livelli di aspirazione, quanto la capacità del gruppo di mobilitare risorse tramite le reti sociali etniche. Non vengono tuttavia del tutto trascurate anche variabili culturali come il ruolo che può svolgere una determinata eredità culturale, sia religiosa che di mestiere.

Dall'interazione tra questi due ordini di variabili, emergono le strategie etniche, con le quali le comunità immigrate sviluppano specifici schemi di sopravvivenza economica, che si manifestano per esempio attraverso l'impiego di familiari e connazionali, la formazione di alleanze basate sulla fiducia inter-etnica o il finanziamento informale delle attività.

⁷³ Waldinger, R., Ward, R., Aldrich, H. E., & Stanfield, J. H. (1990). Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.

La struttura delle opportunità presente nel contesto di approdo non è fissa e include anche la stessa presenza delle comunità immigrate che, con i loro bisogni specifici, contribuiscono a modificare le possibilità di inserimento economico. Maggiori sono le differenze culturali tra il gruppo di immigrati e il paese ospitante, maggiore è la necessità per beni e servizi etnici e più grande sarà il potenziale di mercato di nicchia. Secondo Waldinger, è questo il tipico contesto economico nel quale si affermerebbe inizialmente l'imprenditorialità di molti immigrati; un contesto che offre comunque opportunità limitate rispetto ai mercati aperti, tipicamente occupati da imprenditori locali, dove l'accesso per gli immigrati è ostacolato da alte barriere all'entrata di carattere finanziario o di conoscenza. Non tutti i mercati hanno tuttavia queste caratteristiche e, oltre che nell'offerta di prodotti esotici e servizi etnicamente connotati, le imprese immigrate trovano spazio in quei settori contraddistinti da scarsa presenza di grandi imprese (come nei mercati alimentari urbani di quartiere trascurati o progressivamente abbandonati da supermercati), basse barriere all'ingresso, ridotte economie di scala, instabilità e incertezza. In questi ambienti economici, l'accesso alla proprietà di impresa da parte degli immigrati è favorito dalla diminuzione di offerta imprenditoriale da parte dei nativi, attratti da occupazioni più sicure, gratificanti e socialmente considerate. Varrebbero insomma anche per la piccola imprenditoria le osservazioni di Piore (1979) sulla penetrazione degli immigrati nelle occupazioni meno tutelate, più instabili, faticose e tendenzialmente disertate dai lavoratori autoctoni.

In queste dinamiche di rimpiazzo, giocano un ruolo importante anche fattori socioculturali come l'autoselezione alla partenza degli individui più preparati e inclini al rischio e la predisposizione al commercio, mentre un accento particolare viene posto da Waldinger sulla mobilità bloccata, che incanala verso il lavoro autonomo le speranze di ascesa sociale. Dal lato dell'offerta, l'autore sottolinea inoltre l'importanza del network sociale e della solidarietà interna al gruppo, necessari alla prima sopravvivenza dell'impresa "etnica"; i vantaggi che derivano sono quelli già messi in evidenza negli approcci

precedenti, e cioè facile reclutamento dei lavoratori, legami forti di fiducia e lealtà, flessibilità nelle condizioni di lavoro, minori costi di gestione e reperibilità di capitali.

Il merito dell'approccio interattivo è stato sicuramente quello di spiegare l'imprenditorialità considerando le possibili modalità con le quali i fattori della domanda interagiscono con le aspirazioni, le capacità e le risorse dei gruppi di immigrati. In questo senso il contributo di Waldinger e associati è andato a colmare il vuoto, determinato dalla mancanza di attenzione da parte delle analisi culturaliste, per l'ambiente economico nel quale si sviluppa l'imprenditoria immigrata.

Come hanno fatto notare Light e Rosenstein⁷⁴, in molti dei precedenti studi sull'imprenditoria immigrata, pur riconoscendo il contributo dei fattori della domanda e di quelli dell'offerta, si tendeva ad "oscurare" uno dei due versanti nell'intento di evidenziare gli effetti dell'altro. Un esempio è offerto da quei lavori che, focalizzandosi su di un medesimo gruppo etnico operante in contesti economici differenti, considerano le risorse di gruppo come costanti: Patterson per esempio, ha confrontato gli immigrati cinesi in Guyana e in Giamaica, trovando che solo in Giamaica i cinesi avevano alti tassi di imprenditorialità; un risultato questo, attribuito alle diverse condizioni economiche dei due paesi, una spiegazione *demand-side*. Al contrario, studiando i comportamenti imprenditoriali di gruppi diversi nel medesimo ambiente, si mantiene quest'ultimo costante, rischiando di risaltare eccessivamente i fattori dell'offerta.

Il lavoro pionieristico di Waldinger invece, è probabilmente da considerarsi come "il primo tentativo di studiare il fenomeno dell'imprenditorialità etnica in una prospettiva comparata⁷⁵" e di analizzare i fattori di domanda e offerta in maniera congiunta. Questo modello ha suscitato un vivo dibattito tra gli

⁷⁴ Light I., Rosenstein C. (1995) *Expanding the interaction theory of entrepreneurship*. In Portes (a cura di) *The economic sociology of immigration*. New York: Russell Sage Foundation, 29, 11-12, pag.168.

⁷⁵ Chiesi, A. M., & Zucchetti, E. (Eds.). (2003). *Immigrati imprenditori: il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*. Egea, pag.63.

autori, all'interno del quale oltre ai meriti riconosciuti, sono stati evidenziati anche dei limiti o delle mancanze.

Secondo Rath, il modello interattivo sarebbe più una classificazione che un modello esplicativo, che peraltro lascia aperte diverse questioni cruciali⁷⁶. La critica principale verte soprattutto sulla struttura delle opportunità, principale novità dell'approccio, il cui contenuto a parere di molti sarebbe rimasto abbastanza vago, caratteristica che automaticamente assegna di nuovo un ruolo eccessivamente ampio ai fattori sociali e culturali, tipici dell'offerta, con cui per troppo si è cercato di spiegare per intero un fenomeno così grande e diversificato, come l'imprenditoria immigrata. In particolare, il contesto economico nel quale si sviluppa l'imprenditorialità sarebbe considerato troppo statico, mentre quello istituzionale, sembrerebbe rappresentato semplicemente da una lista di leggi e regolamenti.

Ad essere contestata è inoltre la categorizzazione a priori delle componenti nazionali dell'immigrazione come gruppi "etnici" e l'idea che gli immigrati come "imprenditori etnici" agiscano in maniera diversa dagli operatori economici nazionali.

Infine, l'enfasi sul concetto di "strategie etniche", farebbe pensare ad una pianificazione rigorosa dell'occupazione di spazi economici, della creazione di reticoli di piccole imprese, dell'attivazione programmata di catene migratorie, mentre, l'alto tasso di fallimenti che si registra per le imprese immigrate, denota al contrario un alto grado di improvvisazione, di scommessa coraggiosa ma poco meditata, di assunzione di comportamenti imitativi non sempre sostenuti da capacità e risorse adeguate.

⁷⁶ "This interactive model, which is more of a classification than an explanatory model (...) neglects a number of crucial questions." Rath, J., & Kloosterman, R. (2000). Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship. *International Migration Review*, 657-681.)

1.3.2 Il modello della *Mixed Embeddedness*.

Lo sviluppo successivo di questo approccio maggiormente comprensivo inaugurato da Waldinger, è rappresentato dai lavori di Rath e Kloosterman e dalla loro introduzione del concetto di *mixed embeddedness*⁷⁷

Il concetto di *embeddedness* non è nuovo. Esso fu inizialmente introdotto da Granovetter⁷⁸, uno dei principali studiosi della Nuova Sociologia Economica, che richiamò l'attenzione su tale termine nel tentativo di spiegare il comportamento economico, catturando una via di mezzo tra la teoria economica, con la sua concezione atomizzata dell'individuo in cui viene esclusa ogni influenza delle strutture e delle relazioni sociali, e gran parte della teoria sociologica esistente, che iper-socializza⁷⁹ il comportamento degli individui. In altre parole, lo studioso americano, ha sostenuto che la razionalità economica deve essere sempre considerata come incorporata all'interno di relazioni sociali, un'intuizione questa, che a suo parere era spesso trascurata nelle analisi sociologiche.

Applicato al campo dei *migration studies*, il concetto di *embeddedness* è stato adottato ed esteso dai due studiosi olandesi, diventando il punto chiave del loro approccio di studio all'imprenditoria immigrata⁸⁰. Secondo gli autori, il modo appropriato di studiare i processi di inserzione economica degli imprenditori immigrati, è quello di considerare non solo la loro l'incorporazione nelle reti sociali "etniche", ma anche quella nell'ambiente socio-economico e politico-istituzionale del paese di insediamento. Per

⁷⁷ Il termine *embeddedness* è difficile da rendere in italiano. I tentativi di traduzione impiegano alternativamente i termini radicamento, incorporazione, annidamento, e altri ancora: potremmo dunque parlare di "incorporazione mista".

⁷⁸ Cfr. Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 481-510.

⁷⁹ In base a questa concezione, gli individui sono iper-sensibili all'opinione degli altri e sono obbedienti alle norme e ai valori sviluppati ed internalizzati attraverso la socializzazione.

⁸⁰ Cfr. Kloosterman, R., Van Der Leun, J., & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness:(in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International journal of urban and regional research*, 23(2), 252-266.

Kloosterman, R., & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of ethnic and migration studies*, 27(2), 189-201.

Rath, J. (2006, June). Entrepreneurship among migrants and returnees: Creating new opportunities. In *International Symposium of International Migration and Development, Turin* (pp. 28-30).

includere queste diverse forme di incorporazione, viene quindi proposto il concetto di *mixed embeddedness*. L'idea è che la nascita e il successo delle imprese immigrate dipenda da una molteplicità di fattori operanti a livelli diversi, che insieme concorrono a determinare la struttura delle opportunità e i potenziali spazi di mercato accessibili agli immigrati; una dimensione questa, trascurata da molti degli studi precedenti maggiormente concentrati sul versante dell'offerta imprenditoriale.

In questo senso, Kloosterman e Rath apprezzano il contributo di Waldinger come un tentativo importante verso un approccio maggiormente comprensivo, ma ne lamentano al contempo il mancato sviluppo successivo e, più in generale un'incompletezza, dovuta a loro parere ad una rappresentazione troppo statica e vaga della struttura delle opportunità. Peraltro, rispetto al lavoro di Waldinger e associati, il progetto di ricerca dei due studiosi olandesi è più ambizioso: l'obiettivo infatti è quello di creare un modello con cui sia possibile comparare a livello internazionale i futuri dati delle ricerche sulle imprese gestite da immigrati, adottando una sorta di strumento di analisi, per confrontare le diverse strutture delle opportunità nei vari paesi.

Per fare ciò, il concetto di *opportunity structure* necessita a loro parere di essere approfondito ed esplorato in maniera più sistematica, a cominciare dal suo elemento centrale, ovvero i mercati; la loro accessibilità e il loro potenziale di crescita, rappresentano infatti le due variabili cruciali per la comprensione e per il confronto delle diverse strutture di opportunità, giacché condizionano la distribuzione e le traiettorie degli imprenditori immigrati.

Sul piano generale, il panorama economico delle economie avanzate è tuttora dominato da poche grandi imprese e, alcune linee di mercato (come per es. l'industria automobilistica), sono praticamente inaccessibili agli imprenditori immigrati a causa delle alte economie di scala e delle ingenti risorse necessarie. Tuttavia negli ultimi decenni diversi fattori hanno contribuito ad espandere gli spazi per nuove attività di piccola dimensione: i processi di frammentazione, la specificità crescente delle domande dei consumatori, l'aumento del contenuto tecnologico dei prodotti e l'espansione delle attività

di servizi, sono tutti elementi che hanno contribuito ad abbassare in molti mercati la scala minima di efficienza necessaria ad aprire un'attività indipendente.

Sebbene queste tendenze abbiano un carattere quasi universale, ciò non implica che le strutture delle opportunità siano le stesse in tutte le economie avanzate e tantomeno che esse si equivalgono nelle regioni e nelle città di uno stesso paese. In linea con il pensiero della Nuova Sociologia Economica e contrariamente a quanto sembrano affermare alcuni economisti, i mercati e quindi le strutture delle opportunità, sono visti qui come fenomeni profondamente sociali e quindi incorporati appieno in più ampi contesti che possono variare in relazione al tempo e allo spazio. L'idea è che l'accessibilità e il potenziale di sviluppo dei mercati, siano influenzati da forze differenti operanti a vari livelli, quindi Kloosterman e Rath propongono di esplorare le due variabili della struttura delle opportunità su tre diversi livelli di analisi: nazionale; regionale/urbano; a livello di vicinato o di quartiere;

A livello nazionale le istituzioni politiche determinano, tramite leggi e regolamenti, i confini tra i beni che possono essere prodotti e venduti sui mercati e quelli forniti invece dall'apparato pubblico, dalle famiglie, o da altre organizzazioni private. Questo mix tra ciò che è fornito dai mercati e ciò che è affidato ad altri soggetti, configura di volta in volta gli spazi accessibili al complesso degli imprenditori, immigrati e non. Per i primi poi, sono particolarmente rilevanti le norme riguardanti l'avvio dell'impresa, che possono comportare situazioni di svantaggio, specie quando richiedono il possesso di determinate qualifiche da ottenersi solamente nel paese ospitante. Per i due studiosi inoltre, il concetto di istituzioni nazionali non si riferisce esclusivamente allo Stato e alla sua regolazione dei mercati, ma comprende anche le pratiche e le attitudini di una popolazione riguardo alle attività economiche: la mancanza di una cultura imprenditoriale in generale, o in alcune attività in particolare, dovuta ad una carenza di competenze o a un atteggiamento di rifiuto verso segmenti poco attrattivi del mercato, può ugualmente contribuire alla diffusione delle imprese gestite da immigrati.

L'analisi del secondo livello parte dal presupposto che all'interno di uno stesso contesto nazionale, le regioni e le aree metropolitane possano avere caratteristiche economiche differenti che contribuiscono a modellare la struttura delle opportunità rendendola più eterogenea. In virtù dei cambiamenti socio-economici degli ultimi decenni, si assiste all'emergere di un mosaico globale di economie regionali, sempre più connesse tra di loro e allo stesso tempo, sempre più specializzate in certe attività. Per questi motivi, il livello regionale deve essere preso in seria considerazione quando si studiano e si confrontano i percorsi imprenditoriali degli immigrati. I due autori citano le città globali come esempi specifici di economie regionali capaci di generare una propria distinta struttura di opportunità basata sulla domanda di piccola imprenditoria da parte degli strati professionali privilegiati, mentre in Italia si possono riconoscere simili contesti nei distretti industriali, caratterizzati per l'appunto da specializzazioni produttive e dalla presenza prevalente di piccole e medie imprese tra loro integrate. Un altro aspetto da considerare nell'analisi di questo secondo livello, ha a che fare con le politiche degli enti locali che, nei limiti concessi dalle norme nazionali, rappresentano un ulteriore fonte di variazione della struttura locale delle opportunità.

Con l'ultimo livello, si chiude l'analisi della struttura di opportunità e si vanno a considerare le differenze intra-urbane tra i vari quartieri, riguardo all'accessibilità e al potenziale di sviluppo dei mercati; tali differenze sono connesse principalmente alla distribuzione spaziale della popolazione all'interno delle città, che influisce sulla struttura dei bacini urbani di consumo. In particolare, la concentrazione di specifici gruppi nazionali di immigrati in talune aree delle città, può dar vita a mercati facilmente accessibili per gli imprenditori co-etnici, ma al tempo stesso vincolati e quindi dotati di un basso potenziale di sviluppo. Dall'altra parte nei quartieri dominati dagli autoctoni, gli imprenditori immigrati possono incontrare difficoltà di inserimento dovute a processi informali di esclusione o a causa di carenze dal lato dell'offerta (mancanza dell'appoggio delle reti sociali etniche, scarsa disponibilità di manodopera etc.).

Un ultimo aspetto riguarda il fatto che il livello di vicinato, implicando la prossimità tra gli individui, costituisce il luogo concreto per la nascita delle reti sociali e per lo sviluppo del capitale sociale, particolarmente utile nell'imprenditoria immigrata.

Secondo Kloosterman e Rath è a quest'ultimo livello che si può osservare l'incontro e l'adattamento tra la posizione degli imprenditori immigrati all'interno dei networks sociali (*social embeddedness*) e la configurazione della struttura di opportunità, un incontro che a detta degli autori, incarna e riassume il concetto di *mixed embeddedness*⁸¹.

Per quanto riguarda il lato dell'offerta imprenditoriale, i due studiosi sottolineano due aspetti che incidono sull'incorporazione economica e sulle possibilità di mobilità degli immigrati.

Il primo aspetto è rappresentato dalla composizione dell'offerta imprenditoriale immigrata che generalmente si differenzia dalla controparte autoctona sotto il profilo delle risorse a disposizione: la relativa carenza di capitale finanziario ed educativo preclude agli operatori immigrati l'ingresso nei settori più profittevoli del mercato e li rende spesso dipendenti dai segmenti più bassi e competitivi. Gli autori notano tuttavia come, nelle economie avanzate e specialmente negli Stati, l'offerta imprenditoriale immigrata tenda progressivamente a differenziarsi, con l'emergere di imprenditori che pur provenendo da paesi meno sviluppati, dispongono di un'elevata qualificazione che gli permette di inserirsi in settori a più alto valore aggiunto.

Un secondo aspetto riguarda la natura delle relazioni tra gli operatori immigrati e la struttura delle opportunità. Sono pochi gli imprenditori, nativi e immigrati, in grado di introdurre innovazioni sostanziali e di creare opportunità prima inesistenti, con una nuova, brillante combinazione di risorse, secondo il modello "eroico", schumpeteriano, dell'imprenditorialità. Molti aprono nuovi orizzonti in maniera molto più dimessa, per esempio

⁸¹*"It is particularly at this level that the way actors are positioned in social networks (their social embeddedness), and the way the markets they are in are structured come together and epitomise our concept of mixed embeddedness."* (Kloosterman, Rath; 2001, pag. 4)

introducendo cibi esotici in una città occidentale che non li conosce, mentre altri sono poi dei semplici imitatori⁸², che avviano l'ennesimo ristorante "etnico" laddove ne esistono già parecchi. Ad ogni modo il grado di innovatività deve essere pur sempre valutato in relazione al contesto.

⁸² A questo proposito Rath e Kloosterman sostengono che vi sia “...a small number of pioneers and a large number of followers”.

1.4 Imprenditoria immigrata e transnazionalismo

Come accennato, a partire dai primi anni novanta, la ricerca sull'impreditoria immigrata è stata influenzata da un nuovo filone di studi che pone al centro della sua analisi i molteplici legami, gli spostamenti e le attività che connettono i migranti con i luoghi d'origine e con altri terminali dei movimenti di persone e famiglie. Si tratta della prospettiva "transnazionale", definibile, nei termini delle antropologhe che hanno per prime proposto il concetto, come "il processo mediante il quale i migranti costruiscono campi sociali che legano insieme il paese d'origine e quello di insediamento"⁸³; un processo che passa attraverso una varietà di pratiche diverse e che si manifesta nei volumi crescenti delle rimesse, delle visite periodiche e degli investimenti nei paesi d'origine, oltre che nell'emergere di reti di organizzazioni culturali, politiche ed economiche che travalicano i confini nazionali⁸⁴. A segnare le differenze da altre attività transnazionali passate, che pur si possono rintracciare nella storia delle migrazioni, sono l'intensità e la regolarità con le quali si presentano oggi questi fenomeni, resi possibili dallo sviluppo e dalla diffusione di nuove forme di trasporto a basso costo, nuove tecnologie e nuovi modi di comunicare che facilitano i contatti fra luoghi geograficamente distanti. Un ulteriore elemento di novità è rappresentato dal crescente coinvolgimento dei governi dei paesi d'origine che tentano di promuovere e guidare le iniziative e gli investimenti transnazionali delle rispettive diaspore⁸⁵.

⁸³ Schiller, N. G., Basch, L., & Blanc- Szanton, C. (1992). Transnationalism: A new analytic framework for understanding migration. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 645(1), pag.1.

⁸⁴ Diversi autori convergono nel definire il transnazionalismo come una forma di "globalizzazione dal basso", realizzata da persone comuni in alternativa alla globalizzazione promossa dalle grandi istituzioni economiche, finanziarie e politiche.

⁸⁵ Portes fa notare come le prospettive di sviluppo di diversi paesi di emigrazione siano sempre più legate alle attività delle rispettive diaspore, le quali diventano destinatarie di politiche di sostegno specifiche. Al contrario, nel passato, "many sending nations regarded their emigrants as little more than defectors". Portes, A, Haller, W., Guarnizo, L. E. (2001). *Transnational entrepreneurs: The emergence and determinants of an alternative form of immigrant economic adaptation*. Economic and Social Research Council, pag.7.

Sul piano generale, il concetto di transnazionalismo ha rappresentato un'importante novità per gli studi sociologici in quanto ha ampliato il campo di analisi, nella convinzione che taluni fenomeni sociali non possano essere pienamente compresi utilizzando come ambito di indagine il singolo stato nazione⁸⁶. Inoltre, nell'ambito della ricerca sull'incorporazione socio-economica degli immigrati, la prospettiva transnazionale segna un significativo distacco dalle teorie convenzionali sull'assimilazione e dalla loro visione del movimento migratorio come un processo lineare e unidirezionale per il quale gli immigrati tenderebbero ad abbandonare le loro eredità etnico-culturali e i loro legami con la terra d'origine, per integrarsi appieno nella società di insediamento.

Pur non contestando apertamente il concetto di assimilazione, gli studi in questione sostengono che il fenomeno dell'imprenditoria transnazionale costituisca un nuovo e distinto modello di adattamento economico degli immigrati, diverso da quelli evidenziati dalla precedente letteratura.

Di questo parere sono Portes, Haller e Guarnizo: le loro ricerche sul caso americano, hanno consentito di precisare che lo sviluppo di attività economiche transnazionali, benché minoritario e diversificato a seconda dei gruppi nazionali, rappresenta un percorso specifico di adattamento economico da parte dei migranti, la cui evidenza giustifica la nascita di uno specifico campo di ricerca.

In sostanza, il carattere transnazionale delle imprese immigrate, sarebbe determinato dal fatto che le caratteristiche e la stessa esistenza di queste attività dipendono dai contatti assidui e regolari con i paesi di provenienza.

Il transnazionalismo delle iniziative economiche dei migranti può essere inteso in senso stretto, allorquando l'imprenditore viaggia effettivamente avanti e indietro, tra le due sponde del movimento migratorio, e basa la propria attività su questo lavoro di collegamento e interscambio tra luoghi e società diverse.

⁸⁶ Secondo Caselli, il concetto di transnazionalismo "...mette in discussione quel nazionalismo metodologico che contraddistingue fin dalle origini le scienze sociali e la sociologia in particolare." Caselli, M. (2009). *Tra due mondi e tra due culture: l'esperienza degli adolescenti figli di immigrati a Milano*. *Ikon*, pag 57.

Tuttavia, una tale definizione non dice molto riguardo al grado e alle forme di coinvolgimento nelle pratiche transnazionali da parte degli operatori economici. Peraltro, il concetto di “campo sociale transnazionale” esprime un ambito nel quale a circolare non sono solo persone, ma anche idee, simboli e cultura materiale, con la conseguenza che è possibile essere coinvolti in attività e relazioni transnazionali anche senza muoversi fisicamente.

Questa visione allargata delle relazioni transnazionali comporta quindi la necessità di distinguere diverse manifestazioni e vari livelli di intensità dei fenomeni transnazionali, motivo per cui, alcuni autori hanno proposto delle classificazioni di imprese che tengono conto di tali differenze.

Landolt, Autler e Baires (1999), con riferimento al caso dell’immigrazione salvadoregna a Los Angeles, distinguono cinque diverse tipologie di impresa⁸⁷:

Le *imprese circolatorie* sono quelle coinvolte nel trasferimento di risorse, materiali e non, da un paese all’altro e per questo possono essere considerate come l’archetipo delle imprese transnazionali. Gli esempi variano considerevolmente e vanno dai corrieri informali (anche conosciuti come *viajeros*) ad aziende di grandi dimensioni che svolgono le stesse funzioni su larga scala.

Le *imprese culturali*, che sfruttano il desiderio degli immigrati di ricevere notizie e consumare prodotti (come giornali, film, musica, ma anche cibi e bevande) dai paesi di provenienza.

Le *imprese etniche*, situate nei quartieri ad alta concentrazione di immigrati di una determinata origine, che impiegano solo connazionali, ma che si rivolgono ad una più ampia clientela che comprende anche autoctonie e turisti attratti dall’esotico.

Le *micro-imprese dei migranti di ritorno* sono il prodotto degli investimenti resi possibili dai capitali e dalle conoscenze acquisite all’estero. Talvolta esse si rivelano pioniere in linee di mercato inedite per il loro paese, più spesso

⁸⁷ Cfr. Landolt, P., Autler, L., & Baires, S. (1999). From hermano lejano to hermano mayor: the dialectics of Salvadoran transnationalism. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 290-315.

invece sono rappresentate da ristoranti, taxi, e commercianti di automobili, che difficilmente diventano profittevoli.

Infine, le *imprese transnazionali in espansione* comprendono quelle grandi aziende (per es. gruppi di supermercati o imprese del settore alimentare), con sede nei paesi di emigrazione, che concepiscono il mercato degli emigranti come parte del loro mercato “naturale”, oltre che come un’opportunità di espansione in mercati più vasti.

Ambrosini propone una classificazione analoga⁸⁸ seguendo una sorta di scala di intensità del coinvolgimento in attività e legami transnazionali.

Il livello più alto di coinvolgimento si ha con il *transnazionalismo circolatorio*, che comprende quelle attività che comportano uno spostamento fisico frequente attraverso i confini, con viaggi ripetuti tra madrepatria e luoghi di insediamento. La loro funzione principale è quella di servire i bisogni di famiglie e comunità separate dall’emigrazione. Il *transnazionalismo connettivo*, comprende invece quelle attività economiche che non implicano uno spostamento fisico degli operatori, ma fanno viaggiare denaro o messaggi comunicativi. Anche qui la funzione è quella di mantenere i legami tra famiglie e comunità distanti, ma in questo caso ad essere transnazionale è il servizio reso, dissociato dalla mobilità geografica degli attori. Un’altra tipologia che non richiede necessariamente uno spostamento fisico degli operatori è quella del *transnazionalismo mercantile*. In questo caso, il carattere transnazionale si esplica a livello culturale, attraverso i significati incorporati nelle merci vendute; tuttavia, affinché la dimensione culturale dello scambio acquisti autenticità, è richiesto che l’operatore provenga dai luoghi da cui importa le merci. Un corrispettivo è rappresentato invece da quelle imprese che nei luoghi d’origine importano e rivendono merci provenienti dai paesi d’immigrazione. Questa tipologia di transnazionalismo, evoca in primo luogo il c.d. “*nostalgic trade*”, nel quale la domanda proviene da immigrati desiderosi di sentirsi meno lontano da casa, ma, specie nel campo

⁸⁸ Cfr. Ambrosini, M. (2008). *Un'altra globalizzazione: il transnazionalismo economico dei migranti*. working paper 05/08. Dipartimento di studi sociali e politici: Università di Milano.

dell'alimentazione, si incontra anche con i gusti dei consumatori post-moderni, attratti dall'inusuale. Infine, la forma più debole di coinvolgimento si ha con il *transnazionalismo simbolico*, che non importa merci, o lo fa soltanto in modo accessorio, al fine di ricostruire atmosfere, ambienti, significati. Le attività di questo tipo si concentrano prevalentemente nell'industria del tempo libero e dell'intrattenimento e offrono suggestioni culturali che, rivolgendosi ad una clientela eterogenea, si prestano anche a contaminazioni e a forme di ibridazione.

Nella classificazione suddetta, la tipologia più evidente e incontestabile di attività economica transnazionale è la prima. Il transnazionalismo circolatorio, la cui espressione più nota è rappresentata dai *viajeros* latinoamericani, è studiato da Ambrosini in relazione al caso dei corrieri che, dalla zona di Milano, fanno la spola con alcuni dei principali paesi di provenienza degli immigrati giunti negli ultimi anni dall'Europa Orientale (Romania, Ucraina, Moldavia). Le ragioni sociali che hanno dato vita a questo fiorente mercato dei trasporti, hanno a che fare in larga misura con il fenomeno delle famiglie transnazionali, alle quali i corrieri offrono servizi di gran lunga più convenienti e più accessibili di quelli delle poste o delle agenzie multinazionali di recapito. Essi trasportano rimesse in denaro, lettere e doni di varia natura, e allo stesso tempo fanno circolare avanti e indietro persone che lavorano o cercano lavoro in Italia, nonché i loro congiunti in visita.

A differenza dei *viajeros* latinoamericani, i corrieri sulle rotte dell'Est non sono contraddistinti dall'informalità e dalla modestia dei mezzi, ma presentano livelli più alti, seppure diversificati, di formalizzazione, dotazione tecnologica e strutturazione dell'attività.

In sintesi, questi soggetti sono quelli che più si avvicinano alla figura fluida e inafferrabile del transmigrante economico, avendo "...nel viaggio, nel mezzo che guidano, nelle stazioni di interscambio che frequentano, l'effettivo baricentro della loro condizione occupazionale e per certi aspetti esistenziale"⁸⁹.

⁸⁹ Ibid. pag.16

Oltre che nel settore dei trasporti e in quello dell'import-export, il transnazionalismo circolatorio può influire positivamente perfino su attività fortemente localizzate, come l'edilizia o l'assistenza socio-sanitaria. In una ricerca sul contesto italiano⁹⁰, Michael Eve, rileva come le piccole imprese edili romene, possano contare su un vantaggio competitivo, essendo in grado di attingere in modo molto flessibile, ad una forza lavoro supplementare proveniente dal paese d'origine, la quale, oltre ai costi minori, offre anche una maggiore affidabilità dal punto di vista dell'imprenditore immigrato. La stessa ricerca sottolinea inoltre come i guadagni supplementari ottenuti grazie a queste pratiche lavorative transnazionali, giochino un ruolo importante nel sostenere la vita rurale delle piccole cittadine romene e nel garantire alle famiglie dei transmigranti il mantenimento di un buon tenore di vita in patria. Nel panorama degli studi sull'imprenditoria transnazionale, un filone di ricerca promettente è rappresentato dalle indagini multi-situate che offrono la possibilità di osservare il fenomeno nelle sue diverse declinazioni e di seguire i suoi sviluppi nei contesti di origine e di insediamento.

Accanto agli effetti dell'impoverimento di capitale umano nei paesi partenza, dovuto all'emigrazione dei soggetti più qualificati (*brain drain*), la letteratura ha cominciato ad analizzare i fenomeni di *skill and brain circulation*, e i benefici sociali ed economici associati agli investimenti e alle iniziative economiche promosse in patria dai migranti transnazionali.

Quella dell'indagine multi-situata è la metodologia adottata in due ricerche realizzate dal CeSPI⁹¹ nel 2005, incentrate sulle pratiche transnazionali delle comunità egiziana e romena in Italia.

Nel primo caso⁹², la forte vocazione imprenditoriale che caratterizza l'inserimento lavorativo degli egiziani in Italia non sembra trovare corrispondenza nelle attività intraprese dagli immigrati nel paese d'origine,

⁹⁰ Cfr. Eve, M. (2008). Some sociological Bases of transnational Practices in Italy. *Revue européenne des migrations internationales*, 24(2), 67-90.

⁹¹ Il CeSPI, Centro Studi di Politica Internazionale, è un'associazione indipendente e senza fini di lucro fondata nel 1985, che realizza studi e ricerche policy-oriented; vedi: www.cespi.it

⁹² Ceschi S., Coslovi L. e Mora M. (2005), "La cooperazione della diaspora egiziana con la madrepatria: transnazionalismo e catene migratorie fra contesti locali", *CeSPI Working Paper 15/2005*.

che spesso si limitano a piccoli investimenti finalizzati alla sussistenza familiare e diversificati secondo la localizzazione⁹³ della famiglia. Le poche iniziative economiche promosse in patria, offrono ai parenti possibilità di sussistenza e di inserimento lavorativo, tuttavia tali iniziative non si sostituiscono all'attività italiana ma si affiancano ad essa, in una strategia di diversificazione degli investimenti. A fronte di ciò, non sembrano emergere iniziative imprenditoriali più ampie e innovative, con un impatto significativo sui contesti locali, di conseguenza il tasso di attività imprenditoriale transnazionale rimane molto modesto.

Ad ogni modo, la stessa ricerca scorge, tra gli immigrati egiziani, un forte interesse per il paese di origine come terreno per possibili attività imprenditoriali; un interesse che però si scontra con difficoltà di diverso ordine e grado, quali: la scarsa conoscenza del mercato locale, le scarse garanzie presenti nel paese, un mercato non trasparente riguardo a fiscalità, autorizzazioni e vincoli statali, ed infine la resistenza di modelli d'investimento a carattere fortemente tradizionale.

Nel caso romeno⁹⁴, Cingolani e Piperno evidenziano che una serie di fattori di carattere geo-politico (la prossimità territoriale, la facile mobilità grazie alla caduta di molte barriere frontaliere, la diminuzione dei costi di viaggio) e culturali (la vicinanza linguistica, una tradizione culturale condivisa e la presenza consolidata di molti italiani in Romania) hanno incentivato la nascita e il perdurare di diverse pratiche transnazionali.

Nell'ambito della sfera economica di queste pratiche, gli autori distinguono quattro tipologie di imprenditori transnazionali in base alla collocazione dell'attività principale e, quindi, ai flussi che originano.

La prima categoria, comprende quelle attività che sono basate sul collegamento tra Romania e Italia. Si tratta di quelle persone che si sono

⁹³ In ambiente rurale: acquisto di piccoli appezzamenti di terra a scopi agricoli, costruzione di immobili, piccole attività commerciali di vendita al minuto; in ambiente urbano: servizi informatici e telefonici, di assistenza e rivendita meccanica, di trasporto

⁹⁴ Cingolani P. e Piperno F. (2005), *“Il prossimo anno, a casa. Radicamento, rientro e percorsi translocali: il caso delle reti migratorie Marginea-Torino e Focșani-Roma”*, CeSPI, Paper realizzato nell'ambito del programma MigraCtion 2005.

specializzate dapprima nel trasporto di merci e denaro e successivamente, con l'aumento della mobilità delle persone, nel trasporto di passeggeri. Si spazia da grandi compagnie di trasporto, a compagnie medie con una decina di veicoli, fino a singoli migranti che si sono comprati un pulmino e che viaggiano settimanalmente tra la Romania e l'Italia. Già al momento della ricerca, il settore cominciava a presentare segni di crisi dovuti al rafforzamento dei controlli alle frontiere, alla concorrenza delle grandi comparse e alla comparsa di nuove forme di trasporto a basso costo.

Una seconda categoria è rappresentata da quanti sono titolari di un'attività in Romania e lavorano con un partner in Italia (import); in questo caso, si sfruttano le idee e i legami costruiti in Italia per attingere a merce e risorse che in Romania mancano.

La terza categoria è rappresentata da quanti sono titolari di un'attività in Italia e lavorano con un corrispettivo in Romania (export); ad essere dominante in questa categoria, è il settore della distribuzione alimentare che, negli ultimi anni, si è progressivamente strutturato, sostituendosi in parte all'invio intra-famigliare di generi alimentari con i pulmini.

Un'ultima categoria di imprenditori transnazionali è rappresentata da quanti hanno capitalizzato al massimo la doppia appartenenza, facendosi promotori di attività economiche che portano avanti contemporaneamente in Italia e in Romania.

Da questa stessa ricerca emerge chiaramente la capacità degli imprenditori rumeni di sfruttare le strutture di opportunità esistenti “qui” e “là” (sebbene talvolta con pratiche criticabili da un punto di vista di sviluppo locale sostenibile, come lo sfruttamento boschivo indiscriminato) così come le “finestre” di opportunità, ovvero i periodi temporali più convenienti per particolari investimenti.

Capitolo 2: Una questione preliminare: la definizione di imprenditore immigrato e la questione delle fonti.

2.1 Il concetto di imprenditoria immigrata

Una questione preliminare per il presente lavoro, riguarda la definizione stessa di imprenditore immigrato. Innanzitutto è il concetto di imprenditore a non essere univoco; esso può essere letto attraverso le lenti di diverse discipline e teorie di riferimento producendo definizioni molteplici e differenti tra loro.

I primi studiosi che esaminarono la funzione imprenditoriale, come Cantillon⁹⁵ (1755) e Turgot⁹⁶ (1769-1770), posero l'accento sulla disponibilità ad accettare il rischio e l'incertezza intrinseci nell'attività economica, sul possesso di capitale di rischio e sulla funzione di organizzazione e di coordinamento del processo produttivo, come elementi distintivi della figura dell'imprenditore.

Successivamente, in ambito sociologico, la funzione imprenditoriale venne definita prevalentemente nei termini di attività di innovazione, identificando la figura dell'imprenditore come agente di cambiamento e di trasformazione del sistema sociale e dell'equilibrio economico.

Per Weber, l'agire imprenditoriale è un tipico esempio di razionalità rispetto allo scopo: l'imprenditore capitalistico si distingue nettamente dai suoi antecedenti storici delle economie tradizionali perché persegue sistematicamente il profitto, calcola razionalmente costi e benefici, generalizza il principio della fiducia attraverso il credito e subordina il consumo alle esigenze dell'accumulazione. Come è noto, per il padre della sociologia moderna, questo nuovo tipo di comportamento economico che sta alla base della nascita del capitalismo moderno, trovò nell'etica della religione

⁹⁵ Cantillon, R. (1952). *Essai sur la nature du commerce en général*. INEd.

⁹⁶ Turgot, A. R. J. 1769-1770. *Reflections on the Formation and the Distribution of Wealth*.

protestante (in particolare di quella calvinista) la sua origine, nonché una forte fonte di legittimazione⁹⁷.

Secondo Schumpeter la funzione imprenditoriale si definisce principalmente come attività di innovazione. Nella sua visione, l'imprenditore è posto al centro del sistema economico: esso rappresenta la forza motrice della crescita, la variabile chiave dello sviluppo economico che va ad interrompere la staticità e la tendenza all'equilibrio del sistema economico. Il carattere straordinario e profondamente perturbatore dell'attività imprenditoriale, richiede doti e motivazioni forti, necessarie a vincere le molteplici resistenze, psicologiche e sociali, all'innovazione. Queste qualità, che per Schumpeter sono sinteticamente riconducibili al concetto di leadership, avvicinano la figura dell'imprenditore a quella dell'"eroe" il quale, mosso da un intreccio di motivazioni razionali e irrazionali, lotta contro la staticità del sistema economico e contro gli ostacoli sociali al mutamento, introducendo inedite combinazioni produttive⁹⁸.

Anche Sombart considera la funzione imprenditoriale come attività innovatrice ma, a differenza di Schumpeter, egli introduce, nel suo modello di interpretazione, il concetto di marginalità sociale. Riflettendo sulla genesi del capitalismo moderno⁹⁹, l'autore sottolinea come la fondazione dell'impresa capitalistica abbia richiesto un atto creativo, di rottura con le precedenti procedure, tradizioni e abitudini che regolavano la vita economica. Vi deve essere stato quindi un gruppo di individui motivati ad innovare e a farsi guidare da una nuova mentalità economica e Sombart riconosce proprio nella situazione sociale dello straniero i tratti tipici dell'imprenditore capitalistico: emarginato dalla vita pubblica, concentrato proprio per tale ragione su obiettivi di tipo economico, svincolato dalle tradizioni e quindi particolarmente predisposto all'innovazione, animato dal gusto del rischio e dei contatti internazionali, propenso al risparmio e al differimento delle gratificazioni. In virtù di queste caratteristiche lo straniero diventa agli occhi dello studioso tedesco, il principale agente della trasformazione dell'economia in senso capitalista e borghese.

⁹⁷ Cfr. Weber, M. (1965). *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*. Sansoni, Firenze.

⁹⁸ Cfr. Martinelli, A. (1994). *Imprenditori*. *Enciclopedia delle scienze sociali*, 4, 560-574.

⁹⁹ Cfr. Sombart, W. (2013). *Il capitalismo moderno*. Utet Libri.

Un'altra versione interessante della prospettiva della marginalità sociale è quella proposta da Young¹⁰⁰. Tale contributo è di particolare interesse per il tema qui affrontato, in quanto contiene elementi in comune con alcuni degli approcci teorici sviluppati per spiegare il fenomeno dell'imprenditorialità immigrata¹⁰¹. Young, richiamandosi a Durkheim e a Lévi Strauss, pone l'accento sul grado di solidarietà organica che caratterizza le interazioni all'interno del gruppo di appartenenza e sostiene che ciò che è rilevante non è l'essere deviante rispetto ai valori della società, ma il possedere risorse istituzionali in quanto membri di un gruppo coeso e solidale, da utilizzare come vantaggio competitivo al fine di compensare la mancanza di riconoscimento sociale o l'impossibilità di accedere ad ambienti sociali importanti. Diversi studi più sull'imprenditorialità degli immigrati adottano un approccio simile: fattori macro-sociali, come il pregiudizio razziale, attraverso processi di esclusione sociale tendono a produrre degli "outsiders", i quali, a loro volta, formano dei gruppi che alimentano potenziali imprenditori.

Nei manuali di teoria economica le definizioni insistono sulla funzione di combinazione dei fattori produttivi, associata al rischio d'impresa, al fine di perseguire il massimo profitto. Dal punto di vista economico l'imprenditore è infatti colui che riveste un ruolo di intermediario all'interno del sistema, organizzando i fattori della produzione (ovvero, in linea generale, il capitale e il lavoro) per realizzare beni o servizi destinati al mercato; nel fare ciò egli opera secondo il principio della razionalità economica, che si esprime nella identificazione dei mezzi più idonei a conseguire un fine dato, o nella massimizzazione dell'obiettivo ottenibile date certe risorse.

La centralità e l'importanza, nell'attività imprenditoriale, dell'organizzazione dei fattori produttivi, è ribadita nel nostro codice civile all'articolo 2082, laddove si definisce imprenditore: "*...chi esercita professionalmente una attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi.*" Dal punto di vista giuridico quindi si richiede che l'imprenditore eserciti, in maniera non

¹⁰⁰ Cfr. Young, F. W. (1971). A macrosociological interpretation of entrepreneurship. *Entrepreneurship and economic development*, 139-150.

¹⁰¹ Vedi in particolare la teoria delle *middleman minorities*, l'ipotesi dello svantaggio e quella della mobilità bloccata.

occasionale e secondo criteri di economicità, un attività di produzione o di intermediazione di beni o servizi, organizzando le risorse, umane e materiali, impiegate. Quest'ultimo requisito, oltre a concorrere alla qualificazione normativa dell'imprenditore, ne determina la distinzione dalla figura del lavoratore autonomo, per il quale l'organizzazione dell'attività, ha un ruolo meramente strumentale rispetto all'esplicazione delle personali energie lavorative, che costituiscono il cuore dell'attività. L'assunzione della qualifica di imprenditore è quindi meramente eventuale da parte del lavoratore autonomo e, nella pratica, avviene perlopiù con la costituzione di imprese individuali o di piccole società di persone.

Per quanto riguarda la qualificazione "immigrata" dell'imprenditoria, è ovvio come essa sia relativa al contesto di insediamento, tuttavia, nella letteratura si possono scorgere dei tratti comuni ai diversi oggetti di studio. La letteratura scientifica sul tema si è da sempre interessata a quei soggetti, emigrati per ragioni di lavoro o per necessità, provenienti da paesi a basso reddito¹⁰² e a forte pressione migratoria, per i quali, la scelta del lavoro autonomo rappresenta per ragioni diverse, il modello di integrazione economica privilegiato rispetto al più tradizionale lavoro dipendente. Nel contesto statunitense per esempio, le prime ricerche si concentrarono sulle comunità italiane, cubane e cinesi le quali, più di altri gruppi nazionali, si resero protagoniste di iniziative imprenditoriali, dando vita talvolta a vere e proprie enclaves etniche.

Per quanto concerne il nostro Paese, le prime ricerche degli anni novanta si sono focalizzate su quei gruppi nazionali che tuttora sono tra quelli che presentano i maggiori tassi di imprenditorialità (cinesi, egiziani, marocchini) e che si concentrano prevalentemente nelle grandi città del Centro-Nord. Solo successivamente sono comparsi i primi studi che miravano ad analizzare il fenomeno prendendo in esame l'intero territorio nazionale e l'intera popolazione immigrata. Generalmente in questi casi, sono presi in considerazione i cittadini non appartenenti all'Unione Europea, con la necessità però di escludere gli stranieri provenienti da paesi ad economia

¹⁰² In alcuni studi ad esempio, viene utilizzato il criterio di classificazione dei Paesi stabilito dalla Banca Mondiale e basato sul reddito pro-capite, considerando solamente i Paesi a basso o a medio-basso reddito.

forte¹⁰³ (come la Svizzera o gli Stati Uniti), che non possono essere assimilati agli immigrati. In tal modo si riescono a prendere in esame i principali paesi di provenienza dell'immigrazione italiana, tenendo conto tuttavia che, in occasione dei recenti processi di allargamento dell'Unione, paesi come la Romania e la Bulgaria, caratterizzati da importanti flussi migratori da lavoro verso l'Italia, sono spariti da un anno all'altro dalle rilevazioni.

Come si capisce da questa breve rassegna, il concetto di imprenditoria immigrata non è univoco e questo fa sì che, a seconda della definizione adottata, il fenomeno in questione possa assumere dimensioni e caratteristiche di volta in volta diverse. Questa circostanza è determinata a mio parere dal fatto che l'imprenditoria immigrata, più che un concetto economico o giuridico, è prima di tutto un concetto sociologico, che si riferisce ad un fenomeno complesso, sfaccettato e mutevole nel tempo; è pertanto difficile trovare una definizione univoca e comprensiva di tutte le sue possibili manifestazioni. L'esigenza di delineare un preciso oggetto di indagine, impone alla ricerca sociologica di dare definizioni relative agli elementi coinvolti e fa sì che alcuni aspetti del fenomeno siano trascurati a vantaggio di altri.

Naturalmente, saranno pochi gli imprenditori, nativi e immigrati, inquadrabili secondo il modello "eroico" schumpeteriano dell'imprenditorialità, in quanto gran parte degli imprenditori, più che introdurre inedite e pioneristiche combinazioni produttive nel mercato, si limita a seguire traiettorie imprenditoriali già sperimentate e consolidate. Allo stesso modo, il modello di Sombart, malgrado la sua suggestiva immagine dello straniero che da "outsider" si fa motore della trasformazione capitalista, poco si addice alla situazione contemporanea, dove il lavoro autonomo degli immigrati si esprime soprattutto nella conduzione di piccole attività, perlopiù sotto forma di imprese individuali o familiari.

Le definizioni che insistono sulla funzione di combinazione dei fattori produttivi implicano la disponibilità di capitale e lavoro e quindi dovrebbero escludere i titolari di imprese individuali che non si avvalgono di personale alle dipendenze o che non impiegano capitale proprio o di terzi. Alla luce di questa accezione ristretta, il

¹⁰³ La Banca Mondiale suddivide annualmente le Economie in quattro raggruppamenti, misurando il reddito pro-capite dei vari paesi, convertito in dollari americani attraverso il "metodo Atlas". Tale classificazione è reperibile sul sito web della Banca Mondiale: <http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>

fenomeno dell'imprenditorialità immigrata apparirebbe molto probabilmente ridimensionato, se non marginale.

Al contrario, se si considerasse il fenomeno dell'imprenditorialità immigrata con un'accezione più ampia, prescindendo dalla forma giuridica delle imprese e dalla disponibilità o meno di capitale e lavoro, ci si troverebbe di fronte l'intero universo di cariche sociali, fatto di titolari, amministratori, soci e di molte altre posizioni che, pur non essendo propriamente riconducibili a funzioni imprenditoriali, fanno comunque parte del più vasto fenomeno dell'autoimpiego partecipando in qualche misura all'attività d'impresa.

Oltre alle questioni definitorie di cui si è qui accennato, la ricerca sull'imprenditoria immigrata deve poi confrontarsi con il problema del reperimento dei dati utili messi a disposizione dalle fonti istituzionali.

2.2 La questione dell'etnicità.

Nella letteratura scientifica, una pratica frequente è quella di riferirsi al fenomeno delle imprese gestite da immigrati con l'espressione "imprenditoria-imprenditorialità etnica"; ciò deriva in parte dall'influenza degli studi d'oltre oceano, dove l'espressione "*ethnic entrepreneurship*" è molto diffusa, mentre in parte può dipendere dall'adozione di specifici approcci di analisi interessati alle caratteristiche e ai processi di incorporazione etno-culturali. Il significato di questa espressione comunque non è immediato e spesso risulta essere differente da un contributo all'altro, potendo generare in alcuni casi qualche incertezza.

Talvolta con questa espressione si etichettano attività che di etnico non hanno niente se non l'origine dei loro proprietari, in questi casi le imprese, pur se gestite da immigrati, sono completamente omologate al modello delle imprese autoctone e quindi non vi si riscontrano peculiarità connesse all'etnia degli operatori. Altre volte l'aggettivo è utilizzato in maniera più appropriata per evidenziare gli elementi di etnicità relativi per esempio ai prodotti venduti, ad alcune pratiche manageriali interne, alla clientela, alla collocazione o a una combinazione di queste variabili. Per qualcuno questa espressione delimita un preciso ambito di ricerca, circoscritto solamente a "quel gruppo di attività trasversali che vendono prodotti del paese d'origine o che si rivolgono esclusivamente alla propria comunità"¹⁰⁴, ad ogni modo, per evitare ogni possibile ambiguità terminologica, alcuni studiosi preferiscono usare espressioni più neutrali e comprensive come "imprenditoria immigrata"¹⁰⁵ o "imprenditoria alloctona"¹⁰⁶.

Tra i vari critici, troviamo Jan Rath, secondo il quale l'uso indiscriminato del termine "*ethnic entrepreneurship*" rifletterebbe la tendenza di gran parte degli studiosi ad

¹⁰⁴ Amato, F. (2008). *Atlante dell'immigrazione in Italia* (Vol. 255). Carocci, pag.82

¹⁰⁵ Chiesi, A. M., & Zucchetti, E. (Eds.). (2003). *Immigrati imprenditori: il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*. Egea. A pag. 37: "nel corso della nostra esposizione non utilizzeremo l'espressione -imprenditorialità etnica- ma quella più neutra di imprenditorialità immigrata o di imprenditori di origine immigrata".

¹⁰⁶ Choenni, A. (1997). *Veelsoortig assortiment: allochtoon ondernemerschap in Amsterdam als incorporatietraject 1965-1995*. Het Spinhuis.

avere una visione riduttiva del fenomeno. Ciò che lamenta lo studioso olandese, è la poca chiarezza riguardo alle specificità che consentono di distinguere l'imprenditorialità etnica dall'imprenditorialità in generale¹⁰⁷.

La questione dell'etnicità infatti non si esaurisce in questa ambiguità terminologica, perché il problema è più ampio rispetto a quello della definizione e solleva ulteriori domande: quando e in che misura è possibile distinguere l'imprenditorialità degli immigrati dall'imprenditorialità in generale, in base al criterio dell'etnicità? La "diversità" di queste imprese, determina anche una "diversità" nella conduzione degli affari? In quali aspetti dell'attività d'impresa, si esprime la connotazione etnica? Il cruciale aspetto del rapporto tra le attività imprenditoriali e le origini "etiche", ha dato luogo ad alcuni tentativi di proporre delle tipologie, utili per l'analisi e la classificazione delle forme di lavoro autonomo degli immigrati.

Michelle Guillon, analizzando le modalità di insediamento del commercio cinese in un quartiere parigino¹⁰⁸, propone una classificazione delle imprese centrata soprattutto sulla clientela e sul grado di caratterizzazione etnica del negozio: la lingua in cui è scritta l'insegna, la decorazione delle vetrine, le etichette dei prezzi sono determinati dalla scelta operata (o obbligata da ragioni di capacità di lettura del mercato) dal commerciante di rivolgersi a un mercato comunitario, misto o prevalentemente autoctono.

Molto noto è lo schema tipologico proposto da Ambrosini e Shellembaun¹⁰⁹, che distingue le imprese di immigrati sulla base della loro clientela e dei prodotti offerti: vi sono dei prodotti o dei servizi che, per la loro natura o per altre circostanze, sono destinati a soddisfare una determinata domanda, che si può definire "etnica"; ci sono poi dei prodotti, destinati al mercato generale etnico e non; e ve ne sono infine altri che, nonostante la loro coloritura "etnica", sono comunque molto richiesti dagli

¹⁰⁷ Rath, J., & Kloosterman, R. (2000). Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship. *International Migration Review*, a pag.667: "Exactly what distinguishes ethnic entrepreneurship from entrepreneurship in general is seldom or never (theoretically) made explicit (...)the majority of researchers just assume without any further reflection that there are real differences, just because they are dealing with immigrants (...)thus, they reduce immigrant entrepreneurship to an ethno-cultural phenomenon existing within an economic and institutional vacuum".

¹⁰⁸ Cfr. Michelle, G. & Isabelle, T. L. (1986). Le triangle de Choisy, un quartier chinois à Paris. *CIEMI L'Harmattan*.

¹⁰⁹Cfr. Ambrosini, M., & Schellenbaum, P. (1994). La comunità sommersa. Un'indagine sull'immigrazione egiziana a Milano. *Quaderni Ismu*, 3, 52.

autoctoni. Lo schema in questione, che originariamente comprendeva quattro tipologie di impresa, è stato successivamente ripreso ed integrato dallo stesso Ambrosini¹¹⁰ e da altri autori¹¹¹. Secondo questa classificazione, è possibile individuare sei tipi di impresa:

- **Imprese tipicamente “etiche”** (*prodotto etnico, clientela etnica*): si tratta di quelle imprese che vendono un prodotto (o offrono un servizio) etnicamente connotato e destinato non ad una clientela universale, bensì ad una minoranza installata nel paese di accoglienza. Questo tipo di imprese risponde alle esigenze peculiari di una comunità immigrata ormai sufficientemente installata in terra straniera, fornendole prodotti e servizi specifici¹¹², non reperibili nel mercato “normale”.
- **Imprese “etiche” allargate** (*prodotto etnico, clientela mista*): in questo caso, il prodotto (o servizio) offerto rispecchia le peculiarità culturali di un gruppo immigrato, ma la clientela è mista, comprendendo sia immigrati sia autoctoni. È un caso frequente nel nostro Paese dove, la limitata dimensione delle minoranze immigrate e l’ancora scarsa concentrazione in zone urbane specifiche, costringono molte imprese immigrate ad aprirsi ad una clientela più ampia rispetto ai soli connazionali. Peraltro, i prezzi competitivi e l’originalità dei prodotti, possono rappresentare un fattore di richiamo per i consumatori italiani, come testimoniato dalla diffusione dei numerosi negozi che vendono carne kebab.
- **Imprese “esotiche”** (*prodotto etnico, clientela prevalentemente non etnica*): ci si riferisce ad un tipo particolare di impresa “etica” allargata che, pur vendendo un prodotto molto connotato culturalmente si rivolge ad una clientela prevalentemente autoctona. Infatti, si tratta perlopiù di esercizi

¹¹⁰ Cfr. Ambrosini, M. (1999). *Utiles invasori: l’inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*. Franco Angeli.

¹¹¹ In particolare da Martinelli. Cfr. Martinelli, M. (2003). Le caratteristiche dell’attività imprenditoriale. *Chiesi e Zucchetti (a cura di) Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia, Milano, Egea*.

¹¹² Secondo Ambrosini, l’alimentazione è il settore in cui più agevolmente si colloca questo tipo di impresa; in proposito l’autore cita l’esempio delle macellerie che offrono carne halal, macellata secondo le prescrizioni della religione islamica. Cfr. Ambrosini, M., & Boccagni, P. (2004). *Protagonisti inattesi: lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino*. Provincia autonoma di Trento. Assessorato alle politiche sociali, pag.39.

commerciali che attraggono un pubblico di consumatori sempre più eterogeneo, sofisticato e sensibile all'attrattiva della diversità e dell'inusuale. In questa tipologia, che Martinelli definisce come "imprese culturali", le attività tendono a "incorporare al proprio interno una dimensione rilevante di contenuti culturali, per esempio attraverso l'impiego di oggetti, ingredienti, sapori, immagini, codici linguistici e riferimenti di vario genere che hanno significati simbolici particolari per i consumatori¹¹³". La ristorazione, l'alimentazione, l'abbigliamento, l'arredamento, la musica, l'intrattenimento, appaiono gli esempi più diffusi.

- **Imprese intermediarie** (*servizio non etnico, clientela etnica*): Queste imprese sono specializzate nell'offrire alla popolazione immigrata prodotti e soprattutto servizi senza una significativa connotazione etnica, ma che necessitano di essere mediati e "tradotti" attraverso rapporti fiduciari per poter essere fruiti. Sono così definibili svariate attività professionali (traduzioni, consulenza legale, assistenza per pratiche burocratiche di vario genere...) svolte da professionisti immigrati a profitto dei connazionali, nonché alcune attività di servizio rivolte ai circuiti interni al gruppo immigrato (un esempio di rilievo sono i phone centers; altri possono essere le agenzie di viaggi; i servizi finanziari e il trasferimento di valuta; l'intermediazione immobiliare). Una variante dell'impresa intermediaria può essere rappresentata dalle attività che si occupano dell'acquisto e dell'esportazione di prodotti italiani verso l'estero, sfruttando i legami sociali e linguistici con i mercati di sbocco.
- **Imprese prossime o di connessione** (*servizio non etnico, clientela mista*): si tratta di un caso particolare di impresa intermediaria¹¹⁴ che, pur essendo specializzata in servizi per una clientela immigrata, può risultare attraente, per una serie di motivi, anche per una clientela autoctona. In questo caso, la preferenza degli autoctoni per questo tipo di servizi, può essere determinata dalla buona reputazione costruita dall'imprenditore immigrato o, più semplicemente, dalla prossimità spaziale rispetto al cliente.

¹¹³ Cfr. M. Martinelli, (2003), pag. 256.

¹¹⁴ Martinelli definisce questa tipologia di imprese come "intermediarie aperte".

- **Imprese “aperte”** (*prodotto non etnico, clientela mista-universale*): Quest’ultimo gruppo include quelle imprese che non presentano apparentemente alcuna connotazione etnica, o che tendono a non esibirla all’esterno. Si tratta di normali imprese che, al pari di quelle autoctone, competono su mercati maturi e concorrenziali, specialmente nelle grandi aree urbane, in settori *labour intensive* e in ambiti che presentano minori barriere finanziarie, tecnologiche e regolamentari. In questi casi, il riferimento all’origine straniera viene a cadere, o in alternativa si esplica sul versante dell’organizzazione interna e delle risorse più o meno informali, che spesso si rivelano essenziali per rendere competitiva l’azienda in mercati solitamente affollati. All’interno di questa tipologia, anch’essa molto diffusa nel nostro Paese, Ambrosini distingue due sottotipi di imprese: le imprese del terziario di servizio e le attività industriali. Le prime di solito si rivolgono direttamente al consumatore (i tipici esempi sono quelli del piccolo commercio, dell’edilizia e delle pulizie); le seconde sono in genere collegate a processi di decentramento produttivo e si posizionano all’interno di filiere più complesse, delle quali non sempre controllano lo sbocco finale (il tipico esempio è rappresentato dai piccoli laboratori specializzati nella produzione per conto terzi nel settore dell’abbigliamento).

Ai quattro tipi di impresa inizialmente individuati, Ambrosini ne ha aggiunto in seguito un quinto, definito **“impresa rifugio”**. Questa tipologia è difficilmente identificabile con una collocazione precisa rispetto al prodotto e al mercato poiché si riferisce a quelle imprese marginali, con capacità economiche limitatissime, che operano in diversi settori e che consentono meramente una sussistenza economica senza alcuna prospettiva di mobilità sociale. Si tratta di realtà economiche svantaggiate, il cui esempio più evidente in Italia è rappresentato dal commercio abusivo ambulante.

A differenza di Ambrosini e di Guillon, c’è chi ha spostato la caratterizzazione dell’impresa etnica dalla questione del tipo di merci e di clienti a una questione riguardante la forma e i caratteri interni all’impresa e alle modalità di lavoro con cui essa funziona. Baptiste e Zucchetti, sottolineano che il lavoro autonomo degli

immigrati sia da considerare come “etnico” non tanto perché si fonda su “specializzazioni produttive legate a ipotetiche e intrinseche qualità o tratti culturali” del migrante, ma semmai per “le modalità della messa in funzione e della gestione della sua attività e dei suoi rapporti di lavoro”. Questo vuol dire che si può parlare di impresa etnica quando essa si sviluppa e si alimenta di un mercato del lavoro separato da quello autoctono, le cui caratteristiche in termini di orari, retribuzioni e mansioni (oltreché fattori sociali e culturali, naturalmente) rendono impossibile che lavoratori indigeni si mettano alle dipendenze di datori di lavoro immigrati¹¹⁵.

¹¹⁵ Cfr. Baptiste, F., & Zucchetti, E. (1994). *L'imprenditorialità degli immigrati nell'area milanese: una ricerca pilota*. Fondazione Cariplo per le iniziative e lo studio sulla multiethnicità.

2.3 L'imprenditoria immigrata nelle fonti istituzionali

Per rilevare empiricamente e su larga scala il fenomeno dell'imprenditoria immigrata, è necessario adottare definizioni per le quali siano disponibili dati a livello aggregato già pronti, o comunque ottenibili mediante elaborazioni; la necessità di far riferimento alle fonti istituzionali impone di partire dalle definizioni giuridiche.

In Italia, le imprese che svolgono una regolare attività sono iscritte ad almeno tre basi di dati obbligatorie: il registro delle imprese presso le Camere di Commercio; l'elenco dei soggetti d'imposta (partita IVA) presso il Ministero delle Finanze; l'elenco dei titolari di contribuzione sociale presso l'Inps. Questi tre Enti adottano tuttavia politiche di gestione e di disponibilità dei dati a terzi differenti: la base dati Inps è fin ora rimasta inaccessibile a terzi, anche per quanto riguarda informazioni riassuntive e aggregate, sulla base di una interpretazione molto ristretta sulla privacy, che non tiene neppure conto delle regole previste per l'accesso e il trattamento dei dati a fini scientifici. Al contrario, i dati provenienti dalle Camere di Commercio sono da tempo oggetto di analisi da parte degli studiosi, sia a livello aggregato, sia a livello di micro-dati. Pertanto, la fonte Infocamere rappresenta il principale riferimento per la ricerca, poiché è quella più affidabile e completa per la ricchezza di informazioni.

Bisogna precisare innanzitutto che nel fotografare l'imprenditorialità degli immigrati, è possibile parlare di persone (imprenditori) oppure di imprese.

Riguardo alla prima dimensione, le camere di commercio sono in grado di fornire i dati relativi ai cittadini nati all'estero che ricoprono una qualsiasi carica in imprese attive in un dato territorio, questi possono poi essere suddivisi in base al paese provenienza, alle cariche detenute e ad altri parametri (settori di attività, sesso, etc.). Prendere in considerazione il complesso di queste figure societarie significa attribuire una funzione imprenditoriale a una realtà molto eterogenea, pertanto, a seconda delle finalità della ricerca e soprattutto della definizione di imprenditore adottata, può rendersi necessaria una selezione delle cariche detenute dai soggetti.

Naturalmente, nel caso dei soli titolari di imprese individuali, le due dimensioni (persone e imprese) coincidono e questo spiega il motivo per cui la maggior parte

delle ricerche sull'imprenditoria immigrata utilizza questo tipo di dati, che si rivela più affidabile. Negli altri casi invece, l'individuazione dei titolari effettivi, cioè di chi esercita il controllo sulla direzione dell'impresa, (cioè degli imprenditori propriamente detti), può risultare più difficile.

Un invito alla prudenza in questo senso, proviene da un'indagine condotta da Carlo Catena del Centro Studi CNA Nazionale, sulle dichiarazioni registrate agli sportelli delle Camere di Commercio italiane. Dall'indagine emerge che a livello nazionale vengono utilizzate ben 333 differenti denominazioni per descrivere la posizione di responsabilità dei singoli immigrati nelle imprese. Di queste definizioni solo il 5,1% è riconducibile al titolare dell'impresa, il 17,7% agli amministratori, l'8,1% ai soci e il restante 69,1% ad "altre forme" non riconducibili a posizioni di titolarità imprenditoriale¹¹⁶.

In una ricerca del 2009 sull'imprenditoria straniera nella Provincia di Pisa, vengono definiti "imprenditori" le persone all'interno di imprese attive, che detengono cariche configuranti funzioni di reale amministrazione¹¹⁷. Sono quindi considerati gli amministratori di qualsiasi tipo, le principali categorie di titolari mentre, per quanto riguarda i soci, solo quelli appartenenti a società in nome collettivo; conseguentemente, è stato escluso l'insieme di figure societarie, a cominciare dagli accomandanti per proseguire con i detentori di cariche "tecniche", che non rivestono un ruolo direttivo in seno all'impresa.

Per quanto si possano selezionare in maniera mirata le cariche ricoperte dai soggetti, rimane comunque estremamente difficile conoscere, a livello aggregato, l'effettivo ruolo svolto da tali persone nell'impresa: da un lato una carica amministrativa può essere fittizia¹¹⁸, mentre dall'altro lato al possesso di una quota proprietaria può non corrispondere alcuna attività imprenditoriale. Inoltre, vi sono addirittura casi di persone senza alcuna carica o quota sociale, che svolgono de facto un'attività di tipo imprenditoriale all'ombra dell'economia informale.

¹¹⁶Cfr. Chiesi, A. M., De Luca, D., & Mutti, A. (2011). Il profilo nazionale degli imprenditori immigrati. *Mondi migranti*, 2011(2), pag.48.

¹¹⁷ Cfr. Cfr. Grassi, F. (2011). L'imprenditoria straniera nella Provincia di Pisa 1990-2009. *Felici Editor*, pagg. 7-10.

¹¹⁸ In particolare, per quanto riguarda gli immigrati, il problema si riferisce alla probabilità che – soprattutto a seguito delle modalità di regolarizzazione introdotte con le periodiche sanatorie– una parte delle registrazioni non corrisponda ad attività imprenditoriali, ma solamente alla necessità di riconoscimento pro-forma.

Ad ogni modo, secondo la fonte Infocamere, vengono compresi sotto la voce “imprenditori” i titolari di impresa, gli amministratori, i soci di impresa e le altre cariche, ovvero tutto il complesso di figure societarie. Tuttavia, nella gran parte dei rapporti periodici sull’imprenditoria straniera pubblicati dai Centri Studio delle Camere di Commercio, vengono utilizzati i dati sulle ditte individuali, che, come già detto, si prestano a minori incertezze.

Oltre alla questione della selezione delle cariche, le statistiche provenienti dall’archivio Infocamere pongono altri due problemi per la ricerca in questione. Il primo problema è riferito al fatto che gli archivi camerati, facendo riferimento alle cariche coperte invece che ai singoli iscritti, conteggiano più volte la stessa persona se questa è presente in più imprese. Il secondo problema invece ha a che fare con l’effettiva cittadinanza delle persone iscritte: infatti negli archivi basati sul codice fiscale si identifica la provenienza dell’iscritto attraverso il paese di nascita, tuttavia la nascita all’estero non garantisce di per sé stesso la titolarità di una cittadinanza estera. Si tratta quindi di verificare se siamo in presenza di cittadini italiani (nati all’estero) figli degli emigrati di ritorno¹¹⁹ (o, in misura minore, di cittadini stranieri che hanno acquisito la cittadinanza italiana). Permane inoltre l’inconveniente che i cittadini stranieri nati in Italia vengano conteggiati tra gli italiani tout court, sebbene sia plausibile pensare che si tratti di una casistica ancora contenuta considerando la giovane età dell’immigrazione nel nostro paese. Tali distorsioni, correlate alla natura amministrativa del Registro Imprese, provocano di fatto una sovrastima delle reali dimensioni dell’universo imprenditoriale straniero.

Per ovviare in parte al problema dei cittadini italiani nati all’estero un possibile rimedio è quello di estrapolare gli iscritti nati in paesi, meta in passato di consistente emigrazione italiana, così da depurare il totale degli imprenditori stranieri da coloro che si possono considerare, almeno per gran parte, figli degli emigrati italiani di ritorno¹²⁰.

¹¹⁹ In buona approssimazione, i “Paesi di ritorno” sono: Argentina, Australia, Brasile, Canada, Etiopia, Libia, Svizzera e Venezuela.

¹²⁰ E’ quanto fatto da Bragato e Canu per la loro ricerca sull’imprenditoria immigrata in Veneto. Cfr. Bragato, S., & Canu, R. (2007). Titolari di impresa immigrati in Veneto. Tra lavoro autonomo e imprenditoria. *Economia e società regionale*, 2007(1).

Riguardo alla seconda dimensione (imprese), il problema che si pone è quello di stabilire quando un'impresa, con forma giuridica diversa da quella di impresa individuale, possa essere considerata straniera. Dal 2011, l'archivio Infocamere ha a disposizione un metodo di classificazione, che consente di determinare la "guida straniera" di un'impresa, tale metodo prende spunto da quello già adottato nell'ambito degli interventi legislativi a sostegno dell'imprenditoria femminile. In base a quanto previsto dall'articolo 2 della legge 215/92 (Azioni positive per l'imprenditoria femminile) e dalla successiva Circolare n. 1151489/2002 del Ministero delle attività produttive, si definiscono imprese femminili:

- Le imprese individuali in cui il titolare sia una donna.
- Le società di persone e le società cooperative in cui il numero di donne socie rappresenti almeno il 60 per cento dei componenti la compagine sociale, indipendentemente dalle quote di capitale detenute.
- Le società di capitali in cui le donne detengano almeno i due terzi delle quote di capitale e costituiscano almeno i due terzi del totale dei componenti dell'organo di amministrazione.

Con criteri analoghi, la definizione adottata da Infocamere considera il grado di imprenditorialità straniera, che è definito sulla base della maggiore o minore partecipazione di persone non nate in Italia negli organi di controllo e nelle quote di proprietà dell'impresa. La presenza straniera all'interno delle imprese viene quindi classificata come *maggioritaria*, *forte* ed *esclusiva*, secondo un algoritmo di calcolo che considera le seguenti condizioni.

- ***Presenza straniera maggioritaria***: considerando le sole società di capitale, deve essere presente la condizione per cui la somma delle cariche occupate dagli stranieri e delle quote di capitale in loro possesso sia maggiore del 100%; per le società di persone, le cooperative e le altre forme giuridiche, deve avvenire che più del 50% di, rispettivamente soci e amministratori, sia straniero.
- ***Presenza straniera forte***: in caso di società di capitale deve presentarsi la condizione per cui la somma della percentuale delle cariche ricoperte da stranieri e la percentuale di quote da essi detenute superi i 4/3, ossia il 133%.

Se si tratta di società di persone, cooperative e altre forme giuridiche, più del 60% dei soci e amministratori dev'essere straniero.

- ***Presenza straniera esclusiva***: si ha quando tutte le cariche e tutte le quote sono in mano a stranieri se si tratta di società di capitale, oppure nel caso in cui la totalità dei soci o degli amministratori è straniero, se si considerano le società di persone, cooperative e altre forme giuridiche, nonché quando il titolare di un'azienda individuale è straniero.

In definitiva, negli archivi informatici delle Camere di Commercio, un'impresa è classificata come straniera se soddisfa almeno una delle condizioni suddette. Nel momento in cui si considerano le società di persone e di capitale, risulta quindi evidente che la quantificazione delle imprese straniere differisca da quella degli imprenditori stranieri. Mentre il numero di imprese individuali è lo stesso dei titolari, quello delle società diminuisce proprio in base alle proporzioni dei soci presenti in azienda.

4.4 Nota metodologica.

Per il presente lavoro sono stati utilizzati i dati di Infocamere, gentilmente forniti dall'Ufficio Studi, Statistica e Relazioni esterne della Camera di Commercio di Pisa. Per l'analisi quantitativa degli imprenditori immigrati sono state considerate le persone con carica nate in paesi extra UE, presenti in imprese registrate nella provincia di Pisa al 31 del 2013¹²¹. Ho adottato quindi una definizione ampia di imprenditore, prendendo in esame il complesso delle figure societarie coinvolte nelle attività di impresa. Le informazioni relative alle persone si riferiscono ai paesi di provenienza, alla distribuzione territoriale tra i comuni della Provincia, al settore economico e alla divisione di appartenenza¹²².

Per lo studio delle imprese, mi sono affidato alla definizione di impresa straniera adottata da Infocamere (vedi capitolo 2.3). In particolare, considerando le imprese extra-UE registrate nella provincia di Pisa a fine 2013, è stato possibile ottenere due coppie di dati correlati: nella prima tabella è incrociato il dato relativo all'attività svolta dalle imprese, declinato fino al livello della classe economica, con quello relativo alla distribuzione territoriale tra i comuni della provincia; nella seconda, è incrociato lo stesso dato riguardante l'attività economica svolta, con quello relativo alla natura giuridica delle imprese (società di capitale, società di persone, imprese individuali, cooperative e altre forme). Il dato relativo ai paesi di provenienza non è invece disponibile per le imprese, pertanto, nelle analisi che coinvolgono tale dimensione ho utilizzato le informazioni riguardanti le persone registrate (imprenditori).

Per quanto riguarda gli anni precedenti al 2013, ho potuto fare in parte affidamento ad un lavoro di ricerca condotto nel 2009 nell'ambito di una convenzione tra la Provincia di Pisa e il Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali, avente ad oggetto

¹²¹ Al momento della redazione non erano purtroppo disponibili i dati relativi al 2014.

¹²² Per identificare l'attività economica svolta dalle imprese, vengono utilizzati i codici ATECO, una tipologia di classificazione adottata dall'ISTAT che raggruppa le varie attività economiche dal generale al particolare, secondo sei livelli di dettaglio, ovvero: *sezioni, divisioni, gruppi, classi, categorie e sottocategorie*.

l'imprenditoria straniera nella Provincia di Pisa¹²³. I risultati di quella ricerca, relativi al periodo 1990-2009, rappresentano un utile riferimento, infatti, i dati contenuti sono in parte compatibili con quelli da me ottenuti e pertanto possono essere utilizzati per una comparazione nel presente lavoro.

Per le ulteriori informazioni riguardo alla presenza imprenditoriale immigrata sul territorio nazionale, ho fatto riferimento ai rapporti pubblicati periodicamente da UnionCamere¹²⁴, mentre i dati riguardanti la demografia di impresa a livello provinciale sono stati reperiti dalle "Note sulla dinamica delle imprese della Provincia" prodotte annualmente dalla Camera di Commercio di Pisa e rintracciabili nel sito web dell'Ente¹²⁵.

¹²³ Cfr. Grassi, F. (2011). L'imprenditoria straniera nella Provincia di Pisa 1990-2009. Felici Editore.

¹²⁴ Comunicato Stampa Unioncamere 21/03/2014. "Nel 2013 le imprese straniere sfiorano quota 500mila: Napoli, Roma, Monza e Milano le province che corrono di più".

Comunicato Stampa Unioncamere 15/09/2014. "Immigrati: tra aprile e giugno riprende slancio la crescita di imprese (+7mila il saldo)".

¹²⁵ www.pi.camcom.it/it/default/164/tendenze-dell-economia-e-ricerche.html

Capitolo 3: Numeri e caratteristiche dell'imprenditoria immigrata in Italia.

Tra gli Stati membri dell'Unione europea, l'Italia rappresenta probabilmente il caso più significativo di transizione da paese di emigrazione a meta privilegiata di destinazione degli immigrati.

Così come in altri Stati che fanno parte del cosiddetto "modello mediterraneo", la migrazione verso l'Italia ha cominciato ad emergere in un contesto caratterizzato da un trend demografico negativo, da un tasso di disoccupazione significativo in ampie zone del paese, e da un bisogno di forza lavoro addizionale in specifici settori economici (agricoltura, collaborazione familiare, costruzione e alcuni settori industriali), non di rado, sotto forma di lavoro irregolare.

All'interno del nostro sistema produttivo, accanto al vasto bacino di forza lavoro impiegata alle dipendenze, è emersa progressivamente una forte presenza imprenditoriale immigrata che, pur essendosi radicata prevalentemente in poche realtà territoriali e in un numero ristretto di settori, è vista ormai come una componente strutturale dell'economia italiana. La presenza degli immigrati nel mercato del lavoro, non solo in forma dipendente ma sempre più anche in forma autonoma, risulta essere in costante crescita da oltre due decenni. Il nostro Paese si è infatti dimostrato un terreno fertile per lo sviluppo dell'iniziativa economica degli immigrati, e il contributo delle loro attività indipendenti si sta rivelando determinante per mantenere positivo il bilancio anagrafico del sistema imprenditoriale italiano.

E' stato dimostrato che nei paesi dove il lavoro autonomo è più diffuso, anche gli stranieri si giovano di questa opportunità occupazionale e viceversa. Analizzando il fenomeno in 18 paesi sviluppati, Chiesi trova un legame significativo tra il tasso di occupazione in proprio degli italiani e degli stranieri, con un indice di correlazione che raggiunge il valore elevato di 0,723¹²⁶. Sul fronte della diffusione del lavoro

¹²⁶ Cfr. Chiesi, A. M., De Luca, D., & Mutti, A. (2011). Il profilo nazionale degli imprenditori immigrati. *Mondi migranti*, 2011(2), pagg.50 e 51.

autonomo il nostro paese presenta delle caratteristiche peculiari all'interno dello scenario europeo, la cui descrizione può rappresentare la base di partenza per inquadrare il fenomeno dell'imprenditorialità immigrata in Italia e per comprenderne il suo sviluppo.

Nei 28 Paesi dell'UE, la quasi totalità delle imprese (il 99,8%) ha meno di 249 addetti ed è quindi definibile come SME (*Small Medium Enterprise*); questo tipo di imprese assorbe il 66,9% dell'occupazione e riveste un ruolo cruciale per l'economia, riconosciuto anche dalle istituzioni europee¹²⁷. In questo quadro, l'economia italiana non fa eccezione, ma conta un numero di microimprese¹²⁸ notevolmente superiore alla media UE (il 94,8% sul totale delle imprese contro una media europea del 92,4%) rientrando in un modello "mediterraneo", condiviso in parte da Spagna, Portogallo, Grecia e Cipro, caratterizzato da una accentuata atomizzazione delle dimensioni aziendali. Il ruolo primario della piccola dimensione trova ulteriore conferma nel numero di addetti che lavorano all'interno delle SME (79,6% del totale) e dal fatto che nel nostro paese, a fronte di una media UE del 58,1%, quasi il 70% del valore aggiunto è attribuibile a questa tipologia di imprese¹²⁹.

Le ragioni del persistente nanismo imprenditoriale nell'epoca della globalizzazione, sono state individuate nelle caratteristiche strutturali dell'economia italiana e nelle barriere istituzionali, che comportano costi crescenti di gestione al superamento di una certa soglia dimensionale: da un lato, la particolare struttura produttiva nazionale, da sempre orientata alla piccola impresa, sarebbe stata agevolata a seguito della fine del fordismo e della produzione di massa, quando la tecnologia e i mutamenti del mercato hanno favorito una diminuzione della dimensione media ottimale delle imprese nelle economie occidentali. Dall'altro lato, una serie di vincoli normativi e burocratici, assieme agli effetti del regime fiscale ad esse riservato, hanno a lungo scoraggiato le piccole imprese dal crescere oltre la soglia dei 15 dipendenti. Inoltre,

¹²⁷ Nel giugno 2008 in ambito europeo è stata approvata la comunicazione *Small Business Act for Europe* (SBA) che riconosce il ruolo centrale occupato dalle SME nell'economia europea e auspica un rafforzamento del ruolo da esse giocato, prevedendo al contempo una serie di misure programmatiche organizzate attorno a dieci principi che vanno dall'imprenditorialità all'internazionalizzazione e alla creazione di un'amministrazione attenta alle necessità delle PMI.

¹²⁸ Una microimpresa è definita come un'impresa il cui organico sia inferiore a 10 persone e il cui fatturato o il totale di bilancio annuale non superi 2 milioni di euro.

¹²⁹ I dati riportati in questo paragrafo si riferiscono al 2013 e sono presi dalla "Scheda informativa SBA 2014 — Italia" pubblicata dalla Commissione Europea.

da non trascurare è il ruolo giocato dalle motivazioni dei piccoli imprenditori italiani nel mantenere limitate le dimensioni aziendali: tali motivazioni non sono dettate esclusivamente dal desiderio di massimizzare l'efficienza aziendale, in molti casi sono invece orientate da aspettative di ruolo che privilegiano gli interessi relativi allo status sociale e alla preservazione dell'autonomia gestionale e della sicurezza economica del nucleo familiare nel lungo periodo.

Questi aspetti aiutano a comprendere perché l'Italia, più di altri paesi Sud-europei, sia caratterizzata da un basso tasso di occupazione e da un'elevata percentuale di lavoratori indipendenti sul totale della popolazione attiva. I posti di lavoro offerti da imprese e istituzioni sono relativamente meno numerosi che negli altri paesi dell'area euro; è evidente infatti che tante imprese piccole o piccolissime, mettono a disposizione molti posti di lavoro autonomo, ma hanno una minore capacità di creare occupazione alle dipendenze. La loro struttura di gestione è infatti fondata sull'occupazione familiare, più che sul ricorso al mercato del lavoro esterno e la loro gestione è affidata al proprietario, più che a un manager di professione.

Con la sua eccezionale diffusione di piccole e piccolissime imprese, l'Italia si è pertanto rivelata, più di altri paesi europei, un terreno favorevole alla nascita e allo sviluppo dell'imprenditorialità immigrata. Le quasi 500mila imprese immigrate presenti nel nostro paese, sono il frutto di una crescita continua e sostenuta, iniziata timidamente agli inizi degli anni novanta e proseguita con straordinaria velocità fino ad oggi. Per l'esattezza le imprese guidate da cittadini stranieri nel 2013 sono 497.080, pari all'8,20% del totale delle imprese registrate nel nostro Paese, il 77% di queste (384.318) sono a guida di cittadini extra UE e il loro peso sul totale delle imprese è pari al 6,34%; considerando le sole imprese individuali, il peso della componente straniera aumenta ulteriormente arrivando al 12,19% (400.583 imprese) dello stock di tutte le imprese individuali operanti in Italia. Tra i soggetti extra UE invece, Infocamere conta nel secondo trimestre del 2014, 325.210 imprenditori individuali pari al 9,96% del totale: in altri termini, in Italia una ditta individuale su dieci, appartiene ad immigrati provenienti da paesi extra UE.

Da questi pochi dati, si capisce come la presenza imprenditoriale straniera sia diventata una componente strutturale della società e dell'economia italiana, la cui

importanza è ribadita anche dal presidente di Unioncamere Ferruccio Dardanello, il quale descrive il fenomeno come:

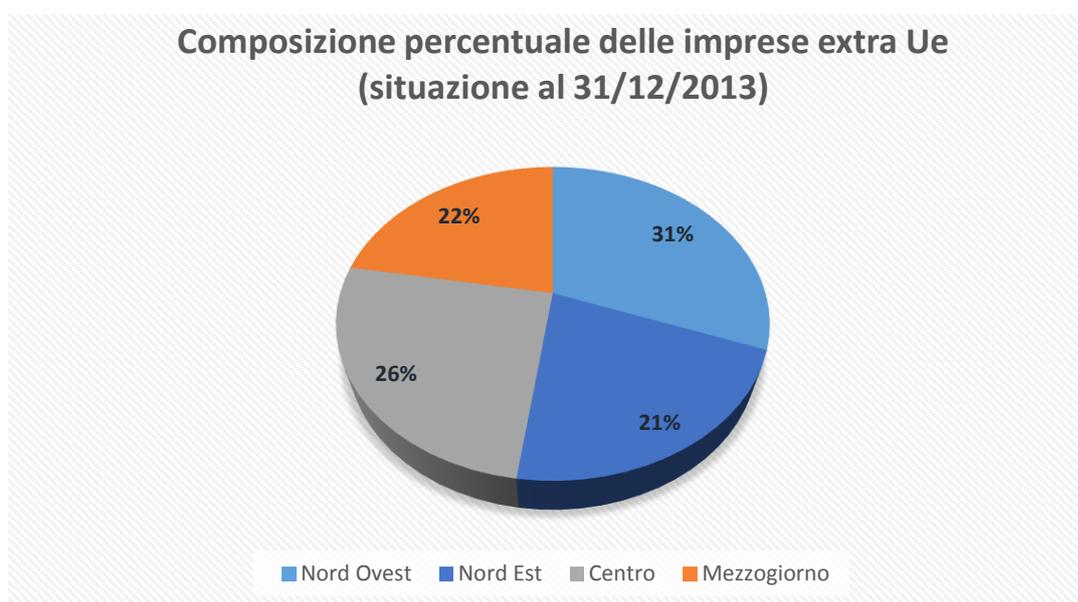
“Una forza occupazionale complessiva che fornisce un apporto determinante alla produzione economica del nostro Paese... (il cui valore aggiunto) ...nel 2011, ha raggiunto una incidenza del 12,8%, pari a 178,5 miliardi di euro in termini nominali.”

Passando ad esaminare più nel dettaglio le caratteristiche dell'imprenditoria immigrata, bisogna sottolineare come nel nostro Paese questa appaia da molti punti di vista, un fenomeno “ad alta concentrazione”. Nello specifico, l'imprenditoria immigrata appare fortemente concentrata in termini di: 1) presenza sul territorio; 2) paesi di provenienza degli imprenditori; 3) settori di attività; 4) specializzazione etnica.

Nei capitoli successivi, andrò ad analizzare il fenomeno sulla base di queste quattro dimensioni; il risultato di quest'analisi fornisce una fotografia attuale, ma statica dell'imprenditoria immigrata nel nostro Paese, perciò un'ulteriore capitolo sarà dedicato all'esame dell'evoluzione del fenomeno nel tempo, con un particolare riferimento agli anni di crisi economica.

3.1 Distribuzione sul territorio

Osservando i dati territoriali, ci si accorge subito di come le imprese immigrate non siano distribuite in maniera omogenea nel nostro Paese. La loro presenza sul territorio, riflette in gran parte il dualismo economico che caratterizza il sistema produttivo italiano. Il 77,8% delle imprese straniere extra UE, risiede nell'Italia Centro-settentrionale.



La concentrazione territoriale appare ancor più evidente nel dettaglio regionale: il 66,5% delle imprese immigrate risiede in sole sei regioni e la Lombardia con le sue 76.981 imprese (pari ad un quinto del totale), risulta essere quella con la maggiore presenza in assoluto; le altre cinque regioni di punta sono nell'ordine: Lazio, Toscana, Emilia Romagna, Veneto e Piemonte.

Al sud invece, la regione di punta è la Campania (25.506 imprese), che ospita ben oltre un quarto del totale delle imprese del mezzogiorno, seguita da Sicilia, Puglia, Calabria e Abruzzo.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE IMPRESE DI STRANIERI EXTRA-UE <i>Imprese di stranieri extra-UE, stock al 31/12/2013. Valori assoluti e %</i>				
<i>Regione</i>	<i>Imprese extra UE per regione</i>	<i>Quota imprese extra-UE per regione</i>	<i>Totale imprese regione</i>	<i>Peso % imprese extra Ue su totale regionale</i>
ABRUZZO	9.024	2,3%	149.334	6,04%
BASILICATA	1.361	0,4%	60.260	2,26%
CALABRIA	9.790	2,5%	178.789	5,48%
CAMPANIA	25.569	6,7%	561.732	4,55%
EMILIA ROMAGNA	36.929	9,6%	468.318	7,89%
FRIULI-VENEZIA GIULIA	8.144	2,1%	107.418	7,58%
LAZIO	44.170	11,5%	622.221	7,10%
LIGURIA	14.119	3,7%	164.901	8,56%
LOMBARDIA	76.981	20,0%	949.631	8,11%
MARCHE	11.056	2,9%	175.617	6,30%
MOLISE	1.264	0,3%	35.019	3,61%
PIEMONTE	26.440	6,9%	454.613	5,82%
PUGLIA	12.546	3,3%	380.243	3,30%
SARDEGNA	6.898	1,8%	167.755	4,11%
SICILIA	18.954	4,9%	459.967	4,12%
TOSCANA	37.829	9,8%	414.563	9,13%
TRENTINO-ALTO ADIGE	4.492	1,2%	109.366	4,11%
UMBRIA	5.085	1,3%	95.493	5,32%
VALLED'AOSTA	444	0,1%	13.544	3,28%
VENETO	33.223	8,6%	493.176	6,74%
ITALIA	384.318	100,0%	6.061.960	6,34%

Se invece del numero assoluto di presenze, si considera il peso della componente imprenditoriale straniera sul totale delle imprese registrate nelle diverse regioni, la situazione è lievemente diversa: i divari tra le regioni più rappresentative appaiono attenuati e la Toscana risulta la regione col maggiore grado di imprenditorialità immigrata con il 9,98% di imprese extra-Ue sul totale, ben oltre il valore nazionale. A livello regionale l'incidenza delle imprese extra UE sull'intero tessuto produttivo raggiunge punte superiori all'8% anche in Liguria (8,6%) e Lombardia (8,1%) mentre su scala provinciale oltrepassa il 10% a Prato (22,6%), Reggio Emilia (11,2%), Firenze e Trieste (11%).

**PRIME 10 PROVINCIE PER PRESENZE ASSOLUTE E PER INCIDENZA DELLE IMPRESE
EXTRA-UE**

Numeri assoluti e incidenza sul totale delle imprese nella provincia, al 31/12/2013

Provincia	Numero imprese extra UE	Provincia	Peso % imprese extra UE
ROMA	38.061	PRATO	22,56%
MILANO	35.477	REGGIO EMILIA	11,22%
TORINO	14.099	FIRENZE	11,03%
FIRENZE	12.049	TRIESTE	10,98%
NAPOLI	10.842	MILANO	9,91%
BRESCIA	10.040	PISA	9,48%
GENOVA	7.923	IMPERIA	9,28%
BOLOGNA	7.594	GENOVA	9,15%
PRATO	7.554	GORIZIA	9,06%
TREVISIO	7.012	TERAMO	9,00%

Non si tratta di dati eclatanti, dal momento che le attività indipendenti sono più numerose nei territori dove la popolazione immigrata è più consistente e dove il contesto economico favorisce l'iniziativa imprenditoriale.

Per spiegare una distribuzione territoriale così disuguale dell'imprenditoria immigrata, Antonio Chiesi ha messo a confronto i dati sulla presenza di ditte individuali e cariche sociali a livello provinciale, con una serie di variabili indipendenti relative a tre dimensioni che rappresentano altrettante ipotesi esplicative: il PIL pro-capite a livello provinciale, utilizzato per misurare il rapporto tra l'imprenditoria immigrata e le opportunità offerte dall'economia locale; l'indice di integrazione degli immigrati nelle provincie italiane (elaborato dal Cnel), con cui si valuta la capacità di integrazione sociale che il territorio è in grado di garantire agli immigrati in generale; l'indice di dotazione di capitale sociale delle provincie italiane¹³⁰, che considera il ruolo della coesione, della solidarietà e del senso civico presenti sul territorio. Dai risultati di questa indagine, Chiesi giunge alla conclusione che:

“...la distribuzione dell'imprenditorialità immigrata sul territorio nazionale appare in generale più diseguale della già forte disuguaglianza dell'imprenditorialità autoctona e contribuisce quindi ad accentuare la ben nota contrapposizione del tessuto economico, che vede da una parte

¹³⁰ Vedi: Chiesi, A. M. (2005). Capitale sociale degli imprenditori e performance aziendale in aree omogenee. *Rassegna italiana di sociologia*, 46(1), 11-40.

le aree sviluppate del centro-nord e dall'altra quelle meridionali, le aree urbane caratterizzate dallo sviluppo dai servizi alla persona e dall'altra i piccoli centri, le aree distrettuali e quelle che sono state sempre escluse dai processi di industrializzazione.”

Questa disuguale distribuzione è determinata innanzitutto da fattori economici, poiché, come tutte le imprese, anche quelle degli immigrati, non si sottraggono alla legge per cui la loro sopravvivenza dipende dalle condizioni di mercato e dai livelli della domanda. Questo spiega perché come tutti gli operatori economici, anche gli immigrati prosperano dove i redditi pro-capite sono superiori. Tuttavia, da questa ricerca emerge come anche fattori prettamente sociali giochino un ruolo primario: In particolare l'autore evidenzia l'influenza positiva esercitata dalla dotazione di capitale sociale a livello locale, ma anche il livello di integrazione degli immigrati in generale e non solo e specificamente degli imprenditori o dei lavoratori in proprio.

3.2 Paesi di provenienza

L'imprenditoria immigrata in Italia è concentrata in poche nazionalità. Le 20 principali nazionalità, assorbono la quasi totalità dell'imprenditoria immigrata in Italia e oltre la metà degli imprenditori individuali proviene da soli cinque paesi (179.779 imprese, pari al 55,3% del totale). Più in generale, la presenza imprenditoriale degli immigrati sembra riflettere la prossimità geografica dei paesi di origine. Circa il 66% degli imprenditori stranieri provengono da paesi dell'Est Europa o dell'Africa e in particolare, una quota consistente di questi, arriva dai Balcani e dai paesi del Maghreb. In particolare, le componenti imprenditoriali più numerose sono quelle provenienti da Marocco, Cina, Albania, Bangladesh e Senegal. Pur se in ordine diverso, le prime tre componenti si trovano tra i primi posti anche per popolazione residente in Italia

IMPRESE INDIVIDUALI DI IMMIGRATI DA PAESI EXTRA-UE					
<i>Primi 20 paesi di provenienza dei titolari al 30 giugno 2014</i>					
<i>Paesi di provenienza</i>	<i>Imprese individuali</i>	<i>Peso %</i>	<i>Paesi di provenienza</i>	<i>Imprese individuali</i>	<i>Peso %</i>
MAROCCO	62.676	19,30%	BRASILE	4.518	1,40%
CINA	46.136	14,20%	MOLDAVIA	4.335	1,30%
ALBANIA	30.564	9,40%	ARGENTINA	4.251	1,30%
BANGLADESH	23.004	7,10%	INDIA	4.189	1,30%
SENEGAL	17.399	5,40%	UCRAINA	3.797	1,20%
SVIZZERA	16.203	5,00%	PERU'	3.184	1,00%
EGITTO	14.997	4,60%	VENEZUELA	3.181	1,00%
TUNISIA	13.259	4,10%	ALGERIA	3.075	0,90%
PAKISTAN	9.876	3,00%	Totale "top 20"	284.784	87,70%
NIGERIA	9.786	3,00%	Altri paesi	40.426	12,30%
SERBIA E MONTENEGRO	5.810	1,80%	Totale	325.210	100,00%
MACEDONIA	4.544	1,40%			

Chiaramente la presenza di imprese riflette anche la numerosità delle varie comunità di immigrati dato che, quanto più una comunità è numerosa, quanti più imprenditori

vi saranno al suo interno¹³¹. Questo vale particolarmente per le tre principali comunità di imprenditori che, pur se in ordine diverso, sono tra le prime anche in termini di popolazione residente. La relazione tra le due variabili non è comunque univoca: i filippini per esempio, sebbene rappresentino la quinta componente extra-UE più numerosa con ben 162.655 residenti, contano al loro interno pochi imprenditori e sono occupati per la maggior parte alle dipendenze; al contrario i senegalesi, pur avendo una popolazione relativamente poco numerosa¹³², occupano il quinto posto tra le principali componenti imprenditoriali immigrate; tra queste, è da segnalare quella bengalese, una componente nazionale di più recente immigrazione e con una popolazione in rapida crescita: aumentati in dieci anni di oltre quattro volte, passando dai 27.356 residenti del 2003 ai 111.223 del 2013, gli immigrati bengalesi hanno presentato fin da subito una forte propensione all'imprenditoria.

In definitiva, l'entità di una comunità nazionale immigrata non è di per sé un indicatore certo della sua partecipazione all'impresa in quanto i percorsi possibili di integrazione economica sono tanti e diversi tra loro e, come suggerisce la letteratura scientifica, dipendono sia da variabili di contesto che da variabili più prettamente "culturali".

Infatti, come mostrano i dati, alcune comunità nazionali si distinguono più di altre per gli elevati tassi di imprenditorialità: basti pensare che quasi un quinto di tutti i bengalesi presenti in Italia conduce un'impresa individuale, lo stesso vale per la componente senegalese, mentre tassi di imprenditorialità considerevoli si riscontrano anche per gli stranieri provenienti da Cina, Egitto, Nigeria, Marocco, Tunisia e, in misura minore, dal Pakistan. Per tutte queste comunità si riscontra un tasso di imprenditorialità nettamente superiore al dato nazionale che, considerato il totale delle imprese individuali, si attesta al 5,4%. Gli albanesi, pur essendo il gruppo extra-UE più numeroso in Italia, presentano un tasso di imprenditorialità più basso rispetto agli altri immigrati, di poco superiore al valore nazionale.

¹³¹ Oltre a questa constatazione probabilistica, la letteratura scientifica sul tema, sottolinea il ruolo delle comunità immigrate in quanto bacini di consumo per le imprese dei connazionali.

¹³² Nella graduatoria delle comunità immigrate più numerose in Italia, i senegalesi occupano la 14° posizione.

PARTECIPAZIONE ALL'IMPRESA DELLE PRINCIPALI COMUNITA' IMMIGRATE			
<i>Imprese individuali extra-UE al 31/12/2013 e popolazione straniera residente al 01/01/2013¹³³</i>			
Paese di provenienza	Numero imprese individuali	Popolazione residente	Tasso di imprenditorialità¹³⁴
MAROCCO	61.177	454.773	13,5%
CINA	45.043	256.846	17,5%
ALBANIA	30.376	495.709	6,1%
BANGLADESH	20.705	111.223	18,6%
SENEGAL	16.894	90.863	18,6%
SVIZZERA	16.265	8.312	--
EGITTO	14.356	96.008	15,0%
TUNISIA	12.976	97.317	13,3%
PAKISTAN	9.252	90.615	10,2%
NIGERIA	9.126	66.833	13,7%

I dati relativi alla Svizzera invece, svelano uno dei problemi più noti che si possono incontrare lavorando sugli archivi camerali: il numero degli imprenditori individuali svizzeri infatti, supererebbe addirittura il totale dei cittadini svizzeri residenti in Italia. Questa evidente incongruità è dovuta al fatto che, mentre i bilanci dell'Istat rilevano la cittadinanza della popolazione straniera, le camere di commercio registrano le persone tramite codice fiscale, in base al paese di nascita, contando tra i nati in Svizzera un numero considerevole di emigrati di ritorno, figli di cittadini italiani. Il ché, come visto, può accadere in riferimento ad altre mete privilegiate dell'emigrazione italiana.

¹³³ I dati sulla popolazione straniera residente al 31/12/2013 sono stati reperiti sul sito web dell'ISTAT: <http://demo.istat.it>.

¹³⁴ Vi sono diversi metodi per misurare l'imprenditorialità degli immigrati, qui il tasso è calcolato in rapporto al totale della popolazione. Un metodo più opportuno sarebbe quello di considerare solamente la popolazione in età attiva (15-64 anni), tale dato però non è disponibile per le singole nazionalità, bensì per l'intera popolazione straniera.

3.3 Distribuzione settoriale

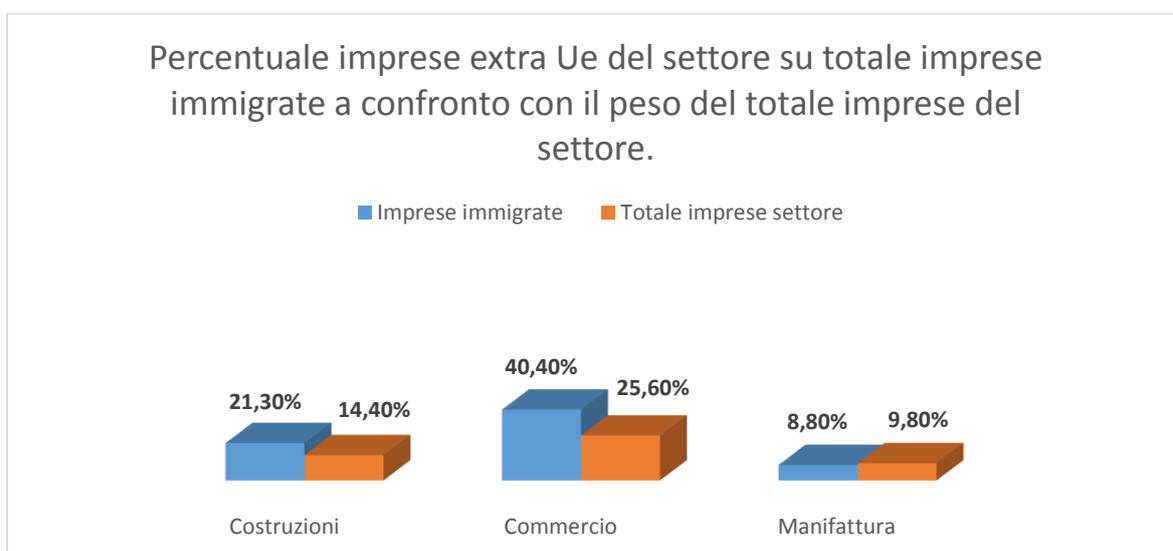
Una forte concentrazione è riscontrabile anche in termini di settori di attività economica. Oltre il 61% delle imprese gestite da immigrati extra-UE opera in due soli settori: il commercio (40,4%) e le costruzioni (21,3%); il terzo settore, in termini di presenze, è la manifattura (9,9%).

DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DI STRANIERI EXTRA-UE PER I PRINCIPALI SETTORI DI ATTIVITA'			
<i>Graduatoria dei settori a maggiore incidenza % di imprese di stranieri extra-UE al 31/12/2013</i>			
Settore di attività	Numero imprese extra-Ue	Totale imprese del settore	Peso % imprese di stranieri sul totale settore
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi alle imprese	18.872	167.691	11,25%
Commercio	155.183	1.552.248	10,00%
Costruzioni	81.810	875.598	9,34%
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	28.038	410.230	6,83%
Attività manifatturiere	33.911	596.230	5,69%
Trasporto e magazzinaggio	9.019	175.084	5,15%
Altre attività di servizi	11.238	232.042	4,84%
Servizi di informazione e comunicazione	6.060	127.508	4,75%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	5.992	196.340	3,05%
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	1.842	69.083	2,67%
Fornitura di acqua; reti fognarie, rifiuti	285	10.965	2,60%
Istruzione	548	27.189	2,02%
Sanità e assistenza sociale	681	36.013	1,89%
Attività finanziarie e assicurative	1.728	119.086	1,45%
Attività immobiliari	3.140	286.594	1,10%
Agricoltura	7.743	785.352	0,99%
Energia	91	9.797	0,93%
Estrazione di minerali da cave e miniere	18	4.567	0,39%

A livello nazionale, l'incidenza delle imprese immigrate sul totale, è molto forte nei due settori principali (commercio e costruzioni), dove circa un'impresa su dieci è gestita da cittadini extra-UE, tuttavia raggiunge il livello più alto per il settore "Noleggio, agenzie di viaggio, servizi alle imprese"; valori sopra al 5% si registrano

anche nella manifattura, nel settore dei trasporti e magazzinaggio e nelle attività dei servizi di alloggio e di ristorazione.

Se invece del totale delle imprese, si prendono in esame i dati sulle sole ditte individuali, l'incidenza dell'imprenditoria immigrata aumenta, pur mantenendo la stessa distribuzione: considerando i titolari di impresa individuale registrati al 30 Giugno 2014, il peso della componente extra-Ue sul totale, nei settori del commercio e delle costruzioni, sale ad oltre il 14% e raggiunge addirittura il 21,9% nel settore "Noleggio, agenzie di viaggio, servizi alle imprese". Questa maggiore incidenza si spiega con il fatto che l'imprenditoria autoctona, pur essendo costituita per più della metà da ditte individuali, presenta una maggiore differenziazione di forme giuridiche. Il raffronto tra la distribuzione settoriale delle imprese a guida extra-UE e quella della totalità delle imprese rivela che la concentrazione in alcuni settori non è legata a caratteristiche strutturali di contesto (leggi: opportunità offerte dal mercato in termini di domanda di beni e servizi).



In termini relativi, ciò significa che la popolazione immigrata trova maggiore spazio rispetto agli italiani, in specifici settori economici. Le attività "predilette" dagli immigrati, sono infatti quelle che non pongono particolari ostacoli in termini di permessi e licenze e che presentano al contempo le maggiori opportunità per chi comincia una carriera imprenditoriale con dotazioni finanziarie assai limitate: nel commercio, la quasi totalità delle imprese immigrate opera nelle vendite al dettaglio

e una quota non trascurabile è rappresentata dal commercio ambulante; nell'edilizia, è prevalente l'attività di finitura degli immobili l'installazione di impianti (più che quella di costruzione vera e propria); nella manifattura, la grande maggioranza di imprese operano nel ramo del tessile/abbigliamento. Si tratta in definitiva di settori a basso contenuto tecnologico e con una elevata intensità di lavoro manuale.

3.4 Specializzazione produttiva

La ripartizione delle collettività per settori di inserimento fa emergere l'esistenza di una sorta di meccanismo di "specializzazione etnica". È possibile così tracciare l'identikit degli imprenditori immigrati in termini di specializzazione produttiva.

GRADUATORIA DEI PAESI DI PROVENIENZA DEI TITOLARI PER I PRINCIPALI SETTORI							
<i>Numero di imprese del settore per ogni nazionalità, dati sui titolari di impresa individuale extra-UE al 30/06/2014</i>							
COMMERCIO				COSTRUZIONI			
<i>Paesi di provenienza</i>	<i>Imprese del settore</i>	<i>Quota sul totale imprese extra-UE del settore</i>	<i>Peso % sul totale dei titolari di impresa di ogni comunità</i>	<i>Paesi di provenienza</i>	<i>Imprese del settore</i>	<i>Quota sul totale imprese extra-UE del settore</i>	<i>Peso % sul totale dei titolari di impresa di ogni comunità</i>
MAROCCO	46.052	31,9%	73,5%	ALBANIA	23.389	31,6%	76,5%
CINA	19.160	13,3%	41,5%	MAROCCO	8.444	11,4%	13,5%
SENEGAL	15.342	10,6%	88,2%	TUNISIA	7.289	9,9%	55,0%
BANGLADESH	14.820	10,3%	64,4%	EGITTO	6.500	8,8%	43,3%
NIGERIA	7.398	5,1%	75,6%	MACEDONIA	3.479	4,7%	76,6%
PAKISTAN	5.653	3,9%	57,2%	SERBIA E MONT.	2.770	3,7%	47,7%
Totale imprese extra-UE del settore	144.391			Totale imprese extra-UE del settore	73.998		
ATTIVITA' MANIFATTURIERE				ALLOGGIO E RISTORAZIONE			
<i>Paesi di provenienza</i>	<i>Imprese del settore</i>	<i>Quota sul totale imprese extra-UE del settore</i>	<i>Peso % sul totale dei titolari di impresa di ogni comunità</i>	<i>Paesi di provenienza</i>	<i>Imprese del settore</i>	<i>Quota sul totale imprese extra-UE del settore</i>	<i>Peso % sul totale dei titolari di impresa di ogni comunità</i>
CINA	16.374	57,9%	35,5%	CINA	5.342	31,3%	11,6%
MAROCCO	1.533	5,4%	2,4%	EGITTO	2.393	14,0%	16,0%
ALBANIA	1.125	4,0%	3,7%	ALBANIA	998	5,9%	3,3%
TUNISIA	659	2,3%	5,0%	MAROCCO	664	3,9%	1,1%
BANGLADESH	601	2,1%	2,6%	PAKISTAN	633	3,7%	6,4%
EGITTO	497	1,8%	3,3%	TURCHIA	550	3,2%	n.d
Totale imprese extra-UE del settore	28.295			Totale imprese extra-UE del settore	17.056		

In termini generali si nota come gli africani e gli asiatici rappresentino l'anima del commercio; nello specifico a dominare il settore sono gli imprenditori marocchini, che costituiscono quasi un terzo delle imprese extra-UE del settore, seguiti dai cinesi con il 13,3% e da senegalesi e bengalesi, che assieme totalizzano circa un quinto del totale.

Viene confermata la predilezione degli slavi verso il settore delle costruzioni: quasi un terzo di tutte le imprese individuali extra-UE del settore, è infatti a guida di albanesi; nelle costruzioni tuttavia sono rappresentati in buona parte anche gli imprenditori dei tre paesi nordafricani (Marocco, Tunisia, Egitto), con quote che si attestano per ciascuno attorno al 10%.

Nelle attività manifatturiere si osserva il netto predominio degli imprenditori cinesi che detengono quasi il 60% di tutte le imprese extra-UE del settore; questo risulta quindi il settore con la più alta concentrazione in termini di nazionalità e gli altri due paesi di provenienza più rappresentativi (Marocco e Albania), detengono quote attorno al 5%.

Oltre che in quello della manifattura, i cinesi hanno il primato anche nel settore dell'alloggio e ristorazione, dove si contano 5.342 imprese individuali (pari al 31,3% del totale), più del doppio di quelle egiziane (2.393) e circa cinque volte il numero di quelle albanesi (998).

RIPARTIZIONE SETTORIALE PER NAZIONALITA'					
<i>Principali nazionalità e principali settori di attività, titolari di impresa individuale al 30/06/2014</i>					
Paesi di provenienza	Peso % sul totale dei titolari di impresa di ogni comunità				
	COMMERCIO	COSTRUZIONI	ATTIVITA' MANIFATTURIERE	RISTORAZIONE E ALLOGGIO	NOLEGGIO, AG. DI VIEGGIO, SERVIZI ALLE IMPRESE
MAROCCO	73,5%	13,5%	2,4%	1,1%	3,1%
SENEGAL	88,2%	--	--	--	2,8%
NIGERIA	75,6%	--	--	--	5,1%
BANGLADESH	64,4%	--	2,6%	--	18,5%
PAKISTAN	57,2%	--	--	6,4%	10,3%
TUNISIA	24,1%	55,0%	5,0%	--	--
EGITTO	20,0%	43,3%	3,3%	16,0%	10,4%
ALBANIA	--	76,5%	3,7%	3,3%	3,4%
CINA	41,5%	--	35,5%	11,6%	--

Andando ad esaminare nello specifico la distribuzione settoriale tra le varie nazionalità si evidenziano più chiaramente fenomeni di specializzazione. In particolare si può notare che: la quasi totalità degli imprenditori individuali senegalesi e nigeriani opera nel commercio (88,2% i primi e 75,6% i secondi); stessa predilezione per il commercio si osserva tra i marocchini (73,5%), che vedono nelle costruzioni il secondo settore privilegiato.

Una forte specializzazione settoriale si nota anche per gli albanesi, impegnati in larghissima parte nelle costruzioni (76,5%), mentre gran parte degli imprenditori restanti si divide in parti quasi uguali tra attività manifatturiere, ristorazione e alloggio e servizi di “Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese”.

Gli imprenditori bengalesi e pakistani impegnano ben oltre la metà delle loro imprese nel commercio, mentre un altro settore privilegiato per queste due comunità è quello del “Noleggio, agenzie di viaggio e servizi alle imprese”, dove i bengalesi rappresentano la nazionalità di punta (4.256 imprese su 17.689).

Gli imprenditori tunisini ed egiziani fanno registrare quote di occupazione simili tra loro, nei settori del commercio (24,1% i primi e 20% i secondi), delle costruzioni (55% e 43,3%), e delle attività manifatturiere (5% e 3,3%); tuttavia gli egiziani sono particolarmente attivi anche nella ristorazione e alloggio e nelle attività di “Noleggio, agenzie di viaggio e servizi alle imprese”.

Capitolo 4: Le dinamiche di sviluppo dell'imprenditoria immigrata e l'impatto della crisi economica

La tipologia di dati analizzata fino ad ora, fornisce un'immagine attuale, ma statica dell'imprenditoria immigrata in Italia. In questo capitolo l'attenzione sarà invece rivolta alla dinamica del fenomeno nel tempo: tenterò di ricostruire sinteticamente l'andamento delle imprese immigrate, prendendo in considerazione tanto il trend di lungo periodo, quanto quello più recente; quest'ultimo, in particolare, permette di far luce sulla risposta dell'imprenditoria immigrata agli effetti della crisi economica che ha colpito il nostro Paese a partire dalla fine del 2008.

4.1 Lo sviluppo del fenomeno nel contesto nazionale

Rispetto ai paesi di più antica immigrazione, in Italia l'imprenditoria immigrata si presenta come un fenomeno recente; esso assume una certa consistenza solamente a partire dalla metà degli anni novanta, parallelamente all'intensificarsi dei flussi di ingresso di stranieri extracomunitari¹³⁵. Da allora, esso ha conosciuto una crescita pressoché costante e sostenuta (rallentata solamente dalla recente crisi economica), assumendo una visibilità tale da attirare l'attenzione di studiosi e istituzioni.

Se vogliamo cercare un punto di svolta, possiamo individuarlo in una modificazione del contesto normativo, avvenuta nel corso degli anni novanta e riguardante da un lato, il trattamento specifico degli immigrati e dall'altro, la parziale liberalizzazione del lavoro autonomo. Il requisito della reciprocità, ha ostacolato a lungo lo sviluppo dell'imprenditorialità degli immigrati: esso subordinava la possibilità per immigrati di esercitare un'attività autonoma alla condizione che, nei relativi paesi di

¹³⁵ Al censimento del 1981, gli stranieri (comunitari e non) residenti in Italia sono 210.937 e nei dieci anni successivi il loro numero cresce di sole 144.222 unità. Nel decennio successivo invece, la popolazione straniera registra una eccezionale crescita del 275%, passando dalle 356.159 unità del 1991, alle 1.334.889 del 2001. Fonte: <http://seriestoriche.istat.it/>

provenienza, valessero le stesse condizioni per gli immigrati italiani, fatti salvi eventuali accordi bilaterali tra paesi¹³⁶. Tale vincolo venne derogato parzialmente solo nel 1990 con la legge 39 (c.d. legge Martelli), che consentiva agli immigrati regolarizzati “l’esercizio delle attività commerciali, prescindendo dalla sussistenza delle condizioni di reciprocità¹³⁷”, e in seguito definitivamente eliminato con la legge Turco-Napolitano del 1998¹³⁸. A quest’ultima ampia riforma dello status giuridico degli immigrati in Italia, si accompagna nello stesso periodo, una parziale liberalizzazione del settore commerciale che, semplificando le procedure amministrative e limitando il potere di pianificazione commerciale degli enti locali, ha ampliato notevolmente la libertà di iniziativa economica privata in determinati settori.

Da quel momento, cadono le barriere normative che tagliavano fuori cittadini di paesi precedentemente esclusi e si verifica una decisa accelerazione dei ritmi di sviluppo dell’imprenditoria immigrata. Queste circostanze aiutano a capire le ragioni per cui, la grande maggioranza degli imprenditori immigrati, operi nel nostro Paese da non prima del 2000. Secondo uno studio della fondazione Leone Moressa¹³⁹, solo il 2,7% degli imprenditori stranieri opera come tale in Italia da prima del 1980; solo il 5,5% ha avviato l’attività negli anni Ottanta e il 14% negli anni Novanta. Ciò significa che al 2010, quasi l’80% degli imprenditori stranieri lavorava in Italia da meno di 10 anni (l’8,8% addirittura da meno di un anno).

Sebbene non sia in grado di fornire una serie storica completa, relativa all’intero contesto italiano, può essere utile citare i risultati di alcune indagini che mettono in evidenza l’eccezionale crescita fatta registrare dal fenomeno nell’ultimo quindicennio. Tali indagini, adottano definizioni diverse di imprenditore immigrato, pertanto i dati non possono essere correttamente confrontati tra loro; tuttavia esse aiutano a comprendere il trend di medio periodo dell’imprenditoria immigrata il suo ruolo nel sistema produttivo italiano.

¹³⁶ Per esempio, per i cittadini cinesi il principio di reciprocità era già stato superato con l’accordo bilaterale stabilito con la legge 109/1987.

¹³⁷ Legge 28 Febbraio 1990 n.39, art.10 dell’allegato: “Regolarizzazione del lavoro autonomo svolto dai cittadini extracomunitari presenti nel territorio dello Stato. Norme sulle libere professioni”.

¹³⁸ Legge 6 marzo 1998, n. 40, poi confluita nel Testo unico sull’immigrazione dello stesso anno.

¹³⁹ Fondazione Leone Moressa, Comunicato del 30/12/2009, “La crisi non scoraggia l’imprenditoria etnica”. <http://www.fondazioneleonemoressa.org/>

Il primo riferimento, è al rapporto Unioncamere del 2007. Nell'analisi condotta dal Centro Studi, viene registrato il raddoppio, nei primi cinque anni del decennio trascorso, del numero dei titolari d'impresa nati all'estero; nel 2005 essi superavano le 200mila unità (contro le 105mille del 2001) e nel 2006 hanno sfiorato le 230mila.

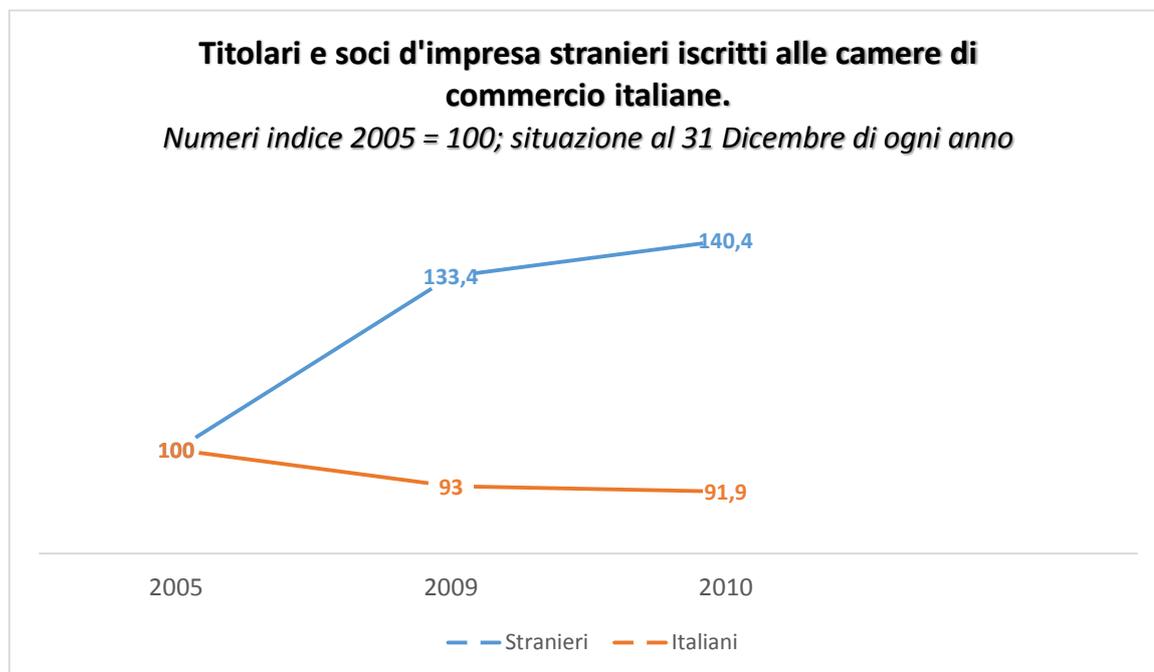
IMPRESE INDIVIDUALI CON TITOLARE DI NAZIONALITA' EXTRA-COMUNITARIA ALLA NASCITA				
<i>Anni 2001-2006; fonte Unioncamere Rapporto 2007</i>				
<i>Anni</i>	<i>Imprese</i>	<i>Saldo</i>	<i>Contributo % al saldo totale</i>	<i>Tasso di crescita</i>
2001	105.541	20499	19,24%	24,10%
2002	125.461	19920	22,68%	18,87%
2003	146.571	21110	24,95%	16,83%
2004	174.933	28362	27,02%	19,35%
2005	202.013	24216	25,05%	13,62%
2006	227.524	25184	34,34%	12,63%

Nel periodo considerato, le imprese individuali con titolare extra-comunitario sono aumentate in termini cumulati del 115% (con un tasso medio annuo del 18%), crescendo mediamente di 23.215 unità ogni anno, con un picco di oltre 28mila nel 2004. Nello stesso rapporto si sottolinea come gli immigrati siano diventati attori fondamentali per la tenuta della piccola dimensione produttiva; senza il loro apporto infatti, il numero delle microimprese avrebbe subito, negli stessi anni, una perdita secca di 23.366 unità.

Lo sviluppo rapido e sostenuto dell'imprenditoria immigrata, sembra porsi in controtendenza rispetto al lento ma progressivo declino delle piccole imprese che si registra negli ultimi anni nel nostro Paese¹⁴⁰; un dato questo, confermato e rimarcato anche dalle indagini più recenti relative agli anni della crisi economica. L'indagine

¹⁴⁰ Tra il 2003 e il 2009, le ditte individuali sono diminuite complessivamente di 80.057 unità (-2,31%). Fonte Rapporto Unioncamere 2010.

condotta nel 2010 dalla CNA¹⁴¹, stima al 40,4% la crescita cumulata dell'imprenditoria straniera nel quinquennio 2005-2010, a fronte di una flessione, nello stesso periodo, di circa nove punti percentuali per la componente italiana.



Le due componenti mostrano quindi andamenti opposti, per effetto dei quali l'incidenza delle cariche imprenditoriali ricoperte da immigrati sul totale complessivo, aumenta nel periodo 2005-2010 di quasi tre punti percentuali passando dal 5,7% all'8,5%.

Considerando i soli titolari di impresa, si legge nel rapporto, gli stranieri che ricoprono tale ruolo sono quasi raddoppiati rispetto al 2005 (+96,6% da 116.713 titolari), crescendo solo nel 2010 del 9,8% (+20.454 in un anno) e arrivando a raggiungere le 229.436 unità.

L'osservazione dell'andamento recente di questo fenomeno è di particolare interesse in quanto consente di individuare alcune direzioni che il lavoro autonomo immigrato può intraprendere di fronte ad una crisi. Nel c.d. "*ethnic business*" operano infatti degli elementi che potrebbero rendere l'impresa immigrata meno vulnerabile alla

¹⁴¹ Centro Studi CNA, (2010). *L'imprenditoria straniera in Italia nel 2010 in cifre*. Questa indagine fa riferimento all'imprenditoria straniera nel senso più ampio del termine, ovvero considera l'insieme di soggetti aventi cittadinanza estera che ricoprono cariche imprenditoriali (titolari, soci, amministratori, altre cariche).

crisi, come ad esempio: la capacità di fornire prodotti etnici sia per gli autoctoni che per i connazionali, nel commercio come nella ristorazione, a prezzi ridotti e senza concorrenza italiana; il ricorso a capitali finanziari privati e alla manodopera familiare (spesso femminile e a nero); la possibilità di attingere al network del proprio gruppo ottenendo la flessibilità del lavoro necessaria o l'accesso a canali transnazionali. D'altra parte le imprese straniere posseggono anche elementi che le rendono, sulla carta, più vulnerabili, per esempio, la scarsa complessità della struttura aziendale spesso fatta di un solo titolare su cui ricade tutta la gestione; lo scarso livello di innovazione che rende queste imprese poco competitive; lo scarso radicamento sul territorio. Questi elementi, soprattutto in fasi congiunturali negative come quella attuale, potrebbero perfino prefigurare una riduzione del fenomeno nel prossimo futuro; ad ogni modo, le ultime informazioni disponibili non sembrano avallare tali sospetti.

Combinando i dati raccolti dai rapporti annuali di Unioncamere è possibile ricostruire una serie storica per il periodo 2007-2014, relativa alla nati-mortalità delle imprese individuali extra-UE. Questa serie mostra in parte la risposta dell'imprenditoria immigrata agli effetti prolungati della crisi economica del 2008 e della successiva fase recessiva dell'economia italiana. Prima di analizzare i dati relativi ai titolari immigrati, è però utile una premessa: complessivamente, in questo periodo di difficoltà del sistema produttivo italiano, sono state proprio le imprese individuali (assieme alle società di persone) la parte più fragile del tessuto imprenditoriale italiano; negli ultimi anni, è questa la componente che ha fatto registrare i peggiori risultati, solo parzialmente compensati dai saldi positivi delle società di capitali che si sono rivelate più stabili nel tempo e in continua crescita. Dal 2004 al 2011, sebbene siano cresciute in termini cumulati, le ditte individuali conoscono un'evoluzione negativa, perdendo il 3,6% della loro consistenza sul totale delle imprese; dal 2011 al 2014 invece, esse fanno registrare saldi negativi ad ogni anno.

Il lento declino delle Ditte individuali, un fenomeno emerso da più di tre decenni, è contrastato unicamente dalla crescente rilevanza delle imprese immigrate. Nel periodo qui considerato (2007-2014) esse sono cresciute, in termini cumulati, del 49%, facendo registrare saldi positivi per una media annuale di circa 17mila unità.

ISCRIZIONI, CESSAZIONI E SALDI IMPRESE INDIVIDUALI EXTRA-UE								
<i>Situazione al 31 Dicembre di ogni anno</i>								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Iscrizioni	37.531	36.694	37.645	-	43.688	45.134	43.980	48244
Cessazioni	21.053	21.615	26.894	-	23.432	27.056	26.707	25174
Saldo	16.478	15.079	10.796	-	20.256	18.078	17.273	23070
Stock imprese	225.408	240.594	251.562	-	-	302.217	315.714	335.447

L'effetto negativo della crisi anche su queste imprese è confermato dall'osservazione della tabella da cui emerge che il saldo del 2009 è in assoluto il più contenuto rispetto agli anni presi in considerazione. A determinare la relativa frenata della vitalità degli imprenditoria immigrata non è stata tuttavia una contrazione nelle aperture (le iscrizioni infatti aumentano del 2,6% rispetto al 2008), quanto le cessazioni, aumentate del 24,4% nell'anno d'inizio della crisi economica. Il dinamismo dell'imprenditoria immigrata risulta comunque solo attenuato dalla crisi e, negli anni successivi al 2009¹⁴², essa conosce una rinnovata espansione. Il numero delle cessazione, rimane attorno ai livelli del 2009 (con un picco di 27.056 nel 2012), ma crescono sensibilmente le nuove iscrizioni; come risultato, si registra una crescita dei saldi annuali, su livelli ben superiori a quelli precedenti, con un picco di 23.070 nuove imprese nel 2014.

L'andamento dell'imprenditoria immigrata di fronte alla crisi, si rivela opposto a quello manifestato dal complesso delle imprese italiane: i tassi di crescita negativi fatti registrare dall'imprenditoria individuale italiana nel 2008 e del 2009, sono il risultato di una sensibile caduta delle iscrizioni, mentre il numero delle cessazioni, pur restando maggiore delle iscrizioni, si riduce. Questi dati possono indicare un atteggiamento di attesa da parte della componente imprenditoriale italiana di fronte alla crisi; questa, avrebbe scoraggiato l'iniziativa imprenditoriale italiana e costretto le aziende a grossi sacrifici pur di restare attive.

Queste opposte dinamiche, proseguono negli anni più recenti come si desume dalla tabella sottostante relativa all'insieme dei titolari italiani e comunitari.

¹⁴² Purtroppo, non è stato possibile reperire i dati relativi al 2010.

ISCRIZIONI, CESSAZIONI E SALDI IMPRESE INDIVIDUALI ITALIANE E STRANIERI UE.				
<i>Situazione al 31 Dicembre di ogni anno</i>				
	2011	2012	2013	2014
Iscrizioni	209834	209060	200945	187741
Cessazioni	226709	294371	251653	221847
Saldo	-16875	-85311	-50708	-34106

Prosegue infatti il declino delle nuove iscrizioni, che calano di oltre il 10% tra il 2011 e il 2014, mentre le cessazioni, dopo un eccezionale picco nel 2012, tornano a scendere nei due anni successivi. A causa di tali dinamiche, l'imprenditoria individuale italiana (e comunitaria) manifesta saldi negativi in tutti gli anni considerati; gli effetti della crisi, si manifestano con tutta evidenza nel 2012 e si rivelano particolarmente incisivi sull'imprenditoria individuale italiana (e comunitaria). Come già visto, la componente immigrata manifesta un comportamento differente, facendo registrare nello stesso periodo saldi positivi, dovuti in gran parte alla crescita delle iscrizioni. A dispetto dell'andamento generale, l'iniziativa autonoma individuale, si dimostra quindi ancora particolarmente attrattiva per gli immigrati e, nonostante il lieve rallentamento negli anni centrali della crisi, il fenomeno va consolidandosi. Inoltre, come si può notare dal confronto tra le due tabelle, il contributo degli immigrati si sta rivelando determinante per tenuta della piccola impresa in Italia.

Nel 2011, il saldo positivo relativo a tutte le imprese individuali (+3.381 imprese), è realizzato solamente grazie all'apporto della componente immigrata; nei tre anni successivi invece si registrano saldi negativi (con un picco di -33.435 imprese nel 2013) e i titolari extra-UE riescono solamente a compensare con la loro crescita l'assottigliamento progressivo della componente nazionale.

In definitiva, dall'analisi emerge come le imprese individuali di immigrati esprimano una maggiore capacità di fronteggiare la crisi, mostrandosi in grado, anche in questa

fase recessiva, di occupare gli spazi di mercato lasciati liberi lasciati liberi dagli italiani, o di dar vita a nuove iniziative imprenditoriali.

A questo proposito, giova ricordare il modo in cui la letteratura scientifica interpreta il paradosso per il quale lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata si manifesta soprattutto nelle fasi recessive dell'economia. Nelle ipotesi dello svantaggio e della mobilità bloccata, l'iniziativa imprenditoriale è considerata come una scelta reattiva, determinata dalla mancanza di alternative occupazionali, capaci di soddisfare le aspirazioni di mobilità sociale degli immigrati, o comunque di garantire livelli di vita accettabili. In un contesto recessivo come quello attuale, l'autoimpiego non rappresenterebbe tanto una risposta ad una genuina vocazione imprenditoriale, quanto una scelta obbligata dalle difficoltà incontrate nel mercato del lavoro dipendente. Peraltro, per quanto riguarda gli immigrati, i problemi occupazionali si legano strettamente a quelli relativi alla permanenza nel Paese ospite e, in un contesto di crisi economica, l'autoimpiego può essere percepito come l'unica soluzione per poter regolarizzare il proprio soggiorno.

Date queste premesse, si può presumere che molte di queste iniziative imprenditoriali nascano svantaggiate ed economicamente precarie in partenza, oltre a presentare scarsi livelli di sopravvivenza; per accertare tale ipotesi sarebbe tuttavia necessaria un'indagine sulle dinamiche di nati-mortalità delle imprese immigrate.

4.2 Dinamiche di sviluppo dell'imprenditoria immigrata in Toscana e nella Provincia di Pisa

Per quanto riguarda le dinamiche di sviluppo dell'imprenditoria immigrata, la Toscana si presenta come una regione rappresentativa della situazione generale infatti, il trend regionale rispecchia quello registrato per l'intero Paese.

I dati qui forniti, provenienti dal rapporto su "Immigrazione e Lavoro in Toscana", prodotto nel 2011 dall'IRPET (l'Istituto regionale di programmazione economica),

sono relativi agli italiani e agli stranieri con cariche societarie (socio, titolare, amministratore e altre) attivi nella regione per il periodo 2000-2009, e coprono pertanto solo il primo biennio della crisi.

IMPRENDITORI ITALIANI E STRANIERI IN TOSCANA			
<i>Persone con carica, anni 2000-2009</i>			
<i>Anni</i>	<i>Stranieri</i>	<i>Italiani</i>	<i>% stranieri su tot. imprenditori</i>
2000	22.758	535.841	4,1
2001	25.246	540.279	4,5
2002	27.475	545.800	4,8
2003	29.592	543.796	5,2
2004	32.999	543.713	5,7
2005	36.349	539.292	6,3
2006	40.083	539.444	6,9
2007	44.130	536.664	7,6
2008	48.584	541.490	8,2
2009	50.961	534.987	8,7

La Toscana ha assistito negli anni ad una crescita sostenuta del numero di imprenditori immigrati sul proprio suolo. Nei nove anni considerati, il numero di imprenditori immigrati è più che raddoppiato (+224%), passando da quasi 23.000 unità nel 2000, ad oltre 50.000 nel 2009. Questo trend non riguarda allo stesso modo gli italiani, che fino al 2008 vedono aumentare la loro presenza nell'autoimpiego di sole 5.649 unità, rispetto al 2000. Per effetto di questi diversi andamenti, la componente straniera vede ampliare complessivamente la sua incidenza sull'imprenditoria toscana, dal 4% del 2000 all'8,7% del 2009. Scendendo più nel dettaglio comunque, ci si accorge di come gli imprenditori italiani seguano un trend negativo, avviato nel 2003 e interrotto solo nel 2008, per poi proseguire con maggior evidenza l'anno successivo, quando il loro numero scende sotto ai livelli del 2000. L'imprenditoria immigrata invece si rivela più vitale e gli effetti della crisi economica ne rallentano solamente la corsa.

Dopo essere aumentati nel quinquennio 2003-2008 ad un tasso medio annuo pari a circa il 10%, nel 2009 si osserva una variazione pressoché dimezzata (+5%), il valore più basso osservato dall'inizio del decennio.

Per descrivere la dinamica di sviluppo dell'imprenditoria immigrata nella Provincia di Pisa, mi sono servito dei dati reperiti tramite la Camera di Commercio e di quelli di un precedente lavoro condotto nel 2009 dal dott. Francesco Grassi; quest'ultimo, sintetizza molto bene l'evoluzione del fenomeno e fornisce alcuni dati eloquenti:

Nel Dicembre 1990 si contavano sul territorio provinciale 218 imprenditori stranieri (nati all'estero), dei quali 106 comunitari e 112 extracomunitari; dieci anni dopo il loro numero era arrivato a 1.547 (446 comunitari + 1.101 extracomunitari), per attestarsi alla fine del 2009 a 4.101 (871 + 3.630). In 19 anni gli imprenditori stranieri sono dunque cresciuti di circa venti volte e mezzo. Se ancora nel 2000 gli imprenditori stranieri rappresentavano solo il 3,4% degli imprenditori attivi nella provincia, (italiani + stranieri), nel 2009 la loro quota arriva all'8,8%; (...) l'imprenditoria straniera è risultata molto più dinamica di quella italiana: tra il 2000 e il 2009 la prima è infatti cresciuta del 191%, la seconda del 5,6%¹⁴³.

Se consideriamo solamente i titolari d'impresa individuale extra-Ue (la componente più numerosa e rappresentativa), la crescita appare ancora più evidente; anche qui, essa si affianca al progressivo declino di questa forma giuridica, nella sua componente italiana. Dalla tabella sottostante si può osservare l'eccezionale sviluppo delle ditte individuali degli immigrati che, nel periodo considerato, crescono di circa 16 volte, passando dalle 249 unità del 1997 alle quasi 4000 del 2014. Si notano anche qui gli effetti dei cambiamenti istituzionali della fine degli anni novanta che, come già detto, segnano l'inizio di una rapida crescita delle iniziative imprenditoriali degli immigrati perlopiù sotto forma di ditte individuali; nel quinquennio che va dal 1997 (ovvero prima della riforma della disciplina sull'immigrazione) al 2002, queste sono

¹⁴³ Grassi, F. (2011). L'imprenditoria straniera nella Provincia di Pisa 1990-2009. *Felici Editore*, pag.11. Giova ricordare che in questa ricerca vengono considerati imprenditori i detentori di cariche configuranti funzioni di reale amministrazione.

cresciute complessivamente di oltre quattro volte e mezzo, raggiungendo a fine periodo le 1173 unità. Il rapido sviluppo di questo fenomeno, prosegue a ritmi elevati anche negli anni successivi, nonostante un rallentamento della crescita dovuta alla recente fase recessiva.

IMPRESE INDIVIDUALI ITALIANE ED EXTRA-UE NELLA PROVINCIA DI PISA							
<i>Confronto tra titolari italiani e comunitari e titolari extra-UE; incidenza della componente extra-UE sul totale, anni 1997-2014, dati al 31/12 di ogni anno</i>							
<i>Anni</i>	<i>Extra-UE</i>	<i>Italiani</i>	<i>Peso % extra-UE</i>	<i>Anni</i>	<i>Extra-UE</i>	<i>Italiani</i>	<i>Peso % extra-UE</i>
1997	249	21225	1,2%	2006	2293	20497	10,1%
1998	299	20985	1,4%	2007	2498	20303	11,0%
1999	487	21057	2,3%	2008	2703	20084	11,9%
2000	824	21039	3,8%	2009	2927	19719	12,9%
2001	1017	20936	4,6%	2010	-	-	-
2002	1173	20660	5,4%	2011	3531	19618	15,3%
2003	1334	20649	6,1%	2012	-	-	-
2004	1629	20623	7,3%	2013	3629	18846	16,1%
2005	1953	20539	8,7%	2014	3965	18649	17,5%

La controparte italiana invece totalizza nell'intero periodo una perdita netta di 2576 unità, segnando una variazione negativa di circa 12 punti percentuali. Per effetto di questi due opposti andamenti, l'incidenza della componente extra-UE sul totale dei titolari di impresa individuale, passa da appena l'1,2% del 1997 al 17,5% del 2004; un dato questo, che riassume bene la rilevanza assunta da questa componente nel tessuto imprenditoriale provinciale.

In aggiunta a questo, i dati sopra forniti, evidenziano anche il diverso atteggiamento di fronte alla crisi, dimostrato dalle imprese immigrate e da quelle italiane; per indagare più nel dettaglio tale aspetto, ho messo a confronto le variazioni biennali nel numero di titolari individuali italiani (e comunitari) ed extra-UE, per il periodo 2003-2013.

IMPATTO DELLA CRISI SULLA CRESCITA DELL'IMPRENDITORIA ITALIANA E IMMIGRATA NELLA PROVINCIA DI PISA						
<i>Titolari imprese individuali italiani e comunitari e titolari extra-UE; variazioni biennali, periodo 2003-2013, dati al 31 Dicembre di ogni anno.</i>						
Anni	2003	2005	2007	2009	2011	2013
Extra-UE Tasso di crescita biennale	1.334	1.953	2.498	2.927	3.531	3.629
	31,2%	46,4%	27,9%	17,20%	20,6%	2,8%
Italiani e comunitari Tasso di crescita biennale	20.649	20.539	20.303	19.719	19.618	18.846
	-1,4%	-0,5%	-1,1%	-2,9%	-0,5%	-3,9%

Negli anni precedenti alla crisi, i titolari individuali italiani fanno registrare, in linea con il trend generale, un declino lento e costante del loro numero, con variazioni negative comprese tra mezzo punto ed un punto e mezzo percentuali. Nel biennio di inizio della crisi economica, il loro tasso di variazione subisce un brusco calo, arrivando a -2,9%, ovvero quasi due punti percentuali in più rispetto alla media dei bienni precedenti. Nel biennio successivo la componente italiana mostra invece una buona tenuta, calando solamente di mezzo punto, per poi crollare nuovamente nel biennio 2012-2013, quando raggiunge il picco del -3,9%.

Sulla componente extra-UE, gli effetti della crisi si presentano con più ritardo e si manifestano con tutta evidenza nel biennio 2012-2013. Nel biennio iniziale della crisi, si registra comunque un forte calo di quasi 18 punti percentuali nel tasso di variazione, rispetto alla media dei bienni precedenti; la crescita dell'imprenditoria immigrata, rimane anche così piuttosto sostenuta e, nel biennio 2009-2011 essa si mantiene e si consolida attorno al 20%, per crollare bruscamente nei due anni successivi. A fine 2013 infatti si contava solamente il 2,8% di imprese individuali in più rispetto all'inizio del 2012, la variazione più bassa registrata.

Ad ogni modo, è doveroso sottolineare che nell'ultimo anno rilevato, l'imprenditoria individuale extra-UE mostra i segnali di una ripresa della sua consueta vitalità. Nel 2014 infatti il numero di titolari extra-UE nella Provincia di Pisa è aumentato di 336 unità rispetto all'anno precedente, segnando una crescita annuale del 9,2%.

Capitolo 5: L'imprenditoria immigrata nella Provincia di

Pisa

Come si evince dai dati sopraesposti, la Toscana risulta tra le regioni maggiormente attrattive per l'imprenditoria immigrata, grazie alla sua tradizione di piccola e media impresa, di distretti industriali e di cultura del lavoro autonomo. Con quasi 38.000 imprese a guida extra-UE, questa regione è seconda solo al Lazio e alla Lombardia per numero assoluto di presenze, ma balza al primo posto se si considera il peso della componente immigrata sul totale delle imprese, che in Toscana raggiunge il 9,13%. Nel determinare questa alta media regionale, gioca un ruolo decisivo la provincia di Prato che, per numeri e caratteristiche rappresenta un caso unico nel panorama nazionale: qui le imprese immigrate, costituiscono il 22,6% del totale (il valore più alto in Italia) e gravitano principalmente attorno al rinomato distretto del tessile. Valori elevati si registrano anche nella provincia di Firenze, che peraltro ospita il maggior numero in assoluto di imprese extra-UE, e in quella di Pisa che risulta maggiormente in linea con la media regionale (9,48%).

LE IMPRESE IMMIGRATE NELLE PROVINCIE TOSCANE					
<i>Imprese extra-UE registrate e peso % sul totale delle imprese al 31/12/2013</i>					
<i>Provincia</i>	<i>Imprese extra-UE</i>	<i>Peso su totale imprese</i>	<i>Provincia</i>	<i>Imprese extra-UE</i>	<i>Peso su totale imprese</i>
PRATO	7554	22,6%	LUCCA	2809	6,4%
FIRENZE	12049	11,0%	AREZZO	2137	5,6%
PISA	4103	9,5%	SIENA	1519	5,2%
LIVORNO	2406	7,4%	GROSSETO	1309	4,5%
MASSA CARRARA	1632	7,2%	Totale imprese e media regionale	37.829	9,13%
PISTOIA	2311	7,0%			

Tra le provincie toscane, quella di Pisa si colloca quindi al terzo posto sia per numero assoluto di presenze che per peso della componente immigrata sul totale delle imprese (43.299). Gli stranieri extra-UE residenti sul territorio provinciale sono 29.819 e presentano un indice di imprenditorialità (rapporto tra imprenditori e residenti) superiore a quello di italiani e stranieri comunitari messi assieme: alla fine del 2013

esso era pari al 13,76% per i primi e al 10% per i secondi. Così come per il resto del paese, anche nella provincia di Pisa l'impreditoria immigrata si presenta come un fenomeno concentrato in termini di paesi di provenienza, settori di attività, distribuzione sul territorio nonché di tipologia di impresa prescelta. Emergono poi, anche nel contesto pisano, processi di "specializzazione etnica", che portano talune nazionalità ad operare quasi esclusivamente in singoli settori e ad insediare le proprie attività là dove vi sono maggiori opportunità. Quindi, la distribuzione settoriale e territoriale delle imprese immigrate non risulta omogenea e riflette in parte la geografia economica della provincia, che vede la presenza di centri urbani di piccola e media dimensione dediti al turismo e ai servizi, distretti industriali ed aree maggiormente votate ad attività agricole e agroalimentari.

5.1 Paesi di provenienza

Nella provincia di Pisa, gli imprenditori immigrati provengono da un numero limitato di paesi: come si può notare dalla tabella sottostante, le prime dieci nazionalità assorbono l'80% dell'imprenditoria immigrata operante nella provincia. Se fino al termine degli anni novanta la maggioranza degli imprenditori stranieri risultava nata nei paesi di tradizionale emigrazione italiana, in seguito al 2000 si sono imposti nuovi gruppi, provenienti in primo luogo dall'Africa, dall'Europa orientale e dall'Asia. Nel 2013 i principali paesi di nascita degli imprenditori immigrati sono così risultati: il Senegal con 972 persone (pari al 19% del totale), il Marocco con 884 (17,3%), l'Albania con 750 (14,7%), il Bangladesh con 433 (8,5%) e la Cina con 352 (6,9%).

PRINCIPALI NAZIONALITA' DI IMPRENDITORI EXTRA-UE NELLA PROVINCIA DI PISA				
<i>Stranieri extra-UE con carica, popolazione residente e tasso di imprenditorialità al 31/12/2013</i>				
Paesi	Numero imprenditori	Quota su totale extra-UE	Popolazione residente	Tasso di imprenditorialità
SENEGAL	972	19,0%	3924	24,8%
MAROCOCO	884	17,3%	3874	22,8%
ALBANIA	750	14,7%	8924	8,4%
BANGLADESH	433	8,5%	721	60,1%
CINA	352	6,9%	1306	27,0%
SVIZZERA	261	5,1%	152	--
TUNISIA	136	2,7%	435	31,3%
NIGERIA	113	2,2%	345	32,8%
ARGENTINA	102	2,0%	31	--
PAKISTAN	85	1,7%	256	33,2%
Totale Primi 10	4088	80,0%		
Altri	1023	20,0%		
Totale	5111	100%		

La Svizzera e l'Argentina rappresentano due evidenti esempi di paesi di tradizionale emigrazione italiana il cui numero effettivo di imprenditori¹⁴⁴ rimane difficile da misurare attraverso gli archivi camerali. La palese incongruità tra il numero di imprenditori e la popolazione residente, dovuta ai differenti metodi di registrazione

¹⁴⁴ Si può presumere che, dei 261 imprenditori svizzeri, almeno 109 siano in realtà cittadini italiani nati in Svizzera; discorso analogo vale per gli argentini.

adottati dalle Camere di Commercio e dall'ISTAT, rende inattendibili i dati su questi due paesi, pertanto questi non saranno approfonditi nelle analisi successive.

Il rapporto tra il numero di imprenditori e la popolazione residente, ci dà una misura della propensione all'imprenditoria delle singole comunità di immigrati: tra tutte, spicca in maniera evidente quella bengalese che per oltre il 60% è impegnata in attività indipendenti. Per le restanti nazionalità, ad eccezione degli albanesi, il tasso di imprenditorialità rimane comunque molto elevato, stagliandosi ad oltre il doppio del valore di italiani e comunitari. Questi dati sono in linea con quelli ottenuti da una precedente ricerca sull'imprenditoria straniera nella Provincia di Pisa, nella quale sono calcolati gli indici di imprenditorialità delle principali comunità immigrate dal 2002 al 2008. Nello specifico, quasi tutti i gruppi considerati vedono aumentare il loro tasso di imprenditorialità in maniera più o meno sostenuta, in linea con il costante aumento della popolazione residente. I bengalesi, pur essendo il gruppo con l'indice di imprenditorialità più elevato, sono gli unici a registrare una flessione nel periodo considerato, imputabile alla crescita dei residenti superiore a quella degli imprenditori: tra il 2002 e il 2008 l'indice perde oltre dieci punti, calando dal 54,3% al 43,9% (184 imprenditori e 419 residenti), dopo aver toccato il picco del 60,5% nel 2005. Dal 2008 al 2013 si registra un'inversione di tendenza e l'indice di imprenditorialità dei bengalesi torna a crescere, grazie ad un aumento degli imprenditori quasi doppio rispetto a quello dei residenti: +135% contro +72%. La propensione all'imprenditoria degli albanesi invece, risulta da sempre la più contenuta con un tasso che si mantiene abbondantemente sotto il 10%; ciononostante, dal 2002 al 2008 il tasso cresce ininterrottamente in concomitanza con il rallentamento della crescita della popolazione residente, passando dal 4,1% al 7,6% (+324% di imprenditori contro di +128% di residenti) e nel 2013 raggiunge l'8,4%. Tale crescita sembra quindi attenuarsi nell'ultimo quinquennio, e la causa sembra essere la stabilizzazione della popolazione residente (+19%) e dell'imprenditoria albanese (+31%). Tra gli altri gruppi, è da segnalare il caso dei tunisini: il loro tasso di imprenditorialità, che nel periodo considerato dalla precedente ricerca cresce dal 12,4% del 2002 al 16,5% del 2008, vede un significativo raddoppio nel 2013, passando al 31,3%. Questo incremento è da imputare al fatto che, negli ultimi cinque

anni, la popolazione tunisina residente nella provincia è scesa complessivamente di 39 unità, a fronte di un aumento degli imprenditori del 74%. Nello stesso periodo, la comunità dei senegalesi, vede scendere il proprio tasso di oltre cinque punti percentuali, passando dal 30,6% del 2008 (736 imprenditori su 2405 residenti) al 24,8% del 2013. In questo caso, il calo è imputabile alla crescita dei residenti senegalesi (+63%), superiore a quella degli imprenditori (+36%). Per i cinesi invece, il tasso di imprenditorialità rimane pressoché invariato rispetto a quello registrato nel 2008 del 26,8% (230 imprenditori su 857 residenti), infatti in questo periodo imprenditori e residenti crescono praticamente in egual misura: 53% i primi, 52% i secondi. Infine, per i marocchini, si registra un aumento della propensione imprenditoriale: nel 2008 si contavano 533 imprenditori marocchini su 3223 residenti, pari ad un tasso di imprenditorialità del 16,5%, nel 2013 tale tasso sale al 22,8% a causa di un aumento degli imprenditori (+66%) più che triplo di quello dei residenti (+20%).

5.2 Settori di attività

Per quanto riguarda la distribuzione settoriale dell'impreditoria immigrata, la Provincia di Pisa non fa eccezione rispetto al resto del Paese e vede la grande maggioranza delle imprese impegnate in poche e determinate attività economiche. I due principali settori assorbono da soli oltre il 67% delle imprese extra-UE della provincia, con il commercio che sfiora quota 45%. Diversamente dal dato nazionale il terzo settore della provincia in termini di presenze assolute è quello del "Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese", seguito dalle attività manifatturiere e dai servizi di alloggio e ristorazione. Alcuni settori non sono rappresentati (es. l'estrazione di minerale e la fornitura di energia), mentre altri, come l'istruzione, la sanità e le attività artistiche, registrano una presenza decisamente marginale di imprese immigrate.

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE IMPRESE IMMIGRATE NELLA PROVINCIA DI PISA		
<i>Ripartizione per attività economiche (ATECO 2007) delle imprese extra-UE al 31/12/2013</i>		
Settori	Numero	Quota su totale imprese extra UE
Agricoltura, silvicoltura pesca	89	2,2%
Attività manifatturiere	274	6,7%
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	36	0,9%
Costruzioni	925	22,5%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	1828	44,6%
Trasporto e magazzinaggio	42	1,0%
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	166	4,0%
Servizi di informazione e comunicazione	29	0,7%
Attività finanziarie e assicurative	15	0,4%
Attività immobiliari	19	0,5%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	112	2,7%
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	325	7,9%
Istruzione	1	0,0%
Sanità e assistenza sociale	2	0,0%
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	8	0,2%
Altre attività di servizi	91	2,2%
Imprese non classificate	141	3,4%
Totale	4103	100,0%

Tale sovrarappresentazione in determinati settori costituisce un tratto comune dell'imprenditoria immigrata in molti paesi occidentali. Gran parte delle ricerche sul tema sottolineano come gli imprenditori immigrati siano poco presenti nei settori di mercati più ricchi e a più alto valore aggiunto, trovando maggiore spazio in quelli che presentano meno barriere all'ingresso e che non richiedano la disponibilità di grandi capitali. Le attività avviate dagli immigrati sono perlopiù quelle che non incontrano ostacoli normativi o burocratici particolarmente rigidi e che non necessitano di elevati investimenti iniziali, inoltre non è raro che tali attività si basino prevalentemente sul lavoro manuale del titolare o dei suoi familiari, assumendo talvolta un carattere più vicino al lavoro autonomo che all'attività imprenditoriale vera e propria.

Analizzando la classe economica associata alle varie imprese, è possibile scendere più nel dettaglio ed esaminare le articolazioni e le disaggregazioni dei principali settori di insediamento dell'imprenditoria immigrata per comprendere meglio le caratteristiche delle varie attività intraprese. Prenderò in considerazione i primi cinque settori per numero di imprese extra-UE nella Provincia di Pisa, ovvero, nell'ordine: commercio; costruzioni; noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese; manifattura; alloggio e ristorazione.

Nella sezione "commercio" vengono classificate le attività di vendita (senza trasformazione) di ogni genere di beni, nonché la fornitura di servizi correlati alla vendita di merci. Tale sezione, include sia le attività legate al commercio e alla riparazione di autoveicoli e di motocicli, sia tutte le altre attività commerciali, che a loro volta si dividono in commercio all'ingrosso (divisione 46) e commercio al dettaglio (divisione 47), distinte in base alla tipologia di clientela predominante. La gran parte dell'imprenditoria immigrata della Provincia si concentra nel commercio al dettaglio e in particolare nella vendita ambulante effettuata in strada o in un posto fisso all'interno di un mercato. Nello specifico, il 75,1% delle imprese extra-UE sono registrate sotto due sole classi economiche, ovvero la 4782 e la 4789: la prima si riferisce al commercio al dettaglio ambulante di prodotti tessili, abbigliamento e calzature; la seconda invece si riferisce al commercio al dettaglio ambulante di "altri prodotti" che include tra le altre cose la vendita di chincaglieria e bigiotteria, articoli

casalinghi, elettrodomestici e materiale elettrico, giochi, registrazioni musicali, video etc.

Gran parte di queste attività sembra corrispondere alla tipologia che Ambrosini chiama “impresa rifugio”, un’impresa marginale, con capacità economiche limitatissime, che consente meramente una sussistenza economica e che spesso sembra rispondere soprattutto alla vitale esigenza dell’ottenimento/mantenimento del permesso di soggiorno. Anche se in misura minore, in questo settore si riscontrano comunque anche attività più strutturate, operanti prevalentemente nel commercio all’ingrosso o al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri, di articoli di abbigliamento e di prodotti alimentari e bevande (discount e minimarket).

La sezione costruzioni comprende l’attività generica e specializzata per la costruzione di edifici e di opere di ingegneria civile, includendo tra gli altri, lavori di riparazione, aggiunta, alterazione e le costruzioni di natura temporanea. Questi lavori possono essere eseguiti in conto proprio o per conto terzi, inoltre, una parte di essi o il loro complesso possono essere effettuati in subappalto.

In questo ambito troviamo una buona parte di imprese immigrate dedicate ad attività di costruzione vera e propria, queste rappresentano poco più del 24% delle imprese extra-UE del settore e sono registrate quasi totalmente sotto la classe 413, che comprende le attività di costruzione completa di edifici residenziali o non, eseguita per conto proprio o per conto terzi. In questa classe sono comprese tra le altre, le attività di costruzione di case, fabbricati ad uso industriale, scuole, ospedali ed altri edifici non residenziale, nonché la ristrutturazione di strutture residenziali già esistenti, incluso il restauro di edifici storici e monumentali. Tuttavia, la grande maggioranza delle imprese immigrate di costruzioni è classificata sotto il gruppo che comprende le attività di completamento e finitura di edifici, attività che sono effettuate prevalentemente in subappalto: oltre la metà delle imprese extra-UE del settore sono registrate sotto la classe 4339 (“Altri lavori di completamento e di finitura degli edifici”), che include piccoli lavori edili non specializzati ed attività di installazione di caminetti, costruzione di sottofondi per pavimenti e pulizia di nuovi edifici dopo la costruzione.

A questo proposito, parte della letteratura scientifica mette in evidenza come nell'edilizia, più che in altri settori, grazie alle diffuse pratiche di subappalto, possano incontrarsi forme di attività pseudo-imprenditoriali, che mascherano in realtà rapporti di dipendenza con un unico committente nell'ambito di strategie elusive volte alla riduzione del costo del lavoro. Il fatto che la maggioranza delle imprese immigrate del settore, operi in attività tipicamente effettuate in subappalto, può dare adito al sospetto suddetto, tuttavia tale ipotesi non è qui verificabile. Ad ogni modo, è da evidenziare come le tipologie di attività da ultimo descritte, non richiedano necessariamente grandi capitali iniziali, basandosi invece sulla prevalenza del lavoro proprio.

La sezione "Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese" include attività molto diverse tra loro che possono essere svolte non solo a favore di imprese e/o istituzioni, ma anche a favore di utenti finali. In questo settore si riscontra una presenza molto marginale di imprese immigrate nelle attività di noleggio e una forte concentrazione in due sole tipologie di attività: l'81,2% delle imprese extra-UE è registrato infatti con la classe 813, riferita alle attività di cura e manutenzione del paesaggio (il 18,2% delle imprese del settore) e con la classe 8299, riferita ad "Altri servizi di supporto alle imprese". La prima classe economica include tra le altre le attività di realizzazione, cura e manutenzione di parchi e giardini per abitazioni private e pubbliche e di aree verdi adibite a diversi scopi. La seconda classe invece, comprende attività economiche piuttosto diverse tra loro, che richiedono gradi diversi di risorse economiche e umane, al suo interno infatti sono incluse: imprese di gestione esattoriale, agenzie di distribuzione di libri, giornali e riviste, servizi di gestione di pubblici mercati e pesche pubbliche, attività di richiesta certificati e disbrigo pratiche e "altri servizi di sostegno alle imprese". A sua volta quest'ultima categoria include una serie di attività molto eterogenee che spaziano dai servizi di stenotipia specializzata e sottotitolatura in simultanea, all'organizzazione di raccolta fondi per conto terzi, fino ad attività di volantaggio e di lettura di contatori del gas, acqua ed elettricità. L'eterogeneità di quest'ultima classe economica rende quindi difficile stabilire con esattezza la ripartizione e le caratteristiche delle attività svolte dalle

imprese immigrate in questo settore, che possono essere esaminate solamente scendendo nel dettaglio della categoria e della sottocategoria economica.

Nella sezione “Attività manifatturiere”, rientrano tutte quelle attività che hanno a che fare con la trasformazione fisica o chimica di materiali, sostanze o componenti in nuovi prodotti, sebbene questo non sia l’unico criterio con cui è possibile definire queste attività. Questo settore si ripartisce a seconda dei materiali trattati in industrie alimentari, tessili, del legno, fabbricazione di prodotti chimici etc. In particolare, le unità manifatturiere possono: lavorare direttamente i materiali, subappaltare una parte della lavorazione dei materiali, subappaltare l’intera lavorazione dei materiali o portare a termine le lavorazioni subappaltate menzionate sopra. Il nuovo prodotto trasformato potrà quindi essere finito, ossia pronto per l'utilizzo o il consumo, oppure semilavorato, ossia destinato ad un'ulteriore attività manifatturiera. Le 274 imprese immigrate della Provincia di Pisa attive nel settore della manifattura, appaiono distribuite in maniera più variegata, ma pur sempre concentrata in massima parte in poche e determinate attività legate alle produzioni principali del territorio. Ci sono infatti diversi settori industriali che vedono la presenza di almeno una impresa extra-UE, ma il grosso di questa componente opera principalmente nell’industria del tessile e in particolare nella lavorazione delle pelli. Andrò ad esaminare quindi le quattro classi economiche più rappresentative, che assieme assorbono oltre il 60% delle imprese extra-UE del settore. Nella classe 1413 (“Confezione di altro abbigliamento esterno”) opera il 19,7% delle imprese del settore, le attività svolte riguardano la fabbricazione totale o parziale di indumenti esterni realizzati con qualsiasi tipo di materiale, la confezione in serie di abiti da cerimonia o da sera, e le attività di sartoria e confezione su misura di abbigliamento esterno. Le restanti tre classi rientrano tutte sotto la divisione della “Fabbricazione di articoli in pelle e simili” e sono: la classe 152 (17,9% delle imprese extra-UE del settore), che si riferisce alla fabbricazione di calzature di qualsiasi materiale e a quella di parti in cuoio per calzature; la classe 1511 (14,6%) riferita alle attività di preparazione e concia del cuoio e di preparazione e tintura di pellicce; la classe 1512 (8,8%) che riguarda la fabbricazione di articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria.

Questi dati non sorprendono, dal momento che nella Provincia di Pisa si trovano ben cinque dei sei comuni che costituiscono il c.d. comprensorio del cuoio¹⁴⁵, un distretto industriale caratterizzato da un'alta densità di imprese di piccole e medie dimensioni, attive nell'industria delle pelli, del cuoio e delle calzature. La specializzazione produttiva dell'area della Val d'Arno Inferiore, si concentra principalmente nella fabbricazione di scarpe, soles, tomaie e altri componenti e, in misura minore, nella produzione di una serie di altri prodotti in pelle quali borse, cinture e accessori in genere; a ciò si aggiungono le industrie di tutto l'indotto relativo, specializzate in prodotti chimici, macchine per conceria, servizi, etc. Il Distretto si caratterizza pertanto per essere l'unico la cui specializzazione costituisce di fatto l'intera filiera produttiva della pelle, dalla concia al prodotto finito¹⁴⁶ (calzatura o pelletteria).

E' noto come nelle aree distrettuali italiane la presenza straniera si sia rivelata una risorsa vitale, capace di inserirsi funzionalmente nelle economie locali. Il sistema produttivo del comprensorio del cuoio di Santa Croce, si trova ad affrontare ormai da diversi anni veri e propri buchi nell'offerta di manodopera locale, sempre più restia ad accettare lavori faticosi ed a bassa specializzazione. In questo contesto, l'inserimento della forza lavoro straniera è di tipo complementare, in quanto corrisponde ad una carenza di offerta di lavoro autoctona¹⁴⁷; ai lavoratori extra-UE sono affidati solitamente compiti di modesta complessità e la loro presenza risulta maggiore nelle aziende che operano in conto terzi rispetto alle concerie vere e proprie, dove è richiesto un più alto grado di specializzazione. Il fenomeno appena descritto, che è riferito al lavoro dipendente, trova in un certo senso, un suo analogo parallelo nel mondo del lavoro autonomo e dell'imprenditoria. In questo caso gli studiosi utilizzano il concetto di "successione ecologica", riferendosi ai meccanismi di sostituzione per i quali gli imprenditori autoctoni escono dai mercati considerati maturi o a bassa redditività, lasciando questi spazi all'iniziativa dei nuovi arrivati.

¹⁴⁵ Questo distretto, che nel 2012 contava 8.786 imprese, comprende i comuni di Bientina, Castelfranco di Sotto, Montopoli Val d'Arno, San Miniato, Santa Croce sull'Arno e Santa Maria a Monte in provincia di Pisa, e Fucecchio in provincia di Firenze.

¹⁴⁶ Cfr. Federazione dei distretti italiani e Unioncamere (2012), "*Quarto Rapporto dell'Osservatorio Nazionale Distretti*".

¹⁴⁷ Progetto COOPERATE, (2006) "*Il Rapporto di sostenibilità del distretto conciario di Santa Croce sull'Arno*".

Nel caso italiano, questa teoria sull'imprenditoria immigrata sembra trovare conferma nella ricerca di qualche anno fa su immigrati e lavoro autonomo a Torino¹⁴⁸. Questo lavoro avanza la conclusione che “non sembrano verificarsi per ora fenomeni rilevanti di spiazzamento, cioè di espulsione dal mercato di imprenditori autoctoni da parte degli imprenditori immigrati”. I dati dell'indagine mostrano che l'ingresso degli operatori economici immigrati nelle attività indipendenti segue in larga misura percorsi di “successione ecologica”, di rimpiazzo di posizioni lasciate libere dai nazionali. La letteratura italiana non è però esente da esempi in senso contrario. È il caso ad esempio dello studio di Ceccagno sugli imprenditori cinesi a Prato¹⁴⁹. Qui, l'entrata di questa comunità in un settore ancora attivamente occupato dagli autoctoni, come quello dei contoterzisti nel settore della confezione, ha suscitato diverse proteste e conflitti.

Le problematiche di ricambio generazionale che si segnalano da diversi anni nell'area distrettuale pisana del cuoio, riguardano tutti i livelli: impiegatizio, degli operai specializzati, ma anche imprenditoriale. Questo problema si lega peraltro a quello del trasferimento del Know How che, ad eccezione delle aziende più grandi che utilizzano procedure formalizzate per la crescita professionale del personale, avviene nella maggior parte dei casi ad opera del titolare stesso, tramite la formazione sul lavoro, nell'ambito di un rapporto di fiducia. La progressiva carenza di giovani autoctoni disposti ad intraprendere un tale tipo di carriera professionale, rende plausibile l'ipotesi di una successione ecologica della componente imprenditoriale immigrata in settori caratterizzati dalla produzione in conto terzi (vedi in particolare le classi 1413, 152 e 1511).

Considerando l'anzianità dell'immigrazione nel comprensorio, che risale agli anni novanta, è probabile che le iniziative imprenditoriali immigrate prima descritte, siano il risultato di percorsi di mobilità professionale e di carriere esterne che ricalcherebbero quindi il modello di sviluppo tradizionale dei distretti italiani. Sarebbe interessante quindi analizzare più a fondo la posizione delle imprese immigrate all'interno della filiera del cuoio per verificarne la dinamica di

¹⁴⁸ Cfr. Fieri (a cura di) (2005), “*Imprenditori Stranieri in Provincia di Torino*”.

¹⁴⁹ Cfr. Ceccagno, A. (Ed.). (2003). *Migranti a Prato: Il distretto tessile multi-etnico* (Vol. 423). Franco Angeli.

inserimento, oltre alle reazioni e agli impatti che queste producono nelle realtà locali; naturalmente, per indagare questi aspetti sarebbe necessaria un'apposita qualitativa che esula dal presente lavoro.

L'ultimo settore considerato è quello riferito alle attività di "Alloggio e Ristorazione. In questa sezione sono incluse le imprese che forniscono alloggio per brevi periodi a visitatori e viaggiatori, nonché pasti e bevande pronti per il consumo; la quantità e i tipi di servizi complementari forniti dalle strutture di questa sezione possono variare ampiamente.

Anche in questo caso si osserva una forte concentrazione dell'imprenditoria immigrata in determinate attività economiche: delle 166 imprese extra-UE presenti infatti, solamente 15 sono registrate sotto la divisione "Alloggio", mentre il restante 91% è operante nei servizi di ristorazione. La gran parte di queste imprese (il 62,7%) è registrata con la classe 561 ("Ristoranti e attività di ristorazione mobile") che include tutti quegli esercizi attrezzati di cucina, che forniscono servizi di ristorazione, con servizio al tavolo o self-service e con la possibilità di consumazione del pasto in loco, di asporto o di consegna a domicilio. La parte restante delle imprese del settore opera all'interno della classe 563, che si riferisce alla conduzione di "bar e altri esercizi simili senza cucina" e che include bar pub, birrerie, caffetterie ed enoteche. Certamente in questo settore (così come in quello del commercio) si possono ritrovare molte imprese che, secondo la tipologia proposta da Ambrosini, verrebbero classificate come "etniche allargate" o "esotiche": si tratta, come già visto, di quelle attività che offrono prodotti (o servizi) connotati etnicamente ad una clientela mista, formata da immigrati e da autoctoni.

Come suggerisce parte della letteratura scientifica, il settore della ristorazione e del commercio "etnico", sorti in principio per venire incontro alle richieste dei connazionali immigrati, si sono trovati a beneficiare, nel corso degli ultimi anni, di una crescente domanda da parte dei consumatori occidentali, attratti dall'esotismo dei prodotti e dai prezzi competitivi¹⁵⁰. Queste attività imprenditoriali sono forse quelle più visibili, in quanto si vanno ad insediare principalmente nei contesti urbani,

¹⁵⁰ L'esempio più diffuso, almeno territorio del comune di Pisa, è rappresentato dalle numerose rivendite di Kebab.

modificando talvolta il volto di interi quartieri e suscitando in qualche caso proteste, resistenze e reazioni da parte dei cittadini e delle amministrazioni locali.

Nel contesto della provincia di Pisa, un fenomeno simile si riscontra nel capoluogo: qui, le associazioni di categoria, assieme ad alcuni comitati di cittadini, lamentano l'apertura "selvaggia" di imprese "etniche" (in particolare pub, minimarket e rivendite di kebab), adducendo motivi legati alla sicurezza e denunciando un impatto devastante sull'identità e sul profilo di alcuni quartieri.

Nel Luglio 2014 per esempio, in una nota dell'associazione, il presidente della Confcommercio pisana ha denunciato l'invasione di queste attività, sottolineandone l'aspetto della concorrenza sleale, attuata tramite "una politica di prezzi stracciati che mette completamente fuori mercato le tradizionali attività commerciali". Nella stessa nota si lamenta la frequente violazione delle normative sull'igiene, la sicurezza e la regolarità contributiva dei dipendenti, nonché di quella sui limiti degli orari di apertura e chiusura e di quelli sulla vendita di bevande alcoliche.

Secondo molti la diffusione di imprese immigrate in questi settori è riconducibile in buona parte agli effetti delle liberalizzazioni del commercio, avviate alla fine degli anni novanta e proseguite nel 2006 con il decreto c.d. Bersani-Visco. Tra gli obiettivi dichiarati di questo decreto vi era quello di garantire la concorrenza nella distribuzione commerciale infatti, come ebbe modo di precisare la stessa giurisprudenza¹⁵¹:

“le disposizioni della legge 248/2006, impediscono alle Amministrazioni di adottare misure regolatorie che incidano, direttamente o indirettamente sull'equilibrio tra domanda e offerta, che deve invece determinarsi in base alle sole regole del mercato”.

Questi interventi legislativi recepiti a livello regionale¹⁵², hanno di fatto tolto la facoltà alle amministrazioni locali di influire in maniera più o meno incisiva sull'apertura di nuove attività commerciali attraverso l'imposizione di limiti numerici stabiliti sulla base di: distanze minime obbligatorie tra attività commerciali appartenenti alla medesima tipologia di esercizio; limitazioni quantitative

¹⁵¹ Cons. St., Sez. V, 5 Maggio 2009 n. 2808 in Red. Amm. CDS, 2009, 05.

¹⁵² Con la riforma costituzionale n. 3/2001 infatti, la disciplina del commercio è divenuta materia di competenza legislativa residuale delle regioni.

all'assortimento merceologico offerto negli esercizi commerciali, fatta salva la distinzione tra settore alimentare e non alimentare; limiti riferiti a quote di mercato predefinite o calcolate sul volume delle vendite a livello territoriale sub regionale. Le uniche possibilità rimaste alle amministrazioni locali sono: quella di agire sui parametri urbanistici, imponendo limitazioni nelle variazioni di destinazione d'uso degli esercizi oltre a specifici divieti, prescrizioni e vincoli di natura strutturale e architettonica; e quella di limitare le aperture agendo tra le pieghe della normativa. In particolare, per la legge è possibile fissare delle regole in base alle specificità delle diverse parti del territorio comunale, per ragioni di sostenibilità urbana.

Quest'ultima soluzione è quella adottata nel comune di Pisa: con le delibere della Giunta Comunale nn. 104/2014 e 8/2015 è stata vietata temporaneamente l'apertura di nuove attività in alcune zone del centro storico (e successivamente anche nel quartiere della stazione) sulla base di problematiche:

“altrimenti non risolvibili, di sostenibilità ambientale, sociale e di viabilità che rendono impossibile ulteriori afflussi di pubblico nella zona senza incidere in modo gravemente negativo sui meccanismi di controllo, in particolare per il consumo di alcolici, (...) nonché al fine di tutelare la salute, i lavoratori, l'ambiente, ivi incluso l'ambiente urbano e i beni culturali”.

I provvedimenti ricadono sull'insieme degli esercizi, dato che ovviamente non è legittimo istituire particolari limiti, discriminando in base alla nazionalità di chi apre l'attività o istituendo prescrizioni e divieti solamente nei confronti di particolari tipologie di somministrazione, quali kebab o altri locali “etnici”. Tuttavia nei presupposti che legittimano l'istituzione del divieto temporaneo, contenuti nelle relazioni delle Forze dell'ordine, si menzionano esplicitamente minimarket e kebab che vendono per asporto bevande alcoliche. In una di queste relazioni¹⁵³ si denuncia una situazione di forte degrado urbano in alcune zone del centro, situazione che viene ricollegata direttamente:

¹⁵³ Relazione della Polizia Municipale di Pisa del 10/01/2015.

- Alla proliferazione degli esercizi che vendono bevande alcolici da asporto, favorita dalla crescente domanda di gruppi di giovani stazionanti fuori dai locali.
- Ai fenomeni di spaccio delle sostanze stupefacenti.
- Agli schiamazzi per musica ad alto volume e disturbo al riposo delle persone in orario serale o notturno.
- Al sequestro di bottiglie di alcolici.

E' quindi evidente come anche a Pisa, così come avvenuto in altre città, l'ingresso visibile degli immigrati nell'offerta commerciale urbana abbia incontrato resistenze e sia stato associato a questioni di sicurezza, di lotta al degrado e di tutela dei centri urbani. In mancanza di strumenti normativi alternativi, quello della sicurezza e del decoro, rimane il principale argomento utilizzato dall'amministrazione locale per contrastare l'espansione dell'imprenditoria immigrata nel contesto urbano, rispondendo nel contempo alle pressioni provenienti dai cittadini e dalle associazioni di categoria.

5.2.1 Forma giuridica delle imprese immigrate

Come accennato, l'imprenditoria immigrata nella provincia di Pisa appare concentrata anche in termini di tipologia di impresa adottata. In linea con l'andamento generale osservato, anche nella provincia di Pisa gli immigrati tendono ad adottare principalmente le forme di impresa che richiedono meno risorse finanziarie e organizzative e che presentano meno vincoli amministrativi.

FORMA GIURIDICA DELLE IMPRESE IMMIGRATE NELLA PROVINCIA DI PISA				
<i>Imprese immigrate registrate al 31/12/2013 e totale imprese della provincia al 31/12/2012</i>				
Forme giuridiche	Imprese immigrate		Totale imprese¹⁵⁴	
	N. imprese	Quota sul totale	N. imprese	Quota sul totale
Società di capitali	184	4,5%	10.189	23,4%
Società di persone	271	6,6%	9.407	21,6%
Imprese individuali	3.629	88,4%	23.149	53,1%
Cooperative	16	0,4%	504	1,2%
Altre forme	3	0,1%	347	0,8%
Totale	4.103	100%	43.596	100%

Le forme d'impresa più strutturate, come le società di capitali e quelle di persone sono la minoranza e rappresentano rispettivamente il 4,5% ed il 6,6% dell'imprenditoria extra-UE della provincia. La quasi totalità degli imprenditori immigrati (l'88,4%), opera invece all'interno di imprese individuali, mentre le cooperative e le altre forme di impresa hanno un peso del tutto marginale. Nel confronto con il dato generale della provincia, si nota come la concentrazione dell'imprenditoria immigrata sia notevolmente più accentuata: quella individuale è la forma giuridica più diffusa anche tra le imprese pisane, ma il peso delle società di capitali e di persone risulta molto maggiore, con quote sopra al 20%. Bisogna considerare inoltre che il dato sulle imprese della provincia, include anche quelle guidate dagli immigrati che, nel caso delle ditte individuali, sono ben il 15,7% del

¹⁵⁴ Questi dati si riferiscono al totale delle imprese registrate nella Provincia di Pisa a fine 2012.

totale; sul totale delle società di capitali della provincia invece, la componente extra-UE incide solamente per l'1,8% e per il 2,9% sulle società di persone.

TIPOLOGIA DI IMPRESE IMMIGRATE PER SETTORI DI ATTIVITA'					
<i>Forma giuridica delle imprese extra-UE al 31/12/2013</i>					
SETTORI	Società di capitali	Società di persone	Imprese individuali	Cooperative	Altre forme
Agricoltura	4	9	74	2	0
Manifattura	22	15	236	1	0
Fornitura acqua, reti fognarie...	1	0	35	0	0
Costruzioni	35	30	859	1	0
Commercio	37	80	1.708	2	1
Trasporto e magazzinaggio	4	1	35	2	0
Alloggio e ristorazione	8	72	84	1	1
Servizi di Informazione...	2	1	26	0	0
Attività finanziarie	0	1	14	0	0
Attività immobiliari	14	2	3	0	0
Attività professionali...	5	3	104	0	0
Noleggio, ag. viaggio...	6	4	313	1	1
Istruzione	1	0	0	0	0
Assistenza sociale	0	0	1	1	0
Attività artistiche, sportive...	5	0	3	0	0
Altri attività di servizi	1	7	82	1	0
Imprese non classificate	39	46	52	4	-
Totale	184	271	3.629	16	3

Sulla scelta della forma giuridica può influire in qualche caso anche il settore di appartenenza. Vi sono infatti talune attività economiche che, per loro natura, richiedono risorse maggiori e strutture organizzative più articolate. Altri settori invece comprendono attività che possono essere svolte a vari livelli, da grandi società di capitali con molti dipendenti e risorse, fino ad imprese individuali dotate di pochi mezzi, che si avvicinano maggiormente al lavoro autonomo.

Quella individuale è la forma più diffusa in quasi tutti i settori di attività degli imprenditori immigrati. A fare eccezione sono il settore delle attività immobiliari e quello delle Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento, dove

operano in maggioranza imprese di capitali. Un altro settore da segnalare è quello delle attività di alloggio e ristorazione: qui, le imprese individuali rappresentano poco più della metà del totale, mentre il 43% dell'imprenditoria immigrata opera sotto forma di società di persone. Gli altri settori nei quali si registra una presenza di qualche rilievo di imprese maggiormente strutturate sono quelli nei quali l'imprenditoria è più diffusa (ad eccezione del settore del "Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese"), ovvero commercio, costruzioni e manifattura. Si riscontra infine una presenza notevole di società di persone (46) e di società di capitali (39) tra le imprese non classificate.

5.3 Distribuzione sul territorio

Come già visto, a livello nazionale l'imprenditoria immigrata non si distribuisce in maniera omogenea, la sua diffusione infatti ricalca le diverse opportunità economiche presenti sul territorio e si lega ai modelli di insediamento abitativo delle comunità straniere. In linea generale si nota come l'imprenditorialità degli immigrati si sviluppi principalmente nelle aree urbane più popolate, interessate dalla crescita dei servizi alla persona e nelle aree industriali e distrettuali.

Per esaminare la distribuzione territoriale delle imprese immigrate, i 39 comuni sono stati raggruppati sulla base del Sistema Economico Locale¹⁵⁵ (SEL) di appartenenza.

La presenza dei due modelli di insediamento prima citati (urbano e industriale), si osserva anche nel territorio della provincia di Pisa: a spartirsi quasi equamente il totale dell'imprenditoria immigrata sono l'Area Pisana, sede del capoluogo, a vocazione prevalentemente terziaria e con poche ma importanti realtà industriali, dove si contano 1866 imprese extra-UE, pari al 45,5% del totale provinciale; e le aree della Val d'Era e della Valdarno Inferiore, composte in buona parte da comuni di media dimensione e con una diffusione maggiore di industrie, che assieme contano 2082 imprese, pari al 50,7% del totale. La Val di Cecina invece registra la minor presenza di imprenditoria extra-UE della provincia; quest'area si compone per la maggior parte di piccoli comuni con meno di 2000 abitanti ed è caratterizzata da un'economia basata principalmente sull'industria agricola e agrituristica, su quella estrattiva e sullo sfruttamento della geotermia. Come visto in precedenza,

¹⁵⁵ I SEL sono raggruppamenti di comuni individuati con deliberazione del Consiglio Regionale n. 219 del Luglio 1999 sulla base di uno studio effettuato nel 1994 da Istat ed Irpet partendo dai Sistemi Locali del Lavoro. La provincia di Pisa è stata suddivisa in quattro SEL:

- *Val d'Era* (Pontedera, Ponsacco, Crespina, Lari, Palaia, Capannoli, Peccioli, Calcinaia, Bientina, Lajatico, Terricciola, Casciana Terme, Chianni, Vicopisano);
- *Valdarno Inferiore* (San Miniato, Santa Croce, Montopoli, Castelfranco di Sotto e Santa Maria a Monte);
- *Val di Cecina* (Casale Marittimo, Castellina Marittima, Castelnuovo Val di Cecina, Guardistallo, Montecatini Val di Cecina, Montescudaio, Monteverdi Marittimo, Orciano Pisano, Pomarance, Riparbella, Santa Luce, Volterra);
- *Area Pisana* (Buti, Calci, Cascina, Fauglia, Lorenzana, Pisa, San Giuliano Terme, Vecchiano).

quest'ultimi, sono tra i settori economici nei quali la presenza di imprenditori immigrati risulta più scarsa.

DISTRIBUZIONE DELL'IMPRENDITORIA IMMIGRATA NELLA PROVINCIA DI PISA				
<i>Imprese extra-UE e totale imprese per singolo SEL al 31/12/2013</i>				
SEL	Imprese extra-UE	Quota imprese extra-UE per singola area	Totale imprese dell'area	Peso % imprenditoria extra-UE sul totale
VAL D'ERA	1092	26,6%	12658	8,6%
VALDARNO INFERIORE	990	24,1%	9772	10,1%
VAL DI CECINA	155	3,8%	3552	4,4%
AREA PISANA	1866	45,5%	17317	10,8%
TOTALE	4103	100%	43299	9,5%

Dal confronto tra il numero di imprese extra-UE e il totale delle imprese delle singole aree, si può notare come l'imprenditoria immigrata si distribuisca sul territorio provinciale in maniera più disuguale di quella autoctona: si pensi infatti che la Val di Cecina è sede dell'8,2% dell'imprenditoria generale della provincia, ma solo del 3,8% di quella extra-UE; per contro, l'area Pisana e la Valdarno Inferiore ospitano un numero relativamente maggiore di imprese immigrate¹⁵⁶ e presentano un grado di imprenditorialità immigrata (peso % sul totale delle imprese), superiore alla media provinciale, nella Val d'Era invece tale valore è leggermente più basso a causa del numero maggiore di imprese autoctone.

La concentrazione territoriale appare ancor più evidente scendendo nel dettaglio dei singoli comuni. Innanzitutto è da evidenziare come tutti e 39 i comuni della provincia registrino la presenza di almeno due imprese extra-UE: il numero più basso si riscontra a Guardistallo (nella Val di Cecina), mentre il primo posto è occupato dal comune di Pisa, dove operano 1181 imprese extra-UE, seguito da Pontedera e Cascina, che assieme ospitano un quarto dell'imprenditoria immigrata della provincia.

A livello di singoli SEL, la Val d'Era e l'Area Pisana si caratterizzano per la forte concentrazione dell'imprenditoria immigrata nei comuni principali: nella prima, il comune Pontedera assorbe oltre la metà delle imprese extra-UE dell'area (568

¹⁵⁶ La distribuzione del totale delle imprese della provincia si presenta così: Vald'Era (29,3% di imprese della provincia); Valdarno Inferiore (22,6%); Val di Cecina(8,2%); Area Pisana (40,0%).

imprese, pari al 52%), mentre a seguire si trovano Ponsacco, con 149 imprese (14%) e Calcinaia con 81 (7%); nella seconda invece, spicca nettamente il comune di Pisa che assorbe poco più del 63% dell'imprenditoria immigrata dell'area, seguito da Cascina (461 imprese) e San Giuliano Terme (111).

Nei restanti due SEL, le imprese immigrate sono ripartite tra i diversi comuni in maniera relativamente più omogenea: nella Val di Cecina, quasi tutti i comuni ospitano meno di venti imprese extra-UE con l'eccezione di quelli di Volterra, con 33 imprese e di Pomarance (25), che sono peraltro i più popolosi dell'area. Nella Valdarno Inferiore invece, tutti e cinque i comuni dell'area conoscono una presenza significativa di imprese extra-UE; la graduatoria di questo SEL, vede Santa Croce e San Miniato equivalersi quasi, per numero di presenze (295 imprese il primo, 281 il secondo), seguiti da Castelfranco di sotto (192), Santa Maria a Monte (126) e Montopoli Val d'Arno (96).

5.4 Specializzazione settoriale

Incrociando i dati sui settori di attività degli imprenditori immigrati, con quelli relativi al paese di provenienza, è possibile individuare eventuali fenomeni di specializzazione settoriale tra le diverse comunità nazionali.

GRADUATORIA DELLE PRINCIPALI NAZIONALITA' PER SINGOLO SETTORE					
<i>N. di imprenditori per nazionalità e peso % sul totale di imprenditori extra-UE del settore al 31/12/2013</i>					
COMMERCIO			COSTRUZIONI		
Paesi di provenienza	Imprenditor	Peso	Paesi di provenienza	Imprenditor	Peso
SENEGAL	717	35,0%	ALBANIA	536	50,5%
MAROCCO	436	21,3%	MAROCCO	203	19,1%
BANGLADESH	312	15,2%	TUNISIA	81	7,6%
CINA	123	6,0%	SVIZZERA	47	4,4%
NIGERIA	71	3,5%	SENEGAL	23	2,2%
ALBANIA	36	1,8%	BRASILE	20	1,9%
Totale Primi 6	1695	82,7%	Totale primi 6	910	85,8%
Altri (63)	354	17,3%	Altri (35)	151	14,2%
Tot. Imprenditori extra	2049	100%	Tot. Imprenditori extra	1061	100%
NOLEGGIO, AG. VIAGGIO, SUPPORTO IMPRESE			ATTIVITA' MANIFATTURIERE		
Paesi di provenienza	Imprenditor	Peso%	Paesi di provenienza	Imprenditor	Peso
MAROCCO	110	30,8%	CINA	129	35,6%
SENEGAL	105	29,4%	MAROCCO	35	9,7%
ALBANIA	26	7,3%	ALBANIA	32	8,8%
NIGERIA	17	4,8%	SVIZZERA	31	8,6%
TUNISIA	12	3,4%	SENEGAL	22	6,1%
SERBIA E MONTENEGRO	11	3,1%	ARGENTINA	13	3,6%
Totale primi 6	281	78,7%	Totale primi 6	262	72,4%
Altri (30)	76	21,3%	Altri (40)	100	27,6%
Tot. Imprenditori extra UE	357	100%	Tot. Imprenditori extra UE	362	100%
ALLOGGIO E RISTORAZIONE					
Paesi di provenienza	Imprenditor	Peso%			
CINA	48	13,7%			
BANGLADESH	46	13,1%			
ALBANIA	33	9,4%			
PAKISTAN	31	8,8%			
SVIZZERA	28	8,0%			
TURCHIA	22	6,3%			
Totale primi 6	208	59,3%			
Altri (44)	143	40,7%			
Tot. Imprenditori extra UE	351	100%			

Nello specifico il settore più “etnicamente marcato” risulta quello delle costruzioni: qui, oltre la metà degli imprenditori extra-UE proviene dall’Albania; il dato ribadisce la nota propensione degli immigrati provenienti dall’Europa Orientale (albanesi, ma anche macedoni, moldavi, serbi e ucraini) verso questo settore economico. Al suo interno, si trova poi una quota significativa di imprenditori nati in Marocco (19,1%) e in Tunisia (7,6%), che così come a livello nazionale, si collocano al secondo e terzo posto.

Nelle attività manifatturiere si conferma il primato dei cinesi i quali presentano uno scarto di oltre 25 punti percentuali rispetto al secondo e al terzo paese della graduatoria.

Gli imprenditori africani e asiatici rappresentano, anche qui, l’anima del commercio. Le cinque principali nazionalità del settore riscontrate a livello nazionale, si ritrovano ai primi posti anche nella provincia di Pisa, ma in posizioni diverse: il Senegal con 717 imprenditori (pari al 35%), risulta il principale paese di provenienza, seguito dal Marocco che, con una quota del 21,3%, occupa il secondo posto e risulta pertanto meno rappresentato nel commercio rispetto al dato nazionale (oltre il 10% in meno di presenze); alla terza e quarta posizione troviamo gli imprenditori asiatici del Bangladesh e della Cina che assieme totalizzano oltre un quinto del totale; con numeri decisamente inferiori, vi sono poi gli imprenditori nigeriani e albanesi, mentre il resto dell’imprenditoria immigrata del settore si distribuisce in oltre 60 diversi paesi di provenienza.

Gli imprenditori marocchini e quelli senegalesi dominano, con una quota pressoché uguale di presenze, anche nel “Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese”, assorbendo assieme oltre il 60% dell’imprenditoria immigrata del settore. Rispetto agli altri settori considerati, quello dei “Servizi di Alloggio e delle Ristorazione” mostra una distribuzione leggermente più omogenea, nonostante si osservi una prevalenza di imprenditori provenienti dall’Asia: nello specifico, cinesi e bengalesi (48 imprenditori i primi e 46 i secondi) occupano le prime posizioni, spartendosi quasi equamente il 26,8% dell’imprenditoria immigrata del settore; a seguire con quote poco al di sotto del 10% troviamo albanesi e pakistani e con il 6,3%

gli imprenditori turchi; la parte restante dell'imprenditoria immigrata del settore, pari al 40,7%, si ripartisce in altri 44 paesi.

La specializzazione produttiva è ancora più evidente se si esamina la ripartizione settoriale delle singole comunità. Ci si accorge infatti che gli imprenditori provenienti da alcuni paesi, presentano una distribuzione quasi esclusiva, o comunque nettamente concentrata, in un singolo settore, con quote di occupazione vicine ai due terzi del totale.

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE PRINCIPALI NAZIONALITA' DI IMPRENDITORI												
<i>N. di imprenditori per settore e peso % sul totale di imprenditori delle singole nazionalità al 31/12/2013</i>												
Settori	Senegal		Marocco		Albania		Bangladesh		Cina		Tunisia	
COMMERCIO	717	74%	436	49%	36	5%	312	72%	123	35%	26	19%
COSTRUZIONI	23	2%	203	23%	536	71%	--	--	1	0%	81	60%
NOLEGGIO...	105	11%	110	12%	26	3%	8	2%	4	1%	12	9%
MANIFATTURA	22	2%	35	4%	32	4%	--	--	129	37%	2	1%
RISTORAZIONE	7	1%	9	1%	33	4%	46	11%	48	14%	4	3%
<i>Altri settori</i>	97	10%	91	10%	87	12%	67	15%	47	13%	9	7%
TOTALE	971	100%	884	100%	750	100%	433	100%	352	100%	134	100%

Quasi i due terzi di tutti gli imprenditori senegalesi si dedica al commercio, come secondo settore di attività troviamo quello del "Noleggio, agenzie di viaggio e altri servizi di supporto alle imprese", mentre negli altri settori considerati la presenza dei senegalesi rimane marginale; stessa predilezione per il commercio, si ritrova tra gli imprenditori bengalesi, i quali sono del tutto assenti nelle costruzioni e nella manifattura, scegliendo come secondo settore di attività quello della ristorazione; il settore prediletto dagli albanesi si conferma invece quello delle costruzioni con una quota del 71%, mentre negli altri quattro settori considerati, si distribuisce in parti quasi uguali il 16% degli imprenditori della comunità.

Le restanti nazionalità presentano una concentrazione settoriale meno marcata ma comunque significativa; i due paesi nordafricani, pur con proporzioni diverse, mostrano delle preferenze simili, ma asimmetriche rispetto ai settori principali di attività: nelle costruzioni opera il 60% degli imprenditori tunisini e il 23% di quelli marocchini, mentre nel commercio è attivo il 19% dei primi e quasi la metà dei

secondi; il terzo settore di maggior concentrazione è per entrambi quello del “Noleggio, agenzie di viaggio e altri servizi di supporto alle imprese”, seguito dal settore della manifattura, che impegna il 4% degli imprenditori marocchini ma solo l’1% dei tunisini e da quello della ristorazione, dove la presenza imprenditoriale delle due comunità risulta marginale. Gli imprenditori cinesi, pressoché assenti nelle costruzioni e nel “Noleggio”, prediligono quasi in egual misura la manifattura (37%) e il commercio (35%) e, in misura minore, il settore della ristorazione, dove si registrano 48 presenze.

Il fenomeno della specializzazione settoriale è stato affrontato dalla letteratura scientifica prevalentemente in termini di “nicchia etnica” (ma anche di “economia etnica”), un concetto applicato principalmente in riferimento al lavoro dipendente, ma anche in relazione all’imprenditorialità degli immigrati.

L’idea è che gli immigrati “pionieri”, una volta insediatisi in un determinato settore, come dipendenti o come imprenditori, possano facilitarne l’accesso ai nuovi arrivati sulla base di una solidarietà di gruppo, creando così una sorta di canale privilegiato. Questo processo può essere favorito talvolta da una particolare preferenza verso un determinato settore o da specifiche competenze acquisite in patria¹⁵⁷; altre volte invece è frutto del caso e corrisponde a spazi di opportunità occupazionali, lasciati liberi dagli autoctoni. Naturalmente in questo processo possono entrare in gioco anche fenomeni di stereotipizzazione che creano luoghi comuni e che condizionano l’accesso al lavoro degli immigrati¹⁵⁸.

Uno dei più noti contributi in questo senso proviene da Roger Waldinger, che definisce la nicchia etnica come un settore nel quale la rappresentazione di un determinato gruppo etnico sia almeno il 150% della sua quota di occupazione

¹⁵⁷ Per citare solo un esempio, Bertolani ha esaminato il caso degli immigrati di origine indiana inseriti nel comparto zootecnico bovino della provincia di Reggio Emilia, connesso alla produzione di Parmigiano Reggiano, evidenziando le dinamiche di intermediazione etnica finalizzate all’ottenimento del posto di lavoro. Cfr. Bertolani, B. (2003). Capitale sociale e intermediazione etnica: il caso degli indiani punjabi inseriti in agricoltura in provincia di Reggio Emilia. *Sociologia del lavoro*.

¹⁵⁸ Secondo Laura Zanfrini, alcuni fattori inerenti al funzionamento spontaneo del mercato del lavoro, contribuiscono alla formazione di pre-categorizzazioni su base etnica. “L’attribuzione di particolari skills in base all’etnia d’appartenenza, spesso prescinde da qualsiasi nesso con l’esperienza professionale pregressa o con la preparazione scolastica dei soggetti interessati: basti pensare alla convinzione diffusa, tra gli imprenditori del Nord Italia, che i senegalesi siano datti a lavorare nelle fonderie” Cfr. Zanfrini, L. (2004). *Sociologia delle migrazioni*. Laterza, pag. 162.

totale¹⁵⁹. A suo parere, la nicchia costituirebbe una sorta di ambiente protetto, in grado di fornire ai membri del gruppo un accesso privilegiato e un trattamento economico favorevole rispetto ad altri settori con una minore densità etnica; quest'ultima ipotesi tuttavia non trova riscontri univoci ed è oggetto di discussione con chi sottolinea gli aspetti vincolanti e il potenziale discriminante della nicchia.

In definitiva, in base ai dati osservati, i casi che più si avvicinano alla definizione di Waldinger risultano: quello dei senegalesi e dei bengalesi, per quanto riguarda il commercio; e quello degli imprenditori albanesi per quanto riguarda il settore delle costruzioni. In questi tre casi infatti la concentrazione nel settore privilegiato risulta essere superiore di quasi una volta e mezzo rispetto al complesso degli altri settori occupati.

¹⁵⁹ Cfr. Waldinger, R. D. (1999). *Still the promised city?: African-Americans and new immigrants in postindustrial New York*. Harvard University Press.

5.5 Distribuzione settoriale dell'imprenditoria immigrata nel territorio

La distribuzione settoriale dell'imprenditoria immigrata nei quattro SEL riflette in parte le specificità economiche delle diverse zone della provincia. Innanzitutto si nota che l'Area Pisana è la sola ad ospitare almeno un'impresa extra-UE in tutti settori considerati; in termini assoluti, quest'area ha il primato per il numero più alto di imprese immigrate in quasi tutti i settori, eccetto che: in quello delle "Attività professionali, scientifiche e tecniche", che va alla Val d'Era con 48 imprese; in quello delle "attività manifatturiere", che vede l'Area Pisana al terzo posto e che nella Valdarno Inferiore conta ben 147 imprese; e nel settore dell' Agricoltura, silvicoltura e pesca" che risulta una specificità della Val di Cecina (42 imprese).

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE IMPRESE IMMIGRATE NEI SINGOLI SEL								
<i>Numero di imprese a guida extra-UE per settore e per SEL al 31/12/1013</i>								
Settori	SEL							
	VAL D'ERA		VALDARNO INFERIORE		VAL DI CECINA		AREA PISANA	
Agricoltura, silvicoltura pesca	14	1,3%	17	1,7%	42	27,1%	16	0,9%
Attività manifatturiere	74	6,8%	147	14,8%	4	2,6%	49	2,6%
Fornitura di acqua; reti fognarie...	3	0,3%	3	0,3%	0	0,0%	30	1,6%
Costruzioni	225	20,6%	306	30,9%	21	13,5%	373	20,0%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio...	519	47,5%	296	29,9%	65	41,9%	948	50,8%
Trasporto e magazzinaggio	7	0,6%	14	1,4%	0	0,0%	21	1,1%
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	30	2,7%	15	1,5%	7	4,5%	114	6,1%
Servizi di informazione e comunicazione	4	0,4%	8	0,8%	1	0,6%	16	0,9%
Attività finanziarie e assicurative	2	0,2%	2	0,2%	1	0,6%	10	0,5%
Attività immobiliari	6	0,5%	2	0,2%	2	1,3%	9	0,5%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	48	4,4%	23	2,3%	2	1,3%	39	2,1%
Noleggio, agenzie di viaggio...	110	10,1%	96	9,7%	5	3,2%	114	6,1%
Istruzione	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,1%
Sanità e assistenza sociale	0	0,0%	1	0,1%	0	0,0%	1	0,1%
Attività artistiche, sportive, di	0	0,0%	3	0,3%	0	0,0%	5	0,3%
Altre attività di servizi	22	2,0%	24	2,4%	1	0,6%	44	2,4%
Imprese non classificate	28	2,6%	33	3,3%	4	2,6%	76	4,1%
Totale	1092	100%	990	100%	155	100%	1866	100%

La Val d'Era e l'Area Pisana presentano caratteristiche simili, soprattutto riguardo ai settori principali: in entrambe le aree, il commercio assorbe circa la metà

dell'imprenditoria immigrata, mentre un quinto di questa opera nelle costruzioni; la Val d'Era ha una percentuale maggiore di imprese manifatturiere (6,8%) e una presenza scarsa di imprese di ristorazione (2,7%), un dato questo che si inverte nell'Area Pisana, che vede il 2,6% di imprese immigrate nel primo settore e il 6,1% nel secondo; il settore del "Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto", pur registrando un numero simile di imprese nelle due aree, ha un'incidenza maggiore nella Val d'Era (10,1%) rispetto all'Area Pisana (6,1%). Come visto, il primato per le "Attività professionali, scientifiche e tecniche" va alla Val d'Era, dove il settore incide per il 4,4%, mentre nell'Area Pisana esso assorbe solo il 2,1% dell'imprenditoria immigrata. Infine, per entrambe le aree, si conta una presenza non trascurabile di imprese nelle "Altre attività dei servizi" e, per quanto riguarda l'Area Pisana, anche nel settore della "Fornitura di acqua, reti fognarie e attività di gestione dei rifiuti e risanamento" e in quello del "Trasporto e magazzinaggio".

Osservando la distribuzione settoriale delle imprese extra-UE nella Valdarno Inferiore è possibile cogliere chiaramente le specificità economiche dell'area: questa, è l'unica delle quattro a non avere come primo settore di insediamento il commercio, all'interno del quale opera comunque il 29,9% dell'imprenditoria immigrata; il primato spetta invece al settore delle costruzioni, che assorbe il 30,9% delle imprese dell'area, mentre al terzo posto si trovano le attività manifatturiere (14,8%) che, come visto, costituiscono una specializzazione dell'area. Il settore del "Noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto" occupa il 9,7% delle imprese extra-UE dell'area, mentre un'incidenza piuttosto marginale si registra per le "Altre attività di servizi" (2,4%) e per il settore delle "Attività professionali, scientifiche e tecniche" (2,3%).

Le poche imprese extra-Ue del SEL Val di Cecina, si concentrano per la maggior parte nel settore del commercio (41,9%). La vocazione agricola dell'area è confermata dal fatto che il settore "Agricoltura, silvicoltura pesca" si attesta la secondo posto, occupando 42 imprese immigrate pari al 27,1% del totale. In terza posizione si trovano le costruzioni (13,5%), seguite dai servizi di alloggio e ristorazione (4,5%), mentre nel settore della manifattura operano solamente 4 imprese extra-UE pari al 2,6% del totale. Nei restanti settori la presenza dell'imprenditoria immigrata non è, per numeri e per incidenza, degna di rilievo.

5.6 Distribuzione dell'impresitoria immigrata nel territorio

Dopo aver illustrato le specializzazioni produttive delle principali nazionalità di imprenditori extra-UE e la ripartizione settoriale del complesso dell'impresitoria immigrata nei singoli SEL, si esamina ora il modo in cui i diversi gruppi nazionali di imprenditori si distribuiscono nella provincia di Pisa. E' plausibile aspettarsi che i dati in questione rappresentino in parte il risultato dell'incontro tra le preferenze settoriali riscontrate per le diverse comunità di immigrati e le specificità economiche che si osservano sul territorio. Oltre a questo, si può presumere che la distribuzione territoriale rifletta anche la consistenza numerica delle varie comunità e la loro anzianità di immigrazione. L'ipotesi è che i gruppi più numerosi e con una più lunga storia di immigrazione siano maggiormente in grado di cogliere le varie opportunità imprenditoriali diffuse sul territorio, presentando quindi una distribuzione più omogenea nella provincia.

In termini assoluti, i maggiori paesi di provenienza degli imprenditori immigrati dell'Area Pisana sono il Senegal (445 presenze), il Bangladesh (428) e l'Albania (305). Pur se in misura diversa, quest'area si rivela la zona di insediamento preferita da tutte le principali nazionalità di imprenditori ad eccezione di quelli marocchini, che sono più numerosi nella Valdarno Inferiore; nella Val di Cecina le uniche presenze rilevanti, sono quelle degli imprenditori nati in Marocco (il gruppo più numeroso dell'area) e in Albania, mentre nelle altre due aree della provincia, tutte le componenti nazionali, ad eccezione di quella bengalese, sono rappresentate in maniera consistente. Nella Val d'Era il gruppo in assoluto più numeroso è quello dei senegalesi con 332 presenze, seguito dai marocchini (268) e dagli albanesi (173), mentre nella Valdarno Inferiore, la graduatoria dei principali paesi di provenienza vede nell'ordine il Marocco con 305 presenze, l'Albania (236) e il Senegal (194).

DISTRUBUZIONE TERRITORIALE DEGLI IMPRENDITORI PER PAESE DI PROVENIENZA
Numero assoluto e quota % dei principali imprenditori extra-UE nei singoli SEL al 31/12/2013

<i>Paesi di provenienza</i>	<i>SEL</i>				
	<i>VAL D'ERA</i>	<i>VALDARNO INFERIORE</i>	<i>VAL DI CECINA</i>	<i>AREA PISANA</i>	<i>TOTALE</i>
SENEGAL	332	194	1	445	972
	34,2%	20,0%	0,1%	45,8%	100%
MAROCCO	268	305	65	246	884
	30,3%	34,5%	7,4%	27,8%	100%
ALBANIA	173	236	36	305	750
	23,1%	31,5%	4,8%	40,7%	100%
BANGLADESH	4	1	0	428	433
	0,9%	0,2%	0,0%	98,8%	100%
CINA	113	116	3	120	352
	32,1%	33,0%	0,9%	34,1%	100%
TUNISIA	24	19	1	92	136
	17,6%	14,0%	0,7%	67,6%	100%

Il gruppo che presenta la maggiore concentrazione territoriale è quello degli imprenditori bengalesi: la quasi totalità di questi opera infatti nell'Area Pisana; al di fuori di essa, questo gruppo conta solo quattro presenze in Val d'Era ed una in Valdarno Inferiore, mentre è del tutto assente dalla Val di Cecina. La tendenza alla concentrazione territoriale di questo gruppo si conferma ulteriormente scendendo a livello dei comuni: il dato sull'Area Pisana infatti si riferisce quasi esclusivamente al capoluogo, nel comune di Pisa operano infatti 425 imprenditori bengalesi, mentre i restanti tre si riferiscono al comune di San Giuliano Terme. Tenendo conto che la popolazione bengalese residente nel comune di Pisa ammonta a 690 persone¹⁶⁰, risulta per questa comunità un eccezionale tasso di imprenditorialità del 62%; in altri termini più della metà dei bengalesi residente a Pisa è coinvolto in attività imprenditoriali.

Un'alta concentrazione nell'Area Pisana, sebbene con numeri nettamente inferiori, si registra anche per la componente imprenditoriale tunisina, che per il 67,6% risiede in quest'area operando in massima parte nel capoluogo (66 imprenditori su 92). La parte restante opera nell'area della Val d'Era (17,6%) e in quella della Valdarno Inferiore

¹⁶⁰Quella bengalese è la prima componente imprenditoriale immigrata del comune di Pisa al 31/12/2013, ma solo la quarta per numero di residenti. Le tre comunità straniere più numerose sono nell'ordine quelle di filippini, albanesi e rumeni.

(14%): riguardo alla prima, la presenza maggiore si registra nel comune di Pontedera (17), mentre nella seconda gli imprenditori tunisini mostrano una diffusione più omogenea.

Poco meno della metà degli imprenditori senegalesi risiede nell'Area Pisana, mentre la parte restante si divide tra la Val d'Era (34,2%) e la Valdarno Inferiore (20%). Nella Val d'Era questa componente imprenditoriale si presenta concentrata quasi esclusivamente nel comune di Pontedera, dove peraltro si conta il numero in assoluto maggiore di imprenditori senegalesi della provincia¹⁶¹(286); nell'Area Pisana invece gli imprenditori nati in Senegal si dividono principalmente tra il comune di Pisa (231) e quello di Cascina (206). Nella Valdarno Inferiore si osserva una concentrazione meno netta: qui, il comune principale di insediamento è quello di Santa Croce sull'Arno che ospita il 54% dell'imprenditoria senegalese dell'area, seguito da Castelfranco di Sotto (24%) e da San Miniato (12%).

Oltre il 40% degli imprenditori albanesi della provincia, opera nell'Area Pisana, la Valdarno Inferiore si rivela la seconda zona di insediamento con 236 presenze, seguita dalla Val d'Era (173); i 36 imprenditori rimanenti, operano nella Val di Cecina e rappresentano poco meno del 5% di questa componente nazionale. L'imprenditoria albanese è quella che mostra la diffusione maggiore sul territorio: ben 36 dei 39 comuni della provincia contano la presenza di almeno un imprenditore nato in Albania¹⁶². Il capoluogo ospita il numero maggiore di imprenditori albanesi della Provincia¹⁶³, con 144 presenze pari al 54% del totale dell'Area Pisana, dove a seguire si trovano Cascina (85 imprenditori) e San Giuliano Terme (46). Nella Valdarno Inferiore la presenza imprenditoriale albanese è più omogenea e si divide principalmente tra i comuni di Santa Croce sull'Arno (73), San Miniato (67) e Castelfranco di Sotto (45). Riguardo alla Val d'Era i comuni di insediamento prevalenti risultano Pontedera (52), Ponsacco (38) e, in misura minore, Calcinaia (17) e Vicopisano (14). Infine la Val di Cecina conta un numero limitato di imprenditori

¹⁶¹ Nel comune di Pontedera la popolazione senegalese residente al 31/12/2013 ammonta a 1266 persone. E' la comunità straniera più numerosa del comune e presenta un tasso di imprenditorialità del 23%.

¹⁶² I tre comuni nei quali gli imprenditori albanesi sono assenti si trovano tutti nella Val di Cecina e sono Casale Marittimo, Guardistallo e Santa Luce.

¹⁶³ Gli albanesi residenti nel comune di Pisa al 31/12/2013 sono 1333 e presentano quindi un tasso di imprenditorialità dell'11%, notevolmente

albanesi in quasi tutti suoi comuni, i numeri più alti si registrano a Volterra (10) e a Pomarance (9).

Come accennato prima, gli imprenditori marocchini sono gli unici a non far registrare la presenza maggiore nell'Area Pisana (che risulta la terza area di insediamento); quest'area ospita il 27,8% della componente marocchina, ed è preceduta di poco dalla Val d'Era, che conta 268 imprenditori pari al 30,3% dell'area. Il primato spetta invece alla Valdarno Inferiore che, con 305 imprenditori nati in Marocco (pari al 34,5%), si rivela la principale area di insediamento; con le sue 65 presenze (pari al 7,4%), questo è anche il primo gruppo nazionale di imprenditori della Val di Cecina.

Così come gli albanesi, anche gli imprenditori marocchini sono molto diffusi sul territorio, essendo assenti solamente in quattro dei 39 comuni della provincia¹⁶⁴. La distribuzione tra i comuni dei quattro SEL appare inoltre piuttosto omogenea, con concentrazioni massime che non superano il 37% del totale delle singole aree: l'imprenditoria marocchina ha una consistenza rilevante in tutti i comuni della Valdarno Inferiore, le presenze maggiori si registrano a San Miniato¹⁶⁵, dove si contano 113 imprenditori, e a Santa Croce sull'Arno (71), mentre il numero più basso si registra nel comune di Montopoli Valdarno (38); nella Val d'Era la componente imprenditoriale marocchina opera prevalentemente nei comuni di Pontedera (95), Ponsacco (50) e, in misura minore, in quelli di Calcinaia (32) e Vicopisano (20); nella Val di Cecina si contano tra le otto e le dieci presenze nei comuni di Pomarance, Riparbella, Santa Luce e Volterra, ma il numero maggiore si registra a Castellina Marittima, dove operano 15 imprenditori marocchini; nell'area del capoluogo, Pisa e Cascina assorbono in parti quasi uguali oltre due terzi dell'imprenditoria marocchina (rispettivamente 89 e 86 presenze), mentre nella terza posizione si trova il comune di San Giuliano Terme (29), seguito da quello di Buti (19).

Se si esclude l'area della Val di Cecina, dove si contano solamente tre presenze, la componente imprenditoriale cinese risulta quella che presenta la ripartizione più uniforme, distribuendosi equamente nelle tre aree principali: L'Area Pisana, la Val

¹⁶⁴ Questi comuni sono: Chianni, Lajatico, Orciano Pisano e Fauglia.

¹⁶⁵ Nella provincia, il comune di San miniato è quello che conta il maggior numero di imprenditori nati in Marocco. Qui, i marocchini sono la seconda comunità straniera (dopo gli albanesi) con 306 residenti, pari ad un tasso di imprenditorialità del 43%.

d'Arno Inferiore e la Val d'Era infatti, assorbono ciascuna circa un terzo degli imprenditori cinesi della provincia (rispettivamente 120, 116 e 113 imprenditori). Il quadro della diffusione imprenditoriale cinese emerge più chiaramente nelle articolazione dei singoli SEL: la concentrazione maggiore si osserva nell'Area Pisana che vede l'86% degli imprenditori cinesi operare nel capoluogo, i soli altri tre comuni interessati sono quello Cascina con 13 presenze, e quelli di Buti e San Giuliano Terme, con due imprenditori ciascuno. Nelle altre due aree di insediamento, l'imprenditoria cinese è diffusa in un numero maggiore di comuni e presenta inoltre una distribuzione più omogenea. Nella Valdarno Inferiore, tutti i comuni, ad eccezione di Montopoli in Val D'Arno, registrano una presenza rilevante; la concentrazione maggiore si osserva a San Miniato, dove operano 43 imprenditori, mentre a seguire troviamo Santa Maria a Monte (27), Santa Croce sull'Arno (25) e Castelfranco di Sotto (17). Per quanto riguarda la Val d'Era, i comuni principali di insediamento sono: Pontedera con 41 imprenditori cinesi, Bientina (26) e Lari (14).

Riepilogo dei principali risultati della ricerca e considerazioni finali.

L'obiettivo principale del presente lavoro era quello di fornire una descrizione analitica del fenomeno dell'imprenditoria immigrata nella Provincia di Pisa e di tentare, per quanto possibile, di applicare al caso provinciale alcune delle categorie interpretative fornite dalla letteratura scientifica passata in rassegna. All'interno di essa troviamo molteplici contributi che, sebbene prodotti in contesti diversi da quello studiato, offrono ciascuno elementi utili alla comprensione di un fenomeno comunque complesso e sfaccettato.

Gli approcci più recenti in particolare, raccolgono le svariate suggestioni prodotte negli anni passati dagli studiosi e si propongono in un certo senso come modelli generali di comprensione del fenomeno. Tali approcci suggeriscono di considerare i molteplici fattori che possono influire sulla nascita e sullo sviluppo dell'imprenditoria immigrata: dagli aspetti motivazionali della scelta imprenditoriale, alle condizioni del mercato, fino agli aspetti istituzionali e legislativi; pertanto essi richiedono un'analisi ampia che non si limiti ad approfondire un singolo aspetto.

L'indagine sul contesto nazionale aveva lo scopo di far luce sulle caratteristiche generali del fenomeno e di delineare il contesto di riferimento per l'imprenditoria immigrata a livello locale. I numeri parlano di quasi 500mila imprese straniere presenti a fine 2013 nel nostro Paese; di queste, 384.318 sono a guida di cittadini nati al di fuori dell'Unione Europea e la loro incidenza sul totale delle imprese italiane risulta pari al 6,34%. Considerando esclusivamente le imprese individuali, che rappresentano la forma giuridica più diffusa tra gli immigrati, il peso di questa componente aumenta, arrivando al 9,95%¹⁶⁶; in altri termini, una ditta individuale su dieci presenti in Italia, appartiene ad immigrati provenienti da paesi extra UE. Le imprese degli immigrati però non si distribuiscono in maniera omogenea nel nostro Paese e la loro presenza sul territorio riflette in gran parte il dualismo che caratterizza

¹⁶⁶ Questo dato si riferisce al secondo trimestre del 2014.

l'economia italiana. La grande maggioranza delle imprese extra-UE è stabilita infatti al Centro-Nord¹⁶⁷; un quinto di queste risiede nella sola Lombardia che risulta così la regione con la maggiore presenza in assoluto, seguita dal Lazio (44.170 imprese) e dalla Toscana (37.829). A quest'ultima regione spetta invece il primato per l'incidenza assunta dalla componente imprenditoriale immigrata sul totale delle imprese, che qui raggiunge il livello del 9,13%.

I dati sulle singole provincie, vedono Roma, Milano, Torino e Firenze ai primi posti per numeri assoluti di presenze, mentre per quanto riguarda l'incidenza dell'imprenditoria immigrata sul totale il primato spetta a Prato¹⁶⁸ che, per numeri e per caratteristiche, rappresenta un caso unico nel panorama nazionale.

Oltre a questi dati, che mettono in luce la rilevanza assunta dagli immigrati nel tessuto imprenditoriale nazionale, emergono anche delle caratteristiche peculiari, proprie dell'imprenditoria immigrata nel nostro Paese: in Italia, essa si presenta infatti come un fenomeno "concentrato", oltre che per distribuzione territoriale, anche in termini di paesi di provenienza degli imprenditori e di settori di attività; inoltre, incrociando i dati relativi a queste due dimensioni (nazionalità e settori), emergono fenomeni di "specializzazione etnica", per i quali talune nazionalità si ritrovano ad operare quasi esclusivamente in determinati settori produttivi. Gli esempi più eclatanti in questo senso sono rappresentati dagli imprenditori senegalesi e da quelli albanesi: i primi, sono impegnati per l'88,2% nel commercio, mentre oltre il 76% degli imprenditori individuali albanesi, opera nel settore delle costruzioni. Assieme alla manifattura, questi sono i tre settori più attrattivi per il complesso dell'imprenditoria immigrata, della quale assorbono oltre il 70% della componente.

Oltre ad evidenziare le caratteristiche principali dell'imprenditoria immigrata nel nostro Paese, i risultati di questa prima indagine hanno delineato una sorta di tracciato da seguire per l'analisi del fenomeno nella Provincia di Pisa. A livello locale, l'imprenditoria immigrata mantiene in gran parte le caratteristiche di "concentrazione", riscontrate su scala nazionale, ma assume conformazioni diverse,

¹⁶⁷ Al Sud la regione di punta risulta la Campania con oltre 25.000 imprese extra-UE, seguita da Sicilia e Puglia.

¹⁶⁸ Le 7.554 imprese extra-UE presenti a Prato rappresentano il 22,6% dell'intera imprenditoria provinciale; nella graduatoria seguono Reggio Emilia, Firenze e Trieste.

legate alle specificità del territorio e ai modelli locali di immigrazione. Sebbene non raggiunga i numeri delle grandi città del Centro-Nord, quella di Pisa, risulta peraltro una provincia piuttosto rappresentativa per il fenomeno in questione: con le sue 4.103 imprese extra-UE, essa occupa solamente il 25° posto per numeri assoluti di presenze, ma rientra tra le prime dieci provincie italiane per quanto riguarda l'incidenza della componente immigrata sul totale delle imprese. Per l'esattezza, Pisa occupa la 6° posizione dopo Milano, Trieste, Firenze, Reggio Emilia e Prato¹⁶⁹ e il peso delle imprese extra-UE sul totale della provincia risulta pari al 9,48%; considerando le sole imprese individuali, tale valore arriva al 15,7%. Dai dati emerge la forte preferenza degli immigrati verso questa forma giuridica: se a livello generale, la forma individuale rappresenta poco più della metà delle imprese della provincia (23.149 imprese individuali, pari al 53,1% del totale), nella componente immigrata essa assorbe ben l'88,4% dell'imprenditoria¹⁷⁰ (3.690 imprese individuali extra-UE). Le ragioni di una così ampia presenza di imprese individuali sono da ricercarsi nei vantaggi offerti agli immigrati da tale soluzione giuridica: essa rappresenta la forma d'impresa più semplice e meno onerosa in termini finanziari e amministrativi, in quanto non impone una quantità minima di capitale iniziale da investire e non prevede particolari adempimenti, a parte l'apertura di un numero di partita IVA; la tenuta della contabilità e, più in generale la gestione dell'impresa, risulta semplice ed economica e resta interamente nelle mani del titolare. I vantaggi rispetto ad altre forme giuridiche come le società di persone o di capitali sono evidenti, soprattutto per soggetti (come gli immigrati) che al loro arrivo non dispongono in genere di grandi risorse economiche e che spesso incontrano difficoltà di inserimento dovute alla lingua o al mancato riconoscimento dei titoli di studio. Inoltre la legge consente espressamente al titolare di avvalersi dell'aiuto dei propri parenti¹⁷¹, svolgendo la propria attività sotto forma di impresa familiare o di impresa coniugale; di conseguenza, la ditta individuale può divenire un potenziale un mezzo per l'ingresso dei familiari rimasti

¹⁶⁹ Tra le provincie toscane invece, Pisa occupa il terzo posto in entrambe le graduatorie.

¹⁷⁰ Le società di persone e quelle di capitali, sono rispettivamente 271 e 184 e rappresentano il 6,6% le prime ed il 4,5% le seconde. Le cooperative e le altre forme societarie risultano invece marginali.

¹⁷¹ Oltre al titolare, possono partecipare alla ditta individuale anche il coniuge e i parenti entro il terzo grado, e gli affini entro il secondo (art.230 bis c.c.).

in patria, rendendo questa soluzione giuridica ancora più appetibile per gli immigrati, soprattutto nell'ottica di un ricongiungimento.

Dalla ricerca sulla distribuzione territoriale emerge che tutti i comuni della Provincia di Pisa ospitano almeno due imprese gestite da immigrati: il numero più basso si riscontra a Guardistallo (nella Val di Cecina), mentre il primo posto è occupato dal capoluogo, dove operano 1181 imprese extra-UE, seguito dai comuni di Pontedera e di Cascina, che assieme ospitano un quarto delle imprese immigrate presenti. In termini più generali, si può dire che la quasi totalità dell'imprenditoria immigrata della provincia, si spartisce tra l'Area Pisana da una parte e le aree della Val d'Era e della Valdarno Inferiore dall'altra; mentre la minore presenza si registra nella Val di Cecina, dove il fenomeno risulta quasi marginale. Nello specifico, l'Area Pisana e la Val d'Era si caratterizzano per la forte concentrazione dell'imprenditoria immigrata nei comuni principali (Pisa, Cascina e San Giuliano per la prima; Pontedera, Ponsacco e Calcinaia per la seconda), mentre, nella Valdarno Inferiore, tutti i cinque comuni dell'area conoscono una presenza significativa di imprese extra-UE. Si osserva così, anche in questa provincia, un modello di insediamento territoriale delle imprese immigrate che vede contrapporsi: da una parte, i piccoli comuni (con meno di 2000 abitanti) e le zone meno urbanizzate a vocazione maggiormente agricola; e dall'altra, le aree industriali e distrettuali e i centri urbani più popolosi, bisognosi di manutenzione e di servizi diffusi e a basso costo.

L'esame della composizione dell'imprenditoria immigrata per singoli paesi di provenienza, ci permette di analizzare la propensione all'imprenditoria delle diverse comunità e di individuare eventuali fenomeni di "specializzazione etnica" o di concentrazione territoriale.

Innanzitutto emerge come gli imprenditori immigrati presenti nella Provincia di Pisa, provengano in prevalenza dall'Africa, dall'Europa orientale e dall'Asia. Nel 2013 i principali paesi di nascita degli imprenditori immigrati risultano: il Senegal con 972 persone, il Marocco (884), l'Albania (750), il Bangladesh (433) e la Cina (352); queste cinque componenti nazionali assorbono assieme oltre il 65%

dell'imprenditoria immigrata operante nella provincia e, ad eccezione di quella albanese, presentano tutte un tasso di imprenditorialità (rapporto tra residenti e imprenditori) molto elevato, con valori più che doppi rispetto a quello di italiani e comunitari (che è del 10%). Spingendosi più nel dettaglio, emergono le caratteristiche proprie delle singole comunità nazionali di imprenditori:

- Quella proveniente dal Senegal rappresenta la componente imprenditoriale più numerosa della provincia. I senegalesi presentano una concentrazione quasi esclusiva nel settore commercio, che occupa quasi il 75% delle loro imprese; il secondo settore prediletto risulta essere quello del “noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese” (11%), mentre nei restanti settori la loro presenza è piuttosto marginale. A livello territoriale, l'imprenditoria senegalese si colloca principalmente nell'Area Pisana (45,8%) e nella Val d'Era (34,2%) e, in misura minore, nella Valdarno Inferiore (20%). Nel 2013 il loro tasso di imprenditorialità è pari al 24,8%, in calo rispetto al 2008 di oltre cinque punti, a causa di una crescita dei residenti senegalesi superiore a quella degli imprenditori.
- A fine 2013, si contano nella Provincia di Pisa 884 imprenditori marocchini. Sebbene quasi la metà di essi operi nel settore del commercio, questo gruppo risulta particolarmente attivo anche nelle costruzioni, dove si contano 203 imprese; a seguire troviamo le attività di “Noleggio...” (101 imprese) e la manifattura (35). Gli imprenditori marocchini sono gli unici a non far registrare la presenza maggiore nell'Area Pisana (che risulta la terza area di insediamento con 246 imprenditori); il primato spetta invece alla Valdarno Inferiore con 305 imprenditori (pari al 34,5%), seguita dalla Val d'Era (30,3%). Con le sue 65 presenze (pari al 7,4%), questo è anche il primo gruppo nazionale di imprenditori della Val di Cecina.
- Le 750 imprese albanesi presenti nella provincia a fine 2013, sono concentrate prevalentemente nel settore delle costruzioni (536 imprese pari al 71%); in questo settore, la componente albanese rappresenta oltre la metà dell'imprenditoria extra-UE della provincia. Negli altri settori gli albanesi

sono presenti con numeri nettamente inferiori (tra le 26 e le 36 unità). La principale zona di insediamento è l'Area Pisana (40,7%), seguita dalla Val d'Era (31,5%) e dalla Valdarno Inferiore (23,1%); la Val di Cecina conta invece 36 presenze pari al 4,8%. La maggiore diffusione territoriale dell'imprenditoria albanese, così come di quella marocchina, è probabilmente dovuta alla più alta anzianità di immigrazione di questi due gruppi. La propensione all'imprenditoria degli albanesi invece, risulta da sempre la più contenuta con un tasso che si mantiene abbondantemente sotto il 10%; ciononostante, rispetto al 2002 tale tasso risulta poco più che raddoppiato.

- Tra i gruppi considerati, la comunità bengalese rappresenta un caso di particolare interesse, sia per l'eccezionale propensione imprenditoriale mostrata, sia per la sua concentrazione territoriale e settoriale. I settori prediletti dai bengalesi sono: il commercio, che assorbe oltre il 70% degli imprenditori; e la ristorazione, dove si contano 46 imprenditori (pari all'11%). L'assenza totale di imprenditori bengalesi nei settori delle costruzioni e della manifattura, si spiega probabilmente con la giovane età dell'immigrazione di questo gruppo. A parte una presenza nella Valdarno Inferiore e quattro nella Val d'Era, l'imprenditoria bengalese opera esclusivamente nell'Area Pisana, nello specifico all'interno del capoluogo: Pisa ospita infatti 425 delle 433 imprese bengalesi della provincia, pari al 98,8%. Tenendo presente che la popolazione bengalese residente nel comune ammonta a 690 persone¹⁷², risulta per questa comunità un eccezionale tasso di imprenditorialità del 62%; in altri termini più della metà dei bengalesi residente a Pisa è coinvolto in attività imprenditoriali.
- Gli imprenditori cinesi registrati nella Provincia di Pisa sono 355. La maggior parte di questa componente imprenditoriale si divide tra le attività manifatturiere, che contano 129 imprese cinesi pari al 37%, ed il commercio, con 123 imprese; il terzo settore prediletto è quello della ristorazione (48), mentre negli altri settori considerati la presenza cinese risulta marginale. Se si

¹⁷²Quella bengalese è la prima componente imprenditoriale immigrata del comune di Pisa al 31/12/2013, ma solo la quarta per numero di residenti. Le tre comunità straniere più numerose sono nell'ordine quelle di filippini, albanesi e rumeni.

esclude l'area della Val di Cecina, dove si contano solamente tre presenze, la componente imprenditoriale cinese risulta quella che presenta la ripartizione più uniforme, distribuendosi equamente nelle tre aree principali: L'Area Pisana, la Val d'Arno Inferiore e la Val d'Era infatti, assorbono ciascuna circa un terzo degli imprenditori cinesi della provincia (rispettivamente 120, 116 e 113 imprenditori). Il loro tasso di imprenditorialità, rimasto praticamente invariato dal 2008, è pari al 27%.

Allo stato attuale, non è possibile spiegare in maniera esauriente le regioni per le quali l'imprenditoria immigrata della Provincia di Pisa presenti i caratteri di "concentrazione" riscontrati; al momento si possono solamente avanzare delle ipotesi: una di queste prevede l'esistenza di comportamenti emulativi tra gli immigrati di determinate comunità, basati su percorsi più o meno consolidati, tracciati dai "pionieri". Nel seguire tali percorsi i nuovi arrivati risulterebbero avvantaggiati, grazie all'esperienza maturata dai loro connazionali e all'accesso ad altre risorse di gruppo. L'importanza dei network comunitari (o etnici) quali fonti di risorse importanti per l'avvio e per la gestione delle imprese immigrate viene sottolineata da buona parte della letteratura scientifica. Sulla base di meccanismi di "solidarietà etnica", il gruppo è in grado di fornire, tramite rapporti perlopiù informali, risorse di varia natura, agevolando gli aspiranti imprenditori nel reperimento delle informazioni sulle opportunità di impresa e dei capitali iniziali e fornendo loro un accesso privilegiato al credito e ai mercati e alla manodopera.

Anche nella Provincia di Pisa l'imprenditoria immigrata si concentra prevalentemente in pochi e determinati settori, primo tra tutti il commercio, che conta più di 1.800 imprese extra-UE, pari a al 44,6% del totale. Il secondo settore per numero di presenze è quello delle costruzioni (925 imprese), mentre a seguire, diversamente dal dato nazionale, troviamo le attività di "Noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese" (325 imprese). Il settore della manifattura e quello delle attività di alloggio e ristorazione, occupano il quarto e quinto posto, rispettivamente con 274 e 166 imprese.

Un esame più dettagliato sui settori economici, mi consente di affermare che la maggior parte delle imprese immigrate presenti nella Provincia di Pisa, è coinvolta in attività economiche a basso valore aggiunto, che presentano poche barriere all'entrata e che non richiedono necessariamente grandi risorse iniziali, basandosi invece sulla prevalenza del lavoro proprio (*labour intensive*).

Dai dati risulta che la quasi totalità delle imprese immigrate presenti nel settore del commercio, opera al dettaglio, in particolare nella vendita ambulante di prodotti vari¹⁷³ (tessile, abbigliamento, bigiotteria, materiale elettrico ecc.), effettuata in strada o all'interno di mercati. E' plausibile pensare che la maggior parte di queste attività commerciali ambulanti non offra agli immigrati effettive possibilità di avanzamento sociale o economico e rappresenti piuttosto una misura di ripiego. Esse sembrano corrispondere a quelle che Ambrosini chiama "imprese rifugio": imprese marginali, con capacità economiche limitatissime, che consentono meramente una sussistenza economica e che spesso sembra rispondere soprattutto alla duplice esigenza dell'ottenimento/mantenimento del permesso di soggiorno e della sussistenza familiare.

Fenomeni di concentrazione si riscontrano anche nel settore delle costruzioni, in quello del "Noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese" e nei servizi di alloggio e ristorazione: nel primo troviamo un buon numero di imprese più strutturate e dedite a vere e proprie attività edili, tuttavia, oltre la metà delle imprese extra-UE svolge lavori di completamento e finitura di edifici, attività che sono effettuate prevalentemente in subappalto e che si basano sulla prevalenza del lavoro proprio; nel secondo, le attività degli imprenditori immigrati si legano prevalentemente alla manutenzione dell'ambiente urbano, pubblico e privato; nel terzo, si contano solamente 16 imprese immigrate nei servizi di alloggio, mentre la restante parte (oltre il 90%) opera nella ristorazione sotto forma di ristoranti, bar, caffetterie ecc. Rispetto agli altri settori considerati, nei servizi di alloggio e

¹⁷³ Nello specifico, il 75,1% delle imprese extra-UE sono registrate sotto due sole classi economiche, ovvero la 4782 e la 4789: la prima si riferisce al commercio al dettaglio ambulante di prodotti tessili, abbigliamento e calzature; la seconda invece si riferisce al commercio al dettaglio ambulante di "altri prodotti" che include tra le altre cose la vendita di chincaglieria e bigiotteria, articoli casalinghi, elettrodomestici e materiale elettrico, giochi, registrazioni musicali, video etc.

ristorazione troviamo un numero relativamente maggiore di società di persone, segno di una maggiore strutturazione organizzativa dell'impreditoria.

Infine, la presenza dell'impreditoria immigrata nel settore della manifattura, riflette in parte le specificità produttive del territorio provinciale, in particolare quelle legate all'industria tessile e alla lavorazione delle pelli, tipiche dell'area del c.d. comprensorio del cuoio. Il settore manifatturiero è composto da una grande varietà di industrie e comparti produttivi, una buona parte dei quali, è presidiato dalla presenza di almeno un'impresa extra-UE (industria alimentare, industria del legno e del mobile, cantieristica, industria cartaria ecc.); tuttavia, la concentrazione maggiore di imprese immigrate, si registra nell'industria tessile (in particolare nelle confezioni) e nelle attività di "Fabbricazione di articoli in pelle e simili". In quest'ultimi settori, le imprese immigrate sembrano collocarsi alle posizioni più basse della filiera produttiva, specializzandosi in lavorazioni parziali e caratterizzate dalla produzione in conto terzi.

Prendendo spunto dalla teoria del mercato duale del lavoro e adattandone i termini, si potrebbe forse dire che le imprese gestite da immigrati, vanno ad occupare il "segmento secondario" dell'impreditoria, subentrando nelle attività indipendenti più faticose e meno remunerative, progressivamente disertate dagli autoctoni perché considerate poco remunerative o di scarso prestigio sociale¹⁷⁴. Ciò è particolarmente evidente nel settore della manifattura, in particolare nel contesto del distretto conciario pisano, dove da anni si segnalano problemi di ricambio generazionale, non solo riguardo al lavoro dipendente, ma anche a livello impreditoriale; fenomeni di "rimpiazzo" si verificano comunque anche negli altri settori considerati. L'offerta impreditoriale immigrata sarebbe pertanto complementare a quella autoctona e non si porrebbe in competizione con quest'ultima, risultando al contrario funzionale all'equilibrio del mercato. Tuttavia, il rapido aumento delle imprese immigrate, soprattutto nei settori del commercio e della ristorazione, e l'aumento della loro visibilità all'interno dell'offerta commerciale urbana del comune di Pisa, ha suscitato

¹⁷⁴ Se nella formulazione originaria della teoria, gli immigrati contribuiscono a mantenere bassi i salari per le professioni meno attraenti, in questa versione essi risponderebbero all'esigenza di tenere in vita, a prezzi contenuti, attività indipendenti considerate socialmente poco prestigiose, ma comunque utili al funzionamento dell'economia.

(così come altrove) proteste da parte dei cittadini e degli operatori economici, stimolando una reazione dell'amministrazione locale. Nel corso di questi ultimi anni, la nota propensione degli immigrati verso la piccola imprenditoria in questi settori, si è avvantaggiata degli effetti delle liberalizzazioni del commercio¹⁷⁵, che di fatto hanno tolto la facoltà alle amministrazioni locali di influire in maniera diretta sull'apertura di nuove attività commerciali attraverso l'imposizione di limiti numerici. Ultimamente nel comune di Pisa, le associazioni di categoria, assieme ad alcuni comitati di cittadini, hanno lamentato l'apertura "selvaggia" di imprese "etniche" (in particolare pub, minimarket e rivendite di kebab): alle argomentazioni legate alla sicurezza, al decoro e all'impatto sull'identità e sul profilo di alcuni quartieri, si aggiungono le accuse di concorrenza sleale, attuata tramite "una politica di prezzi stracciati che mette completamente fuori mercato le tradizionali attività commerciali". In tal caso, più che di rimpiazzo, si dovrebbe parlare di fenomeni di "spiazzamento", cioè di espulsione dal mercato di imprenditori autoctoni da parte degli imprenditori immigrati; chiaramente, questa ipotesi non può essere qui accertata e la sua verifica rimane affidata ad eventuali successive ricerche.

In definitiva, l'ipotesi della successione ecologica sembra applicabile a gran parte delle forme assunte dall'imprenditoria immigrata della provincia. Tuttavia, sono necessarie a mio avviso due precisazioni: nel commercio, la massiccia presenza dell'ambulantato di strada, sembra corrispondere ad un modello distinto di inserimento, nel quale l'impresa rappresenta principalmente un mezzo di ripiego (come insegna la teoria dello svantaggio); nei settori della manifattura e delle costruzioni invece, la forma giuridica prevalente (impresa individuale) e il tipo di attività svolte dagli immigrati, sembrano poter suggerire l'esistenza di forme pseudo-imprenditoriali che mascherano in realtà rapporti di dipendenza con un unico committente, nell'ambito di strategie elusive volte alla riduzione del costo del lavoro. Ad ogni modo, non si può escludere a priori l'esistenza tra gli immigrati di una reale dimensione "vocazionale", capace di stimolare l'avvio di iniziative imprenditoriali inedite e di creare nuove opportunità.

¹⁷⁵ Questo rappresenta a mio avviso un chiaro esempio dell'influenza dei fattori normativi sullo sviluppo dell'imprenditoria immigrata.

Un ultimo doveroso accenno riguarda le dinamiche di sviluppo dell'imprenditoria immigrata e l'impatto della crisi economica su di essa. Così come nel resto del Paese, nella Provincia di Pisa il fenomeno comincia a svilupparsi e ad assumere una certa consistenza solamente a partire dalla fine degli anni novanta. Da allora esso ha conosciuto una crescita sostenuta e ininterrotta, rallentata solo di recente dalla crisi e dalla seguente fase recessiva: in 17 anni le imprese individuali extra-UE sono cresciute di circa 16 volte, passando dalle 249 unità del 1997 alle quasi 4.000 del 2014. In questo periodo i titolari immigrati fanno registrare tassi di crescita molto elevati (mediamente attorno al 24%), in controtendenza rispetto al comportamento della controparte autoctona, che si riduce complessivamente di 2.576 unità. Sulla componente immigrata, gli effetti della crisi si presentano con più ritardo e si manifestano con tutta evidenza nel biennio 2012-2013, quando il tasso di crescita subisce un brusco crollo, arrivando al 2,8%; la variazione più bassa registrata.

Nell'ultimo anno rilevato, l'imprenditoria individuale extra-UE mostra i segnali di una ripresa della sua consueta vitalità. Nel 2014 infatti il numero di titolari extra-UE nella Provincia di Pisa è aumentato di 336 unità rispetto all'anno precedente, segnando una crescita annuale del 9.2%.

L'osservazione dell'andamento recente di questo fenomeno è di particolare interesse in quanto consente di individuare alcune direzioni che il lavoro autonomo immigrato può intraprendere di fronte ad una crisi. Nel c.d. "*ethnic business*" operano infatti degli elementi che potrebbero rendere l'impresa immigrata meno vulnerabile alla crisi, come ad esempio: la capacità di fornire prodotti etnici sia per gli autoctoni che per i connazionali, nel commercio come nella ristorazione, a prezzi ridotti e senza concorrenza italiana; il ricorso a capitali finanziari privati e alla manodopera familiare (spesso femminile e a nero); la possibilità di attingere al network del proprio gruppo ottenendo la flessibilità del lavoro necessaria o l'accesso a canali transnazionali. D'altra parte le imprese straniere posseggono anche elementi che le rendono, sulla carta, più vulnerabili, per esempio, la scarsa complessità della struttura aziendale spesso fatta di un solo titolare su cui ricade tutta la gestione; lo scarso livello di innovazione che rende queste imprese poco competitive; lo scarso radicamento sul

territorio. Questi elementi, soprattutto in fasi congiunturali negative come quella attuale, potrebbero perfino prefigurare una riduzione del fenomeno nel prossimo futuro; ad ogni modo, le ultime informazioni disponibili non sembrano avallare tali sospetti.

Bibliografia

- Amato, F. (2008). *Atlante dell'immigrazione in Italia* (Vol. 255). Carocci
- Ambrosini, M. (1999). *Utili invasori: l'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*. Franco Angeli.
- Ambrosini, M. (2008). *Un'altra globalizzazione: il transnazionalismo economico dei migranti*. working paper 05/08. Dipartimento di studi sociali e politici: Università di Milano.
- Ambrosini, M. (2013). 'We are against a multi-ethnic society': policies of exclusion at the urban level in Italy. *Ethnic and racial studies*, 36(1), 136-155.
- Ambrosini, M., & Boccagni, P. (2004). *Protagonisti inattesi: lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino*. Provincia autonoma di Trento. Assessorato alle politiche sociali.
- Ambrosini, M., & Erminio, D. (2011). Introduzione. Gli immigrati come attori economici: l'autoimpiego tra risorse etniche ed economie locali. *Mondi migranti*
- Ambrosini, M., & Schellenbaum, P. (1994). La comunità sommersa. Un'indagine sull'immigrazione egiziana a Milano. *Quaderni Ismu*, 3, 52.
- Anderson, K. (1988). *Cultural hegemony and the race-definition process in Chinatown, Vancouver: 1880-1980*. Pion.
- Anderson, K. (1990). 'Chinatown Re-oriented': A Critical Analysis of Recent Redevelopment Schemes in a Melbourne and Sydney Enclave. *Australian Geographical Studies*, 28(2), 137-154.
- Baltar, F., & ICART, I. B. (2013). Entrepreneurial gain, cultural similarity and transnational entrepreneurship. *Global Networks*, 13(2), 200-220.
- Baptiste, F., & Zucchetti, E. (1994). *L'imprenditorialità degli immigrati nell'area milanese: una ricerca pilota*. Fondazione Cariplo per le iniziative e lo studio sulla multietnicità.
- Barberis, E. (2008). *Imprenditori immigrati: tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*. Ediesse.
- Barberis, E. (2011). Imprenditori cinesi in Italia. Fra kinship networks e legami territoriali. *Mondi Migranti*, pag.106.
- Bates, T. (1997). *Race, self-employment, and upward mobility: An illusive American dream*. Woodrow Wilson Center Press.
- Bertolani, B. (2003). Capitale sociale e intermediazione etnica: il caso degli indiani punjabi inseriti in agricoltura in provincia di Reggio Emilia. *Sociologia del lavoro*.
- Bigarelli, D. (2012). Imprese cinesi nel distretto di Carpi. *Sviluppo locale*, 15,37(38), 235-250.
- Blalock, H. M. (1967). *Toward a theory of minority-group relations*.

- Boissevain, J., Body-Gendrot, S., Ma Mung, E., & Hodeir, C. (1992). Les entreprises ethniques aux Pays-Bas. *Revue européenne de migrations internationales*, 8(1), 97-106.
- Bonacich, E. (1973). A theory of middleman minorities. *American sociological review*, 583-594.
- Bonacich, E., & Modell, J. (1980). *The economic basis of ethnic solidarity: Small business in the Japanese American community*. Univ of California Press.
- Borjas, G. J., & Bronars, S. (1989). Consumer discrimination and self-employment.
- Bragato, S., & Canu, R. (2007). Titolari di impresa immigrati in Veneto. Tra lavoro autonomo e imprenditoria. *Economia e società regionale*, 2007(1).
- Cantillon, R. (1952). *Essai sur la nature du commerce en général*. INEd.
- Caselli, M. (2009). Tra due mondi e tra due culture: l'esperienza degli adolescenti figli di immigrati a Milano. *Ikon*
- Ceccagno, A. (Ed.). (2003). *Migranti a Prato: Il distretto tessile multietnico* (Vol. 423). Franco Angeli.
- Ceccagno, A., Rastrelli, R., & Salvati, A. (2008). *Ombre cinesi?: dinamiche migratorie della diaspora cinese in Italia* (Vol. 29). Carocci
- Ceschi S., Coslovi L. e Mora M. (2005), "La cooperazione della diaspora egiziana con la madrepatria: transnazionalismo e catene migratorie fra contesti locali", *CeSPI Working Paper* 15/2005.
- Chiesi, A. M. (2005). Capitale sociale degli imprenditori e performance aziendale in aree omogenee. *Rassegna italiana di sociologia*, 46(1), 11-40.
- Chiesi, A. M., & Zucchetti, E. (Eds.). (2003). *Immigrati imprenditori: il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*. Egea,
- Chiesi, A. M., De Luca, D., & Mutti, A. (2011). Il profilo nazionale degli imprenditori immigrati. *Mondi migranti*, 2011(2).
- Choenni, A. (1997). *Veelsoortig assortiment: allochtoon ondernemerschap in Amsterdam als incorporatietraject 1965-1995*. Het Spinhuis.
- Cingolani P. e Piperno F. (2005), "Il prossimo anno, a casa. Radicamento, rientro e percorsi translocali: il caso delle reti migratorie Marginea-Torino e Focșani-Roma", CeSPI, Paper realizzato nell'ambito del programma MigraCtion
- Comunicato Stampa Unioncamere 15/09/2014. "Immigrati: tra aprile e giugno riprende slancio la crescita di imprese (+7mila il saldo)".
- Comunicato Stampa Unioncamere 21/03/2014. "Nel 2013 le imprese straniere sfiorano quota 500mila: Napoli, Roma, Monza e Milano le province che corrono di più".
- Corò, G. (2004). I sistemi produttivi locali dagli Anni Settanta al Duemila: tra crescita estensiva e percorsi per l'innovazione. *GL Fontana (a cura di) L'industria vicentina dal Medioevo a oggi*. Padova: Cleup, 543-621.
- De Marchi, V., & Di Maria, E. (2008). Competitività, imprenditorialità e immigrazione. Il caso del Veneto. *ARGOMENTI*

- Engelen, E. (2001). 'Breaking in'and'breaking out': A Weberian approach to entrepreneurial opportunities. *Journal of ethnic and migration studies*, 27(2), 203-223.
- Eve, M. (2008). Some sociological Bases of transnational Practices in Italy. *Revue européenne des migrations internationales*, 24(2), 67-90.
- Fairlie, R. W. (1999). The absence of the African-American owned business: An analysis of the dynamics of self-employment. *Journal of Labor Economics*, 17 (1), 80-108.
- Fairlie, R. W., & Robb, A. M. (2008). Race and entrepreneurial success: Black-, Asian-, and White-owned businesses in the United States. *MIT Press Books*, 1
- Federazione dei distretti italiani e Unioncamere (2012), “*Quarto Rapporto dell’Osservatorio Nazionale Distretti*”.
- Fieri (a cura di) (2005), “*Imprenditori Stranieri in Provincia di Torino*”.
- Glazer, N. (1955). Social characteristics of American Jews, 1654–1954. *The American Jewish Year Book*, 3-41.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 481-510.
- Grassi, F. (2011). L’imprenditoria straniera nella Provincia di Pisa 1990-2009. *Felici Editore*.
- Hamilton, B. H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political economy*, 108(3), 604-631.
- Hout, M., & Rosen, H. S. (1999). *Self-employment, family background, and race* (No. w7344). National bureau of economic research.
- Jones, T. P., Mc Evoy, D., Body-Gendrot, S., Ma Mung, E., & Hodeir, C. (1992). Ressources ethniques et égalité des chances: les entreprises indo-pakistanaïses en Grande-Bretagne et au Canada. *Revue européenne de migrations internationales*, 8.1
- Jones, T., & Ram, M. (2003). South Asian businesses in retreat? The case of the UK. *Journal of ethnic and migration studies*, 29(3), 485-500.
- Jones, T., Mascarenhas-Keyes, S., & Ram, M. (2012). The ethnic entrepreneurial transition: recent trends in British Indian self-employment. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 38(1), 93-109.
- Joonas, P. A. (2011). The Native-Immigrant Income Gap among the Self-Employed in Sweden. *International Migration*, 49(4), 118-143.
- Kim, I. (1981). *New Urban Immigrants: The Korean Community in New York*. Princeton University Press.
- Kloosterman, R., & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of ethnic and migration studies*, 27(2), 189-201.
- Kloosterman, R., Van Der Leun, J., & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness:(in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International journal of urban and regional research*, 23(2), 252-266.
- Krauss, D. R. (2005). *Geografie dell’immigrazione: spazi multi-etnici nelle città: in Italia, Campania, Napoli*. Liguori.

- Landolt, P., Autler, L., & Baires, S. (1999). From hermano lejano to hermano mayor: the dialectics of Salvadoran transnationalism. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 290-315.
- Light I., Rosenstein C. (1995) *Expanding the interaction theory of entrepreneurship*. In Portes (a cura di) *The economic sociology of immigration*. New York: Russell Sage Foundation, 29, 11-12
- Light, I. (1984). Immigrant and ethnic enterprise in North America. *Ethnic and Racial Studies*, 7(2)
- Lofstrom, M. (2004). *Labor market assimilation and the self-employment decision of immigrant entrepreneurs* (pp. 191-222). Springer Berlin Heidelberg.
- Logan, J. R., Alba, R. D., & McNulty, T. L. (1994). Ethnic economies in metropolitan regions: Miami and beyond. *Social Forces*, 72(3), 691-724.
- Martinelli, A. (1994). Imprenditori. *Enciclopedia delle scienze sociali*, 4, 560-574.
- Martinelli, A. (2003). Imprenditorialità etnica e società multiculturale. *Chiesi AM, Zucchetti E. (a cura di), Immigrati imprenditori*.
- Martinelli, M. (2003). Le caratteristiche dell'attività imprenditoriale. *Chiesi e Zucchetti (a cura di) Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia, Milano, Egea*.
- May, J. (1996). 'A Little Taste of Something More Exotic': The Imaginative Geographies of Everyday Life. *Geography*, 57-64.
- Michelle, G. & Isabelle, T. L. (1986). Le triangle de Choisy, un quartier chinois à Paris. *CIEMI L'Harmattan*.
- Min, P. G., & Kolodny, A. (1999). The middleman minority characteristics of Korean immigrants in the United States. *Koreans in the hood: Conflict with African Americans*, 131-154.
- Petersen, W. (1978). Chinese Americans and Japanese Americans. *Essays and data on American ethnic groups*, 65-106.
- Pieraccini S. (2008), *L'assedio cinese: il distretto parallelo del pronto moda di Prato*, Il Sole 24 ore, Milano
- Piore, M. J. (1980). Birds of passage. *Cambridge Books*.
- Portes, A, Haller, W., Guarnizo, L. E. (2001). *Transnational entrepreneurs: The emergence and determinants of an alternative form of immigrant economic adaptation*. Economic and Social Research Council,
- Portes, A. (2000). *Social capital: Its origins and applications in modern sociology*
- Portes, A., & Manning, R. D. (1986). *The immigrant enclave: Theory and empirical examples*
- Portes, A., & Shafer, S. (2007). Revisiting the enclave hypothesis: Miami twenty-five years later. *Research in the Sociology of Organizations*, 25
- Progetto COOPERATE, (2006) *"Il Rapporto di sostenibilità del distretto conciaro di Santa Croce sull'Arno"*.
- Rajman, R., & Tienda, M. (2000). Immigrants' pathways to business ownership: A comparative ethnic perspective. *International migration review*, 682-706.

- Ram, M., & Jones, T. (2008). Ethnic minority businesses in the UK: An Overview. *Migrações Journal-Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, (3), 61-71.
- Rath, J. (2006, June). Entrepreneurship among migrants and returnees: Creating new opportunities. In *International Symposium of International Migration and Development, Turin* (pp. 28-30).
- Rath, J. (2007). *The transformation of ethnic neighborhoods into places of leisure and consumption*. Center for Comparative Immigration Studies, University of California, San Diego.
- Rath, J., & Kloosterman, R. (2000). Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship. *International Migration Review*, 657-681
- Reyneri E., Minardi E. e Scidà G. (1997). *Immigrati e lavoro in Italia*, Milano, Angeli,
- Sassen, S. (2000). The global city: strategic site/new frontier. *American Studies*, 79-95.
- Schiller, N. G., Basch, L., & Blanc-Szanton, C. (1992). Transnationalism: A new analytic framework for understanding migration. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 645(1)
- Semprebon, M. (2011). Phone centres and the struggle for public space in Italy: between revanchist policies and practices of resistance. *Journal of Urbanism: International Research on Placemaking and Urban Sustainability*, 4(3), 223-237.
- Smith, N. (1996). *The new urban frontier: Gentrification and the revanchist city*. Psychology Press.
- Sombart, W. (2013). *Il capitalismo moderno*. Utet Libri.
- Stanworth, M. J. K., & Curran, J. (1973). *Management motivation in the smaller business*. Epping, Essex: Gower Press.
- Tan, S. (2013). Understanding the “Structure” and the “Agency” Debate in the Social Sciences. *Moderator's Note*, 37.
- Turgot, A. R. J. 1769-1770. *Reflections on the Formation and the Distribution of Wealth*.
- Waldinger, R. D. (1999). *Still the promised city?: African-Americans and new immigrants in postindustrial New York*. Harvard University Press.
- Waldinger, R., Ward, R., Aldrich, H. E., & Stanfield, J. H. (1990). Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.
- Weber, M. (1965). L'etica protestante e lo spirito del capitalismo. *Sansoni, Firenze*.
- Young, F. W. (1971). A macrosociological interpretation of entrepreneurship. *Entrepreneurship and economic development*, 139-150.
- Zanfrini L. (2007). *Sociologia delle migrazioni*. Editori Laterza.
- Zanfrini L., (2001) *Programmare per competere – I fabbisogni professionali delle imprese italiane e la politica di programmazione dei flussi migratori*. Unioncamere - Fondazione Cariplo-Ismu, Franco Angeli

- Zanni L. (2007). *Distretti industriali e imprese artigiane tra continuità e cambiamento: I casi di Prato e Empoli*. Osservatorio Regionale Toscano sull'Artigianato
- Zukin, S. (1998). Urban lifestyles: diversity and standardisation in spaces of consumption. *Urban studies*, 35(5-6), 825-839.