

GLI STRANIERI MODI DI FARE IMPRESA

RESOCONTO DELLA GIORNATA DI WORKSHOP DEL 1/06/2019, A CURA DI ICSE&CO

Sommario

GESTIONE DELL'IMPRESA – Tavolo di discussione n. 1 –	3
Introduzione	3
- T 1 - Resoconto del tavolo di discussione.....	3
Conclusioni	5
SVILUPPO DELL'IMPRESA – Tavolo di discussione n. 2 –	6
Introduzione	6
- T 2 - Resoconto del tavolo di discussione.....	6
Conclusioni	10
RAPPORTO CON IL CONTESTO LOCALE – Tavolo di discussione n. 3 –	10
Introduzione	10
- T.3 - Resoconto del tavolo di discussione	10
Conclusioni	13
COOPERAZIONE INTERNAZIONALE E SVILUPPO INNOVATIVO – Tavolo di discussione n. 4 –	14
Introduzione	14
- T 4 - Resoconto del tavolo di discussione.....	14
Conclusioni	15

Premessa

Tanto in Italia quanto in Toscana negli ultimi anni si è assistito ad un esponenziale aumento di imprese “a conduzione straniera”. Recenti ricerche hanno rilevato che le attività imprenditoriali straniere crescono cinque volte in più della media nazionale, al punto che si è attestato al 42% il totale delle imprese sorte a partire dal 2017 grazie a iniziative imprenditoriali straniere.

Un fenomeno di tale portata ha assunto nel corso del tempo enorme rilevanza tanto per le nuove dinamiche relazionali, lavorative e produttive, quanto per lo sviluppo socioeconomico del Paese e delle regioni in cui questo si è manifestato maggiormente.

Il workshop, oggetto del presente documento, è stato pensato con l’obiettivo di innescare un dialogo e confronto fra i principali attori che a vario titolo si interfacciano con il mondo imprenditoriale straniero, dialogo mirato a far emergere le principali caratteristiche del rapporto tra territorio e attività imprenditoriali, delineandone i punti di forza e di debolezza con l’obiettivo di scambiare idee e soluzioni e contemporaneamente diffondere l’informazione e la consapevolezza su questo tema oggi così presente sul territorio toscano.

– ICSE&Co desidera ringraziare nuovamente tutti i partecipanti per l’appassionata partecipazione e per aver contribuito a dar vita ad una giornata che può rappresentare uno dei punti di partenza per approfondire e conoscere le potenzialità di crescita e benessere legate ad un solido e integrato sviluppo di attività imprenditoriali guidate da stranieri. –

GESTIONE DELL'IMPRESA – Tavolo di discussione n. 1 –

Aferdite Shani

Premessa

La gestione quotidiana dell'attività imprenditoriale da parte dell'imprenditore straniero risulta essere uno degli elementi ostativi allo sviluppo ulteriore e alla crescita dell'impresa.

Le conseguenze di un mancato sviluppo e di una crescita rallentata nel tempo dell'impresa non sono solamente per le risorse umane impiegate e per i settori che queste attività coprono ma anche per il territorio che le circonda in termini di innovazione e di crescita economico-sociale.

Trovare gli ostacoli, le difficoltà, suggerire soluzioni ma anche pensare a quali strumenti, reti o altri punti di aiuti possono contribuire a migliorare gli aspetti di gestione e dei servizi correlati è stato l'obiettivo principale del tavolo.

Introduzione

Persone al tavolo: Summit, CNA WORL Cina, CNA World Albania, FONCOP, Fondazione Finanza Etica, Agenzia di servizi agli stranieri SUI Asia, Agenzia per servizi agli stranieri Europa dell'est, Camera di Commercio, IDOS Università di Parma, imprenditori stranieri.

- T 1 - Resoconto del tavolo di discussione

Forza

Dal tavolo è emerso che il principale punto di forza di un imprenditore straniero nella gestione della propria attività è la forte propensione all'imprenditorialità e la grande intraprendenza. Uno straniero che crea una nuova attività economica ha generalmente una marcata volontà di muoversi da una condizione svantaggiata di partenza e di emergere per raggiungere una condizione di vita migliore. Ha di base quindi una forte motivazione e una grande spinta verso l'iniziativa che gli consentono di aprire e riuscire a consolidare la propria attività economica.

La trasmissione della **cultura alle seconde generazioni** e alla famiglia è un altro aspetto importante che consente la trasmissione della cultura imprenditoriale e rende possibile il cambio di testimone all'interno dell'azienda fra generazioni, facilitando la gestione nel tempo dell'impresa.

Debolezza

Primo punto debole emerso dalla discussione risulta essere **l'accesso al credito**. Quest'ultimo non avviene attraverso gli istituti e enti predisposti ma attraverso la famiglia e la rete di conoscenze. E' necessario in tal senso pensare ad un sistema che sia capace di promuovere e incrementare l'educazione finanziaria, spesso diffusa tramite progetti trasversali ma non tramite gli istituti che dovrebbero in realtà promuoverla.

Altro punto importante sono le **difficoltà burocratiche che l'impresa incontra nella fase iniziale di vita e che rischiano di creare un intoppo fisiologico alla sua crescita e sviluppo**.

A tal proposito, durante la discussione, è emersa più volte la necessità di una figura di intermediario, figura che ad oggi, alla realtà dei fatti, ha avuto poco riscontro sia nelle imprese così come negli enti.

Infine, in linea generale, emerge come alla base della propensione all'imprenditorialità e dell'intraprendenza dimostrata dalle comunità straniere ci sia una forte esigenza di vita e di guadagno e non di scelta di un percorso rendendo di fatto l'apertura dell'attività un fatto incidentale e non la naturale conseguenza di un percorso di formazione e crescita. Questo crea un problema di formazione e quindi di competenze delle risorse a capo dell'impresa che, combinato con i punti sopraelencati, compromette l'evoluzione progressiva dell'attività. In tal senso risulta importante creare le condizioni per agevolare e incentivare la formazione imprenditoriale per allocare e rafforzare le competenze delle risorse impiegate in tali attività.

Opportunità

La **tecnologia** è una ottima opportunità, è ciò che serve per iniziare a creare la rete che manca, ad accedere a maggiori info, ma anche formarsi. Siccome non è facile nemmeno il passaggio a maggiore tecnologia e innovazione in questo senso servono piani di promozione e incentivi al fine di attivarli e metterli in funzione.

Un'altra ottima opportunità è la **doppia cultura**, il fatto di poter capire, parlare e interagire con più di una cultura, aspetti questi che spingono anche a emergere e creare il proprio spazio nella società.

L'aumento delle capacità di gestione dell'impresa, laddove avviene, supporta l'ulteriore sviluppo dell'impresa. Infatti, le imprese che sono riuscite a strutturarsi e a costruire una gestione delegata o anche a includere nel proprio interno le seconde generazioni o le donne hanno potuto migliorare la propria gestione imprenditoriale. Nel primo caso le seconde generazioni riescono anche a coprire la mediazione culturale ed economica insieme facilitando gli aspetti burocratici e di gestione dell'impresa.

Minaccia:

La principale minaccia è la mancanza di collaborazioni e la mancanza di rete sia a livello delle associazioni di stranieri che a livello delle associazioni di categoria ed ovviamente a livello delle reti sul territorio.

Conclusioni

Ad oggi per migliorare la gestione dell'impresa straniera è necessario intervenire negli aspetti di formazione, di innovazione digitale e di informazione facilmente reperibile e chiari che possano creare una base che alleggerisce la burocrazia che le imprese creano. Elementi come la mancanza della rete all'interno della comunità, la poca tecnologia presente nell'impresa straniera, la mancanza e difficoltà di accedere alla formazione, soprattutto il tempo e la poca disponibilità finanziaria a disposizione della formazione sono elementi su cui è necessario intervenire.

E' necessario pensare ad un modello che possa trasmettere il know how da una generazione all'altra e agevolare le forma di consorzi di imprese e le reti di impresa per migliorare al loro interno la formazione e la condivisione del *know how* e innovazione.

SVILUPPO DELL'IMPRESA – Tavolo di discussione n. 2 –

Andrea Failli

Introduzione

Il tavolo di discussione sulla tematica dello “Sviluppo dell’impresa” ha avuto come obiettivo quello di raccogliere le voci dei principali attori che a vario titolo possono favorire la nascita, l’affermazione e la crescita di imprese nel territorio Regionale e sovraregionale.

Al tavolo hanno preso parte: associazioni di categoria, finanza etica, amministrazioni comunali, Regione Toscana, l’Organizzazione Internazionale per le Migrazioni e ultimi non per importanza imprenditori e aspiranti imprenditori stranieri.

La discussione attorno alla tematica citata si è mossa in un asse che ha tentato di illustrare e far emergere tanto le possibili opportunità quanto i rischi, così come ha tentato di illustrare i punti di forza e quelli di debolezza di uno sviluppo economico collegato alle imprese straniere.

- T 2 - Resoconto del tavolo di discussione

Opportunità

Partendo dalle **opportunità**, la conversazione tra i vari attori ha evidenziato come si necessiti di favorire nuovi canali di dialogo fra gli imprenditori stranieri e gli enti e associazioni che a vario titolo operano o incidono nel settore dell’imprenditoria e dello sviluppo economico. Intuitivamente, il favorire una comunicazione più permeabile, capace di diffondere e ricevere informazioni, diviene una base fondamentale per facilitare lo sviluppo di attività imprenditoriali da parte di imprenditori che appartengono a culture differenti e che sono socializzati a contesti “altri” con norme e leggi diverse da quelle italiane.

A tal proposito si necessita di un’interpretazione normativa comune da parte di tutti quegli attori che incidono nell’offrire informazioni, ausili e servizi agli imprenditori. Non è infatti un mistero che la legge possa essere soggetta ad interpretazione o a erronea comprensione. Questo rischio aumenta esponenzialmente in caso di soggetti che già in partenza hanno delle difficoltà conoscitive che si vanno inevitabilmente ad amplificare nei casi in cui vengano offerte più interpretazioni legislativo-

normative. Per rispondere a tale criticità sarebbe quindi opportuno affiancare degli esempi pratici in grado di chiarire e rendere più efficace la corretta applicabilità dell'iter normativo.

Per integrare, favorire e sostenere lo sviluppo di imprese straniere si necessita anche di una specifica formazione volta a colmare tutto un insieme di criticità conoscitive degli aspiranti imprenditori stranieri rispetto alle opportunità offerte dal nostro contesto locale e nazionale, così come rispetto all'iter da seguire per una corretta e legale strutturazione dell'attività imprenditoriale. In questa direzione un possibile contributo può derivare anche dall'incentivare e supportare una sana intelaiatura di relazioni e veri e propri network tra imprese italiane e straniere, così che il lavorare a stretto contatto porti allo sviluppo di relazioni che possano essere funzionali per entrambi nel migliorare l'approccio imprenditoriale e lavorativo. In particolare, le imprese italiane, oltre che trovare nuovi partner, entrerebbero a contatto con modi differenti di fare impresa e nel migliore dei casi potrebbero essere introdotte in nuovi mercati. Le imprese straniere invece acquisirebbero un insieme di conoscenze utili, se non fondamentali, sia per sviluppare il proprio business nel territorio italiano sia per mantenere la propria attività entro i confini della sostenibilità e della legalità.

Fondamentale per sviluppare un'economia sana che guardi allo sviluppo è la tematica dell'accesso al credito. All'unanimità i partecipanti al tavolo di discussione hanno rilevato l'esigenza di costituire degli incentivi, che passino anche attraverso forme di microcredito, maggiormente targettizzati sulle esigenze degli imprenditori stranieri. L'accesso al credito rappresenta un'opportunità fondamentale per cercare di contrastare l'illegalità a cui assai frequentemente sono soggette le imprese straniere. In tal senso, creare nuove forme d'incentivo all'impresa potrebbe favorire l'emersione da contesti di lavoro nero o illegalità fiscale o normativa.

Dal tavolo è emersa anche una forte necessità di stringere maggiormente delle sinergie tra le associazioni di categoria e gli enti locali. Lavorare in maniera concertata garantirebbe indubbiamente una maggiore efficacia per quanto riguarda la realizzazione di tutte le opportunità di sviluppo riassunte sopra. Inoltre, da un lavoro sinergico tra gli attori citati sopra si può auspicare la creazione di strumenti d'accompagnamento e sostegno alle imprese straniere, esemplificando aspetti formativi, normativi, culturali e finanziari, al fine di agevolare lo sviluppo e l'integrazione di imprese e persone.

Minacce

Nel proseguo del dialogo si è avuto l'opportunità di soffermarsi anche a ragionare su quelli che possono essere le “minacce” possibili che corrono quegli imprenditori stranieri che intendono sviluppare attività d'impresa.

Nonostante che nelle righe sopra sia stato evidenziato come l'accesso al credito rappresenti un'opportunità importante per le imprese straniere, rovesciando la medaglia e guardando alla realtà dei fatti, assai frequentemente accade che quest'ultime non riescano ad accedere ad alcun tipo d'incentivo a supporto della propria attività. Questo è probabilmente uno dei rischi maggiori, anche perché, oltre all'aspetto di non accesso alle risorse necessarie ad incentivare/sviluppare la propria attività, sono celate altre due problematiche rilevanti.

La prima minaccia allo sviluppo d'attività imprenditoriali a matrice straniera è rappresentata dalle barriere culturali. Nonostante questa tematica sia in qualche modo già stata accennata, merita di essere ribadita poiché la lingua, la diversità normativa, le differenze di usi e costumi e la prospettiva di vita e di lavoro, sono tra gli elementi maggiormente soggetti a variazioni culturali.

Le incomprensioni derivanti dalle difficoltà culturali inevitabilmente finiscono con il creare delle difficoltà di dialogo fra imprenditori stranieri e enti, associazioni e istituzioni. La mancanza di condivisione delle informazioni tra imprenditori e soggetti istituzionali va dunque ad alimentare un'impasse che può portare o al declino dell'attività imprenditoriale o a una configurazione illegale della stessa.

Forza

Cambiando versante di dialogo sono emersi anche dei punti di **forza** che in una certa misura hanno agevolato lo sviluppo d'impresе straniere. In risposta alla problematica delle barriere culturali gli assessori comunali presenti al tavolo hanno raccontato l'importanza di avvalersi di mediatori linguistico-culturali. Questi soggetti sono diventati un vero e proprio punto di forza dal momento che sono riusciti a sanare il gap dialogico tra istituzioni e imprenditori stranieri. Inoltre, questi soggetti sono divenuti dei veri e propri filtri di esigenze e specifiche richieste che grazie al loro lavoro possono essere ascoltate e possibilmente sanate dall'ente competente in riferimento.

Tra i punti di forza rientra la netta propensione da parte degli imprenditori stranieri a coprire dei settori lavorativo-produttivi di carattere tradizionale. Il positivo effetto prodotto da questa tendenza incide in maniera rilevante nel mantenere vive conoscenze e intere produzioni che senza il contributo dell'imprenditoria straniera sarebbero andate perse, un esempio su tutti le numerose attività artigianali di pelletteria che in maniera maggioritaria stanno passando in mano a imprenditori stranieri.

Tra le motivazioni principali che spinge gli stranieri a sviluppare attività in proprio vi è indubbiamente la maggior propensione verso uno spirito imprenditoriale. Nonostante che molto spesso all'atto pratico sia il non trovare lavoro a spingere gli stranieri a mettersi in proprio, va comunque registrata una rilevante capacità da parte dei primi immigrati nell'avviare con poche risorse delle attività imprenditoriali sostenibili che tutt'oggi arricchiscono il territorio Toscano e Italiano.

Debolezze

In chiusura sono state prese in considerazione nel dialogo anche le **debolezze** che frenano o compromettono lo sviluppo di alcune imprese straniere.

Nuovamente uno dei punti di maggior debolezza è quello della legalità. Sono infatti molte le attività gestite da stranieri che non rispettano i canoni di legalità. Questa debolezza è in qualche modo acuita dal fatto che è molto difficile per qualsiasi soggetto istituzionale conoscere approfonditamente la situazione interna a talune imprese straniere. In questi casi un mix di sfiducia e non conoscenza di incentivi, aiuti e supporti all'imprenditorialità porta gli imprenditori stranieri a issare delle metaforiche barricate per salvaguardare l'equilibrio (precario) di attività che si sostengono illegalmente.

Interessante è anche la questione legata alle seconde e terze generazioni di figli di stranieri che, sembrano aver perso la vocazione imprenditoriale che contraddistingueva i propri genitori. In questo senso è soprattutto carente la vocazione verso attività imprenditoriali di carattere innovativo.

Un problema che caratterizza un po' tutto il Paese ma che è ancor più rilevante tra gli stranieri è l'assenza di titoli adeguati a poter esercitare una determinata professione.

Facendo un pizzico di autocritica, i meccanismi relazionali tra imprenditori stranieri e istituzioni, enti e associazioni, talvolta non sono favoriti neanche da quest'ultimi a causa di **sovrapposizioni di ruoli** e competenze che portano a rendere disfunzionale la presa in carico delle esigenze degli imprenditori stranieri.

Conclusioni

La ricchezza e l'interesse delle tematiche emerse dal tavolo di lavoro indica come si stiano oggi muovendo i primi passi verso una messa a sistema degli ingranaggi necessari a favorire l'imprenditorialità straniera, rendendola integrata come risorsa preziosa allo sviluppo locale del Paese. Ciononostante, è necessario e sarà necessario proseguire nell'approfondimento delle tematiche connesse ad una tipologia d'imprenditoria ormai divenuta parte integrante del sistema di sviluppo economico toscano e nazionale.

RAPPORTO CON IL CONTESTO LOCALE – Tavolo di discussione n. 3 – *Alessio Arces*

Introduzione

Il tavolo era composto prevalentemente da associazioni territoriali o enti istituzionali quali: Comune di Sesto Fiorentino, Nosotras, Anci Toscana, Finanza Etica, Associazione Tunisina (Pontes) e Summit Diaspore. Al tavolo sedevano anche degli imprenditori di Ipartecipate e un editore (Sve) nonché collaboratore di CNA World.

Il tavolo ha visto come tema centrale il rapporto tra le istituzioni locali e gli imprenditori stranieri cercando di analizzando i punti di forza di questo rapporto ed evidenziando le varie criticità che invece caratterizzano il contesto locale.

- T.3 - Resoconto del tavolo di discussione

Servizio di assistenza all'impresa

Portando ad esempio anche esperienze pratiche, è risultato subito evidente come la messa a disposizione di un servizio dedicato alla comunità straniera fosse una risorsa apprezzata e necessaria. Questo sportello ben intercettava la forte esigenza di avere un luogo fisico di prossimità che potesse andare incontro alle richieste di questa popolazione, soprattutto nell'approfondire la

conoscenza del contesto italiano, a livello di norme, burocrazia e funzionamento delle PA. Se quindi un servizio dedicato risulta di alta utilità, è necessario considerare due implicazioni che, nella discussione, sono risultate evidenti. Per prima cosa un servizio di questo tipo rischia di scivolare velocemente su un welfare assistenzialistico generale, perdendo quindi il focus sull'imprenditoria, e fornendo consulenza e servizi generici di cui lo straniero ha bisogno. Se da un lato questo "scivolamento" e questa flessibilità risultano un perno centrale del buon funzionamento del servizio è altrettanto necessario considerare che, una volta presa la via dell'assistenza generale, si va a perdere parte dell'utilità a livello d'impresa non potendosi più concentrare su opportunità e rischi relativi al mondo economico ma dovendo spaziare su vari ambiti del contesto sociale.

Il secondo problema di un servizio dedicato risulta, paradossalmente, la sua specificità "socio-culturale". In questo caso si fa riferimento all'inevitabile stereotipo, e conseguente ghettizzazione, che può derivare dal rivolgersi a strumenti pensati per aiutare una determinata fascia di popolazione, marginale o no. Si parla quindi dell'attribuzione di un'etichetta agli individui che si rivolgono al centro con la conseguenza di vedere una possibile diminuzione di chi utilizza il servizio o uno schiacciamento della popolazione di riferimento nelle fasce con meno risorse a disposizione. Se risulta evidente che le implicazioni appena elencate hanno come punto focale l'utente del servizio, è utile andare a considerare anche l'ottica del gestore/fornitore.

Passando a questa secondo punto di vista, i partecipanti hanno sottolineato l'importanza di avere all'interno del proprio organico più figure di mediazione non solo linguistiche ma anche culturali, capaci di poter indirizzare le varie comunità all'interno del percorso imprenditoriale e non solo. La capacità di comunicazione e la costruzione di una relazione fiduciaria risultano sicuramente pilastri centrali per la costruzione di un solido rapporto tra istituzioni e imprenditori, nonché con le comunità straniere. Si viene però a palesare un problema pratico, ovvero non è possibile creare una perfetta rappresentanza delle varie comunità esistenti nei contesti locali e sarà quindi sempre necessario operare una scelta. Si torna quindi al problema iniziale di fattibilità.

Rapporto tra cultura, business e società civile

È inevitabile che enti locali e istituzioni si trovino a confrontarsi con la cultura d'origine delle comunità straniere presenti sul territorio. L'argomento è stato portato all'attenzione del tavolo proprio per il diverso approccio che i vari imprenditori stranieri hanno con il mondo del business. Se da un lato è stato sottolineato come alcune comunità non riescano a scindere del tutto questi due aspetti, si è portato l'esempio della comunità tunisina, che invece, trova uno spazio confortevole nel

separare la propria cultura dal mondo degli affari, dipingendo quindi realtà diverse ed eclettiche. Se quindi da una parte si è potuto evidenziare i vari approcci esistenti all'imprenditoria, si è sottolineato un punto chiave che accomuna ogni imprenditore: il suo obiettivo. Si è infatti sottolineato come sia essenziale che le istituzioni di ogni genere rimangano focalizzate sul bisogno primario di ogni attività economica, ovvero il sostentamento e la produzione di reddito. Un punto comune che, per quanto scontato, rappresenta un obiettivo comune tra i vari soggetti coinvolti.

Considerando l'aspetto della percezione del contesto locale riguardo gli stranieri, è stato possibile rilevare una serie di rischi che possono frenare l'espansione dell'imprenditoria. Primo tra tutti la percezione di una forma di discriminazione sia istituzionale che sociale dello straniero, non solo a livello di stereotipo ma anche come mancanza di una sensibilizzazione anche da parte delle istituzioni nella relazione con i soggetti imprenditoriali. Una situazione che si fa ciclica se si considera anche l'esistente sentimento stereotipato degli imprenditori riguardo alle istituzioni: ovvero ostacoli e non fonti di aiuto. È quindi stato osservato un rapporto difficile e spinoso in cui due realtà, che dovrebbero avere la stessa finalità o che potrebbero collaborare al fine di migliorare la propria condizione e quella del contesto locale, si vedono contrapporsi o ignorarsi in un sistema che seppur mettendo in capo discreti sforzi (ne è un esempio lo sportello prima citato) fatica a trovare una piena realizzazione. Una situazione che, soprattutto gli imprenditori presenti al tavolo non hanno mancato di sottolineare, rischia di cristallizzarsi e rendere ancora più difficoltosa sia l'interazione tra varie realtà che la realizzazione delle attività economiche.

Associazioni di categoria

Le associazioni di categoria sono state più volte chiamate in causa all'interno della discussione, ricoprendo contemporaneamente il ruolo di debolezza e opportunità per l'imprenditore straniero.

Se da un lato è stato sottolineato aspramente la mancanza di una rappresentanza che permettesse all'imprenditoria straniera di ottenere delle rivendicazioni anche a livello politico. Si è posto

attenzione a come queste associazioni dovrebbero essere costruite cercando di rendere pratica la criticità proposta ed analizzando gli scenari esistenti e quelli possibili.

Un primo problema sollevato riguarda la categorizzazione delle imprese straniere. Se già diverse ricerche e studi hanno evidenziato questo problema e trovato strategie più o meno efficaci di concettualizzazione, il problema resta attuale, soprattutto se si considera gli imprenditori di seconda generazione che, pur mantenendo un contesto culturale doppio (del contesto nativo e delle proprie

tradizioni) risultano “legalmente” connessi solo ad uno dei due mondi. Una mancanza di una definizione chiara e univoca, capace di mantenere al suo interno quelle che, all’atto pratico, risultano “imprese straniere” rimane una debolezza centrale nel rapporto con le istituzioni, soprattutto nell’ottica di quest’ultime che, non avendo ben presente quali possano considerare loro interlocutori rischiano di offrire servizi o assistenza in modo poco efficace.

La costruzione dei tavoli di rappresentanza non è infatti immune a problematiche relative alla selezione del proprio organico. In quest’ottica sono infatti possibili “due tipi di associazionismo”:

- Da un lato *un’unione sulla base socioculturale*: si prende quindi in considerazione un’unione di imprenditori stranieri che possa dare un maggior spessore politico e una voce più forte all’esigenze pratiche degli imprenditori locali. Ciò lascerebbe emergere con più forza le singolarità delle imprese straniere e avrebbe come obiettivo ridurre i gap evidenziati sia dal tavolo di discussione che dalle ricerche in merito. Si avrebbe quindi il *vantaggio di intercettare, in larga parte, l’esigenza di questi soggetti specifici ma, allo stesso tempo si rischia di creare un servizio che non stimoli l’integrazione* con l’imprenditore italiano ma anzi possa sviluppare una serie di tensioni e/o stereotipizzazioni da parte di un contesto che si presenta già complesso.
- Dall’altro si ipotizza la creazione di associazioni di categoria sulla *base del proprio settore d’intervento*. Unendo in un unico cappello sia imprenditori stranieri che italiani si avrebbe il vantaggio di *mantenere un rapporto di prossimità e comune interesse tra coloro che operano in un settore ma le evidenti condizioni di partenza differenti nonché le esigenze e le richieste diversificate vanno a perdersi*.

Rimanendo legati al tema delle differenti esigenze e dei differenti approcci al mondo imprenditoriale è stata evidenziata l’importanza della formazione su più livelli, dalle informazioni basilari per aprire un’impresa a quella per permettere l’espansione della propria attività. In relazione a questa tematica è stata richiamata la questione, già discussa, della relazione tra imprenditorialità e background socioculturale. Si è infatti sottolineato il fatto che i formatori sono spesso autoctoni, e quindi “meno” sensibili ai differenti approcci al training, riducendo sia lo stimolo che l’effettivo risultato delle attività di formazione.

Conclusioni

Dal tavolo è emersa l’essenziale necessità di creare un servizio marcatamente dedicato all’imprenditoria le cui competenze siano ben limitate e supportate da altri “centri di aiuto” volti a supportare in primis le esigenze pratico-culturali degli imprenditori stranieri.

Un'altra forte esigenza emersa dal tavolo di discussione è quella inerente alla creazione di un solido network in cui, tanto i soggetti funzionali allo sviluppo di attività imprenditoriali quanto i servizi che essi erogano, siano fortemente in contatto con le pratiche esigenze degli imprenditori stranieri. Nel concreto, si pensa ad un network che tenga legati a doppio filo imprenditori enti, istituzioni e associazioni di categoria, al fine di creare un effettivo sviluppo lavorativo.

Il raggiungimento di questa condizione è essenziale per favorire nuove opportunità di sviluppo sia per le imprese autoctone che per quelle a conduzione straniera, con la possibilità di aprire o creare nuovi mercati che permettano un diffuso vantaggio per tutta l'economia del contesto locale in cui queste imprese sono situate.

COOPERAZIONE INTERNAZIONALE E SVILUPPO INNOVATIVO – Tavolo di discussione n. 4 –

Giulia Barducci

Introduzione

Il tavolo di discussione sulla tematica “Cooperazione internazionale e sviluppo innovativo” ha affrontato il ruolo dell’impresa privata a conduzione straniera a supporto della cooperazione. Nel corso della discussione sono stati presentati gli strumenti e i bandi a cui l’impresa privata può accedere per muoversi in questo contesto; allo stesso modo, sono state illustrate quali siano le difficoltà per gli imprenditori stranieri di conoscere e successivamente accedere a queste possibilità.

Partecipanti al tavolo: Summit Nazionale delle Diaspore, moderatore del tavolo, Agenzia italiana per la Cooperazione allo Sviluppo, ARCI Toscana, imprenditori e aspiranti imprenditori stranieri.

- T 4 - Resoconto del tavolo di discussione

Dalla discussione svoltasi è emerso come, nonostante ci siano opportunità e strumenti a disposizione dell’impresa privata nel campo della cooperazione, sia comunque molto complesso per un imprenditore straniero riuscire a beneficiare concretamente di questi strumenti.

La minaccia centrale verso un ruolo attivo dell’impresa privata a matrice straniera nel campo della cooperazione deriva dalla barriera culturale.

La cultura e la lingua diverse, per non parlare dei diversi modi di percepire la vita sociale, relazionale e professionale, sono gli elementi che creano reali barriere nell'accesso ai bandi e agli strumenti messi a disposizione dagli enti e istituzioni italiane.

L'incomunicabilità derivante dalle difficoltà culturali crea conseguentemente delle difficoltà di dialogo fra imprenditori stranieri e enti, associazioni e istituzioni. La mancanza di condivisione delle informazioni tra imprenditori e soggetti istituzionali va dunque ad alimentare una barriera che può portare l'imprenditore straniero a non usufruire di queste possibilità e a rinunciare alla prospettiva in esame con una perdita conseguente per tutto il sistema.

In questo senso i vari attori hanno evidenziato come si necessiti di favorire nuovi canali di dialogo fra gli imprenditori stranieri e gli enti e associazioni che a vario titolo operano o incidono nel settore dell'imprenditoria e della cooperazione. Una comunicazione più interconnessa e permeabile, capace di trasmettere e scambiare informazioni, diviene una base fondamentale per facilitare lo sviluppo di un ruolo dell'impresa privata a supporto della cooperazione.

E' risultato quindi centrale ideare e sviluppare un sistema di intermediazione fra imprenditori e attori istituzionali. Un sistema "top-down" che vada a eliminare la distanza, ad oggi rilevata, fra questi due mondi, distanza intesa come possibilità di accesso, di raggiungibilità dei soggetti istituzionali italiani da parte degli imprenditori stranieri. Lavorare in maniera concertata garantirebbe indubbiamente una maggiore efficacia per quanto riguarda la realizzazione di tutte le opportunità di sviluppo a beneficio della cooperazione.

Conclusioni

Alla luce dei punti emersi durante la discussione del tavolo, risulta evidente come il punto centrale sia la mancanza di una rete/network che consenta di diminuire la distanza tra i vari soggetti che operano in questo ambito e che riesca conseguentemente a facilitare l'interscambio e la trasmissione di informazioni e know how in maniera top-down.

E' necessario dunque pensare a soggetti intermediari e a strumenti di accompagnamento e sostegno alle imprese straniere, che supportino queste ultime da una parte nel comprendere e adempiere agli aspetti normativi e finanziari degli strumenti e dei bandi a disposizione, dall'altra nel colmare le competenze e eliminare le difficoltà culturali, agevolando così il ruolo attivo dell'impresa privata a matrice straniera nel settore della cooperazione.