



# Università Ca'Foscari Venezia

Corso di Laurea in  
Sviluppo Economico e dell'Impresa

ordinamento 270/2004

Tesi di Laurea

IMMIGRAZIONE E IMPRENDITORIALITÀ:  
*perché i processi migratori possono  
stimolare la creazione di impresa.*

**Relatore**

Ch. Prof. Giancarlo Corò

**Correlatore**

Ch. Prof. Carlo Carraro

**Laureando**

Diego Filippin  
Matricola 847307

**Anno Accademico**

2017 / 2018

# Indice

Introduzione	1
1. Movimenti migratori	2
1.1. Il ruolo dei connettori	2
1.2. Migrazioni e mobilità umana, un fenomeno vecchio come il mondo	3
1.3. Fattori pull e fattori push, le direzioni dei movimenti della popolazione	5
1.4. Differenziali di reddito tra paese di origine e paese ospitante	7
1.5. L'investimento di emigrare, il costo dell'emigrazione e la trappola della povertà	13
1.6. Costo di affrontare il viaggio.	16
1.7. High skilled worker vs Low skilled worker	18
1.8. Le dinamiche migratorie, diaspora e immigrazione, la dimensione della diaspora	22
2. Imprenditorialità, innovazione e migranti	28
2.1. Definizione di imprenditorialità	28
2.2. Come si misura l'imprenditorialità di un luogo	33
2.3. L'imprenditore - Differenza tra intrapreneur e entrepreneur	41
2.4. Immigrazione e propensione al rischio	45
2.5. Il ruolo dello stato	51
2.6. Migrazioni e istruzione	54
2.7. Reti di migrazione, l'importanza delle reti	57
3. Evidenze e casi	61
3.1. Attenzione agli aneddoti	61
3.2. Silicon valley e settori hi-tech esempio americano	63
3.3. La nascita dei negozi etnici e la fortuna delle esportazioni dalla madrepatria	66
3.4. Manifattura tessile di Prato	67
3.5. Da etnico a tipico	76
3.6. La rinascita delle zone marginali	77
3.7. La criticità del lavoro sottopagato, sfruttamento e caporalato	83
3.8. Migranti ed economia sommersa	89
3.9. Criminalità e alternative alla rete criminale	93

3.10.	Episodi violenti, propensione verso la violenza	95
3.11.	Rimesse in denaro e in competenze	96
3.12.	Migrazioni circolari	100
3.13.	Aiuti allo sviluppo	102
4.	Politiche di incentivo all'imprenditorialità	107
4.1.	Il ruolo dell'imprenditore, il cercatore di soluzioni	107
4.2.	L'importanza dell'imprenditorialità nell'introduzione dell'innovazione	109
4.3.	Perchè è importante incentivare	112
4.4.	Come incentivare l'imprenditorialità	113
4.5.	Piano d'azione imprenditorialità 2020	115
4.6.	L'imprenditore e le sfide future	118
	Conclusione	122
	Bibliografia	123
	Sitografia	125

## Introduzione

Oggigiorno il dibattito sui flussi migratori si fa sempre più acceso, attraverso i canali di informazione a cui siamo costantemente inondati ci arrivano notizie preoccupanti sulla situazione odierna. Il presente elaborato prende in considerazione la correlazione tra i fenomeni migratori e le opportunità di sviluppo imprenditoriale della società odierna.

Nel primo capitolo viene cercata una spiegazione al motivo che spinge un individuo ad abbandonare il proprio paese e cosa lo spinge verso un altro paese. Si affronta anche il problema di come avviene il viaggio dal paese d'origine al paese di destinazione e quali sono gli aspetti che favoriscono o frenano la migrazione. Molti dei concetti espressi arrivano da pubblicazioni relativamente recenti ma si è comunque cercato di capire come si è arrivati a tali conclusioni.

Nel secondo capitolo viene introdotto il concetto di imprenditore (*entrapreneur*) e di imprenditorialità ponendo particolare attenzione sull'importanza di fare innovazione. Si è cercato inoltre correlazione tra il luogo fisico dove l'imprenditorialità ha maggiore probabilità di esistere evidenziando cosa favorisce l'imprenditorialità e cosa la frena. Si guarda all'imprenditorialità come a un fenomeno umano tenendo in considerazione l'importanza delle istituzioni, dello stato, dell'istruzione, della ricerca, della mobilità tra paesi e dell'esistenza di reti di migrazione.

Nel terzo capitolo sono stati osservati alcuni casi dove una forte presenza di popolazione immigrata ha favorito la creazione di opportunità imprenditoriali sia sul territorio italiano che estero. Casi in cui interi settori sono stati rivitalizzati dall'arrivo di comunità di immigrati, aree metropolitane che hanno visto un periodo di rinascita grazie alla presenza di comunità di immigrati e luoghi altamente innovativi dove buona parte della popolazione è immigrata. In questo capitolo sono state evidenziate anche le maggiori criticità legate ai flussi migratori quali la presenza degli immigrati nell'economia sommersa, nelle reti criminali ed episodi violenti.

Nel quarto capitolo si inquadra l'importanza dell'imprenditorialità nel cercare soluzioni e nel tradurre le invenzioni in innovazioni. Nello scenario del lavoro che si presenterà nei prossimi anni. L'imprenditore avrà sempre più importanza nella creazione di posti di lavoro sostenibili e socialmente riconosciuti. Si è cercato anche di interpretare la visione da parte delle istituzioni del ruolo dell'imprenditorialità nello scenario economico futuro.

## Capitolo 1: Movimenti migratori

Cosa fa nascere in un individuo la volontà di trasferirsi in un altro paese. Cosa spinge un migrante a partire dal suo paese di nascita e cosa lo attira verso un altro paese.

In alcuni paesi la quota di popolazione che vuole spostarsi è molto più alta di chi effettivamente parte; il fenomeno quindi non avviene per tutti. Solo una piccola parte di chi sogna di emigrare realizza veramente il suo sogno. Ma chi lo realizza? E perchè?

Solo alcuni riescono a realizzare l'investimento di emigrare. Perchè si parla di investimento quando un individuo decide di spostarsi? Quali sono le condizioni per cui un individuo comincia a sognare di partire?

In che modo l'uscita di un individuo dal suo paese d'origine e l'entrata nel paese di destinazione influisce sulla popolazione residente nel paese ospitante e quali sono invece le conseguenze per la parte della famiglia che rimane a casa.

In che modo un individuo si stabilisce in un paese. Quali sono le difficoltà che affronta e chi lo aiuta ad affrontarle?

Non ho voluto focalizzarmi troppo sulla questione sui flussi migratori, in quanto vi è già molta letteratura e ricerca a riguardo. Anche se per argomenti così delicati non è mai abbastanza. Ho preferito concentrarmi di più su l'impatto che i flussi migratori hanno in particolare per quel che riguarda il mondo imprenditoriale.

### 1.1 Il ruolo dei connettori

Il numero di connessione che un essere umano riesce a mantenere con altri esseri umani ne influenza la sua importanza. Come raccontato da Malcolm Gladwell in "punto critico" ci sono persone e persone. Alcuni individui hanno la capacità di mettere in collegamento un gran numero di altri individui anche molto distanti fra loro. A volte si parla un centinaio di persone a volte di migliaia ma si tratta sempre di persone che sanno collegarne molti altri. Gladwell definisce questi individui connettori. I connettori sono: "*individui dotati di una speciale abilità di mettere in comunicazione il mondo*"<sup>1</sup> persone dotate di un'elevata capacità di socializzazione che li porta ad avere un'ampia rete di conoscenze intorno a loro. Gladwell cita come esempio l'eroica cavalcata di Paul Revere e William Daves, tagliando corto sulla leggendaria cavalcata il primo dei due

---

<sup>1</sup> Gladwell, M. (2000) *Il punto critico: I grandi effetti dei piccoli cambiamenti*, Rizzoli, Milano. 48

riuscì a smobilizzare una grande fetta di popolazione mentre il secondo solo alcuni amici. Qui sta l'abilità dei connettori, Revere era un connettore in quanto aveva una grande capacità di muoversi nei più disparati contesti sociali favorendo la connessione tra più individui; al tempo non esisteva alcun tipo di social network ma ora potremmo definirlo un "*influencer*". Per quanto riguarda Daves anche a lui va riconosciuto il merito della rivoluzione americana ma non certo al livello di Revere.

I connettori possono anche rientrare all'interno di quella definita come "*diffusion of innovation*" da Everett Rogers sul come si diffonde un'innovazione. Gli studi di Rogers riguardano la diffusione di un'innovazione ma in qualche modo possiamo trovare un'analogia sul come si innescano i processi migratori. Rogers individuò diverse categorie di individui che in diverso modo acquisiscono l'innovazione. Rogers ha posto particolare attenzione per quelli definiti "*opinion leaders*", ossia coloro i quali favoriscono la diffusione di notizie riguardo l'innovazione o nel nostro caso le condizioni di vita in un paese straniero.

Poche persone a volte un centinaio possono innescare processi che vanno ben oltre le cento persone; questo si traduce anche in termini di migrazione. Partono infatti i primi innovatori, gli apripista, gli scopritori coloro che per primi stabiliscono un collegamento, imparano una lingua, stabiliscono rotte commerciali. Spesso si parla di una piccola manciata di persone ma che hanno grande importanza. Sono coloro che si buttano in cerca di una novità, i sognatori, che credono in quel che fanno. Sì, a volte può finire male ma quando va bene ne guadagnano tutti.

## **1.2 Migrazioni e mobilità umana, un fenomeno vecchio come il mondo**

La migrazione non è altro che lo spostamento della popolazione da un luogo all'altro. Da sempre l'umanità si è spostata. Prima ci si spostava per seguire le mandrie o per stagionalità. Dal momento in cui i Sapiens hanno deciso di diventare stanziali e dedicarsi all'agricoltura i movimenti hanno assunto caratteri diversi. Molta è stata la letteratura che ha approfondito la questione della mobilità dell'umanità e di quanto sia stata un requisito fondamentale per arrivare ai risultati odierni. Pertanto facciamo un

salto a piè pari fino ai quasi giorni nostri<sup>2</sup>.

Dalla prima rivoluzione industriale è cominciato ad esistere (o forse già esisteva ma è diventato molto importante) un nuovo fenomeno che muove le popolazioni da un luogo all'altro.

La prima rivoluzione industriale è avvenuta a seguito dell'introduzione di particolari innovazioni quali la macchina a vapore, il telaio meccanico, i trasporti, la metallurgia.

A differenza di come avveniva prima dove la produzione di beni avveniva in piccoli laboratori con tecnologie rudimentali, la macchina a vapore necessitava di grandi strutture e un ingente quantità di lavoratori al fine di essere efficiente.

Nacquero così le fabbriche. Le prime fabbriche erano entità concettualmente molto semplici dove vi esisteva un macchinario che aveva bisogno di un certo numero di lavoratori, gli operai; i famosi fattori K ed L dove K rappresenta l'ammontare di capitale necessario per acquistare il macchinario ed L il numero di lavoratori; i fattori venivano impiegati in un rapporto ottimale dato dalle caratteristiche della tecnologia impiegata.

Le fabbriche nacquero in luoghi strategici; vicino alle città lontano dalle campagne. Le fabbriche cominciarono ad attirare lavoratori; esaurito il bacino di lavoratori nell'intorno della fabbrica si cominciò a richiamare lavoratori dalle campagne, da dove, a causa dell'introduzione di alcune innovazioni erano diventati in esubero. La nascita delle fabbriche pertanto segnò il primo squilibrio tra necessità di forza lavoro e quantità di lavoratori. Vennero a figurarsi i primi flussi migratori dalle campagne dove la manodopera era in esubero, alle città dove le fabbriche richiedevano sempre più lavoratori per aumentare la produzione.

Con il tempo questi flussi si evolsero da semplice riallocazione della popolazione di un'area geografica a movimenti più grandi. La popolazione continuò a muoversi all'interno dei confini nazionali, ma verso metà ottocento le migrazioni cominciarono a varcare i confini nazionali e continentali. La scena vedeva nazioni con un esubero di forza lavoro da un lato e nazioni con forti mancanze di forza lavoro. Vi erano addirittura nuove terre che avevano bisogno di persone che la colonizzassero. Molti erano i territori

---

<sup>2</sup> Diamond, J. (1998), *Armi, acciaio e malattie: Breve storia del mondo negli ultimi tredicimila anni*, Einaudi, Torino.

in America Latina che non avevano ancora avuto insediamenti civilizzati. In altri luoghi vennero create nuove terre a seguito di bonifiche o altre luoghi diventarono abitabili grazie ai progressi in ambito sanitario e alle vaccinazioni.

Quando vi erano ancora terre da colonizzare tutti traevano vantaggi dalle migrazioni: chi rimaneva a casa vedeva alleggerire la pressione sul territorio della madrepatria già sovrappopolato mentre chi emigrava poteva ambire ad essere proprietario di grandi appezzamenti di terra.

Ai giorni nostri sono ben altri i fattori che muovono i flussi migratori. Ci sono tanti altri aspetti che spingono un individuo a decidere di emigrare in un altro paese. Vi è chi scappa da una guerra, da un regime dittatoriale, chi scappa da disastri climatici o da eventi siccitosi, vi è chi si ricongiunge con i familiari in un altro paese, vi è chi emigra per cercare nuove opportunità, vi è chi emigra per riscattare un salario più alto.

A livello mondiale infatti le nazioni non hanno gli stessi livelli di reddito pertanto una grossa fetta della popolazione che decide di emigrare lo fa per una volontà di riscatto, una conseguenza della volontà di far convergere i salari; possiamo considerarli migranti economici.

La presenza odierna dei flussi migratori è, insieme ad altri fattori, imputabile alla presenza di un differenziale di reddito dato dalla diversa allocazione rispetto alle necessità di forza lavoro "*high skilled*" e "*low skilled*". In sostanza i flussi migratori sono una riallocazione della forza lavoro<sup>3</sup>.

### **1.3 Fattori pull e fattori push, le direzioni dei movimenti della popolazione**

Nonostante il fenomeno migratorio sia un fenomeno ben radicato nel genere umano, si è cominciato a studiarne il motivo scatenante relativamente in anni recenti; non esiste una visione veritiera completamente ma bensì un insieme di aspetti che vanno ad influenzare i movimenti migratori.

Osservando le dinamiche migratorie i demografi hanno identificato che i movimenti migratori vengono mossi in due direzioni che distinguiamo con due termini.

Il fattore presa o di attrazione *Pull factors*; Il fattore spinta, *Push factors*.

---

3 Clemens, M. A., Montenegro, C. E., & Pritchett, L. (2008). *The place premium: wage differences for identical workers across the US border*. The World Bank.



Tra i fattori di spinta vi sono una serie di motivi che spingono un individuo ad abbandonare il proprio paese cominciando a progettare il suo spostamento verso un altro paese (qualsiasi). Un individuo che nel suo paese di nascita comincia a percepire un disagio comincia a figurare la possibilità di spostarsi, le cause possono essere molto diverse.

Dal punto di vista lavorativo per la scarsa retribuzione per il lavoro svolto, la volontà di riscatto professionale, la condizione di oppressione o di discriminazione etnica, la volontà di migliorare le proprie opportunità per se e per la propria famiglia. In queste condizioni il migrante comincia a progettare il viaggio per migliorare le proprie condizioni di vita. Vi sono poi fattori definibili più gravi come particolari condizioni ambientali: il susseguirsi di eventi siccitosi, carestie, epidemie o guerre, in questo caso il migrante agisce più di impeto, la migrazione risulta essere quindi una risposta emergenziale ad eventi in qualche modo correlati. Tutti questi fattori vanno a limitare il benessere dell'individuo, il tutto fa nascere il desiderio di scappare.

I fattori di spinta fanno nascere il desiderio di andare verso un altro paese; a decretare quale sia il paese di destinazione sono i fattori di presa. Un individuo che vuole emigrare decide il paese di destinazione in base alle possibilità che quel paese gli riserva, un paese vicino offre più interesse in quanto la spesa per emigrare sarà più bassa ma non sempre un paese vicino offre condizioni molto diverse dal paese di partenza. A influire quanto un paese sia attrattivo vi sono le politiche migratorie del paese di destinazione e le condizioni economiche, i paesi ricchi risultano essere più attraenti rispetto ai paesi poveri. Un fattore di presa importante sono le affinità linguistiche e culturali; un individuo avrà meno difficoltà a emigrare in un paese dove si conosce già la lingua. L'ultimo aspetto molto importante è lo stock di migranti già presenti sul paese di destinazione. La presenza di una rete di migranti influenzerà di molto la scelta del paese di destinazione<sup>4</sup>.

---

4 Ambrosini, M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Il Mulino, Bologna. 33-42

## 1.4 Differenziali di reddito tra paese di origine e paese ospitante

La principale causa delle migrazioni è la disuguaglianza economica, in parole povere la differenza tra ricchi e poveri su scala internazionale. Se torniamo indietro nel tempo vediamo come si sia creato un divario di reddito tra i vari paesi. Nell'età contemporanea (1789-oggi) il divario di reddito si è fatto ancora più marcato.

Da dove è nato questo squilibrio tra un paese e un altro. Il primo colpevole sono le rivoluzioni industriali, che hanno avuto origine in europa, i paesi europei sono diventati non solo più ricchi ma anche più forti militarmente e strategicamente. I paesi sviluppati hanno cominciato ad industrializzarsi e ad avere mire espansionistiche verso altri paesi, in cerca di materie prime o di altri prodotti, dando così inizio al colonialismo. Tra i paesi fonte di migrazione o più poveri possiamo trovare ex colonie, il fenomeno del colonialismo però non bastano a spiegare questo forte squilibrio.

Le differenze principali in termini di sviluppo sono cominciate con la rivoluzioni industriale ma le differenze sono diventate molto più grandi nel novecento.

Più di tante parole per spiegare questo fenomeno lo spiega sicuramente meglio un tool di gapminder.com chiamato "*Bubbles*"<sup>5</sup>. Il tool si presenta come un piano cartesiano dove possiamo decidere quali valori mettere alle ascisse e quali alle ordinate e una linea del tempo che parte dal 1800 fino ai giorni nostri; scorrendo sulla linea del tempo possiamo vedere come i valori selezionati variano. Nel piano ci sono le bolle (bubbles) che rappresentano in che posizione di trova il paese in questione, la dimensione delle bolle corrisponde alla popolazione del paese e il colore al continente. Tutto ciò per rendere il sistema più intuitivo possibile. Il sistema ci permette inoltre di evidenziare un singolo paese per tracciare nello specifico il suo sviluppo.

Per capire la progressione dello sviluppo di un paese Gapminder consiglia di utilizzare due dati "*life expectancy*" e "*income*". Questi due valori risultano particolarmente correlati e importanti per capire lo sviluppo di un paese.

L'*income* rappresenta il reddito percepito da chi vive in quel paese; possiamo pensarlo come la somma di denaro che un individuo ha a disposizione in un anno. Detto in modo

---

<sup>5</sup> Gapminder Bubbles, Hans Rosling, disponibile a: [https://www.gapminder.org/tools/#\\$chart-type=bubbles](https://www.gapminder.org/tools/#$chart-type=bubbles)

brutale più è alto e più un individuo può comprarsi le cose che gli servono, più soldi ha più cose può comprarsi, per darci un senso dal punto di vista dello sviluppo economico dobbiamo toglierci dalla mente l'aspetto consumistico della cosa. Tutto ciò che un individuo "utilizza" rientra nell' "*Income*" annuale, in questa somma rientrano tutte le spese da lui sostenute.

L'individuo che può spendere una certa somma può permettersi un riparo adeguato e un adeguato apporto calorico giornaliero (bisogni primari). L'individuo può inoltre permettersi tutta una serie di altri bisogni che vanno a migliorare le sue condizioni di vita. È proprio attraverso questo dato che si va a porre una soglia chiamata "soglia di povertà". Un individuo sotto un certo reddito viene considerato povero<sup>6</sup>. Attualmente viene considerato povero chi vive con meno di 1,9 \$ (in 2011 PPP) al giorno<sup>7</sup>. Il valore tra parentesi indica a parità di potere d'acquisto del 2011, così da essere espresso in un'unica valuta e a parità di potere d'acquisto al fine di rendere il valore confrontabile tra i vari paesi. La soglia di povertà è di poco meno di 700 \$ all'anno. Nel 2015 un decimo della popolazione mondiale viveva sotto questa soglia; le stime della Banca Mondiale prevedono che si abbasserà nei prossimi anni.

Chi ha una certa soglia di reddito può inoltre permettersi tutta una serie di altri beni tipo un secchio, una saponetta, uno spazzolino da denti, una coperta, una zanzariera, una pentola, una bicicletta. Tutte cose apparentemente scontate che non lo sono in alcuni paesi; potremmo definire come l'elenco di cose per una vita dignitosa. Man mano che i redditi crescono gli individui possono permettersi l'acquisto sempre di più beni, solitamente si acquistano nell'ordine della loro importanza salvo alcune eccezioni. Col crescere dei redditi si procede all'acquisto di beni durevoli, partendo da quelli più essenziali fino a quelli più voluttuari. Sempre su [gapminder.com](http://gapminder.com) si può trovare una raccolta di foto del progetto "*dollar street*" che riassume le condizioni di vita della popolazione mondiale ordinata per livello di reddito mendile, tra le cose fotografate vi è anche la sezione "*next big things I plan to buy*" può essere molto interessante scorrere la schermata per capire di cosa le famiglie hanno più bisogno a seconda del loro livello di

---

6 The World Bank, *inequality in focus* october 2013, disponibile a <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Poverty%20documents/inequality-in-focus-october2013-v12.pdf>

7 The World Bank, *Decline of Global Extreme Poverty Continues but Has Slowed: World Bank*, disponibile a: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2018/09/19/decline-of-global-extreme-poverty-continues-but-has-slowed-world-bank>

reddito<sup>8</sup>.

Si propone quindi di utilizzare il dato relativo al reddito in trasformazione logaritmica<sup>9</sup> per enfatizzare la crescita dei redditi bassi. Per un paese a redditi bassi un aumento del reddito pro capite significa poter comprare qualcosa in più nell'elenco dei beni essenziali a una vita dignitosa migliorando le condizioni di vita (una saponetta in più, più cibo). Per un paese ad alto reddito un aumento di reddito significa dal potersi permettere un'automobile al potersi permettere l'automobile con i sedili riscaldati, si è un aumento di benessere ma sicuramente marginalmente di minore impatto.

Il secondo valore che utilizziamo è "*Life Expectancy*" tradotto in "speranza di vita" e rappresenta il numero medio di anni a cui un individuo residente in un paese si aspetta di vivere, questo indice è strettamente legato alla mortalità infantile altro importante indice per valutare lo sviluppo di un paese. Il miglioramento delle condizioni igienico-sanitarie di un paese farà diminuire la mortalità infantile con conseguente aumento dell'aspettativa di vita; in un certo senso l'indice di "mortalità infantile" è dentro all'indice "aspettativa di vita".

Questi due indici risultano particolarmente correlati in quanto la popolazione vive più a lungo nei paesi ad alto reddito. Non esistono paesi ad alto reddito con un'aspettativa di vita bassa e allo stesso modo non ci sono paesi a reddito basso ma con un'alta aspettativa di vita. Nel grafico delle bolle infatti vi sono delle aree in basso a destra (alto reddito bassa aspettativa di vita) e in alto a sinistra (basso reddito e alta aspettativa di vita) dove non vi è alcun paese. Nonostante questo però vi sono paesi con lo stesso livello di reddito ma con aspettative di vita molto diverse, questa differenza è dovuta alla distribuzione di reddito, cioè la presenza di individui più ricchi di altri che possono permettersi condizioni di vita migliori e da come sono allocate le voci di spesa del reddito.

A questo punto possiamo scorrere la linea del tempo e vedere come si muovono le bolle. Il software ci permette di partire dal 1800 e vediamo che quasi tutti i paesi sono concentrati in basso a sinistra del piano tra tutti alcuni sono più spostati a destra a

---

8 Gapminder, Dollar street, disponibile a: <https://www.gapminder.org/dollar-street>

9 È fondamentale sapere com'è fatto un logaritmo, il logaritmo cresce velocemente per i valori piccoli, poi man mano che sale il valore inserito all'interno del logaritmo il risultato è sempre meno grande.

rappresentare che il loro reddito era più alto degli altri ma di molto poco. Cominciando a muoversi verso i giorni nostri vediamo come i paesi si spostino di poco verso destra mentre la speranza di vita si attesta tra i 20 e i 40. Man mano che scorriamo gli anni vediamo che i paesi cominciano ad allontanarsi e alcuni cominciano letteralmente a staccarsi. Già dal 1900 vediamo che una manciata di paesi sono ben lontani da tutti gli altri, si nota però che tutte le bolle lontane dalle altre siano dello stesso colore perchè sono maggior parte europei. Intorno agli anni cinquanta vediamo che la maggior parte dei paesi in alto a destra sono europei o del nord america mentre i paesi asiatici e africani rimangono poco più avanti di com'erano 50 anni prima. Solo negli ultimi anni si vedono avanzare alcuni paesi asiatici ma non tutti mentre i paesi africani, nonostante un bel avanzamento rimangono nel lato sinistro del piano in coda alla carovana.

Il motivo di questo squilibrio è che dopo la seconda guerra mondiale alcuni paesi hanno affrontato un periodo di grande prosperità a cui gli studiosi hanno dato vari nomi tipo: "anni gloriosi" o "boom economico" in cui la maggior parte dei paesi sviluppati hanno vissuto anni di forte espansione. È stato il periodo della produzione in serie e della nascita di una serie di nuovi prodotti, l'aumento dei salari ha fatto sì che la popolazione potesse permettersi di acquistare sempre più beni durevoli quali gli elettrodomestici e le automobili. La crescente richiesta di beni durevoli ha favorito la crescita delle fabbriche che assumevano sempre di più fino all'affermarsi della classe operaia. L'industria creava nuovi prodotti che trovavano collocazione nella popolazione che poteva permettersi sempre più prodotti grazie ai salari elevati derivanti dal lavoro in fabbrica, lo sviluppo si auto-alimentava.

Alcuni settori si videro crescere anche grazie alle esportazioni agevolate dallo scioglimento nel commercio internazionale avvenuto dopo la seconda guerra mondiale. L'aumento dello stock di beni a disposizione della popolazione ne ha migliorato le condizioni di vita. Solo per citare qualche esempio: la diffusione di beni quali la lavatrice ha liberato le donne dal gravoso compito di lavare i panni al fiume, il frigorifero ha migliorato la sicurezza alimentare, le auto hanno dato la mobilità a interi paesi e la diffusione della televisione ha fatto il resto.

Contestualmente alla diffusione dei beni di consumo e dei beni durevoli si è affermata la classe operaia. La classe operaia ha rappresentato il simbolo dei paesi sviluppati in

quegli anni. La classe operaia è stata protagonista di una serie di conquiste che ha permesso un miglioramento delle condizioni di vita tipo welfare, assicurazione sanitaria, maternità. Le conquiste della classe operaia hanno permesso di estendere condizioni di vita un tempo prerogativa delle classi agiate, tutti questi miglioramenti si sono trasformati in un aumento della speranza di vita alla nascita.

Alcuni paesi invece non hanno visto questa grande accelerazione in termini di benessere economico e di redditi, per un motivo o per l'altro non hanno visto la diffusione di questo nuovo stile di vita. Alcuni paesi, quelli quindi concentrati nel comparto a sinistra del piano, non hanno visto questo sviluppo industriale e non hanno visto migliorare le loro condizioni di vita, in qualche modo di riflesso hanno comunque visto le loro condizioni migliorare ma non a livello dei paesi sviluppati. Questo meccanismo ha incastrato alcuni paesi in un nodo di sottosviluppo a cui si è cominciato a venire fuori da qualche anno.

La differenza di sviluppo ha costruito una forte disuguaglianza tra i paesi del mondo, un tempo i paesi meno sviluppati si definivano "terzo mondo". La definizione di terzo mondo ormai è considerata obsoleta ma è giusto capirne comunque il significato. L'espressione venne usata per la prima volta dall'economista Alfred Sauvy nei primi anni cinquanta. Subito dopo la prima guerra mondiale il mondo si divise in due, una parte facente parte dei paesi Nato del blocco occidentale che veniva definito "primo mondo". L'altra metà invece, il secondo mondo, erano i paesi che aderivano al blocco sovietico cioè i membri del "patto di Varsavia". In realtà il mondo non era proprio stato diviso in due in quanto molti paesi non erano allineati né a un blocco né all'altro, quindi tutti i paesi che non appartenevano né a uno né all'altro prendevano il nome di "terzo mondo".

L'espressione terzo mondo riprende allegoricamente il "terzo stato" cioè la maggior parte della popolazione francese durante la rivoluzione, ossia chi non apparteneva né al clero né alla nobiltà che però costituisce la fetta maggiore della popolazione.

L'espressione è diventata sinonimo di povertà in quanto i paesi che non erano allineati erano quei paesi con la più alta percentuale di popolazione povera e con altre connotazioni legate al sottosviluppo. Attualmente l'espressione, anche se ancora utilizzata, risulta obsoleta per vari motivi, primo tra tutti perché il blocco sovietico non

esiste più da molti anni, il secondo motivo è che molti dei paesi che appartenevano al terzo mondo hanno intrapreso percorsi di sviluppo molto interessanti.

Successivamente si è cominciato a chiamarli "paesi sotto sviluppati" per sottolineare la loro arretratezza in termini di dotazione di capitale, infrastrutture, condizioni di vita in particolare per quel che riguarda il loro processo di sviluppo.

La connotazione odierna e più corretta è "paesi in via di sviluppo" (PVS), alcuni paesi stanno intraprendendo processi di sviluppo molto importanti, ricalcando in parte i percorsi che intrapresero i paesi sviluppati anni prima, pertanto si è spostato il focus della definizione dalla loro scarsa dotazione di capitali al loro potenziale di sviluppo. I PVS non sono destinati a rimanere sottosviluppati per l'eternità ma stanno prendendo la strada per lo sviluppo economico e sociale come i paesi sviluppati. Si sarebbe potuto chiamarle "potenze dormienti" o "leoni assonnati" probabilmente neanche questo sarà il nome definitivo viste anche le previsioni di sviluppo di alcuni paesi.

Altre volte invece si usa l'espressione "Sud del mondo", questa espressione nata dopo la caduta del blocco sovietico indica quei paesi che si trovano a sud di una linea immaginaria che divide a metà il mondo, dove nella parte superiore vi sono i paesi avanzati mentre nella parte inferiore vi sono i paesi in via di sviluppo.

La definizione di paesi in via di sviluppo richiama anche il potenziale di crescita che questi paesi hanno. Alcuni di questi paesi stanno incalzando il loro processo di crescita a volte con tassi a due cifre. Nonostante il tasso di crescita sia così alto il divario con i paesi sviluppati rimane alto e continua a crescere. Ad esempio se un PVS ha un tasso di crescita del 12% e ha un reddito di 3000, l'anno successivo si troverà a 3360, un paese sviluppato invece avrà un tasso di crescita dell' 1% ma ha un reddito di 40000 pertanto l'anno successivo si troverà a 40400. Se osserviamo la differenza tra prima e dopo passa da 37000 a 37040. Ovvio questo aspetto lo si evidenzia nel breve periodo. Nel lungo periodo però i prodigi del tasso di capitalizzazione composto farà il suo dovere.

Nel frattempo però i divari di reddito continuano a crescere.

Ogni individuo indipendentemente dal suo luogo di nascita e di residenza può diventare un potenziale migrante. Nel momento in cui un individuo viene a conoscenza in un modo o nell'altro che in un altro paese più o meno lontano le condizioni di vita

sono migliori. La conoscenza di un suo analogo che percepisce un reddito più alto a fronte della stessa mansione. La semplice conoscenza di condizioni di vita migliori fa nascere in un individuo il desiderio di spostarsi. Non dimentichiamoci che spostarsi non è facile, per noi europei la cosa sembra strana; dopo tanti anni di Schenghen, si fatica a pensare che l'uscita/entrata dal proprio paese sia limitata.

Pertanto non diamo per scontato che uno possa sempre scegliere dove vivere e dove lavorare, un altro aspetto importante è che non è scontato che un individuo sappia le condizioni degli altri paesi, ma lo vedremo meglio nel capitolo riguardo all'investimento di emigrare.

Nel momento in cui un individuo decide di emigrare per condizioni di vita migliori e per un salario più alto prende il nome di "*migrante economico*". Nel dibattito politico odierno la connotazione di migrante economico ha assunto un significato negativo considerandolo meno meritevole. La visione è quella per cui solo chi scappa da guerre o persecuzioni meriti di essere considerato un migrante mentre chi emigra per migliorare le proprie condizioni senza che le sue precedenti condizioni contemplino guerre o dittature non merita un posto, quando invece è il migrante economico più facilmente inseribile all'interno del tessuto lavorativo dei paesi sviluppati<sup>10</sup>.

### **1.5 L'investimento di emigrare, il costo dell'emigrazione e la trappola della povertà**

Il migrante che decide di emigrare si trova a sostenere dei costi più o meno alti, per questo si parla di investimento di emigrare. Paul Collier prende in considerazione i costi di emigrazione nel capitolo "la migrazione come forma di investimento"<sup>11</sup>.

Prima di tutto diamo una definizione al termine investimento: per un'impresa si parla di investimento quando si impiega una somma di denaro per l'acquisto o la produzione di un'immobilizzazione sostenendo dei costi. L'immobilizzazione ha durata pluriennale e si presume che grazie a questo investimento l'impresa possa godere di benefici futuri in termini di flussi di cassa in entrata. La definizione può essere estesa anche ad altri contesti, tipo l'investimento in istruzione o l'investimento a emigrare.

---

10 Barba Navaretti, G. Frattini, T (2018) I migranti economici cui l'Italia ha ancora bisogno, Il Sole 24ore, 10/07/2018

11 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari. 147-151



L'emigrazione ha un costo. Una volta identificati quali sono i motivi che possono portare una persona a spostarsi da un paese all'altro possiamo passare a capire come questo avviene.

Ho parlato di investimento di emigrare, perchè proprio di investimento si tratta, lo spostarsi da un paese all'altro ha dei costi, sia monetari che non monetari. In quanto investimento si presume vi siano anche dei ritorni, dati dal potenziale reddito futuro.

Il costo di emigrare rappresenta il principale ostacolo all'assecondamento della volontà di emigrare e lo si può convertire in termini monetari. Esistono poi altri ostacoli di carattere legale, legati alle limitazioni o alla chiusura delle frontiere in entrata e in uscita ma può comunque essere quantificato in termini monetari ad esempio il costo per aggirare la normativa. Il concetto di investimento di emigrare indica che non basta la volontà di emigrare affinchè si realizzi, molti sono gli individui che vorrebbero emigrare ma che non hanno ancora avuto modo di farlo.

Primo tra tutti è il costo di informazione. L'emigrazione parte dalla volontà di spostarsi, da un desiderio che nasce in un individuo, il desiderio nasce però se uno sa quali sono le condizioni di vita fuori dal suo paese. Se un individuo non ha modo di sapere che esistono condizioni di vita migliori dalle sue non sarà spinto a voler emigrare. Questo non è un costo vero e proprio ma è una soglia minima. Si osserva che a emigrare non sono le fasce della popolazione più povere<sup>12</sup>. Le fasce della popolazione più povera non hanno accesso a nessun tipo di informazione riguardo il resto del mondo. Per popolazioni in aree dove c'è una forte carenza di istituzioni e dove magari anche l'acqua è un lusso figuriamoci se arrivano i sistemi di informazione. Pertanto è la carenza di informazioni una delle principali mancanze di certe aree.

Per sistemi di informazione intendo i media che nella maggior parte dei casi provengono da paesi più sviluppati.

Pertanto solo le fasce di popolazione che hanno accesso a questo tipo di informazioni vengono a conoscenza che esistano diverse opportunità in altre parti del mondo. Chi ha la possibilità di vedere la televisione o sfogliare una rivista può capire lo stile di vita dei paesi occidentali. Non intendo solo l'aspetto "voluttuario". Intendo lo stile di vita

---

<sup>12</sup> Fondazione Leone Moressa (2018), *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Il Mulino, Bologna. 36-42.

occidentale, all'europeo, in termini di mobilità, diritti, istruzione tutte quelle cose che finiscono dentro ai moderni indici sulla qualità della vita tipo HDI, GEI ecc.

Un altro modo per avere simili informazioni è avere contatti tipo telefonici con un amico o parente connazionale che lavora o vive in un altro paese. L'amico infatti parlerà della sua situazione lavorativa in un paese straniero. Ciò però presuppone che chi rimane nel paese d'origine abbia la possibilità di usare un telefono o almeno una connessione internet, per quanto lenta pur sempre qualcosa. E che una persona all'interno della propria cerchia abbia avuto l'opportunità di spostarsi.

Tutto questo non rappresenta un costo ma può essere identificato come una soglia minima di reddito affinché nasca nella persona la volontà o per meglio dire il sogno di una vita migliore in un altro paese. Seppur minima questa soglia taglia fuori una bella fetta della popolazione mondiale<sup>13</sup>.

L'altro importante costo che il migrante deve affrontare è ancora più difficile da quantificare ed è rappresentato dall'incertezza. Chi decide di emigrare si pone di fronte all'incertezza che il proprio investimento non vada a buon fine. Il migrante non sa cosa lo aspetterà di là dal confine, se una vita migliore come ci si aspetta o una situazione peggiore di quella di partenza. Il migrante nel momento in cui decide di emigrare sa a cosa sta rinunciando, sa cosa sta abbandonando per lanciarsi verso un'avventura dagli esiti ignoti. Già nel 1892 Alfred Marshall in "*Elements of economics of industry*" aveva anticipato quanto fosse difficile per un individuo abbandonare la sua casa, le sue abitudini, affetti, stabilità, nonostante la promessa di un salario migliore in futuro.

L'incertezza sulle aspettative e la sicurezza di perdere almeno una parte di ciò che attualmente si sta utilizzando può far cambiare idea.

*“the unwillingness to quit home, and to leave old associations, including perhaps some loved cottage and burial-ground, will often turn the scale against a proposal to seek better wages in a new place<sup>14</sup>.”*

---

13 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari.147-151

14 Marshall, A. (1892) *Elements of economics of industry*, London, Macmillan. 282.

## 1.6 Costo di affrontare il viaggio.

Questa voce rappresenta il principale costo nel investimento di emigrare. Cioè il costo che il migrante deve affrontare dal paese d'origine verso il paese di destinazione. In linea di massima potrebbe essere il costo di un biglietto aereo ma non è così semplice.

Partiamo proprio dal costo di un biglietto aereo, per chi vive in paesi sviluppati, il costo di un biglietto aereo di lunga distanza non è proprio da sottovalutare, figuriamoci per paesi con livelli di reddito molto più bassi. Se prendiamo ad esempio un paese come il Bangladesh, il pil pro capite è intorno ai 1500\$, se cerchiamo quanto costa un volo aereo dal Bangladesh verso l'Italia costa circa 500€; senza andare a scomodare tassi di cambio siamo comunque intorno a un terzo del reddito annuale.

Al semplice costo di trasporto vanno ad aggiungersi tutta una serie di altri tipi di costo, quale la documentazione, il visto. Esiste anche una forte correlazione tra i paesi in via di sviluppo e la diffusione della corruzione all'interno delle istituzioni<sup>15</sup> pertanto per il migrante risulta problematico procurarsi la documentazione in modo onesto. In molti dei paesi d'origine dei migranti vigono ancora regimi totalitari che reprimono al massimo la mobilità dei suoi cittadini. Il grado di corruzione non fa altro che aumentare i costi per avere le documentazioni necessarie. Ciò significa che per avere la possibilità di spostarsi il potenziale migrante deve affrontare anche il costo che le corruzioni si portano, tipo la "mancia" che si deve dare all'ufficiale di governo per la documentazione valida all'espatrio.

Non potendosi affidare a canali alla luce del sole, il potenziale migrante deve interfacciarsi con tutta una serie di dinamiche sommerse al fine di spostarsi da un paese all'altro. Pertanto si crea un mercato sommerso di servizi offerti a prezzi esorbitanti ai potenziali migranti. Ciò crea un sistema di persone che vivono approfittando della debolezza delle istituzioni e dai bisogni dei migranti. Si delineano quindi i "Recruteur" e "Passeur". I recruteurs ossia i reclutatori sono coloro che vendono i contratti di traversata, di solito connazionali del migrante che si occupano di far collegare il migrante a tutti coloro che renderanno effettiva la traversata. I secondi i passeurs traducibili con il termine trafficante, sono coloro che effettivamente fanno fare la

---

15 International Trasparency, (2019) *How corruption weakens democracy*, disponibile a [https://www.transparency.org/news/feature/cpi\\_2018\\_global\\_analysis](https://www.transparency.org/news/feature/cpi_2018_global_analysis)

traversata, solitamente sono originari del luogo da dove parte la traversata. I passeurs nel caso della traversata del mediterraneo i media italiani sono soliti chiamarli "scafisti" perchè utilizzano vecchie imbarcazioni per la traversata.

Il costo del viaggio affrontato in questo modo è molto alto, non vi sono dati ufficiali a riguardo ma una serie di dati raccolti da interviste e da migranti sopravvissuti alla traversata. Oltre all'alto costo dell'attraversata si deve tenere conto anche della pericolosità del viaggio che in molti casi si è trasformato in tragedia.

Il terzo costo che il migrante affronta è il costo di integrazione. Ossia tutte le difficoltà a cui il migrante deve sopperire al fine di integrarsi, in modo più o meno profondo, nel paese ospitante. Come vedremo nel prossimo capitolo, i costi di integrazione dipendono dalla diaspora, più è grande la diaspora e più sarà semplice e meno oneroso integrarsi. I costi quindi andranno a ridursi nelle aree dove è presente una comunità-rete di migranti di analoga provenienza. La possibilità di entrare in una rete di conoscenze permette di interfacciarsi in modo più efficiente con il paese ospitante. La presenza della rete inoltre protegge il migrante dai potenziali pericoli, ossia chi se ne può approfittare della situazione di necessita dei migranti quali le reti criminali. Il costo di integrazione può figurare come lo sforzo di imparare un'altra lingua, di cambiare le proprie abitudini, di tradurre i propri titoli ma può anche essere inteso come lo sconforto di non vedere riconosciuti i propri talenti.

Il quarto costo è rappresentato dalla possibilità di insuccesso o la paura del fallimento. In ogni investimento esiste la possibilità di insuccesso ma in questo aspetto prende una piega diversa. Solitamente nei paesi di origine non esistono enti che possono finanziare questo tipo di investimento e l'unico supporto possibile è quello offerto dalle famiglie di provenienza. La famiglia concentra le proprie speranze sul figlio o figlia che decide di emigrare e su di lui si concentrano le aspettative. Il costo di fallimento dell'emigrazione si tramuta in una delusione nei confronti della famiglia. Nei paesi di origine la famiglia ha un ruolo centrale sia perchè la società è strutturata così perchè l'economia della maggior parte dei paesi d'origine è basata sull'agricoltura. L'emigrazione di un figlio giovane equivale sì a una bocca in meno da sfamare ma anche a un paio di braccia in meno per lavorare.

Pertanto il quarto costo rappresenta lo smacco morale di poter fallire miseramente non trovando un'occupazione adeguata e dover tornare alle proprie origini. In luoghi in cui per la famiglia si fa vanto di aver espatriato figli che ora hanno posizioni dignitose, fallire rappresenta una sconfitta per se e per la famiglia<sup>16</sup>.

La presenza di questi costi fa sì che non siano le fasce più povere della popolazione a emigrare. Si evidenzia infatti il paradosso del livello di reddito; nei paesi a basso reddito di fronte a un suo aumento corrisponde anche un aumento del tasso di emigrazione. In secondo luogo così alti costi di investimento, come nelle dinamiche aziendali, impone che debba esserci tempo affinché le entrate future vadano a compensare gli elevati costi. Dal punto di vista delle migrazioni, il migrante dev'essere per forza giovane, sennò non farà in tempo a ripagare l'investimento.

Nei paesi poveri le famiglie hanno particolare importanza tanto da essere considerato analoghe alle imprese nei paesi sviluppati. Si osserva come certe famiglie decidano di diventare famiglie multinazionali espatriando membri della famiglia. Quindi la scelta di emigrare non è una scelta individualista ma guidata dalla volontà di benessere e riscatto della famiglia di partenza.

### **1.7 High skilled worker vs Low skilled worker**

Con la terminologia "*High skilled worker*" e "*Low skilled worker*" si va a definire il grado di qualificazione di un lavoratore. Un tempo i lavoratori venivano distinti in "colletti bianchi" e "colletti blu" la distinzione avveniva soprattutto per il tipo di mansione. Il "colletto bianco" in riferimento al tipico colore delle camicie degli impiegati, dove il dipendente svolgeva le sue mansioni prettamente di intelletto o compilazione senza il rischio di sporcarsi. I colletti blu invece facevano riferimento al colore delle tute degli operai i quali svolgevano le loro attività con abbigliamento protettivi di solito di colore blu. Questa distinzione risulta ormai obsoleta in quanto divideva la forza lavoro in compartimenti stagni, chi lavorava con la testa e chi con le braccia. Chi lavora in ufficio e chi lavora in officina. Senza però distinguere il loro grado di formazione.

---

<sup>16</sup> Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari. 147-151

Oggigiorno si preferisce distinguere i lavoratori non per la mansione specifica che svolgono, ma piuttosto per il loro grado di qualificazione. Si parla quindi di lavoratori qualificati e non qualificati indipendentemente dal luogo e dal tipo di lavoro svolto. Per qualificato si intende il grado di preparazione di un individuo. Un lavoratore qualificato solitamente ha seguito un percorso di studi specifico per quel lavoro: un diploma, una laurea, corsi specializzanti o può avere acquisito competenze nel suo lavoro attraverso un percorso di "*learn by doing*", ossia un apprendimento diretto sul lavoro svolto.

Le categorie non sono compartimenti stagni ma hanno il suo grado di fluidità, un lavoratore può essere più qualificato di un altro, il suo livello di qualifica può aumentare se viene offerto un servizio di formazione ma può diminuire, cioè non è che diminuiscono le cose che sa, ma se aumentano le cose da sapere e lui o lei non si adegua il risultato sarà lo stesso.

La definizione di high skilled si sormonta in parte con quella di accumulazione di capitale umano, il lavoratore qualificato è un lavoratore in cui lo stato, attraverso l'istruzione pubblica o lo stesso datore di lavoro, investe risorse su di lui o lei al fine di accrescere il suo capitale umano.

Con l'espressione capitale umano si indicano l'insieme delle conoscenze, le competenze, le capacità e abilità che un individuo accumula nella sua vita. Si usa il termine capitale in quanto riprende certe caratteristiche del concetto economico di capitale. Le competenze si accumulano e rappresentano la ricchezza di una persona. L'accrescimento del capitale umano non avviene senza spese. La spesa in formazione da parte dello stato o di altri enti aumenta il capitale umano dell'individuo. L'accrescimento del capitale umano dei lavoratori High skilled farà aumentare anche la produttività dei lavoratori Low skilled.

L'altra espressione chiave è "accumulazione in conto capitale", l'espressione sta a significare quando parte dei soldi spesi vengono investiti per accrescere il valore di un bene. Ad esempio se sono proprietario di un fondo, scavare un fossato per drenare l'acqua è un costo che però rappresenta un'accumulazione in conto capitale in quanto dopo il migliramento il fondo avrà acquisito valore.

Allo stesso modo anche il capitale umano può accrescere. Il capitale umano cresce attraverso l'istruzione formale cioè l'istruzione pubblica o privata, ma anche in modo

informale definito "*learn by doing*". Si è osservato che un individuo immerso in un determinato tipo di mansione con il tempo la impara, aumentando il suo livello di conoscenze. Come l'istruzione formale che ha un costo, anche l'istruzione informale ha i suoi costi. Il lavoratore appena assunto che deve seguire un periodo di apprendistato è un costo, ma è un costo che ha senso in quanto poi il lavoratore formato lavorerà per chi lo ha formato. Più che un costo si tratta di un investimento.

La distinzione tra "*low skilled*" e "*high skilled*" non è molto netta in quanto dipende dal contesto e dalle richieste del settore.

Questa distinzione prende particolare significato quando si parla di migrazioni in quanto si distingue in modo abbastanza netto se il flusso di migranti è composto da high skilled o da low skilled. Per quanto riguarda i migranti provenienti da paesi in via di sviluppo sono in buona parte composti da low skilled, non perchè siano la fascia di popolazione più bassa disposta a migrare ma in quanto nei paesi di provenienza non esiste un comparto istituzionale abbastanza forte da creare un esubero di persone high skilled. Un altro aspetto che rende low skilled i migranti provenienti dai paesi in via di sviluppo è che a confronto con i lavoratori autoctoni i migranti risultano quasi sempre low skilled. Un lavoratore nativo che svolge una mansione low skilled, quindi dove non è richiesta particolare qualifica o che la qualifica si può ottenere senza particolari sforzi entrerà in concorrenza con il migrante. Il tipo di mansione low skilled in quanto più sostituibile si trova a soffrire la concorrenza del migrante. Il datore di lavoro che compra il lavoro pone come unico problema il fatto che il lavoro rappresenta un costo sostituibile che se si può tagliare ben venga.

Secondo uno studio fatto in Gran Bretagna che ha analizzato come i flussi migratori abbiano influenzato il livello di reddito della popolazione autoctona, si è visto che solo i livelli più bassi hanno visto i loro salari abbassarsi a causa delle migrazioni mentre la maggioranza dei lavoratori si è avvantaggiata dalle migrazioni. La diminuzione dei salari dei comparti più bassi è data dal fatto che ne aumenta la concorrenza del settore. Per quanto riguarda la spiegazione al aumento dei salari dei comparti più alti si ipotizza sia dato dalla fluidità che i migranti hanno nel loro interfacciarsi nel mondo del lavoro rendendo più efficiente il mercato, i migranti vanno spesso a concentrarsi nei settori con

alto potenziale di occupazione<sup>17</sup>.

Succede però anche che siano i lavoratori high skilled a emigrare, a volte con un'alta formazione (diploma, laurea, dottorato ecc). Anche in questo caso il migrante high skilled segue le stesse dinamiche di un qualsiasi migrante. Il migrante viene a conoscenza che un suo analogo in un altro paese percepisce un salario più alto o gode di condizioni di vita migliori spinge l'individuo a spostarsi. Il fenomeno delle migrazioni dei lavoratori high skilled può essere imputato a un esubero di persone formate, o meglio le persone formate non riescono a trovare collocazione nel mondo del lavoro interno. Questo fenomeno prende il nome di "*Brain Drain*" o in italiano "Fuga dei cervelli". Il fenomeno di persè non è necessariamente visto in modo negativo in quanto da sempre gli studiosi hanno goduto di maggiore mobilità rispetto alla normalità. Inoltre si considera fisiologico il fatto che un neodiplomato-laureato faccia esperienze di vario tipo all'estero. Il problema si pone però quando si osservano i saldi, ossia quando il numero degli studiosi che si muovono verso l'esterno è maggiore di coloro i quali entrano.

L'aspetto della fuga dei cervelli è vista in modo negativo perchè rappresenta una perdita di capitale umano per il paese. Il paese si è fatto carico della formazione, il quale aveva investito in capitale umano formando i suoi giovani, alla loro uscita vede letteralmente capitale uscire. Chi ci guadagna invece è il paese di destinazione che vede il suo capitale umano aumentare senza aver sostenuto nessuna spesa. Di particolare interesse quindi sono quel tipo di politiche atte ad attirare il più possibile giovani formati, perchè permette di incrementare il capitale umano del paese con una spesa molto bassa.

In molti libri è riportata la tesi per cui esista un mercato duale del lavoro. Secondo questo punto di vista i nativi e i migranti si tuffano su due mondi del lavoro diversi. Il lavoro assume sfaccettature diverse in termini di retribuzione minima, qualifiche richieste, diritti. Il migrante solitamente va ad occupare le mansioni meno appetite dai nativi dove le retribuzioni sono più basse, il lavoro richiesto è più flessibile e meno continuativo, spesso sono lavori pericolosi o usuranti o che comunque non garantiscono un riconoscimento sociale.

---

17 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari. 105



All'inizio della globalizzazione le lavorazioni che venivano esternalizzate erano molto poche, a seguito però di alcuni eventi le esportazioni sono aumentate di molto, rendendo molto conveniente l'esternalizzazione di parte dei processi produttivi.

La globalizzazione ha reso semplice l'esternalizzazione anche solo di parti del processo produttivo dando la possibilità di abbattere quei costi che si potevano abbattere, la maggior parte delle vecchie imprese manifatturiere hanno spostato il comparto produzione in paesi dove il costo del lavoro è più basso ma anche dove il reparto produzione risulta essere molto più flessibile. Nei paesi in via di sviluppo si tende a usare meno macchinari e più lavoratori "in carne ed ossa" in quanto risultano meno costosi dell'impegno della tecnologia e dei macchinari; le persone però risultano molto più flessibili dei macchinari. Un macchinario deve essere ri-programmato e ri-collaudato per i nuovi prodotti mentre un lavoratore in poche settimane viene insegnata la nuova mansione può già essere operativo in minor tempo.

Le aziende storiche manifatturiere che hanno sede nei paesi sviluppati hanno tagliato per quanto possibile i costi legati alla produzione tenendo in loco solo il comparto della progettazione, prototipazione e del marketing, tenendo quindi solo i comparti più innovativi; complice anche il sempre maggiore orientamento verso il cliente da parte delle aziende. Ciò significa che nei paesi sviluppati è aumentata la domanda di lavoratori altamente qualificati che andranno a coprire le mansioni relative alla progettazione, ricerca di nuovi prodotti, marketing. Riducendo drasticamente la domanda di lavoratori non qualificati da impiegare nel comparto della produzione<sup>18</sup>.

## **1.8 Le dinamiche migratorie, diaspora e immigrazione, la dimensione della diaspora**

Per questo argomento mi appoggio a un importante libro uscito in ambito migrazioni. Il libro in questione è "*Exodus, i tabù dell'immigrazione*" di Paul Collier. Il libro uscito nel 2013 ha segnato una svolta in questo argomento, prima di tutto perchè ha posto l'attenzione sul problema dell'immigrazione in modo scientifico. Nell'introduzione che si intitola "*i tabù dell'immigrazione*" si critica quanto difficile sia questo argomento

---

18 Moretti, E. (2012), *La nuova geografia del lavoro*, Mondadori, Milano. 32-35

all'interno del dibattito politico. Non è solo un problema italiano o europeo, lo è per tutto il mondo sviluppato soggetto all'immigrazione.

*"le migrazioni scatenano reazioni emotive, ma se le scelte politiche fossero dettate dall'emotività potrebbero prendere qualsiasi direzione"*

Spesso le politiche migratorie riflettono uno scontro tra valori morali piuttosto che un confronto di dati raccolti. Le scelte basate su opinioni personali e non su dati verificabili possono avere esiti disastrosi; vedasi la diffusione e la condivisione di notizie false o informazioni pseudo-scientifiche. Le opinioni e le politiche vengono attuate appoggiandosi su aspetti morali o comunque di forte emotività e non su caratteri scientifici, tipo studi e analisi.

L'analisi di Collier si basa su una serie di dati raccolta; è la possibilità di elaborare i dati l'aspetto fondamentale dello studio. Lo studio e le affermazioni fatte vengono fatte sulla base di dati verificabili e in continuo aggiornamento. La mole di dati è molto grande e dispendiosa sia in termini di raccolta che in termini di computazione e studio<sup>19</sup>.

L'analisi prende in considerazione i tre blocchi di persone che vanno a interfacciarsi di fronte al fenomeno migratorio. I cittadini dei paesi ospitanti detti i nativi; i migranti che dal loro paese di origine si spostano verso un paese straniero; la popolazione che rimane in madrepatria quando i loro compaesani emigrano verso un altro paese.

Collier propone un nuovo approccio nei confronti della migrazione. Propone un modello. Lo possiamo chiamare in modo amichevole "*modello della diaspora*".

Vediamo prima cosa sappiamo sulle migrazioni: sappiamo che le migrazioni sono una risposta al divario di reddito, sappiamo che il tasso migratorio da un paese verso l'altro è determinato dal divario di reddito, dal livello di reddito dei paesi d'origine e dalle dimensioni della diaspora. Questi tre fattori sono legati tra loro da un rapporto moltiplicativo e non additivo, ciò significa che se una delle tre variabili è zero, o molto vicina a zero, il risultato sarà molto basso.

Abbiamo già visto nei paragrafi precedenti l'importanza del divario di reddito al fine di scatenare nell'individuo la volontà di emigrare e a valutare se intraprendere l'investimento di emigrare. La novità riguarda la presenza della diaspora. Il concetto di

---

19 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari.31-35

diaspora non è proprio un approccio nuovissimo alla questione, rappresenta piuttosto un'evoluzione del concetto di rete. Il migrante infatti nello spostarsi da un luogo all'altro si affida a una rete di conoscenze, Collier la analizza dettagliatamente e la chiama diaspora. *Il concetto di diaspora non è difficile da capire ma diventa particolarmente insidioso da misurare.* La diaspora è quel gruppo di persone provenienti dal paese d'origine che si prodigano/impegnano nell'aiutare il migrante a entrare nel paese ospitante, a trovare una sistemazione temporanea o a lungo termine, trovare un alloggio o un lavoro, ad adattarsi alle nuove condizioni di vita.

In modo romantico possiamo pensare che la diaspora sia l'indirizzo/numero di telefono che il migrante si portava in tasca prima di salire sulla nave. Questa è un'immagine molto retrò delle migrazioni, ora si utilizzano i nuovi sistemi di comunicazione, pertanto la comunicazione è molto più rapida e dettagliata. Ad ogni modo cambiano le tecnologie ma la sostanza rimane la stessa. La diaspora è quel "qualcosa" a cui il migrante si appoggia al fine di compiere il suo investimento di spostarsi.

Semplice. Ma come si misura? Non ha senso misurare la diaspora guardando il numero di residenti in un'area nati all'estero perché non è detto sia così. Può darsi che il migrante dopo qualche anno non veda più l'obbligo nell'aiutare un suo "connazionale" a entrare nel paese di destinazione; ma può essere vero anche il contrario ossia che un migrante di seconda o terza generazione si prodighi ancora nel aiutare un migrante a entrare, magari perché continua a coltivarne interesse o si sente moralmente in dovere di farlo.

Per questo non è facile definirne i confini; l'uscita dalla diaspora non è solo la morte di uno facente parte della diaspora ma può uscire semplicemente perché si è stancato di prodigarsi per i connazionali. L'abilità con cui si riesce ad uscire dalla diaspora prende il nome di "*indice di integrazione*", più è alto l'indice di integrazione e più sarà facile per il migrante integrarsi nel paese ospitante.

L'indice d'integrazione dipende da tre fattori: primo la dimensione della diaspora, più è grande la diaspora e più sarà difficile per il migrante interagire con la popolazione locale, di solito si parla di 150 persone il numero di relazioni serie che un Homo Sapiens riesce ad interagire con i suoi simili. Il numero in realtà oscilla tra le 100 e le 250 e prende il nome di "numero di Dunbar", l'antropologo Robin Dunbar ha studiato la

correlazione tra le dimensioni dell'encefalo e il numero di individui che compongono i gruppi sociali dei primati, i suoi studi hanno evidenziato che un individuo riesce a mantenere un numero medio di 150 relazioni stabili<sup>20</sup>. Se tra questi 150 sono tutti migranti provenienti dallo stesso posto l'integrazione rimane un processo difficile.

Il secondo aspetto che varia l'indice di integrazione sono le politiche attuate dai paesi ospitanti. Su questo i governi dei paesi di destinazione si sono mossi in modo diverso portando a risultati molto vari.

Il terzo aspetto riguarda il paese d'origine e il paese di destinazione; l'integrazione risulta molto più semplice quando ci sono affinità culturali, religiosi o linguistiche. Anche l'aspetto esteriore diventa molto importante, si integrano più facilmente popolazioni simili, il colore della pelle e dei capelli aspetti fisici che possono far presagire una diversa provenienza si pongono a ostacolo all'integrazione. Per quel che riguarda l'indice d'integrazione mi fermo qua, ovviamente Collier ci ha scritto un libro intero e ognuno di questi aspetti meriterebbe una tesi aparte.

A questo punto conosciamo i tre elementi per comprendere i movimenti migratori. Il primo è la dimensione della diaspora, più è grande e più facile sarà per un migrante trasferirsi in quel paese. Il secondo aspetto è che la diaspora è alimentata dalle migrazioni. Il terzo elemento è l'indice di integrazione che a sua volta dipende dalla dimensione della diaspora, più grande sarà la diaspora e più lenta sarà l'integrazione.

Collier ha messo insieme questi tre elementi all'interno di un modello; il modello serve per rendere più intuitivo un meccanismo che a parole risulta di difficile comprensione. Il valore del modello non sta nella capacità di spiegare le ragioni di un evento ma nella possibilità di utilizzarlo per prevedere gli effetti di situazioni ipotetiche.

---

<sup>20</sup> Dunbar, Robin IM (1992). *Neocortex size as a constraint on group size in primates*, Journal of human evolution, 22.6: 469-493.

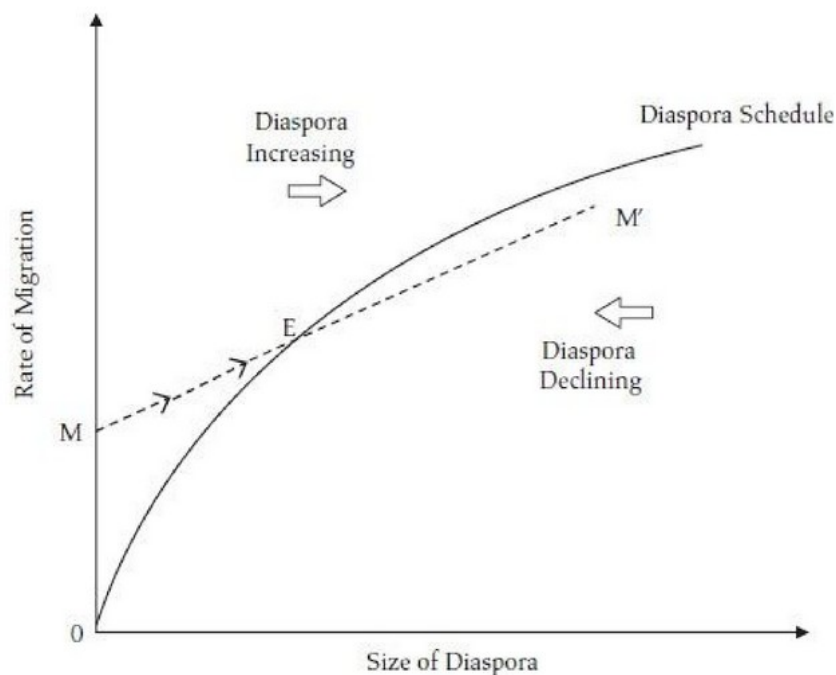


Grafico: l'apertura del paese ospitante alla migrazione da uno specifico paese d'origine, tratto da Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari p.39

Il primo elemento che osserviamo è la relazione tra la diaspora e la migrazione. Il flusso migratorio aumenta all'aumentare del divario di reddito, ma per il momento per meglio capire le dinamiche poniamo il divario di reddito tra paese d'origine e destinazione costante. Ci concentriamo quindi su come la diaspora influenzi la migrazione.

La retta M-M' prende il nome di *Funzione migratoria*, la retta è inclinata positivamente, e all'aumentare della dimensione della diaspora aumenta anche il tasso di migrazione. La funzione di migrazione, diversamente dalla curva della diaspora, non parte dall'origine. Ciò significa che in assenza di diaspora vi è comunque un gruppo di individui che, spinti dal divario di reddito, sceglieranno di spostarsi.

Il secondo elemento invece è la curva della diaspora; la diaspora è alimentata dall'immigrazione e si riduce con l'integrazione. La dimensione della diaspora rimane costante solo se il numero di individui che entrano è uguale al numero di individui che vi escono. Al crescere della diaspora la migrazione diventa più facile e quindi crescerà anche la migrazione.

Le combinazioni di migrazioni e diaspora che mantengono costante la diaspora danno origine alla "*curva della diaspora*". La diaspora ha la forma di una curva che parte

dall'origine. La curva della diaspora parte dall'origine in quanto in assenza di migrazioni la diaspora non esiste.

A sinistra della curva la diaspora è talmente piccola che il numero di posti liberati con l'integrazione non corrisponde agli arrivi di nuovi immigrati pertanto la diaspora cresce.

A destra della curva invece la diaspora si riduce.

Visivamente nel grafico vediamo il punto di equilibrio, ossia il punto di intersezione tra le due linee. In quel punto il tasso di immigrazione favorito dalla diaspora corrisponde all'indice di integrazione che mantiene inalterata la dimensione della diaspora.

La diaspora è alimentata dalla migrazione e la migrazione è favorita dalla diaspora, entrambe avanzano lungo la funzione migratoria, il loro aumento però non continua all'infinito. Quando la migrazione avrà raggiunto la curva della diaspora significherà che il numero dei nuovi arrivati equivalerà al numero di usciti dalla diaspora. Migrazioni e diaspora si alimentano a vicenda fino a stabilizzarsi nel momento in cui si esauriranno gli individui che vorranno vivere in quel paese.

## Capitolo 2: Imprenditorialità, innovazione e migranti

Nel seguente capitolo si è posta attenzione sul fenomeno imprenditoriale e di alcuni concetti importanti collegati all'imprenditorialità. Una volta definite le caratteristiche dell'imprenditore si è cercato di mettere in relazione il migrante con il fenomeno imprenditoriale. Come può un individuo che arriva da situazione molto diverse da quelle dei locali poter intraprendere iniziative imprenditoriali?

Come vedremo le differenze tra gli individui sono uno dei maggiori stimoli all'imprenditorialità.

Il migrante al suo arrivo nel paese di destinazione si interfaccia a una rete di migrazione che a sua volta può favorire l'insorgenza di opportunità imprenditoriali.

Da cosa si origina l'imprenditorialità, come mai ci sono posti dove l'imprenditorialità è un fenomeno cronico e altri invece dove si riscontrano solo alcuni casi sporadici, vi sono dei modi per misurarla? I flussi migratori come influiscono sul panorama imprenditoriale di un'area, qual è il ruolo dello stato nella creazione di opportunità imprenditoriale?

Nel capitolo precedente si è posta attenzione sul livello di competenze del migrante nei confronti del nativo, ma la possibilità di emigrare come si interfaccia con l'istruzione? Chi risulta arricchito e chi ne risulta impoverito?

### 2.1 Definizione di imprenditorialità

*“L'economia capitalistica non è e non può mai essere stazionaria. Né si espande in modo continuo. E' costantemente in rivoluzione dall'interno da nuove intraprese, cioè dall'immissione, nel quadro esistente della struttura industriale, di nuove merci, e di nuovi metodi di produzione, o di nuove opportunità di commercio<sup>21</sup>”*

Per quanto riguarda l'imprenditorialità ho voluto iniziare con una frase di Schumpeter. Schumpeter fu un famoso economista austriaco vissuto tra il 1883 e il 1950. A lui si deve un importante contributo per quel che riguarda il concetto di sviluppo. Viene spesso citato quando si parla di imprenditorialità perché la definì in modo molto chiaro. Per meglio capire il suo concetto di imprenditorialità è necessario contestualizzarlo

---

<sup>21</sup> Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalismo, socialismo e democrazia*.

nella sua epoca. Al suo tempo le industrie erano entità diverse dalle industrie odierne ed erano concettualmente molto più semplici delle industrie moderne. Le industrie acquistavano i fattori produttivi e li combinavano creando prodotti da vendere sul mercato.

Il proprietario dell'industria si limitava a dare ordine di eseguire la "ricetta" (funzione di produzione) prestabilita e produrre. Le industrie si muovevano pressoché per imitazione perché era l'unica strategia possibile pertanto dato il numero di unità impiegate l'output era definito.

Schumpeter attraverso il modello dinamico da lui proposto introduce la figura dell'imprenditore ossia chi rompe gli schemi della produzione tipica e si muove attraverso nuove combinazioni produttive, non quindi copiando la funzione di produzione dei concorrenti ma creandone una completamente nuova che si presume essere più efficiente rispetto a quella utilizzata dai concorrenti.

Schumpeter afferma che non è necessario che l'imprenditore appartenga alla borghesia, questa affermazione ha bisogno di essere contestualizzata per capirne a pieno il significato. In questo caso il termine "borghesia" fa riferimento alla definizione di Marx dove il termine rappresenta la classe sociale che ha il controllo dei mezzi di produzione o ha a disposizione dei capitali.

Appartenere alla borghesia significava già essere proprietari di fattori produttivi ad esempio una fabbrica, o analogamente avere a disposizione dei capitali da investire in vari tipi di affari remunerativi.

In questo caso il fatto che l'imprenditore non per forza deve appartenere alla classe della borghesia significa che non necessariamente l'imprenditore deve già avere fattori produttivi o capitale ma può anche comprarli o prenderli a prestito. Attraverso la ricombinazione dei fattori produttivi l'imprenditore creerà un profitto tale da coprire in pieno il costo dei fattori produttivi, costo degli impianti o costo del capitale di debito, riuscendo comunque a portare a casa qualcosa per se.

La definizione di imprenditore di Schumpeter quindi è colui o colei che introducendo un'innovazione, ossia una ricombinazione dei fattori produttivi, riesce a coprire più del costo dei fattori produttivi.

Schumpeter propone cinque esempi di ricombinazione dei fattori produttivi, le prime quattro più specifiche e la quinta residuale, ogni tipo di innovazione/riorganizzazione



può rientrare in almeno una delle seguenti cinque categorie.

**1. produzione di un nuovo bene** ossia un bene non ancora familiare ai consumatori. Un bene che prima non esisteva o non era diffuso come ad esempio i PC, Telefoni cellulari. L'imprenditore non è per forza colui che inventa il prodotto ma è colui che riesce a diffonderlo ai suoi consumatori di riferimento.

**2. Introduzione di un nuovo metodo di produzione.** Nel industria in questione viene introdotta un' innovazione nel momento della produzione. Non si parla di un nuovo prodotto ma di un nuovo modo di produrre un prodotto già consolidato ad esempio attraverso macchinari più efficienti, più veloci o più precisi. Può trattarsi di un nuovo modo di trattare commercialmente una merce o di come rendere più efficienti i mezzi di produzione e i lavoratori impiegati.

**3. Apertura di un nuovo mercato.** Significa che esistono aree in cui certi prodotti non esistevano o non si erano ancora diffusi, in questo caso l'imprenditore si pone da collegamento tra le due aree introducendo un nuovo prodotto usando metodi produttivi già consolidati.

**4. Conquista di una nuova fonte di approvvigionamento di materie prime e di semilavorati.** Questa aspetto può essere visto in due modi sia come la creazione di una nuova fonte di approvvigionamento prima non esistente come la scoperta di un nuovo giacimento di una materia prima; oppure la capacità di mettersi in collegamento con fonti esterne da dove materie prime e semilavorati provengono, magari riuscendo a spuntare collegamenti che i concorrenti non erano riusciti creare ottenendo quindi prezzi più vantaggiosi o prodotti di qualità più elevata o più esclusivi.

**5. Attuazione di una riorganizzazione di una qualsiasi industria.** L'ultimo tipo di riorganizzazione ha carattere residuale lasciando più libera l'interpretazione in quanto qualsiasi tipo di riorganizzazione che crei un vantaggio comparato è un'innovazione<sup>22</sup>.

L'innovazione si muove attraverso l'imprenditorialità, l'innovazione è funzionale all'imprenditore. Il processo imprenditoriale implica sempre una qualche forma di innovazione, ciò non significa che ogni attività debba per forza introdurre innovazioni che cambiano il mondo, l'innovazione può avere anche carattere più debole ad esempio il posizionarsi in un ristorante punto strategico di una città, proporre un nuovo tipo di

---

22 Schumpeter, J. A. (1934). *Change and the Entrepreneur*. Essays of JA Schumpeter. [p. 76 della tr. it]

menù con servizi diversi.

Altra definizione importante di Schumpeter è quella di “*distruzione creativa*”.

Attraverso questo ossimoro molto poetico si mostra qual è il concetto più profondo del processo di innovazione. Il processo di innovazione non è solo creativo ma comporta un alto grado di distruzione in quanto il processo determina una variazione della domanda e dell'offerta di beni o servizi.

La riorganizzazione dei fattori produttivi, qualsiasi combinazione dei 5 visti. Diventano una minaccia per chi operava attraverso i vecchi sistemi produttivi. L'imprenditore, con le sue innovazioni, aumenta il benessere globale proponendo più prodotti a costo più contenuto e di qualità migliore, ma va a minacciare l'esistenza dei vecchi produttori che si trovano in svantaggio in quanto non dotati della nuova tecnologia di produzione. A questo punto si figurano due ipotesi per i competitors: o si adeguano alla nuova tecnologia proposta dall'imprenditore o chiudono. Non c'è niente di male nel chiudere in questo caso, spesso è il semplice progresso tecnologico che si manifesta attraverso l'imprenditore.

Quando si parla di “distruzione creativa” gli esempi sono tanti e niente più di un esempio può spiegarci il concetto. Il più citato a riguardo è quello dell'industria del ghiaccio. Molto interessante ma credo che non ci sia nessuno ancora in vita che si ricordi dell'esistenza del mercato del ghiaccio e di quanto fu importante. Secondo me l'esempio più esaustivo che riesce a colpire tutti è l'introduzione dei “muletti”. Un tempo quando arrivava una nave al porto piena di merci, la nave attraccava al molo e veniva scaricata e ricaricata completamente “a braccia”, vi erano dei lavoratori pagati a giornata solo per la loro forza muscolare, gli scaricatori di porto o “camalli”. Il loro lavoro era quello di prendere le merci da dentro la nave e portarle sul molo una volta svuotata dalle merci destinate lì, andavano caricate le merci che partivano da quel porto. Per scaricare una nave ci volevano giorni e giorni di lavoro, il lavoro era molto faticoso e creava danni alle schiene dei lavoratori.

A un certo punto però arrivò una innovazione che rivoluzionò il settore: il carrello elevatore anche detto “muletto”. Il carrello elevatore unito all'utilizzo dei pallets ha ridotto drasticamente la quantità di lavoro necessaria per svuotare e riempire la nave in

porto. Le merci non erano più buttate alla rinfusa all'interno della stiva ma poggiavano su delle palette di legno che venivano comodamente movimentate dalle braccia del carrello.

Per scaricare una nave non servivano più centinaia di persone e parecchi giorni di lavoro. Ma in molto meno tempo una persona alla guida di un mezzo poteva fare tutto il lavoro.

Se la vediamo in un'ottica più analitica per l'operazione di scarico/carico nave prima serviva un'ingente quantità di lavoratori e poco capitale; a seguito dell'introduzione del nuovo sistema serve un numero molto minore di lavoro ma serve più capitale che dato dal costo e dal funzionamento del mezzo. Ci troviamo di fronte a una riallocazione dei fattori produttivi nel settore.

La distruzione creativa in questo caso, ha distrutto l'intero settore degli "scaricatori di porto", per gli scaricatori di porto l'introduzione dei muletti fu un vero problema in quanto loro non trovarono più offerte di lavoro a giornata. Però nacque un nuovo settore: quello del "mulettista". Il settore è cambiato dall'impiegare un'ingente numero di lavoratori "*low skilled*" all'impiegare un paio di lavoratori "*high skilled*" come autisti. Il mulettista è un lavoratore a cui è stato insegnato come utilizzare un macchinario, ha fatto quindi un percorso di formazione che a sua volta può essere considerato un'accumulazione in conto capitale. Come se non bastasse si vide la nascita di tante altri nuovi settori prima non esistenti come la produzione e la manutenzione dei nuovi mezzi. Questo è solo un esempio un po' sciocco di come la distruzione creativa opera, però mille altri possono essere gli esempi.

Ma il migrante come si interfaccia con il mondo imprenditoriale. Il migrante arrivando con competenze e conoscenze diverse si presta ancor meglio a riorganizzare i settori in cui si trova ad operare. Se riprendiamo in mano i casi di ricombinazione dei fattori produttivi sembrano stringere l'occhio in particolare a chi arriva da un'altra realtà e che può sfruttare le differenze.

In primo luogo il migrante può scovare un nuovo bene o un nuovo servizio che chi non avendo mai affrontato uno spostamento non ne aveva mai sentito il bisogno.

Arrivando da un ambiente diverso il migrante si trova a introdurre il suo sistema di produzione magari profondamente diverso da quello attuato nel paese ospitante.

L'imprenditore migrante trovandosi tra due realtà risulterà particolarmente abile nello scovare nuove fonti di approvvigionamento riuscendo a sfruttare al meglio i contatti che l'imprenditore transnazionale ha tra i due paesi.

Quella che a parer mio ha più spazio è l'apertura di un nuovo mercato. L'imprenditore migrante trova terreno fertile per l'apertura di nuovi mercati da molte direzioni. Da un lato il migrante può interfacciarsi con la sua comunità presente sul paese ospitante, l'imprenditore potrà soddisfare la domanda di prodotti "etnici" richiesti dalla nostalgia dei suoi conterranei quindi importando dal paese d'origine al paese ospitante. Oppure anche in direzione opposta esportando i prodotti e servizi tipici del paese ospitante verso la terra natia.

## **2.2 Come si misura l'imprenditorialità di un luogo**

Spesso ci si è posto il problema di quanto un luogo influisca sullo scenario imprenditoriale e quanto il comparto imprenditoriale influisca su un luogo. In questo caso si parla di "ecosistema imprenditoriale". Per meglio capire come il fenomeno si sviluppa si è preso a prestito un termine dalle scienze naturali. Nelle scienze naturali con il termine ecosistema si definisce l'insieme degli organismi viventi e non viventi che interagiscono in un determinato ambiente costituendo un sistema autosufficiente e in equilibrio dinamico. Pertanto l'iniziativa imprenditoriale prende le sembianze di una forma di vita che si forma e vive grazie all'ambiente circostante subendo le influenze dei fattori esterni e diventando essa stessa un fattore esterno per le altre forme di vita.

Come succede in natura, ci sono ecosistemi più propensi alla vita tipo: boschi e terreni fertili oppure ecosistemi più austeri e di difficile colonizzazione come i deserti. Allo stesso modo possiamo quindi trovarci di fronte a luoghi più propensi di altri a stimolare e tenere in vive varie forme di imprenditorialità e alcuni meno propensi ma comunque dove le forme di vita imprenditoriale sono presenti e altri in cui la sopravvivenza è costantemente minacciata o molto difficile.

Le forme di vita imprenditoriale che andranno a formarsi saranno il riflesso delle condizioni in cui sono nate e si sono evolute.

A collegamento dell'espressione "ecosistema imprenditoriale" si collegano le

considerazioni dell'urbanista Jane Jacobs che considerava "ecosistemi umani" le città

A fronte di questa considerazione diventa necessario capire quali sono gli aspetti che rendono fertile una città, una regione, uno stato o un'area metropolitana. Capire quali sono gli aspetti che aumentano la fertilità ci permette di misurarne il grado e di capire quali possono essere le politiche da attuare al fine di stimolare la nascita e la sopravvivenza del più adeguato numero possibile di forme di vita imprenditoriale.

Non necessariamente gli imprenditori devono essere maggior numero possibile.

A tal proposito ho preso in considerazione alcuni dati presi dal "Ewing Marion Kauffman Foundation". "The Kauffman foundation" è una fondazione che si occupa sotto vari aspetti di portare l'imprenditorialità alla portata di tutti, secondo i fondatori un numero minore di nuove imprese si traduce in minori standard di vita pertanto cerca muoversi attraverso ricerche, communities ecc di rimuovere le barriere a tutti coloro i quali abbiano un'idea imprenditoriale e di potersi affacciare al mercato<sup>23</sup>.

Lo studio propone quattro indicatori per misurare la vitalità dal punto di vista imprenditoriale e per ogni categoria vengono proposti varie misurazioni. Lo studio inoltre indica quali potrebbero essere possibili fonti per reperire i dati. Agli indicatori proposti dall'autore mi sono permesso di fare delle aggiunte per renderli più interessanti dal punto di vista dell'imprenditorialità da parte dei migranti.

Il primo indicatore proposto è la **Densità**. Prima di tutto si propone di voler misurare la densità degli imprenditori in un'area, la semplice misurazione volumetrica però non basta, si vuole anche distinguere riguardo i diversi tipi di imprese. Si cerca quindi di misurarle dividendole per categorie dimensionali e di longevità. Non sempre le nuove imprese sono piccole imprese.

La densità delle imprese è un'importante componente per quel che riguarda la crescita urbana, la densità imprenditoriale è molto simile alla percezione del numero di imprese che vediamo camminando per una via del centro città.

La misurazione più semplice è il numero di imprese giovani presenti in un'area, per

---

<sup>23</sup> Kauffman Foundation, *An entrepreneurial spirit is at the heart of the work we do across the Kauffman Foundation every day*. Disponibile a: <https://www.kauffman.org/what-we-do/entrepreneurship>

giovani imprese si intende imprese fondate da meno di dieci o cinque anni. L'enfasi viene messa maggiormente sulle imprese sorte da poco mostrandoci nel modo più semplice come il livello imprenditoriale di un luogo si evolve nel tempo.

Misurare il numero di imprese però non basta. L'alto numero di imprese potrebbe essere merito di particolari politiche di anni precedenti oppure siano imprese poco innovative e secolarizzate sul territorio (tipo imprese estrattive o di sfruttamento di giacimenti). Si pone quindi l'enfasi non sul numero assoluto di imprese ma il numero di imprese giovani, per capire come queste imprese interagiscono con il territorio circostante si va ad osservare la percentuale di popolazione che lavora in imprese giovani. In questo valore si prendono dentro sia gli impegnati in nuove imprese sia i fondatori di nuove imprese. Solitamente le imprese fondate da poco hanno una carica innovativa maggiore rispetto alle imprese fondate anni prima. Questa considerazione è vera solo in parte, però si è soliti considerare eccezioni le imprese vecchie e innovative e le nuove imprese poco innovative.

Come ultimo aspetto riguardo la densità in termini specifici. Alcuni settori stimolano l'imprenditorialità più di altri. Ron Bloom, consulente della presidenza Obama sulla Task Force riguardo l'industria automobilistica americana, disse: "se apri un impianto per assemblaggio di automobili aprirà anche un supermercato (Walmart nell'originale), ma se apri un supermercato non si aprirà l'impianto di assemblaggio di automobili"<sup>24</sup>. Si distingue quindi i diversi tipi di indotto che l'apertura di certe attività creano. Si è osservato che a seconda dell'attività che viene avviata il numero di lavoratori occupati nell'indotto sono variabili a seconda della tipologia di attività primaria. Il settore ad alto potenziale tecnologico è il settore che più di altri stimola l'indotto. Da un'analisi di Enrico Moretti si evince che ogni nuovo posto di lavoro nell'industria High-Tech genera nell'indotto cinque nuovi posti di lavoro di cui due in attività professionali avvocati o medici e le rimanenti tre in figure non professionali come il commesso, il cameriere. Per quanto riguarda invece i settori non High-Tech i posti creati nell'indotto saranno poco più di uno e mezzo. Nei prossimi capitoli cercheremo di capire il motivo di questa grossa discrepanza<sup>25</sup>.

---

24 Wessel, D. The Factory Floor Has a Ceiling on Job Creation, *The Wall Street Journal*, 12/01/2012, disponibile a <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052970203436904577153261396168708>

25 Moretti, E. (2012), *La nuova geografia del lavoro*, Mondadori, Milano. 60-67

Credo quindi sia interessante riuscire a analizzare i singoli settori potendo quindi capire quali sono i settori con maggiore carica innovativa. Si può anche cercare di capire quali sono i settori "primari" e quali sono i settori "secondari" ossia quelli creati dall'indotto dei primi.

Un quarto aspetto non presente nel paper ma che mi permetto io di aggiungere è la percentuale di imprese fondate da cittadini stranieri. Conoscere il numero di imprese nate da iniziative di migranti ci dà l'idea del grado di integrazione dei migranti sul territorio. In secondo luogo ci indica quanto un luogo può essere attrattivo all'iniziativa imprenditoriale. Ultimo aspetto, forse il più importante, la densità dell'imprenditorialità straniera ci indica quando sia viscosa la burocrazia per avviare un'attività in proprio in un paese; la percezione che mettersi in proprio sia un'operazione difficoltosa può frenare una parte dell'iniziativa imprenditoriale.

Il secondo indicatore proposto è la **Fluidità**. Dal punto di vista dell'ecosistema affinché vi sia più fertilità c'è bisogno che i fattori siano molto fluidi. Nel libro di AnnaLee Saxenian intitolato "Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128" (Harvard, 1996) aveva identificato la fluidità come la principale caratteristica della Silicon Valley, limitando la fluidità si limita anche la vitalità imprenditoriale.

Ma cosa significa in questo caso fluidità? In quanto parliamo di imprenditorialità parliamo di persone, pertanto cercando di misurare la fluidità di una regione dobbiamo andare a vedere i movimenti dei gruppi di persone o di singoli. Questo rappresenta il modo in cui le aree riordinano e riallocano le loro risorse che muovendosi causano le "collisioni" tanto importanti per l'innovazione. La principale risorsa delle innovazioni infatti sono le persone e la mobilità li rimescola. Pertanto il primo indicatore della mobilità sono i flussi in entrata e in uscita da una regione. Su questo aspetto mi sento di aggiungere che potrebbe essere interessante non solo osservare i flussi in entrata e in uscita di persone da una determinata area geografica ma anche approfondire la mobilità all'interno di una comunità stessa. Ogni regione o stato del mondo ha un concetto diverso per esprimere questo l'aspetto dimensionale della fluidità, una regione italiana in media ha 4 milioni di abitanti, vi sono paesi in europa e nel mondo che hanno 4 milioni di abitanti, ci sono città con 4 milioni di abitanti, in realtà ci sono città che tra

centro e agglomerato urbano arrivano a 40 milioni pertanto potrebbe essere giusto considerarne un solo quartiere.

Il secondo aspetto evidenziato è la riallocazione del mercato del lavoro, possiamo intendere la capacità riallocativa di una regione come la capacità di far combaciare le competenze e le aspettative di un lavoratore con la giusta occupazione e un'adeguata retribuzione. In secondo luogo la fluidità è la capacità di passare da un posto di lavoro a un altro. Secondo questo paper le frizioni nella fluidità nella riallocazione della forza lavoro sono ritenute responsabili nel frenare l'imprenditorialità. Su questo aspetto non mi trovo ad essere d'accordo al 100%, da un mio punto di vista, un migrante che si trova ad entrare in un paese in cui una sua abilità o competenza non viene riconosciuta dal mercato del lavoro si troverà motivato ad avviare la sua attività in proprio aggirando in parte le limitazioni del mercato del lavoro locale.

Il terzo punto è il numero di imprese ad alta crescita, che anche se non sono molte sono responsabili della creazione di gran parte dei nuovi posti di lavoro. Un'alta concentrazione di questo tipo di imprese significa che gli imprenditori della regione sono abili nel riallocare e essere creatori e distruttori. Bisogna porre attenzione che non necessariamente le aziende con alta crescita siano per forza su settori ad alto valore tecnologico, ma semplicemente aziende con alto tasso di crescita qualsiasi sia il suo settore di appartenenza. Anche questo punto mi trova in disaccordo in quanto in alcuni casi vi possono essere imprese con grande crescita a seguito di una bolla o di un incentivo o di particolari congetture temporanee.

Il terzo indicatore osservato è la **Connettività**. Per quanto riguarda la vitalità di un ecosistema imprenditoriale la connettività tra gli elementi è tanto importante quanto gli elementi stessi. Possiamo guardare alla connettività rispetto ai progetti per l'imprenditorialità, negli ultimi anni si è visto un aumento di programmi finalizzati all'educazione e alla preparazione alle attività imprenditoriali. Questo tipo di programmi assume rilievo solo se è causa di connessioni. L'imprenditorialità è maggiormente stimolata dove ci sono pochi programmi ma gli elementi sono molto connessi rispetto a dove ci sono tanti programmi ma poche connessioni. Queste connessioni dovrebbero anche consentirci di veicolare l'uso di determinate risorse al fine di stimolare l'imprenditorialità locale. Se la popolazione imprenditoriale è molto diversificata anche i



servizi offerti dovranno essere altrettanto diversificati. La diversificazione, tanto importante all'imprenditorialità, rende ancora più complessa l'attuazione di programmi.

All'interno dei programmi di connettività all'imprenditorialità possono rientrare anche programmi di integrazione dei migranti, in particolare se si parla di integrazione in termini imprenditoriali. Un'altra importante aspetto per aumentare la connettività sono i programmi transnazionali, ossia tutti quei programmi che mettono in connessione i paesi d'origine con i paesi di destinazione, creando accordi commerciali, partenariati, accordi di scambio, esportazioni e importazioni ecc. Non si esaurisce tutto sull'aspetto istituzionale tipo accordi commerciali. Un ruolo importante lo copre anche l'università che attraverso programmi di mobilità tipo progetti Erasmus, supportano gli studi per gli studenti stranieri aumentando il grado di connettività all'interno dell'ecosistema. Anticamente le università svolgevano un ruolo fondamentale nello sviluppare progetti transazionali, o meglio non erano "progetti" transazionali, ma si imparavano le lingue. L'apprendimento delle lingue e della cultura degli altri paesi era fondamentale prima di tutto per l'aspetto commerciale. Soprattutto in anni in cui non esistevano applicazioni o sistemi veloci per imparare una lingua straniera. Attorno a metà ottocento si vide la nascita delle "scuole commerciali" (business school) scuole che si proponevano di fornire un'adeguata preparazione ai commercianti. Tra queste si vide la nascita a Venezia nel 1868 della "Scuola Superiore di Commercio" che poi diventerà Università nel 1935, ispirata dal modello dell' "Istituto Superiore di Commercio" di Anversa. Fin dalla loro fondazione si sono studiate le lingue straniere considerate completamente fondamentale allo studio delle discipline commerciali ed economiche.

Dopodichè si guarda la connettività nel tempo e come si manifesta attraverso gli "*spinoffs*" (scorporo). Ossia quante nuove imprese sono partite grazie ad altre imprese. I modi possono essere molteplici: da un dipendente che dopo anni di come operaio comincia un' attività in proprio diventando fornitore del suo ex datore di lavoro. Oppure andando a occupare posizioni di subfornitura per altre imprese. In sostanza quando si parla di spinoff rate si indica il numero di imprese nate grazie ad altre imprese già esistenti. In caso contrario potrebbe essere che le imprese esistenti facciano da ostacolo alla nascita di nuove imprese.

La terza misurazione è il grado di rete dei "*dealmaker*". Ci sono persone che giocano un

ruolo chiave per quel che riguarda l'imprenditorialità di una regione. Anche in questo caso non conta il numero assoluto di persone, ma il numero di connessioni che hanno tra di loro. In modo analogo a quanto avvenne nell'episodio raccontato da Gladwell dove Paul Revere riuscì a smobilitare così tante persone mentre il suo compagno ne smobilitò molto meno.

Il quarto indicatore è la **Diversità** di una regione. Il primo aspetto della diversità di una regione è il suo grado di diversificazione, non è una buona cosa se l'economia di un'intera regione dipenda da un singolo settore. A livello statale le ricerche hanno evidenziato come un maggiore grado di complessità dell'economia porti a una crescita dell'innovazione. È anche vero però che le regioni tendono a concentrarsi su determinati settori spesso raccolte in distretti guadagnando vantaggio comparato dalla vicinanza reciproca. A questo punto sembra strano, meglio diversificare o specializzarsi? non è che diversità e specializzazione siano mutualmente esclusivi, ma si preferisce un alto grado di diversità in termini di specializzazione. Le aree dove esiste una specializzazione in svariati settori economici portano a un maggiore risultato imprenditoriale, grazie anche ai crossover e alle conoscenze.

La seconda è la capacità di attrarre e assimilare i migranti. Che in un modo o nell'altro potremmo anche chiamare capacità di integrazione. Da sempre la comparsa dei migranti ha maggiore propensione alle attività imprenditoriali. Il paper indica come valore da osservare la percentuale di popolazione straniera in una regione. Si dovrebbe riuscire ad accogliere ogni tipo di migrante, non solo chi apporta ingenti quantità di capitali o che in poco tempo fa nascere nuove imprese, ma anche chi apporta le più diversificate competenze al fine di arricchire il capitale di conoscenza di una regione. Il valore aggiunto apportato dai migranti non si esaurisce nell'ambito lavorativo ma tocca anche l'ambito dei consumi. Il migrante mantiene per lungo tempo gusti e abitudini che lo portano a cercare, anche fuori dal suo paese, i sapori e i profumi della sua patria. La nostalgia crea nuovi mercati che prima non esistevano, in primo luogo si importano dai paesi d'origine e successivamente si passerà a produrle localmente.

La terza misurazione ci indica con quanto successo l'ecosistema diversifica le opportunità. Il motivo per cui vogliamo incentivare l'imprenditorialità in una regione è perché un maggior numero di iniziative imprenditoriali aumenta la qualità della vita per

i residenti, crea nuove opportunità e crea le condizioni di crescita e prosperità. Le nuove imprese giocano un ruolo chiave per quel che riguarda la scala sociale, specie nei giovani lavoratori o comunque le figure marginali. Le grandi corporate, che godono di maggiore appeal da parte dei lavoratori tenderanno a selezionare i profili migliori lasciando fuori buona parte della popolazione, un maggior numero di imprese permetterà di ridurre i lavoratori lasciati fuori. La mobilità economica è un importante indicatore per quel che riguarda gli spostamenti tra i quantili di reddito.

Per concludere non è giusto considerare questi indicatori come finiti; sarebbe da prendere dentro anche altri aspetti come il costo della vita, il livello di istruzione, la sicurezza del mondo del lavoro ecc... vanno considerati anche altri input tipo quelli dati dall'interazione tra università e mondo del lavoro. L'integrazione tra università e mondo imprenditoriale risulta fondamentale specialmente per quel che riguarda le abilità nell'esportare. Al fine di ottimizzare le attività delle esportazione è necessario uno studio continuo riguardo le lingue straniere e la mediazione culturale. Un altro punto di vista importante riguardante l'integrazione tra università e mondo imprenditoriale riguarda l'aspetto della ricerca, le università sono tra i principali attori per quel che riguarda la ricerca ma spesso non riescono a monetizzare o per meglio dire impegnare in modo commerciale le loro innovazioni, una stretta collaborazione tra mondo imprenditoriale e i comparti di ricerca delle università possono di molto aumentare le opportunità di crescita per entrambi i settori<sup>26</sup>.

Altre ricerche hanno evidenziato come sistemi "tuttologi" (*Jack of all trades, master of none*) risultano essere più propensa all'imprenditorialità rispetto a chi si specializza. Possiamo in qualche modo dire, usando l'espressione di Chris Anderson<sup>27</sup>, che l'imprenditorialità si sviluppi maggiormente nella coda lunga. Risulta avere una maggiore carica imprenditoriale un'area che copre, anche impiegando poche risorse e senza un alto livello di specializzazione, più settori possibile rispetto ad aree dove la maggior parte delle risorse sono impiegate su un singolo settore anche se con alto grado di specializzazione.

Altre fonti hanno evidenziato come le imprese imprenditoriali preferiscano assumere

---

26 Mazzucato, M. (2014) *Lo stato innovatore*, Laterza, Bari.

27 Anderson, C. (2004), *The long Tail*, *Wired*, 10/01/2004, disponibile su <https://www.wired.com/2004/10/tail/>

personale ai margini della società rispetto a chi ha un buon curriculum. La piccola o media impresa ha un appeal minore nei confronti dei potenziali lavoratori dipendenti pertanto ci si affaccia con chi ha meno opportunità o che viene lasciato fuori dalle grandi imprese. Lavoratori che magari faticano a trovare opportunità di lavoro in grosse imprese, tipo la popolazione immigrata hanno grosse possibilità di interfacciarsi con queste opportunità. L'impresa imprenditoriale quindi si fa carico dei lavoratori lasciati fuori dalle grandi imprese creando spin-off di conoscenza anche nelle figure più marginali del mondo del lavoro.

Le misure proposte dal paper non sono esaustive e non vanno valutate solo da un punto di vista di meri dati, ma vanno analizzati secondo le caratteristiche dell'area o regione in questione. Ogni ecosistema ha caratteristiche ed esigenze diverse, analogamente a quel che succede in natura ogni ecosistema presenta mancanze ed abbondanze diverse; un'attenta analisi delle abbondanze, mancanze e trade-off degli ecosistemi imprenditoriali ci permetterà di non fare errori e farci sprecare risorse. Cercare di coltivare mais nel deserto portando acqua con un secchio è uno spreco di risorse, cercare un'alternativa altrettanto nutriente ma con esigenze più consone rispetto a quel che l'ambiente offre è un modo per ottimizzare le risorse a disposizione<sup>28</sup>.

Dal mio punto di vista mi sono sentito di introdurre altri indicatori che possono in un certo modo completare l'analisi dell'ecosistema imprenditoriale, ponendo particolare attenzione a quel che riguarda l'aspetto dell'immigrazione ossia la presenza di cittadini stranieri con background diverso.

### **2.3 L'imprenditore - Differenza tra intrapreneur e entrepreneur**

Philip Auerswald descrive gli imprenditori come "*Lego builders*". Gli imprenditori prendono risorse pre esistenti, come i mattoncini dei Lego, e li ricombinano in nuove creazioni. Se volessimo usare un altro termine potrebbe essere quello di "bricolage" in quanto l'imprenditore deve spesso affrontare diversi tipi di sfide, mettendo in campo tutte le sue competenze. Questa è l'essenza della strategia imprenditoriale.

È giusto però capire cosa si intende per imprenditore. Cio che io intendo per

---

<sup>28</sup> Bell-Masterson, J., & Stangler, D. (2015). *Measuring an entrepreneurial ecosystem*. Disponibile a: [SSRN 2580336](https://ssrn.com/abstract=2580336).

imprenditore è ciò che viene tradotto dall'inglese "Entrepreneur". In questo caso l'imprenditore è chi applica un processo di progettazione, sviluppo e lancio di una nuova attività. Riprendendo la definizione è imprenditore: "*a person who organizes and manages any enterprise, especially a business, usually with considerable initiative and risk.*"<sup>29</sup>

Sorvoliamo per il momento l'aspetto dimensionale delle imprese. Come afferma Scott Shane l'opportunità di essere imprenditori richiede quattro criteri: il primo è che deve esserci opportunità o situazione che una volta ricombinate possano generare profitti. Il secondo è che l'imprenditorialità necessita di differenze tra le persone al fine di massimizzare l'abilità nel riconoscere le opportunità. Il terzo criterio è che per fare attività di tipo imprenditoriale il rischio è necessario. Il quarto criterio è che l'imprenditorialità richiede una certa organizzazione in termini di persone e risorse impiegate<sup>30</sup>.

Per chi come me ha avuto una formazione economica, o ha studiato Diritto Privato, alla parola imprenditore l'associazione mentale ci porta subito all'articolo 2082 del codice civile che definisce chi è l'imprenditore.

*"È imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi"*<sup>31</sup>

Il codice definisce l'imprenditore in senso oggettivo, ponendo i presupposti per identificare "chi" deve essere inteso come imprenditore e trattato di conseguenza secondo la disciplina giuridica. Non ha particolare carattere nel capire cosa si intenda per imprenditore ma ci mostra comunque l'importanza della professionalità, organizzazione e economicità.

Per professionale si intende che l'attività viene svolta in modo abituale e non occasionale.

Per organizzazione si intende l'impiego dei fattori produttivi quali capitale e lavoro.

Il concetto di economicità indica la volontà da parte dell'imprenditore di portarsi a casa dei profitti; la finalità dell'imprenditore è quindi quella di guadagnare.

---

29 Dictionary.com, *Entrepreneur*, <https://www.dictionary.com/browse/entrepreneur>

30 Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Northampton, Massachusetts: E. Elgar

31 Codice civile art. 2082

All'infuori della definizione giuridica di imprenditore prende più importanza altre definizioni. Nella definizione giuridica infatti rientrano tutti i tipi di imprenditori. Nel pensiero economico sono stati evidenziati diversi tipi di imprenditori distinguendo coloro che sono imprenditori che introducono una nuova organizzazione e coloro che invece applicano una organizzazione già collaudata, tipo una routine. Ai fini dello scritto l'imprenditore è colui che attua nuove combinazioni produttive. Non è quindi imprenditore chi si adegua a una definizione giuridica ma chi si comporta in modo imprenditoriale. Quindi l'imprenditore in questo senso può anche non essere il proprietario e neanche il manager, può essere una persona o un gruppo di persone che vengono incaricati di comportarsi in modo imprenditoriale, attraverso ricerca ecc. Pertanto accantoniamo la definizione giuridica di imprenditore e usiamo una definizione funzionale. Ossia non come uno è considerato ai fini giuridici ma come si comporta.

Schumpeter definì due tipi di imprenditore. L'imprenditore *entrapreneur* e l'imprenditore *intrapreneur*.

L'imprenditore *intrapreneur* è colui che reperisce i fattori produttivi e li mette in funzione, come risultato avrà un determinato ammontare di produzione che venderà e con l'introito coprirà il costo dei fattori produttivi. Solitamente l'*intrapreneur* non creerà ulteriore valore e il suo compenso rientrerà come costo nel bilancio della sua impresa, possiamo interpretare come l'imprenditore che non crea utili ma crea solo la remunerazione dell'imprenditore.

L'*entrapreneur* invece riallocherà in modo diverso i fattori produttivi creando un'innovazione tale da creare un maggior valore. L'*entrapreneur* pertanto potrà prendere a prestito il capitale per acquistare i fattori produttivi che allocandoli in modo innovativo potrà avere una produzione più efficiente. La maggiore produzione coprirà interamente il costo dei fattori produttivi creando inoltre un profitto ulteriore per le tasche dell'imprenditore.

L'*entrepeneur* non deve per forza appartenere alla borghesia si diceva, contestualizzata ai tempi di questi scritti, fare parte della borghesia significava avere disponibilità di capitali propri da investire in vari tipi di iniziative. Le attività di tipo imprenditoriale hanno il presupposto che il profitto dato dall'impiego dei fattori produttivi riesca a coprire il suo costo, pertanto l'imprenditore può permettersi di chiedere il capitale a

prestito dai profitti imprenditoriali risucirà a coprire l'intero costo dei fattori produttivi, il costo del capitale preso a prestito e anche di portar a casa qualcosa per se: il profitto imprenditoriale.

Ritornando alla definizione di "*lego builder*" gli imprenditori o mastri costruttori prendono innovazioni già esistenti e ricombinandole creano opportunità imprenditoriali diventando fonte di profitti privati.

Ma da dove arrivano queste innovazioni? A tanti imprenditori va riconosciuta una certa abilità nel ricombinare fattori già esistenti e lucrarci sopra ma non di avere creato l'innovazione. In un certo modo sono riusciti a monetizzare le innovazioni che qualcunaltro aveva prodotto. Il problema si pone quando le innovazioni che gli imprenditori privati ricombinano arrivano da ricerche finanziate dallo stato. A riguardo Mariana Mazzucato su "Lo stato innovatore" porta l'esempio dell' Iphone di Apple. Nel pensiero comune il tipico genio imprenditoriale è Steve Jobs che se ne va in giro vestito come uno studente elogiando l'essere affamati e la pazzia; si elogia il fatto che abbia saputo come cavalcare l'onda della tecnologia creando uno tra i prodotti che hanno cambiato le nostre vite negli ultimi anni. È giusto però riconoscere che l'onda che ha cavalcato non arrivava dai laboratori della sua azienda ma la maggior parte delle innovazioni su cui si basa il funzionamento dei suoi prodotti arrivano da ricerche finanziate dallo stato (schermo tattile, GPS, controllo vocale, Telecomunicazioni) senza tutto questo stock di innovazioni nessuno di quei prodotti sarebbe stato possibile. Come si pone questo problema? È giusto che l'imprenditore riallochi le innovazioni finanziate dallo stato per creare un prodotto che poi venderà creando un profitto privato? L'imprenditore privato usufruisce senza alcuna spesa della ricerca pagata dallo stato senza dare nulla in cambio, tipo "free-rider" come chi sale in treno senza pagare il biglietto. Ancora più paradossale è quando l'impresa privata, che dopo aver usufruito gratuitamente delle innovazioni, si lamenta delle imposte troppo elevate. Ma le imposte andranno a finanziare ricerca e sviluppo di cui gli imprenditori poi ne usufruiranno<sup>32</sup>.

---

32 Mazzucato, M. (2014) *Lo stato innovatore*, Laterza, Bari.

## 2.4 Immigrazione e propensione al rischio

Agli albori della sociologia già si percepiva il fascino della figura dell'imprenditore straniero; entrando quasi nella spiegazione delle origini del capitalismo dell'odierna società occidentale. I tratti tipici dell'imprenditore capitalistico, che ne determinano il successo negli affari trova corrispondenza nella figura dello straniero: emarginato dalla vita pubblica e concentrato su obiettivi di tipo economico, predisposto all'innovazione in quanto non vincolato dalle tradizioni, animato dal gusto del rischio, propenso al risparmio, paziente nelle gratificazioni e con una serie di contatti internazionali. L'interpretazione del fenomeno imprenditoriale delle comunità etniche evidenzia come il migrante si trovi a essere distaccato da tutto ciò che ricopre la tradizione locale, diventando il principale agente innovatore, l'introduttore delle novità proveniente da fuori<sup>33</sup>.

Molte sono state le indagini per quel che riguarda l'imprenditorialità tra i migranti. Si osserva una maggiore incidenza di lavoratori autonomi tra gli immigrati; una delle più diffuse interpretazioni è quella della mobilità bloccata. I migranti al loro arrivo nel paese ospitante si trovano in una condizione sistematica di svantaggio rispetto ai nativi. La penalizzazione riguarda soprattutto la fase iniziale del percorso di inserimento lavorativo all'interno del paese ospitante; nei primi tempi il migrante farà fatica a vedere riconosciuto il proprio valore in termini di qualifiche professionali e capitale umano. Vista la condizione di necessità di un lavoro per poter avere il permesso di soggiorno, il migrante sarà disposto ad accettare lavori ben al di sotto del suo livello di partenza, nella speranza però che con il tempo possa raggiungere il livello che gli spetta. Nell'individuo quindi comincia a sentire il desiderio di volersi realizzare professionalmente o facendo riconoscere il proprio valore o avviando attività in proprio<sup>34</sup>.

Questa interpretazione parte dal presupposto che esista un mercato duale del lavoro<sup>35</sup>, ossia che esista un mercato per i lavoratori autoctoni e un mercato per gli immigrati,

---

33 Zanfrini, L. (2004) *Sociologia delle migrazioni*. Laterza, Bari. 151-158

34 Avola, M. Cortese, A. (2012) *Mobilità e carriere di immigrati imprenditori*. *Quaderni di Sociologia*. 58: 7-40.

35 Zanfrini, L. (2004) *Sociologia delle migrazioni*. Laterza, Bari. 77-83



secondo questa visione gli immigrati vanno a ricoprire un mercato del lavoro diverso rispetto agli autoctoni, che offre salari più bassi e minori garanzie. Il migrante quindi si trova affacciato a un mercato del lavoro diverso e fatica a passare a livelli superiori. Al migrante toccano lavori meno qualificati, per salari più bassi collegati a uno status sociale inferiore. A differenza dei nativi i lavori tipici degli immigrati non hanno connotazioni sociali e non conferiscono un'identità. Il migrante va a soddisfare un tipo di domanda di lavoro più flessibile e meno tutelata, che i nativi dopo anni di conquiste sindacali non sarebbero disposti ad accettare. Nei paesi sviluppati vi è ancora bisogno di alcuni tipi di mansioni che non trovano adeguata offerta tra i nativi. Tutti i paesi sviluppati diventano quindi "*importatori riluttanti di manodopera*" per quei lavori definiti delle tre D (dirty, dangerous, demanding) o parafrasabili in italiano come i lavori delle cinque P (pesanti, pericolosi, precari, poco pagati, penalizzati socialmente)<sup>36</sup>.

Il migrante trovandosi con meno alternative si trova più propenso a seguire l'iniziativa personale come forma di riscatto professionale. La visione di una dualità del mercato del lavoro si evince come considerazione quando viene criticata l'eccessiva scolarizzazione della popolazione dei paesi avanzati. In questi anni stiamo vivendo con i più alti livelli di scolarizzazione, nei paesi sviluppati l'analfabetismo è quasi assente tanto da darlo per scontato che tutti sappiano leggere e scrivere; proponendo nuovi tipi di analfabeti. Oggigiorno quasi tutti nei paesi sviluppati hanno la possibilità di raggiungere studi molto elevati, conseguire titoli quali un diploma se non addirittura una laurea. Chi non ha capito che grande conquista sia la possibilità che tutti riescano a raggiungere un così alto grado di istruzione dice "*ma quando saremo tutti dottori chi pulirà i cessi?*" mettendo in dubbio il fatto che un giorno quando tutta la popolazione avrà una laurea o un diploma nessuno farà più le mansioni più umili. Come risposta arriva prontamente "*lo faranno gli immigrati*", a parer mio entrambe queste affermazioni rappresentano un nuovo tipo di analfabetismo.

Nel breve periodo può essere vero che chi arriva da un altro paese, trovandosi in difficoltà possa accettare opportunità lavorative che non sarebbero interessanti per i nativi, ma solitamente rappresentano una soluzione temporanea e non sostenibile nel

---

36 Ambrosini, M. *Sociologia delle migrazioni*. Il mulino, 2005. p. 53-63

lungo termine. Il migrante in un paese sviluppato raramente rimane incastrato in una casta, pertanto i figli dei migranti avranno le stesse ambizioni accademiche dei loro analoghi nativi potendo accedere anche agli stessi servizi che lo stato offre per i nativi. Pertanto a una domanda del genere mi sento di rispondere "*quando saremo tutti dottori sapremo inventare il cesso che si auto-pulisce*".

Il concetto di mobilità bloccata però val la pena tenerne conto per quel che riguarda l'aspetto imprenditoriale. Sotto un certo punto di vista la mobilità bloccata può stimolare l'imprenditorialità, anche perchè da un senso al paradosso per cui nei periodi di contrazione/crisi si registra un maggiore sviluppo imprenditoriale tra migranti. In quanto nei periodi di contrazione sono le posizioni coperte dagli immigrati le prime ad essere tagliate, sono i primi a essere lasciati a casa, trovandosi quindi nella necessità di avviare un attività in proprio.

Questa visione è stata maturata intorno agli anni '70 durante il processo di ristrutturazione industriale. Molti dei lavoratori immigrati lavoravano nella manifattura e nelle produzioni di massa che trovarono avvio in micro-iniziativa imprenditoriali spesso nello stesso settore dove avevano lavorato come operai. Questo tipo attività imprenditoriali si è sviluppato in settori definibili "maturi" e ha contribuito a mantenere vivi settori che sembravano destinati a scomparire come vedremo nei prossimi capitoli.

La maggior parte di queste imprese ricopre settori particolarmente "labour intensive", anche se piano piano stanno ricoprendo anche il settore dei servizi.

Lo status di migrante imprenditore sta diventando importante al punto che lo stesso migrante non ha più la concezione di emigrare in cerca di un posto fisso, tipo operaio in fabbrica, ma bensì il migrante si vede come imprenditore in terra straniera.

La visione della mobilità bloccata però comincia un po' a vacillare. Sembra riduttivo spiegare un fenomeno così rilevante semplicemente bollando i migranti come meno fortunati e con meno opportunità di lavoro dipendente. Inoltre questa teoria non spiega perchè alcune etnie siano più propense di altre a far partire iniziative di tipo imprenditoriale nei diversi contesti. Non spiega perchè alcuni gruppi etnici tra i più segregati siano anche i meno rappresentati dal punto di vista imprenditoriale.

Intorno alla metà degli anni 80 si è sviluppata una nuova visione, ossia quello

dell'enclave etnico.

La teoria dell'enclave si pone come alternativa alla dualità del mercato, offre al migrante la possibilità di evitare di coprire posizioni poco redditizi in termini di salario e in termini di status. Il modello dell'enclave rappresenta un modello di incorporazione nel sistema economico definito a partire dalla comunità etnica mantenendo proprie specificità culturali e identitarie distinte dal luogo dove ci si trova.

La parola Enclave indica una porzione di uno stato completamente circondato da un altro stato.

L'enclave in questo senso rappresenta un gruppo di persone, tutte provenienti dallo stesso posto, che si sono concentrate in una determinata area tanto da far percepire di trovarsi nel loro paese d'origine.

Il concetto di enclave rappresenta quello che in seguito vedremo come il caso dei cinesi a Milano.

L'enclave solitamente si origina grazie a un primo gruppo etnico che si stabilizza in un luogo circoscritto, di solito i primi arrivati svolgono la funzione degli innovatori, degli apripista, rappresenta il flusso di elite immigrate che possiedono capitali e conoscenze per avviare attività di tipo imprenditoriale; una volta che le attività sono avviate cominciano ad attirare concittadini per lavorare nelle loro attività, solitamente i secondi arrivati hanno un livello socio culturale meno avanzato. Alcune enclave si riscontrano nei soprannomi che vengono dati a certe aree, famose nel mondo sono le Chinatown, Little Italy, Koreantown ecc<sup>37</sup>.

Le imprese raccolte in enclave godono di vantaggi analoghi a quelli di trovarsi in un distretto industriale: possono godere di un mercato di sbocco costituito dagli stessi connazionali che si affidano a loro per coprire i bisogni spesso dettati dalla nostalgia dei sapori nati o che hanno bisogno di servizi specifici, possono godere di vantaggi i fornitori che trovano i clienti vicini geograficamente. Le imprese si affacciano a un bacino di lavoratori rappresentato dai connazionali stessi a cui possono usufruire degli stipendi bassi e della loro alta mobilità; su questo aspetto si evidenzia la principale criticità dell'imprenditorialità immigrata che però vedremo su un capitolo aparte.

L'essere raccolti in enclave permette inoltre di creare una rete fiduciaria che può aiutare

---

37 Zanfrini, L. (2004) *Sociologia delle migrazioni*. Laterza, Bari. 151-158

in termini di reperimento di capitali, aspetto dove queste imprese trovano la maggiore difficoltà. Si crea l'opportunità di creare relazioni tra i membri della comunità abbassando costi e frizioni del mercato.

La crescita del numero di imprese rende l'enclave sempre più importante anche per la comunità ospitante diventando un enclave istituzionalizzata richiamando l'attenzione della madrepatria e svolgendo un ruolo importante per l'economia della zona.

Il concetto di enclave ben si allinea con il modello della diaspora di Paul Collier. L'enclave è parte della diaspora, l'enclave gioca un ruolo chiave nel richiamare il migrante e fornire un'opportunità di inserimento lavorativo. L'inserimento lavorativo oltre a fornire uno stipendio da garantire l'indipendenza finanziaria e la possibilità di aiutare la famiglia in madre patria, dà la possibilità di imparare un mestiere e quindi attuare una sorta di accumulazione in conto capitale analogo alla formazione. Dal punto di vista imprenditoriale, il migrante trovandosi a lavorare fianco a fianco con imprenditori impara a fare l'imprenditore. L'attività imprenditoriale in qualche modo si impara come si impara qualsiasi altro mestiere. Per un migrante avere come persona di riferimento un imprenditore farà nascere in lui o lei la volontà di diventare egli stesso imprenditore.

Il contesto dell'enclave però ha dei limiti. Il migrante può trovarsi come incastrato. Non è raro che un migrante passi tutta la vita all'interno di un enclave senza mai sentire la necessità di integrarsi con i locali, ad esempio imparando la lingua o gli usi e costumi. Questo rappresenta una grossa criticità in quanto l'enclave non rappresenta una soluzione per quel che riguarda l'integrazione, in modo analogo in cui in presenza di una diaspora molto grande l'integrazione diventa sempre più difficile.

Tenendo sempre presente il numero di riferimento di centocinquanta persone; è molto probabile che un'enclave ne contenga di più; pertanto il migrante esaurisce le sue possibilità di comunicazione/integrazione con i membri della sua enclave/diaspora.

Un'altra critica che viene mossa rispetto al concetto di Enclave e alle attività sviluppate al suo interno è che le attività imprenditoriali dei migranti spesso ricoprono i segmenti più bassi, pertanto le occasioni di sviluppo rimangono limitate. Non mi trovo molto d'accordo con questa critica in quanto questo aspetto può essere vero per certi settori ma

in altri si sono registrati buoni sviluppi agli stessi livelli delle imprese dei nativi.

L'incentivo di questo tipo di imprenditorialità non è da sottovalutare in quanto può facilmente sviluppare attività imprenditoriali di carattere transazionale. La figura del migrante imprenditore diventa perciò un punto di incontro tra culture, un punto di connessione tra paesi lontani creando scambi culturali. A questo vengono in aiuto istituzioni quali università.

L'imprenditore è colui o colei ha una forte inclinazione a svolgere la funzione di creatore o creatrice. L'imprenditore non necessariamente appartiene alla borghesia ma mira a posizioni di prestigio grazie alle sue attività. La volontà stessa di essere imprenditore è vista come una forma di riscatto.

L'imprenditore non deve per forza godere di particolari doti (intelletto, cultura ecc) non deve per forza essere un inventore, ma deve piuttosto avere una grande dose di "iniziativa pratica". L'iniziativa pratica è fondamentale per mettere in funzione il nuovo sistema che si ritiene possa creare maggiori profitti, si traduce in una capacità di prevedere i cambiamenti del settore e di capire le conseguenze che le proprie azioni avranno sul settore in questione.

Può non essere una mentalità che si esaurisce al singolo ma può diffondersi in un intero comparto aziendale o un area geografica. Ne viene quindi influenzata non a caso potremmo definire alcuni dei luoghi del genio come luoghi con un grosso impeto imprenditoriale. Firenze, Atene, Vienna, Silicon Valley<sup>38</sup>.

Una delle argomentazioni ricorrenti riguardo i benefici delle migrazioni nel lungo periodo è l'assunto che i migranti siano più innovativi dei nativi. Il loro diverso background culturale e la mentalità diversa da quella dei nativi da un'accelerazione al ritmo di innovazione. Ma cosa li rende più innovativi? La loro carica non è perché sono le persone più creative a spostarsi ma invece che sia l'esperienza della migrazione ad aguzzare l'ingegno creativo/innovativo degli individui. Oltre al fatto che il bilinguismo aguzza l'intelligenza<sup>39</sup>. È anche vero però che se la maggiore carica innovativa

---

38 Weiner, E. (2016) *Geografia del genio: Alla ricerca dei luoghi più creativi del mondo Dall'antica Atene alla Silicon Valley*. Giunti.

39 Grosjean, F. (2011), *Life as a bilingual* in "Psychology Today"

presentata dal migrante transnazionale e bilingua è data dall'esperienza di migrazione pertanto si esaurisce con l'integrazione. I figli dei migranti, che non hanno avuto le stesse esperienze dei genitori non avranno la loro stessa propensione a innovare ma sarà uguale a quella dei loro analoghi nativi.

I migranti che hanno successo grazie alla loro propensione all'innovazione agiranno da stimolo all'economia locale avvantaggiando la popolazione autoctona. Il successo dei migranti stimola attraverso il modello del "migrante imprenditori" l'imprenditorialità nel comparto dei migranti; ma può agire anche demoralizzare la popolazione locale che si vedono superare dai migranti aggravando il loro senso di ineluttabilità del fallimento. Si crea una sorta di competizione tra i figli degli operai e i figli dei migranti. Dove si evince che i figli di immigrati non madrelingua inglese hanno risultati migliori rispetto agli analoghi figli di operai<sup>40</sup>. Saranno quindi i nativi delle classi sociali più basse a soffrire maggiormente il successo dei migranti.

## **2.5 Il ruolo dello stato**

Parlando di imprenditorialità il pensiero comune rimanda direttamente alla lungimiranza o l'abilità di famosi imprenditori e imprenditrici che hanno avuto successo nelle loro attività o che hanno avuto una storia particolarmente interessante da raccontare.

Secondo il mio punto di vista non solo gli imprenditori di successo che scrivono autobiografie e diventano best-seller meritano di essere raccontate. Ogni tipo di imprenditore è interessante per tanti aspetti; sono sicuro che se provate a chiedere al primo imprenditore che trovate sotto casa vostra avrà storie altrettanto interessanti da raccontarvi, saprà dirvi molti più aspetti coinvolgenti dello spirito imprenditoriale rispetto ai soliti concetti triti e ritriti delle autobiografie.

Le biografie degli imprenditori e i libri che raccontano alcune realtà imprenditoriali di successo si concentrano troppo su casi che hanno avuto successo, senza contare che chi nelle loro attività ha fallito è forse più interessante di tutti gli altri.

I tentativi di innovazione di solito si risolvono in un fallimento, altrimenti non sarebbe innovazione. Il fallimento però, può sempre rappresentare un punto di partenza oltre che una parte fondamentale del processo di innovazione. Senza dimenticare che si impara

---

40 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari. 111-117

molto più da un fallimento che da un successo capitato per caso.

L'imprenditorialità non è fatta solo di start-up, venture capitalist che finanziano geni che inventano qualcosa nel garage di casa o di idee geniali partorite davanti alla macchinetta del caffè. L'imprenditorialità è una questione di volontà e capacità di tutti gli operatori economici di assumersi il rischio, il peso dell'incertezza.

All'infuori del ruolo degli imprenditori, famosi o no che siano, un soggetto fondamentale al fine di incentivare l'imprenditorialità è proprio lo stato. Nel pensiero comune lo stato non è mai visto con un ruolo chiave, ma è proprio lo stato a guidare o frenare l'imprenditorialità. A sfatare i miti sul settore pubblico e privato ci ha pensato Mariana Mazzucato con il libro *"The Entrepreneurial State: debunking public vs. private sector myths"* (Anthem 2013). Il libro parla dei risultati dell'economia statunitense che vive il mito dell'iniziativa privata, come se l'economia statunitense fosse tutta merito dei privati. In realtà lo stato ha un ruolo fondamentale nel sviluppo economico del paese in particolare nei settore ad alto intensità tecnologica.

Il libro in questione dà una visione diversa sull'importanza dello stato nelle innovazioni. Il dibattito odierno ormai è orientato su quanto importante sia l'innovazione e sull'importanza delle innovazioni in un mondo sempre più proiettato alla crescita guidata dall'innovazione

Quando si parla di innovazione di pensa subito alla ricerca e sviluppo (R&S o R&D) intendendo il comparto delle aziende private che investono nel settore della ricerca e sviluppo. È in parte vero in quanto l'innovazione avviene attraverso processi ricerca e sviluppo ma non ne esiste un rapporto diretto tra le due cose vale a dire che non è automatico all'investimento in ricerca e sviluppo la produzione di innovazione, senza considerare che le aziende investono sempre meno in ricerca a sviluppo.

Molti dei prodotti più innovativi di questa era, anche se passano tra le mani di tutti grazie a marchi di aziende private sono solo in parte merito di innovazioni degli stessi. L'esempio più chiaro è internet, nonostante oggi giorno ci siano colossi imprenditoriali i quali fondano la loro esistenza su internet non è grazie a loro che internet esiste. Internet non è nata da iniziative di imprese private ma dagli investimenti di un ente governativo,

altri esempi citati dal libro sono il touchscreen, Siri, che tutti combinati insieme hanno dato vita all' iPhone, ma nelle nostre menti l'iPhone è merito di Apple e non degli enti di ricerca governativi statunitensi. Molte delle iniziative imprenditoriali dell'ultimo millennio sono nate grazie a sperimentazioni e ricerche portate avanti dallo stato a cui i privati usufruiscono senza aver minimamente partecipato. Considerati alla stregua di "freerider" dell'innovazione.

Al fine di garantire una certa crescita guidata dalle innovazioni è fondamentale che lo stato faccia ricerca e sviluppo. La quantità di innovazione e la spesa dello stato in ricerca e sviluppo non sono in alcun modo correlate. Non necessariamente un alta spesa in R&D porta a un alto grado di innovazione. Qualcuno vede la spesa in ricerca come l'acquisto dei biglietti della lotteria, è vero che più biglietti uno compra più ha possibilità di vincere e chi non compra nessun biglietto sicuramente non vincerà. Ma può essere che con alte spese non si porti a casa nulla.

La spesa in ricerca varia molto da paese a paese e si è soliti misurarla come la percentuale rispetto al Pil del paese.

Il libro porta l'esempio del Giappone e dell'Unione Sovietica negli anni 70-80, dove il Giappone spendeva il 2,5% del Pil in R&D mentre l'Unione Sovietica il 4%. Nonostante l'Unione Sovietica spendesse molto di più del Giappone in R&D il Giappone registrò una crescita di gran lunga maggiore, con una forte componente di esportazioni in particolare nei settori ad alto contenuto tecnologico. Questo esempio smonta la convinzione che una maggiore spesa in R&D crei in automatico maggiore crescita. È altrettanto importante l'allocazione della spesa. Il Giappone aveva una struttura economica più orizzontale composta da imprese, università, commercio internazionale e ministero dell'industria, spalmando i finanziamenti in R&D su svariati settori economici garantendo una forte integrazione a livello di impresa, produzione e importazione di tecnologia dall'estero. L'Unione Sovietica invece concentrò le ricerche in particolare sul comparto militare e spaziale; mancava completamente la presenza di imprese pronte a commercializzare le tecnologie sviluppate dallo stato. Il "miracolo giapponese" è stato possibile grazie alla presenza di uno stato sviluppatista (*developmental state*) ossia uno stato che interveniva direttamente nell'economia attraverso una pianificazione indipendente attraverso la collaborazione tra governo e imprese portando come risultato un'élite



privata disposta a impegnarsi in progetti rischiosi.

Attraverso questo esempio si evince che ciò che conta non è lo "stock" di R&D che un paese può vantare a tradursi in sviluppo economico ma bensì la sua diffusione e circolazione. Tenendo presente che non esiste un nesso lineare tra la R&D e la crescita, altri aspetti quali l'istruzione, formazione, progettazione, controllo di qualità e domanda effettiva di innovazione giocano un ruolo importante al suo interno. Pertanto si pone particolare importanza alla fluidità della R&S<sup>41</sup>.

## **2.6 migrazioni e istruzione**

Più un paese è istruito, più un paese è ricco. L'istruzione rappresenta per eccellenza l'accumulazione in capitale umano. Più la sua popolazione è istruita e più capitale ha accumulato. L'istruzione può avvenire sia da parte di scuole pubbliche che private; se si tratta di istruzione pubblica avviene a spese dello stato. Ma come l'istruzione si interfaccia con il fenomeno migratorio. Un paese potrà veder accrescere il proprio capitale investendo in istruzione o attirando persone formate, allo stesso modo un paese può perdere capitale non investendo adeguate risorse in istruzione o vedendo i suoi cittadini più formati andarsene.

La questione della "fuga dei cervelli" era già stata posta nei capitoli precedenti, le persone più dotate, in termini di capitale umano e formazione rappresentano una ricchezza per la società in cui vivono. Gli effetti di un'elevata formazione avvanzano prima di tutto chi li possiede che può ambire a una retribuzione più alta ma in modo indiretto anche chi vive intorno in quanto le persone più istruite aumentano la produttività anche delle persone meno istruite che vi lavorano insieme. L'emigrazione riduce il capitale umano di un paese, il numero di persone di talento o altamente istruite. Pertanto è una perdita di capitale per il paese di uscita. La questione sembrerebbe chiusa qui ma è molto più articolata. L'istruzione è un investimento e come tale va trattato.

Il talento di cui si parla non è fatto di geni nati sotto una buona stella, nati con la scienza infusa. I talenti invece sono frutto dell'istruzione erogata e dell'impegno degli studenti.

---

41 Mazzucato, M. (2014) *Lo stato innovatore*, Laterza, Bari.

Il talento di un individuo cresce al crescere del suo impegno e al crescere della qualità dell'istruzione erogata, i due fattori che costruiscono il talento di una persona sono legati da un rapporto quasi lineare in quanto un individuo può aumentare il suo talento attraverso l'impegno personale nonostante le istituzioni risultino carenti, il suo talento invece rimane limitato quando seppur incastrato all'interno di istituzioni molto strutturate ma con impegno molto limitato.

In quanto investimento l'istruzione è costosa in termini di impegno, costi da parte della famiglia e in termini di mancati salari durante la formazione. Ma come tale in quanto un investimento si ha fiducia nei flussi positivi che questo investimento porterà. Chi si impegna nello studio per accrescere il proprio bagaglio di capitale umano lo fa in prospettiva di veder aumentare i suoi ipotetici salari futuri. Per i paesi d'origine della maggior parte dei migranti, le famiglie hanno un ruolo molto importante per quel che riguarda gli investimenti, come visto quando si parlava dell'investimento di emigrare è la famiglia in un certo modo a spingere un membro a emigrare, sia per status che per vedere le proprie condizioni di vita migliorare. Lo stesso vale anche per l'istruzione. Più una famiglia vede opportunità per un figlio istruito più sarà propensa a impegnarsi e spronare il proprio figlio a investire in formazione. Le opportunità di veder realizzato il proprio investimento possono prendere varie forme.

Nei paesi in via di sviluppo a volte l'elenco delle opportunità che un buon studente può avere non sono proprio tantissime tra queste vi è anche quella di emigrare. Pertanto più aumentano le possibilità di emigrare più saranno le opportunità di vedere realizzato il proprio investimento in istruzione.

Questo aspetto ci mette un po' in confusione per quel che riguarda l'effetto che l'emigrazione ha sui talenti.

Il primo effetto, quello diretto è che più è facile emigrare più saranno i talenti che emigreranno sottraendo capitale ai paesi d'origine, in secondo luogo però più una persona può emigrare per realizzare i suoi investimenti più sarà convinto di investire in capitale umano. Non è detto poi che se un individuo si è impegnato e ha investito in capitale umano per forza poi decida di emigrare.

Per chi decide come meglio allocare gli investimenti può constatare che l'investimento in istruzione è un investimento a ritorno sicuro. Di fronte a forti opportunità, date magari

dalla mobilità, un individuo o la sua famiglia saranno molto propensi a impegnarsi in istruzione credendo che un giorno potranno emigrare, veder realizzati i propri sogni, ottenere una retribuzione più alta e poter inviare le rimesse alla famiglia al fine di migliorarne le condizioni di vita di tutta la famiglia. Nonostante il costo sostenuto in istruzione viene in parte coperto dalle rimesse che il migrante rimanderà alla famiglia riconoscendone gli sforzi. Se invece l'investimento non si realizza e dopo anni di istruzione non riuscirà a realizzare il suo investimento trasferendosi in un altro paese però avrà comunque incrementato la dotazione di capitale umano del paese in quanto vi è una persona istruita in più. Se una persona istruita che emigra è una riduzione dello stock di talenti una persona che studia al fine di emigrare che però non emigra è un aumento dello stock di talenti; in qualche modo si compensano.

All'aumentare delle possibilità di emigrare aumenterà anche la domanda di istruzione perché ci saranno quindi più persone che vorranno impegnarsi studiando. L'offerta di istruzione si adegua, solitamente attraverso investimenti statali nella scuola pubblica e nell'università. Però se la domanda di istruzione è aumentata dalla prospettiva di emigrare i governi non saranno troppo motivati ad aumentare le voci di spesa per la scuola pubblica, specie nei paesi più poveri dove questa spesa è particolarmente gravosa.

L'obiettivo dei paesi in via di sviluppo è quello di vedere il proprio stock di talenti aumentare. Un modo di vedere aumentare i talenti è quello del rientro in patria. Chi ritorna al proprio paese d'origine dopo un periodo più o meno lungo in un paese straniero, torna a incrementare il capitale umano del suo paese d'origine. Il migrante potrebbe trovarsi a tornare sui suoi passi in quanto non ha visto la realizzazione del suo investimento o non ha avuto il successo sperato. Durante la fase lavorativa però il migrante ha comunque acquisito competenze ed esperienze che si porta dietro, quindi al suo ritorno il suo apporto allo stock di talento sarà maggiore rispetto a quello di partenza. In questa categoria rientrano anche chi è emigrato per periodi limitati o chi è emigrato con il diretto intento di aumentare il proprio bagaglio culturale tipo chi è emigrato per studiare.

Una soluzione per vedere aumentare lo stock di talenti dei paesi in via di sviluppo è

quello di cercare di attirare chi anni prima è uscito anche se di difficile realizzazione. Per motivare il migrante a rientrare non basterebbe un'alta retribuzione come quella a cui può ambire nei paesi sviluppati ma mancherebbe tutta una serie di servizi sociali che vengono garantiti nei paesi sviluppati. È possibile però che gli sviluppi che alcuni paesi poveri stanno intraprendendo possano fungere da esca per attirare i talenti dispersi in altri paesi. I cittadini di un paese in via di sviluppo "dispersi" nel mondo rappresentano un tesoretto, un capitale latente che potrà in qualche modo provare a sfruttare quando ne avrà bisogno, in modo analogo a un fondo sovrano.

I vari paesi in via di sviluppo hanno motivi diversi per preoccuparsi della fuga dei cervelli, chi sa che in qualche modo potrà ri-attrarre indietro i suoi cittadini non ha di che preoccuparsi, per altri paesi invece la questione è abbastanza critica<sup>42</sup>.

Sull'aspetto della possibilità di ritorno del migrante rientrano anche le "migrazioni circolari" dove l'intenzione del migrante è quella di passare un periodo limitato in un paese straniero al fine di incrementare il proprio capitale umano o monetario.

## **2.7 Reti di migrazione, l'importanza delle reti**

Le reti migratorie sono "*complessi di legami interpersonali che collegano migranti, migranti precedenti e non migranti nelle aree di origine e di destinazione, attraverso i vincoli di parentela, amicizia e comunanza di origine*"<sup>43</sup>

All'interno della rete si genera il capitale sociale che non è proprietà dell'individuo ma bensì delle relazioni interpersonali in cui è inserito.

L'appartenenza a una rete dà dei vantaggi al migrante sotto vari aspetti. Il primo vantaggio è di tipo cognitivo: in cui il migrante viene a conoscenza di una serie di informazioni riguardo le opportunità che gli aspettano all'interno della rete. La rete dà vantaggi di tipo normativo riguardano la possibilità di ispirarsi a un modello per l'inserimento nel nuovo mondo; la rete ha perciò anche una funzione adattativa, permettendo un più agevole adattamento del migrante nel nuovo contesto.

---

42 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari. 191-201

43 Massey (1988), 396

I fattori che legano i paesi d'origine e i paesi di destinazione quali i fattori di tipo *pull* e *push* danno origine al fenomeno migratorio ma non decretano chi sia effettivamente a partire. La rete infatti mette in connessione le condizioni di tipo macro e i potenziali migranti. Sarà la rete di migranti tra il paese d'origine e quello di destinazione a decretare gli individui che emigreranno.

Le reti mettono in collegamento in modo dinamico la popolazione dei paesi d'origine con la popolazione immigrata nei potenziali paesi di destinazione. Oggigiorno le reti hanno carattere transnazionale fornendo dati e informazioni in entrambe le direzioni. Negli ultimi anni, grazie anche alla diffusione della telefonia mobile le reti di migrazioni e le comunicazioni tra paese d'origine e paese di destinazione si sono fatte sempre più fitte.

Una volta interpretato il meccanismo d'azione delle reti di migrazione possiamo superare il paradigma neoclassico per cui ogni attore economico ha a sua disposizione tutte le informazioni necessarie a compiere le sue scelte al fine di massimizzare l'impiego delle sue capacità.

Il migrante quindi sarà più probabile che si indirizzi verso un paese dove vive un suo conoscente o dove un suo amico può garantire un lavoro o dove vi è la promessa certa di una condizione di vita migliore. La scelta quindi non è basata su analisi riguardo i rendimenti ottenibili investendo le proprie capacità in un mercato o nell'altro. Il potenziale migrante non andrà in cerca di *forecasting* riguardo le prospettive di crescita dei potenziali paesi di destinazione, piuttosto andrà in cerca di persone che conosce residenti all'estero a cui chiedere informazioni riguardo la situazione lavorativa e sociale.

Le informazioni trasmesse dalla rete sono parziali e disordinate, e non garantiscono la migliore allocazione delle proprie risorse. D'altro canto però senza di esse le persone che emigrerebbero sarebbero molte meno.

Per le migrazioni le reti diventano talmente importanti da definire il fenomeno migratorio come *network-mediated*, ossia ponderato dalla rete; le migrazioni risultano essere molto influenzate dal livello di parentela e amicizia tra chi parte e chi lo aspetta all'arrivo nel paese ospitante. L'importanza delle reti è tanto alta da considerare che

siano le reti a emigrare e non gli individui. Pertanto l'oggetto di studio riguardo le migrazioni diventa quindi il complesso di persone in qualche modo unite all'interno della rete. L'individuo quindi che decide di emigrare non emigra verso la meta più vantaggiosa ad esempio con salario più alto, maggiori opportunità lavorative e di crescita. Il migrante piuttosto si dirige dove può contare sull'aiuto di una persona fidata.

Se un individuo decide di emigrare per aumentare il suo salario può agire in due modi. Può analizzare i mercati del lavoro dei vari paesi candidati come destinazione e andare a ricercare quello in cui le sue capacità sono maggiormente apprezzate così da trarre maggior vantaggio dallo sforzo di spostarsi. Una volta selezionato il paese di destinazione l'individuo comincerà a pianificare il viaggio, cercare contatti e tutto il necessario a realizzare i suoi intenti.

Il secondo modo invece è che l'individuo analizzi i suoi contatti in giro per il mondo e ne trovi uno disposto a supportarlo nel suo trasferimento, una volta giunto nel paese ospitante si prodigherà al fine di massimizzare i profitti dati dalla sua scelta.

Queste due linee di pensiero possono essere rispettivamente distinte come "*causazione*" ed "*effettuazione*". L'approccio causale parte dagli obiettivi da raggiungere ad esempio quello di voler aumentare il proprio salario emigrando, pertanto una volta identificati gli obiettivi, il migrante comincerà a ricercare i mezzi necessari per realizzare il suo intento.

L'approccio effettuale invece è l'esatto contrario, il migrante non parte focalizzandosi sull'obiettivo ma bensì su ciò che ha a disposizione (*bird-in-hand*) in particolare parlando di migrazioni e di reti i principali strumenti in suo possesso sono le amicizie e i familiari sparsi nel mondo. Una volta identificato ciò che l'individuo ha a disposizione comincerà a tracciare degli obiettivi realizzabili attraverso i mezzi a sua disposizione, concentrandosi non troppo sul cercare di massimizzare i guadagni dati dalla sua scelta bensì cercando di minimizzare la perdita possibile.

Il ragionamento di tipo effettuale si addice meglio a situazioni di particolare incertezza come l'investimento di emigrare. L'effettuazione è stata formalizzata nel 2001 da Saras Sarasvathy a seguito di una ricerca condotta sul modo di ragionare di un numero di imprenditori di successo i quali usavano più spesso un ragionamento di tipo effettuale

rispetto a un ragionamento di tipo causale<sup>44</sup>.

Le reti risultano essere così importanti in quanto riducono i costi della migrazione per chi vuole partire, la rete da indicazioni riguardo il viaggio e da supporto emotivo e materiale all'arrivo sul paese ospitante. Il secondo aspetto importante è che la rete riduce il rischio in quanto ogni nuova migrazione va ad inserirsi all'interno della rete, rendendo meno rischioso la migrazione in se. Man mano che la rete cresce, cresce anche la sua capacità di facilitare la migrazione.

La rete inoltre rende disponibili tutta una serie di informazioni riguardante le normative da seguire o come aggirarle, le reti possono anche facilitare un'immigrazione temporaneamente irregolare e offrire sostentamento ai membri non attivi.

Al crescere della rete diventa man mano più eterogeneo la composizione della rete stessa che non sarà più solo composta da chi emigra per lavoro, ma sarà composta anche da individui con obiettivi diversi quali ricongiungimenti familiari, la volontà di studiare in una università prestigiosa, incrementare il proprio bagaglio personale e professionale, avviare attività in proprio<sup>45</sup>.

Il concetto di rete è stato considerato la principale spiegazione alle migrazioni fino all'arrivo del modello della diaspora di Paul Collier. Il modello della diaspora riprende molti aspetti del concetto di rete ma li amplia rendendolo un concetto più dinamico.

---

44 Sarasvathy S. (2001) Causation and Effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency.

45 Zanfrini, L. (2004) *Sociologia delle migrazioni*. Laterza, Bari. 87-91

## **Capitolo 3: Evidenze e casi**

Nel dibattito odierno la presenza di una quota della popolazione di origine immigrata è spesso vista con una connotazione negativa, figurando il migrante come chi porta via il lavoro ai nativi, si approfitta di una serie di vantaggi senza contribuire minimamente al progresso del paese ospitante.

Nel seguente capitolo sono stati raccontati alcuni episodi dove proprio la presenza di una grossa componente immigrata ha fatto fiorire iniziative imprenditoriali a dir poco invidiabili. Si parla di luoghi in cui l'imprenditorialità è diventata cronica e settori che hanno visto un periodo di rinascita grazie alla presenza di comunità immigrate.

Come visto precedentemente gli immigrati si trovano ad essere dentro una rete e sono legati da vincoli più o meno rigidi, combinato al loro passato avventuroso rendono il migrante più propenso ad intraprendere attività imprenditoriali ad alto rischio.

Sul lavoro dei migranti nel paese di destinazione non mancano le critiche riguardo il loro sfruttamento: sia da parte dei connazionali che da parte dei nativi. Nell'immaginario collettivo si posizionano spesso i migranti in situazioni critiche, all'interno dell'economia sommersa, sottoposti a sfruttamento o nelle reti criminali. Nel dibattito pubblico vi è il luogo comune per cui i migranti delinquono, tralasciando che il migrante può cadere all'interno di una spirale di mancanze da parte dell'ordinamento giuridico del paese ospitante.

Parlando di migrazioni si affronterà anche l'importanza delle rimesse nello sviluppo dei paesi d'origine. Anche le rimesse assumono una forma nuova. Le rimesse odierne non si esauriscono alla somma di denaro spedita alla famiglia, ma si collegano a tutta una serie di vantaggi che le famiglie rimaste in madrepatria ricevono, immaginando anche la possibilità che esistano migrazioni temporanee.

Infine si è affrontato il sempreverde luogo comune di "aiutiamoli a casa loro", come se gli aiuti allo sviluppo nei confronti dei paesi d'origine dei migranti nei limiti gli ingressi o possa risolvere il problema dei flussi in entrata.

### **3.1 Attenzione agli aneddoti**

Questo breve paragrafo è stato messo per fare una piccola precisazione per quel che riguarda l'uso di aneddoti illustrativi. Molto spesso per illustrare modelli e teorie si fa



largo uso di aneddoti o storie che corroborano la tesi illustrata dal modello.

Nel 2002 a vincere il premio Nobel per l'economia furono Daniel Kahneman e Vernon Smith «*per avere integrato risultati della ricerca psicologica nella scienza economica, specialmente in merito al giudizio umano e alla teoria delle decisioni in condizioni d'incertezza*<sup>46</sup>».

Di particolare rilevanza sono stati gli studi che analizzano i processi decisionali umani che violano sistematicamente i principi di razionalità assunti dalla teoria microeconomica.

Nel libro di Kahneman "*Thinking fast and slow*" distingue due tipi di pensiero uno lento e uno veloce, che per praticità nel libro chiama rispettivamente "*sistema 1*" e "*sistema 2*".

L'analisi di modelli e teorie richiede necessariamente l'utilizzo del "*sistema 2*" cioè il pensiero lento richiedendo a volte un certo impegno di tipo intellettuale. Molti dei modelli illustrati non si spiegano in poche parole e non si acquisiscono a intuizione, richiedono bensì spiegazioni lunghe e dettagliate come quelle che riceviamo a scuola o la lettura di decine e decine di pagine.

Le storie, gli aneddoti, i racconti si acquisiscono a "*sistema 1*" cioè usando il pensiero veloce, un aneddoto raccontato da un amico o un articolo, un post letto da qualche parte in fretta non richiede nessun particolare sforzo intellettuale che viene quindi sostituito da un'emozione viscerale.

Ci si trova quindi di fronte a un Trade-off in quanto parlare di modelli perde gran parte del suo appeal, perchè magari richiede troppo sforzo intellettuale, richiede una certa applicazione delle conoscenze pregresse. Più si usano aneddoti e più sarà facile da capire ma minore sarà la sua veridicità; più invece si parla di modelli più si rischia di essere presi per sapienti accademici. I modelli senza esempi esplicativi risultano particolarmente aridi.

Dobbiamo tenere a mente però che gli aneddoti per quanto appassionanti siano non sono analisi. L'analisi è uno studio fatto su dati spesso molto dispendioso dove persone molto preparate hanno speso molto tempo, gli studi e i modelli sono l'equivalente delle ricerche

---

46 The Nobel Prize, Daniel Kahneman facts <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/>

scientifiche.

Gli aneddoti non hanno niente a che fare con gli studi che vengono fatti dagli enti di ricerca. Gli aneddoti possono essere ricercati nella cronaca. Gli aneddoti possono servire a dimostrare un modello e a renderlo più convincente, allo stesso modo però gli aneddoti possono essere ricercati tra la cronaca e riuscire a dimostrare qualsiasi tipo di teoria. Per capire il senso di questa affermazione porto anche io un aneddoto: anni e anni di ricerche hanno evidenziato la correlazione tra fumo e malattie respiratorie, però quando si parla di fumo sicuramente qualcuno dirà che non è vero perchè conosceva qualcuno che ha fumato tutta la vita ed è morto a 80 anni; il fatto che qualcuno incarni un' eccezione non la rende una regola, ancora meno sarebbe quella di ricercare tutte le persone che seppur fumando abbiano raggiunto una veneranda età.

Il secondo aspetto riguarda cosa la gente richiede. In ambito della discussione politica che ormai si muove in tutti i media ci si appella di più al "*sistema 1*", ai pensieri veloci, a una frase o una formula magica che spiega teorie molto complesse. Se ci troviamo davanti alla tv a guardare un talk show di discussione politica o che stiamo ammazzando il tempo leggendo post su social network la nostra mente non vuole impengersi in "*sistema 2*" pertanto saremmo più propensi ad accettare teorie aneddotistiche o che in poche righe ci danno la spiegazione a temi molto complessi<sup>47</sup>.

### **3.2 Silicon valley e settori hi-tech esempio americano**

Con il termine "Silicon Valley" si intende una regione della baia di San Francisco nello stato della California negli Stati Uniti. Il soprannome di "Silicon Valley" fu dato nel 1971 dal giornalista Don C. Hoefler in riferimento al gran numero di produttori di semiconduttori e microchip, entrambi questi prodotti erano fatti di silicio. Le aziende erano così raccolte in un distretto industriale che si occupava della produzione di componentistica per la nascente industria informatica che poi sarebbe diventata protagonista della rivoluzione digitale degli ultimi anni. Col tempo le aziende si trasformarono da semplici produttori di circuiti a veri e propri inventori di nuove tecnologie diventando simbolo dell'innovazione.

---

<sup>47</sup> Kahneman, D. *Pensieri lenti e veloci*. Mondadori, Milano, 2012.

Oggi l'area è sede delle principali aziende del campo delle alte tecnologie ed è l'area al mondo con il più alto tasso di innovazione. Il termine è diventato simbolo di un'area dove prolifica l'innovazione, ma cosa ha reso così grande questa area?

La percentuale di gente intelligente e altamente motivata che nasce in quest'area è esattamente la stessa di qualsiasi altra parte del mondo. Ma ben diversa è la percentuale di persone che vive e lavora in quest'area. Molte sono le persone altamente qualificate e molto motivate, nate fuori che vivono in quest'area e ancor di più quelle che sognano di viverci. La metà delle imprese della Silicon Valley è stata fondata da persone di origine immigrata; lo stesso vale anche per gli studenti delle università dell'area di San Francisco i quali sono per la metà di origine straniera.

Uno dei punti di forza degli Stati Uniti d'America e in particolare della Silicon Valley è stata quella di riuscire ad attirare e inserire all'interno della società un gran numero di persone altamente qualificate e motivate. L'immigrazione di individui con una formazione più alta rispetto alla popolazione locale fa aumentare il capitale umano medio della comunità. Il potenziamento del capitale umano locale favorisce il raggiungimento della massa critica necessaria a raggiungere la spinta degli hub dell'innovazione. Più sono i migranti che incrementano il capitale umano di un'area più questa area diventa innovativa e più attirerà nuovi migranti ancora più qualificati che si inseriranno all'interno della società. In modo esattamente contrario un'area che attira migranti poco qualificati, con un livello più basso rispetto ai nativi andrà a diminuire il capitale umano della comunità che si costruirà su schemi più strutturati su un bacino di lavoratori poco qualificati che attireranno ancora più lavoratori poco qualificati.

Oltre ad attirare un gran numero di lavoratori altamente qualificati da Europa, Asia e Medio Oriente la Silicon Valley è riuscita ad attirare un gran numero di imprese lusingate dal potenziale innovativo dell'area<sup>48</sup>.

Un studio molto importante per quanto riguarda l'imprenditorialità immigrata degli Stati Uniti viene dal lavoro di Kerr e Kerr del 2016. Nello studio sono stati raccolti serie

---

48 Moretti, E. (2012), *La nuova geografia del lavoro*, Mondadori, Milano. 85-91

storiche riguardanti casi imprenditoriali sul territorio statunitense per un arco temporale dal 1992 al 2008. La colonna portante del lavoro è il "*Longitudinal Employer Household Dynamics*" (LEHD). LEHD è un programma il cui obiettivo è quello di fornire dati riguardo il lavoro e disoccupazione. All'interno del database sono raccolti dati riguardanti le imprese, riguardo il lavoro e riguardo la popolazione.

La prima parte dello studio si apre con una comparazione degli studi precedenti riguardo ai migranti imprenditori. Lo studio è andato a completare studi precedenti in particolare attraverso tre contributi, per prima cosa sono stati raccolti dati su una finestra temporale mai vista prima di ben 16 anni; in secondo luogo sono stati evidenziati le differenti dinamiche lavorative tra le imprese guidate da immigrati rispetto a quelle guidate dai nativi; un terzo aspetto evidenzia le differenze nelle dinamiche di crescita rispetto all'età di immigrazione.

Lo studio è stato svolto attraverso un uso magistrale di una serie di dati provenienti da vari database, tanto da riuscire a creare una piattaforma longitudinale di dati con milioni di osservazioni. Tra i database utilizzati oltre al già citato LEHD è stato usato il "*Longitudinal Business Database*" LBD<sup>49</sup>, il censimento della popolazione che viene fatto di consueto ogni dieci anni che nello specifico raccoglie dati riguardanti l'età di arrivo degli immigrati, sono stati utilizzati anche dati esterni riguardanti soprattutto informazioni sulle aziende che si sono approcciate a un'offerta pubblica in borsa e dati riguardanti finanziatori in venture capital.

La quarta parte dello studio prende in considerazione 11 stati Americani ad alto tasso di immigrazione; tra gli stati considerati vi è anche la California dove ha sede della Silicon Valley e la Florida. Dai dati raccolti è stato osservato che il 24% degli imprenditori in questi stati nel periodo preso in considerazione sono immigrati. Le imprese di migranti inoltre ricevono con maggiore probabilità finanziamenti in venture capital.

La ricerca è stata estesa poi a 28 stati ma i dati raccolti partono solamente dal 2000.

La quinta parte invece riguarda la sopravvivenza e la crescita delle imprese guidate da immigrati; sul totale le imprese fondate da immigrati risultano più redditive rispetto a quelle fondate dai nativi. Lo studio prende in considerazione anche l'età in cui l'individuo è emigrato, le attività fondate da immigrati di giovane età (meno di 18) presentano modelli di maggiore crescita rispetto a quelle fondate da immigrati in età

---

49 Center for economic studies, Longitudinal business database, disponibile a:  
<https://www.census.gov/ces/dataproducts/datasets/lbd.html>

adulta<sup>50</sup>.

### **3.3 La nascita dei negozi etnici e la fortuna delle esportazioni dalla madrepatria**

Le reti di migrazione, viste in precedenza assunto particolare significato per quel che riguarda l'imprenditorialità immigrata o delle economie etniche.

È stato osservato all'interno delle comunità etniche un addensamento di lavoratori indipendenti all'interno di alcuni gruppi nazionali. Si è osservata una certa specializzazione per alcuni settori in particolare quelli con basse barriere all'ingresso in termini di capitale impiegato, tecnologie e impedimenti normativi. All'interno di questo contesto rientra anche il concetto di Enclave che vede nel dinamismo imprenditoriale la sua principale espressione.

L'origine comune favorisce la formazione di mercati del lavoro interni, la poca padronanza della lingua da parte di alcuni gruppi etnici fa sì che sia più difficile trovare lavoro normalmente ma ci si debba rivolgere per forza ai connazionali, il migrante pur di sopravvivere nel mercato del lavoro è disposto anche ad accettare condizioni poco favorevoli.

Le reti abbiamo visto essere fondamentali nell'integrazione del migrante, negli ultimi anni però le reti etniche hanno assunto un ruolo diverso, hanno guadagnato in termini di importanza. Le reti non esauriscono il loro potenziale nel inserire e supportare il migrante al suo arrivo nel paese ospitante. La rete viene concepita come un qualcosa che mantenga saldi i rapporti tra chi parte e chi resta, tra chi vuole partire, tra chi sta tornando.

le reti di migrazione innescano la possibilità di instaurare rapporti transnazionali tra il paese d'origine del migrante e il paese ospitante. Sempre più spesso accade che il migrante si ponga in una posizione di transnazionalismo ponendosi a cavallo tra i due mondi.

---

50 Kerr S. P. Kerr, W. R. (2016) Immigrant Entrepreneurship,

### 3.4 Manifattura tessile di Prato

*Prima di iniziare con la storia degli imprenditori cinesi a Prato mi sento di fare un piccolo chiarimento per quel che riguarda le denominazioni. Quando si parla di imprese cinesi in questo caso si parla di imprese Italo-Cinesi e non cinesi. Uno può essere cinese o italiano, però se parlo di imprese e dico un'impresa cinese intendo un'impresa che si trovi fisicamente in Cina lavora in Cina e magari esporta in tutto il mondo. Reputo più giusto dare atto alla localizzazione economica e geografica dell'impresa unendo i due termini Italo-cinese in quanto sì, l'impresa è di proprietà di cinesi, impiega lavoratori cinesi e magari al loro interno si parla solo cinese però è anche vero che l'impresa si trova nell'economia italiana e deve rispettare le normative italiane, è iscritta alla camera di commercio italiana e paga le tasse in Italia quindi sono imprese Italiane a conduzione cinese. Definite imprese Italo-Cinesi.*

Uno dei casi emblematici dell'imprenditorialità straniera in Italia è quella dell'industria tessile Italo-Cinese di Prato. Rappresenta il caso più controverso e forse anche tra i più discussi per vari motivi. La comunità cinese ha letteralmente occupato un distretto industriale che fino a prima era in mano completamente ai nativi pratesi a cui si dice che i suoni della tessitura per generazioni fecero da ninna nanna.

La comunità cinese ha letteralmente occupato un settore tipico dell'economia locale, ma anche un settore ad alto valore aggiunto. I nuovi imprenditori non hanno sormontato gli imprenditori locali ma sono andati a porsi su un altro livello più fertile rispetto a quello scelto dai nativi.

La comunità cinese, anche grazie al loro essere slegati dalla tradizione, ha saputo rinnovare il settore e tenerlo al passo con i tempi rimanendo tuttora tra i distretti maggiormente innovativi e dinamici del panorama europeo<sup>51</sup>. La comunità cinese si è inserita all'interno del distretto in un momento storico molto particolare.

Nei prossimi paragrafi verrà meglio spiegate le dinamiche avvenute all'interno del distretto, all'infuori del mero aspetto economico delle migrazioni desidero anche evidenziare come la popolazione e la propaganda locale non abbia in nessun modo agevolato il cambiamento avvenuto, favorendo invece le tensioni all'interno del paese

---

51 Città di Prato, *Distretto tessile* <http://www.cittadiprato.it/IT/Sezioni/436/DISTRETTO-TESSILE/>

tra i nativi e la comunità immigrata. Si è incolpata la comunità cinese di aver derubato un'eccellenza del territorio. I media locali e nazionali hanno sempre visto in modo negativo il comportamento della comunità cinese, rappresentandola come chi ha rubato o rovinato un settore tanto importante tralasciando però molti aspetti importanti della questione.

Per avere un'idea di come è stata vissuta dai locali l'arrivo dei cinesi posso consigliare il libro di Edoardo Nesi, dove attraverso un romanzo storico racconta le dinamiche del cambiamento visto attraverso gli occhi di un figlio di imprenditori. La famiglia di Nesi produceva tessuti, l'area del pratese era famosa per i tessuti, in particolare per i filati di lana di alta qualità. Vi erano molte famiglie che lavoravano nel settore da generazioni spesso usando lo stesso telaio. Le imprese vorticavano intorno al telaio. Le imprese non facevano altro che mettere in funzione il telaio inserendo gli input necessari e vendendo l'output sui mercati europei che rimanevano ancora protetti dalle merci estere dai dazi. Gli imprenditori avevano una rendita dalla messa in funzione dei fattori produttivi non vi era nessun tipo di innovazione se non quella di fare tessuti con particolari disegni o di particolare qualità, ma sarebbero potuti benissimo essere fatti in altri luoghi.

Il fenomeno dell'imprenditorialità Italo-Cinese a Prato va leggermente contestualizzato. Prima di tutto bisogna tenere conto che parte dell'industria italiana, in particolare nei settori più famosi e più rinomati per quanto riguarda le esportazioni, sono organizzate in distretti industriali. Su tutto il territorio nazionale si trovano disseminati distretti industriali specializzati nei più svariati settori.

I distretti industriali sono un'agglomerazione spontanea di imprese altamente specializzate in un settore o in una fase di esso, dove le imprese tra loro mantengono una fitta rete di relazioni.

Una caratteristica comune alla maggior parte dei settori organizzati in distretti è che i settori in questione sono ad alta intensità di lavoro e le possibilità di automatizzare sono limitate in cui le economie di scala sono relativamente molto scarse, i settori in questione quindi richiedono un limitato apporto di capitale per l'acquisto dei macchinari; i settori maggiormente organizzati in distretti inoltre hanno molta

importanza l'economia dell'apprendimento<sup>52</sup>.

La struttura produttiva all'interno dei distretti industriali richiede un'alta mole di lavoro ad alto grado di specializzazione, i lavori che vengono svolti all'interno dei distretti sono altamente specializzati e difficilmente standardizzabili da poterli automatizzare. La produzione così strutturata rende poco economicamente conveniente strutturare un sistema automatizzato di produzione ma conviene impegnarsi meglio sul lavoro manuale. Per questo tipo di settori il lavoro manuale risulta molto più efficiente del lavoro automatizzato; il lavoro umano risulta più flessibile e più facilmente riprogrammabile a un nuovo tipo di progetto, fermo restando che i lavoratori siano abbastanza qualificati da avere una tale padronanza delle loro mansioni.

Il tipo di lavoro richiesto nei distretti industriali italiani è di tipo molto specializzato e richiede molti anni di formazione allo stesso modo però non richiede particolari investimenti in termini di capitali.

Data quindi questo tipo di struttura la produzione del distretto sarà capace di offrire prodotti non standardizzati e progettati sulle esigenze del cliente in tempi rapidi e a prezzi ragionevoli. Un'industria molto automatizzata potrà magari offrire prodotti a prezzi più bassi ma non avrà la stessa flessibilità in termini di produzione e non saprà rispondere in tempi brevi alle richieste del cliente. I settori altamente specializzati e con un'alta variabilità (dove i prodotti rimangono in produzione molto poco o a volte sono anche pezzi unici) il lavoro manuale risulta molto più efficiente rispetto all'automazione. Le aziende nei distretti non hanno investimenti in capitali molto ingenti in quanto un'azienda interessante può aprirsi in un vecchio capannone non più in uso dall'industria locale e da un numero adeguato di macchine da cucire. Però è richiesta una certa conoscenza e capacità nel confezionare i prodotti.

Il settore cui stiamo parlando ora è definito Tessile e abbigliamento, la definizione tessile e abbigliamento è troppo tautologica va leggermente contestualizzata per meglio capire in che comparto il distretto di Prato è posizionato.

Il settore tessile è molto vario, dall'alta moda all'abbigliamento anti-infortunistica, da i

---

52 Becattini G. (1998), *Distretti industriali e made in Italy*, Bollati Boringhieri, Firenze.



capi su misura a le produzioni in larghissima scala. Ognuno di questi prodotti ha esigenze diverse su vari aspetti tipo la qualità delle materie prime, il fattore estetico/artistico, il costo, la funzionalità, la progettazione, l'importanza del marchio ecc...

Pertanto a seconda di che tipo di prodotto voglio produrre devo adeguarmi alle esigenze di produzione. In quanto ogni scelta di produzione ha trade-off diversi.

Il distretto tessile di Prato rientra nella categoria del cosiddetto "Pronto Moda" o "*Fast fashion*". Il pronto moda è un settore dell'industria tessile che rappresenta l'evoluzione del prêt-à-porter. Diversamente dai capi di fattura strettamente industriali, rientrano in una fascia qualitativamente più alta, ma non alta ai livelli del settore "alta moda" ma con un più ampio raggio di vendita. Il prodotto richiesto è un prodotto meno costoso rispetto alla produzione di alta moda ma ha simile variabilità e originalità nel tempo-

Senza troppo approfondire le caratteristiche del settore voglio porre l'attenzione su alcuni aspetti che hanno reso il pronto-moda il settore perfetto per Prato, quali la velocità che caratterizza questo settore.

Definiamo quindi il termine "*time to market*" ossia il tempo che intercorre tra l'ideazione del prodotto e la sua commercializzazione. Solitamente nel settore tessile il T2M è molto variabile e dipende dalle caratteristiche del prodotto e può durare intorno ai sei mesi ossia tra una stagione e l'altra. Nel pronto moda invece il *time to market* è molto più stretto. Può essere infatti che dall'ideazione del prodotto alla sua commercializzazione passi un mese.

Il settore del pronto moda quindi non può avvalersi di macchinari automatizzati, in quanto la sua riprogrammazione risulterebbe molto più lunga rispetto a riprogrammare un lavoratore. Inoltre data la necessità di risposta risulta particolarmente difficoltoso portare troppo lontano la produzione. Ci troviamo quindi di fronte a un settore dove la produzione dev'essere per forza vicino ai consumatori, altamente specializzata e molto veloce nel evadere gli ordini.

Un aspetto che caratterizza il settore tessile a cui forse non è stata data la giusta importanza è che il settore per molti anni ha goduto di una certa protezione. I distretti industriali italiani, in particolare quelli del settore tessile, ebbero grande successo negli

anni scorsi, ma ricevettero una battuta d'arresto nel 2005 a seguito della fine dell'Accordo Multifibre<sup>53</sup>. L'accordo multifibre consisteva in una serie di restrizioni riguardo le importazioni del settore tessile dai paesi in via di sviluppo. Questo tipo di politica era volto a preparare i paesi sviluppati ad importare dai paesi in via di sviluppo, i quali in settori ad alta intensità di lavoro, come il settore tessile godevano di un vantaggio comparato dato dal basso costo del lavoro. La rimozione di queste limitazioni ha dato un duro colpo all'industria tessile italiana, prima del 2005 il mercato interno risultava essere protetto dalle importazioni esterne, pertanto si produceva in loco per tutta europa. Dopo la liberalizzazione si è cominciato a delocalizzare verso i paesi in via di sviluppo o dell'est europa. A seguito di questa apertura dei mercati internazionali alcune imprese hanno chiuso in quanto non sono riuscite ad adeguarsi alla modernità. Altre invece hanno intrapreso un processo di delocalizzazione spostando la produzione verso paesi dove il costo del lavoro è più basso.

Non tutti i settori reagiscono allo stesso modo all'apertura verso l'estero, in particolare per quel che riguarda la possibilità di delocalizzare. Delocalizzare significa allungare le tempistiche di fornitura degli ordini e godere di minor controllo nei processi di lavorazione. Una lavorazione esternalizzata può raggiungere gli stessi livelli qualitativi interni a patto però che venga lasciato il tempo di apprendimento.

Si potrebbe opinare al fatto che non ci si è comportati in modo oculato in seguito all'apertura dei commerci del tessile, però possiamo prendere atto di come le varianti del tessile abbiano risposto in diverso modo. A seguito di un apertura del mercato si pensava che settori dove il "made in italy" potesse spendersi meglio fosse il settore dell'alta qualità tecnica. L'abbigliamento tecnico è un prodotto molto costo che richiede particolari tecnologie di produzione, materiali impiegati, che però ha subito in massa la delocalizzazione. Per quanto una lavorazione sia complicata o ad alto valore aggiunto si può sempre delocalizzarla, l'abbigliamento tecnico richiede particolari lavorazione e la padronanza di materiali idonei, ma non vi è richiesto particolare T2M e non ha particolare variabilità nel tempo. Le economie di apprendimento fanno il suo dovere e in pochi anni diventa conveniente produrre fuori.

---

<sup>53</sup> Il sole 24ore, *Dopo il Multifibre, tessile europeo sotto osservazione*, pubblicato il 07/07/2005, disponibile a: <https://www.ilsole24ore.com/fc?cmd=art&artId=607567&chId=30>

In settori in cui il time to market è abbastanza largo, da molto più spazio alla possibilità di delocalizzare, vedendola da un lato pratico all'interno del time to market rientra anche il tempo necessario a trasportare i prodotti finiti, ma serve anche tempo a trasferire le informazioni/conoscenze riguardanti il prodotto. Se magari i tipi di lavorazione sono particolarmente complessi o hanno esigenze particolari i tempi si allungano ancor di più. Il fatto che il time to market si allunghi non diventa un problema se la clientela non richiede velocità di risposta nei prodotti. Tra l'abbigliamento tecnico si trovano casi di successo di esternalizzazione perchè da un lato si dovevano garantire standard qualitativi alti, che però nel lungo termine possono essere raggiunti ovunque, dall'altro lato non c'era bisogno di avere tutto pronto subito tanto l'abbigliamento tecnico non passa di moda da un mese all'altro.

Altri settori come ad esempio il Pronto Moda, non è ammissibile che passi così tanto tempo dalla progettazione alla commercializzazione, quindi la possibilità di esternalizzare la produzione verso i paesi con un costo del lavoro più basso diventa molto complesso. Pertanto il settore "pronto modo" risulta molto difficoltoso come delocalizzazione.

Come in altri casi in Italia e nel mondo i migranti cinesi sono andati a localizzarsi all'interno di distretti industriali già formati. Nella città di Prato si sono insediati nel settore del Pronto Moda. Come in altri casi, i cinesi rivestono il posto di subfornitura, ossia lavorazioni in conto terzi. Col tempo però la comunità cinese stabilitosi in questo distretto è stata capace di occupare tutti i livelli della produzione arrivando a vantare anche particolari eccellenze. All'inizio le imprese si erano poste come sub-fornitura eseguendo lavorazioni conto terzi per

Ma come hanno fatto i cinesi a garantire questi livelli di competitività?

Nel pensiero comune, anche grazie alle notizie diffuse da media, si crede che il vantaggio comparato derivi esclusivamente dal lavoro sommerso e dalle condizioni di schiavitù dei lavoratori cinesi. Non è giusto imputare a questi due aspetti il vantaggio comparato degli imprenditori cinesi in quanto parte di lavoro sommerso è accettato anche tra i lavoratori autoctoni, per quanto riguarda le condizioni di schiavitù dei

lavoratori non sarebbero economicamente conveniente da parte del datore di lavoro. A formare buona parte del vantaggio comparato è l'introduzione di un' innovazione nel loro modello di lavoro. I cinesi infatti diversamente dai concorrenti hanno riorganizzato i laboratori. La particolarità cinese è di aver creato dei laboratori-dormitori dove i lavoratori lavorano e dormono negli stessi locali. Questa organizzazione permette loro di eseguire gli ordini in modo molto più veloce della concorrenza, che in un settore come quello del tessile in particolare del fast fashion la velocità di risposta tra ordini e consegna della merce diventa fondamentale.

Un' altra capacità da riconoscere agli imprenditori cinesi operanti in questo settore è stato quello di riuscire a incrementare le potenzialità dell'organizzazione in distretti. I lavoratori infatti vengono redistribuiti a seconda delle esigenze. Le imprese instaurano rapporti molto coesi e quando un gruppo di lavoratori è "fermo" viene trasferito in un altro laboratorio vicino o in un laboratorio in un'altra città, passando da singoli laboratori isolati a una rete interconnessa di laboratori di subfornitura. Questo permette ai lavoratori di non trovarsi mai fermi, portando al massimo il potenziale dell'essere organizzati in distretti.

Questo comportamento è apprezzato anche dai lavoratori stessi. Spesso i migranti vengono in Italia a spese del datore di lavoro, il lavoratore si impegnerà a pagare il conto del viaggio lavorando presso il datore di lavoro, in questo caso è interesse del lavoratore esaurire il prima possibile il conto per poter cercare altri lavori altrove o avviare la propria attività. Questa organizzazione basata sulla mobilità rende anche il lavoratore più flessibile negli spostamenti, infatti sarà il lavoratore che cercherà la migliore opportunità.

Si può criticare questo sistema di lavoro in quanto ha distrutto anni di conquiste sindacali, ma non credo sia giusto imputare la colpa a chi sfrutta le opportunità. Ad ogni modo questo sistema riprende il sistema adottato da altre fabbriche in giro per il mondo che si occupano del medesimo settore. A cambiare è solo la localizzazione geografica<sup>54</sup>.

---

54 Becucci, S. (2014). *Etnografia del pronto moda. I laboratori cinesi nel distretto di Prato. Quaderni di sociologia*, (65), 121-143.

Il settore del tessile occupato dalla comunità cinese si è evoluto secondo le esigenze del mercato. Un diffuso senso del gusto estetico in Italia ha fatto sì che venga apprezzato il fatto di essere vestiti bene, non necessariamente con marchi famosi. Il settore del pronto moda è andato a soddisfare le esigenze della clientela che richiedeva vestiti di piacevole gusto estetico e alla moda ma non a prezzi esagerati.

Da un altro punto di vista la velocità di fornitura delle imprese italo-cinesi, da vantaggi impensabili al settore italiano del pronto moda (fast fashion).

All'interno del distretto pratese della moda erano presenti molti imprese finali, in questo caso le imprese finali si occupano soprattutto di progettazione/disegnazione e della commercializzazione dei capi finiti. Questo tipo di imprese si affidavano a terzisti per la produzione, che spesso erano localizzati nel sud Italia. Grazie all'apertura e maggiore mobilità è stato possibile delocalizzare la produzione verso i paesi in via di sviluppo, però far produrre qualcosa fuori paese le imprese di fronte a un trade-off ossia risparmiare producendo fuori ossia delocalizzando però ammettendo che l'approvvigionamento dei prodotti richiederà più tempo oppure tenere la produzione in loco a un costo maggiore ma molto più rapida. L'avvento delle imprese italo-cinesi ha risolto il problema, hanno permesso infatti di esternalizzare in loco, per assurdo avvicinando ancora di più i terzisti e le imprese finali. Questo tipo di delocalizzazione è risultato molto più funzionale in quanto ha permesso anche alle imprese piccole di esternalizzare parte dei processi produttivi.

Pertanto grazie alle imprese italo-cinesi è stato possibile rilocalizzare parte di queste produzioni. Creando maggiore coesione tra terzisti e finali. Senza contare che la vicinanza tra imprese crea sinergie. Pertanto è grazie alla presenza cinese che molti dei distretti industriali italiani sono rimasti competitivi.

La presenza dei laboratori di produzione vicino a chi progetta rende agevole lo scambio di informazioni, la prototipazione.

Ammirevole il fatto di essere i migliori progettisti ma è importante anche saper prototipare per questo è importante che una parte della produzione, seppur minima rimanga in loco.

Come già introdotto prima i media non hanno collaborato all'integrazione nel sistema

economico italiano del metodo di lavoro cinese. Non sono mai stati evidenziati i vantaggi reciproci che il modello cinese ha portato ma si è sempre evidenziato negativamente le condizioni lavorative cinesi ponendo come unica motivazione al loro successo. Molti sono stati gli imprenditori locali scontenti della situazione che hanno accusato la comunità cinese di aver sgretolato il loro mondo, la loro nicchia. Tutti quelli però che hanno preso posizione contro il sistema Italo-cinese di produzione hanno completamente ignorato il potenziale innovativo degli immigrati. Nel processo di distruzione creativa ci sono stati chi ha visto distruggere la loro rendita che veniva dai cenci<sup>55</sup> che ormai potevano benissimo essere prodotti altrove, mentre le cose prodotte dalle imprese Italo-Cinesi sfruttano al massimo la loro posizione all'interno del distretto.

Attualmente il settore del pronto moda pratese è molto competitivo ed è tra i più grandi centri tessili a livello europeo. Il caso di Prato rappresenta un distretto che è rinato grazie alla sinergia tra le imprese autoctone e le nuove imprese dei cinesi in Italia. Questa sinergia ha fatto risorgere un distretto destinato a tramontare. Un esempio di come una riorganizzazione parziale del lavoro abbia portato così tanti vantaggi per entrambi. Secondo me questo rappresenta un esempio di imprenditorialità in quanto le imprese italo-cinesi non hanno sfruttato solo il mero vantaggio di sfruttare il migrante, ma hanno introdotto una nuova organizzazione del lavoro all'interno delle comunità cinesi in Italia. Anche in questo caso le reti tra migranti hanno svolto un ruolo chiave.

Per quanto riguarda la definizione di imprenditorialità (*entrepreneurship*) l'attività della comunità straniera è stata molto innovativa rientrando a pieno nella definizione di imprenditorialità. Per quanto riguarda invece l'impatto sull'opinione pubblica è stata data troppa importanza agli imprenditori risultanti perdenti dall'entrata dei nuovi concorrenti, come se la loro supremazia durata così tanti anni sarebbe dovuta durare per sempre. Gli imprenditori del tessile pratese però erano ben lontani dalla definizione di imprenditore vista nei capitoli precedenti, piuttosto loro rientravano nella categoria di lavoratori autonomi che utilizzano una determinata tecnologia. Questo aspetto lo si evince anche dal libro di Nesi il quale riconosce che la loro attività era ben lontana dall'essere imprenditori, bensì loro erano esecutori di processi già ben collaudati.

---

<sup>55</sup> Termine regionale tipico della Toscana che indica gli stracci, parola che viene usata in senso ironico anche per i tessuti di alto pregio.

### 3.5 da etnico a tipico

Si è tentato di collegare in modo organico lo sviluppo dell'imprenditorialità etnica con le esigenze dei paesi avanzati, secondo Walginger<sup>56</sup> si parla della "struttura delle opportunità" a cui il migrante può ambire.

Vi sono molti elementi validi per quel che riguarda l'elemento culturale legato all'offerta imprenditoriale. Solitamente il primo mercato con cui un'impresa di immigrati si interfaccia è il mercato interno della stessa. L'impresa va a soddisfare i bisogni dei connazionali che soffrono la nostalgia delle tradizioni della madrepatria. Il mercato interno alla comunità risulta però essere ampiamente servito, vi è forte concorrenza e nella maggior parte dei casi la comunità non ha a disposizione grandi somme da spendere. Pertanto l'imprenditore sarà spinto ad aprirsi verso altri mercati oltre quello della sua comunità. Si osservano quindi casi in cui attività nate per servire i connazionali hanno successo anche con i nativi, fermo restando piccoli adattamenti secondo gli usi e i gusti dei nativi. Gli esempi più concreti della diffusione di tradizioni straniere nei paesi di destinazione si riscontrano soprattutto sul comparto gastronomico. Si pensi ad esempio alla diffusione che hanno avuto i venditori di Kebab<sup>57</sup> tanto da diventare un cibo di strada tipico di molte città europee.

Oltre all'offerta di prodotti etnici, le imprese immigrate si specializzano nei settori con scarsa presenza di grandi imprese, poche barriere all'ingresso, instabilità, incertezza e ridotte economie di scala. La loro presenza è dovuta soprattutto al fatto che l'offerta imprenditoriale da parte dei nativi si è spostata su occupazioni più gratificanti, remunerative e sicure. Secondo Waldinger si fa risalire l'emergere delle imprese di migranti come rimpiazzo ai buchi lasciati dai nativi a fattori socioculturali quali l'autoselezione alla partenza secondo cui siano soprattutto gli individui più inclini al rischio e più preparati, le predisposizioni ad attività di tipo commerciale nonché la possibilità di attingere a vari tipi di risorse attraverso la rete di connazionali. Un aspetto sottolineato è quello della mobilità bloccata che vede nel lavoro autonomo l'unica via per accrescere il proprio status sociale.

---

56 ALDRICH, H. E.; WALDINGER, R. (1990) *Ethnicity and entrepreneurship. Annual review of sociology*, 16.1: 111-135.

57 Il Post, *Il kebab ha colonizzato l'Europa 50 anni fa*, pubblicato il 27/11/2016  
<https://www.ilpost.it/2016/11/27/50-anni-kebab-europa/>

In questo caso l'imprenditorialità dei migranti si specializza in particolari settori i quali diventano sempre più una prerogativa di alcune provenienze, le imprese di migranti possono attingere i lavoratori tra il network della diaspora stabilendo solidi rapporti di fiducia e fedeltà. Mentre gli imprenditori nativi spesso lamentano il problema di faticare a trovare dipendenti all'altezza delle loro esigenze, per le imprese di migranti la ricerca del personale diventa più facile. Il migrante che lavora per un connazionale godrà di remunerazioni leggermente inferiori rispetto ad un analogo nativo ma sa che attraverso questo lavoro può attingere a una serie di altre cose quali un aiuto nell'integrazione, nella ricerca di un alloggio fino a un aiuto nel mettersi in proprio e instaurare rapporti di collaborazione.

I settori spesso si autoalimentano, il migrante impara una professione, tra gli esempi più diffusi vi è la ristorazione dove vi è possibilità di scalare la propria posizione partendo come lavapiatti, per passare in cucina, poi appresa la lingua diventare cameriere e poi metterli in proprio. Un'ulteriore caratteristica del settore della ristorazione è l'elevata importanza del "learn by doing" dove il lavoratore impara lavorando<sup>58</sup>.

### **3.6 La rinascita delle zone marginali**

Nei capitoli precedenti abbiamo visto come il concetto di Enclave ben spieghi l'insediamento dei migranti in determinate aree. Si è osservato che grazie all'insediamento di comunità in alcune aree si è assistito alla rinascita di interi quartieri che altrimenti sarebbero stati destinati al degrado.

In molte città del mondo vi sono quartieri così densamente popolati da immigrati tutti aventi la stessa origine che hanno preso il nome della comunità insediatasi, famose nel mondo sono le ChinaTown, LittleItaly... in molti casi le comunità di migranti vanno ad occupare aree urbane lasciate libere dai nativi; molti sono gli esempi nel mondo e non mancano nel nostro paese come Milano e la sua ChinaTown.

La storia dei cinesi in Italia è cominciata negli anni '20 a Milano. Si parla di circa un centinaio di persone che si stabilirono in Via Paolo Sarpi. Non stiamo parlando di tante persone, ma hanno avuto una grande importanza nel creare la rete di relazione che ha

---

<sup>58</sup> Ambrosini, M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*. Il Mulino, Bologna. 111-119



attirare altri migranti cinesi. I cinesi diversamente da altre comunità hanno subito intrapreso la strada dell'imprenditorialità andando a fare gli ambulanti di piccola bigiotteria. Il primo gruppo di cinesi non arrivava dalla Cina ma bensì dalla vicina Francia. Tutta la comunità era provieniente dalla stessa provincia Zhenjiang, in particolare dalla zona costiera da dove poi arriveranno anche la maggior parte della comunità cinese in Italia<sup>59</sup>.

Pertanto a quel tempo tutta la comunità cinese in Italia era concentrata nello stesso quartiere e proveniva tutta dalla stessa regione di partenza. I migranti si erano concentrati tutti sulla stessa via e la scelta fu dettata da ragioni puramente opportunistiche. Si trovava in una zona periferica e povera, era abitata prevalentemente da migranti, migranti italiani provenienti dal sud Italia, per cui oltre a non godere di una buona fama, non si parlava certo del miglior quartiere di Milano, i costi di vita erano bassi, gli immobili non erano troppo costosi ma allo stesso tempo la zona era ben collegata logisticamente e commercialmente con il centro. Negli anni seguenti la comunità cinese a Milano crebbe ma ebbe una battuta d'arresto nel 1950 a causa delle restrizioni imposte dal regime in madrepatria.

I flussi migratori da Cina a Italia in parte riflettono il grado di apertura cinese. La Cina adottò dal 1949 un modello di economia pianificata simile al modello sovietico, senza proprietà privata e con piani quinquennali. Pertanto l'iniziativa privata era inesistente. Dopo la morte di Mao Zedong (nel 1976) e la presa di potere di una diversa corrente politica nel 1978-1979 l'economia cinese si aprì parzialmente abbandonando il modello di economia pianificata passando al "socialismo con caratteristiche cinesi" mantenendo in parte le caratteristiche dell'economia pianificata ma aprendo delle zone economiche speciali, ossia delle aree in cui venne applicata in via sperimentale economie di mercato. Negli anni '80 a seguito dell'apertura parziale della Cina ripresero anche i flussi migratori e riprese anche la crescita degli imprenditori cinesi; oltre alla crescita si registrò anche una diversificazione che riprende i settori tipici della zona; passando dalla vendita di bigiotteria alla manifattura.

Gli immigrati cinesi ebbero grande impatto nel rivitalizzare una zona un tempo marginale di Milano oggi diventata centrale.

---

<sup>59</sup> Istituto per gli studi di politica internazionale, (2015) <https://www.ispionline.it/it/focuscina/wenzhou-la-citta-dorigine-dei-cinesi-ditalia-12962>

La comunità in Italia ebbe grande successo dal punto di vista imprenditoriale in particolare nel settore della moda. In parte è stato capace di tener vive alcune eccellenze della zona lombarda; andando ad occupare un settore che stava vivendo i primi anni di crisi.

Intorno agli anni novanta la comunità cinese ha cominciato a "delocalizzare" le imprese fuori Milano, diminuì infatti la percentuale di cinesi residenti nei grandi centri urbani, tenendo però un certo legame con il centro . In particolare però crebbe la percentuale di cinesi residenti in comuni storicamente vocati all'attività manifatturiera, dell'abbigliamento e del tessile.

Con il tempo si è evidenziata i due aspetti della comunità cinese lombarda: quella più concentrata nel milanese con una vocazione prevalentemente commerciale mentre quella concentrata nel brasciano, tra Brescia e Mantova, tra Como e Milano e il terzo in provincia di Vigevano con una vocazione più manifatturiera, in particolare in quei settori ad alta intensità di lavoro tipica dei distretti industriali lombardi.

È molto interessante la localizzazione delle comunità cinesi; le comunità sono andate ad occupare tre importanti distretti industriali della regione, tutti specializzati nel settore Moda. Nell'area di Vigevano sorgeva il distretto della scarpa e della lavorazione del cuoio e pellami, l'area di Como per la lavorazione della seta e delle confezioni con tessuti pregiati, mentre nel mantovano sorge un distretto tessile. In questo caso la comunità cinese ha portato un senso di rinnovamento all'interno di distretti industriali destinati a tramontare. I distretti già da qualche tempo vivevano una crisi diffusa, i prodotti non erano più apprezzati come prima e gli imprenditori storici percepivano la stanchezza di un'attività che spesso si perpetuava da generazioni. Gli imprenditori cinesi poterono acquistare aziende e macchinari dagli imprenditori italiani che man mano uscivano dal settore.

Quasi un paradosso che a far rinascere i settori vanto del Made in Italy sia stata una comunità di immigrati. Oltre a questo la comunità cinese ha favorito la diffusione del know how italiano nel settore moda.

A seguito della trasformazione della città di Milano, si è trasformata anche la comunità di cinesi residenti, Via Paolo Sarpi la chinatown di Milano è passata da centro

residenziale a centro servizi specializzato nell'imprenditorialità cinese. Prima di tutto a causa della perdita di importanza della zona come centro residenziale prendendo maggiore importanza come distretto retail; la maggior parte delle imprese nel comparto dell'ingrosso settore tessile si trova nella zona. La banca di Cina ha aperto una filiale in Via Paolo Sarpi con un particolare servizio per le imprese, parte delle imprese inoltre sono targhetizzate alla clientela cinese come dimostrano le insegne scritte in cinese. Non di poca importanza è l'apporto culturale rafforzando il senso di appartenenza alla comunità, il centro di Milano diventa quindi un punto fondamentale di coesione della comunità cinese, queste festività rafforzano il senso di appartenenza e fanno sì che non si perdano tradizioni tipiche della cultura cinese.

La comunità in Italia ebbe grande successo dal punto di vista imprenditoriale in particolare nel settore della moda. In parte è stato capace di tener vive alcune eccellenze della zona lombarda.

Quali sono stati gli elementi trainanti di questo successo: primo tra tutti è l'elevata attitudine imprenditoriale che contraddistingue i cinesi all'estero. Può sembrare quasi ossimoro pensare che una popolazione proveniente da un paese che ha tenuto un'economia pianificata fino a non troppi anni fa sia il più virtuoso dal punto di vista imprenditoriale. Questa caratteristica è parte della cultura cinese che vede la famiglia con un ruolo centrale e nel concetto di "*Guanzi*" (关系).

Il Guanxi o Guanzi è una caratteristica tipica della dottrina confucianesima che vede l'individuo come parte di una comunità. Non è altro che un sistema di relazioni che si costruisce intorno ai propri familiari, parenti e amici, che si tiene molto solida quasi per dovere morale prodigandosi per aiutare il prossimo, tutto basato sulla fiducia reciproca. Viene in automatico l'intuizione che questo comportamento sia alla base dell'ottima diaspora, a causa della loro mentalità di Guanzi i cinesi saranno molto propensi ad aiutarsi nell'immigrare nel posizionarsi, trovare un alloggio un lavoro ecc... Questo legame mantiene uniti e coesi i membri di una famiglia, i parenti e gli amici ed è basato sulla fiducia reciproca.

Perché la comunità cinese ha generato lo sviluppo del sistema regionale cinese della moda: quali sono i fattori trainanti?

Primo tra tutti è l'elevata attitudine imprenditoriale che contraddistingue le comunità

cinesi nel mondo. Oltre alla capacità di creare nuove opportunità imprenditoriali insieme alla capacità di attirare nuovi membri per i loro comparti. Il terzo punto fondamentale è che la comunità cinese è andata a posizionarsi all'interno di quel che era il declino dei distretti industriali del territorio, in particolare quelli a basso contenuto tecnologico e particolarmente labour intensive; la comunità si è trovata di fronte a dei settori in declino dopo anni di grande remuneratività. Il declino dei settori spingeva i locali ad abbandonare le loro attività, vendere aziende e macchinari; mentre la comunità appena giunta ha approfittato della situazione e ha rinnovato i settori.

Le comunità cinesi si caratterizzano per l'elevato grado di imprenditorialità. Un ulteriore motivo di spinta imprenditoriale arriva dalla loro provenienza; buona parte dei cinesi in Italia è proveniente dalla stessa regione del Wenzhou nella provincia dello Zhejiang dove l'imprenditorialità ha origini ben più antiche. L'area del Wenzhou è caratterizzata per essere una città portuale che gode di una posizione strategica lungo le vie commerciali tra Oriente e Occidente, la zona soffriva della mancanza di materie prime quali risorse naturali costringendo la popolazione a concentrarsi su attività di tipo commerciale, la regione ha inoltre una storia di discriminazione e repressione che ben si concilia alla loro propensione a emigrare.

Il modello di sviluppo quindi riprende un po' il modello italiano dove piccole imprese familiari si sono agglomerate mostrando molte similitudini con la formazione dei distretti industriali italiani. In questo caso la scelta dell'imprenditorialità è di carattere imitativo favorito dall'opportunità di avere accesso a risorse produttive della regione d'origine sfruttando il fattore transnazionale evidenziando il parallelismo tra la regione di provenienza e la comunità cinese in Italia.

La comunità riveste un ruolo chiave a sostegno dell'imprenditorialità, la comunità continua a crescere fintanto che riesce ad attrarre nuovi cinesi dalla madrepatria. La rete non si comporta solo come un'agenzia che reperisce un posto di lavoro ma offre opportunità imprenditoriali e di riconoscimento sociale in quanto tra i cinesi è attribuito un gran valore economico e sociale all'imprenditorialità. Si evidenzia inoltre una grande mobilità all'interno delle comunità cinesi residenti all'estero.

Non è sufficiente però la propensione della comunità cinese all'imprenditorialità per spiegare il successo della comunità cinese. Vanno a sommarsi inoltre una serie di fattori territoriali primo tra tutti la crisi dei distretti industriali negli anni novanta; dovuti

soprattutto alla forte concorrenza esercitata dai paesi emergenti in particolare nei settori a basso contenuto tecnologico quali l'abbigliamento e il tessile<sup>60</sup>, i distretti italiani soffrivano l'incapacità di interfacciarsi con reti di fornitura e di distribuzione di carattere globale, non è casuale che in coincidenza con la crisi dei distretti aumentò anche l'immigrazione cinesi. La prima reazione delle imprese è stata quella di ricercare manodopera meno costosa ripiegando sugli immigrati, la domanda di lavoro a basso costo non è stata colta allo stesso modo dalle varie etnie presenti nel territorio ma è stata maggiormente incalzata dai lavoratori cinesi, che non si sono limitati a occupare le posizioni disponibili ma attraverso il processo di "learning by doing", hanno dato vita a imprese specializzate nella subfornitura, passando da lavoratori low skilled a piccoli imprenditori. L'imprenditorialità dei cinesi è stata stimolata dalla richiesta degli imprenditori locali che faticavano a star dietro alle richieste del mercato, inoltre gli imprenditori cinesi hanno approfittato della chiusura e la conseguente liquidazione delle imprese che non sono riuscite a stare al passo immettendo sul mercato macchinari e magazzini. Pertanto l'imprenditorialità cinese nel settore moda non ha semplicemente preso il posto dell'imprenditorialità autoctona ma ha saputo ampliarla creando nuove connessioni in particolare con la loro regione d'origine creando maggiori connessioni su scala globale. Tutto questo con parecchie obiezioni da parte degli imprenditori autoctoni che non sono saputi stare al passo con i tempi e si sono visti togliere il loro mondo, questo rappresenta un esempio di distruzione creativa.

A seguito della liberalizzazione del mercato del tessile si è visto un grande sviluppo del settore, in parte a seguito della delocalizzazione in paesi il cui costo del lavoro è molto minore rispetto ai paesi europei ma ha portato anche a una diversa articolazione della produzione del modello pronto moda cinese. I cinesi non solo offrono costi di produzione più vantaggiosi, ma riescono ad accorciare i tempi di consegna rendendo l'approvvigionamento delle merci più flessibili, la rete dei rapporti tra i migranti permette grande flessibilità nella divisione del lavoro, inoltre gli imprenditori possono far leva sulla fama del luogo globalmente vocato alla moda, permettendo così di mettere in relazione comunità cinesi nel mondo permettendo vantaggi competitivi comparati in

---

<sup>60</sup> Il settore tessile ha sofferto particolarmente l'apertura dei mercati internazionali a seguito dell'abolizione dell'Accordo Multifibre del 2005, che ha tolto le quote di importazione di prodotti tessili dai paesi in via di sviluppo.

diverse regioni e diversi contesti nazionali. Pertanto tra le imprese cinesi e le italiane si è innescata una sinergia, aprendo nuovi mercati eccetera. Un ruolo importante per questo sviluppo è stato spinto dalle università, che favorendo la mobilità tra gli studenti tra le regioni e facendo sì che si oltrepassino parte delle frizioni tra una comunità e l'altra, ad esempio per la lingua<sup>61</sup>.

### **3.7 La criticità del lavoro sottopagato, sfruttamento e caporalato**

La principale critica mossa all'imprenditorialità immigrata riguarda il lavoro dei migranti è il costo del lavoro. A causa delle dinamiche di migrazione, spiegate prima si creando distorsioni riguardanti il costo del lavoro. I migranti sono disposti ad accettare retribuzioni diverse dagli analoghi nativi e questa debolezza viene sfruttata dai diversi attori del mercato.

Nei confronti delle imprese di migranti si è mossa la critica che sfruttino il costo del lavoro più basso. L'imprenditore all'interno di un Enclave o di una rete di migranti si trova di fronte a un ampio bacino di lavoratori, che trovandosi dentro la rete sono più propensi ad accettare lavori all'interno della stessa sfruttando i contatti nel paese ospite già a conoscenza al momento della partenza.

I lavoratori pur di non uscire dalle sponde sicure della rete di migrazione possono trovarsi ad accettare di lavorare a fronte di condizioni non troppo favorevoli. Il loro benchmark per accettare un lavoro risulta più basso rispetto a un nativo, pertanto il costo del lavoro per le imprese di migranti risulta più basso. Il costo del lavoro più basso crea vantaggio comparato per chi può usufruirne, in particolare nei settori ad alta intensità di lavoro. Questa considerazione è in parte vera ma non del tutto in quanto anche imprese consolidate non necessariamente di migranti sfruttano la loro propensione ad accettare, anche solo temporaneamente, salari più bassi.

Il fenomeno viene osservato assume diverse connotazioni a seconda delle esigenze degli imprenditori. Vi sono casi in cui il datore di lavoro si fa carico del migrante, di solito suo connazionale per inserirlo nel mondo del lavoro, mentre altri casi in cui un

---

61 Fondazione Leone Moressa (2018), *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Il Mulino, Bologna. 79-93

imprenditore assume immigrati solo per ridurre il costo del lavoro.

Nel caso in cui l'impresa di migranti si trovi all'interno della rete sarà probabile utilizzi lavoratori immigrati, solitamente al primo impiego nel paese ospitante, in questo caso il datore di lavoro si fa carico di una serie di oneri, retribuisce poco il lavoratore rispetto agli standard locali, però si impegna nel formarlo e nell'inserirlo nel mondo del lavoro, insegnare un mestiere e come comportarsi nella nuova realtà; non sono rari i casi in cui il migrante si metta in proprio e continui a collaborare con il suo ex datore di lavoro.

L'interesse del datore di lavoro sta sia nell'economicità di assumere un migrante sia quella di far entrare nel paese di destinazione il connazionale, con le stesse dinamiche viste nel modello della diaspora proposto da Collier. L'imprenditore è guidato quindi da un senso di solidarietà interna verso un connazionale. Il suo fine ultimo lucrare sul migrante ma quello di coltivare un rapporto di fiducia professionale tra il migrante-imprenditore e il migrante appena entrato. In alcuni casi il lavoratore è già in contatto con l'imprenditore prima ancora della partenza, l'imprenditore anticipa le spese di viaggio che poi verranno ripagate dal migrante lavorando per l'imprenditore.

Ben diverso è invece la situazione quando il datore di lavoro sfrutta al massimo la propensione del migrante ad accettare un salario molto più basso rispetto ad un analogo locale. In questo caso l'imprenditore non è guidato da nessun senso di solidarietà, se non quella per le proprie tasche; all'imprenditore non interessa di coltivare rapporti con il lavoratore, ne insegnare mestieri oltre allo stretto necessario per il lavoro ne ha il minimo interesse che il migrante si metta in proprio.

Questo tipo di imprese fondano buona parte del loro operato sulla possibilità di ridurre il costo della manodopera grazie allo sfruttamento dei migranti. Il migrante si trova nelle condizioni di dover accettare qualsiasi tipo di lavoro pur di ottenere un permesso di soggiorno; trovandosi quindi in una posizione di svantaggio accetterà anche retribuzioni ben al di sotto di ciò che gli spetterebbe.

La differenza tra le due situazioni è che nella prima il migrante è già in contatto con il datore di lavoro prima ancora di affrontare il viaggio e già può delineare quale sarà il compromesso per entrare nel paese ospitante; mentre nel secondo caso il migrante che

per vari motivi si trova ad essere in un paese straniero senza nessuna figura di riferimento rimane in balia di chiunque.

Entrambi i casi hanno particolare eco mediatico. Il primo fenomeno passa spesso alla cronaca per casi di "schiaivismo" accusando i datori di lavoro di sfruttamento dei connazionali, in alcuni casi si è anche giustificato il successo di certe comunità per la loro propensione allo schiaivismo.

Il secondo passa spesso agli onori della cronaca e prende il nome di "Caporalato".

Il caporalato è il termine a uso giornalistico per definire un tipo di organizzazione lavorativa tipica del lavoro agricolo. Lavori in cui serve una grande mole di lavoro manuale poco qualificato.

Il lavoro è svolto in gruppi di dimensioni variabili a seconda delle esigenze; i gruppi si interfacciano con un "caporale" il quale è incaricato dal proprietario terriero per il reperimento della forza lavoro necessaria.

Il caporale pertanto è il mediatore tra i braccianti e le richieste del proprietario terriero.

Il proprietario terriero, al momento della raccolta dei frutti incarica un "caporale" di reperire la forza lavoro necessaria al fine di raccogliere l'intera produzione.

Il caporale quindi recluterà i braccianti necessari. Pertanto il datore di lavoro principale (committente) è il proprietario terriero, ma che non si interfaccia mai direttamente con i lavoratori.

Il lavoro da svolgere solitamente è di stampo agricolo, dove non servono grandi capacità tecniche, solitamente si parla di braccianti stipendiati a giornata. Solitamente si tratta di lavori manuali snobbati dalla popolazione locale, pertanto ci si rivolge agli immigrati. Indirettamente ciò implica che esista un mercato duale del lavoro, uno per i locali e uno per gli immigrati.

I lavori tipici sono la raccolta di pomodori, olive o altri prodotti agricoli spesso tra le eccellenze del territorio italiano.

L'origine del caporalato va a ricercarsi nella notte dei tempi. Può sembrare a prima vista sia un fenomeno recente dovuto all'immigrazione dal nord Africa o da altri territori disagiati di persone particolarmente "*low skilled*" che accettano qualsiasi tipo di lavoro, invece si possono riscontrare comportamenti simili dalla tradizione feudale del sud



Italia.

Questa organizzazione del lavoro dove il proprietario terriero, ossia il committente esternalizza un costo, tipo la raccolta dei frutti del suo fondo, a un agente esterno in questo caso il caporale, che diventa un mediatore tra la domanda di forza lavoro da parte del proprietario del fondo e l'offerta di forza lavoro da parte dei braccianti.

Il proprietario terriero pagherà il caporale per il lavoro svolto che a sua volta stipendierà i braccianti. Questa formula riprende un po' i vecchi sistemi feudali o i sistemi in cui venivano gestite le solfane siciliane date in gabella.

Da un lato il proprietario terriero, spesso disinteressato, diventa in qualche modo dipendente dal caporale che monopolizza interamente il mercato del lavoro.

Dall'altro il bracciante il quale se non è coalizzato con un gruppo di altri braccianti o è alle dipendenze di un caporale faticherà a trovare mansioni; i braccianti inoltre vedono nel caporale una valida alternativa alla burocrazia del mondo del lavoro.

Pertanto gli unici a trarne vantaggi sono i caporali che diventano punti di riferimento per entrambi gli attori<sup>62</sup>.

Il caporalato, diventa quindi un fenomeno elusivo al costo del lavoro; il settore agricolo rappresenta un settore particolarmente "*labour intensive*", quindi la voce "costo del lavoro" è di cruciale importanza pertanto l'imprenditore si prodigherà per ridurlo.

La criticità del caporalato, la si evidenzia sotto vari aspetti. Primo tra tutti lo sfruttamento del lavoro, in particolare per quel che riguarda il carattere elusivo di questo tipo di lavoro. Il lavoratore non viene pagato adeguatamente, il salario del lavoratore elargito a giornata è ben lontano dal normale tariffario orario, risultando così economico diventa difficile per chi vuole svolgere il proprio lavoro in modo onesto e ne rimette la leale competizione. Il secondo problema sono i contributi previdenziali completamente assenti. Il sistema lavorativo elusivo viene definito "lavoro nero". Il terzo problema è l'assoluta sommersione di questi lavoratori; che non essendo iscritti in nessun registro o libro paga per lo stato non esistono, inoltre trattandosi spesso di lavori stagionali, non risultano residenti, nel periodo di raccolto la popolazione in certe aree aumenta. Il lavoratore in queste condizioni non può lamentarsi in caso di sopruso e spesso in caso

---

62 Scotto, A. (2016), *Tra sfruttamento e protesta: i migranti e il caporalato agricolo in Italia meridionale*,

di incidente il lavoratore deve fingere che il fatto non sia successo.

Il proprietario terriero si sente deresponsabilizzato nei confronti dei migranti, il quale corrispondendo la somma stabilita si libera di ogni altro obbligo nei confronti dei lavoratori. Il caporale pertanto riveste un ruolo chiave nelle precarie condizioni dei migranti, anzi si trova a lucrare sulle loro condizioni in quanto disposti ad accettare ogni tipo di occupazione. Né il caporale né il datore di lavoro hanno alcun interesse nel mantenere buoni rapporti con i lavoratori, ma ci si pone come unico obiettivo la minimizzazione dei costi al fine di aumentarne il profitto.

Il migrante si trova nelle condizioni di essere ghettizzato, intrappolato all'interno del ghetto, borgo accampamento sorto nelle vicinanze delle aree di lavoro. Le strutture fatiscenti e non adeguate danno l'impressione che l'amministrazione locale si disinteressa completamente delle condizioni dei lavoratori creando ancor di più condizioni fertili per la proliferazione di attività illecite e dannose.

La ghettizzazione frena il processo di integrazione tenendo una certa distanza tra i migranti e gli autoctoni. La formazione di questo tipo di ghetti crea la sensazione che in queste aree non vi sia alcun controllo da parte delle autorità, favorendo fenomeni di microcriminalità, diffusione di alcolismo e tossicodipendenze e sfruttamento della prostituzione. In una situazione di simile segregazione il caporale diventa l'unico punto di collegamento tra la situazione del ghetto e il mondo del lavoro. Per quanto si parli di sfruttamento e di lavoro sottopagato è pur sempre meglio di niente. Pertanto il caporale rappresenta l'unica via di uscita, l'unica opportunità che viene offerta a queste persone.

A causa della forte incidenza di questo fenomeno è stato definito dal 2011 il reato di "*intermediazione illecita e sfruttamento del lavoro*".

La seconda criticità che si evidenzia, ha carattere più economico-imprenditoriale. Si rivedono all'interno di questo tipo di imprese le stesse criticità che avevano caratterizzato il sud Italia nei secoli scorsi. Il proprietario terriero si libera dell'onere della raccolta dei frutti affidandola al caporale il quale sfrutta i suoi sistemi per riuscire a massimizzare i profitti. Questo sistema si pone a freno all'innovazione e

all'introduzione di sistemi più efficienti di produzione. Da un lato il caporale non ha nessun interesse a introdurre innovazioni che riducano il carico di lavoro, in quanto il problema dell'alto costo del lavoro viene aggirato assumendo chi è disposto a lavorare per meno. Un esempio banale quale l'introduzione di sistemi automatizzati per la raccolta diventa controproducente in quanto riducendo il carico di forza lavoro manuale non sarebbe più necessario ingaggiare un caporale per ridurre i costi. Il proprietario terriero non si pone il minimo problema per quanto riguarda atti migliorativi all'interno dei suoi sistemi produttivi in quanto vede nel suo fondo una rendita fissa continuando ad operare come ha fatto finora. Il semplice fatto di essere proprietario di quel fondo, magari all'interno di aree sotto disciplinari di eccellenza, garantisce una rendita dalla semplice vendita dei frutti a aziende di trasformazione. Pertanto il proprietario terriero si trova nella posizione di accontentarsi di ciò che riceve dall'impianto e raccolta senza preoccuparsi troppo. Per questo è stato definito proprietario terriero e non imprenditore agricolo, all'infuori della definizione giuridica di imprenditore agricolo, questo tipo di attività è ben lontana dall'essere considerata imprenditorialità come vista finora, non esiste alcun tipo di profitto imprenditoriale ma esiste bensì una rendita data dal possesso del fondo.

Il terzo componente ossia i braccianti accettano qualsiasi lavoro a qualsiasi condizione. Per i braccianti neanche esiste il problema di migliorare il sistema produttivo. Per tanto il fatto che il costo di raccolta dei frutti sia così basso, dovuto a questo fenomeno, mette gli attori principali, ossia proprietari e caporali di non interessarsi minimamente a introdurre innovazioni all'interno del loro sistema produttivo, pertanto il caporalato rappresenta un freno all'imprenditorialità.

La trasformazione del settore attraverso l'introduzione di particolari innovazioni permetterebbe la riduzione del numero di braccianti necessari, in particolare se si parla di aumentare il grado di meccanizzazione si passerebbe da tanti lavori low skilled braccianti a pochi lavoratori formati high skilled nel utilizzo del nuovo sistema produttivo.

In questo caso la presenza di lavoratori disposti ad accettare condizioni di lavoro disumane e a così bassa retribuzione si pone come forte freno all'innovazione.

Il settore agricolo nel territorio italiano spesso riveste un ruolo di eccellenza. Parte delle esportazioni italiane riguardano il comparto agricolo e di trasformazione. Alcune eccellenze del "Made in Italy" riguarda prodotti lavorati in Italia ma che devono partire da materia prima prodotta sul territorio nazionale. Il successo di questi prodotti lo si deve anche al controllo di qualità che li caratterizza. Alcuni prodotti hanno delle aree di produzione limitate e devono rispettare determinati regolamenti. I disciplinari dell'Unione Europea sono molti e riguardano i più svariati prodotti su tutto il territorio europeo.

A giustificazione di ciò gli imprenditori agricoli dicono che dati i margini a loro disposizione questo risulta essere l'unico modo per potersi permettere di continuare con le loro attività e a continuare a soddisfare il mondo attraverso le loro eccellenze.<sup>63</sup>

### **3.8 Migranti ed economia sommersa**

L'economia sommersa rientra nella definizione di economia non osservata. Si usa definire con il termine "*Non-Observed Economy*" tutte le attività economiche di un paese che sfuggono per qualsiasi motivo alle osservazioni statistiche di un paese, riuscendo in parte anche a eludere i controlli sulla sicurezza, i contributi e le imposte del settore.

Le principali componenti dell'economia non osservata sono il sommerso economico, l'economia illegale e l'economia informale, al suo interno vi rientra anche il sommerso statico.

L'economia sommersa in senso ampio vi rientrano l'economia di sussistenza, ossia le attività legali che eludono il controllo da parte del fisco in cui rientrano tutte le attività domestiche, tipo produzione per autoconsumo o scambi tra familiari.

L'economia informale in cui vi rientrano tutti i beni e servizi scambiati senza avere come controparte un salario o svolti in contesti non regolati formalmente da contratti.

---

<sup>63</sup> Liberti, S. Ciconte, F. (2018) Il prezzo occulto del cibo a basso costo, Internazionale, 19/11/2018, disponibile a: <https://www.internazionale.it/reportage/stefano-liberti/2018/11/19/prezzo-occulto-cibo>

Nonostante la definizione di economia sommersa questa attività entro certi limiti sono considerate legali. Tra l'economia informale vi rientra anche il volontariato e le attività analoghe che hanno un forte impatto in termini di esternalità positive ma che non essendo fatte a fronte di uno stipendio non rientrano nel calcolo del Pil.

Ci si sposta poi in quella che è l'economia sommersa in senso stretto in cui vi rientrano le attività irregolari ossia attività di per se legali ma svolte in modo illegale: eludendo le tassazioni, gli obblighi e i doveri solitamente finalizzato alla massimizzazione dei profitti un esempio in questo caso è il lavoro "nero"; le attività lavorative di per se non risultano essere illegali ma lo è il modo in cui è svolto, quindi senza tutela previdenziale e contributi.

In questa stessa categoria vi rientrano anche le attività criminali, ossia tutte le attività che contravvengono a una qualche norma penale; detta economia illegale. In questo caso si parla di attività che sono già in partenza illegali e non vi è modo di renderle legali. Ad esempio la produzione e la vendita di sostanze stupefacenti considerata illegale in tutti gli aspetti; vi rientrano anche quelle attività che diventano illegali in quanto sfuggono alla regolamentazione: tipo il contabbando di tabacchi o di armi. Le attività dell'economia illegale andrebbero conteggiate all'interno dei conti nazionali che dovrebbe conteggiare le attività illegali che rientrano nei confini della produzione con il consenso tra le parti. Nonostante l'attività sia illegale vi è comunque un accordo tra le parti come avviene in un comune contratto.

Vengono escluse quindi le attività redistributive come i furti e le attività in cui non vi è richiesto il consenso delle parti come l'estorsione.

Alcune attività illegali andrebbero comunque in qualche modo conteggiate nei conti nazionali; alcune attività che sono considerate illegali in Italia in altri paesi sono considerate legate e vengono regolamentate, tassate e conteggiate come qualsiasi altra attività.

Vi è infine un'altra parte che rientra all'interno dell'economia non osservata definita sommerso statistico ossia tutto ciò che sfugge alle osservazioni degli enti di ricerca, vi rientrano gli errori campionari e di copertura; grazie ai progressi della nella raccolta dei

dati il sommerso statistico sta diventando sempre meno importante<sup>64</sup>.

Dal punto di vista delle migrazioni vi è una forte correlazione tra migranti ed economia sommersa sotto vari punti di vista. Il lavoro richiesto ai migranti spesso viene svolto e gestito all'infuori delle regole contrattuali e legislative.

A seconda delle caratteristiche del lavoro irregolare svolto si possono considerare tre ambiti di lavoro irregolare. Il lavoro irregolare dipendente, il lavoro irregolare indipendente e il lavoro coatto.

Nel comparto del lavoro irregolare dipendente rientrano le attività per cui il lavoratore è alle dipendenze di un datore di lavoro il quale però nasconde al fisco la sua presenza. Troviamo in primis il lavoro stagionale; un esempio è il lavoro bracciantile in agricoltura in particolare nelle campagne che richiedono un elevato utilizzo di manodopera per periodi limitati (caporalato). Il lavoro è caratterizzato da un'elevata mobilità e scarsa continuità, solitamente il lavoratore integra con altri lavori occasionali. Vi sono poi lavori semicontinuativi, dove il datore di lavoro utilizza i lavoratori irregolari per coprire i fabbisogni periodici di forza lavoro. Il lavoro risulta essere più continuativo e regolare rispetto al lavoro stagionale; questo tipo di attività si riscontra principalmente nell'edilizia, nei servizi quali pulizia e facchinaggio, nel settore turistico. Tra il lavoro dipendente irregolare infine vi rientra il lavoro continuativo e stabile, è un lavoro che ha molte caratteristiche in comune con il lavoro dipendente regolare ma l'unica cosa che manca è la sua regolarizzazione. In questo vi rientrano due categorie: l'occupazione in aziende dell'artigianato o del basso terziario in cui l'immigrato risolve altrove i problemi di tipo abitativo. La seconda invece è l'occupazione domestica, in cui nella maggior parte dei casi l'immigrato è donna e vive nella casa dei datori di lavoro.

La seconda macro categoria presa in considerazione è il lavoro irregolare indipendente dove quindi il lavoro è svolto in proprio e non alle dipendenze di qualcun altro.

Il primo caso è definito autoimpiego di rifugio ed è il lavoro svolto dal migrante, privo di autorizzazioni, quando non ha altre possibilità di lavoro. Il lavoro è reso irregolare in

---

64 Istat (2017) *L'economia non osservata nei conti nazionali anni 2012-2015*, disponibile a:  
[https://www.istat.it/it/files/2017/10/Economia-non-osservata\\_2017.pdf?title=Economia+non+osservata+-+11%2Fott%2F2017+-+Economia+non+osservata\\_2017.pdf](https://www.istat.it/it/files/2017/10/Economia-non-osservata_2017.pdf?title=Economia+non+osservata+-+11%2Fott%2F2017+-+Economia+non+osservata_2017.pdf)

quanto compiuto non eseguendo gli obblighi fiscali e amministrativi richiesti. I casi rilevanti in Italia rientrano nel commercio ambulante più o meno abusivo, si può presentare come smercio di prodotti contraffatti, prodotti del proprio paese o una sorta di mendicizia nascosta dallo scambio di prodotti.

Tra il lavoro irregolare indipendente vi rientra anche l'inserimento promozionale in cui la situazione di irregolarità è vista come un compromesso temporaneo, con la finalità di regolarizzare l'impresa sul mercato. In questa categoria vi rientrano le imprese etniche gestite dalla famiglia che assicurano una sorta di apprendistato ai fini della creazione di nuove imprese.

Tra il lavoro irregolare vi rientra anche quello definito come lavoro coatto. Con il termine coatto si indica un qualcosa esercitato senza il consenso, in questa categoria vi rientrano quei lavori in cui il lavoratore non ha alternative ed è costretto a far quel tipo di lavoro anche contro la sua volontà.

Ci sono lavori coatti in azienda in cui il lavoratore immigrato è costretto a lavorare, in genere per un suo connazionale, per ripagare i debiti contratti per trasferirsi nel paese ospitante. Vengono applicate sul lavoratore forme di controllo come la requisizione dei documenti o altri tipi di ricatti nei confronti della famiglia. In alcuni casi il lavoro assomiglia sempre di più a forme di schiavitù con ritmi di lavoro molto sostenuti e poco tempo libero. Da un lato queste condizioni sono favorite dal migrante il quale vive con la speranza di estinguere il debito e iniziare a guadagnare per poi un giorno mettersi in proprio.

Un attività che rientra tra il lavoro coatto è lo sfruttamento della prostituzione, complice anche il fatto che in Italia questo tipo di attività non goda di nessun tipo di protezione come avviene in altri paesi. Questo tipo di lavoro non è mai svolto liberamente ma dietro vi è una rete di sfruttamento che parte dal paese d'origine fino al paese di destinazione. La costrizione può assumere varie forme: dall'inganno alla partenza alla condizione di ritorsioni contro i familiari<sup>65</sup>.

---

65 Ambrosini, M. (2005) *Sociologia delle migrazioni*. Il mulino, Bologna.

### 3.9 Criminalità e alternative alla rete criminale

Il tema delle migrazione si lega sempre facilmente al tema della sicurezza, dato dalla percezione che il migrante sia "pericoloso" per la sicurezza del paese, avendo la percezione che vi sia una forte correlazione tra il numero di migranti entrati e il tasso di criminalità. La paura è un'emozione primaria dell'uomo ed è normale che l'uomo abbia paura di qualcosa. La paura accomuna tutti e niente unisce tanto le persone quanto temere la stessa cosa. La paura dei migranti è un'onda che viene cavalcata e utilizzata da molte forze politiche per creare consensi, lo stesso fanno i mass-media. L'argomento della criminalità gode di particolare appeal data la sua presa sul pubblico.

Come nei capitoli precedenti avevamo detto, anche nelle situazioni sgradevoli bisogna tener presente che dobbiamo basare le nostre considerazioni su dati provati e comprovabili senza farci portare fuori strada da emozioni viscerali come la paura per scongiurare l'ennesima caccia alle streghe.

Per avere un punto di vista realistico sulla questione andiamo ad osservare i dati relativi ai detenuti stranieri nelle carceri italiane. In Italia ci sono circa 60 mila detenuti, della popolazione carceraria circa il 30% è di origine straniera di cui il 45% di origine africana, soprattutto Tunisia e Marocco e la restante parte dal resto d'Europa<sup>66</sup>. La percentuale di popolazione straniera nelle carceri è di gran lunga molto più alta della popolazione straniera che vive libera sul territorio italiano circa 5 milioni su 60 milioni; circa l'8,3%<sup>67</sup>. Le due percentuali si discostano di molto. Ma il dato non riflette la propensione a delinquere data la provenienza in quanto il dato rappresenta lo stock di detenuti.

Il mondo della criminalità è analogo a un qualsiasi altro tipo di rete, il migrante che trovandosi fuori dalle reti sicure (nel senso che possono offrire un lavoro legale) si trova ad essere preso dentro altri tipi di attività anche illecite. Il migrante quindi trovandosi senza altri tipi di opportunità nella necessità accetta anche di entrare nella rete

---

66 Istat (2013) *I detenuti nelle carceri italiane*, pubblicato il 19/03/2015 disponibile a:  
<https://www.istat.it/it/archivio/153369>

67 Istat (2017) *Bilancio demografico nazionale anno 2016*, disponibile a:  
[https://www.istat.it/it/files/2017/06/bilanciodemografico-2016\\_13giugno2017.pdf?title=Bilancio+demografico+nazionale+-+13%2Fgiu%2F2017+-+Testo+integrale.pdf](https://www.istat.it/it/files/2017/06/bilanciodemografico-2016_13giugno2017.pdf?title=Bilancio+demografico+nazionale+-+13%2Fgiu%2F2017+-+Testo+integrale.pdf)



criminale.

Non sono i migranti a causare la criminalità, ma la criminalità a servirsi dei migranti. Le organizzazioni di stampo criminale, come qualsiasi altro tipo di attività economica, ha bisogno di "lavoratori". Chi sceglie di lavorare per un'organizzazione di tipo criminale sa che potrà ambire a un tornaconto economico anche abbastanza rilevante ma deve tener presente che sta rischiando la propria libertà. Un individuo nel compiere queste scelte prende in considerazione tutte le opportunità che gli vengono offerte tra cui anche la possibilità di "darsi alla macchia" maggiori sono le opportunità lecite che a un individuo vengono offerte e minore saranno le possibilità che scelga un'alternativa illecita. Saranno quindi le organizzazioni di stampo criminale che si serviranno di coloro che hanno relativamente meno opportunità.

Il comparto della popolazione che gode di minori opportunità diventa quindi facile vittima della criminalità per servirsene per i loro scopi. Il migrante spesso si trova nelle condizioni di avere ben poche possibilità. Tale aspetto si evince dalla natura dei reati che implicano immigrati, nella maggior parte dei casi si parla di reati legati all'immigrazione, prostituzione, spaccio di stupefacenti e furti. In linea generale l'incidenza dei migranti aumenta nell'ambito della microcriminalità, tutti reati che possono essere ricondotti alla condizione di povertà del migrante<sup>68</sup>.

Un ulteriore aspetto che in Italia da terreno fertile alle reti di stampo criminale sono alcune mancanze in termini legislativi. Il fatto che in Italia alcuni settori siano ancora considerati illegali, ossia non sono ancora stati in qualche modo regolamentati, rimangono in balia delle forze presenti sul territorio andando in mano alla criminalità organizzata.

L'esempio principale è il commercio illecito di sostanze stupefacenti. In Italia la produzione e la commercializzazione di sostanze stupefacenti è vietata, ma non significa che non esista. Il rendere illegale la vendita o la sua produzione non ne ferma il consumo semplicemente lo rende illegale. Nonostante la vendita e la commercializzazione siano illegali la domanda non si ferma e vi sarà comunque qualcuno pronto a soddisfarla. Un discorso analogo avviene anche per la prostituzione, il cui sfruttamento in Italia è illegale.

---

68 Fondazione Leone Moressa (2018), *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Il Mulino, Bologna.124-127

Questi settori sono molto appetibili dalla criminalità organizzata.

Organizzazioni criminali potranno servirsi al meglio di chi trovandosi in difficoltà accetterà ogni tipo di lavoro anche molto rischioso, chi nelle organizzazioni criminali si preferirà servirsi di un immigrato irregolare piuttosto che di un nativo in quanto risulta più facile disfarsene quando non serve più.

Un'attività illegale è analoga a un'attività imprenditoriale ad alto rischio dove oltre al rischio di impresa vi è anche il rischio di essere colti in flagranza. Chi si trova a capo di un'organizzazione oltre a sforzarsi di massimizzare i suoi profitti dovrà fare in modo di minimizzare i danni nel caso si venga colti in flagranza.

Molti paesi che soffrivano problemi simili all'Italia per quel che riguarda il traffico di stupefacenti e la prostituzione a seguito della regolarizzazione dei settori ha visto drasticamente diminuire i reati legati allo spaccio e alla prostituzione. Inoltre si osserverebbe anche una riduzione del grado di corruzione in quanto tutti i proventi intascati dalle attività illecite non passano attraverso i circuiti legali, eludendo i controlli e le imposte, dando ancora più forza alle organizzazioni per corrompere chi serve.

### **3.10 Episodi violenti, propensione verso la violenza**

Anche P. Collier nel suo libro parla della correlazione tra migrazioni e atti violenti sul capitolo relativo alle conseguenze economiche che le migrazioni hanno sul paese di destinazione. Collier osserva anche che la lobby anti-immigrazione usi spesso questo esempio per avvalorare la sua tesi.

Anche Collier prende in considerazione il numero di stranieri detenuti che tendenzialmente risulta essere maggiore rispetto alla popolazione libera; diversamente dal caso europeo in America il tasso di criminalità tra i migranti è decisamente minore rispetto alla popolazione nativa.

L'autore descrive quattro fattori che influenzano la propensione dei migranti verso la violenza. Il primo fattore è il bagaglio culturale che il migrante si porta dietro. Il libro porta l'esempio dei messicani in America, il loro tasso di criminalità è particolarmente basso dato dalle caratteristiche della popolazione quali i vincoli familiari molto rigidi, l'etica del lavoro, la religione sono tutti aspetti che vanno a frenare la vocazione alla criminalità di una persona.

Un secondo aspetto come detto precedentemente è il livello di opportunità che vengono offerte al migrante, maggiori sono le opportunità offerte minore sarà la loro propensione a delinquere. Tutto quel che limita le opportunità del migrante quali gettizzazione o pregiudizi che limitano le opportunità lavorative vanno a incentivare la propensione alla criminalità. In questo fattore rientrano le politiche lavorative e il livello di formazione, più competenze ha un migrante maggiori saranno i suoi sbocchi occupazionali.

Spesso si è cercato di tracciare un archetipo del perfetto criminale, e vari sono stati gli studi pseudoscientifici quali la forma del cranio<sup>69</sup>, del viso<sup>70</sup>, del corpo, espressioni eccetera, l'unica cosa vera tra tutte ste cose è che solitamente chi delinque è maschio e giovane, allo stesso modo anche chi emigra è in buona parte maschio e giovane, come abbiamo visto in precedenza abbiamo capito perchè a emigrare sono solitamente i giovani. Non è vero quindi che il migrante sia più propenso a delinquere ma è vero che è più probabile che il migrante rientri tra le fasce di popolazione che delincono in quanto maschio e giovane.

Il quarto aspetto è legato alla socialità, la criminalità è un fenomeno anti-sociale, salvo i casi in cui a delinquere siano intere organizzazioni dove in questo caso ci si appoggia a reti di carattere familiare, nel caso della criminalità che solitamente interessa la maggior parte dei reati riguarda reati che isolano l'individuo. Un individuo che si trova agganciato a una famiglia sarà meno propenso a delinquere rispetto a chi si trova solo. Chi ha una famiglia sa che se delinque infangerà la sua intera famiglia o addirittura la sua intera comunità, subendo in alcuni casi l'espulsione dalla comunità a seguito di comportamenti scorretti. Pertanto più un individuo sarà legato da legami di tipo familiare e di fiducia rispetto alla sua comunità e più sarà costretto a vivere in modo onesto per paura di deludere chi gli sta intorno<sup>71</sup>.

### **3.11 Rimesse in denaro e in competenze**

Le rimesse sono dei trasferimenti di denaro che il migrante ha guadagnato lavorando nel paese ospitante che decide di non consumare e spedire in madrepatria alla famiglia.

Quando si parla di migrazioni e di riallocazione in ambito lavorativo prima o poi si

---

69 Frenologia

70 Fisiognomica

71 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari.111-117

finisce a parlare di rimesse. Le rimesse storicamente hanno avuto un ruolo fondamentale per quel che riguarda lo sviluppo del paese d'origine dei migranti. Un caso eclatante fu il caso italiano in cui le uniche poste che andavano a pareggiare la bilancia commerciale erano proprio le rimesse e il turismo. Storicamente le rimesse andavano a coprire le spese di importazione in quanto un paese che si appropria a svilupparsi si trovava spesso mancante di tecnologia o la tecnologia domestica è troppo arretrata pertanto deve importarla dall'esterno, non avendo nessun altro tipo di esportazione ci si doveva affidare alle rimesse dei migranti<sup>72</sup>.

L'ammontare delle rimesse del 2012 era di 400 miliardi di dollari, quasi quattro volte l'ammontare degli aiuti mondiali, equivalente agli investimenti diretti esteri<sup>73</sup>. Anche sul rapporto di Leone Moressa (2018) si riportano dei dati riguardanti l'ammontare delle rimesse ben superiori all'ammontare degli aiuti allo sviluppo

Per quanto riguarda l'Italia gli aiuti pubblici allo sviluppo del "sud globale" ammontano a 5 miliardi di euro, in questa somma però si trova anche la spesa per l'accoglienza dei rifugiati, pertanto il valore effettivamente destinato agli aiuti allo sviluppo è di 3,5 miliardi ben al di sotto dei 5 miliardi che gli immigrati in Italia destinano alle rimesse<sup>74</sup>.

All'infuori del loro ammontare, le rimesse sono preferite agli aiuti umanitari, nel senso che hanno un impatto migliore sul paese di destinazione. La differenza sta nel come arrivano le somme. Quando si parla di finanziamenti allo sviluppo le somme vengono erogate al fine di realizzare progetti, i quali sono spesso decisi dai paesi finanziatori senza troppo tenere conto dei bisogni locali. Spesso i progetti di cooperazione hanno risultati fallimentari. Spesso si è denunciato come gli aiuti calati dall'alto siano una minaccia per l'imprenditorialità locale. Secondo Dambisa Moyo nel suo libro "Dead Aid" edito in Italia come "La carità che uccide" muove pesanti critiche riguardo l'erogazione di aiuti ai paesi africani in quanto non solo gli aiuti non hanno migliorato la situazione ma ne sono anche una delle principali cause di dipendenza e arretratezza senza migliorare le condizioni di vita dei paesi, tenendo conto che motivano la

---

72 Filippin D. (2017) *Il processo di industrializzazione in Italia: dall'Unità al boomeconomico*, Università Ca'Foscari Venezia.

73 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari. 203

74 Fondazione Leone Moressa (2018), *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Il Mulino, Bologna. 43

diffusione della corruzione.

Le rimesse invece sono somme di denaro che entrano direttamente nelle case delle famiglie le quali possono decidere come allocarli. Pertanto diventano aiuti più diretti ed hanno conseguenze analoghe al microcredito. La famiglia infatti può usare la somma secondo le loro necessità, facendo piccoli investimenti, acquistando sementi o tecnologie, avviando attività imprenditoriali o finanziando l'istruzione dei figli.

Per quanto riguarda le cifre dette così sembrano cifre da capogiro ma è importante capire com'è distribuita. Si trovano facilmente tabelle dove sono elencati in ogni paese ospitante l'elenco dei migranti in ordine per percentuale del loro reddito che inviano in madrepatria. Interessante sapere la loro propensione a inviare denaro alle famiglie ma è molto più importante capire l'impatto che le cifre inviate hanno sui redditi dei paesi d'origine.

Le rimesse rappresentano il modo in cui il migrante ripaga la famiglia dell'aiuto a emigrare. La fiducia che la famiglia pone nel figlio che decide di emigrare viene ripagata dal flusso di rimesse che arrivano in patria. Nei paesi fonte di emigrazione la fiducia ha un ruolo chiave, pertanto anche se una volta staccato il biglietto e partito il migrante non è più sotto controllo della famiglia, la fiducia e l'importanza dei legami familiari farà sì che mantenga le promesse ed invii denaro in patria. A conferma di ciò si evidenzia un aspetto dell'inviare denaro apparentemente controproducente. I migranti infatti non spediscono una somma di denaro una volta all'anno ma ne spediscono somme più piccole con regolarità mensile. Risulta controproducente in quanto il migrante per trasferire denaro deve sostenere dei costi di commissione fisse indipendentemente dalla cifra scambiata, quindi razionalmente converrebbe raccogliere tutto e fare un unico trasferimento. I migranti però preferiscono versamenti frequenti e regolari che danno alla famiglia rimasta in patria l'impressione di non essere stata dimenticata, dando l'impressione che il migrante si stia dando da fare costantemente per inviare risparmi a casa. Mentre il comportamento economicamente più conveniente di spedire soldi una volta all'anno, alla famiglia rimasta in patria però sembra che il migrante si trovi nella situazione di disinteressarsi della famiglia e di eseguire il suo

dovere di spedire la somma una volta all'anno. Le somme solitamente vengono trasferite tramite Western Union. I dati raccolti da Western Union vengono spesso utilizzati proprio per meglio capire le dinamiche di movimenti delle rimesse<sup>75</sup>.

Le rimesse però non si esauriscono con le somme di denaro inviate in patria; esistono anche altri tipi di rimesse. I migranti che si spostano per un periodo limitato al proprio ritorno in patria ci si porta dietro tutte le cose che si hanno imparato durante il soggiorno nel paese ospitante.

In buona parte dei casi il migrante lavoratore segue dei periodi di apprendistato e di formazione. Attraverso i processi di "*learn-by-doing*" il migrante si trova ad aumentare le sue competenze in vari settori. Il migrante pertanto impara un mestiere nel paese ospitante che poi si riporterà in madrepatria. Il migrante usufruisce di servizi di formazione che nei paesi in via di sviluppo non esistono. Le loro competenze però non si esauriscono nell'ambito lavorativo ma si espandono anche al settore sociale e politico. Il migrante scopre che esistono diritti per i lavoratori che nel suo paese non esistevano e cerca di esportarli anche nei loro paesi d'origine. Vengono esportati concetti quali la democrazia, i diritti fondamentali, le libertà personali, la mobilità sociale e tanti altri aspetti tanto cari al mondo occidentale.

Uno dei principali motivi dell'arretratezza di certi paesi è la mancanza cronica di un "buon governo" in molti dei paesi considerati poveri le forze politiche non sono elette dal popolo e la partecipazione politica degli individui è molto limitata; le forze politiche dei paesi poveri lucrano e vivono di fatto sul loro "non governo"; sicuri del fatto che non vi sia partecipazione da parte della popolazione e che sia la popolazione stessa a lasciar "non governare" queste forze politiche. Il migrante però quando si trasferisce in un paese ricco tocca con mano gli effetti del "buon governo" e della partecipazione della popolazione alla vita politica. Nella mente dell'individuo si realizza il fatto che buona parte dei problemi della madrepatria venga dalla diversità di come il paese venga o non venga governato. Si è osservato: non soltanto che i migranti al loro ritorno in patria si impegnino molto di più nella vita pubblica del paese, ma fungono da catalizzatori influenzando anche altre fasce di popolazione a partecipare alla vita politica; le persone

---

75 Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari. 147-151

a contatto con un individuo con un passato di migrazioni si impegneranno nella vita pubblica per imitazione.

Si osserva inoltre che le famiglie in cui un membro si trova emigrato in un altro paese hanno maggiori probabilità di partecipare alla vita politica; si è osservato che durante le elezioni politiche del 2012 in Senegal i migranti residenti in altri paesi esortavano i loro concittadini in madrepatria a iscriversi alle liste elettorali e andare a votare, metà di essi consigliava anche quale fosse il candidato da votare<sup>76</sup>.

L'individuo si trova quindi ad imparare nuove mansioni ed accrescere le sue competenze fuori dal suo paese. Questo caso rientra come accumulazione in conto capitale, rappresenta la spesa che viene sostenuta al fine di formare un lavoratore. Nel caso del migrante la spesa di formazione del lavoratore è a carico del paese ospitante. Qualora il migrante tornasse in madrepatria, il paese vedrebbe un incremento del suo capitale umano senza alcuna spesa di formazione per il suo paese d'origine.

### **3.12 Migrazioni circolari**

Un altro modello che ipotizza la possibilità di accrescere il capitale umano dei paesi d'origine è quella dell'emigrazione circolare. La migrazione circolare è un concetto per cui il migrante rimanga a stretto contatto con il paese d'origine, la migrazione circolare presuppone che il migrante rimanga legato al paese d'origine e già dal momento della partenza vi sia già stata preventivato il suo eventuale ritorno. La migrazione circolare ha carattere diverso è presuppone vi sia una pianificazione a monte, può essere che il migrante ritorni al paese d'origine a intervalli regolari, magari legati alla discontinuità del lavoro o che emigri per un periodo più o meno lungo per poi tornare definitivamente al paese d'origine. Le migrazioni circolari risultano più vantaggiose per entrambi i paesi e possono essere pianificate a seconda delle esigenze del paese ospitante.

Quando si parla di migrazioni circolari si parla di tripla vincita, in quanto i tre soggetti che si interfacciano a questo fenomeno risultano tutti e tre vincitori.

I paesi d'origine solitamente soffrono di un eccesso di manodopera in particolare

---

<sup>76</sup> Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari. 175-190

manodopera poco qualificata, le strutture statali dei paesi in via di sviluppo solitamente faticano a soddisfare i bisogni dell'intera popolazione quindi si giovano di poterne inviare all'esterno una parte; al suo ritorno il migrante potrà vantare delle qualifiche che porteranno ad aumentare il capitale sociale del paese d'origine e ad aumentare la produttività di tutto il paese. Il paese d'origine inoltre ha modo di mettere freno al fenomeno del "*brain drain*" in italiano la fuga dei cervelli, mettendo le condizioni di chi emigra ritorni nel paese d'origine.

I paesi di destinazione possono risolvere il problema della scarsità di forza lavoro, in particolare in settori poco stimolanti per la popolazione locale. Dal punto di vista dell'opinione pubblica si vedono le migrazioni in modo meno pericoloso, in quanto non percepisce il migrante come qualcuno che vuole inserirsi ma qualcuno che si trova lì temporaneamente e poi se ne tornerà a casa sua. In Italia questo si fatica a percepirlo come una vincita in quanto l'Italia è tra i paesi che puntano a risolvere l'invecchiamento della popolazione attraverso le migrazioni.

I migranti infine, dopo un periodo fuori vedono le loro competenze aumentare, al loro ritorno al paese d'origine non saranno più considerati lavoratori poco qualificati ma eleveranno il loro status. Il migrante che può emigrare attraverso i canali dell'emigrazione circolare può emigrare in modo più sicuro e legale evitando le dinamiche tipiche della migrazione in clandestinità.

Simili vantaggi si hanno anche attraverso i programmi di rientro volontario, si parla di processi di re-inserimento socio-economico del migrante all'interno della comunità di partenza. Il rientro risulta particolarmente difficoltoso per gli aspetti visti prima, in molti dei paesi d'origine le istituzioni familiari sono ancora molto importanti; per la famiglia che si è sforzata di investire nella migrazione di un figlio vederlo tornare rappresenta una delusione molto forte. Ben diverso è se invece se il migrante ritorna dopo aver acquisito tutta una serie di competenze da poter spendere nel paese d'origine anche se il progetto originario non era quello<sup>77</sup>.

Affinche questo tipo di migrazioni possano funzionare è necessario vi sia dialogo tra i

---

77 Di Pasquale, E. Stuppini, A. Tronchin, C. (2016), *Investimenti utili: i progetti di migrazione circolare*, disponibile a: <https://www.lavoce.info/archives/44174/investimenti-utili-i-progetti-di-migrazione-circolare/>



paesi d'origine e i paesi di destinazione, possibilmente con un impianto normativo adeguato. La potenzialità di questo tipo di migrazione è sia quella di favorire lo sviluppo dei paesi d'origine ma soprattutto quello di arginare il fenomeno del traffico di esseri umani.

Le migrazioni circolari, o comunque le dinamiche che possono portare un accrescimento del capitale umano di un paese attraverso la mobilità degli individui possono portare a uno sviluppo duraturo e sostenibile per il paese d'origine<sup>78</sup>.

### **3.13 Aiuti allo sviluppo**

Nel dibattito politico quotidiano spesso si argomenta sull'importanza degli aiuti verso i paesi in via di sviluppo, nonché i paesi d'origine della maggior parte dei migranti. Una frase spesso ripetuta in particolare dalle frange politiche ostili alle migrazioni ma condivisa in parte anche da altri è "*aiutiamoli a casa loro*".

Alcune frange politiche affermano che aiutando i paesi in via di sviluppo si arresterebbero i flussi migratori. Affermare che inviando aiuti a un paese arresterebbe i flussi migratori presuppone una completa ingoranza di quelle che sono le dinamiche migratorie e di sviluppo dei paesi. Nei capitoli precedenti è già stato esposto il paradosso dello sviluppo tale che un incremento del reddito nei paesi in via di sviluppo incrementa i flussi migratori verso l'esterno<sup>79</sup>.

Nel mondo occidentale esiste il mito degli aiuti umanitari, il concetto che chi ha di più deve elemosinare verso i più poveri. La cultura pop ha rafforzato facendo diventare gli aiuti internazionali parte integrante dell'intrattenimento; stelle del cinema e della musica si sono fatti promotori di aiuti e raccolte fondi per i paesi in via di sviluppo, i governi per non perdere popolarità seguono a ruota tanto da diventare un ossessione nel mondo occidentale moderno.

Ma tutta questa mole di aiuti ha davvero migliorato la vita degli africani? No, gli aiuti hanno peggiorato la situazione di milioni di persone e hanno favorito la diffusione della

---

78 Fondazione Leone Moressa (2018), *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Il Mulino, Bologna.49-54

79 Fondazione Leone Moressa (2018), *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Il Mulino, Bologna. 36-42

povertà e della corruzione, le principali piaghe dei paesi in via di sviluppo.

Possiamo definire due tipi diversi di aiuti: gli aiuti umanitari o di emergenza, che sono aiuti distribuiti a seguito di calamità naturali, catastrofi o emergenze umanitarie; vengono elargiti attraverso organizzazioni non governative e hanno il merito di alleviare momentaneamente le condizioni di vita della popolazione a seguito di problemi di tipo temporaneo; nonostante il pregio di migliorare le condizioni di vita sono spesso criticate per l'eccessiva burocrazia che si portano dietro e per la scarsa efficienza. Spesso gli aiuti devono ubbidire a specifici ordini dei paesi donatori i quali spesso completamente fuori contesto rendono pressochè inutili gli aiuti.

Il secondo tipo di aiuti invece riguarda gli aiuti di tipo sistemico cioè somme di denaro trasferite direttamente ai governi da parte di un altro governo: definiti "aiuti bilaterali" o tramite enti come la Banca Mondiale come "aiuti multilaterali". Il trasferimento di queste somme ha preso le caratteristiche di prestiti occasionali elargiti a lungo termine e con un tasso d'interesse inferiore a quello di mercato o attraverso sovvenzioni a fondo perduto.

Dal secondo dopo guerra i paesi ricchi hanno cominciato tutta una serie di aiuti rivolti ai paesi in via di sviluppo in particolare nei paesi africani. Grazie anche agli ottimi risultati che il Piano Marshall aveva ottenuto nella ricostruzione dell'Europa martoriata dalla guerra, si credeva di poter replicare lo stesso con il resto del mondo. La situazione di partenza era ben diversa però, nel caso dell'Europa servivano gli aiuti per ricostruire e far tornar a funzionare quel che fino a pochi anni prima funzionava alla grande; nei paesi in via di sviluppo non si trattava di ricostruire o di rimettere in funzione ma di costruire da niente dove mancava ogni tipo di istituzione.

Sono stati trasferiti oltre due trilioni di dollari di aiuti internazionali ma non sono riusciti a innescare una crescita economica che riducesse la povertà e migliorasse le condizioni di vita. Gli aiuti hanno favorito la formazione e il consolidamento di regimi totalitari rafforzando le stratificazioni sociali dei paesi. Aumentando di molto il grado di corruzione.

Secondo i fautori degli aiuti vi è la convinzione che chi eroga l'aiuto debba anche

dettarne le condizioni, nel senso che affinché gli aiuti vadano a buon fine devono seguire delle regole come avvenne anche con il Piano Marshall. Il primo problema che viene riscontrato è che il paese donatore spesso è completamente estraneo alle dinamiche interne del paese dove gli aiuti sono destinati, le condizioni dettate quindi sono ben lontane dalle condizioni ottimali. L'imposizione delle condizioni era sensato dal lato pratico però questa linea di condotta fallì miseramente, evidenziando che la maggior parte degli aiuti veniva usato per scopi diversi da quelli stabiliti in origine.

Qualche raro successo degli aiuti ha continuato ad alimentare l'illusione che potessero funzionare solo nei paesi dotati di buone pratiche politiche, ma vi è il dubbio che se un paese è dotato di buone pratiche politiche può fare progressi anche senza alcun tipo di aiuto. Non solo, l'erogazione di aiuti può deteriorare ancor di più i contesti politici poco efficienti e poco trasparenti.

Nei capitoli precedenti è stata citata l'economista africana Dambisa Moyo e la sua posizione nei confronti degli aiuti verso l'Africa e di come fossero la causa principale dell'arretratezza economica dell'intero continente. In particolare il suo punto di vista nei confronti della democrazia. La maggior parte degli aiuti è finalizzata all'instaurazione della democrazia; buona parte dei paesi d'origine degli aiuti sono democrazie "consolidate" come i paesi europei o del nord America, nel mondo occidentale è diffusa la convinzione che il valore principale sia la democrazia, ossia la partecipazione attiva di tutta la popolazione alla politica, la tutela della proprietà privata, le libertà di stampa e dei diritti fondamentali di fronte alle leggi. La democrazia garantisce la protezione a tutti attraverso l'applicazione delle leggi, lo stato proteggerà chi in svantaggio e vi sarà la possibilità di correggere le iniquità. Dal punto di vista dei commerci in un paese democratico le imprese risultano essere protette grazie a uno stato che salvaguarda l'iniziativa privata o offrendo i servizi che il mercato non genera.

Sotto questo punto di vista la democrazia viene vista come un presupposto per la crescita economica dell'Africa, garantendo l'eliminazione della corruzione e maggiore trasparenza. Spesso animati da una frase che ben incarna il concetto di democrazia dei paesi occidentali "*Give me liberty, or give me death!*"<sup>80</sup> nella convinzione che il

---

80 Questa frase fu pronunciata da Patric Henry nel 1775 nel suo discorso sulla libertà delle colonie americane.

requisito fondamentale di un paese sia la democrazia, il concetto ha senso se si vive nella metà del mondo che ha vissuto la rivoluzione industriale, la produzione di massa, le conquiste operaie, due guerre con tanto di liberazione e lotte partigiane, l'istruzione pubblica, il welfare, il frigorifero, le case popolari... La percezione della democrazia nei paesi occidentali è un insieme di democrazia, partecipazione attiva alla vita politica del paese, ma anche capitale privato e iniziativa privata, congiuntamente alla presenza di uno stato che possa proteggere l'iniziativa privata e colmare ciò che il mercato non fornisce.

La verità invece è che nei primi livelli di sviluppo i regimi democratici risultano controproducenti a causa della rivalità tra partiti e la possibilità che chi governa coalizzi per i propri interessi; la popolazione poco istruita e con ancora molti bisogni primari da soddisfare risulta molto fragile e facile da ragirare.

A rafforzare la tesi per cui la democrazia non è un elemento fondamentale per lo sviluppo economico si prende ad esempio le potenze asiatiche quali Cina, Corea, Taiwan ma anche fuori come il Cile o il Perù nonostante questi paesi fossero ben lontani da essere considerati una democrazia hanno visto particolare successo di tipo economico; nonostante alcuni di essi fossero dittature lo stato è riuscito a garantire quelle necessità primarie tali da salvaguardare lo sviluppo.

La democrazia non è un requisito fondamentale per la crescita economica, è bensì la crescita economica che può stimolare l'instaurazione di una democrazia. In mancanza di condizioni economiche soddisfacenti alla popolazione non si interesserà molto di partecipare alle scelte politiche del proprio paese, se infatti vivete nelle condizioni in cui la maggior parte della popolazione vive nei paesi in via di sviluppo, dove buona parte della popolazione vive con meno di un dollaro al giorno; pensate di mettere in ordine le vostre priorità. Primo tra tutti vi sarà quello di trovare cibo a sufficienza per non morire di fame, trovare un riparo e garantirsi i bisogni primari; ben lontana è la priorità riguardante la partecipazione alla vita politica. In mancanza di un adeguato reddito pro capite la popolazione sarà completamente disinteressata alla vita politica e più bassi saranno i redditi più la popolazione è influenzabile dal punto di vista ideologico; se la gente è affamata sarà disposta a spodestare democrazie in cambio di qualcosa da mangiare.

Secondo Adam Przeworski nel suo libro "*What make democrazie Endure?*" espone la teoria per cui la durata della democrazia in un paese è correlata alla ricchezza pro capite. Se il reddito pro capite è di 1000 dollari la democrazia durerà 8,5 anni se compreso tra i 1000 e i 2000 durerà 16 anni, se supera i 6000 la democrazia risulterà inattaccabile e sopravviverà qualsiasi cosa accada<sup>81</sup>.

La maggior parte degli aiuti che vengono erogati al fine di garantire uno stato democratico si fondano su un errata visione di stampo occidentale. A un paese in via di sviluppo importa relativamente poco di vivere in un paese democratico, piuttosto interessa di più vivere in un paese che garantisca la sicurezza all'iniziativa privata, bisogni fondamentali e livelli di reddito tali da garantire una vita dignitosa<sup>82</sup>.

---

81 Cheibub, J. A., Przeworski, A., Limongi Neto, F. P., & Alvarez, M. M. (1996). *What makes democracies endure?*. *Journal of democracy*, 7(1), 39-55.

82 Moyo, D. (2011). *La carità che uccide*. Rizzoli, Milano.

## Capitolo 4: Politiche di incentivo all'imprenditorialità

A questo punto abbiamo bene a mente cosa sia l'imprenditorialità e chi sia imprenditore; ma perchè è così importante negli scenari futuri? Come sarà lo scenario lavorativo dei prossimi anni e perchè l'imprenditorialità sarà tanto importante?

L'imprenditorialità risulta essere molto importante per la creazione dei posti di lavoro necessari per occupare il maggior numero possibile di individui. Ma come si può incentivare l'imprenditorialità? Nelle pagine precedenti si è parlato dell'ecosistema imprenditoriale, ma come si può rendere un luogo più fertile all'iniziativa imprenditoriale?

Bisogna porre particolare attenzione quando ci si pone l'intento di incentivare l'iniziativa imprenditoriale in quanto vi è sempre il rischio di distorcere il mercato creando squilibri al suo interno.

Le istituzioni come si interfacciano con il fenomeno imprenditoriale? Che visione hanno per il futuro? Che futuro si prospetta al comparto imprenditoriale nei prossimi anni?

### 4.1 Il ruolo dell'imprenditore, il cercatore di soluzioni

L'imprenditore che abbiamo definito precedentemente con il termine "Entrepreneur" definito da Richard Cantillon nel 1730 usando una parola francese con il senso di "chi fa impresa"<sup>83</sup>.

Nel pensiero classico in cui la popolazione veniva divisa in tre categorie i lavoratori a cui va il salario, i proprietari terrieri cui va la rendita e gli imprenditori a cui va il profitto. L'imprenditore è colui che si pone tra i lavoratori e proprietari terrieri. L'imprenditore paga i salari, paga le rendite quel che gli rimane è il profitto dell'imprenditore. L'imprenditore è colui che ha un'idea di impresa e può realizzarla chiedendo in prestito a una banca il capitale necessario, attraverso la sua attività riuscirà a coprire il costo dei salari, le rendite e il costo del capitale, qualora l'imprenditore non riesca a coprire tutte le spese il consiglio aureo è quello di chiudere in quanto l'attività non ha creato ricchezza ma l'ha distrutta.

---

<sup>83</sup> Cantillon, R. (1756). *Essai sur la nature du commerce*.

Il profitto non è questione di merito ma più precisamente di tempismo.

Data la difficoltà di generare profitto è più facile si affermi la rendita; secondo David Ricardo il capitalismo finirà per le tensioni tra redditieri e imprenditori. La rendita è nemica dell'imprenditorialità; anche se l'attività imprenditoriale può generare una rendita. Il redditiero infatti guadagna su quel che ha fatto in passato o che neanche ha fatto come nel caso delle eredità. Chi eredita fondi di ogni genere potrà godere della loro rendita senza aver minimamente mosso un dito. Cos'è la rendita? "*quella parte del prodotto della terra che viene pagata al proprietario per l'uso dei poteri originari e indistruttibili del suolo*<sup>84</sup>"

Ben diversa è invece la situazione dell'imprenditore che vive della attività che svolge.

Vi è una forte correlazione tra il profitto e rendita. Appena l'imprenditore mette in funzione una sua innovazione generando un profitto si presentano una serie di imitatori, che imitando la ricombinazione messa in atto dall'imprenditore trasformeranno il profitto in una rendita. Affinche l'imprenditore possa continuare a godere di un profitto deve continuare ad innovare. L'innovazione diventa patrimonio del mercato favorendone il dinamismo, l'imprenditore innova di mestiere e se non innova abbastanza lo faranno gli altri e resterà indietro.

La caratteristica fondamentale dell'imprenditore quindi è il tempismo. Il requisito principale dell'imprenditore è la capacità di anticipare il mercato. Prima che il cielo cominci ad annuvolarsi bisogna metter via cappellini e occhiali da sole e tirar fuori gli ombrelli, se si aspetta che cominci a gocciolare sarà troppo tardi. Non è facile capire guardando il cielo quando inizierà a piovere o se è solo un evento passeggero e dovevamo tener fuori cappellini e occhiali da sole. Il mondo sta cambiando in tutti i fronti e l'imprenditore deve riuscire a interpretare i cambiamenti sotto tutti gli aspetti.

La capacità di anticipare presuppone vi sia un certo grado di incertezza, il grado di insuccesso è un fattore chiave dell'attività imprenditoriale e del processo di innovazione. L'imprenditore non deve temere troppo l'insuccesso o il fallimento in quanto è parte integrante del processo creativo. Molti casi di innovazione si risolvono in fallimenti, ma questo non deve frenare la volontà di innovare.

---

84 Ricardo, D. (1817), *Principi di Economia Politica e dell'Imposta*.

Il grado di incertezza mantiene alto il livello che l'imprenditore deve tenere, l'imprenditore si assume rischi, punta nella realizzazione di qualcosa che non è visibile a tutti.

#### **4.2 L'importanza dell'imprenditorialità nell'introduzione dell'innovazione**

L'imprenditore è colui o colei che muove l'innovazione. È l'imprenditore che si rende protagonista del processo di innovazione sul mercato o il modo in cui percepiamo un prodotto o un servizio; tutte rivolte a un progresso sociale; con la certezza che a seguito dell'introduzione "del nuovo" il benessere sia aumentato.

L'imprenditore è colui che muove l'innovazione e non necessariamente ne è l'inventore. È importante fare la distinzione tra "invenzione" e "innovazione".

Il termine invenzione va a braccetto con il termine "scoperta". L'invenzione è qualcosa di nuovo, e con "qualcosa" si intende qualsiasi cosa che prima non era stata presa in considerazione, che possa in qualsiasi modo provocare un progresso tecnologico. Si figura la differenza tra invenzione e scoperta, quando la cosa creata fino a prima non esisteva, né nella cultura né nella natura si parla di invenzione, come l'invenzione della ruota o della scrittura, fino a prima non esisteva nella cultura o in natura. Si parla di scoperta invece è quando l'umanità viene a conoscenza di qualcosa che è sempre esistito ma che ne ignorava l'esistenza, come fu la scoperta dell'America da parte di Cristoforo Colombo o la scoperta di un nuovo elemento chimico da aggiungere alla tavola periodica. L'innovazione è quella parte del processo tecnico che può riguardare un prodotto, un processo di produzione, il posizionamento del prodotto sul mercato o il modo in cui percepiamo un prodotto o un servizio, si parla quindi di paradigma.

In entrambi i casi, sia invenzione che scoperta è sempre un progresso dal punto di vista conoscitivo ma non sempre è un progresso dal punto di vista sociale. Non sempre un'invenzione o una scoperta risulta essere utile o fruibile all'intera popolazione. Si distingue quindi l'invenzione o una scoperta dall'innovazione per la sua dimensione applicativa. Secondo Schumpeter l'innovazione comincia quando un'invenzione o una scoperta si diffonde o viene commercializzata diventando parte integrante del sistema



economico; cioè la maggior parte della popolazione può usufruire del benessere creato dalle invenzioni. L'invenzione diventa innovazione nel momento in cui si diffonde a tutta la popolazione, più l'innovazione si diffonde e più sarà il benessere creato dall'innovazione. Agli albori dell'epoca dell'industrializzazione Henry Ford disse; "*c'è vera innovazione solo quando una tecnologia è accessibile a tutti*".

Un aspetto importante dell'innovazione quindi risulta essere la sua diffusione. La diffusione dell'innovazione è tanto importante che alcune invenzioni che si sono diffuse meglio hanno superato invenzioni migliori ma che avevano fatto fatica a diffondersi. La diffusione dell'innovazione è stata studiata in particolare da Everett Rogers<sup>85</sup>.

Esiste quindi un periodo che si pone tra l'invenzione e l'innovazione, ci sono esempi di invenzioni che sono rimaste anni o decenni "a prendere polvere" fintanto che qualcuno ha saputo renderle dei prodotti o dei servizi vendibili. Per prendere un esempio Internet esiste dagli anni settanta ma non ha influito molto sulla vita della popolazione fintanto che non si è diffusa al punto che quasi tutta la popolazione abbia avuto accesso a internet. Internet è diventato un'innovazione nel momento in cui è divenuta accessibile a tutti, senza troppi dispositivi e senza troppe conoscenze informatiche, permettendoci però di fare cose che fino a prima risultavano impensabili.

L'innovazione, tanto importante per il progresso, non è altro che l'implementazione o la messa in funzione delle invenzioni o delle scoperte. Il ruolo chiave per questo passaggio è svolto dall'imprenditore che combinando competenze e abilità riesce a materializzare le conseguenze economiche dell'invenzione.

Per voler meglio analizzare le dinamiche delle innovazioni e delle invenzioni è necessario capire le loro direzioni.

Si dice che la "tecnologia spinga l'innovazione" (*Tech-push*) la tecnologia ossia l'applicazione della scienza e delle conoscenze umane per fini pratici spinge l'innovazione, all'interno dei laboratori e centri ricerca le persone vi lavorano al fine di "fare" innovazione cioè scoprire o inventare nuove cose. La ricerca di base attraverso le scoperte scientifiche spinge l'innovazione.

---

85 Rogers E. M. (2010) *Diffusion of innovations*. Simon and Schuster.

La seconda direzione invece è "la domanda che tira" (*Demand-Pull*) i bisogni cioè la domanda di beni dagli individui stimola l'innovazione, gli utilizzatori finali dei beni saranno i primi a constatare che qualcosa non va o può essere migliorato, vi è quindi una domanda di innovazione nel prodotto o nel processo.

L'innovazione sta nel punto di equilibrio di queste due direzioni, bisogna porre particolare attenzione a non dare troppa enfasi a nessuna delle due direzioni.

Mettere troppa enfasi nel *Tech-push* significa creare prodotti molto avanzati che rischiano di diventare troppo avanzati. Mettendo troppa enfasi sul lato tecnologico si finisce per creare prodotti a cui la popolazione non è ancora pronta per utilizzarli, creando innovazioni potenzialmente radicali ma che non hanno possibilità di esprimere il loro potenziale fintanto che qualcuno riesca a renderle fruibili ai più.

Dall'altro lato mettere troppa enfasi sul *Demand-Pull* si rischia come avrebbe detto Henry Ford di fare cavalli più veloci quando invece la soluzione sarebbe stata un'automobile<sup>86</sup>. Spesso gli utilizzatori finali di un bene sanno benissimo quali sono le criticità del bene ma spesso non hanno un'idea molto precisa sul come migliorarlo, prima dell'invenzione delle automobili le persone sapevano benissimo quali erano i problemi legati alla mobilità, i cavalli da tiro si stancavano facilmente, non erano abbastanza veloci, potevano farsi male lungo il percorso e andavano curati e nutriti; nella mente dell'utilizzatore la soluzione sarebbe stata trovare cavalli più veloci e più robusti andando a ricercare magari la razza migliore, la soluzione giusta invece erano le automobili.

Troppa enfasi sulle richieste degli utilizzatori si finisce per avere solo innovazioni di tipo incrementale senza mai raggiungere a pieno una soluzione soddisfacente.

L'imprenditore quindi, attraverso l'azienda, svolge un ruolo chiave nel trasformare un'invenzione in un'innovazione. L'imprenditore inoltre si pone da punto di collegamento tra le direzioni dell'innovazione riuscendo a soddisfare le richieste degli utilizzatori convogliando al meglio le invenzioni tecniche.

---

<sup>86</sup>“Se avessi chiesto alle persone cosa volevano, mi avrebbero risposto: cavalli più veloci” frase attribuita ad Henry Ford

### **4.3 Perché è importante incentivare**

Negli ultimi anni si è molto dibattuto sull'importanza dell'innovazione e sulla crescita guidata dall'innovazione. Come detto in precedenza l'innovazione si muove attraverso gli imprenditori e le loro attività imprenditoriali.

L'imprenditorialità dà una forte spinta nella crescita economica. Attraverso la nascita di nuove imprese innovative permette la creazione di nuovi posti di lavoro. Alle nuove imprese, con particolare riguardo per le piccole e medie imprese, vanno imputate la creazione ogni anno di milioni di nuovi posti di lavoro. In particolare questi nuovi posti di lavoro creati dall'iniziativa imprenditoriale risultano essere molto più sostenibili nel tempo rispetto a posti di lavoro creati attraverso altri tipi di investimenti.

Oltre alla creazione di nuovi posti di lavoro l'imprenditorialità favorisce la competizione sul mercato. Aumentando la pressione concorrenziale aumenta la produttività. Le imprese sono dunque costrette a mantenersi al passo con i tempi migliorando quindi l'efficienza attraverso l'introduzione di innovazioni. Le imprese sono quindi costrette a innovare per non essere tagliate fuori dal mercato.

Una maggiore concorrenza rende l'economia nel suo complesso più competitiva con l'esterno. Queste dinamiche si traducono in termini di benessere per i consumatori che possono godere di più ampia scelta di prodotti e prezzi più bassi.

L'imprenditorialità inoltre permette l'autorealizzazione delle potenzialità di ogni individuo. Oggigiorno il lavoro non rappresenta solamente un modo per guadagnare i soldi per vivere ma rappresenta la carriera che un individuo desidera intraprendere; il lavoro è quindi parte dell'identità di una persona. Per le fasce di popolazione che si trovano impossibilitate a realizzarsi professionalmente, sentendosi sottovalutate, la scelta di diventare imprenditori diventa un modo per elevare il loro status accedendo a livelli retributivi superiori. Gli imprenditori risultano più soddisfatti del loro lavoro rispetto ai lavoratori dipendenti.

Infine gli imprenditori risultano essere la parte più virtuosa dell'economia di mercato.

Essi infatti forniscono alla società posti di lavoro, possibilità di scelta per i consumatori e ricchezza in vari termini. Le attività imprenditoriali risultano avere alti livelli di esternalità positive. Numerose imprese stanno intraprendendo la strada delle responsabilità sociali, in cui vi rientrano tutte quelle attività finalizzate al miglioramento della qualità della vita lavorativa ed e non dei lavoratori e i loro familiari. Le attività imprenditoriali quindi rispondo bene agli stimoli riguardo l'efficienza ecologica e il rispetto dell'ambiente; le preoccupazioni dei consumatori che riguardo alcuni temi caldi si traducono in una maggiore attenzione da parte degli imprenditori.

L'imprenditorialità svolge inoltre un ruolo positivo nell'ambito dell'istruzione, dei servizi sociali e della sanità<sup>87</sup>.

#### **4.4 Come incentivare l'imprenditorialità**

Un tempo le imprese nascevano sulla base di un nuovo prodotto, dotato di una forte carica innovativa e di conseguenza fortemente competitivo sul mercato. L'impresa che trovandosi momentaneamente in una situazione di monopolio si appoggiava al prodotto per crescere e conquistare il mercato. Oggigiorno le imprese nascono da una squadra (team) composta da due o più persone con competenze e conoscenze complementari. Il gruppo lavora su una serie di progetti di cui molti dei quali non andranno a buon fine, ma prima o poi arriva il prodotto giusto che ripaga gli imprenditori dei loro sforzi e delle notti insonni.

Il fenomeno imprenditoriale è un fenomeno umano, composto di persone, fatto di conoscenze trasversali, competenze e una fitta rete di conoscenze tra individui.

Negli ultimi anni, grazie anche ai passi avanti della tecnologia, la fase di progettazione è diventata molto più snella e in poco tempo si riesce a mettere in moto un versione prova e avere già dei riscontri sul nuovo prodotto. I progressi nelle tecnologie hanno permesso di esternalizzare processi un tempo lunghi e laboriosi. La possibilità di esternalizzare processi si è rivelata utile per le nuove imprese sia perchè possono affidare certi lavori ad altri sia perchè possono essere le nuove nate ad occuparsi di processi esternalizzati da altri.

---

<sup>87</sup> Commissione delle comunità europee, (2001) . *Libro verde. Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese*, 366.

Sono nati tutta una serie di eventi e servizi che consentono di accrescere le possibilità di conoscenza, confronto e connessione tra individui. Sempre più spesso vengono organizzati *Start-up weekend*; le università organizzano *Contamination Lab* per aumentare la possibilità di contaminazioni interdisciplinari e vengono svolti corsi di imprenditorialità mettendo gli studenti all'interno di simulazioni di impresa.

La politica economica si è posta l'obiettivo di favorire la nascita di nuove imprese innovative; in tutto il territorio nazionale sono nati diversi incubatori. L'incubatore però deve essere accompagnato da un approccio sistemico, non ha senso supportare un'impresa che non ha possibilità di sopravvivere fuori dall'incubatore. Non è stato definito bene quale sia il fine ultimo degli incubatori. L'incubatore deve supportare l'impresa per un periodo limitato, in particolare nella parte iniziale del processo. L'incubatore dovrebbe supportare le attività particolarmente innovative e non semplicemente chi vuole mettersi in proprio. L'incubatore poi dovrebbe essere periodicamente sottoposto a controlli di risultato tipo: quante imprese create? Quante ancora attive dopo la fine del periodo di incubazione? Il suo tasso di crescita?

Nella fase di incubazione delle imprese va posta particolare attenzione sul come incubare. L'espressione indica il processo di sviluppo di un embrione a partire dall'uovo fecondato; fermo restando che il tutto deve avvenire nelle condizioni ottimali alla vita dell'embrione. L'incubazione quindi dev'essere una fase di crescita dell'impresa che si forma e si struttura per sopravvivere nel mercato. L'obiettivo dell'incubatore quindi dev'essere quello di accelerare il processo di crescita dell'impresa per poi affrontare il mercato con le proprie gambe e non quello di proteggere l'impresa dal mercato.

Tra i punti di vista più condivisi riguardo la creazione di nuove imprese è quello di favorire un "ecosistema imprenditoriale"; come accennato nel capitolo precedente.

L'ecosistema imprenditoriale prevede vi siano tutta una serie di condizioni che favoriscono la creazione di nuove imprese. All'interno dell'ecosistema deve nascere anche tutta una serie di servizi collegati. Devono essere luoghi piacevoli, capaci di attirare talenti, devono offrire dei vantaggi geografici quali la vicinanza a centri urbani, enti nazionali di ricerca, università.

Un importante aspetto al fine di massimizzare le opportunità imprenditoriali è la disponibilità di capitali specializzati nelle varie fasi di crescita delle imprese.

Un vantaggio dato dall'agglomerazione delle imprese è il "riciclo imprenditoriale"; molti imprenditori dopo aver avviato un'impresa, decidono magari di liquidarla. Il talento imprenditoriale però non si esaurisce pertanto l'imprenditore decide di finanziare altre imprese, dare supporto ad imprese in fase di incubazione oppure decide di fondare una serie di altre imprese, definiti imprenditori seriali.

Un ecosistema imprenditoriale deve avere un forte senso di comunità; l'imprenditore che fallisce non deve vivere con la stigmatizzazione di essere fallito, ma deve riuscire a spendere bene anche i propri fallimenti, un fallimento regala sempre un insegnamento e il fallito ne risulta sempre arricchito. La comunità apprezzerà i tentativi fatti anche se si sono risultati fallimentari<sup>88</sup>.

#### **4.5 Piano d'azione imprenditorialità 2020**

Nel settembre 2013 l'Unione Europea ha pubblicato il suo piano d'azione per l'imprenditorialità per gli anni futuri. La crisi del 2008 ha profondamente colpito i paesi europei vedendo una forte crescita della disoccupazione, in cui in certi paesi i valori non sono ancora ritornati ai valori pre-crisi. La crisi però ha catalizzato le mancanze delle istituzioni. Con la strategia Europa 2020 si sono poste le basi per una crescita intelligente, inclusiva e sostenibile per assicurare una crescita competitiva nel futuro.

Per far tornare l'Europa sui binari della crescita dell'occupazione c'è bisogno di un maggior numero di imprenditori. Il documento riporta un piano di azioni che si dovranno intraprendere, sia a livello di singoli stati che a livello di UE per supportare l'imprenditorialità in Europa.

Il piano d'azione suggerisce tre ambiti di intervento immediato per sprigionare la potenzialità imprenditoriale europea.

Il primo ambito riguarda *"istruzione e formazione all'imprenditorialità in modo da*

---

<sup>88</sup> Trento, S. Faggioni, F. (2016). *Imprenditori cercasi. Innovare per riprendere a crescere*, Il Mulino, Bologna.

*sostenere la crescita e la creazione di imprese". È proprio l'istruzione all'imprenditorialità il punto di partenza. Investire nell'educazione all'imprenditorialità per l'Europa è uno degli investimenti più produttivi che si possano attuare. Si tratta quindi di inserire l'imprenditorialità all'interno dei percorsi formativi dei giovani europei. L'apprendimento può avvenire attraverso simulazioni di impresa, cercando il più possibile un approccio pratico ma tenendo una metodologia efficace. L'imprenditorialità può anche essere acquisita attraverso la pratica di attività quali il volontariato, il quale però andrebbe formalizzato. In questo contesto devono porsi le istituzioni di istruzione, scuole secondarie e università.*

La seconda linea d'azione riguarda la creazione di un contesto in cui gli imprenditori possano crescere e prosperare. Riprendendo un'espressione di un capitolo precedente si tratta di favorire l'ecosistema imprenditoriale. La Commissione Europea propone sei ambiti chiave in cui occorre intervenire per favorire la creazione di nuove imprese. L'accesso al credito in quanto la maggior parte delle PMI faticano a trovare i capitali necessari. Il secondo riguarda il supporto alle imprese in alcune fasi del ciclo di vita dell'impresa, molte sono le imprese che falliscono nei primi 5 anni di vita. Il terzo aspetto mette un focus su alcuni settori in particolare sulle opportunità che l'era digitale permette, oggi le imprese possono essere competitive solo se intraprendono la strada del digitale. Il quarto punto riguarda il trasferimento delle imprese, sia per l'imprenditore che vuole cedere la sua attività ma anche per l'acquirente che desidera acquistare un'impresa invece che crearne una nuova. Questo vale anche per i trasferimenti da una generazione all'altra. Il quinto punto riguarda le seconde opportunità, il fallimento infatti è un fenomeno fisiologico del mercato, all'infuori dei casi in cui il fallimento è un evento fraudolento, ossia fatto con l'intento di portare a casa qualcosa, gli imprenditori falliti devono seguire un lungo iter per essere riabilitati, in molti casi perdendo il grande potenziale che un imprenditore fallito porta con sé. Il sesto punto riguarda le problematiche normative, per molti cittadini europei la volontà di avviare un'impresa viene bloccata dalla percezione della difficoltà normativa di avviare una propria attività.

La terza linea di azione riguarda il ruolo dell'imprenditore e il coinvolgimento dei

diversi gruppi di popolazione. Il primo aspetto evidenziato è che l'europa è carente di storie imprenditoriali; l'occupazione nell'imprenditore non è mai stata particolarmente esaltata nonostante la loro importanza. Un aspetto importante quindi è quello di cambiare la percezione che la popolazione europea ha dell'imprenditore.

L'altro aspetto importante riguarda l'inclusività della popolazione all'interno dei processi imprenditoriali in particolare per le donne, gli anziani, gli stranieri e i disoccupati in particolare i giovani.

Sull'inclusività dei migranti desidero soffermarmi. In Europa non è stato enfatizzato molto il ruolo dei migranti nell'ambiente imprenditoriale come invece è fatto negli Stati Uniti e Israele che devono gran parte del loro successo alla popolazione immigrata. I migranti rappresentano un grande potenziale per l'imprenditorialità anche se attualmente le imprese di migranti sono molto limitate. Le imprese di migranti risultano essere più piccole rispetto a quelle dei nativi, inoltre il migrante affronta tutta una serie di difficoltà di tipo burocratico nonostante i migranti risultano più propensi all'imprenditorialità anche dovuto alla mobilità bloccata. Gli imprenditori immigrati devono scontrarsi anche con gli scogli linguistici e culturali. L'inclusività dei migranti è fondamentale nelle prospettive di crescita europee. Tra gli obiettivi vi è quello di diventare un paese di destinazione per i migranti che vogliono intraprendere attività imprenditoriali.

Tra le misure già adottate al fine di facilitare l'immigrazione di individui molto qualificati vi è la "Carta Blu" che viene rilasciata ai cittadini extra unionali altamente qualificati a seguito della stipula di un contratto di soggiorno per lavoro<sup>89</sup>.

Secondo il piano d'azione imprenditorialità 2020 le nuove imprese svolgono un ruolo chiave per la ripresa dell'occupazione in Europa. Il documento prende posizione sull'importanza degli imprenditori, in un contesto europeo dove spesso vengono sottovalutati; andando a riconosce agli imprenditori la creazione di condizioni di vita migliori. Dall'altro lato gli stati membri devono sforzarsi di rendersi più fertili possibili all'imprenditorialità cercando di diventare una meta desiderata dagli operatori internazionali, attirandoli verso il vecchio continente anziché verso Asia Orientale o Stati Uniti.

Secondo il documento occorre un cambiamento radicale del pensiero europeo

---

89 Polizia di stato, *La carta blu UE*, <https://www.poliziadistato.it/articolo/31053>



sull'imprenditorialità: celebrando pubblicamente, dando pubblicamente i meriti dovuti agli imprenditori nella prosperità europea. L'altro importante aspetto legato all'educazione all'imprenditorialità è il cambiamento della percezione dell'attività imprenditoriale rendendola un'attività attraente e stimolante<sup>90</sup>.

#### **4.6 L'imprenditore e le sfide future**

Un tempo esisteva la grande impresa, le grandi aziende che producevano i prodotti più disparati, erano i colossi, gli immensi capannoni con alte ciminiere dove da un lato entravano le materie prime e dall'altro uscivano i prodotti finiti pronti da vendere.

Al suo interno vi erano gli impianti di produzione, cioè tutto il capitale dell'azienda e tutti i giorni entravano migliaia di dipendenti a timbrare il cartellino. I dipendenti rappresentavano la forza lavoro necessaria a far funzionare l'intero complesso aziendale. La classe operaia era il simbolo di questo sistema, il novecento ha visto la classe operaia protagonista di una serie di conquiste in termini di benessere un tempo prerogativa delle classi più abbienti.

Le grandi aziende erano viste bene, ogni paese o area metropolitana aveva il suo gruppo di aziende e la popolazione ne andava fiera, le aziende davano lavoro e tutta la popolazione circostante lavorava all'interno della fabbrica. Le grandi corporate avevano un certo peso e influenza anche nell'ambiente politico.

Gli operai e gli impiegati davano le loro otto ore al giorno in cambio di uno stipendio fisso, le ferie, il fine settimana a casa e la sicurezza che a fine mese arrivasse qualcosa. Le fabbriche producevano i prodotti più disparati: automobili, frigoriferi, televisioni, lavatrici. Gli operai grazie alla stabilità data dal lavoro in fabbrica potevano permettersi una serie di beni durevoli tipici di quegli anni, alimentando da un lato il benessere delle famiglie dall'altro l'espansione del mercato di sbocco per le aziende produttrici.

Intorno agli anni settanta però questo sistema cominciò a ritirarsi; il mercato era ormai saturo e cominciava a delinarsi un nuovo sistema di lavoro e di consumi.

Oggi si continua erroneamente a considerare le fabbriche come un importante

---

<sup>90</sup> Commissione Europea, (2013), *Piano d'azione imprenditorialità 2020*. Rilanciare lo spirito imprenditoriale in Europa.

possibilità di lavoro. Ma nel dibattito odierno riguardo il lavoro dobbiamo prima di tutto porci la domanda: che tipo di lavoro vogliamo creare, come vogliamo che vivano le generazioni future. Le fabbriche come le si vedeva un tempo non sono più realizzabili, le richieste dei consumatori non sono più standardizzate come un tempo e per i pochi prodotti standard rimasti i margini ormai sono tanto ridotti da non permettere più di produrle nei paesi sviluppati.

I consumatori sono diventati sempre più attenti ai prodotti, richiedono sempre di più prodotti personalizzati secondo le proprie esigenze. Diventa via via sempre più importante capire le esigenze del consumatore; l'imprenditore si pone come un ponte che collega i bisogni del consumatore con ciò che la tecnologia e l'industria può fornire. Interpretare i disagi e i vantaggi del consumatore diventa parte integrante dell'abilità dell'imprenditore. L'empatia gioca un ruolo chiave.

L'empatia è l'abilità di mettersi nei panni di chi si ha di fronte. Solo gli imprenditori molto abili sanno scendere in profondità ed entrare nell'animo del consumatore e interpretarne le loro esigenze.

Oggi buona parte dei posti di lavoro vengono dalle imprese private e non più dalle grandi corporate. Gli obiettivi della politica dovrebbero essere quelli di creare uno scenario più fertile all'imprenditorialità. L'imprenditorialità favorisce la mobilità, la redistribuzione della ricchezza e l'emancipazione economica della popolazione. Lo stato dovrebbe favorire l'imprenditorialità come un tempo favorì la grande industria.

Nelle nostre menti però rimane radicato l'essenza dell' "essere operai" e spesso nel dibattito pubblico si sottolinea l'importanza delle fabbriche per creare posti di lavoro.

Ci viene insegnato di impegnarsi e studiare per prendere un bel voto per ottenere un buon lavoro, un posto fisso, uno stipendio, le ferie, una bella auto da pagare a rate. Si viene messi in competizione facendo percepire che i posti siano limitati e solo i migliori se li meritano. Tutto questo come se fosse fisiologico per l'essere umano lavorare per qualcuno.

Se rivediamo un attimo però la storia dell'umanità non è proprio così.

L'essere umano non è fatto per lavorare per qualcun altro per aver in cambio uno

stipendio. Il lavoro dipendente è stata un'innovazione relativamente recente risalente all'avvento delle fabbriche nel era capitalistica. L'essere umano è nato come raccoglitore, cacciatore, agricoltore, allevatore. Ogni essere umano doveva badare a se stesso; doveva imparare come comportarsi e come sopravvivere. L'essere umano si è evoluto imparando a rincorrere le prede e scappare dai predatori. Ha imparato quali fossero le bacche commestibili e quali quelle velenose. Ha imparato l'importanza della collaborazione e del conflitto di idee.

L'essere umano si è evoluto come creativo: capace di inventare sistemi di scrittura, di comunicare e collaborare con i suoi simili. L'essere umano si è evoluto affrontando sfide sempre più complesse ogni giorno, caratteristica tipica dell'essere imprenditore.

All'infuori degli ultimi anni dove l'essere umano si è condizionato a lavorare per qualcun altro, risulta più naturale essere imprenditore e tutti lo possono diventare.

L'imprenditorialità è il futuro del lavoro, il lavoro operaio basato sul sistema capitalistico non è più replicabile nei paesi sviluppati. Lo sviluppo di un maggior numero di attività imprenditoriali creerà maggior benessere distribuendo in modo più efficiente la ricchezza.

L'imprenditorialità, diversamente dal lavoro in aziende capitalistiche, non vi sono economie di scala da rispettare, non ci sono numeri limitati di assunzione; l'imprenditorialità potenzialmente può sempre creare qualcosa in più ogni giorno.

La diffusione dell'imprenditorialità porterà vantaggi analoghi a quelli che furono portati dalla diffusione del lavoro operaio: maggiore distribuzione della ricchezza, più scelta di prodotti e a prezzi più equi.

Nei capitoli precedenti si è parlato di istruzione, sia l'istruzione formale da parte delle istituzioni che l'istruzione che l'individuo apprende sul campo definito "learn by doing". L'istruzione incrementa le possibilità per un individuo di intraprendere processi innovativi e diventare imprenditore.

Oggi giorno però un certo tipo di istruzione è diventata molto più economica ed accessibile a tutti. Si era parlato prima che per imparare ci vuole l'istituzione e l'impegno da parte dello studente ma con l'avvento delle tecnologie di condivisione un individuo può accrescere il suo bagaglio culturale senza mai uscire di casa. Internet

permette di accedere a un gran numero di pubblicazioni scientifiche, filmati e blog educativi.

La completa accessibilità, attraverso internet, di una mole di informazioni a libero accesso pone l'individuo di fronte alla possibilità di imparare e accrescere il suo bagaglio culturale con un dispendio molto limitato.

Le maggiori possibilità di imparare da un lato stimola l'imprenditorialità in quanto sempre più persone possono imparare un nuovo mestiere o possono acquisire conoscenze molto importanti per la creazione di opportunità imprenditorili. Dall'altro lato i consumatori diventano sempre più attenti e conosceranno il prodotto sempre più in profondità.

Tenendo sempre presente l'importanza delle istituzioni statali nell'elaborare le migliori condizioni per incrementare le opportunità imprenditoriali, possiamo riporre la nostra fiducia per un futuro equo e sostenibile nell'imprenditorialità e nell'abilità di coloro che intraprendono un processo di innovazione.

Attraverso la collaborazione tra mondo imprenditoriale e istituzioni statali che si figurerà la società del futuro.

## Conclusione

Nel presente elaborato ho cercato la correlazione tra la presenza di comunità immigrate e l'esistenza di opportunità imprenditoriali. Ho deciso di mettere in relazione questi due fenomeni in quanto sono quelli che meglio concorrono al fine di convergere a una maggiore uguaglianza tra la popolazione mondiale.

Il tema delle migrazioni risulta essere ancora un tema di cui si parla poco in termini formali ma che è presente quasi sempre nel dibattito odierno, a riguardo si esprimono molte opinioni scatenate da reazioni emotive, ma poche basate su osservazioni reali.

Nel presente elaborato ho cercato utilizzare strumenti solidi per meglio interpretare le dinamiche migratorie e imprenditoriali. Ho svolto ricerche bibliografiche per interpretare il senso dell'imprenditorialità, cosa la stimola e cosa la frena, in particolare evidenziando la sua importanza in termini di miglioramento di benessere, mobilità sociale ed uguaglianza.

Sono state analizzate le dinamiche migratorie moderne dai paesi in via di sviluppo verso i paesi sviluppati. Anche nella questione delle migrazione ho cercato strumenti solidi per interpretare i movimenti migratori. La disuguaglianza di reddito tra i paesi si conferma essere il principale motore dei flussi migratori e i flussi migratori sono tra i principali attori che possono ridurre le disuguaglianze.

L'imprenditorialità risulterà essere sempre più importante nel risolvere le situazioni future e nel creare posti di lavoro sostenibili.

Allo stesso modo in cui agisce un imprenditore, quindi cercando di vedere opportunità in ogni evento che accade, le istituzioni politiche dovrebbero cavalcare l'onda dei flussi migratori per incrementare le possibilità di iniziative imprenditoriali.

Al fine di incentivare l'iniziativa imprenditoriale le istituzioni statali svolgono un ruolo chiave soprattutto diffondendo le conoscenze, rendendo più fluido il mercato e riuscendo ad attirare i migranti più adatti al luogo.

I casi osservati ci permettono di capire come meglio sfruttare il potenziale dei flussi migratori. Si è visto come tra i luoghi più innovativi al mondo vi sia una grossa fetta di popolazione immigrata. Si è evidenziato il dinamismo di alcuni distretti industriali e aree metropolitane grazie all'arrivo e all'insediamento di comunità immigrate.

In uno scenario futuro dove l'imprenditorialità svolge un ruolo chiave; risulta di cruciale importanza riuscire a sfruttare il potenziale innovativo delle comunità immigrate.

## Bibliografia

- Aldrich, H. E.; Waldinger, R. (1990) *Ethnicity and entrepreneurship. Annual review of sociology.*
- Ambrosini, M. (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Il Mulino, Bologna.
- Anderson, C. (2004), The long Tail, Wired, 10/01/2004
- Avola, M. Cortese, A. (2012) *Mobilità e carriere di immigrati imprenditori. Quaderni di Sociologia.*
- Becattini G. (1998), *Distretti industriali e made in Italy*, Bollati Boringhieri, Firenze.
- Becucci, S. (2014). *Etnografia del pronto moda. I laboratori cinesi nel distretto di Prato. Quaderni di sociologia.*
- Bell-Masterson, J., & Stangler, D. (2015). *Measuring an entrepreneurial ecosystem*. Disponibile a: SSRN 2580336.
- Cantillon, R. (1756). *Essai sur la nature du commerce.*
- Cheibub, J. A., Przeworski, A., Limongi Neto, F. P., & Alvarez, M. M. (1996). What makes democracies endure?. *Journal of democracy*, 7(1),
- Clemens, M. A., Montenegro, C. E., & Pritchett, L. (2008). *The place premium: wage differences for identical workers across the US border*. The World Bank.
- Collier, P. (2013), *Exodus: I tabù dell'immigrazione*, Laterza, Bari.
- Commissione delle comunità europee, (2001), Commissione. *Libro verde. Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese.*
- Commissione Europea, (2013) *Piano d'azione imprenditorialità 2020, Rilanciare lo spirito imprenditoriale in Europa.*
- Diamond, J. (1998), *Armi, acciaio e malattie: Breve storia del mondo negli ultimi tredicimila anni*, Einaudi, Torino.
- Dunbar, Robin IM (1992). *Neocortex size as a constraint on group size in primates*, Journal of human evolution.
- Filippin D. (2017) *Il processo di industrializzazione in Italia: dall'Unità al boomeconomico*, Università Ca'Foscari Venezia.
- Fondazione Leone Moressa (2018), *Rapporto annuale sull'economia dell'immigrazione*, Il Mulino, Bologna.
- Gladwell, M. (2000) *Il punto critico: I grandi effetti dei piccoli cambiamenti*, Rizzoli, Milano.
- Grosjean, F. (2011), *Life as a bilingual* in "Psychology Today"
- Kahneman, D (2012). *Pensieri lenti e veloci*. Mondadori, Milano.
- Kerr S. P. Kerr, W. R. (2016) *Immigrant Entrepreneurship*,
- Massey (1988), 396

- Marshall, A. (1892) *Elements of economics of industry*, London, Macmillan.
- Mazzucato, M. (2014) *Lo stato innovatore*, Laterza, Bari.
- Moretti, E. (2012), *La nuova geografia del lavoro*, Mondadori, Milano.
- Moyo, D. (2011). *La carità che uccide*. Rizzoli, Milano.
- Ricardo, D. (1817), *Principi di Economia Politica e dell'Imposta*.
- Rogers E. M. (2010) *Diffusion of innovations*. Simon and Schuster.
- Sarasvathy S. (2001) Causation and Effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency.
- Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalismo, socialismo e democrazia*.
- Schumpeter, J. A. (1934). *Change and the Entrepreneur*. Essays of JA Schumpeter.
- Scotto, A. (2016), *Tra sfruttamento e protesta: i migranti e il caporalato agricolo in Italia meridionale*,
- Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Northampton, Massachusetts: E. Elgar
- Trento, S. Faggioni, F. (2016). *Imprenditori cercasi. Innovare per riprendere a crescere*, Il Mulino, Bologna.
- Weiner, E. (2016) *Geografia del genio: Alla ricerca dei luoghi più creativi del mondo Dall'antica Atene alla Silicon Valley*. Giunti.
- Zanfrini, L. (2004) *Sociologia delle migrazioni*. Laterza, Bari.

## Sitografia

- Città di Prato <http://www.cittadiprato.it>
- Dictionary <https://www.dictionary.com>
- Gapminder <https://www.gapminder.org>
- Il sole 24 ore <https://www.ilsole24ore.com>
- Il Post <https://www.ilpost.it>
- Internazionale <https://www.internazionale.it>
- Istituto per gli studi di politica internazionale <https://www.ispionline.it>
- Istituto Nazionale di Statistica <https://www.istat.it>
- Kauffman Foundation <https://www.kauffman.org>
- Lavoce <https://www.lavoce.info>
- Polizia di Stato <https://www.poliziadistato.it>
- The Nobel Prize <https://www.nobelprize.org>
- The World Bank <http://www.worldbank.org>
- Transparency Tnternational <https://www.transparency.org>
- United State Census Bureau <https://www.census.gov>
- Wired <https://www.wired.com>