

**COMITATO PARLAMENTARE DI CONTROLLO
SULL'ATTUAZIONE DELL'ACCORDO DI SCHENGEN, DI
VIGILANZA SULL'ATTIVITÀ DI EUROPOL, DI CON-
TROLLO E VIGILANZA IN MATERIA DI IMMIGRAZIONE**

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

17.

SEDUTA DI MARTEDÌ 16 OTTOBRE 2007

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE SANDRO GOZI

INDICE

	PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:	
Gozi Sandro, <i>Presidente</i>	2
INDAGINE CONOSCITIVA SULLA IMMI- GRAZIONE E L'INTEGRAZIONE	
Audizione del direttore responsabile della rivista <i>Impresa etnica</i>, Josè Galvez:	
Gozi Sandro, <i>Presidente</i>	2, 7, 9, 12
Bodini Paolo (Ulivo)	7
Enriques Federico (Ulivo)	9
Frias Mercedes Lourdes (RC-SE)	8
Galvez Josè, <i>Direttore responsabile della rivista Impresa etnica</i>	2, 9

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
SANDRO GOZI

La seduta comincia alle 13.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

Audizione del direttore responsabile della rivista *Impresa etnica*, Josè Galvez.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla immigrazione e l'integrazione, l'audizione del direttore responsabile della rivista *Impresa etnica*, Josè Galvez, che ringrazio a nome del Comitato per aver accettato l'invito.

Impresa etnica — ce lo spiegherà meglio il dottor Galvez — è una rivista *on line* dedicata agli immigrati, o meglio, a un settore particolare degli immigrati, quello degli imprenditori. Credo, quindi, che da Josè Galvez sarebbe molto interessante capire innanzitutto qual è oggi la situazione, sia qualitativa che quantitativa, dell'imprenditoria extracomunitaria in Italia, se ci sono delle indicazioni particolari rispetto alla provenienza geografica degli imprenditori extracomunitari, se ci sono anche degli aspetti particolari che gli imprenditori extracomunitari conoscono per

quanto riguarda l'accesso al credito e più in generale i rapporti con gli istituti bancari e gli istituti creditizi. Inoltre, sarebbe importante ascoltare anche la vostra esperienza, considerata l'importanza del ruolo di una rivista come la vostra e, comunque, della diffusione di un'informazione precisa sulla disciplina del diritto commerciale italiano a favore di chi, non italiano, decide di mettersi in proprio e di fare impresa in Italia.

Do la parola al dottor Josè Galvez.

JOSÈ GALVEZ, *Direttore responsabile della rivista Impresa etnica*. Buongiorno e grazie per questa convocazione, che per me rappresenta un debutto in questo contesto istituzionale, ideale per portare alcune idee e segnalare umori e bisogni di questa realtà nuova, la realtà dell'imprenditoria immigrata in Italia, di cui in questo momento sono parte, interprete e portavoce.

Sono un economista per studio e formazione; sono italiano dal 2001, visto che ho preso già la cittadinanza, essendo da più di dieci anni in Italia. Sono di nazionalità ecuadoriana e ho seguito un percorso di studio specifico, un *master* in gestione dell'immigrazione, alla Bocconi nel 2003 (*management of immigration*, che rientra tra queste nuove carriere che si occuperanno della gestione della diversità). Come ha anticipato il presidente, dal 2005 gestisco *Impresa etnica*, una testata *on line* registrata, dedicata alla comunicazione delle imprese immigrate.

A questo impegno affianco anche quello con la mia comunità. Per alcuni anni sono stato presidente di un'associazione e, insieme al consolato, ho elaborato un progetto (finanziato con l'ex legge n. 40 del 1998) di prevenzione e di educazione civica per i ragazzi della mia

comunità che erano appena arrivati. Si trattava di un progetto — il «Progetto parchi» — di prevenzione e formazione di operatori che hanno lavorato nella comunità latino-americana, particolarmente a Milano.

Vado subito a parlare della realtà dell'imprenditoria immigrata e del contesto europeo nel quale si colloca. Il *trend* dell'Italia — altissimo — ci parla di un fenomeno molto vissuto e abbastanza nuovo in Italia. In verità, tutto il processo di immigrazione è nuovo, ma questo lo è in particolare. Rispetto agli altri Paesi sviluppati dell'Europa questo *trend* di crescita si mantiene nella media, non essendo diverso da quello dell'Inghilterra, della Germania e della Francia. È ovvio che le caratteristiche dell'economia italiana favoriscono ancora di più la nascita di queste imprese immigrate, consentendo nel futuro una crescita ancora maggiore. Vedremo poi il perché di questa situazione.

Vorrei partire dalla grande importanza che riveste il lavoro autonomo nell'economia italiana. Come tutti sappiamo, essa è basata sulle piccole imprese, le piccole imprenditorie autoctone che riescono a fare del *made in Italy* un valore aggiunto; penso all'artigianato e alle tecniche tradizionali, che adesso, con il cambio generazionale, passano in mano agli immigrati.

Sono convinto che il lavoro autonomo sia, per queste condizioni e caratteristiche, un potente fattore di integrazione non solo economica ma anche sociale.

Vi riferirò adesso alcune cifre che riguardano l'Europa. Come abbiamo detto, il tasso dell'imprenditoria immigrata è cresciuto più di quello delle imprese autoctone in molti Paesi (cito il sociologo Maurizio Ambrosini, esperto dell'immigrazione). È successo particolarmente negli agglomerati urbani del Regno Unito, dove si registra un tasso del 14 per cento contro il 12 per cento; in Canada, con un tasso del 10 per cento contro il 9 per cento. In Italia il tasso di crescita nel 2006 è del 12,7 per cento.

Questo è molto importante, perché in alcuni settori il tasso di crescita delle imprese italiane, invece, è qualche volta negativo, e, dunque, la differenza è notevole. Questo vuol dire che le imprese degli immigrati danno un contributo enorme all'economia, mantenendo peraltro il modello italiano. Questa tendenza dimostra che qualcosa sta cambiando nel processo dell'immigrazione in Italia. Questo potrebbe far pensare ad un mercato del lavoro più restrittivo, che non facilita l'accesso degli immigrati come dipendenti; in realtà, se questo può essere vero in alcuni settori, va registrata ancora una grande facilità di ingresso al lavoro, anche a livello autonomo, ovviamente con le caratteristiche che il mercato richiede. Mi riferisco a quei lavori e a quei settori nei quali l'immigrato ancora è più avvantaggiato perché, avendo una mobilità maggiore, riesce a inserirsi più facilmente. È anche vero, però, che l'immigrato, una volta che ha risolto il problema economico iniziale, ha provveduto al fabbisogno familiare, ha pagato il suo debito, ha imparato a vivere in questa società che ormai è sua, dopo aver portato la sua famiglia nel nostro territorio attraverso il ricongiungimento familiare, a quel punto si sente forte di fare un salto di qualità, di porsi su uno scalino più alto. E questo è molto più difficile nella competizione del lavoro dipendente.

Il primo problema che emerge è la difficoltà, in Italia, del riconoscimento dei titoli, delle professionalità e del bagaglio formativo che l'immigrato ha raccolto in patria. Questo significa che l'immigrato che ha una laurea o ha seguito dei percorsi di formazione — senza essere ancora imprenditore (una grande percentuale di immigrati diventano imprenditori in Italia) — ma non vede valorizzato il suo bagaglio culturale e professionale diventa imprenditore in Italia. Peraltro, poiché ha risolto in parte i problemi legali, conosce le regole, è educato ed ha una formazione alle spalle, egli è una persona che si trova in una situazione privilegiata, essendo sicuramente in grado di capire meglio come

utilizzare questo bagaglio, trasformarlo in un'impresa e ottenere anche un vantaggio economico.

In Italia non c'è ancora una politica che favorisce l'ingresso di quelle figure altamente qualificate che gli economisti o i sociologi chiamano *skilled migrant*. Questo non vuol dire, però, che queste figure non ci siano già all'interno della società. Qualche volta si diventa imprenditori per questi motivi, mentre altre volte entrano in gioco altri fattori, come, ad esempio, la disperazione di chi deve arrivare alla fine della giornata e non riesce a inserirsi nel mondo del lavoro, avendo come unica possibilità quella di diventare piccolo imprenditore (a volte si tratta soltanto di aprire una partita IVA). Questo si vede più che altro in alcuni settori molto penalizzati, come l'edilizia.

Nell'ultimo rapporto della Caritas Migrantes l'imprenditoria degli immigrati è definita il cuore pulsante dell'economia italiana, ed è effettivamente così, perché le imprese immigrate crescono del 12,7 per cento, mentre le ditte italiane spesso rivelano un saldo negativo. Adesso siamo arrivati ad una quota di 230.000 in Italia. Il saldo nazionale risulta positivo solo grazie alle imprese etniche; quelle artigiane sono ben 57.000 e sono cresciute del 38 per cento. Un immigrato su 13 cerca di integrarsi mettendosi in proprio. Nonostante ciò ci sono numerosi problemi, specialmente per le imprese più piccole: dalla discriminazione, alla burocrazia, alla crisi e alla difficoltà di accesso al credito (e qui entriamo nel merito di una delle domande poste dal presidente). In più, dobbiamo considerare l'immagine confusa e contraddittoria che i *media* a volte trasmettono; anzi, spesso non si parla proprio di questa realtà. In questo contesto è nata la testata che dirigo, *Impresa etnica*, che rappresenta un avvicinamento concreto a questa realtà.

Prima di passare al tema dei rapporti degli imprenditori con le banche e le istituzioni vorrei fare un *identikit* dell'imprenditore immigrato in Italia. Gli imprenditori stranieri lavorano per lo più nel commercio: quasi 95.000 dei 230.000. Nel

settore edile sono 68.000, nel manifatturiero 25.000 e nei trasporti 11.000. Vivono in Lombardia (42.000), Toscana (24.000), Emilia-Romagna (23.000), Veneto (21.000), Lazio (20.000) e Piemonte (18.000). Tra le province, il *record* va a Milano, con oltre 20.000 imprenditori stranieri residenti, seguita da Roma (16.000), Torino (10.000) e Firenze (7.000).

Questi immigrati sono egiziani, marocchini (40.000), cinesi (26.000), albanesi (20.000) e rumeni (17.000). Sono in maggioranza uomini — 185.000 — e questo vuol dire che ancora c'è una penalizzazione del genere femminile. Questo non significa (lo vedremo dopo) che anche le donne non partecipino attivamente, sebbene penalizzate da questo modello. Trattandosi di piccole imprese, esse riescono a sopravvivere proprio perché si tratta di ditte familiari, dove il ruolo della donna è importantissimo, senza contare che qualche volta non viene neanche remunerata.

Gli immigrati producono ricchezza. Anche se lo stipendio medio è basso — appena 800 euro — essi riescono qualche volta a creare un mercato che favorisce queste imprese etniche. Per questo nascono alcuni servizi rivolti a questa categoria di immigrati. In verità, ritengo che in Italia non si possa parlare di impresa etnica al 100 per cento, nel senso che non c'è un mercato rivolto solo agli immigrati, trattandosi di imprese aperte a tutti. Questo è un fattore di integrazione positivo. È vero infatti che per alcuni settori come la ristorazione o alcuni servizi come la cultura, l'arte e lo spettacolo, si può parlare di aree di nicchia etniche, ma le altre imprese sono aperte a tutti. Al supermercato in via Paolo Sarpi — io abito a Milano — andiamo tutti, anche perché l'altro supermercato è sparito oppure è troppo lontano.

Peraltro, con la globalizzazione i centri commerciali diventano sempre più lontani e per una popolazione con minore capacità di mobilità — quella autoctona, che è invecchiata o comunque ha problemi a muoversi in una città complicata come Milano o Roma — i centri più vicini sono

questi. Anche la flessibilità che offrono questi locali è un punto positivo, che permette una competizione maggiore e qualche volta consente di vincere sull'autoctono. Ad esempio, mentre il negozio dell'autoctono chiudeva alle 18, quello dell'immigrato è aperto fino alle 20, alle 22, anche di sabato e di domenica. Certo, qualche volta questo significa non rispettare tutte le regole, ma ciò può determinare un vantaggio. Parleremo successivamente del ruolo istituzionale da svolgere per evitare queste situazioni.

Facciamo l'esempio della Lombardia dove, come abbiamo detto, gli imprenditori immigrati sono 20.000; di questi ben 19.000 nel campo del commercio. Queste ditte sono gestite, per un quarto, da egiziani (4.525; il 24 per cento); oltre la metà delle ditte extracomunitarie ha un titolare proveniente da Paesi musulmani. Se sommiamo marocchini, tunisini ed egiziani, questi extracomunitari rappresentano il 50 per cento. Almeno uno su tre proviene dai Paesi del Mediterraneo.

Questo ci aiuta a capire come funzionano le reti. Capiamo, inoltre, perché una comunità come l'egiziana è molto imprenditoriale: si tratta di una rete di professionisti, provenienti dalla classe media di quel Paese, che si sono insediati in Lombardia, poiché è un mercato molto proficuo. Sono loro, del resto, a offrire servizi a quasi tutte le altre etnie. Parliamo dei *phone center*: sono loro quelli che gestiscono e danno in *outsourcing* o a livello di *franchising* tutti i servizi di telefonia, i *phone center*. Il guadagno è loro, naturalmente. Forse chi gestisce il piccolo *phone center*, dove non c'è un guadagno, è in difficoltà, ma in generale si tratta di un *business* ottimo, ed è in mano agli egiziani, una comunità molto dinamica e molto positiva.

Lo stesso possiamo dire delle macellerie. Anche in questo caso, sono gli egiziani ad aver messo in piedi una rete di macellerie che rispettano anche le tradizioni musulmane. Questo è un settore, che possiamo definire etnico, che facilita il *business*. Gli immigrati vanno a comprare in

quelle macellerie perché lì rispettano la loro tradizione e così un valore culturale diventa anche *business*.

Il presidente chiedeva notizie sul rapporto con le banche. Gli immigrati fanno fatica a ottenere un credito. Questo avviene perché noi sappiamo che in Italia il modello è molto autoreferenziale. Le referenze, le conoscenze, le amicizie sono molto importanti per usufruire di un vantaggio in una banca. È preoccupante che non tutti gli imprenditori immigrati abbiano un conto in banca; tutti, infatti, dovrebbero averlo, altrimenti significa che c'è qualcosa che non funziona nel sistema.

La settimana scorsa, alla camera di commercio, in un seminario si riferiva che non tutte le imprese dichiarano di avere un conto corrente. Questo vuol dire che si innescano altre dinamiche per la gestione di un'impresa. Di qui il *link* con le istituzioni, che spesso sono lontane. C'è un *gap*, un vuoto da riempire: con tutto quello che offrono o che possono offrire le istituzioni e quello che stanno facendo le camere di commercio, le associazioni di categoria e quant'altro, non si arriva con l'informazione giusta o in tempi giusti all'utenza, in questo caso l'imprenditoria immigrata.

Questo è un problema che sicuramente va analizzato. Ci sono poche risorse e sarebbe opportuno che venissero utilizzate al meglio, altrimenti c'è uno spreco di energie; da una parte, c'è un bisogno importante di utilizzare queste risorse, dall'altra parte le istituzioni offrono servizi che non sono percepiti bene dagli immigrati.

Ci sono, tuttavia, delle iniziative positive. Io posso parlare per Milano, dove è nata un'associazione di secondo livello, ASIIM – Associazione per lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata – nella quale confluiscono enti importanti, che hanno un ruolo anche istituzionale decisivo: la camera di commercio, la provincia, la Bocconi, l'ISMU (Iniziativa e studi sulla multietnicità), l'Agenzia regionale per il lavoro, nonché una banca. Gli immigrati non fanno parte di questa associazione, ma si è creata una consulta. In base a un

elenco bellissimo di iniziative che è stato presentato per tutto l'anno 2008, si cercherà, attraverso questa consulta degli immigrati della quale faccio parte, di utilizzare le reti etniche per fornire un'informazione adeguata sui servizi disponibili.

A parte quello dell'accesso al credito, quali sono i problemi? Come abbiamo detto, un problema riguarda l'accesso all'informazione e alle normative. Può essere facilissimo aprire una partita IVA e diventare imprenditore, ma non si sa quello che comporta avere una partita IVA. Non ci sono informazioni più concrete che dicano all'immigrato — che prima magari non era un imprenditore — che ci sono delle regole e delle dinamiche di funzionamento da rispettare in quanto imprenditori.

Un altro problema è legato alla scarsa rappresentatività delle associazioni degli immigrati. L'associazionismo è ancora molto debole e va aiutato con risorse e formazione. Del resto, l'Italia ha una tradizione ricchissima di associazionismo, di cooperativismo; tra gli immigrati, invece, questa assimilazione positiva sta passando, ma con molta difficoltà.

Un altro aspetto importante è sicuramente la lingua, che è uno dei problemi fondamentali che mette in difficoltà l'imprenditore.

Abbiamo parlato, inoltre, delle reti di supporto formale e informale, che da una parte favoriscono l'avviamento di un'impresa. Pensiamo, ad esempio, ai cinesi o agli egiziani: visto che fanno fatica a farsi finanziare da una banca, è più facile, in un insediamento locale anche fisico, dove vivono e nascono opportunità di *business*, che si realizzi la possibilità di finanziarsi, di far crescere questo *business* e di trovare mano d'opera più flessibile, magari più qualificata, in sintonia con il loro modello di *business*. Ciò può determinare uno svantaggio concorrenziale per gli autoctoni: un imprenditore italiano fa fatica a competere in un contesto in cui l'80 per cento dell'imprenditoria è di origine immigrata; è più facile, infatti, che in quel contesto il lavoratore, pur guadagnando meno, riceva altri benefici.

L'imprenditore lo aiuterà, in un processo di *empowerment*, perché egli diventi inizialmente un suo collaboratore di fiducia, che lavora moltissime ore e magari è sottopagato, con la possibilità però di ricevere in cambio altre cose: informazioni, rispetto e l'opportunità di un aiuto per diventare indipendente e mettersi in proprio. Queste sono le dinamiche dirette che facilitano l'imprenditoria. Qualche volta, dunque, non c'è bisogno di una banca, né di partecipare a un bando, perché qualcuno, all'interno della comunità, pensa a queste cose. Tuttavia, il ruolo istituzionale è importante, altrimenti si creano dei ghetti economici, che qualche volta sfuggono al controllo, facendo nascere dei rischi. Ecco perché parliamo di *governance*, di gestione di questa diversità.

Abbiamo già detto che l'assunzione dei rischi spesso non è nulla di più che una strategia di sopravvivenza, una risposta alla disperazione. Può accadere che non si riesca a trovare lavoro e si diventi imprenditori, oppure che non si riesca a entrare in un appalto — succede soprattutto nell'edilizia — come piccolo imprenditore e si entri in un meccanismo di subappaltato, caricandosi però sulle spalle tutti gli oneri finanziari.

Quali potrebbero essere, allora, alcune strategie di intervento? Secondo me bisognerebbe canalizzare meglio due elementi che ancora procedono su due binari: il *welfare* e il lavoro. Visto che in Italia l'ingresso e la permanenza degli immigrati sono legati al lavoro, rispetto a queste due componenti occorrerebbe creare una maggiore relazione, cercando anche di risolvere alcune problematiche.

Penso ad esempio ai minori stranieri non accompagnati in Italia, che quando avranno diciotto anni dovranno lasciare il Paese perché non saranno più protetti, come prevede la legge. A mio parere, attraverso politiche di integrazione e di lavoro, la possibilità di inserirsi in cooperative o di mettersi in proprio potrebbe funzionare come strategia per risolvere in parte questo problema.

Inoltre, si dovrebbero organizzare corsi di lingua. È importante stampare tanti

vademecum in tante lingue, ma occorre anche facilitare la diffusione e lo studio della lingua italiana. Questo permetterà una riqualificazione dei settori, che si rafforzeranno e potranno anche crescere economicamente, facendo sì che questa economia vada avanti.

Mi è stato chiesto cosa abbiamo fatto noi, qual è stato il contributo di *Impresa Etnica*, perché è nata questa testata. Come ho detto, è nata perché abbiamo visto che non c'era uno strumento che si occupasse di questo fenomeno e perché gli immigrati utilizzano le nuove tecnologie per comunicare. Un giornale *on line* è più facile che sia letto.

Noi riusciamo, con questo giornale, non solo a comunicare ma anche a fare rete. È un osservatorio privilegiato, perché c'è un contatto diretto; noi seguiamo le storie e i casi di diversi imprenditori e raccontiamo il loro successo o insuccesso, e questa diventa già una parte formativa. Inoltre, abbiamo creato delle sezioni in cui diffondiamo dei vademecum per mettere a disposizione alcuni strumenti per gestire meglio questo *business*.

È una pubblicazione alla quale collaborano diversi professionisti, appassionati di economia e di immigrazione, esperti di formazione, non solo stranieri ma anche italiani, che contribuiscono con interviste, articoli e quant'altro. In questo modo è nata una rete vera e propria. È stato avviato un progetto, che si chiama «Voci, volti, visioni di *Impresa Etnica*», per la reputazione degli imprenditori immigrati e la comunicazione. Come viene comunicata questa diversità? Viene comunicata o non viene comunicata? Ho lanciato allora una provocazione, che è stata ben accolta: abbiamo fatto una bella galleria fotografica dove gli immigrati sono i protagonisti e mettono letteralmente la loro faccia.

Non sono, però, solo volti o cifre, ma storie vere e proprie. In un video abbiamo documentato questo vissuto, queste esperienze; abbiamo filmato, ad esempio, il posto di lavoro. Hanno partecipato a questo progetto dodici imprenditori di dieci diverse etnie, che si confrontano tra loro,

raccontano le loro storie, i loro problemi e difficoltà, ma anche i vantaggi. Qualcuno ha un giro di affari di 30 milioni di euro, qualcun altro invece fa fatica ad aprire il suo *phone center*. Abbiamo cercato di fare una radiografia per creare dei momenti di dibattito e discussione.

È un progetto itinerante, che ha avuto un grande rilievo. Questo è il nostro contributo per parlare di questo nuovo fenomeno. È un progetto nato e realizzato all'insegna della lotta alla discriminazione razziale (che in alcuni casi esiste, non si può negare). Per esempio, uno dei protagonisti del progetto è un ottico del Togo, che ha un bellissimo locale in centro a Milano, ma racconta che spesso i clienti chiedono di parlare con il titolare (a quel punto lui si presenta come tale); comunque, considerato che ormai sono 15 anni che gestisce questa attività, egli riesce a fare un sorriso e a conquistare così i clienti, che diventano suoi clienti a vita. Tra l'altro, questo è diventato il logo del nostro progetto, che stiamo portando avanti. Questo *tour* finirà a Roma e spero che voi vedrete anche il nostro video.

Naturalmente sono disponibile a fornire ulteriori chiarimenti.

PRESIDENTE. La ringrazio molto.

Do la parola ai colleghi che intendono porre quesiti o formulare osservazioni.

PAOLO BODINI. Ringrazio il dottor Galvez per le notizie che ci ha riferito e per l'entusiasmo che traspare dalle sue parole.

Credo che tutti noi siamo a conoscenza di alcune realtà, nelle relative città di provenienza, ma i numeri che ci sono stati riferiti sono indubbiamente impressionanti, dal punto di vista della crescita di queste attività.

Vorrei chiedere al dottor Galvez come queste 230.000 imprese sono distribuite in percentuale, magari per macro aree, se questo dato è disponibile, e qual è il dato dell'indotto occupazionale, sempre se è disponibile. Insomma, vorrei sapere quanti sono gli addetti all'interno di queste im-

prese. Il *trend* di crescita che ci è stato riferito è effettivamente impressionante, ma credo che sia importante il potenziamento dell'attività di comunicazione — mi pare sia ancora il punto debole — perché ci si possa rendere conto del contributo effettivo di questa realtà, che oggi viene sottovalutato. Si pensa al fenomeno prevalentemente in termini di manodopera di basso livello, mentre c'è una componente indubbiamente molto importante, che può diventare un fattore trainante anche della nostra economia.

Credo che questo sia un punto importante per tutti coloro che sono ancora ostili, in maniera più o meno esplicita, al fenomeno migratorio. In questo modo, invece, si dimostra che c'è un'alta percentuale, tra coloro che vengono in Italia, che vuole mettersi in gioco e contribuire alla crescita economica.

MERCEDES LOURDES FRIAS. Ringrazio il dottor Galvez, ma soprattutto gli rivolgo i miei complimenti per questa iniziativa, che esula da quello che è l'universo « normale » degli immigrati, che è molto legato al fenomeno dell'emarginazione, da cui molto difficilmente si riesce a uscire.

Un dato che ci ha colpito, tra quelli che lei ha riferito, è che delle 230.000 imprese ben 185.000 hanno titolari uomini. Eppure sappiamo che in alcune aree del mondo le donne sono grandi imprenditrici. Lei ha parlato della riconversione della propria professionalità, in conseguenza delle difficoltà a entrare nel mondo dipendente. A quanto pare, questo non avviene per le donne.

Oltre alle situazioni classiche dei rapporti uomini-donne, c'è anche la difficoltà delle donne ad accedere ad alcuni benefici. Bisogna considerare inoltre la mancanza di informazione, ad esempio sui congedi parentali, ma anche sui bandi che vengono emessi. Penso, ad esempio, al bando del Ministero dell'industria sull'imprenditoria femminile. Quante donne effettivamente riescono ad accedere a queste iniziative e cosa si fa per fargliele conoscere?

Tra i diversi programmi europei degli anni Novanta ricordo il programma NOW (New opportunities for women), Nuove opportunità per le donne, dedicato appunto alle donne. Si sono spesi tanti soldi, a tutti i livelli, per fare formazione all'imprenditoria femminile, utilizzando anche l'elemento culturale come un elemento propulsore di impresa. Si sono costituite anche delle agenzie: a Roma, ad esempio, ricordo l'agenzia Chances, dove c'erano anche i sindacati e il mondo imprenditoriale. Rimane il dato di una percentuale impressionante di moria di queste imprese; le cooperative nascevano ma poi finivano male.

Il quadro che lei ha riferito ci dice che forse qualcosa sta cambiando, considerato che si stanno aprendo altri scenari, e questo è positivo. Un punto critico, però, che può apparire irrilevante ma non lo è, deriva dalla stessa denominazione « etnica ». Lei ha spiegato che « etnico » è il *target*, ma noi viviamo in una società in cui « etnico » diventa l'attore, ossia « chi » fa, non « cosa » si fa. Conosciamo qual è il rapporto delle istituzioni, pubbliche e private, nei confronti di quello che è etnico. Alcune scrittrici dei Carabi denunciavano, negli Stati Uniti, che anche quando scrivono di scienze la loro scrittura è « etnica », perché non ci si riferisce a « cosa » si scrive, ma a « chi » scrive.

Quanto al problema del rapporto con le banche, conosciamo i pregiudizi e anche una certa mentalità precapitalistica da parte delle banche e del mondo dell'industria. Un rapporto di tipo amicale, molto provinciale, purtroppo continua a prevalere anche quando si parla di affari.

Per quanto riguarda i rapporti con le istituzioni, penso all'eccessivo controllo effettuato su alcune di queste imprese cosiddette « etniche », ad esempio nei *phone center*. Basterebbe pensare che sono strumenti comunque di sviluppo, oppure considerare quello che queste attività comportano per il prodotto interno lordo del Paese o dal punto di vista dell'occupazione, per cambiare atteggiamento.

Infine, è molto importante che noi immigrati riusciamo ad appropriarci di alcune questioni che abbiamo lasciato completamente ad altri. In particolare, sto parlando delle rimesse. Il volume d'affari delle rimesse è impressionante. Le Poste, che stanno dissanguando gli immigrati per un permesso di soggiorno, perché assumono la fisionomia di coloro che lucrano sul denaro che mandiamo nei nostri Paesi?

FEDERICO ENRIQUES. Ringrazio anch'io il dottor Galvez per la sua esposizione. Vorrei chiederle, dottor Galvez, se avete fatto dei calcoli sul «forfettone»; ossia vorrei sapere quanti dei vostri imprenditori saranno interessati da questa normativa di semplificazione prevista nella legge finanziaria.

PRESIDENTE. Dottor Galvez, anch'io, nel ringraziarla, le pongo alcune domande. Lei faceva riferimento alla difficoltà dell'Italia di attrarre immigrazione di qualità. Oltre al riconoscimento dei diplomi, secondo lei, quali sono i principali ostacoli?

Per quanto riguarda l'accesso al credito, secondo lei è una questione solo di mentalità delle banche soprattutto locali, o le imprese di extracomunitari avrebbero bisogno di schemi creditizi, schemi bancari specifici, magari legati anche alla questione delle rimesse? Insomma, avrebbero bisogno di montaggi finanziari *ad hoc*?

Lei faceva riferimento anche al fatto che può essere fuorviante definire le imprese «etniche», dal momento che esse offrono i loro servizi a diverse comunità. Le chiedo se, secondo lei, con la tendenza all'aumento della presenza degli immigrati in Italia, rimarrà questa caratteristica — che è una caratteristica particolare rispetto ad altri Paesi — di imprese di extracomunitari che danno servizi a più comunità — quindi questa potrebbe essere una specificità dell'Italia — oppure se rientriamo nei modelli più ordinari.

Infine, lei faceva riferimento alla questione delle reti. È chiaro che ci sono delle reti etnico-imprenditoriali e anche delle

reti di solidarietà che favoriscono la competizione con gli autoctoni, ma possono diventare anche fattori che escludono gli autoctoni, in alcuni settori, diventando quindi fonte di forti tensioni in prospettiva. Come valutate questa possibile involuzione?

JOSÈ GALVEZ, *Direttore responsabile della rivista Impresa etnica*. Cercherò di rispondere ad alcune domande, non a tutte, non avendo in alcuni casi gli elementi per farlo. Ad esempio, per quanto riguarda la legge finanziaria, non abbiamo fatto alcuna analisi, né abbiamo gli elementi per poterlo fare. Quello che possiamo dire è che al riguardo c'è la nostra predisposizione, attraverso la consulta degli imprenditori immigrati, che opera a Milano; sicuramente in quell'ambito ci sarà un'apertura anche alla discussione dei cambiamenti previsti nella legge finanziaria.

Mi è stata rivolta una domanda circa i dati percentuali del peso nell'economia di queste imprese, magari per macroaree. C'è una quantità impressionante di ricerche che sono nate particolarmente quest'anno, per cui diventa molto difficile seguirle tutte, dal momento che ognuna ha un parametro di analisi diverso. Quello che dobbiamo dire è che c'è molto fermento e che alcuni settori, particolarmente commercio, edilizia e ristorazione, hanno un peso importantissimo. Non saprei dirle esattamente quanto; abbiamo i dati di Milano, ma non a livello nazionale. Ad esempio, sul totale delle ditte individuali, le imprese con titolari provenienti da Paesi con maggioranza musulmana hanno un peso fortissimo: il 24 per cento sul totale di 18.854. Se poi andiamo ad analizzare i settori più interessati da questo fenomeno, essi sono particolarmente la ristorazione e i servizi. Questo in parte risponde alla domanda che mi è stata rivolta. Sicuramente non è difficile trovare tutti questi dati, quello che è difficile è metterli insieme in una lettura corretta.

Cerco ora di rispondere, dal mio punto di vista, alla domanda sul ruolo delle donne. Perché poche donne imprenditrici?

Non perché esse non abbiano una capacità imprenditoriale; anzi, hanno dimostrato di avere una grande capacità imprenditoriale e sicuramente in molti casi hanno frequentato alcuni corsi, dimostrando di saper gestire meglio le imprese. Quelle poche donne che gestiscono le imprese le fanno diventare grandi.

Quest'anno l'ISMO ha premiato un'imprenditrice della Colombia come la migliore imprenditrice in Lombardia, considerando che è partita dal nulla ed ha incontrato numerose difficoltà di accesso al credito. Quando ha ricevuto il premio, questa imprenditrice ha parlato del supporto degli amici italiani che le hanno concesso una garanzia per l'accesso a un credito. Oggi ha una società — Srl — di servizi che offre lavoro anche agli italiani.

Una società, come quella italiana, che diventa globale ha bisogno anche di servizi che riescano a mantenere un certo livello di efficienza e di efficacia.

L'uso del concetto di « etnico » è stato provocatorio da parte mia. Anch'io condivido pienamente che parlare di « etnico » sia un punto di partenza sbagliato. Diciamo subito che gli imprenditori immigrati non si considerano etnici, si considerano imprenditori e basta e così vogliono essere considerati, al pari di tutti gli altri. Essi non vogliono pacchetti bancari *ad hoc*, non vogliono agenzie dedicate a loro, ma vogliono poter accedere alla banca che loro fa più comodo, anziché percorrere una lunga distanza per raggiungere un'agenzia personalizzata, dove parlano la loro lingua e quant'altro. Questi imprenditori vogliono essere considerati italiani, imprenditori normali al 100 per cento. Non è ancora così, come abbiamo detto; allora è necessario — rispondo al presidente — che le istituzioni facciano qualcosa in più per aiutare l'accesso al credito, magari utilizzando altri strumenti, come le garanzie.

Ci sono già delle esperienze, ma vanno elaborate meglio. Ci sono anche le proposte di alcune banche, ma ancora non c'è nel mercato un pacchetto specifico che facilita il credito.

È vero che gli imprenditori non stanno lì ad aspettare che le istituzioni o le banche facciano la loro parte, ma stanno cominciando a organizzarsi, facendo delle cose interessanti. Ad esempio, qui a Roma è nato un progetto che si chiama *Juntos por los Andes*, per creare un modello di cooperazione di supporto ai Paesi di origine. Venti associazioni di immigrati di quattro Paesi andini si sono messe insieme per fare un *found racing* di una certa quantità di soldi. Per ogni euro raccolto dagli immigrati in generale hanno negoziato, con alcuni enti privati e istituzioni, quattro euro in più. Per questo il nome completo del progetto è *Juntos por los Andes quattro più uno*. È basato su un modello che si utilizza in Messico e alcuni stanno già pensando di creare un *found racing* che diventi un fondo di garanzia per le imprese di immigrati, per quelli che hanno difficoltà di accesso al credito. Credo che ce la faranno, visto che sono riusciti a raccogliere in sei mesi 125 mila euro, velocemente e in maniera trasparente. Questa è stata un'iniziativa degli immigrati per gli immigrati.

Credo che questo sia importantissimo, perché significa che gli immigrati non solo chiedono, non solo stanno lì ad aspettare, ma vogliono essere partecipi. Secondo me bisogna creare dei canali, attraverso la comunicazione, utilizzando i vantaggi delle reti etniche (le reti informali, perché quelle formali non esistono) per favorire queste iniziative. Il rischio è che tante iniziative vadano fuori controllo.

Quanto alla situazione di via Paolo Sarpi a Milano, questo fermento di fare impresa è stato favorito senz'altro dalla legge Turco-Napolitano, che ha abolito la condizione di reciprocità. La liberalizzazione, la possibilità di ottenere nuove licenze rispettando le regole ha favorito la nascita, in via Paolo Sarpi, ma anche a Prato e altrove, di tante imprese che prima lavoravano di supporto alle grandi catene industriali della moda. Molti lavoratori cinesi si sono ammalati e i fallimenti di queste società sono molto comuni. Anche a Milano tutti questi negozi all'ingrosso non riusciranno a sopravvivere per molto

tempo. Allora è in corso una sorta di guerra tra poveri, perché tutti offrono lo stesso prodotto (tra l'altro, quello non è il posto adatto per un negozio all'ingrosso).

Ecco perché è importante che l'operatività economica delle imprese passi attraverso gli strumenti legali. Le Poste non hanno saputo rispondere a questo fenomeno; esse hanno usufruito di grandi numeri, poiché tutti gli immigrati hanno cominciato aprendo un conto, senza ricevere nulla in cambio, nemmeno la possibilità di accedere a un credito oppure un mutuo.

Adesso le banche si cominciano ad aprire, seppure con molta diffidenza. Del resto, essendoci questa grande propensione al rischio, è ovvio che le banche chiedano garanzie e, siccome non hanno una garanzia autoreferenziale, qualcuno deve comunque trovarle. Credo che possano farlo le istituzioni, le associazioni datoriali o di categoria, che devono avere un ruolo più importante. Non credo che sia necessario creare la Confindustria degli immigrati, ma se non si prevede la possibilità di accesso a questi servizi, a queste garanzie, sicuramente qualcuno ci sta anche pensando. Bisogna evitare che questo sia uno strumento di ricatto del potere politico.

Le difficoltà che incontrano gli immigrati a un certo momento diventano un valore per fare impresa, ma credo che dovremmo fare un'analisi anche di come sta cambiando l'economia italiana. Questo fenomeno non va considerato solo «etnico»; occorre creare un mercato aperto a tutti, non chiuso, sviluppando un'economia che riesca a inserirsi nel tessuto economico normale, offrendo alcuni servizi, ma anche usufruendo di alcuni vantaggi.

Quello che sta succedendo adesso in alcuni settori, lasciati senza controllo, non favorisce né gli italiani né gli stranieri. Ciò determina, semmai, una perdita di valore di un settore, una perdita di valore immobiliare in quella zona, perché c'è un sovraffollamento di una certa etnia che rende più complicato offrire servizi.

Tornando a via Paolo Sarpi, trovare una panetteria o una latteria adesso è impossibile. Non ci sono. Ci sono soltanto tanti negozi per comprare magliette, e all'ingrosso. Ecco, questo non deve succedere. Di qui l'importanza del ruolo istituzionale. Adesso si può avviare un'impresa liberamente, ma dobbiamo affiancare misure per favorire il credito, creare un canale istituzionale di formazione per la lingua, di supporto per chi apre una società, affinché sappia gestirla e sappia cos'è un *business plan*, ossia quante sono le perdite e quanti i guadagni. Adesso nessuno pensa a queste cose, gli imprenditori sono lasciati soli. Il ruolo istituzionale, in questo caso, potrebbe essere un fattore di integrazione.

Infine, la scelta della parola «etnica» è stata una provocazione. Del resto, la nostra iniziativa è partita proprio chiedendo di esprimere il parere su questa parola. Lo abbiamo chiesto a imprenditori immigrati, cittadini che fanno quello che fanno tutti, ossia cercano di tirare avanti. Su questo vogliamo sempre discutere con un *forum* aperto nel sito.

Gli immigrati imprenditori, per il loro ruolo, non sono solo un fattore importante nel tessuto economico, ma possono essere un fattore importante nel processo di integrazione. Pensiamo alle seconde generazioni, ai figli di questi imprenditori immigrati che già hanno risolto in parte i principali problemi, avendo risolto il problema legale, quello normativo e quello della lingua (qualche volta). Per il loro ruolo, all'interno della loro comunità, sono un punto di riferimento molto importante. Normalmente essi hanno un rapporto stretto, o almeno più vicino, sia con le istituzioni italiane sia con le istituzioni dei loro Paesi. Dialogano molto con i consolati, con i rappresentanti commerciali, e riescono in qualche maniera a risolvere alcuni problemi delle comunità. Questi imprenditori, ad esempio, finanziano il rimpatrio della salma quando un immigrato muore. Si attivano le reti veloci e normalmente un imprenditore che gode di

una certa reputazione e che ha un potere anche economico riesce a risolvere il problema.

Questo ruolo dovrebbe essere potenziato dal livello istituzionale, con un coinvolgimento maggiore. Basterebbe chiedere qualche volta agli immigrati di che cosa hanno bisogno e non pensare a iniziative, magari positive e dettate da buone intenzioni, che però non arrivano a soddisfare i bisogni reali. Basterebbe rivolgersi agli immigrati e coinvolgerli di più, affinché siano veri protagonisti. Credo che questo stia cambiando l'Italia.

PRESIDENTE. La ringrazio molto. Comunico ai colleghi che in novembre audi-

remo degli esperti di istituti creditizi e bancari proprio per affrontare i problemi che il dottor Galvez ha segnalato.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 13,55.

*IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI*

DOTT. COSTANTINO RIZZUTO

*Licenziato per la stampa
il 16 novembre 2007.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

