

**GLI IMMIGRATI COME OPERATORI ECONOMICI.  
AGGIORNAMENTI E APPROFONDIMENTI SUL CASO  
TORINESE**

a cura di Maurizio Ambrosini e Eleonora Castagnone

FIERI, Forum Internazionale ed Europeo di Ricerche sull'Immigrazione  
Via Ponza, 3 - 10121 Torino - Italia - tel. +39 011 516 00 44 - fax. +39 011 559 16 91 - [www.fieri.it](http://www.fieri.it) -  
[fieri@fieri.it](mailto:fieri@fieri.it)  
Interventi di: Maurizio Ambrosini, Eleonora Castagnone, Fedora Gasparetti, Claudia Villosio  
Coordinamento editoriale: Eleonora Castagnone

## Sommario

Prefazione, di <i>Giovanna Zincone</i> .....	3
Introduzione. Il lavoro autonomo degli immigrati a Torino: dimensioni economiche e valenze sociali, di <i>Maurizio Ambrosini</i> .....	7
Un fenomeno in crescita a livello internazionale .....	7
L'esperienza torinese: le dimensioni strutturali .....	10
La ricerca effettuata .....	12
PARTE PRIMA: l'approfondimento quantitativo. ....	17
La situazione e la recente dinamica, di <i>Claudia Villosio</i> .....	17
Gli stock .....	17
I flussi .....	19
Caratteristiche delle ditte individuali nazionali ed extracomunitarie a confronto .....	23
Localizzazione Geografica .....	25
Localizzazione Geografica per Nazionalità .....	28
Studio di casi specifici a Torino .....	35
Edilizia Rumena .....	35
Commercio Marocchino .....	37
Phone Center .....	39
Conclusioni .....	41
PARTE SECONDA: l'approfondimento qualitativo nei tre settori .....	43
Porta Palazzo plurale. Il caso del commercio marocchino, di <i>Eleonora Castagnone</i> .....	43
L'evoluzione della presenza marocchina a Torino .....	43
Porta Palazzo, ovvero la città duale .....	44
Le attività commerciali rilevate dalla ricerca .....	47
Il rapporto fra reti e iniziativa economica .....	50
Fra transnazionalismo e radicamento in Italia: quali prospettive .....	57
I percorsi dell'imprenditoria edile rumena a Torino: strategie individuali tra emancipazione e subordinazione, di <i>Fedora Gasparetti</i> .....	61
L'evoluzione dell'immigrazione rumena in Italia e a Torino .....	61
Le caratteristiche degli imprenditori: capitale umano e percorsi migratori .....	62
L'arrivo in Italia e la scelta imprenditoriale: capitale sociale e reti .....	64
Le caratteristiche delle imprese .....	66
Un fenomeno in crescita e controverso: <i>outsourcing</i> e "para-imprese" .....	69
Successione ecologica e nuova concorrenza .....	71
L'impresa come risposta alle difficoltà dell'inserimento lavorativo .....	73
I legami con la madrepatria: transnazionalismo e prospettive future .....	75
Il settore dei phone centers: dall'espansione alla crisi. Il caso di San Salvario di <i>Eleonora Castagnone e Fedora Gasparetti</i> .....	79
Il quartiere di San Salvario e l'imprenditoria straniera .....	79
Il settore dei phone center .....	83
I phone centers a San Salvario: le attività intervistate .....	89
Conclusioni. Un mondo in movimento. Articolazione e stratificazione del lavoro autonomo degli immigrati a Torino, di <i>Maurizio Ambrosini</i> .....	92
Riferimenti bibliografici .....	99

## **Prefazione**

Giovanna Zincone

Questo lavoro è il risultato di una fruttuosa collaborazione con l'Ufficio Studi, statistiche e pubblicazioni della Camera di Commercio di Torino, una collaborazione iniziata nel 2004, che prosegue da allora e speriamo continui negli anni a venire. E' evidente infatti come questo tipo di ricerche non si possano fare in isolamento accademico, non solo per la necessità della messa a disposizione di dati, ma anche per la comprensione della loro struttura e affidabilità. Ed è altrettanto evidente che acquistano valore crescente quanto più riescono ad accumulare conoscenze e a consentire confronti nel tempo.

In Italia i dati forniti al 30 giugno 2007 (Caritas, 2007) individuano un numero complessivo di titolari di impresa con cittadinanza estera pari a 141.393 unità. In tale contesto Torino costituisce il terzo polo di maggiore attrazione delle attività imprenditoriali dei cittadini stranieri (9.567 imprese, pari al 6,8% del totale sull'Italia), dopo Milano (11,9%) e Roma (9%).

La ricerca nell'area torinese conferma la rilevanza dell'imprenditoria straniera e il suo crescente ruolo nell'economia, nel tessuto sociale del nostro paese e della nostra realtà territoriale.

Nel 2005 FIERI ha pubblicato il primo rapporto sugli imprenditori stranieri in Provincia di Torino (2005). La ricerca che qui presentiamo vuole essere sia un aggiornamento di quel primo rapporto, sia un approfondimento tematico su alcuni settori e alcune aree urbane della realtà torinese.

In questo volume, così come in quello precedente, nella sezione quantitativa si offre anzitutto un panorama statistico, a partire dai dati camerali, sul fenomeno in generale e su alcuni aspetti specifici che verranno poi analizzati e approfonditi nella seconda sezione del rapporto, quella qualitativa.

Volendo sintetizzare i risultati della prima parte si può osservare che la caratteristica più saliente del fenomeno è la recente e rapidissima espansione della quota di titolari dell'Europa dell'Est nell'imprenditoria. Questo gruppo passa infatti dal 9.8% del totale degli stranieri nel 1997 al 37.0% nel 2006 e, a partire dal 2005, supera la quota di imprenditori provenienti dall'Africa Mediterranea, che era stata fino ad ora la componente più numerosa.

Come già da molti osservato, la nascita di imprese con conduttori stranieri ha permesso nel complesso di contrastare un possibile declino quantitativo dell'insieme delle imprese italiane ed ha accresciuto con il tempo sensibilmente il proprio peso sul totale. Nell'analisi di Unioncamere la rapida crescita dell'imprenditoria straniera avvenuta negli ultimi in Italia anni ha fatto degli immigrati "l'attore fondamentale per la tenuta della piccola dimensione produttiva: senza l'apporto

degli immigrati, infatti, il numero delle microimprese avrebbe subito, negli ultimi anni, una perdita secca di 23.366 unità” (Unioncamere, 2007).

D'altra parte, una criticità che era stata osservata nelle imprese condotte da stranieri, cioè la eccessiva maggiore volatilità, non è più presente. Notiamo poi che, a partire dal 2001, i tassi di cessazione delle ditte straniere sono non dissimili da quelli delle imprese nazionali, e sono addirittura inferiori nel 2006.

Per quanto riguarda le caratteristiche degli imprenditori stranieri, questi risultano più giovani rispetto agli italiani (17% hanno meno di 30 anni, contro l'8% degli italiani), ma con un più alto tasso di mascolinità (dell'82%, contro il 74.5% degli imprenditori italiani).

Notiamo inoltre una maggiore concentrazione rispetto agli imprenditori autoctoni nel settore commerciale (42%) ed edile (36%), per i quali si constata una specializzazione rispettivamente dei nazionali dell'Africa subsahariana (75.8%) e dell'Europa dell'Est (73.5%).

La ricerca ha poi rilevato una sensibile concentrazione nel capoluogo di provincia delle attività degli stranieri (con variazioni all'interno delle nazionalità) in tutti i settori, (nel 2006 il 73% delle imprese straniere ha sede a Torino, contro il 36% delle imprese nazionali), tendenza che si sta tuttavia invertendo con una graduale ma costante redistribuzione sul territorio provinciale.

Una breve analisi statistica viene infine dedicata a ciascuno dei tre settori poi approfonditi nella sezione qualitativa: l'edilizia rumena, il commercio marocchino e i phone center.

Nella seconda parte del rapporto, si presentano i risultati di un'indagine condotta attraverso interviste in profondità fra marzo e novembre 2007. Oggetto dello studio sono state alcune nazionalità significativamente rappresentate nei tre settori già esplorati nella sezione statistica (a eccezione dei phone center, per i quali sono stati intervistati titolari di varia provenienza) e altamente concentrate in zone urbane a forte presenza di imprenditoria straniera (a eccezione dell'edilizia). L'indagine è stata così realizzata sul commercio dei marocchini a Porta Palazzo, la piccola edilizia dei rumeni nella città, i phone centers nel quartiere di San Salvario.

Questa parte della ricerca si è concentrata sulla relazione tra iniziativa economica e network sociali presso gli imprenditori stranieri, cercando di mettere in risalto le dinamiche in atto nei tre settori, e di cogliere, al tempo stesso, le peculiarità nazionali (origine dell'imprenditore) e territoriali (quartiere di insediamento dell'attività).

L'ampia disponibilità e l'utilizzo ricorrente di lavoro di connazionali o parenti spesso reclutati informalmente, e dunque a costi concorrenziali, costituisce per le imprese gestite da stranieri un punto di forza in termini di competitività rispetto a quelle condotte da italiani. Le reti comunitarie costituiscono, più in generale, risorse importanti per l'inserimento lavorativo e sociale dei nuovi arrivati, oltre che fonti di apprendimento vero e proprio di mestieri. Spesso svolgono un ruolo di

ancora di salvataggio, non solo al momento del primo inserimento, ma anche in condizioni di difficoltà che possono emergere successivamente. Queste, tuttavia, possono anche diventare vere e proprie gabbie, impedendo percorsi di emancipazione dall'economia di enclave, autoreferenziale e chiusa. Si aggiunga, infine, fra le criticità, il fatto che i collaboratori reclutati all'interno del network familiare/comunitario risultano più soggetti a sfruttamento e a condizioni di lavoro insicure, oltre che precarie.

E' da monitorare l'evoluzione di un fenomeno che potrebbe avere impatti anche 'politici'. All'interno delle reti si assiste all'affermarsi di "leader economici", o "leader di filiera". Si tratta di personaggi eminenti che svolgono un ruolo centrale nell'inserimento di connazionali e familiari nel mercato del lavoro, impiegandoli presso le proprie imprese e trasferendo loro reti (capitale sociale), competenze e conoscenze (capitale umano) e si può supporre, in taluni casi, fondi per l'avvio di attività in proprio (capitale finanziario). Questi leader potrebbero svolgere funzioni crescenti nell'associazionismo economico e politico, nella vita cittadina.

Nell'ambito dell'edilizia viene evidenziato l'assai diffuso fenomeno dell'*outsourcing*, o *subcontracting*, e delle "para-imprese", che prende forma a partire da strategie di subappalto adottate dalle imprese autoctone.

Per quanto riguarda l'evoluzione del settore dei phone center, si assiste, dopo una parabola ascendente fra il 2000 e il 2006, a una fase di rapido declino. I dati nazionali confermano questa tendenza: il comparto dei trasporti e delle telecomunicazioni, nel quale vengono classificate prevalentemente attività di phone center, internet, servizi di telefonia fissa, agenzie per l'invio delle rimesse e copisterie, registra fra il 2006 e il 2007 un calo del 33,6% (Caritas, 2007), che tuttavia non viene colto dai dati da noi utilizzati, aggiornati a fine 2006. Questa crisi è dovuta soprattutto a una regolamentazione locale del settore, che ha giocato pesantemente a sfavore di questo tipo di imprese, ma anche al diffondersi di servizi competitivi di telefonia privata.

Abbiamo infine rilevato elementi di transnazionalismo "debole" in un panorama di individui concentrati perlopiù sul consolidamento dell'attività economica e sull'assestamento della famiglia in Italia. Non mancano, però, alcuni casi, seppur minoritari di soggetti che sono stati in grado di realizzare iniziative di carattere transnazionale, giungendo a ricoprire in alcuni casi un più deciso ruolo di ponte economico fra territorio di accoglienza e area di origine.

Il rapporto qui presentato indica alcune delle criticità e dei punti di forza proprie dell'imprenditoria straniera e in particolare dei tre settori presi in analisi. Ci aiuta perciò a capire come valorizzare risorse e opportunità, che vengono dalla nuova imprenditoria immigrata.

Queste considerazioni generali ci invitano a tenere aperto e attivo il nostro osservatorio per cogliere nuovi trend ed evoluzioni, a mantenere uno sguardo attento sia alle caratteristiche generali del fenomeno, sia alle peculiarità delle sue forme nelle declinazioni settoriali, comunitarie e territoriali.

## **Introduzione. Il lavoro autonomo degli immigrati a Torino: dimensioni economiche e valenze sociali**

Maurizio Ambrosini

### **Un fenomeno in crescita a livello internazionale**

Il fenomeno della partecipazione degli immigrati al lavoro indipendente sta crescendo notevolmente in Europa, secondo una linea di tendenza da tempo riscontrata in paesi come gli Stati Uniti, il Canada, l'Australia. Si può anzi rilevare che si tratta probabilmente della maggiore novità emersa negli ultimi vent'anni nei rapporti tra lavoratori immigrati e sistemi economici riceventi, e come tale ha riscosso un ampio interesse da parte di osservatori e studiosi, dapprima in America, poi anche in Europa e in Italia.

Diversi fattori contribuiscono a questo sviluppo, e hanno dato origine a una copiosa letteratura sulla cosiddetta "imprenditoria etnica". Possiamo ricordare, in rapida sintesi: a) fattori propri dell'offerta di lavoro immigrata; 2) fattori legati alla domanda di lavoro autonomo e imprenditoria minore nei sistemi economici avanzati; 3) fattori riconducibili ai dispositivi di regolazione dell'economia e specificamente del lavoro autonomo (Ambrosini, 2005).

Sotto il profilo dell'offerta, la letteratura ha posto in rilievo, in un primo momento, le dotazioni culturali specifiche di alcune minoranze immigrate, a partire dall'archetipo della diaspora ebraica. Sono poi venute analisi più attente allo svantaggio sociale degli immigrati: da qui verrebbe sia il bisogno di inventare occasioni di lavoro, come alternativa all'esclusione sociale, sia la spinta a cercare nel lavoro autonomo quegli spazi di promozione sociale che il mercato del lavoro salariato raramente concede. Infine l'attenzione si è rivolta alle cosiddette "economie etniche", ossia alle risorse di solidarietà interna, di mutuo aiuto, di costruzione di reti di relazione che conducono alla formazione di nicchie economiche in cui datori di lavoro, dipendenti, e in certi casi anche i clienti, condividono le medesime origini etniche.

Sul versante della domanda, le analisi più accreditate hanno posto in rilievo il fabbisogno di piccola imprenditorialità negli interstizi delle economie avanzate, specialmente nei settori più frammentati, precari, esposti a condizioni di lavoro faticose e gravide di rischi: edilizia, ristorazione, piccoli trasporti, pulizie, commerci di strada, rappresentano gli esempi più noti. Le ricerche sul funzionamento delle città globali (Sassen 2002), con la reciproca dipendenza tra lavoro ricco delle fasce qualificate e lavoro povero delle popolazioni immigrate, hanno attualizzato questo punto di vista.

Infine, l'attenzione rivolta alla regolazione ha reso più nitido il rapporto tra sviluppo del lavoro autonomo e sistemi normativi che disciplinano il funzionamento dei mercati: economie più orientate in senso liberista favoriscono la comparsa di nuove imprese, mentre sistemi più dirigisti innalzano maggiori barriere all'ingresso. Il diverso grado di regolamentazione di settori differenti dell'economia spiega in parecchi casi perché in alcuni settori gli operatori immigrati riescano a penetrare, mentre in altri rimangono esclusi.

La Tab.1 illustra gli andamenti per diversi paesi europei, confrontando il 2004 con il 1999. Come si può osservare, i dati indicano incrementi più o meno marcati per tutti i paesi considerati. Nell'Europa settentrionale e centrale, l'incidenza degli immigrati (intendendo come tali le persone nate all'estero) sul totale dei lavoratori indipendenti supera o si approssima al 10%, toccando la punta massima in Svizzera con il 17,5%. In diversi casi, i lavoratori autonomi rappresentano il 12-15% sul complesso dei lavoratori immigrati e hanno superato i livelli della popolazione nativa quanto a incidenza degli indipendenti sul totale degli attivi (come nel Regno Unito).

I paesi dell'Europa meridionale formano un caso a parte: contraddistinti da elevati tassi di lavoro indipendente autoctono ed entrati solo di recente nel novero dei paesi riceventi delle migrazioni internazionali, presentano un'incidenza percentuale ancora bassa degli immigrati fra i lavoratori autonomi. Anche qui tuttavia il fenomeno è in crescita e raggiunge valori persino superiori a quelli di paesi come Francia e Germania se raffrontato con il numero di lavoratori immigrati, sebbene vada tenuto nel debito conto il fatto che in questi paesi il tasso di lavoro autonomo oscilla tra il 20 e il 30%.

Negli Stati Uniti, si può aggiungere, il tasso di lavoro autonomo tra i nati all'estero è del 9,7%, e supera quello dei nativi del paese (9,3%), pur cresciuto sensibilmente negli ultimi dieci anni (Portes e Rumbaut, 2006, su dati del Censimento del 2000). Per gli immigrati di parecchie nazionalità, i valori sono però più che doppi: 25,3% per i greci; 20,5% per i coreani; 20,3% per gli iraniani.

*Tab.1. Immigrati (persone nate all'estero) occupati in attività indipendenti in alcuni paesi europei (valori %, 1999-2004)*

Paesi	Quota di immigrati sul complesso dei lavoratori indipendenti		Quota di indipendenti sul totale dei lavoratori immigrati
	1999	2004	2004
<b>Austria</b>	6.0	9.2	7.6
<b>Belgio</b>	10.0	12.4	15.2
<b>Danimarca</b>	5.2	8.4	9.7
<b>Francia</b>	10.4	11.2	10.4

<b>Germania</b>	9.2	10.3	9.2
<b>Grecia</b>	1.9	2.6	9.7
<b>Irlanda</b>	7.5	8.0	14.2
<b>Norvegia</b>	6.1	8.0	8.4
<b>Paesi Bassi</b>	7.2	8.7	9.8
<b>Portogallo</b>	2.8	3.8	13.8
<b>Spagna</b>	2.7	4.5	12.5
<b>Svezia</b>	9.9	13.7	11.2
<b>Svizzera</b>	n.d	17.5	10.3
<b>Regno Unito</b>	10.2	10.9	15

Fonte: Oecd, International migration outlook, Oecd publications, 2006.

Per il caso italiano, valgono considerazioni analoghe a quelle degli altri paesi dell'Europa meridionale: il fenomeno cresce rapidamente, ha superato in valore assoluto le 320.000 imprese attive (considerando soltanto quelle classificate come extracomunitarie, prima dell'ingresso nell'Unione di Romania e Bulgaria), ma pesa ancora poco in termini percentuali sui quasi 8 milioni di imprese registrate in Italia. Non è facile calcolare l'incidenza sui lavoratori immigrati, data l'incertezza sui valori complessivi, ma siamo certamente già oltre il 10% (contro un 25-27% per i nazionali). Come per tutti i fenomeni socio-economici italiani, bisogna però tener conto delle differenze territoriali: in Lombardia, la quota delle imprese con titolare nato fuori dall'Unione europea è del 4,8% e in provincia di Milano raggiunge il 5,6%. Sulle ditte individuali (19.839 in valore assoluto quelle con titolare classificato come "immigrato") il dato milanese sale al 12,5%.

Tab. 2: Quadro riassuntivo imprese attive registrate in Italia, III Trimestre 2006.

	<i>Italia</i>
<b>Imprese</b>	
<i>Comunitarie</i>	88.942
<i>Extracomunitarie</i>	327.887
<i>Italiane</i>	7.454.481
<i>N.c.</i>	71.052
<i>Totale</i>	7.942.362
<b>Valori %</b>	
<i>Comunitarie</i>	1,1
<i>Extracomunitarie</i>	4,1
<i>Italiane</i>	93,9
<i>N.c.</i>	0,9
<i>Totale</i>	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati UnionCamere, III Trimestre 2006.

## **L'esperienza torinese: le dimensioni strutturali**

Alla luce di questi dati, i valori rilevati a Torino indicano un dinamismo economico della componente immigrata della popolazione superiore alla media nazionale e in rapido avvicinamento a quello della metropoli milanese: le quasi 10.000 ditte individuali con titolare extracomunitario formano l'8% del totale e risultano più che triplicate rispetto al 2000. In termini di flussi, il dinamismo è ancora più accentuato: la componente dei titolari nati all'estero, nell'ambito delle iscrizioni di nuove imprese, supera il 18%, rispetto all'1,6% del 1997, e ha consentito nell'ultimo anno di mantenere in attivo il saldo di nati-mortalità delle imprese, compensando il valore negativo del dato relativo alle imprese con titolare nato in Italia. Un altro aspetto significativo riguarda la tenuta sul mercato di queste imprese: nel 2006, il tasso di cessazione è stato lievemente inferiore a quello delle ditte "italiane", mentre nel passato era quasi sempre avvenuto il contrario, con differenziali più o meno marcati. La popolazione immigrata sembra dunque non solo più propensa all'auto-impiego, ma anche più tenace nel resistere alle pressioni competitive e perseverante nell'investimento effettuato.

Il fenomeno si inserisce nelle trasformazioni in corso nell'economia e nel paesaggio urbano torinese. Il passaggio dell'evento olimpico, con le grandi opere connesse, ha contribuito al rilancio del settore edile, di cui hanno beneficiato anche le imprese con titolare straniero. Sebbene le ditte edilizie individuali rappresentino per ovvie ragioni l'anello più debole della filiera, il fatto che il 28,1% di esse abbia un titolare nato all'estero, in oltre metà dei casi rumeno, esprime una trasformazione socio-culturale del settore molto probabilmente irreversibile. Se, come è stato osservato, le opere olimpiche difficilmente avrebbero potuto essere completate in tempo senza il contributo delle maestranze e delle ditte degli immigrati rumeni, guardando al futuro diventa sempre più difficile immaginare a Torino e provincia un'attività edile priva del contributo non solo di lavoratori, ma anche di imprese guidate da immigrati.

Il rinnovamento economico di Torino passa anche attraverso il rilancio della vocazione commerciale della città, che contribuisce a restituirne un'immagine attraente, vivace, variegata. Anche in questo caso, il contributo degli operatori economici provenienti dalle fila della popolazione immigrata si fa sentire, raggiungendo una quota del 17,1% nel 2006 (sempre con riferimento ai titolari di ditte individuali). Fatto forse ancora più importante è il visibile effetto di sostituzione degli italiani che lasciano da parte di immigrati che entrano nel settore: negli ultimi cinque anni, i saldi costantemente negativi del numero di ditte con titolare italiano sono stati più che compensati dai nuovi ingressi di operatori stranieri, a ritmi di 400-500 unità all'anno, che hanno spostato in terreno positivo i saldi complessivi. Come per l'edilizia, l'effetto di sostituzione è confermato dalla sensibile differenza di età tra titolari italiani e immigrati, mediamente molto più

giovani. A mitigare enfasi inopportune, va costantemente ricordato che si tratta per gran parte dei casi delle attività più pesanti e meno remunerative del settore, come quelle del commercio ambulante: sia per i nord-africani, sia per gli immigrati dell’Africa centro-meridionale oltre la metà delle ditte sono iscritte sotto l’etichetta del “commercio al dettaglio al di fuori dei negozi”. Anch’esse tuttavia rappresentano una componente vitale dell’economia urbana e della vita sociale dei quartieri, tra l’altro in via di riscoperta. A Torino, trovano nel grande mercato di Porta Palazzo un luogo emblematico di espressione. L’ingresso di operatori immigrati in questo caso non solo contribuisce al ricambio del fattore imprenditoriale, ma introduce nel paesaggio urbano nuovi prodotti e atmosfere esotiche, oltre a soddisfare le domande peculiari della componente immigrata della popolazione residente.

Commercio, con il 42,4%, e costruzioni, con il 36,3%, sono i due settori in cui si concentra l’azione economica degli immigrati. Un’azione nella maggior parte dei casi declinata al maschile (82% dei titolari), più ancora di quanto non avvenga tra gli italiani (75% circa), anche se proprio nel commercio si può osservare la presenza di una componente femminile minoritaria ma significativa. Una nicchia peculiare, che risponde alle esigenze di comunicazione e collegamento con i luoghi di origine, è formata dai *phone centers*, un micro-settore totalmente costituito da imprese guidate da titolari nati all’estero. Un’attività fino all’anno scorso in rapida espansione e ora invece insidiata sia dall’evoluzione del settore, sia dalle restrizioni normative. Come tutte le metropoli europee abitate da una popolazione multietnica, anche Torino vede svilupparsi un complesso di attività che offrono servizi dedicati alle esigenze delle minoranze immigrate. Da questo punto di vista, i tre settori analizzati nella ricerca si dispongono su una sorta di scala: l’edilizia è quello meno connotato etnicamente quanto a mercati di sbocco, operando per una clientela finale quasi completamente italiana; il commercio marocchino di Porta Palazzo ha una clientela mista, avvicinandosi al polo del “commercio etnico” quando vende prodotti richiesti essenzialmente da una clientela immigrata con domande commerciali culturalmente connotate, come nel caso della carne *halal* (ossia macellata ritualmente secondo i dettami della religione mussulmana); restringe il cerchio dei rapporti economici nel settore dei *phone centers*, in cui un’imprenditoria composta di immigrati vende servizi richiesti da altri immigrati.

Il rapporto tra l’iniziativa economica degli immigrati, nelle sue varie forme e il paesaggio urbano torinese è confermato dall’alto grado di concentrazione nel capoluogo delle ditte con titolare nato all’estero: quasi tre su quattro hanno sede nel comune di Torino, nonostante le tendenze incipienti alla deconcentrazione e alla diffusione sul territorio riscontrabili in alcuni sottosectori, come gli alberghi e ristoranti, le attività manifatturiere, i servizi alle persone.

Alcuni quartieri cittadini sono ormai contraddistinti dalla penetrazione visibile dell'iniziativa commerciale degli immigrati. Su di essi si è appuntata l'attenzione della ricerca, oltre che sulle dinamiche settoriali e relative alle origini nazionali dei lavoratori autonomi.

### **La ricerca effettuata**

Il lavoro qui presentato aggiorna e approfondisce lo studio già condotto da FIERI fra il 2004 e il 2005 (FIERI, 2005).

Il lavoro si divide in una sezione quantitativa, realizzata sulle imprese con titolari stranieri iscritti al Registro delle Imprese della Provincia di Torino e in una sezione qualitativa, basata su una ricerca empirica effettuata fra marzo e novembre 2007.

La parte quantitativa della ricerca aggiorna ed amplia le analisi sul tema già svolte nella precedente ricerca (FIERI, 2005), eseguendo un confronto tra imprenditori nazionali e stranieri, con l'approfondimento di tre temi: la localizzazione geografica per nazionalità e per settore nei comuni della provincia di Torino e la presenza e le caratteristiche degli stranieri in sottosectori specifici (edilizia rumena, commercio marocchino e phone center) a Torino.

Analogamente a quanto effettuato in precedenza, l'analisi è limitata alle sole ditte individuali che, pur restringendo in parte il campo di analisi, consente di individuare un campione di imprese piuttosto omogeneo. Si ricorda inoltre che le ditte individuali rappresentano oltre l'80% delle imprese con titolare straniero (Tabella ).

*Tabella 3 Distribuzione delle imprese straniere per natura giuridica nel 2003*

Natura giuridica	Percentuali
Società di capitali	13.5
Cooperative	2.0
Ditte individuali	84.5
Società estere	0.0
TOTALE	100

Fonte: FIERI, 2005

Le analisi del presente rapporto sono state effettuate sulla base dei dati, forniti dalla CCIAA di Torino, del registro imprese relativi alle ditte individuali. In particolare i dati forniti riguardano tutte le ditte individuali con imprenditore straniero rispettivamente attive al 31/12/2006 e cessate dal 1900 al 2006. Unendo questi archivi è stato possibile infatti ricostruire gli stock e i flussi per l'intero periodo. L'analisi è stata inoltre ristretta agli anni più recenti (1997-2006), periodo di forte crescita del fenomeno dell'imprenditoria straniera.

In mancanza di informazioni sulla nazionalità, per distinguere le ditte individuali di imprenditori stranieri, è stato utilizzato, come nel precedente rapporto, il luogo di nascita<sup>1</sup>. Al fine di evitare il più possibile di includere tra gli stranieri anche italiani nati all'estero, sono stati assimilati ai nazionali gli imprenditori nati nei paesi dell'Unione Europea, nei principali paesi industrializzati<sup>2</sup> e in Argentina, Brasile e Venezuela, paesi per i quali si registrano consistenti flussi di ritorno di italiani<sup>3</sup>.

Il precedente rapporto (FIERI, 2005) ha dimostrato la correttezza e la validità di questo approccio, consentendo di avere una fotografia dell'imprenditoria straniera il più possibile rappresentativa del fenomeno oggetto di analisi.

Per quanto concerne invece l'approfondimento qualitativo, questo è stato volto ad approfondire le attività indipendenti avviate da immigrati in tre settori ad alta densità di titolarità straniera già esplorati nella sezione statistica: i phone centers, il commercio, la piccola edilizia.

Si è inoltre stabilito di concentrare lo studio su alcune nazionalità particolarmente rappresentate nei tre settori (a eccezione dei phone centers, per i quali abbiamo intervistato imprenditori di varia provenienza) e significativamente concentrate in zone urbane a forte presenza di attività gestite da immigrati (a eccezione dell'edilizia, per sua natura maggiormente "dispersa" sul territorio). In base a questi elementi sono state realizzate 10 interviste in profondità per ogni settore.

Per i phone centers le interviste sono state rivolte a imprenditori di varia nazionalità basati nel quartiere di San Salvario. Nel settore del commercio le interviste sono state indirizzate a imprenditori originari del Marocco, le cui attività sono stabilite nel quartiere di Porta Palazzo. Si è in questo caso cercato di diversificare il più possibile il tipo di attività commerciale, in base alla diversa combinazione di prodotti (etnici, convenzionali) e di pubblico (etnico, misto, generalistico) (Ambrosini, 1999). Per l'edilizia ci si è infine concentrati su imprese gestite da cittadini della Romania, senza stabilire legami con alcun quartiere specifico. In questo caso si è tentato, piuttosto, di distribuire le interviste in base al numero di dipendenti e in base alle diverse specializzazioni artigianali.

Per effettuare le interviste è stata impiegata una traccia di intervista semistrutturata, che ha toccato i seguenti punti principali:

---

<sup>1</sup> Metodologia, introdotta da Venturini e Villosio (1999) e ripresa da altri autori: si vedano Bonifazi e Chiri (2001), Bragato et al. (2002), Brandolini et al. (2003).

<sup>2</sup> Sono stati esclusi i lavoratori nati in Paesi dell'Unione Europea, e in Islanda, Svizzera, Canada, Groenlandia, Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda.

<sup>3</sup> Natale, Casacchia, Strozza (1999).

### *1. DATI PERSONALI e ESPERIENZA MIGRATORIA*

- Paese/Città/villaggio di provenienza
- Livello istruzione
- Stato civile
- Luogo e durata di residenza in Italia

### *2. LAVORO*

- Lavoro attuale
- Lavori precedenti in Italia
- Lavori precedenti nel Paese di origine (ed eventualmente in altri paesi di migrazione)

### *3. RISPARMI e INVESTIMENTI IN ITALIA*

- Risparmio in Italia (ora o in passato):
- Acquisti (già effettuati o futuri) in Italia

### *4. RIMESSE, RISPARMI E INVESTIMENTI NEL PAESE DI ORIGINE*

- Ritorni (temporanei) al Paese di origine
- Attività autonoma (già avviata o progetto per futuro) nel Paese di origine
- Risparmio in patria (forma, durata, scopo)
- Acquisto (già effettuato o futuro) di un'abitazione/i e/o terreno/i edificabile/i:

### *5. PROGETTI PER IL FUTURO (progetto migratorio; lavorativo; familiare)*

I colloqui sono stati dunque registrati e trascritti su file digitali.

Nella fase di campionamento degli imprenditori si è cercato di diversificare il più possibile la fonte di reclutamento dei testimoni. A tale scopo si è ricorsi a contatti forniti da:

- agenzie di sviluppo locale (Agenzia Sviluppo Locale di San Salvario; The Gate – Porta Palazzo)
- ricercatori (Giovanni Semi, già ricercatore sul commercio marocchino a Porta Palazzo)
- informatori (Mansour Safran - Vicepresidente Associazione Commercianti Borgo Otto di San Salvario; 2 mediatori marocchini a Porta Palazzo; Magdalena Lupu del Consorzio Edile di Imprenditori Rumeni)

Il ruolo di questi ultimi, in particolare, si è rivelato particolarmente utile nella fase di contatto e di sensibilizzazione all'inchiesta degli imprenditori stranieri, permettendo di abbattere più facilmente la barriera della diffidenza e di trasmettere con chiarezza gli obiettivi e le modalità della ricerca (in particolare rispetto alla garanzia dell'anonimato e della protezione dei dati degli intervistati). A tale scopo gli intervistatori sono stati inoltre dotati di una scheda sintetica di presentazione della ricerca,

contenente i dettagli sull'ente committente e sull'istituto realizzatore dello studio. Tale scheda veniva consegnata al potenziale intervistato, insieme a una versione sintetica della traccia di questionario. Nonostante ciò, si è rilevata diffidenza e scarsa disponibilità a condividere le informazioni relative alla propria attività: le perplessità circa la natura e gli obiettivi dell'intervista hanno impedito di effettuare numerose interviste, anche per casi in cui era già stato fissato l'appuntamento per il colloquio. I contatti presi in maniera diretta (telefonicamente o entrando nei negozi), senza alcuna forma di mediazione o di introduzione ai potenziali intervistati, sono risultati infatti perlopiù fallimentari.

Ulteriori contatti sono stati infine ottenuti a “palla di neve”, cioè chiedendo agli intervistati stessi di indicare e poter contattare loro parenti, amici, conoscenti, colleghi. Questo strumento di reperimento degli intervistati ha offerto il vantaggio di stabilire più facilmente una relazione di fiducia, rendendosi il primo intervistato garante nei confronti dei soggetti segnalati.

Non solo nel reclutamento degli intervistati, ma soprattutto nella fase di contatto e di sensibilizzazione all'inchiesta, il ruolo di mediazione e introduzione svolto da soggetti di diverso tipo si è dunque rivelato fondamentale.

A ciò si deve aggiungere che, oltre alle difficoltà linguistiche che caratterizzano alcuni dei soggetti incontrati, la maggior parte di questi sono scarsamente propensi a essere intervistati fuori dall'orario di lavoro. In questa maniera lo svolgimento dell'intervista ha talvolta risentito della mancanza di disponibilità di tempo e di concentrazione necessarie. Durante il periodo di Ramadan, infine, tale disponibilità si è ulteriormente ridotta (per i commercianti marocchini di Porta Palazzo in particolare) in ragione dell'intensificarsi delle attività durante tale periodo e della riduzione dell'orario di lavoro, dovuto al digiuno imposto dal mese sacro all'Islam.

Le interviste agli imprenditori si sono svolte in forma anonima. Per tale motivo in questo volume ci si riferisce ai singoli intervistati attraverso l'iniziale del nome.

Sono stati infine realizzate interviste aperte a testimoni privilegiati: alcune di queste sono state effettuate prima di intraprendere i colloqui con gli imprenditori nei tre settori, facilitando l'accesso ai soggetti da intervistare; mentre altre sono state realizzate in corso d'opera, permettendo un completamento e un eventuale riscontro dei dati emersi dalle interviste agli imprenditori.

ENTE	INTERVISTATO
Agenzia Sviluppo Locale di San Salvario	Manuela Meduri
CNA Torino	Marzia Sica; Antonio Ciavarra; Laila Farfan
Associazione Commercianti Borgo Otto	Mansour Safran
THE GATE	Barbara Posa; Irene Braga
MIP – Provincia di Torino	Marco Manero

FILLEA	Dario Boni
CNA – Settore Edilizia	Giovanni Brancatisano
Consorzio Edile di Imprenditori Rumeni	Magdalena Lupu

Il coordinamento scientifico della ricerca è stato realizzato da Maurizio Ambrosini, il coordinamento tecnico da Eleonora Castagnone. Per quanto riguarda la parte qualitativa, le interviste agli imprenditori sono state realizzate da Eleonora Castagnone nel settore del commercio marocchino a Porta Palazzo e dei phone centers a San Salvatoro, e da Fedora Gasparetti, nel settore dell'edilizia rumena. I colloqui con i testimoni privilegiati sono stati svolti dalle stesse intervistatrici e da Filippo Sanino. Ringraziamo tutte le persone, sia gli imprenditori, che i testimoni privilegiati, che hanno messo a disposizione il loro tempo e hanno condiviso con noi le loro esperienze e i loro punti di vista. Si ringrazia Alessandro Giordanengo per l'elaborazione dei dati della sezione statistica del rapporto. Ringraziamo inoltre Anna Ferro e Giovanni Semi, per avere condiviso con noi una serie di riflessioni metodologiche e di impostazione della ricerca. A quest'ultimo in particolare va la nostra gratitudine per il prezioso orientamento a Porta Palazzo: l'eccellente lavoro da lui svolto in questo quartiere ha ampiamente integrato il nostro lavoro di campo, necessariamente limitato nel tempo e nella profondità dello sguardo, ed ha fatto luce su una componente fondamentale del contesto di Porta Palazzo, quella dell'“altra” economia (Latouche, 2000).

## PARTE PRIMA: l'approfondimento quantitativo.

### La situazione e la recente dinamica

Claudia Villosio

#### Gli stock

A partire dagli anni '90 il fenomeno immigratorio in Italia ha aumentato notevolmente le proprie dimensioni. Questa dinamica non ha risparmiato il comparto del lavoro autonomo dove, soprattutto in anni recenti, la presenza di lavoratori autonomi extracomunitari è in costante crescita. Anche in provincia di Torino si rilevano le tendenze viste a livello nazionale (Tabella 1).

*Tabella 1 Imprenditori con ditte individuali in provincia di Torino per luogo di nascita al 31/12*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ditte individuali	111373	112102	112913	114328	115871	116951	117787	120073	121941	123069
Luogo di nascita:										
ITALIA	110628	110981	111346	111700	112424	112695	112524	113130	113478	113240
ESTERO (extracomunitari)	745	1121	1567	2628	3447	4256	5263	6943	8463	9829
% extracomunitari su totale ditte	0.7%	1.0%	1.4%	2.3%	3.0%	3.6%	4.5%	5.8%	6.9%	8.0%
AFR	12%	10%	17%	21%	21%	20%	19%	16%	15%	14%
AFR MED	43%	37%	36%	39%	38%	38%	37%	35%	34%	34%
AME LAT	7%	6%	5%	4%	4%	3%	3%	3%	3%	3%
ASIA	29%	32%	25%	17%	16%	15%	14%	13%	12%	12%
EST	10%	15%	17%	20%	22%	23%	27%	33%	35%	37%

Nel 2006 gli imprenditori con ditte individuali in provincia di Torino nati all'estero sono 9830, pari ad oltre l'8% del totale delle ditte individuali. La forte crescita della componente extracomunitaria all'interno dell'imprenditoria torinese è evidenziata con chiarezza dalla Figura 1 e dalla Figura 2: gli imprenditori stranieri sono più che decuplicati dal 1997 e la loro quota sul totale delle ditte individuali è passata dallo 0.7% ad oltre l'8.0% attuale. I lavoratori autonomi extracomunitari mostrano inoltre, nel confronto con i nazionali, una dinamica di crescita più accentuata ed elevata anche nell'ultimo anno, più che compensando il calo nelle imprese con imprenditore nazionale ed accrescendo sensibilmente il loro peso sul totale. Nei 10 anni presi in considerazione, i lavoratori autonomi con ditte individuali sono cresciuti in totale di 11700 unità, dei quali 9000 extracomunitari (Tabella 1).

Il gruppo più numeroso proviene dall'Europa orientale (37.0%), seguito dagli imprenditori dell'Africa mediterranea (34.0%) e dagli Africani del centro-sud (14.0%). La forte recente espansione della quota degli imprenditori dell'Europa dell'Est è la caratteristica più saliente del fenomeno. Questo gruppo passa infatti dal 9.8% del totale degli stranieri nel 1997 al 37.0% nel 2006 e dal 2005 supera la quota di imprenditori provenienti dall'Africa Mediterranea, fino ad ora la componente più numerosa.

Figura 1 Ditte individuali nazionali ed extracomunitarie al 31/12 dal 1997 al 2006

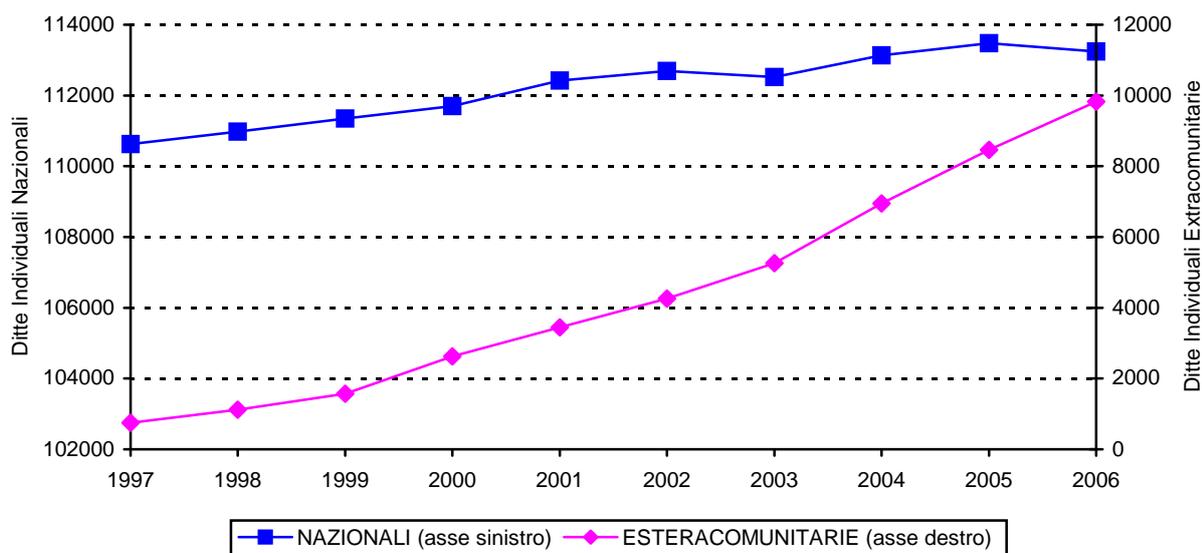
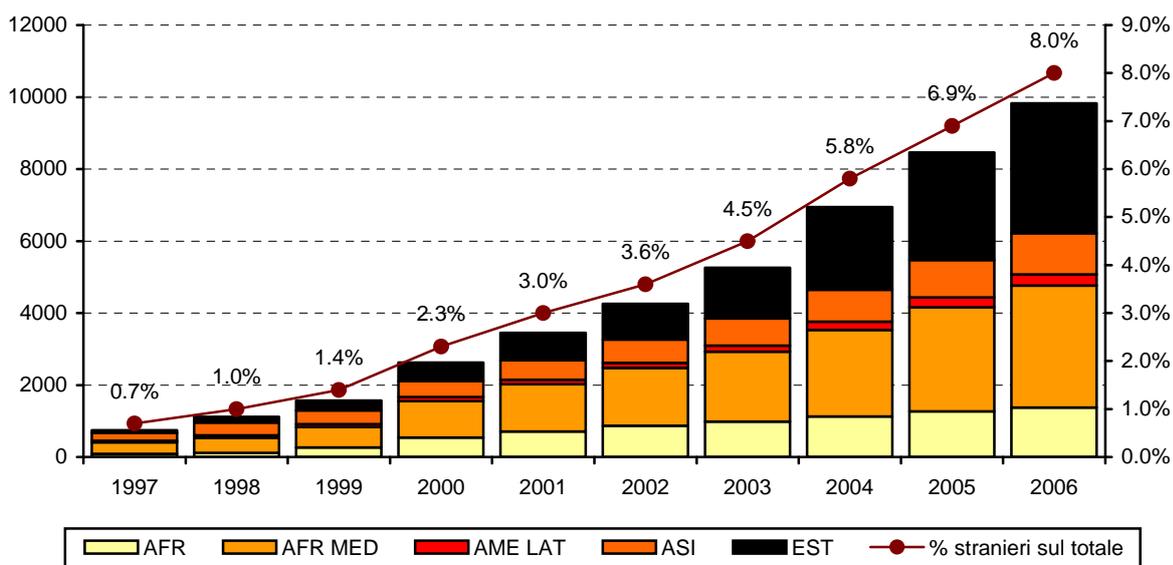


Figura 2 Ditte individuali extracomunitarie: composizione per nazionalità e quota sul totale



## I flussi

Passando dagli stock ai flussi l'importanza dell'imprenditoria straniera è ancora più evidente. Il peso degli stranieri sulle iscrizioni di nuove imprese supera il 18.0% rispetto all'1.6% del 1997. I tassi di iscrizione di imprese straniere risultano essere molti elevati nel triennio 1998-2000, con tutta probabilità per effetto della regolarizzazione collegata alla legge 40/1998 Turco-Napolitano<sup>4</sup>; ma anche negli anni più recenti sono sempre oltre due volte quelli delle imprese nazionali.

Tra le imprese straniere neo iscritte il gruppo attualmente più numeroso è quello dei lavoratori autonomi dall'Europa dell'Est (44%) seguiti dai Nord-Africani (35%) che fino al 2002 erano il gruppo più consistente.

*Tabella 2 Iscrizioni annuali di ditte individuali nazionali ed extracomunitarie*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Iscrizioni Totali	11166	10470	10541	11459	11431	10863	10242	12391	11931	11969
Nazionali	10988	9951	9929	10127	10284	9690	8894	10120	9695	9720
Extracomunitarie	178	519	612	1332	1147	1173	1348	2271	2236	2249
% iscriz. extra. su tot iscr.	1.6%	5.0%	5.8%	11.6%	10.0%	10.8%	13.2%	18.3%	18.7%	18.8%
Tassi iscriz. Naz.	9.9%	9.0%	8.9%	9.1%	9.1%	8.6%	7.9%	8.9%	8.5%	8.6%
Tassi iscriz. Extra	23.9%	46.3%	39.1%	50.7%	33.3%	27.6%	25.6%	32.7%	26.4%	22.9%
Comp. % iscriz. Extra.										
AFRICA	11.8%	6.7%	27.3%	26.0%	21.0%	19.3%	12.1%	8.9%	9.6%	8.8%
AFRICA MED.	42.7%	27.6%	32.0%	40.8%	36.5%	36.1%	33.7%	29.2%	31.5%	34.9%
AMERICA LATINA	11.8%	4.0%	4.4%	2.7%	2.1%	2.6%	3.5%	3.7%	3.4%	2.8%
ASIA	19.1%	43.2%	14.5%	8.3%	11.8%	14.3%	11.8%	9.7%	11.2%	9.6%
EUROPA EST	14.6%	18.5%	21.7%	22.1%	28.6%	27.7%	38.9%	48.4%	44.3%	44.0%

<sup>4</sup> Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri 16 ottobre 1998.

Figura 3 Tassi di iscrizioni nazionali ed extracomunitari 1997-2006

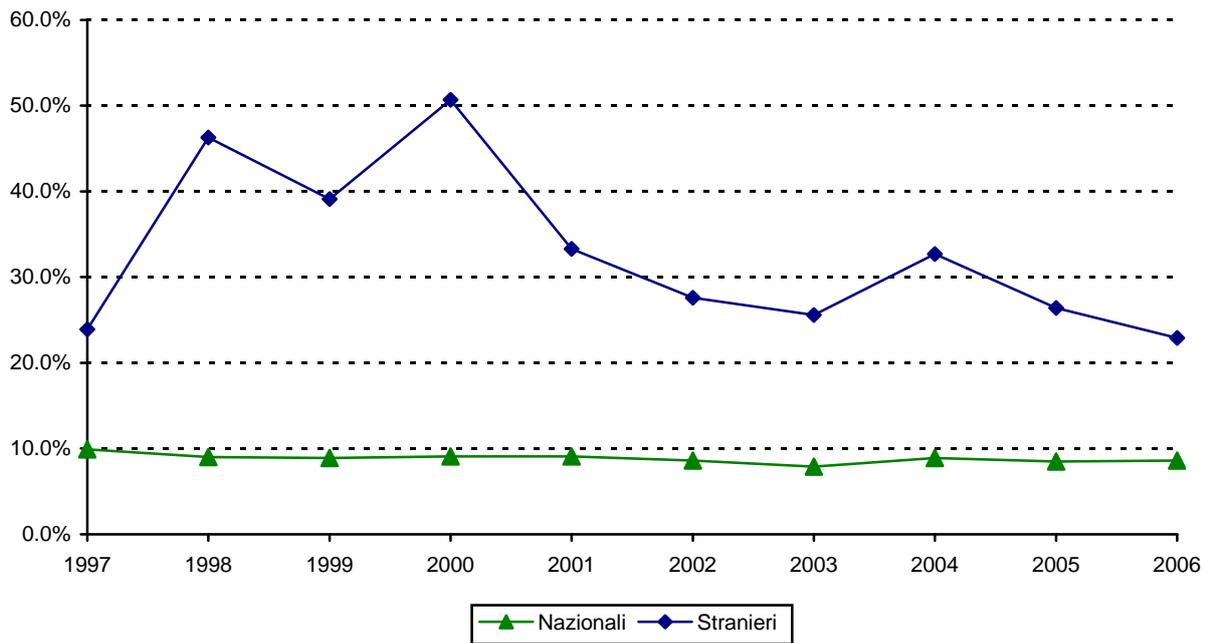


Figura 4

Composizione % iscriz. Impr. Extracom. 1997

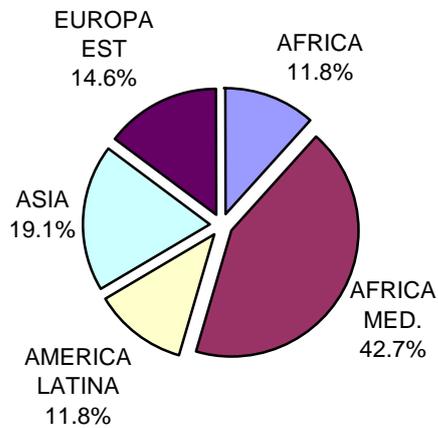
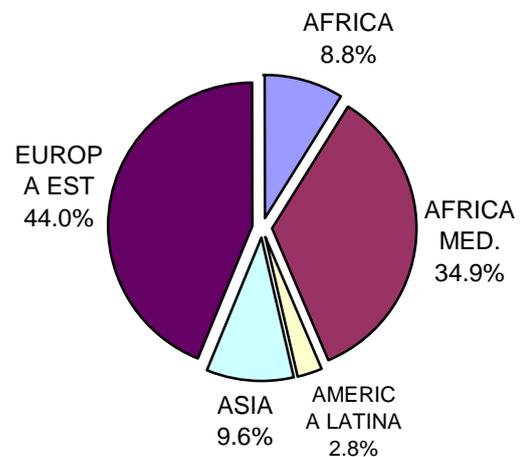


Figura 5

Composizione % iscriz. Impr. Extracom. 2006



Se si esclude il triennio 1998-2000, in cui si osservano dinamiche maggiormente accentuate a seguito dell'introduzione della normativa Turco-Napolitano<sup>5</sup>, i tassi di cessazione delle ditte straniere sono non dissimili da quelli delle imprese nazionali e addirittura inferiori nel 2006.

<sup>5</sup> Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri 16 ottobre 1998. La legge ha abolito la clausola della reciprocità e quindi consentito le aperture di attività per nazionalità che ne erano in precedenza escluse.

Tabella 3 Cessazioni annuali di ditte individuali nazionali ed extracomunitarie

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cessazioni Totali	9358	9816	9855	10201	9946	9798	9433	10130	10097	10867
Nazionali	9278	9633	9677	9872	9598	9409	9061	9473	9381	10061
Extracomunitarie	80	183	178	329	348	389	372	657	716	806
% cess. Extra su tot cess.	0.9%	1.9%	1.8%	3.2%	3.5%	4.0%	3.9%	6.5%	7.1%	7.4%
Tassi cess. naz.	8.4%	8.7%	8.7%	8.8%	8.5%	8.3%	8.1%	8.4%	8.3%	8.9%
Tassi cess. extra.	10.7%	16.3%	11.4%	12.5%	10.1%	9.1%	7.1%	9.5%	8.5%	8.2%
Comp. % Cessaz.										
Extra										
AFRICA	12.5%	2.7%	18.0%	26.4%	19.5%	16.5%	14.2%	9.0%	11.3%	8.1%
AFRICA MED.	37.5%	26.2%	34.3%	37.7%	36.5%	35.5%	32.5%	33.2%	30.2%	30.6%
AMERICA LATINA	12.5%	3.3%	3.9%	3.6%	4.0%	4.1%	4.3%	3.5%	4.2%	3.6%
ASIA	23.8%	62.8%	25.3%	14.0%	12.6%	16.5%	16.7%	12.9%	13.5%	10.8%
EUROPA EST	13.8%	4.9%	18.5%	18.2%	27.3%	27.5%	32.3%	41.4%	40.8%	46.9%

Figura 6 Tassi di cessazione nazionali ed extracomunitari 1997-2006

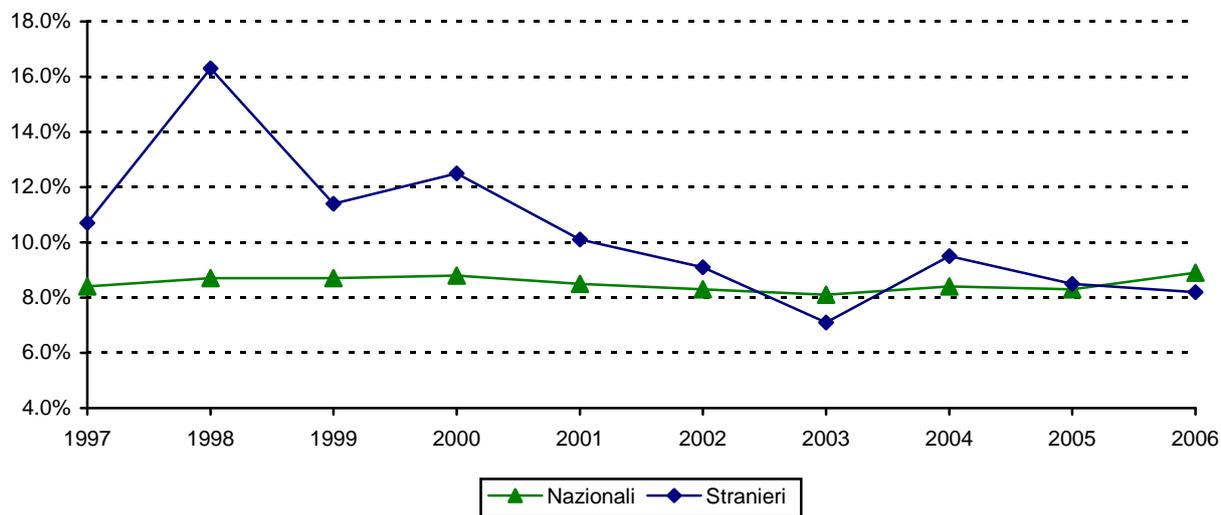


Figura 7

Composizione % cessaz. Imprese Extracom. 1997

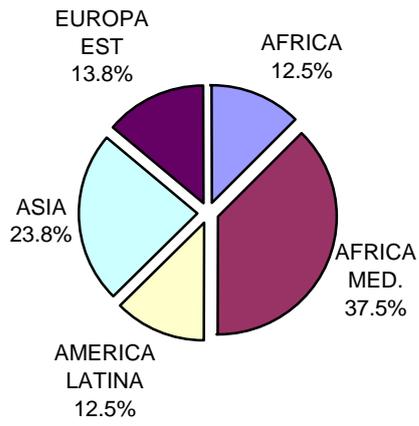
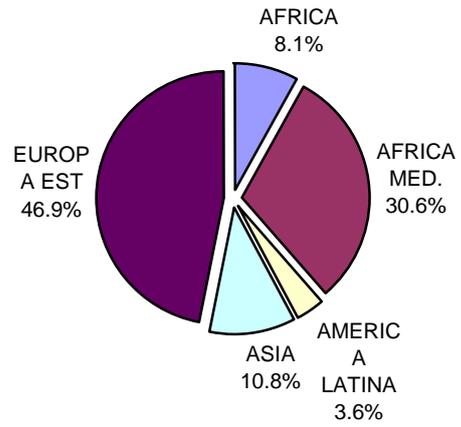


Figura 8

Composizione % cessaz. Imprese Extracom. 2006



## Caratteristiche delle ditte individuali nazionali ed extracomunitarie a confronto

Gli imprenditori stranieri sono piuttosto diversi dai nazionali (Tabella 5).

In primo luogo, il fenomeno dell'imprenditoria etnica è, anche nella nostra provincia, un fenomeno giovane e maschile: gli uomini rappresentano più dell'82% del totale degli imprenditori stranieri, rispetto ad un tasso di mascolinità tra i nazionali del 74.5%, mentre gli imprenditori con meno di 30 anni sono il 17% tra gli stranieri e solo l'8% tra gli italiani.

Gli imprenditori stranieri più giovani sono quelli provenienti dall'Europa Orientale (il 24% ha meno di 30 anni), i più anziani quelli dell'Africa del Nord (il 18% ha più di 50 anni rispetto ad una media tra gli extracomunitari del 12%). Entrambi i gruppi sono quelli con il tasso di mascolinità più elevato (89% l'Africa del Nord; 87% Est EU), mentre gli imprenditori dell'America del Sud insieme con quelli del resto dell'Africa e dell'Asia sono il gruppo maggiormente femminilizzato (31% di imprenditrici donne dall'America Latina; 34% dall'Africa; 30% dall'Asia).

Il 42% dei lavoratori autonomi immigrati ha attività di commercio, valore superiore alla quota di imprenditori nazionali del commercio (33%); la quota di imprenditori stranieri nelle costruzioni è poco meno del doppio rispetto a quella nazionale (36% rispetto al 19%). Sensibilmente più bassa rispetto ai nazionali è la quota di imprese straniere in agricoltura (0.8% rispetto al 11.9%). Il commercio è l'attività prevalente per gli africani, in particolare per quelli dell'Africa subsahariana (75.8%), mentre gli imprenditori dell'Europa dell'Est sono "specializzati" nelle costruzioni (73.5%).

Infine gli stranieri risultano molto più concentrati dei nazionali a Torino rispetto alla provincia (73% delle imprese straniere ha sede a Torino, rispetto al 36% delle imprese nazionali) in modo particolare gli Africani (91%) e gli Asiatici (81%) mentre gli imprenditori dell'Europa dell'Est sono relativamente più dislocati all'interno dell'intero territorio provinciale (60%).

Tabella 5 Caratteristiche delle ditte individuali nazionali ed extracomunitarie nel 2006

2006	ITALIANI	Extracom	AFR	AFR MED	AME LAT	ASI	EST
<b>Genere</b>							
F	25.5	17.9	34.2	11.1	30.6	29.9	13.3
M	74.5	82.1	65.8	88.9	69.4	70.1	86.7
<b>Età</b>							
<18	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0
18-29	7.8	16.9	8.4	13.1	13.2	18.0	23.6
30-49	54.1	71.4	78.4	69.1	74.0	72.1	70.3
50-69	34.1	11.5	13.2	17.0	12.2	9.7	6.0
>=70	4.0	0.3	0.0	0.8	0.3	0.2	0.0
<b>Settore</b>							
A Agricoltura	11.9	0.8	0.2	0.3	1.9	0.5	1.5
D Attività Manifatturiere	10.3	6.9	4.7	6.2	8.0	13.3	6.3
E Energ elettr, gas e acqua	0.0	0.0					

F Costruzioni	19.0	36.3	2.8	21.9	26.7	4.2	73.5
G Commercio	33.3	42.4	75.8	58.9	32.2	64.5	8.1
H Alberghi e Ristoranti	3.6	2.1	0.2	1.1	0.6	11.5	0.9
I Trasp, Magaz e Comunic	5.2	5.9	9.7	7.4	17.0	2.1	3.2
J Interm monet e finanz	3.2	0.3	0.4	0.2	0.6	0.1	0.3
K Attiv Immob,Noleggio,Infor,Ricerca	7.7	3.9	4.9	3.3	8.0	3.0	4.0
M Istruzione	0.2	0.0					
N Sanità	0.1	0.2	0.0	0.1	1.0	0.1	0.4
O Altri servizi pubblici,sociali e personali	5.5	1.2	1.2	0.6	3.9	0.6	1.7
<b>Localizzazione</b>							
Provincia Torino	64.0	27.0	8.8	22.9	28.0	19.4	40.2
Torino	36.0	73.0	91.2	77.1	72.0	80.6	59.8

Analizzando più nello specifico la distribuzione dei lavoratori autonomi individuali stranieri per nazionalità e sottosettore (ateco a 3 cifre) si riscontrano esistere precise specializzazioni settoriali collegate alla nazionalità di provenienza (Tabella 6).

Rispettivamente i lavoratori autonomi provenienti:

- dall'*Africa subsahariana* si concentrano particolarmente nel Commercio al dettaglio al di fuori dei negozi<sup>6</sup> (52%), nel Commercio all'ingrosso di altri beni di consumo finale (11%) e nelle Telecomunicazioni (7%) sottosettore quest'ultimo che comprende al suo interno i Phone Center<sup>7</sup> fenomeno in netta espansione (vedere paragrafo 7.3);
- dall'*Africa Mediterranea* sono particolarmente presenti nel Commercio al dettaglio al di fuori dei negozi (52%), nei Lavori di completamento degli edifici (15%) e nell'Edilizia e genio civile (6%);
- dall'*America Latina* si concentrano nei Lavori di completamento degli edifici (23%), nei Trasporti terrestri<sup>8</sup> (13%), nel Commercio al dettaglio in esercizi specializzati di altri prodotti (6%) e tra gli Intermediari del commercio (5%);
- dall'*Asia* sono particolarmente presenti nel Commercio al dettaglio (ambulante 37%, in esercizi 17%), nel Confezionamento di vestiario in tessuto ed accessori (8%) e nei Ristoranti (10%);

<sup>6</sup> Sottosettore costituito quasi totalmente dal commercio ambulante più alcune voci minori quali: il commercio elettronico e per corrispondenza, la vendita diretta tramite dimostratore, i distributori automatici e le vendite all'asta.

<sup>7</sup> Codice Ateco = 64.20.63

<sup>8</sup> comprende taxi e trasporto passeggeri e merci

- dall'Europa dell'Est si concentrano particolarmente nei Lavori di completamento degli edifici (60%) e nell'Edilizia e genio civile (11%);

Tabella 6 Approfondimento sugli extracomunitari per settore nel 2006 (Dati %)

Sett	Settore	AFR	AFR MED	AME LAT	ASIA	EST	Totale
45.2	Edilizia e genio civile	1	6	2	1	11	6
45.4	Lavori di completamento degli edifici	1	15	23	3	60	29
51.1	Intermediari del commercio	2	1	5	2	1	1
74.7	Servizi di pulizia e disinfestazione	0	1	2	0	2	1
60.2	Altri trasporti terrestri	3	3	13	0	3	3
52.1	Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati	2	1	3	3	0	1
52.4	Commercio al dettaglio in esercizi specializzati di altri prodotti	3	2	6	14	1	3
18.2	Confezione di vestiario in tessuto ed accessori	3	0	1	8	0	2
55.3	Ristoranti	0	1	0	10	0	2
52.6	Commercio al dettaglio al di fuori dei negozi	52	52	10	37	3	31
51.4	Commercio all'ingrosso di altri beni di consumo finale	11	1	3	5	0	3
64.2	Telecomunicazioni	7	3	2	2	0	2
	Altro	16	15	29	15	18	17
	Totale	100	100	100	100	100	100

## Localizzazione Geografica

In tutti i settori di attività gli stranieri risultano molto più concentrati a Torino rispetto ai nazionali (nel 2006 il 73% delle imprese straniere ha sede a Torino contro il 36% delle imprese nazionali).

Dal 2000 al 2006 in alcuni sottosectori si verifica una graduale ma costante riduzione della concentrazione a Torino degli stranieri (Attività manifatturiere - 73% nel 2000 69% nel 2006; Alberghi e ristoranti - 75% nel 2000 72% nel 2006; Intermediazione monetaria e finanziaria - 69% nel 2000 57% nel 2006; Altri servizi pubblici, sociali e personali - 78% nel 2000 66% nel 2006).

Tabella 7 Localizzazione geografica per Settore Nazionali e Stranieri in Torino e Provincia al

31/12

Settore	2000				2006			
	ITALIANI		STRANIERI		ITALIANI		STRANIERI	
	% Torino	% Provincia	% Torino	% Provincia	% Torino	% Provincia	% Torino	% Provincia
A Agricoltura	2.5	97.5	30.0	70.0	2.5	97.5	27.5	72.5
D Attività Manifatturiere	39.2	60.8	73.1	26.9	35.9	64.1	69.1	30.9
F Costruzioni	29.9	70.1	66.2	33.8	27.8	72.2	63.3	36.7
G Commercio	45.6	54.4	81.0	19.0	43.8	56.2	81.6	18.4
H Alberghi e Ristoranti	47.1	52.9	75.0	25.0	46.4	53.6	71.7	28.3
I Trasp, Magaz e Comunic	45.5	54.5	78.2	21.8	45.3	54.7	79.5	20.5
J Interm monet e finanz	47.5	52.5	69.2	30.8	47.3	52.7	57.1	42.9

K Attività Immob, Noleg, Infor, Ricerca	53.6	46.4	75.7	24.3	50.0	50.0	78.8	21.2
N Sanità					38.3	61.7	81.8	18.2
O Altri servizi pubblici, sociali e personali	49.7	50.3	77.8	22.2	46.7	53.3	66.1	33.9
Totale	37.5	62.5	74.9	25.1	36.0	64.0	73.0	27.0

Analizzando la quota di imprenditori individuali stranieri sul totale degli imprenditori individuali per comune le conclusioni non cambiano (Tabella 8; Figura 9 e 10). A Torino nel 2006 la quota di imprenditori individuali stranieri sul totale si assesta al 15% valore nettamente superiore rispetto alla media (8%) e a quello dei restanti principali comuni della provincia (Tabella 8). L'incremento tra il 2000 e il 2006 della quota degli stranieri sul totale riguarda sia Torino, che i comuni della Provincia.

*Tabella 8 – Imprenditori Stranieri ed Italiani per Comune nei principali comuni della Prov  
Torinese*

COMUNE	2000			2006		
	STRANIERI	TOTALI	STR/TOT%	STRANIERI	TOTALI	STR/TOT%
Torino	1964	43505	4.5	7171	47886	15.0
Moncalieri	40	2737	1.5	176	2893	6.1
Rivoli	20	2385	0.8	58	2409	2.4
Collegno	26	1913	1.4	106	2096	5.1
Pinerolo	15	1837	0.8	96	1985	4.8
Nichelino	17	1749	1.0	115	1896	6.1
Chieri	17	1697	1.0	103	1801	5.7
Settimo torinese	18	1720	1.0	69	1799	3.8
Carmagnola	21	1430	1.5	100	1566	6.4
Grugliasco	22	1387	1.6	56	1430	3.9
Venaria	16	1299	1.2	45	1407	3.2
Chivasso	16	1151	1.4	43	1231	3.5
Ivrea	20	1150	1.7	49	1204	4.1
Cirie'	14	986	1.4	42	1075	3.9
Orbassano	10	935	1.1	30	1009	3.0
...	...	...	...	...	...	...
Totale	2628	114328	2.3	9829	123069	8.0

Figura 9 – Quota % di Imprenditori STRANIERI sugli Imprenditori TOT per Comune nel 2000

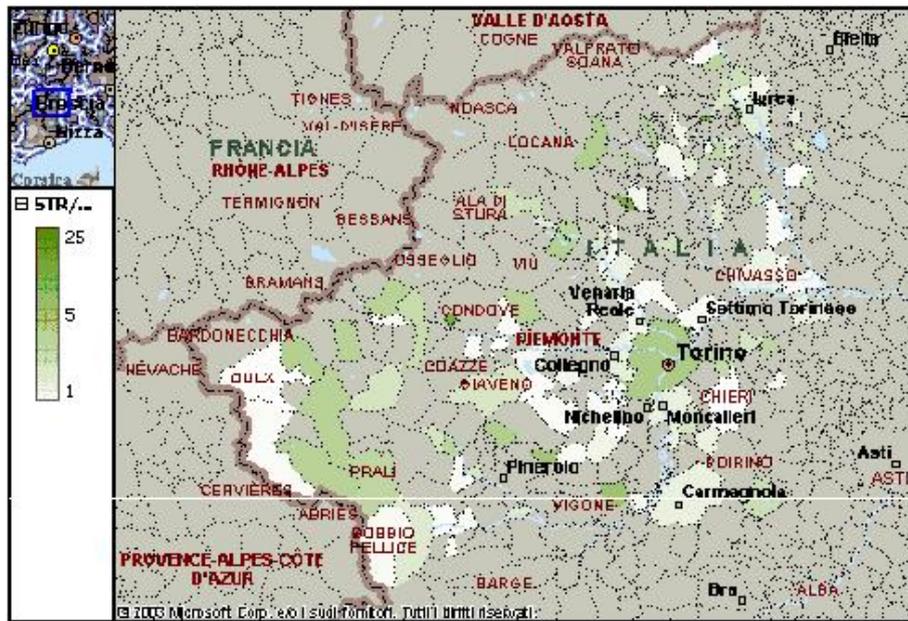
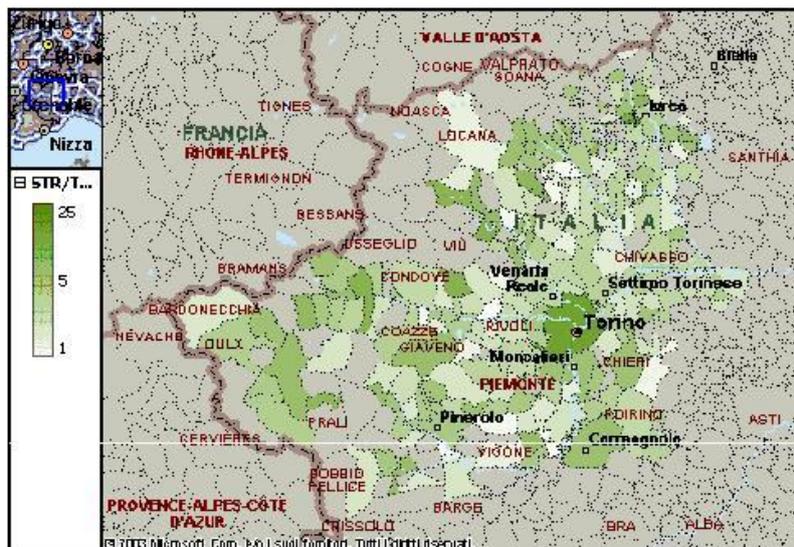


Figura 10 – Quota % di Imprenditori STRANIERI sugli Imprenditori TOT per Comune nel 2006



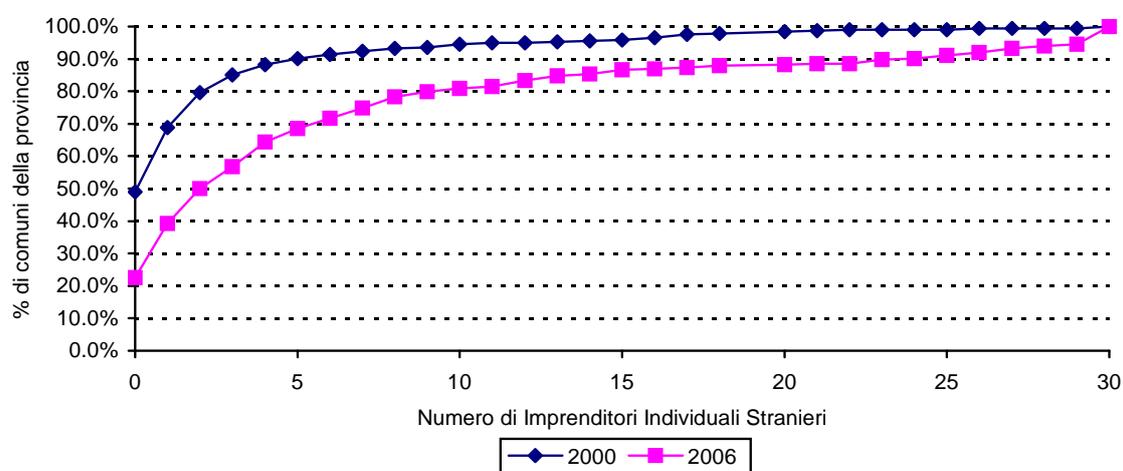
Nel 2000 il 50% dei comuni della provincia torinese non possiede alcun imprenditore individuale straniero e solo un 12% ne annovera più di 5. Con il passare del tempo sia a Torino che in provincia aumenta la presenza di lavoratori autonomi stranieri. Nel 2006, la quota di comuni senza lavoratori autonomi stranieri è passata al 23%; il 17% ne possiede 1, la % dei comuni con 5 o più lavoratori autonomi stranieri passa dal 12% al 36%.

Tabella 9 - Comuni per Numero di Impr. Individ. Stranieri in provincia di Torino nel 2000 e 2006

	2000	2006
--	------	------

Stranieri	val.ass.	%	% cum	val.ass.	%	% cum
0	154	49.0%	49.0%	71	22.6%	22.6%
1	62	19.7%	68.8%	52	16.6%	39.2%
2	34	10.8%	79.6%	34	10.8%	50.0%
3-4	27	8.6%	88.2%	45	14.3%	64.3%
5-9	17	5.4%	93.6%	49	15.6%	79.9%
10-19	13	4.1%	97.8%	25	8.0%	87.9%
20-49	6	1.9%	99.7%	27	8.6%	96.5%
50-99	0	0.0%	99.7%	5	1.6%	98.1%
100-199	0	0.0%	99.7%	5	1.6%	99.7%
200e+	1	0.3%	100.0%	1	0.3%	100.0%
Totale	314	100.0%		314	100.0%	

Figura 11 - % di Comuni per Numero di Impr. Indiv. Stranieri in provincia di Torino (%cum)



### Localizzazione Geografica per Nazionalità

Passando ad analizzare la concentrazione per nazionalità degli imprenditori individuali stranieri per comune si verificano precise specificità etniche. Gli imprenditori individuali di nazionalità Africana risultano particolarmente concentrati nel capoluogo torinese (tabella 5; il 91% di tali imprenditori ha sede legale a Torino) e poco diffusi e concentrati nei comuni della provincia (Figure 12, 13 e 14). Si nota inoltre, con il passare del tempo, una graduale progressiva concentrazione attorno ai comuni dell'area torinese.

Figura 12 – Ditte individuali con Impr. dell’Africa sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 1998

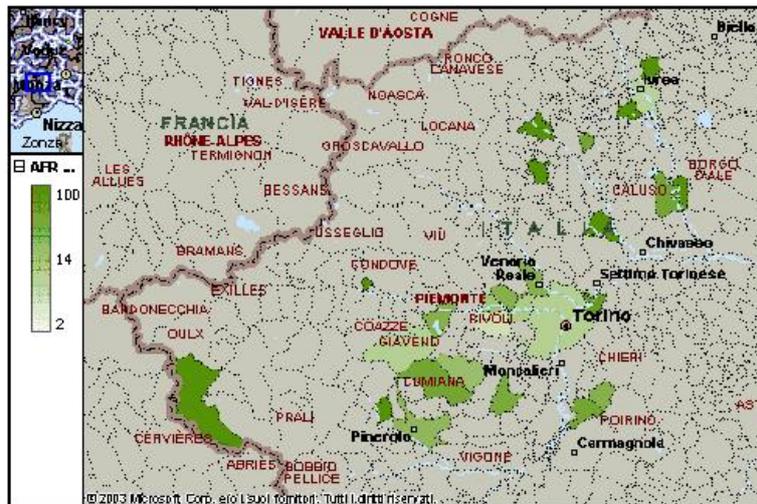


Figura 13 – Ditte individuali con Impr. dell’Africa sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2002

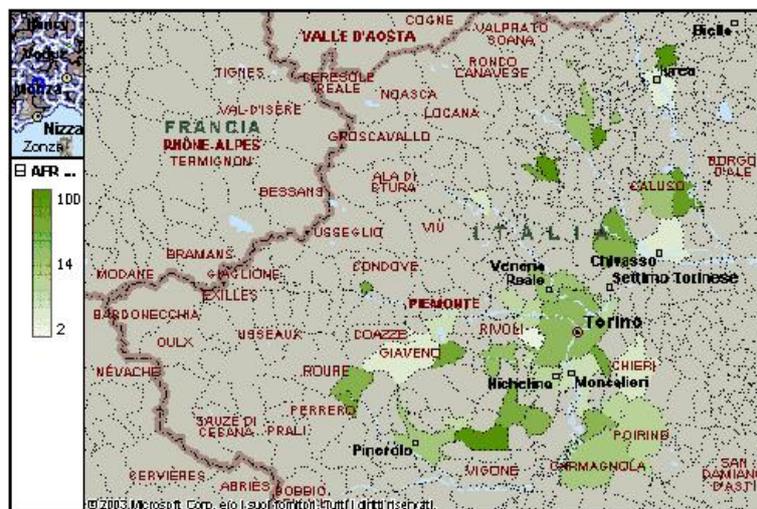
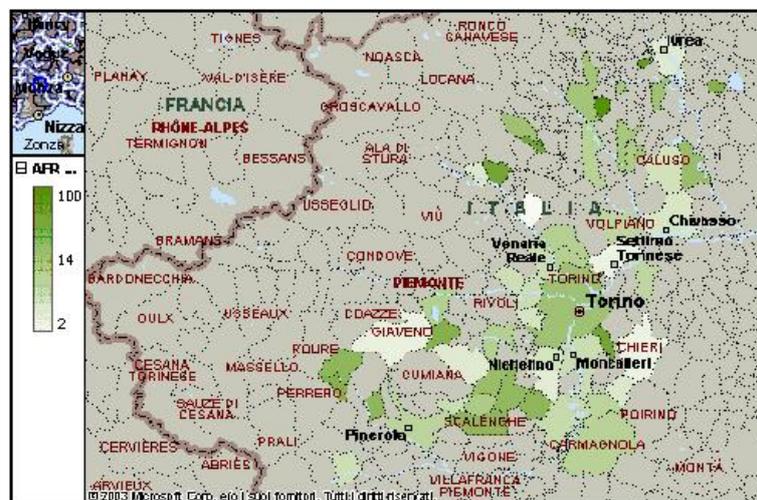


Figura 14 – Ditte individuali con Impr. dell’Africa sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2006



Tra gli imprenditori originari dell’Africa Mediterranea si riscontra rispettivamente una concentrazione relativamente alta nel capoluogo torinese (tabella 5; il 77% di tali imprenditori ha sede legale a Torino) e una progressiva diffusione e concentrazione nei restanti comuni della provincia.

Figura 15 – Ditte individuali con Impr. dell’Afr Med sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 1998



Figura 16 – Ditte individuali con Impr. dell’Afr Med sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2002

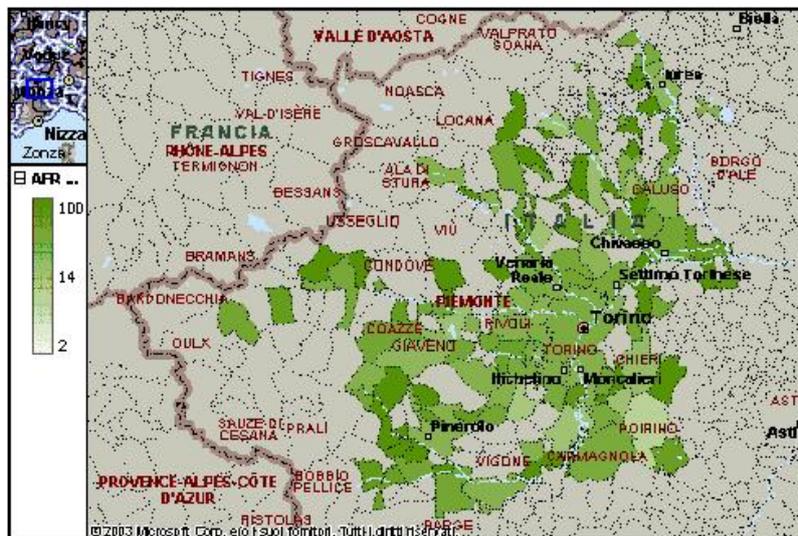


Figura 17 – Ditte individuali con Impr. dell'Afr Med sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2006



Tra gli imprenditori originari dell’America Latina si riscontra rispettivamente una concentrazione nel capoluogo torinese relativamente non elevata rispetto alle restanti etnie analizzate (il 72% di tali imprenditori ha sede legale a Torino) e una concentrazione non particolarmente elevata anche nei comuni della provincia.

Figura 18 – Ditte individuali con Impr. dell’Ame Lat sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 1998



Figura 19 – Ditte individuali con Impr. dell'Ame Lat sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2002

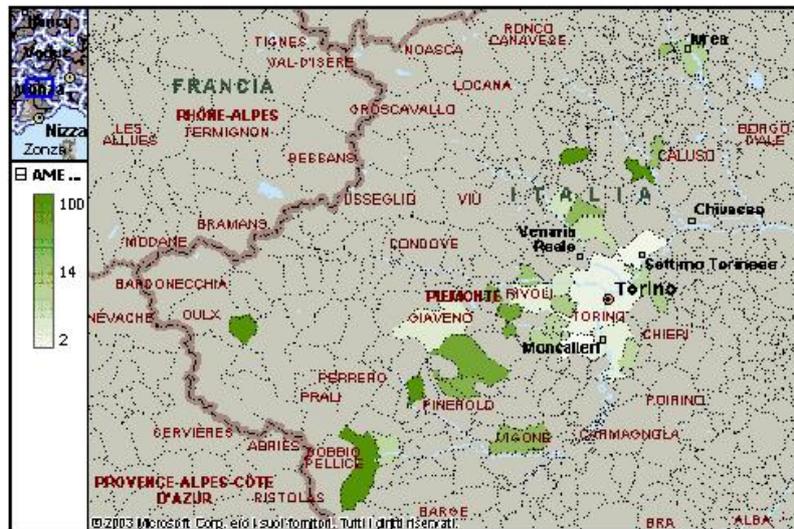


Figura 20 – Ditte individuali con Impr. dell'Ame Lat sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2006



Tra gli imprenditori Asiatici si riscontra rispettivamente un forte addensamento nel capoluogo torinese (tabella 5; l'81% degli imprenditori asiatici ha sede legale a Torino) e una diffusione e concentrazione nei comuni della provincia bassa ed in diminuzione nel tempo. Inoltre si rileva una tendenza alla concentrazione nei comuni della cintura torinese.

Figura 21 – Ditte individuali con Impr. Asiatico sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 1998



Figura 22 – Ditte individuali con Impr. Asiatico sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2002



Figura 23 – Ditte individuali con Impr. Asiatico sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2006



Infine tra gli imprenditori originari dell'Europa dell'Est si riscontra rispettivamente una concentrazione relativamente bassa nel capoluogo torinese (tabella 5; il 60% di tali imprenditori ha sede legale a Torino) e una crescente diffusione e concentrazione nei comuni della provincia.

Figura 24 – Ditte individuali con Impr. Dell'EU Est sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 1998

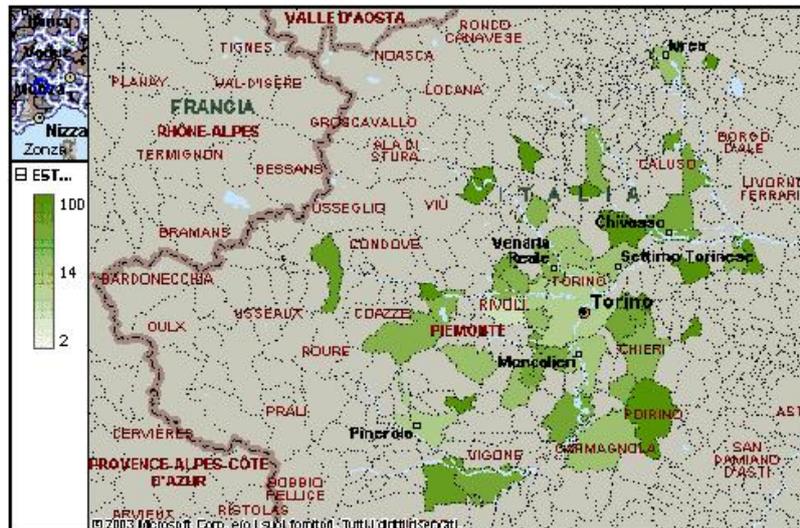


Figura 25 – Ditte individuali con Impr. Dell'EU Est sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2002

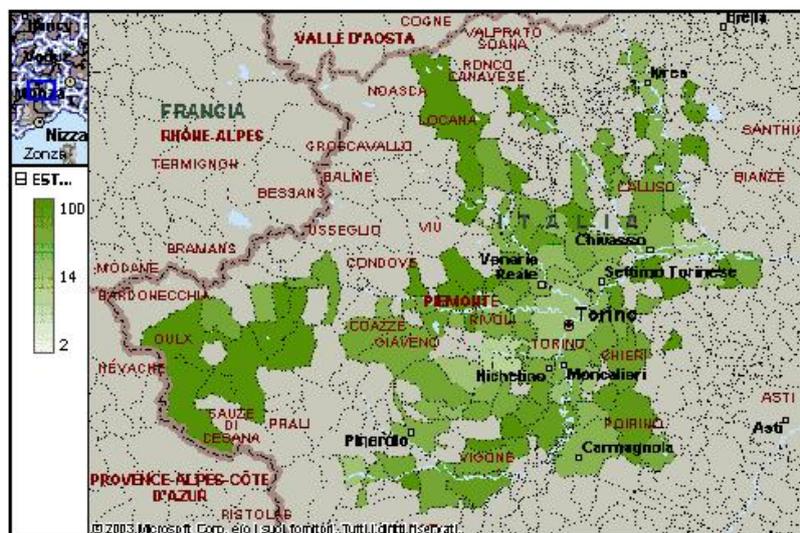
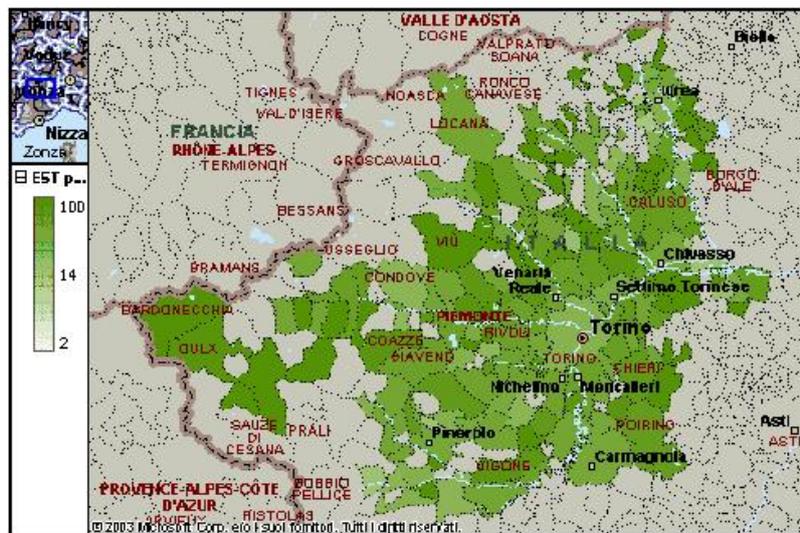


Figura 26 – Ditte individuali con Impr. Dell'EU Est sul Tot degli Impr. Str. per Comune nel 2006



## Studio di casi specifici a Torino

### Edilizia Rumena

La popolazione degli imprenditori individuali edili sia nazionali che stranieri a Torino cresce in modo significativo fra il 2000 e il 2006. Uno dei probabili fattori di tale crescita è la recente olimpiade invernale svoltasi a Torino nel 2006.

Mentre tra gli italiani si riscontra dal 2004 in poi un attenuarsi della crescita nelle ditte individuali degli imprenditori edili, tra gli stranieri e in particolare tra i rumeni, al contrario, si riscontra un accelerazione di tale incremento (Figura 27 e 28). Inoltre nel 2006 a fronte di una diminuzione, rispetto all'anno precedente, di 50 unità nelle imprese edili con imprenditore italiano, si verifica una crescita di oltre 200 imprese rumene.

Il peso percentuale degli imprenditori edili rumeni sugli italiani passa dal 2.3% nel 2000 al 21.1% nel 2006.

Gli imprenditori edili rumeni sono rispettivamente più giovani (tabella 11 nel 2006; 24.8% con meno di 30 anni rispetto all'8.5% degli italiani) e con una percentuale maschile superiore (nel 2006 % di donne; 1.0% tra i rumeni, 2.1% tra gli italiani) rispetto a quella nazionale.

La composizione percentuale per età della popolazione degli imprenditori edili sia rumena che italiana tende nel tempo a spostarsi verso classi d'età più elevate. Ciò si verifica in modo più accentuato tra i rumeni (quota di 18-29enni italiani; nel 2002 11.3%, nel 2006 8.5%. tra i rumeni 33.5% e 24.8%).

Tabella 10 Andamento dell'Edilizia Nazionale e Straniera a Torino 2000-2006

Nazionalità		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Valori Assoluti	Italiani	5152	5345	5557	5646	5778	5822	5772
	Rumeni	121	188	248	406	769	1006	1216
	Altri Stranieri	307	358	422	531	690	880	1043
	Totale	5580	5891	6227	6583	7237	7708	8031
Saldi	Italiani		193	212	89	132	44	-50
	Rumeni		67	60	158	363	237	210
	Altri Stranieri		51	64	109	159	190	163
	Totale		311	336	356	654	471	323
Peso % dei Rumeni sugli Italiani		2.3%	3.5%	4.5%	7.2%	13.3%	17.3%	21.1%
Peso % degli Altri Stranieri sugli Italiani		6.0%	6.7%	7.6%	9.4%	11.9%	15.1%	18.1%

Tabella 11 Caratteristiche degli imprenditori Edili Italiani e Rumeni a Torino 2000-2006

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ITALIANI	<b>Genere</b>							
	F	1.3	1.5	1.7	1.9	1.8	1.9	2.1
	M	98.7	98.5	98.3	98.1	98.2	98.1	97.9
	<b>Età</b>							
	18-29			11.3	10.5	9.5	9.0	8.5
	30-49			56.8	57.3	57.7	57.6	57.7
	50-69			30.9	31.0	31.6	32.2	32.4
>=70			1.0	1.2	1.2	1.3	1.3	
RUMENI	<b>Genere</b>							
	F	0.8	0.5	0.8	0.5	0.9	1.1	1.0
	M	99.2	99.5	99.2	99.5	99.1	98.9	99.0
	<b>Età</b>							
	18-29	34.7	31.4	33.5	29.3	32.0	26.9	24.8
	30-49	61.2	63.3	61.3	67.0	64.6	68.6	69.9
	50-69	4.1	5.3	5.2	3.7	3.4	4.5	5.3
>=70	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

Figura 27 - Ditte individuali Nazionali e Straniere a Torino dal 2000 al 2006

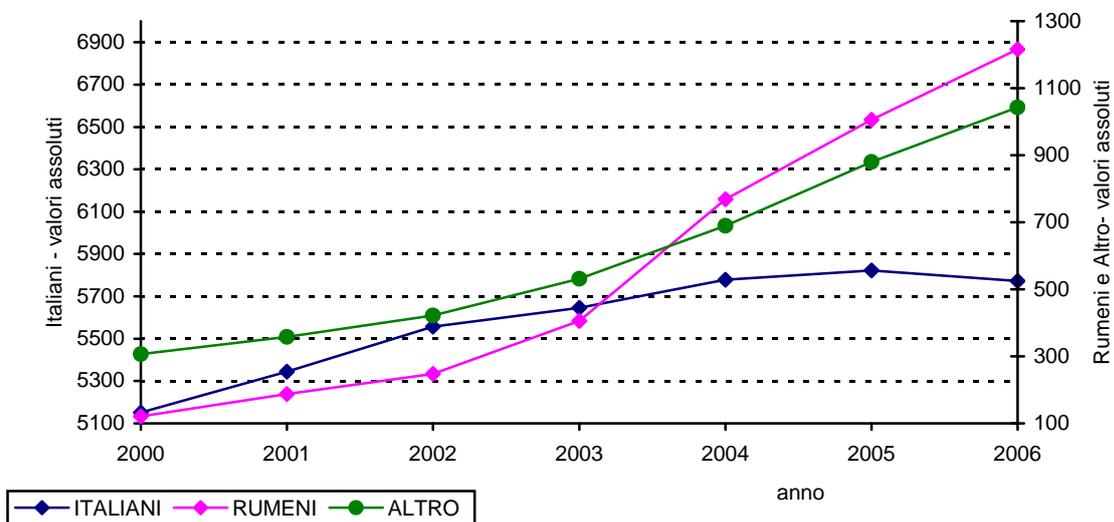
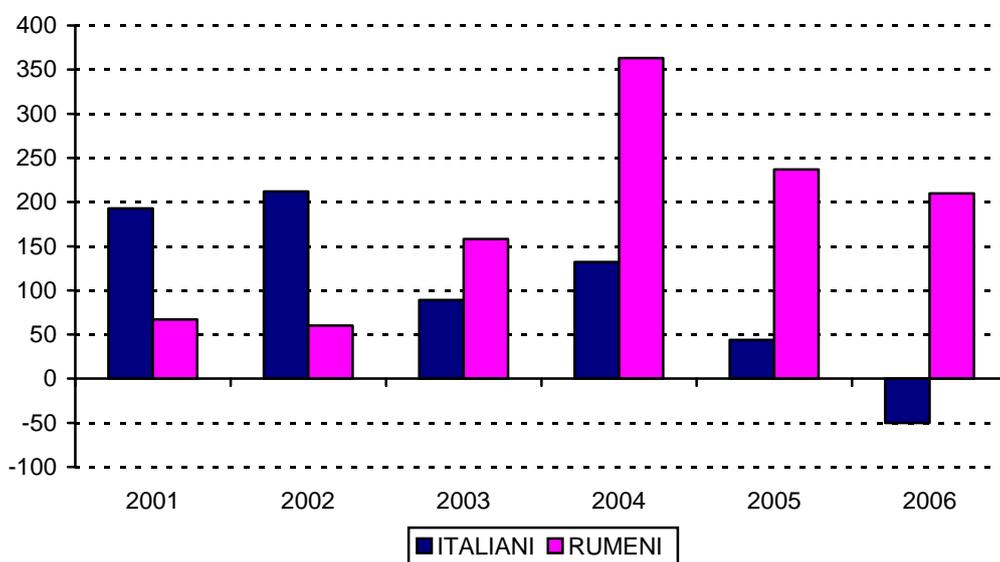


Figura 28 - variazione annuale nelle ditte individuali Nazionali e Straniere a Torino dal 2001 al 2006



### Commercio Marocchino

A Torino dal 2000 al 2006 il numero di imprenditori commercianti stranieri e in particolar modo marocchini cresce (312 nel 2000; 1415 nel 2006) mentre quello degli italiani decresce (17013 nel 2000; 16151 nel 2006). Il peso dei marocchini sugli italiani passa tra il 2000 ed il 2006 dal 1.8% al 8.8%.

Analizzando i saldi tra marocchini ed italiani dal 2001 al 2006 sembra possibile ipotizzare uno spiazzamento tra italiani e stranieri (tabella 12; figura 29).

Tra i Marocchini si riscontra un maggior numero di uomini (89% di uomini marocchini rispetto al 69% degli italiani) e di giovani (marocchini 18-29enni = 13.4%; italiani 7.9%) rispetto agli italiani.

La quota di donne marocchine aumenta significativamente nel tempo (1.0% nel 2000; 11.3% nel 2006) mentre tra gli italiani tale proporzione rimane pressoché invariata (32% nel 2000; 31% nel 2006).

La composizione percentuale per età della popolazione dei commercianti italiani tende nel tempo a spostarsi verso classi d'età più elevate mentre quella marocchina tende a rimanere sostanzialmente stabile. Questo potrebbe voler significare un mancato ingresso nel settore dei giovani italiani ovvero un mancato ricambio generazionale.

Tabella 12 – Andamento del Commercio Nazionale e Straniero a Torino 00-06

	Nazionalità	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Valori Assoluti	Italiani	17013	16858	16730	16598	16517	16367	16151
	Marocchini	312	453	575	726	944	1176	1415
	Altri Stranieri	601	845	1086	1258	1520	1771	1984
	Totale	17926	18156	18391	18582	18981	19314	19550
Saldi	Italiani		-155	-128	-132	-81	-150	-216
	Marocchini		141	122	151	218	232	239
	Altri Stranieri		244	241	172	262	251	213
	Totale		230	235	191	399	333	236
Peso % dei Marocchini sugli Italiani		1.8%	2.7%	3.4%	4.4%	5.7%	7.2%	8.8%
Peso % degli Altri Stranieri sugli Italiani		3.5%	5.0%	6.5%	7.6%	9.2%	10.8%	12.3%

Tabella 13 – Caratteristiche del Commercio Nazionale e Marocchino a Torino 00-06

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ITALIANI	<b>Genere</b>							
	F	32.0	31.9	31.9	31.7	31.8	31.5	31.4
	M	68.0	68.1	68.1	68.3	68.2	68.5	68.6
	<b>Età</b>							
	18-29			9.3	8.2	8.2	7.9	7.9
	30-49			51.6	52.0	52.1	52.0	51.7
	50-69			36.2	36.5	36.6	36.6	36.8
>=70			2.9	3.3	3.3	3.5	3.6	
MARCOCCHINI	<b>Genere</b>							
	F	1.0	4.0	4.7	6.2	9.7	10.6	11.3
	M	99.0	96.0	95.3	93.8	90.3	89.4	88.7
	<b>Età</b>							
	18-29	10.6	12.8	11.3	11.3	12.4	12.4	13.4
	30-49	68.9	64.9	66.4	66.8	67.4	68.4	68.1
	50-69	20.2	21.9	21.6	20.8	19.1	17.6	17.4
>=70	0.3	0.4	0.7	1.1	1.2	1.6	1.2	

Figura 29 – Andamento del Commercio Nazionale e Marocchino a Torino 2000-2006

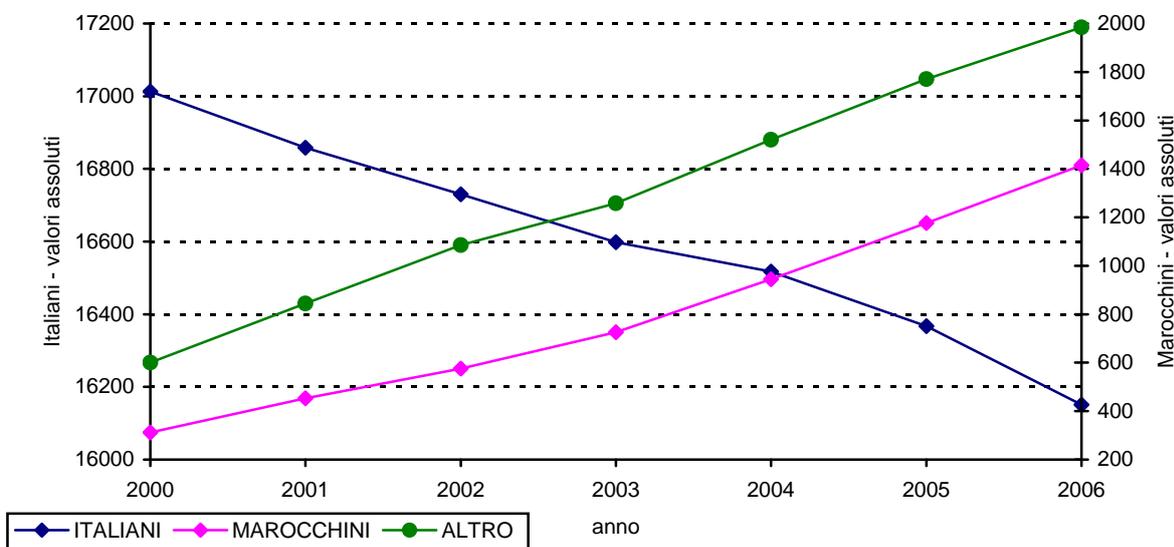
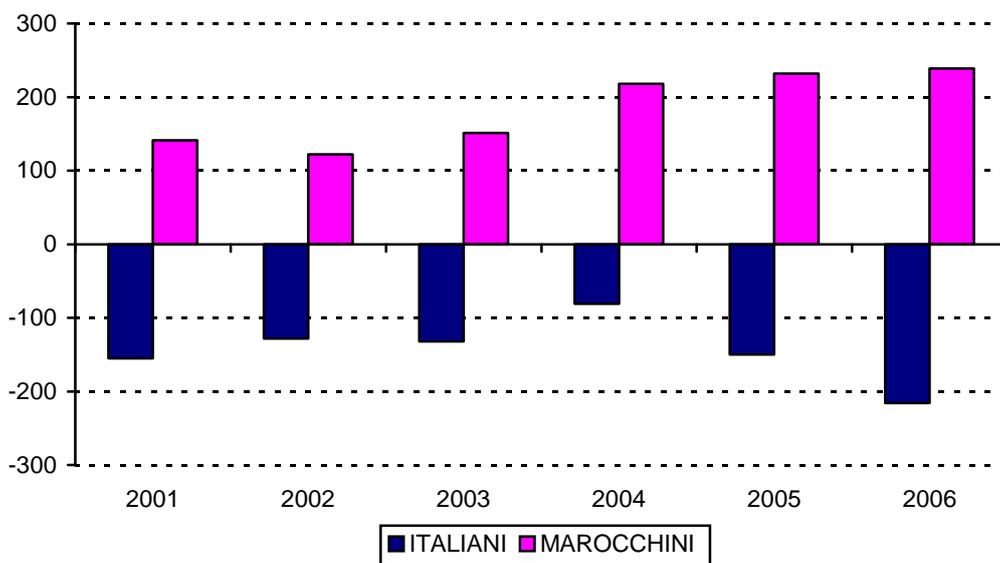


Figura 30 - Andamento dei Saldi Commercio Nazionale e Marocchino a Torino 2001-2006



### Phone Center<sup>9</sup>

Osservando l'andamento per valori assoluti dei phone center totali e stranieri con sede legale a Torino dal 2000 al 2006 si riscontra una perfetta e completa sovrapposizione di tali dati. Il totale dei phone center torinesi risulta quindi gestito unicamente da imprenditori individuali stranieri.

<sup>9</sup> Codice Ateco 64.20.63

L'andamento nel tempo di tale attività presenta un forte incremento dal 2002 in poi (31 nel 2002; 143 nel 2006).

Analizzando le caratteristiche di genere si osserva una quota elevata e in aumento nel tempo di donne sul totale (27% nel 2000; 41% nel 2006). La classe d'età principalmente interessata è quella dei 30-49enni (84%).

La composizione % per età della popolazione dei titolari di phone center si sposta nel tempo verso classi d'età più elevate (18-29enni nel 2000 =20%; nel 2006= 13%) e risulta principalmente costituita da individui di nazionalità africana (nel 2006; 88%) e asiatica (nel 2006; 7%);

Figura 31 – Andamento dei Phone Center a Torino 2000-2006

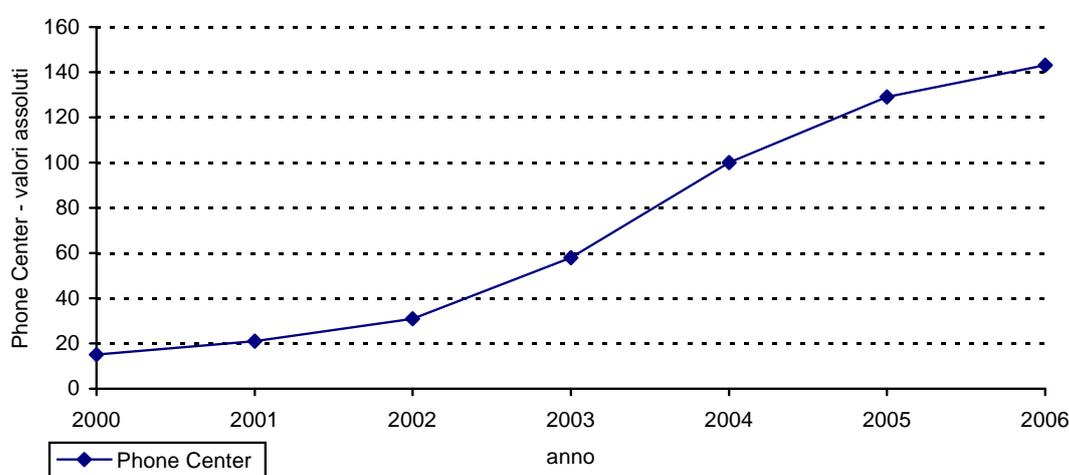


Tabella 14 – Andamento e Caratteristiche dei Phone Center Nazionali e Stranieri a Torino 00-06

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTALE	<b>Valori Assoluti</b>	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	96	129	144
	<b>Saldi</b>						+33	+15
STRANIERI	<b>Valori Assoluti</b>	15	21	31	58	96	129	143
	<b>Saldi</b>		+6	+10	+27	+38	+33	+14
	<b>Genere</b>							
	F	26.7	23.8	22.6	34.5	37.0	41.1	41.3
	M	73.3	76.2	77.4	65.5	63.0	58.9	58.7
	<b>Età</b>							
	18-29	20.0	23.8	9.7	25.9	24.0	20.2	12.6
	30-49	80.0	76.2	90.3	74.1	75.0	77.5	83.9
	50-69	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	2.3	3.5
	>=70	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	<b>Nazionalità</b>							
	AFR	80.0	81.0	74.2	62.1	44.0	41.9	39.9
AFR MED	6.7	4.8	9.7	24.1	43.0	45.0	48.3	
AME LAT	0.0	0.0	3.2	1.7	2.0	3.1	3.5	

	ASIA	13.3	14.3	12.9	10.3	10.0	7.8	7.0
	EST	0.0	0.0	0.0	1.7	1.0	2.3	1.4
Peso degli extracomunitari sul totale		n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	100.0	100.0	100.0

## Conclusioni

Questa sezione del rapporto analizza le principali caratteristiche e la recente dinamica dell'imprenditoria straniera in provincia di Torino e le sue principali differenze rispetto all'imprenditoria nazionale.

A partire dagli anni '90 il fenomeno migratorio in Italia ha aumentato notevolmente le proprie dimensioni. La componente extracomunitaria all'interno dell'imprenditoria torinese è in forte crescita a partire dal 1998, anno della regolarizzazione estesa anche al lavoro autonomo, collegata alla legge Turco-Napolitano.

I lavoratori autonomi extracomunitari mostrano una dinamica di crescita più accentuata ed elevata rispetto ai nazionali anche nel 2006, più che compensando il calo nelle imprese con titolare nazionale ed accrescendo sensibilmente il loro peso sul totale.

Nel 2006 gli imprenditori stranieri di ditte individuali in provincia di Torino sono 9.830. Questi sono più che decuplicati dal 1997 e la loro quota sul totale delle ditte individuali passa dallo 0.7% del 1997 ad oltre l'8.0% del 2006. Nei 10 anni presi in considerazione, gli imprenditori con ditte individuali in totale sono cresciuti di 11700 unità, dei quali 9000 extracomunitari.

La caratteristica più saliente del fenomeno è la forte espansione dal 2003 al 2006 della quota di lavoratori autonomi dell'Europa dell'Est e il sorpasso da parte di questi ultimi dei lavoratori autonomi di nazionalità Africana che avevano dominato le iscrizioni negli anni precedenti.

Il peso degli stranieri sulle iscrizioni di nuove imprese supera nel 2006 il 18.0% rispetto all'1.6% del 1997. I tassi di iscrizione sono sempre oltre due volte quelli delle imprese nazionali. I tassi di cessazione sono non dissimili da quelli delle imprese nazionali e addirittura inferiori nel 2006.

Gli imprenditori stranieri sono più giovani dei nazionali e in prevalenza uomini, concentrati nel settore del commercio e delle costruzioni e quasi per nulla presenti nel settore agricolo.

Si riscontrano inoltre precise specializzazioni settoriali collegate alla nazionalità di provenienza: nel commercio gli Africani, nelle costruzioni i Rumeni.

Gli stranieri risultano poi molto più concentrati dei nazionali nel comune di Torino rispetto alla provincia. Dal 2000 al 2006 vi è un progressivo incremento sia a Torino, che nei comuni della Provincia, della quota degli stranieri sul totale in particolar modo di provenienza Africana e dall'Europa dell'Est. Nel 2000 il 50% dei comuni della provincia di Torino è senza imprenditori

individuali stranieri. Nel 2006 tale percentuale è scesa al 23%. Nello stesso arco temporale la percentuale di comuni con 5 e più imprenditori individuali stranieri passa dal 12 al 36%.

La sezione quantitativa si conclude con l'analisi di tre realtà importanti di imprenditoria straniera nella provincia di Torino: edilizia rumena, commercio marocchino e phone center.

Il peso percentuale degli imprenditori edili rumeni sugli italiani a Torino è passato dal 2.3% nel 2000 al 21.1% nel 2006 e in tutto il periodo le imprese edili rumene mostrano saldi positivi e di gran lunga superiori a quelli italiani. Sempre a Torino il peso dei commercianti marocchini sugli italiani passa tra il 2000 ed il 2006 dal 1.8% al 8.8% con saldi positivi in tutto il periodo a fronte di una sensibile diminuzione del numero di imprese nazionali del commercio. Infine l'andamento dell'attività di phone center, esclusivamente rappresentata da imprenditori individuali stranieri, presenta un forte incremento dal 2002 e risulta principalmente costituita da imprenditori di nazionalità africana (88%).

## **PARTE SECONDA: l'approfondimento qualitativo nei tre settori**

### **Porta Palazzo plurale. Il caso del commercio marocchino.**

Eleonora Castagnone

#### **L'evoluzione della presenza marocchina a Torino**

I cittadini marocchini sono tra i primi gruppi di stranieri a giungere nella provincia di Torino. Il loro arrivo ha inizio nella seconda metà degli anni Ottanta e aumenta con flussi regolari fino alla fine degli anni Novanta, per poi progressivamente stabilizzarsi.

Secondo le ultime statistiche disponibili, quella marocchina risulta nel 2006 la seconda comunità in Piemonte per numerosità<sup>10</sup> (46.753 individui, di cui il 41,2 % femmine), preceduta dai Rumeni (53.007) e seguita dagli albanesi (33.734) (IRES, 2007). Nella sola città di Torino troviamo 15.503 marocchini, di cui 9.373 uomini e 6.130 donne (Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino, 2007).

I marocchini intervistati per la nostra ricerca sono arrivati in Italia perlopiù agli inizi degli anni '90. Le loro zone di origine sono soprattutto Casablanca e Khouribga (un solo individuo è di Marrakesh), aree da cui provengono la maggior parte dei cittadini del Marocco che risiedono a Torino.

Proprio gli anni '90 segnano una nuova era nella mobilità internazionale dal Marocco, che fino ad allora aveva potuto essere soddisfatta con relativa facilità, e che invece proprio a partire da questi anni ha dovuto confrontarsi con la progressiva ristrutturazione dei controlli migratori operata dai Paesi europei e, in epoca più recente, con il rafforzamento dei controlli in uscita operati dallo stesso Marocco (Coslovi, 2007).

Dagli anni '90 si è assistito inoltre a una stabilizzazione della presenza marocchina in Italia. Tale fenomeno è riconducibile alle nuove norme sul ricongiungimento familiare.

In secondo luogo ha giocato un ruolo importante l'introduzione del visto d'ingresso, allo scadere del quale per molti si è verificata l'impossibilità di ottenere documenti di soggiorno, segnando il passaggio alla condizione di *overstayer*, cioè di permanenza irregolare oltre il termine concesso dal visto. Infine la crescente instabilità del mercato del lavoro ha sottoposto molti immigrati a periodi di disoccupazione e precarietà, e, conseguentemente, alla condizione di presenza non documentata sul

---

<sup>10</sup> Il primato per numerosità della presenza marocchina è stato soppiantato nel 2002, in occasione dell'ultima sanatoria, dalla comunità rumena.

territorio italiano (Schmidt di Frieberg, 2002). La condizione di irregolarità non attribuibile al momento all'ingresso, bensì maturata nel corso del periodo migratorio, anche in seguito a un periodo prolungato di lavoro dipendente regolare, ha portato in molti casi a un ritorno al lavoro informale, e al commercio ambulante in particolare, segnando un'alternanza di periodi di lavoro regolare e di presenza documentata a periodi di lavoro nell'economia sommersa e di presenza non documentata.

A questo proposito è da citare il ruolo esercitato dalle sanatorie adottate in Italia dal 1982 a oggi<sup>11</sup>, che hanno permesso a un'ampia maggioranza degli stranieri presenti in Italia (che è nota aver vissuto per almeno un periodo della propria residenza in Italia la condizione di irregolarità) di essere messa in regola, raggiungendo così le file dei "sanati" (Barbagli, Colombo, Sciortino, 2004). Il cosiddetto "popolo dei regolarizzati" sarebbe dunque composto da oltre la metà di coloro che sono attualmente in possesso di un regolare titolo di soggiorno (Blangiardo, Tanturri, 2004). I cittadini marocchini hanno ricorso in larga misura a questo strumento per acquisire (o ri-acquisire) una condizione giuridica regolare in Italia.

Parallelamente a una stabilizzazione degli immigrati presenti sul territorio italiano assistiamo d'altronde a un accrescimento dei processi di immigrazione irregolare. "Il differenziale fra la continua domanda di mobilità internazionale e la progressiva chiusura dei canali di immigrazione legale messa in atto dai paesi di destinazione ha fatto sì che la componente irregolare abbia assunto un carattere strutturale all'interno dei flussi provenienti dal Marocco, che questa sia pilotata in maniera crescente da organizzazioni dedite al traffico di migranti (Núñez 2003; Lutterbeck 2006) e che, nelle aree geografiche in analisi, sia nato e cresciuto un fiorente mercato locale delle migrazioni irregolari" (Coslovi 2007).

### **Porta Palazzo, ovvero la città duale**

I marocchini, che costituiscono uno dei gruppi stranieri presenti in Italia da maggior tempo, si sono storicamente insediati a Torino nel quartiere di Porta Palazzo, eletto dai media e dal discorso pubblico come quartiere simbolo dell'immigrazione torinese (assieme a San Salvario), nel quale sono dediti in particolar modo al commercio. Qui ritroviamo una doppia concentrazione dei cittadini originari del Marocco, in termini di addensamento sia territoriale (alto tasso di

---

<sup>11</sup> Si ricordano in breve: la sanatoria lanciata dal Ministero del Lavoro nel 1982 e dei programmi di regolarizzazione del 1986; del 1990 (noto come "legge Martelli"); del 1995 (noto come "Decreto Dini"), del 1998 (d.p.c.m. "Turco-Napolitano"); del 2002 (identificato come "decreto Bossi-Fini") (Blangiardo, Tanturri, 2004).

insediamento nel quartiere), che occupazionale (rilevante ed omogeneo inserimento nel commercio, sia formale, che informale) (Ambrosini, 2003).

Diverse analisi si sono concentrate su questa area urbana, evidenziandone le profonde valenze sociali, culturali, relazionali e identitarie, le quali risultano inestricabilmente intrecciate a quelle economiche e commerciali (Semi, 2006; 2004a; 2004b; Capello, 2003; Schmidt di Frieberg, 2002). Porta Palazzo è infatti al tempo stesso “luogo pubblico di ritrovo (e pertanto politico), luogo di mercato, di scambio e di consumo, referente spaziale dell’identità e significativo mnemonico dei legami con la patria” (Capello, 2003). Al tempo stesso ancora di salvataggio e rifugio in condizione di illegalità (soprattutto nel periodo successivo all’arrivo), ma anche luogo di emersione, di regolarizzazione, di riscatto e affrancamento (come nel caso degli imprenditori da noi incontrati).

L’ambivalenza (o meglio la polivalenza) sottolineata dall’immagine della “città duale”<sup>12</sup>, ci dà una prospettiva sul contesto di Porta Palazzo come luogo cardine di affermazione e negoziazione di interessi contrapposti: “spazio di crescenti disuguaglianze, processi di simbolica o effettiva partecipazione politica ed economica, politiche di inclusione ed esclusione, conferimento o negazione di diritti (di cittadinanza); luogo di comando e di marginalità. Sottolineando l’unità articolata (duale) e mobile del sistema-città si riesce a leggere in modo non convenzionale la frattura [e la dialettica] formale-informale [-illegale]<sup>13</sup>, solitamente interpretata come contrapposizione tra modernità e arretratezza, inclusione ed esclusione, legalità ed illegalità/criminalità” (Mazzali, Zupi, 2006).

L’anima del quartiere si situa nel mercato giornaliero di alimenti, vestiario e prodotti per la casa, nell’ambito del quale si sono succeduti dal 1835 (quando il mercato ha preso vita<sup>14</sup>) a oggi venditori

---

<sup>12</sup> Castells, Mollenkopf, 1991; Sassen, 1998; Wacquant, 2001 ; Wiese, Nicolaidis, 2006; citati in Mazzali, Zupi, 2006.

<sup>13</sup> Semi (2004) opera una divisione fra *mercato formale* (quello che riempie la piazza durante il giorno dal lunedì al sabato nelle forme regolamentate dal Comune: possesso di una licenza, pagamento delle tasse, obblighi nei confronti della clientela, rispetto di norme igienico-sanitarie, ecc...); *mercato informale* (tutto quello che si costituisce aldilà del mondo formale e dell’illegale: comprende le attività di vendita di prodotti legali, come il pane, la menta o le schede telefoniche internazionali, che potrebbero quindi essere legalmente scambiati ma che invece non lo sono e questo per diverse ragioni); *mercato illegale* (dove i prodotti sono formalmente illegali, come la droga o la merce rubata e sono considerati tali in ragione del percorso che hanno effettuato in quanto oggetti posizionandosi così al centro dell’economia illegale). Come sostiene Coslovi (2007), “la confusione terminologica [su questo tema] è lampante, scorrendo alcuni riferimenti presenti in letteratura: economia irregolare (Ferman 1973), sotterranea (Gutmann, 1977), sommersa (Simon, Witte, 1982), nera (Dilnot, Morris, 1981), ombra (Frey, Weck, Pommerehne, 1982), del bazaar (Geertz, 1963), informale (McCrohan, Smith, 1986). Tale confusione è complicata dall’uso di altri termini giornalistici: economia invisibile, nascosta, irregolare, non ufficiale, non registrata, clandestina”.

<sup>14</sup> Per la storia in breve di Porta Palazzo si veda: <http://www.comune.torino.it/portapalazzo/storia/>

ambulanti piemontesi, veneti, friulani, calabresi, siciliani, marocchini, cinesi, nigeriani e rumeni (Semi, 2006).

L'area di piazza della Repubblica è tuttavia un *insieme di mercati*: “con lo stabilirsi infatti del grande mercato formale, si affiancano ad esso numerosi altri mercati di natura informale e in certo caso illegale. Dai capannelli semi-organizzati di giovani marocchini che vendono menta, pane e borse di plastica, ai gruppetti di venditori di schede telefoniche. Ci sono poi i venditori itineranti che si muovono per tutta l'area del mercato per piazzare cd contraffatti di musica araba o cassette pornografiche, ci sono i tossicodipendenti che cercano di vendere merce rubata o i piccoli *shuffar* marocchini, dei ladruncoli, che offrono *just in time* i prodotti della loro attività al mercato”, ma anche fornitori di servizi di vario tipo e natura, che vanno dal montaggio allo smontaggio dei banchi al ristoro informale presso il mercato (Semi, 2004). Alcune delle attività informali che si concentrano su Piazza della Repubblica e nelle vie limitrofe sono state oggetto di un progetto di emersione, attivato dall'Agenzia di Sviluppo Locale The Gate<sup>15</sup>, denominato “‘I Sciangai’”<sup>16</sup>.

Infine, non meno rilevante, sia per il ruolo assunto nell'ambito del quartiere, che ai fini della nostra analisi, sono anche le attività commerciali (negozi di artigianato, bazar, macellerie, rosticcerie), le

---

<sup>15</sup> “The Gate” nasce nel 1996 come Progetto Pilota Urbano per la riqualificazione del territorio di Porta Palazzo e Borgo Dora, grazie a un finanziamento sottoposto dalla Città di Torino all'Unione Europea, nell'ambito delle Azioni Innovative del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale. Nel 1998 l'iniziativa evolve in quello che sarà poi denominato “Comitato Progetto Porta Palazzo”, organo no-profit a partecipazione mista di istituzioni pubbliche e di enti privati, con l'incarico di gestire e realizzare l'intero programma che, finanziato principalmente dall'Unione Europea, dalla Città di Torino e dal Ministero dei Lavori Pubblici, si occupa di interventi a favore dello sviluppo economico, sociale, culturale, promozionale e di trasformazione, riqualificazione fisica pubblica e privata del territorio. Alla luce dei risultati positivi ottenuti dall'iniziativa, il Comune di Torino formalizza nel 2002 il Progetto Pilota Urbano in Agenzia di Sviluppo Locale, nell'ambito dei programmi complessi di rigenerazione urbana, facenti parte del Settore Periferie della Città. Per ulteriori dettagli, si veda il sito: <http://www.comune.torino.it/portapalazzo/>.

<sup>16</sup> Il progetto “‘I Sciangai’” (mercato nero nel dialetto piemontese dell'800) è stato promosso da The Gate e finanziato dalla Regione Piemonte con l'obiettivo di sostenere l'emersione di attività informali nel quartiere Porta Palazzo: la vendita di menta, pane arabo, sacchetti per la spesa, quotidiani, servizio di taxi, meccanici di strada, montatori dei banchi del mercato. Il progetto, realizzato fra il 2005 e il 2006 è stato coordinato dall'Unità di Accompagnamento Sociale del progetto The Gate ed ha visto la costituzione di un'équipe di strada che ha condotto le azioni sul campo; è stato supportato dall'Unità di Consulenza al Territorio del progetto The Gate e dalla collaborazione dell'associazione Apoliè e dell'associazione Spazi al Femminile. Attualmente è in corso di valutazione la seconda fase di “‘I Sciangai’” che proseguirà le proprie attività concentrandosi soprattutto sull'attività di produzione e vendita informale di pane arabo da parte di donne marocchine. Questa fase del progetto si pone dunque come obiettivo primario, quello di regolarizzare questa attività attraverso un percorso di formazione volto alla creazione di impresa (fonte: sito The Gate e intervista con responsabili e operatrici dell'Agenzia).

attività di ristorazione e di fornitura di servizi (phone centers, parrucchieri, centri di traduzione e svolgimento pratiche, ecc.) che sorgono a Borgo Dora.

Tutte queste attività hanno profondamente segnato il quartiere, introducendo nuove e complesse dinamiche sociali e economiche, e modellandone il paesaggio urbano. E' stato inoltre sottolineato come tali attività abbiano avuto un decisivo protagonismo nel processo di rivitalizzazione commerciale complessiva dell'area, nonostante l'accesa conflittualità sociale, che ha avuto eco attraverso una vigorosa comunicazione mediatica, fortemente concentrata sulle questioni di insicurezza e illegalità del quartiere (Allasino, Bobbio, Neri, 2000; CICSENE, 2002).

### **Le attività commerciali rilevate dalla ricerca**

Le attività comprese in questa ricerca sono state aperte fra il '98 e il 2002, in media dopo 10 anni dall'arrivo in Italia, dato, quest'ultimo, che ritroviamo in altre ricerche analoghe in questo settore (Formaper, 2004; Borri, Raimondi, 2004). Tale elemento non è privo di significato, in quanto proprio dal 1998 la legge n. 40 (poi TU n. 286, detta Turco-Napolitano) eliminò la clausola di reciprocità per diverse forme di attività e per le individuali in particolare, aprendo agli stranieri la possibilità di accedere ad attività autonome. In questo stesso periodo si verifica inoltre in Italia una parziale liberalizzazione del settore commerciale (Martinelli, 2003; FIERI, 2005). Questi ultimi due fattori hanno aperto per molti immigrati la possibilità di mettersi in proprio e di avviare un percorso di lavoro autonomo.

Nell'ambito di questo studio abbiamo preso in considerazione attività appartenenti al commercio ambulante (sia con, che senza banco fisso) presso il mercato di Piazza della Repubblica (quello che abbiamo visto classificati nei dati statistici come "commercio al dettaglio fuori dai negozi"), e al commercio al dettaglio situato nella zona di Borgo Dora. Abbiamo in particolare incontrato i seguenti tipi di imprese:

1. Macellerie - Bazar: si tratta di negozi di vendita al dettaglio di alimentari e/o prodotti di uso comune provenienti soprattutto dal Marocco. La vendita di carne *halal* (letteralmente "lecita", cioè macellata secondo le prescrizioni dell'Islam) viene spesso realizzata all'interno dei bazar, o viceversa all'interno delle macellerie si trovano una serie di prodotti alimentari legati alla preparazione dei piatti tradizionali (cous-cous, riso, spezie, salse, ecc.). In ogni caso le due attività spesso coesistono.

Le macellerie-bazar nascono tipicamente come "imprese etniche" (Ambrosini, 2005): offrono prodotti culturalmente connotati (la carne *halal*), altrimenti non reperibili sul mercato italiano per una clientela specifica, denotata in questo caso dall'appartenenza all'Islam. Questo è un caso

significativo in cui le merci e il cibo svolgono una funzione di riproduzione, conservazione e ri-negoziazione culturale e identitaria: “la carne *halal*, l’unica che dovrebbe essere consumata dai fedeli musulmani, esemplifica il rapporto che può intercorrere fra identità, in questo caso musulmana, e cibo (e più in generale i beni di consumo). Non a caso le macellerie islamiche sono state le prime attività rivolte ai migranti ad essere aperte<sup>17</sup>: la domanda, che era anche richiesta di identità, era talmente forte che in precedenza i membri della comunità islamica si rifornivano presso le macellerie *halal* di Milano e le (allora censite) tredici macellerie islamiche presenti a Torino devono rispondere a una domanda crescente” (Capello, 2003).

La carne *halal*<sup>18</sup> viene oggi fornita da macelli piemontesi situati a Torino, Cuneo, Asti. Per gli altri prodotti alimentari (scatolame, pasta, riso, cous-cous, spezie, ecc.) e per gli oggetti per la casa (*tagines*, pentole, teiere, *potterie* varia, ecc.) gli imprenditori dediti a questa attività si riforniscono da grossisti presenti in Italia o all’estero (prevalentemente Francia, Belgio, Spagna) e in certa misura dal Marocco (le olive arrivano da Fes, la menta e il coriandolo fresco arrivano dalla regione di Casablanca<sup>19</sup>, il cous-cous e altri prodotti alimentari arrivano da Casablanca<sup>20</sup>).

I clienti sono per la grande maggioranza marocchini, assieme a una minor percentuale di stranieri di varia provenienza (senegalesi, cinesi, tunisini, egiziani, ecc.). Gli italiani frequentano ancora poco questi commerci:

*"tanto noi lavoriamo con nostri paesani, gli italiani vengono poco... poi praticamente noi lavoriamo col bollito tanto [...] La carne che abbiamo noi è sempre piemontese, sempre italiana, però il problema è che noi lavoriamo pezzi, come si dice, non abbiamo le fettine, le cosce non le trattiamo, perché i nostri paesani mangiano spezzatino, cous-cous, tagine, e allora vogliono solo quelle cose lì, pochi ti chiedono qualche bistecca, e allora trattiamo solo quelle cose lì... per quello che gli italiani vengono ma...[ non trovano quello che cercano]" A.*

---

<sup>17</sup> La prima macelleria islamica è stata aperta nel 1992 a Porta Palazzo da un giovane marocchino di Khouribga (Schmidt di Friedberg, 2002).

<sup>18</sup> La macellazione rituale è regolamentata dal D.M. del Ministero dell’Interno 11 giugno 1980.

<sup>19</sup> E’ interessante notare come il commercio internazionale della menta e del coriandolo (Semi, 2006, 2004a) si stia organizzando con sistemi alternativi, volti soprattutto a un’ottimizzazione dei profitti: B., uno dei più grandi commercianti marocchini di Torino, che ha cominciato come importatore di menta, ha cominciato a produrre la menta e il coriandolo nei sei mesi più caldi dell’anno, da marzo a settembre, nei dintorni di Torino affidandone la coltivazione a un fratello. Produrre menta direttamente in Italia, anziché importarla, conviene, come racconta B., che continua tuttavia a ricevere forniture dal Marocco negli altri sei mesi dell’anno, “per non perdere il giro dei clienti”.

<sup>20</sup> Intervista a B., 05/07/07.

Tuttavia si può notare come nel tempo queste attività tendano a diventare in alcuni casi “intermediarie”, ad aprirsi cioè a una clientela autoctona, proponendo prodotti più vicini ai gusti e al consumo locale. Alcuni italiani si stanno avvicinando a loro volta ai gusti e alle tradizioni degli stranieri presenti a Torino.

2. Abbiamo poi intervistato un negozio di Tabacchi, rilevato da tre anni da un marocchino, in società con la moglie italiana. Si tratta di un’attività “tipicamente” italiana, che però ingloba anche un servizio di money transfer rivolto agli stranieri (come ormai accade anche in molti tabacchi gestiti da italiani). Qui la clientela è assolutamente mista e trasversale per classe sociale e provenienza, vista la zona ad alta frequentazione sia di stranieri, che di italiani, commercianti del mercato, negozianti della zona, acquirenti di passaggio, o abitanti stessi del quartiere.

3. Panificio/panetteria: Si tratta in questo caso di un imprenditore marocchino, che, dopo un periodo di apprendimento di cinque anni presso datori di lavoro italiani, dal 1992 si è messo in proprio aprendo progressivamente un forno per la produzione di pane italiano, una pasticceria di dolci tradizionali marocchini e due panetterie per la rivendita al dettaglio dei prodotti (in una delle due vengono anche proposti pizza al taglio e kebab da asporto). M. inoltre fornisce all’ingrosso oltre quaranta panetterie italiane localizzate a Torino.

Questo tipo di attività, sempre in base alle categorie elaborate da Ambrosini, si pone a cavallo fra l’“impresa etnica allargata” e l’“impresa prossima”: nelle attività di M. vengono trattati infatti sia prodotti “etnici” (i pasticcini e i dolci marocchini e il kebab), che “locali”, cioè pane tradizionale italiano, pizza e focaccia (oltre che prodotti confezionati da banco), a una clientela mista, sia straniera che italiana.

4. Commercio ambulante: queste interviste hanno riguardato attività commerciali presso il mercato di Piazza della Repubblica, sia con, che senza banco fisso, in particolare di vendita di orto-frutta, di pesce e di biancheria intima. Tali attività possono essere invece classificate come “imprese aperte”, che implicano cioè una vendita di merce che non ha connotazioni etniche e che compete su un mercato concorrenziale. Come sottolinea S., per gli acquirenti di Porta Palazzo ciò che conta sono i prezzi, anche se, bisogna aggiungere, con il tempo i venditori più abili e con più anni di esperienza si sono costruiti una rete fiduciaria di clienti, che costituisce un vero e proprio capitale sociale funzionale all’attività economica:

*“Si, si, ma tanto a Porta Palazzo vengono tutti: italiani, marocchini, romeni, algerini, tunisini, africani, da dappertutto, anche francesi vengono [...] No, no, i marocchini [non vengono da me in particolare], girano, trovano il prezzo e comprano, anche*

*l'italiano, è una cosa normale: a me piace Porta Palazzo la gente gira, dove trova il prezzo, dove trova quello che vuole, compra" S.*

Bisogna infine sottolineare che in particolare per gli ultimi due tipi di commercio presi in analisi (il panificio e il commercio ambulante), si tratta di settori originariamente occupati da italiani e ormai da questi disertati, perché *labour intensive*, soggetti cioè a orari e ritmi di lavoro intensi, e a margini di reddito non particolarmente elevati, come M. e N. testimoniano. Si tratta del fenomeno definito come *vacancy chain*, secondo cui gli imprenditori vanno a riempire gli spazi lasciati dagli italiani in attività mature a bassi margini di profitto e ad alta intensità di lavoro (Codagnone, 2003).

*"E' quello, anche panifici, adesso ce ne sono tanti marocchini... è un lavoro faticoso... c'è tanti muratori... adesso quelli hanno trovato la soluzione dei rumeni, che lo fanno per pochi soldi... ma chi è adesso un italiano che fa un lavoro faticoso? Come da giù, ma adesso qua, non c'è nessuno, o lavora in ufficio, o qualcuno è senza lavoro e vuole un lavoro comodo [...] Questo lavoro, devi lavorare sempre, dalla mattina fino alla sera, non è come l'impiegato, per cui c'è la feria ad agosto, poi a Natale, poi a Pasqua, noi lavoriamo sempre, anzi a Pasqua e a Natale lavoriamo anche domenica, non c'abbiamo tempo per nulla, è un lavoro molto impegnativo questo" M.*

*"Se c'è da acchiappare qualche soldo, l'italiano non lascia spazio allo straniero, te lo dico io, perché io ho troppa esperienza.. cosa pensi, uno guadagna 3000 euro al mese e lo lascia a un altro? Non penso..." N.*

In queste ultime attività, denotate come “imprese aperte”, il riferimento all’origine straniera non è centrale nell’attività (al contrario delle macellerie-bazar), mentre invece si esplica sul versante dell’organizzazione interna e delle risorse più o meno informali funzionali alla competitività dell’azienda. In particolare poter attingere a forza lavoro informale flessibile e a costi competitivi drenata dalle file degli irregolari in cerca di occupazione o dallo stesso gruppo familiare, ha permesso ad una parte dei commercianti stranieri in generale di confrontarsi con successo con un mercato del lavoro affollato e competitivo.

### **Il rapporto fra reti e iniziativa economica**

Il ruolo delle reti nei percorsi migratori dei migranti intervistati è evidente fin dal momento della scelta della destinazione in Europa (scelta spesso compiuta sulla base della presenza di famigliari o amici precedentemente emigrati) e della prima fase di inserimento nella società di approdo, come confermano anche precedenti ricerche (FIERI, 2005). Sono infatti i parenti già all’estero, ancor più della famiglia in Marocco, ad essere chiamati in causa per rendere possibile l’emigrazione dei

familiari rimasti in patria e per fornire prima accoglienza e mediazione (reale o presunta) per favorire l'accesso al mercato del lavoro, mettendo eventualmente a disposizione del candidato all'emigrazione un capitale economico altrimenti difficilmente ottenibile; o partecipando attivamente alle diverse fasi dell'emigrazione irregolare (Coslovi 2007).

Anche il rapporto fra le reti comunitarie e l'iniziativa economica autonoma avviata da stranieri è indubbio e si fonda su diversi elementi. Uno di questi, come abbiamo visto, è la disponibilità di lavoro in nero fornito dai propri connazionali o parenti. E' difficile stabilire tuttavia quanti e quali lavoratori informali siano presenti in questa parte di attività. Per quanto possibile, abbiamo rilevato che i banchi al mercato ricorrono in maniera quasi esclusiva a forza lavoro in nero. Queste sono infatti attività individuali, nelle quali si rivela però fondamentale il contributo di almeno un aiutante per lo svolgimento quotidiano delle attività (scarico della merce, allestimento del banco, affiancamento o sostituzione nell'attività di vendita, ritiro della merce, ecc.). Almeno una persona stabile viene dunque reclutata come aiuto del titolare del banco. Vi sono poi collaboratori occasionali, impiegati alla giornata o per periodi più lunghi, ma in maniera instabile.

Sempre nell'ambito del mercato di Porta Palazzo, come già accennato accanto all'attività principale del mercato, vi sono una serie di servizi informali paralleli, che sono parte del mercato stesso. Fra questi, fondamentale per il suo funzionamento, è il servizio offerto dai montatori/smontatori di banchi. Questi sono da sempre reclutati fra i nuovi arrivati e da questa porta di ingresso sono passati a loro volta i nostri stessi intervistati. In particolare due commercianti con banco fisso a Porta Palazzo, arrivati entrambi nel 1990, hanno giocato la loro carriera tutta all'interno del mercato di Piazza della Repubblica. N., ad esempio, quando è arrivato in Italia ha cominciato a lavorare fin da subito come addetto alla costruzione dei banchi e ha fatto questa attività per otto anni; poi per diversi anni è stato impiegato come operaio occupandosi di effettuare l'acquisto di merce ai mercati generali per conto di banchi a Porta Palazzo; in seguito ha lavorato come addetto al banco; infine ha rilevato la licenza del banco per cui lavorava, che sta pagando ancora oggi a rate.

Emerge quindi come, soprattutto al momento dell'ingresso in Italia e della ricerca del lavoro, ma anche successivamente, sia fondamentale il contributo di alcuni membri della comunità che si fanno mediatori fra domanda e offerta di lavoro. Queste figure sono state definite come "broker", specializzate appunto nell'intermediazione fra domanda di lavoro e l'offerta dei connazionali, fungendo da collettori di informazioni nei due sensi, da garanti dell'affidabilità dei patrocinati, da mediatori in caso di conflitti e incomprensioni (Bertolani, 2003, citato in Ambrosini, 2005). S. corrisponde appieno a questa figura:

*"Tanti, ho aiutato tanti, non uno o due, ma tante persone [a inserirsi nel mercato] [...] Si, ma dappertutto, ma anche altri stranieri, e anche non stranieri: tunisini, algerini ho aiutato io, vivono proprio alla Piazza, cercano lavoro. Se c'è qualche posto lo trovano, mi chiedono anche quelli del mercato se conosco qualcuno bravo, prima, ma adesso non c'è tanto lavoro. Prima, quando uno è appena entrato lo aiuti, appena ha avviato la sua attività, poi ognuno fa come vuole" S.*

Per quanto riguarda i negozi, questi risultano avere da uno a quattro impiegati, a cui si aggiungono ulteriori collaboratori in nero, che vengono fatti lavorare in base ai periodi e all'intensità delle attività, ad esempio in corrispondenza delle feste religiose, o nei momenti in cui il titolare si deve assentare dal posto di lavoro per motivi lavorativi (gestioni di pratiche e commissioni in città, viaggi d'affari) o, ancora, per ragioni famigliari (viaggi in Marocco).

Anche in questo caso troviamo che i parenti svolgono un ruolo nelle attività sia come aiuto, più o meno formale e retribuito, sia più formalmente partecipando alla forma societaria dell'attività. Questa è infatti utilizzata da alcune attività e nei casi da noi riscontrati è (quasi) sempre associata a membri della famiglia o a persone di fiducia, come per il gestore del negozio di tabacchi che conduce l'attività in società con la moglie italiana; o come la macelleria e i panifici, gestiti in entrambi i casi con fratelli e cugini. In tutti gli altri casi si tratta di attività individuali (le ditte individuali rappresentano globalmente oltre l'80% delle imprese con titolare straniero – come evidenziato nella tabella 1 della sezione quantitativa).

Ricapitolando, la carriera spesso percorsa dai neoarrivati dal Marocco consiste in un primo inserimento nel mercato di Porta Palazzo, grazie alla presenza di reti articolate nel quartiere, inizialmente nel lavoro informale come carico-scarico, poi come garzoni in nero dietro ai banchi. Una parte di questi individui, una volta regolarizzati, spesso grazie a una delle sanatorie sopra citate, riescono a mettersi in proprio e aprire il proprio banco. Questo, tuttavia, non è che uno dei percorsi intrapresi dai marocchini giunti a Torino. Molti infatti sono passati attraverso altri canali di inserimento, come il lavoro subordinato non qualificato (operaio di fabbrica, addetto in impresa di pulizia, ecc.) e hanno dovuto cambiare diversi lavori (anche alternando, come precedentemente sottolineato, periodi di regolarità a periodi di irregolarità e periodi di lavoro formale a periodi di lavoro informale), prima di giungere all'imprenditoria. E' in questo senso da evocare anche il ruolo di "rifugio", che il lavoro autonomo svolge per le minoranze straniere, di fronte alle criticità incontrate nell'inserimento occupazionale presso la società ospite e nell'accesso a posti stabili, qualificati, ben retribuiti.

Le traiettorie spesso sono complesse e articolate, e nello sviluppo dei percorsi di integrazione e mobilità lavorativa in Italia giocano moltissimi aspetti: la precedente esperienza lavorativa, la condizione giuridica al momento dell'ingresso in Italia e nel corso della residenza, il legame con le reti comunitarie, il processo e le modalità di apprendimento del mestiere, il livello di istruzione ecc. A proposito di quest'ultimo, emerge dalle nostre interviste, come già in altri lavori (Formaper, 2004; Ambrosini, 1999; Martinelli, 2003, ecc.) un livello di istruzione medio/alto (il titolo di studio più frequente è il diploma superiore, con alcuni casi laurea), quasi mai connesso con il tipo di lavori subordinati, né con le attività autonome, poi svolte in Italia. In questo senso è da ricordare come alcuni studiosi abbiano spiegato con la "teoria della mobilità bloccata" l'opzione imprenditoriale presso gli stranieri, in relazione alla difficoltà di questi ultimi a trovare nel mercato del lavoro un impiego, che corrisponda al proprio livello di istruzione e di formazione.

Se i network svolgono perciò un ruolo fondamentale nei processi di inserimento dei nuovi arrivati e di carriera dei loro membri nel mercato del lavoro italiano, tuttavia la loro funzione non si limita a ciò. Assistiamo infatti sia per i casi qui individuati, che nell'ampia letteratura sull'imprenditoria straniera, a veri e propri circuiti di apprendimento mediati dalle reti etniche.

Molti imprenditori hanno infatti acquisito le competenze necessarie all'attività imprenditoriale passando attraverso periodi di lavoro subordinato presso datori di lavoro connazionali. Si tratta di un apprendimento *on the job* (Formaper, 2004; Ambrosini, 2005), che permette un'acquisizione dei contenuti del lavoro, delle tecniche di vendita, del *savoir faire*, tutti elementi che poi saranno utili all'apertura della propria impresa.

Quello di M. è un caso interessante di tale percorso: giunto in Italia nel 1989 all'età di vent'anni dal Marocco, dopo aver completato il primo anno universitario presso la Facoltà di Scienze e Matematica, comincia a lavorare dapprima come venditore ambulante e in seguito come imbianchino; a partire dal 1992 inizia la sua esperienza nel settore della panificazione come lavoratore subordinato presso un datore di lavoro italiano, fino ad arrivare ad aprire, nel 2002, un'attività in proprio:

*"Io cercavo lavoro e ho trovato primo il lavoro come panificatore, ho lavorato come panettiere per cinque anni sotto padrone: ho lavorato, diciamo, due anni sotto padrone e gli altri tre come responsabile del panificio [...] [Il panificio era] di un italiano, sì. Prima lavoravo ai macchinari, impastatrice e macchinari, gruppi per fare tutti i tipi di panini, per nove mesi, dopo mi sono trasferito al forno e ho conosciuto il fornaio, così ho preso tutta l'esperienza del panificatore, e lì ho appreso tutta l'esperienza di un forno. Quando sono uscito, sono uscito con un'esperienza molto curata, che posso mettere in ditta, per lavoro in conto mio. [...] Allora, il primo lavoro che ho fatto è*

*comprare un panificio e ho cominciato la produzione: roba italiana e anche nostra roba in aggiunta, e sono andato avanti." M.*

L'esperienza di M. racchiude gli elementi-chiave di un percorso (di successo) che ha avuto origine da un apprendimento *on the job*: la gradualità del processo, l'accesso e l'impadronimento delle tecniche e dei segreti del mestiere (*know-how*); la mobilità professionale (ascendente) all'interno della carriera da subordinato; il "salto" al lavoro autonomo. In seguito all'apertura della ditta, M. trasmetterà tale mestiere ad alcuni membri della sua famiglia, impiegandoli presso la propria impresa, fino a renderli poi soci:

*"Qua [nella panetteria di Piazza della Repubblica] ho due persone, di cui una rumena, che però ora è in maternità ed è sostituita da un'italiana; nel panificio ho quasi 9 dipendenti, in pasticceria una persona". M.*

*"Certo! Questo mio cugino, che è mio socio l'ho fatto imparare io, ho altri due fratelli e un altro cugino che hanno due panifici ho fatto imparare io, poi ci sono altri marocchini che hanno panifici, che ho fatto imparare io [...] Ci sono quelli che hanno lavorato con me e sono andati a fare in panificio e ci sono quelli che hanno lavorato con me come dipendenti, ma li ho fatti imparare io, perché io sono il primo immigrato qua in Piemonte che ha lavorato come panettiere e il primo che ha messo un panificio qua in Piemonte nel 1992; in altri paesi non lo so, ma in Piemonte, sono certo che in Camera di Commercio sono il primo iscritto come panettiere. [...] Io non faccio solo come maestro, che fa imparare il mestiere, ma faccio anche come consulente: qualsiasi cosa hanno bisogno vengono da me, e io lo spiego tutto, poi lo fanno... certe volte vanno a chiedere ad altri, poi tornano a sentire quello che dico io... 20 anni di esperienza conta qualche cosa!" M.*

Un altro esempio in tal senso è quello di S., commerciante al mercato di Piazza della Repubblica, che, dopo aver intrapreso una carriera all'interno del mercato e essersi messo in proprio, ha poi impiegato degli aiutanti, i quali in alcuni casi hanno poi aperto a loro volta banchi al mercato. O ancora quello di B., che ha impiegato diversi parenti nel suo bazar, insegnando loro il mestiere, con la prospettiva di cedere loro l'attività per rientrare in Marocco.

Emerge dunque da queste biografie la figura che potremmo definire del "leader di filiera" (che non necessariamente corrisponde a quella del "broker"). Si tratta di migranti i quali hanno sperimentato una carriera che li ha condotti all'attività autonoma e che, a loro volta, attraverso la propria impresa hanno operato un trasferimento di informazioni (rete di fornitori, ad esempio), competenze, *know-how* e *savoir-faire* (standard di lavoro in Italia, ecc.) ai loro connazionali. In poche parole questi

soggetti ridistribuiscono il capitale umano acquisito, reinvestendolo all'interno della rete familiare e comunitaria. Come sottolinea M., inoltre, il legame con le attività che si è contribuito a sostenere non si interrompe, in quanto i "leader di filiera" continuano a svolgere in questo caso un ruolo di "consulenti". Un'ipotesi, che bisognerebbe però verificare con maggiore attenzione, è che la restituzione e redistribuzione di capitale umano al network dei connazionali procuri in cambio un accrescimento del capitale sociale. In tal senso il fatto di fornire lavoro a un certo numero di connazionali, di insegnare loro un mestiere e di introdurli poi a loro volta in percorsi di imprenditoria procurerebbe a tali soggetti eminenti un aumento di prestigio, di rispettabilità e di status sociale. Tale capitale sociale potrebbe inoltre convertirsi ulteriormente in capitale finanziario economico e in particolare, nella possibilità di ottenere prestiti o credito, sulla scorta di relazioni di appartenenza e di fiducia interpersonale (Ambrosini, 2006). Sarebbe inoltre interessante indagare se non si verificano giri di prestiti e quindi di usura fra "leader di filiera" e connazionali, formati e poi avviati nel settore.

Bisogna tuttavia sottolineare che non tutti riescono a farsi strada con un'attività in proprio, o nel lavoro subordinato. Alcuni rimangono imbrigliati nei nodi del network dei connazionali, in una sorta di "segregazione etnica" (Chiesi, 2003), di "incapsulamento comunitario", visto come impoverimento del capitale sociale e delle capacità relazionali a reti autoreferenziali e chiuse (Semi, 2006).

Vanno infine richiamati alcuni dei costi di cui questo sistema di relazione fra reti e iniziativa economica è responsabile. Si tratta soprattutto del già citato lavoro in nero, che è sì ancora di salvataggio, ma anche settore non regolamentato, quindi soggetto a sfruttamento, orari prolungati, condizioni di lavoro malsane, ecc. (Ambrosini, 2006; Martinelli, 2003).

Un'ultima osservazione sull'organizzazione delle reti in Italia riguarda l'assenza di adesione ad associazioni di carattere imprenditoriale, né costituite da connazionali (caso sicuramente ancora raro presso i gruppi di migranti in Italia<sup>21</sup>), né da associazioni di categoria presenti sul territorio, contrariamente a S. Salvario, dove invece troviamo diverse associazioni di via a cui partecipano sia imprenditori italiani, che stranieri, come si vedrà meglio nel capitolo sui phone centers.

In maniera differente, le reti familiari in Marocco hanno svolto per alcuni un ruolo altrettanto determinante nei processi di apprendimento di un mestiere o dell'attività commerciale in sé: si tratta

---

<sup>21</sup> Si porta ad esempio l'esperienza di Confesen (Confédération Sénégalaise pour la promotion des petites et moyennes entreprises et l'entreprenariat des émigrés). Giuridicamente catalogata come un'associazione di utilità pubblica senza scopo di lucro, Confesen è nata nel 2004 all'interno della Confesercenti di Padova. L'obiettivo principale dell'iniziativa è quello della promozione delle attività imprenditoriali dei senegalesi in Italia e di azioni in genere che favoriscano gli investimenti e l'aumento di scambi commerciali ed economici fra Italia e Senegal. (Stocchiero, 2006).

delle tradizioni familiari che hanno permesso a una parte dei nostri testimoni di acquisire le basi del sapere e del saper fare alla base dell'attività in seguito aperta in Italia, di contribuire allo sviluppo di uno spirito imprenditoriale e ad una certa propensione al rischio e all'autonomia (Martinelli, 2003; Formaper, 2004).

Il primo caso è quello di A., che proviene da una famiglia di macellai da generazioni:

*"Sì mio padre, mio fratello, tutti macellai... praticamente come dicono gli italiani sono nato macellaio, figlio di macellaio e allora... fino adesso continuo"*

A., che ha aperto una macelleria-bazar dal 2002, racconta come il settore sia occupato da connazionali spesso improvvisati, che hanno scelto questa attività caratterizzata da limitate barriere all'ingresso e con un bacino di utenza piuttosto "certo" e in espansione:

*"Il problema è che conosco tanta gente che non è del mestiere, lavorano così... nessuno lo sa cosa fa. Per esempio se io vado per comprarmi un vitello, anche vivo, lo so quanta pesa, come si fa, carne bianca, nera... Loro la comprano al chilo e poi vendono al chilo, perché è facile, poi non può [sapere]...*

*Per esempio [non] lavorano con gli italiani, perché non ce la fanno, magari [gli italiani] gli chiedono una fettina e non lo sa neanche com'è, nessuno che è capace di tagliare una fettina, nessuno, magari lo fa con la macchina... però... non è la stessa cosa [...] A.*

Sempre A., sottolinea, inoltre, come i marocchini che hanno aperto macellerie islamiche, senza avere competenze specifiche nel settore, siano destinati a rimanere *enclavés* nel mercato etnico, senza *chances*, cioè, di un'apertura al più ampio mercato italiano.

*"...non è facile uno che dice "da domani faccio il macellaio"... i nostri paesani sì, ma con gli italiani non è... perché c'è qualcuno che viene e dice "io voglio albesi", altri arrosto, qualcuno che vuole spezzatino... poi ce ne sono tanti che non parlano... che non sanno neanche che cosa vuol dire albesi... noi lavoriamo con i nostri paesani..."A.*

Fra gli imprenditori che provengono da una tradizione familiare possiamo ancora citare il caso di B., commerciante da generazioni, che del commerciante ha, oltre alle conoscenze nel settore alimentare tramandate dalla famiglia, ciò che invece non può essere invece trasmesso: l'intuizione, il "fiuto", la creatività, lo slancio, che implica il rischio insito nel commercio, come l'iniziativa di sperimentare la coltivazione della menta marocchina in Piemonte (cfr. nota 20), ciò che potremmo definire una "innovazione di processo" (Chiesi, 2003). Tutto ciò è abbinato a una metodica e

razionale gestione dell'attività (i viaggi per raccogliere informazioni di prima mano sui mercati europei e sulle reti di fornitori):

*"Sì, i miei genitori, mio nonno... siamo tutti una famiglia di commercianti [...] Tratto tutti prodotti che consumano, come i prodotti alimentari, perché io non esco dall'alimentare, perché lo conosco bene, non posso cambiarlo perché lo conosco bene... Anche in Marocco, qualsiasi cosa producano la conosco. [...] Dal 1986 al 1990 ero stato [come turista] in Olanda, in Belgio, sempre per studiare il lavoro che avrei poi voluto fare una volta arrivato in Europa... per farlo, per aprire un'attività, ho studiato prima la storia del lavoro..." "Certo, conosco tutto, tutti gli ingrossi dell'Europa, da Barcellona..." B.*

Alcune testimonianze, come quelle di T. e S., hanno poi sottolineato una particolare predilezione dei marocchini per il commercio, e per quello ambulante in particolare, che li accomuna in qualche modo ai senegalesi, presso i quali è stato individuato un vero e proprio valore ideale del commercio, nell'aspetto che fa di questa attività un tramite per la conservazione della tradizione nazionale, non solo di quella culturale e artistica, ma dei suoi valori morali e comportamentali, rendendolo in sostanza uno stile di vita (Castagnone et al., 2005).

*"Perché già avevo il diploma di barbiere, avevo anche il negozio in Marocco, ma non mi piaceva, ho lasciato tutto, preferisco girare, non mi piaceva restare in quel posto lì troppo, è un po' difficile, non mi piace; mi piace girare, una volta qui, una volta dall'altra parte... così mi piace, andare avanti così..." T.*

*"No, ho sempre lavorato fuori [all'aperto], non mi è mai piaciuto lavorare dietro i banchi [nei negozi]." S.*

### **Fra transnazionalismo e radicamento in Italia: quali prospettive**

Fra i commercianti incontrati due sono le figure imprenditoriali, cui si può attribuire la connotazione di attori economici transnazionali. Il primo, B., rappresenta quella che è stata definita in uno studio effettuato dall'IRES (1995) una "risorsa per l'internazionalizzazione dell'economia piemontese", con la valenza di intermediario tra esigenze italiane di inserirsi in nuovi mercati emergenti e opportunità economiche esistenti nei loro paesi di origine<sup>22</sup>. B. accompagna infatti

---

<sup>22</sup> Alla fine del 2003 le esportazioni piemontesi in Marocco risultano pari a 118 milioni di Euro, registrando una variazione positiva dell'8% dal 2000. I settori che detengono le quote maggiori di beni esportati nel 2003 sono il settore delle macchine ed apparecchiature elettriche ed elettroniche e quello delle macchine e apparecchi meccanici; seguono a

imprenditori che intendono aprirsi al mercato del Marocco (ad esempio è distributore nel suo paese di origine di marmo per conto di una azienda di Carrara) o farvi degli investimenti (nel settore immobiliare, ad esempio). I suoi legami commerciali trascendono inoltre i due paesi su cui già lavora, l'Italia e il Marocco: B. sta infatti pianificando di aprire un commercio di frutta fresca marocchina in paesi dell'Africa Subsahariana, dove ha già verificato la fattibilità dell'impresa. Segue infine da vicino il mercato dell'edilizia in Marocco, dove ha investito comprando terreni e facendo costruire alloggi.

Il secondo è M., imprenditore nel settore della panificazione già incontrato nelle pagine precedenti, il quale ha tentato di compiere un trasferimento nella sua cittadina di origine delle competenze professionali acquisite e con successo spese in Italia. Egli ha aperto un panificio a Khouribga, avvalendosi fra l'altro del sostegno di un progetto realizzato all'Organizzazione Non Governativa ICS<sup>23</sup> (Istituto per la Cooperazione allo Sviluppo) di Alessandria. L'iniziativa, che ha visto la partecipazione di diverse istituzioni e attori economici del territorio italiano e di quello marocchino, è stata volta a favorire lo sviluppo economico locale nella regione di Chaouia-Ouardigha (Provincia di Khouribga), attraverso la creazioni di nuove occasioni d'impiego. Una componente determinante di tale progetto è consistita proprio nel sostegno e nell'accompagnamento di lavoratori marocchini immigrati in Italia per la realizzazione di investimenti imprenditoriali nell'area di origine. Il tentativo di M. non ha poi avuto però seguito, come lui stesso racconta:

*"E' andata male, perché non posso tagliarmi in due, una metà qua e una metà là, ho lasciato l'attività alle mie sorelle, e quell'anno che ho lasciato alle mie quattro sorelle, si sono sposate tutte e quattro! E non c'era nessuno che seguiva l'attività e allora... l'ho aperta per 11 mesi e l'ho chiusa! I materiali li ho rivenduti..." M.*

In effetti è stato già evidenziato come uno degli elementi di debolezza delle iniziative di investimento nei paesi di origine consista nella difficoltà a creare di rapporti fiduciosi, stabili e densi tra i stessi migranti e i contesti di approdo e di origine, a livello transnazionale (Stocchiero, 2006).

Al di là della funzione e del ruolo attivo e negoziale giocato dalle reti e dalle relazioni sociali dei migranti nell'inserimento e mobilità nei contesti socio-lavorativi delle società ospiti (Portes, 1995), non abbiamo rilevato in generale elementi di transnazionalismo economico nelle imprese intervistate (tranne che in due casi individuati). La maggior parte delle attività non implicano perciò

---

ruota i mezzi di trasporto e i prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento (Sito Ufficio Estero della Camera di Commercio di Torino: <http://www.to.camcom.it/Page/t17/view.html?idp=8150>).

<sup>23</sup> Si veda per una presentazione dettagliata del progetto: <http://www.icsal.it/cgi-lib/coopera/marocco/khouribga.html>.

azioni economiche “a carattere circolare e multisituato<sup>24</sup>”. E’ stato infatti sottolineato come lo sviluppo di tali imprese richieda un livello di capitale finanziario, sociale, relazionale e professionale, che non può che limitare l’esperienza a una parte delle comunità emigrate (Salemi, 2003). Possiamo tutt’al più rilevare un transnazionalismo “debole”, che sussiste a livello immateriale e simbolico (Castagnone, 2006), prevalente nelle macellerie-bazar e nell’attività di pasticceria marocchina, denotate appunto come “imprese etniche”, dove il richiamo a sapori, ambienti, simboli, alla madrepatria è l’elemento centrale dell’attività stessa.

Anche rispetto ai comportamenti “privati”, non abbiamo rilevato forme di investimento in madrepatria, oltre a quelle già citate. Le stesse rimesse sono ridotte nella maggior parte dei casi a invii saltuari, legati soprattutto alle festività in Marocco o a regali portati personalmente o da amici e parenti in occasione delle vacanze.

Anche la mobilità circolare pare piuttosto limitata. I rientri al paese avvengono in linea di massima ogni due anni, in occasione delle vacanze estive. Questo intervallo di tempo si rivela infatti necessario, per chi ha famiglia in Italia e un lavoro non legato al paese di origine, al fine di poter risparmiare i soldi sufficienti al rientro.

Tali dati sulle pratiche transnazionali sono facilmente leggibili alla luce della situazione familiare dei marocchini intervistati, i quali risultano tutti (tranne il più giovane, arrivato più recentemente degli altri) avere moglie e figli in Italia. Ciò li porta inevitabilmente a disperdere molte delle risorse economiche guadagnate all’estero in spese per il mantenimento della famiglia (oltre che in forme di re-investimento dell’attività imprenditoriale) in Italia. Resta poco a fine mese da mandare alla famiglia in Marocco e il costo dei viaggi in patria permette di rientrare non più di una/due volte all’anno.

Come abbiamo visto, infatti, l’entrata nel mercato del lavoro subordinato, a partire dalla prima metà degli anni ’90 e il cambiamento delle leggi sul ricongiungimento familiare, hanno significato per molti migranti marocchini in Italia un cambiamento del progetto migratorio (temporaneo all’origine) e in particolare hanno suscitato un processo di sedentarizzazione. Questo, a sua volta, ha generato, soprattutto nei casi di ricongiungimento della famiglia, spese più importanti nel paese di accoglienza, limitando anche le visite nel paese di origine (Schmidt di Frieberg, 2002).

La componente del ricongiungimento familiare o della costruzione della famiglia in Italia si riflette anche nei progetti e nelle aspettative di rientro, che devono fare i conti in primo luogo con i figli (la cosiddetta “2G”) nati (o giunti molto piccoli) e cresciuti in Italia. L’elemento che risulta

---

<sup>24</sup> Ceschi S., “Le dimensioni transnazionali del fenomeno imprenditoriale immigrato”, Intervento al Convegno Ismu “Gli immigrati imprenditori” - 11 maggio 2006 Camera di Commercio di Milano.

determinante nella scelta del ritorno, per quasi tutti i testimoni, è l'età dei figli al momento della decisione del rientro. In particolare diventa critico partire quando i figli sono già in età adolescente e il processo di socializzazione è già avanzato e risulta difficile prospettare un rientro non traumatico.

*"Guarda voglio dirti una cosa, che un sogno che c'hanno tutti i marocchini da quando sono partiti per venire qui in Italia: sono venuti qui in Italia per migliorare le loro condizioni, il loro Paese, per tornare; ma quando arriva il primo anno, comincia a lavorare, fa un po' di soldi, poi si innamora, poi si sposa, poi nasce il primo figlio, nasce il secondo figlio. Lui ha sempre in testa: "Vado quest'anno? No vado il prossimo!" Quando nascono i figli, un paio di anni vanno all'asilo, fanno gli amici, cominciano a parlare. Appena è arrivata l'ora per tornare, parla con la moglie, con il figlio, e il figlio dice: "No, io sono nato qua!". Non c'è niente che fare... come è successo a me come è successo a tanti amici..." M.*

## **I percorsi dell'imprenditoria edile romena a Torino: strategie individuali tra emancipazione e subordinazione**

Fedora Gasparetti

L'imprenditoria edile romena ha conosciuto negli ultimi anni, ed in particolare dopo l'ingresso della Romania nell'Unione Europea, una forte crescita: si cercherà di fornire una "fotografia in movimento" di un fenomeno in continua espansione, cercando di analizzare come le aperture normative si incontrino con la domanda di mercato, con l'evoluzione del fenomeno migratorio e con una struttura economica fondata sulla piccola impresa e che tradizionalmente lascia ampio spazio alle imprese minori e al lavoro autonomo (Zincone, 2001).

### **L'evoluzione dell'immigrazione rumena in Italia e a Torino**

A partire dal 1989, dopo la caduta del regime di Ceausescu e la riapertura, sebbene solo parziale, delle frontiere, con la difficile fase di transizione e con la pesante crisi economica degli anni '90, l'emigrazione è diventata una strategia di vita frequentemente adottata dai cittadini rumeni (Perrotta, 2007).

Diminescu (2003) individua tre fasi della recente immigrazione rumena: una prima fase dal 1990 al 1994, caratterizzata da movimenti transfrontalieri (il cosiddetto "commercio della valigia") e flussi esplorativi verso l'Europa Occidentale; una seconda fase dal 1994 al 2000, in cui, nonostante la necessità di visto per gli ingressi regolari, inizia una cospicua migrazione di lavoro, che tocca anche l'Italia; infine dal 2000, e soprattutto dal 2002, la migrazione si amplifica notevolmente e si caratterizza per un maggior numero di presenze "legali". In particolare il 2002 rappresenta una data importante in seguito all'abolizione dell'obbligo del visto per i cittadini rumeni: questo cambiamento ha permesso il consolidarsi di strategie migratorie che alternano, nell'arco di un anno, tre mesi (con visto turistico) in Italia a tre mesi in Romania<sup>25</sup>. Da gennaio 2002 infatti, con l'abolizione dei visti Schengen, un cittadino rumeno poteva lasciare il proprio paese per recarsi in Italia ma, in caso di mancata regolarizzazione, questi doveva rientrare entro tre mesi, pena l'interdizione a poter partire di nuovo<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Per approfondimenti si veda Cingolani, Piperno 2005.

<sup>26</sup> Secondo le testimonianze raccolte da Perrotta (2007) durante una ricerca etnografica tra i migranti rumeni in un cantiere edile di Bologna, spesso bastava inserire ai controlli di frontiera una banconota da 20, 50 o 100 euro nel passaporto per evitare l'interdizione.

Inoltre, la sanatoria del novembre 2002, nell'ambito della legge Bossi-Fini, ha regolarizzato 141.673 cittadini rumeni, favorendo l'enorme crescita sul territorio italiano rispetto al 2001, quando i rumeni in regola erano 70.249 (Perrotta, 2007).

Secondo le ultime statistiche disponibili, i cittadini rumeni costituiscono la prima comunità immigrata in Piemonte (53.007 individui) ed anche nella città di Torino mantengono questa posizione con un totale di 25.688 persone (2006), di cui 13.086 donne e 12.602 uomini. Tra il 2006 e i primi nove mesi del 2007, c'è stato un incremento della presenza dei cittadini rumeni residenti a Torino del 51,2%, per un totale di 38.843 individui, di cui 19.828 donne e 19.015 uomini (Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino, 2007). Questo incremento è stato favorito dall'ingresso della Romania nell'Unione Europea a partire dal 1 gennaio 2007, evento decisivo che ha favorito senza dubbio la fioritura di imprese nel settore edile (e non solo in quello). In base ai risultati della ricerca, si evidenziano infatti diverse imprese aperte, molte delle quali da imprenditori giovani, proprio nel corso dell'anno:

*“Secondo me, dopo l'entrata della Romania nell'Unione Europea, la gente ha più coraggio... credo che sono almeno raddoppiate le ditte, io così la sento, il numero delle ditte... ora probabilmente sono proprio delle persone uniche che hanno aperto questa partita iva per poter lavorare in regola, perché noto, avverto, questa grande volontà di essere in regola, di uscire dalla clandestinità, di non aver più niente a che fare con il lavoro in nero”<sup>27</sup>.*

Come evidenziato dalla ricerca quantitativa, va sottolineato inoltre che nel contesto torinese dal 2000 al 2006 si è verificata una crescita significativa di imprese edili rumene. Uno dei motivi di tale crescita si individua nelle recenti olimpiadi invernali svoltesi nel 2006, in cui l'imprenditoria edile rumena è stata determinante per la conclusione dei lavori: come ha sottolineato Guido Bolatto, Segretario Generale di Camera di Commercio di Torino, durante la presentazione del Rapporto 2006 dell'Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino<sup>28</sup>, “senza gli imprenditori rumeni le Olimpiadi non si sarebbero fatte, non sarebbero state pronte per l'inaugurazione...”.

### **Le caratteristiche degli imprenditori: capitale umano e percorsi migratori**

Gli imprenditori edili rumeni intervistati provengono, per la maggior parte dei casi, dal centro-nord della Romania (Bacau, Brasov, Moldavia rumena), zona caratterizzata, soprattutto nella parte

---

<sup>27</sup> Intervista a Magda, segretaria del Consorzio di Imprenditori Edili Rumeni di Torino, 1/10/2007.

<sup>28</sup> Torino, 27/11/2007.

occidentale, da una prevalenza di popolazione rurale, da tassi di disoccupazione e povertà alti e scarsità sia di infrastrutture che di grandi centri produttivi e commerciali. La Moldavia rappresenta nel suo insieme la regione con il più alto tasso di migrazione internazionale, ed è la regione nella quale è maggiormente concentrata la migrazione verso l'Italia (Cingolani, Piperno 2005).

Per quanto riguarda l'anno di arrivo in Italia, si possono evidenziare due ondate migratorie (identificabili con le ultime due fasi delineate da Diminescu): una relativa agli anni Novanta (da 1993 al 1999) e una seconda, più recente, dal 2000; si tratta quindi di persone con una anzianità di permanenza in Italia, che supera i cinque anni (a parte un solo caso il cui anno di arrivo è il 2004).

Tutti gli intervistati, dopo l'entrata nel paese, avvenuta spesso con un visto, poi scaduto, hanno trascorso periodi di clandestinità o irregolarità prima dell'ottenimento del permesso di soggiorno (da pochi mesi fino ad un massimo di cinque anni), durante i quali hanno lavorato "in nero", nella maggior parte dei casi alle dipendenze di ditte italiane.

Per quanto riguarda il livello di istruzione, è importante sottolineare che la maggior parte degli intervistati ha frequentato scuole a carattere tecnico o professionale, molto diffuse durante il periodo della dittatura comunista<sup>29</sup>: a partire dal secondo dopoguerra la Romania avviò infatti un intenso programma di industrializzazione e di modernizzazione dell'agricoltura, che ebbe come conseguenza un forte sviluppo delle scuole superiori a indirizzo tecnico-professionale.

Tra le persone più anziane, dopo gli studi molti hanno lavorato per venti-trent'anni nelle grandi fabbriche e nei grandi cantieri edili del regime ceauseschiano; altri invece hanno conseguito una laurea, una specializzazione post-laurea (master) o in alcuni casi hanno frequentato anni di università, senza riuscire a concluderla, a causa della decisione di partire:

*“Ho fatto l'insegnante di educazione fisica, con l'università non finita ancora... Mia moglie l'ha finita, per forza ho dovuto andare... sono obbligato a venire in Italia per... è stato per sacrificio, mi sono sacrificato io...” F.*

Come confermano i dati relativi all'approfondimento quantitativo, molti degli imprenditori edili intervistati sono giovani (con un'età minore di 30 anni) e hanno lasciato la Romania subito dopo gli studi, senza avere esperienze di lavoro.

In questi casi l'esperienza migratoria riguarda principalmente l'Italia o ha visto una breve permanenza di pochissimi mesi in paesi limitrofi (come l'Ungheria).

Per altri invece, soprattutto per i migranti dell'ondata degli anni Novanta e in generale quelli con una età maggiore, il percorso migratorio è risultato più articolato: a parte un caso i cui spostamenti

---

<sup>29</sup> Dopo la classe 8 erano previsti due anni di formazione e avviamento al lavoro.

hanno interessato Canada, Australia, Argentina, Francia, Olanda e Israele, per gli altri le principali destinazioni sono state la Germania e Israele. Le modalità di ingresso in questi due paesi sono state differenti: in Israele si entrava con specifici contratti di lavoro stagionali nell'edilizia, stipulati in Romania attraverso delle agenzie:

*“Nel 1997 sono andato in Israele, poi da Israele sono rientrato in Romania e poi sono venuto qui in Italia... Avevo un contratto con una ditta... fatto con un'agenzia come si dice... di Brasov...” C.*

In Germania veniva invece richiesto lo status di rifugiati politici e, in attesa del riconoscimento, si viveva grazie a sovvenzioni dello Stato e a lavori in nero. In alcuni casi però la Germania rimane solo un'opzione possibile e, di fronte alla scelta, l'Italia viene preferita per affinità culturali e linguistiche:

*“Avevo la biforcazione: Germania o Italia... perché quella lingua lì... Se andavo – renditi conto, sono dal '93 che sono qua, sono troppi anni – se andavo lì in quei tempi là, magari trovavo difficile e non che in tre mesi imparavo la lingua, però...” A.*

*“Nessun contatto, io ho sempre viaggiato con le mie gambe... No, ho deciso di venire qui perché trovavo una certa affinità culturale, per similarità di cultura...anche rispetto alla cucina...” V.*

*“Non avevo contatti qui, no, non avevo nessuno. No, neanche qua a Torino... Poi qua dopo un mese ho trovato lavoro in edilizia, e da allora lavoro sempre...” M.*

## **L'arrivo in Italia e la scelta imprenditoriale: capitale sociale e reti**

Prendiamo ora in esame un altro fattore che, insieme al capitale umano e culturale, viene definito come una delle componenti determinanti per la riuscita imprenditoriale: il capitale sociale, rappresentato dall'insieme dei contatti e rapporti interpersonali utilizzabili dagli individui per perseguire le proprie strategie di inserimento e promozione. In relazione a ciò è centrale la funzione delle reti migratorie nella formazione delle “specializzazioni etniche”, ovvero il ruolo delle reti di connazionali che si insediano in maniera significativa in una determinata nicchia del mercato del lavoro nel favorire l'introduzione dei nuovi arrivati. Per gli immigrati in particolare sono i legami, che producono l'incontro tra domanda e offerta di lavoro, a incidere e a essere decisivi; i rapporti interpersonali, che diffondono informazioni sui posti disponibili; l'appoggio di parenti e amici, che riescono a influenzare le scelte dei datori di lavoro (Ambrosini, 2005).

Dall'analisi delle interviste è dunque emerso che la prima ondata migratoria era caratterizzata da capitale sociale debole: il complesso di relazioni sociali ha avuto uno scarso peso e la stessa scelta dell'Italia come paese di destinazione è avvenuta, come abbiamo visto, soprattutto per motivi di affinità culturale e linguistica piuttosto che per relazioni con connazionali già insediati. Sembrano invece determinanti i legami con gli italiani, anche in relazione alla ricerca del primo impiego:

*“No, niente, così anche dalla Romania, non mi piaceva Milano, Roma, pensavo che erano troppo grandi, pensavo che Torino era un paese più piccolo, mi piaceva questo, Torino... Appena arrivato ho abitato nella Chiesa San Luca, il prete lì, ho pagato quattro mila lire per dormire una notte, ho dormito lì... Lì davano da mangiare, dormire, tutto, poi il terzo giorno ho trovato lavoro, a Pianezza, era un ragazzo di Sardegna, il padrone... ho lavorato con lui tre anni” C.*

L'importanza dell'inserimento all'interno di reti comunitarie sembra invece determinante per i migranti arrivati più recentemente e più giovani, e che, come abbiamo visto, hanno lasciato la Romania subito dopo gli studi: sono arrivati direttamente in Italia grazie alle loro reti di conoscenze, e i loro circuiti di apprendimento sono mediati dalle reti etniche stesse, poiché, prima di mettersi in proprio, hanno lavorato come dipendenti per qualche anno per ditte più grandi. Si tratta di un apprendimento *on the job* (Formaper, 2004; Ambrosini, 2005), che permette un'acquisizione delle tecniche lavorative e della necessaria esperienza nel settore, che, a differenza dei loro predecessori, proprio per la giovane età non hanno acquisito attraverso un percorso formativo formale:

*“All'inizio è un po' pesante, non sai questo e non sai quello, devi imparare... Diciamo rubi il lavoro, vedi quello che fa un altro... poi pian piano...” S.*

*“Ho due dipendenti... sono connazionali, sono due ragazzi rumeni, apprendisti... perché hanno vent'anni, devono ancora imparare...” L.*

*“I miei dipendenti sono generalmente amici, parenti, connazionali... uno tira l'altro e si è allargata la famiglia” I.*

A questo proposito, particolare importanza riveste il Consorzio di Imprenditori Edili Rumeni, nato a Torino circa un anno fa su iniziativa proprio di un imprenditore rumeno, la cui ditta ha ormai raggiunto una dimensione considerevole:

*“Diciamo che era chiaro che i piccoli imprenditori rumeni non avrebbero mai avuto accesso ai piccoli appalti pubblici dei lavori un po' più importanti, senza essersi prima uniti... Quindi un po' di ditte che avevano un po' di esperienza alle spalle più moltissimi artigiani con uno, due, tre dipendenti si sono messi insieme e hanno*

*costituito questo consorzio... In questo momento il consorzio conta praticamente 34 ditte associate diciamo, consorziate... Stiamo lavorando in campo edile, stiamo facendo, stiamo lavorando in questo momento su quattro campi, su quattro cantieri importanti, ovviamente siamo impegnati tutti... Poi, cosa facciamo... Offriamo non solo l'opportunità di arrivare ad un lavoro concreto, di andare proprio a lavorare, ma offriamo consulenza, gli insegniamo come gestirsi la ditta, gli offriamo la possibilità di conoscere diversi fornitori e di arrivare a loro..." M.*

In questo caso la rete etnica diventa fondamentale per l'accesso al lavoro, apportando vantaggi ai connazionali in termini lavorativi ed economici ed allo stesso tempo apportando un servizio sul mercato che punta ad essere il più possibile completo, sfruttando cioè tutte le varie specializzazioni degli imprenditori consorziati:

*"Ho fondato questo consorzio più che altro per riuscire a prendere dei lavori "chiavi in mano", dei lavori completi, perché noi siamo in grado di dare... fino all'anno scorso facevamo solo coperture, e adesso possiamo dare un'edilizia completa, sia la ristrutturazione che la costruzione "chiavi in mano"... Così ci associamo tutti i consorziati, ognuno per la sua categoria, per riuscire a fare questi tipi di lavori completi, elettricisti... idraulici... cartongessisti... muratori...etc..." I.*

Riprendendo la distinzione di Ambrosini (2006) tra reti a struttura orizzontale e verticale, possiamo notare come le reti in questo caso siano sia a struttura orizzontale, in cui i partecipanti sono collocati sullo stesso piano e quindi si ritrovano, si scambiano informazioni ed esercitano forme di mutuo aiuto (molte volte è stato sottolineato durante le interviste come il lavoro con il consorzio sia un lavoro "di squadra"), sia a struttura verticale, in quanto fanno riferimento a un'istituzione che si trova in posizione tale da ridistribuire risorse e informazioni (il consorzio rappresenta un vero e proprio punto di riferimento per chi ne fa parte).

### **Le caratteristiche delle imprese**

Dalle interviste risulta che la maggioranza delle imprese sono di tipo individuale, con un basso numero, o molto spesso, nessun dipendente. Un solo caso si presenta come impresa più strutturata, con quarantuno dipendenti, quasi tutti reclutati tra connazionali, amici e parenti. La clientela autoctona, così come i fornitori, permettono di identificare questo tipo di impresa, secondo la tipologia delle imprese straniere presente in letteratura (Ambrosini, 1999) come "aperta", cioè non caratterizzata etnicamente né rispetto al prodotto né rispetto al mercato.

Non sussiste una tradizione familiare nella scelta imprenditoriale: l'occupazione prevalentemente diffusa tra i genitori degli imprenditori era il lavoro in fabbrica per i padri e le mansioni relative alla casa per le madri.

Come già visto, il percorso dell'imprenditore dopo l'arrivo in Italia è costituito inizialmente da qualche anno di lavoro alle dipendenze per altre ditte italiane (minimo di tre anni) prima in nero e poi regolarmente; successivamente si prende la decisione di mettersi in proprio. Questa scelta è dovuta a differenti motivi, di ordine economico (pensando cioè di poter guadagnare di più), sia perché dopo un periodo medio-lungo di apprendistato nasce il desiderio di emancipazione professionale:

*“Sotto altri... visto che non avevo... non mi trovo a lavorare sotto gli altri, ho aperto la ditta...” V.*

*“Mi è sempre piaciuto fare quello che voglio, essere indipendente... il mio è un lavoro creativo, ero stufo di stare sempre al telefono a chiedere: “Posso fare questo? Posso fare quello?” quindi ho deciso di mettermi in proprio... E poi anche per motivi di guadagno...” A.*

Altre due motivazioni importanti del passaggio al lavoro autonomo sono il massiccio ricorso al subappalto da parte delle imprese più grandi e la ricerca di un'alternativa alla disoccupazione di fronte alle difficoltà incontrate nel mercato del lavoro italiano, entrambi fenomeni analizzati nei paragrafi successivi.

Per quanto riguarda l'apertura dell'impresa e il capitale iniziale necessario, nessuno degli intervistati si è rivolto a banche o istituti di credito per ottenere finanziamenti: tutti hanno usufruito di propri risparmi personali messi da parte durante il lavoro dipendente, anche se viene sottolineato come questo tipo di attività non richieda una grande quantità di capitale all'entrata:

*“Ho iniziato con manodopera, il nostro lavoro c'è poco capitale, sono più le mani che aiutano, le mani e la testa, poi tutto quello che abbiamo guadagnato lo abbiamo reinvestito nell'attrezzatura e poi, a mano a mano, con leasing, finanziamenti... per forza...” I.*

*“Certo, certo, no, tramite risparmi, da quando ero dipendente ho sempre cercato di mettermi da parte qualcosa... quando ho cominciato, naturalmente avevi bisogno di un capitale, non si sapeva mai se andava bene, se non andava...” V.*

*“Avevo miei risparmi... Ma per questo non era necessario tanto, ho preso la commercialista, ho pagato il commercialista, il commercialista è andato alla Camera di Commercio, in tutti i posti, e ho fatto tutto...” C.*

Tra le varie difficoltà incontrate vengono soprattutto evidenziati il rispetto dei pagamenti e dei contratti da parte dei committenti, nonché problemi di accesso al credito, soprattutto in relazione alla richiesta di un mutuo, poiché gli imprenditori sono considerati ad alto rischio di fallibilità:

*“Abbiamo incontrato anche un disgraziato, se posso dirle così, che abbiamo lavorato due mesi per lui, all’inizio sembrava tutto rosa, sai, che andava tutto bene, poi abbiamo iniziato a fare queste due case in legno, che praticamente erano in legno e in muratura, e niente, siamo andati avanti per un mese e mezzo, abbiamo fatto un contratto, dovevamo finirle entro il 10 di agosto queste case qua, e lui non riusciva a starci dietro con i materiali, allora appunto il preventivo che gli abbiamo fatto non era più quello che pensavamo noi se finivamo in un mese e mezzo, noi ci guadagniamo quello, e siamo arrivati a settembre e il lavoro era ancora a metà, allora abbiamo detto fermiamoci qui, perché se andiamo più avanti poi... poi per quanto riguarda i pagamenti diceva sempre che pagava a trenta giorni, finito il lavoro... pagava 60 – 90 giorni allora abbiamo mollato... ora abbiamo queste quattro imprese che ci passano il lavoro e ci troviamo bene con loro per quello...” C.*

*“...Un po’ di problemi sì... Abbiamo fatto dei lavori e ancora non hanno pagato...Sì... Ascolta, mio fratello, che era mio dipendente, a lui gli hanno dato il mutuo, io che in pratica gli do lo stipendio, la banca dice che sono fallibile, nel senso che sono un pericolo, posso fallire anche domani, mentre lui che lavora per me no... Io questo non l’ho mai capito! E’ così!” L.*

*“Problemi per il fido, i finanziamenti, il mutuo... Difficoltà che ho tutt’ora, perché vorrei comprare la casa ma non mi danno il mutuo, e sono in affitto... Mi considerano a rischio di fallimento... Secondo loro sono a rischio in quanto artigiano... Che poi non so, non capisco... La vita di un dipendente è più rosea da questo punto di vista, a lui lo danno perché ha un fisso mensile, è assunto... che poi se l’impresa fallisce anche lui di conseguenza rimane senza lavoro, voglio dire, quindi... Ma secondo loro è così, e quindi non mi hanno mai dato il mutuo...” A.*

Il mezzo più utilizzato per la promozione e la pubblicità del lavoro risulta essere il passaparola: l’importanza che ricoprono le reti di conoscenze, soprattutto con gli autoctoni, a volte ancora diffidenti verso i lavoratori rumeni, diventa essenziale.

*“Ma io lavoro sempre tramite conoscenze... Perché lavorare nel campo edile, se non conoscono hanno tutti paura, di prendere la fregatura, di non avere un bel lavoro fatto... o magari altri guardano subito il prezzo, e lì si prendono una fregatura lo*

*stesso... Invece certi, giustamente, conoscendo l'idraulico, l'elettricista, questo e quell'altro dicono "prendi quello, ti fa un bel lavoro, il prezzo è onesto", allora li prendi il lavoro..." V.*

*"Il mio è un lavoro per lo più di passaparola, e un lavoro ben fatto è un biglietto da visita... Ma all'inizio era dura... io lavoro nelle abitazioni piuttosto che nei cantieri, e la gente non si fida a lasciarti le chiavi... C'è un problema di fiducia... Non è razzismo ma è lì per lì... C'è sempre diffidenza che separa dall'italiano... La gente si fida lavorando sul passaparola... Se io le faccio un bel lavoro, poi lei mi consiglia ad altra gente..." A.*

### **Un fenomeno in crescita e controverso: *outsourcing* e "para-imprese"**

La crescita dell'imprenditorialità "etnica" viene spesso collegata alla ristrutturazione del capitalismo post-fordista, dove i mutamenti avvenuti dopo questa transizione hanno influenzato la struttura delle opportunità per lo sviluppo del lavoro autonomo e dell'imprenditorialità: "l'espansione del settore dei servizi, la flessibilizzazione della produzione con il crescente ricorso all'*outsourcing*, la diminuzione di importanza delle economie di scala, le possibilità offerte dalle nuove tecnologie, sono tutti fattori che aprono opportunità per la piccola imprenditorialità, in quanto aumentano la domanda di servizi e prodotti che possono essere portati sul mercato senza la necessità di disporre di grandi risorse finanziarie" (Codagnone, 2003).

Questo presupposto ha portato all'elaborazione di due interpretazioni: da una parte la crescita di imprenditoria "etnica", inquadrandosi in suddetta transizione, è vista come parte del processo più generale di trasformazione dell'economia, corrispondente ad una traiettoria di emancipazione postindustriale e ad un particolare mobilità sociale di alcuni immigrati; dall'altra la visione meno ottimistica identifica la crescita di imprenditori immigrati con la prova della loro esclusione dal mercato del lavoro e la loro presenza in settori più tradizionalmente marginali.<sup>30</sup>

Secondo quest'ultima posizione, nella quale si collocano i contributi di Palidda (1992; 2000), la crescita del lavoro autonomo degli immigrati è un sintomo delle difficoltà di assorbimento degli immigrati nel mercato del lavoro: "le grandi imprese cominciarono ad accentuare l'esternalizzazione delle loro attività per ridurre i costi non solo di manodopera ma anche dello stesso ammortamento dei capitali, dell'acquisto e stoccaggio delle materie prime o dei semilavorati, ecc. Fu allora che tante imprese incitarono i dipendenti a mettersi per proprio conto per diventare subappaltatori o contoterzisti sia come artigiani sia come piccole imprese. E fu proprio allora che si

---

<sup>30</sup> Su questo tema si veda, ad esempio, Jones e McEvoy, 1986.

potè constatare che i più disponibili ad accettare questo tipo di proposta furono i dipendenti immigrati che potevano contare sia sull'aiuto familiare, sia sul ricorso facilitato ai loro "compaesani"(...). E' così che si è sviluppato il "subappalto in cascata" che allo sguardo spesso artificiale e semplicistico di alcuni è apparso come sviluppo dell'ethnic business" (Palidda, 2000). Anche nella realtà torinese è assai diffuso il fenomeno delle cosiddette "para-imprese" (Zucchetti, 2002), nate come conseguenza di strategie di subappalto adottate dalle imprese autoctone, volte a scaricare sui lavoratori i costi sociali e parte dei rischi dell'impresa.<sup>31</sup> I titolari di queste para-imprese, obbligati quindi a mettersi in proprio e restando strettamente vincolati all'azienda committente, si trovano in realtà in una posizione che, sotto molteplici aspetti, può essere considerata molto vicina alla subordinazione (Codagnone, 2003)<sup>32</sup>:

*"Io sì, ho la partita iva, potrei lavorare per altri, ma non lavoro per altri, lavoro solo per il mio capo in questa ditta" C.*

Questa situazione non sempre costituisce un peggioramento della propria condizione: le para-imprese possono altresì rappresentare per gli interessati un trampolino di lancio nel mondo imprenditoriale nonché uno dei possibili percorsi di inserimento intrapreso da molti piccoli imprenditori edili, italiani compresi. Secondo l'opinione di diversi intervistati, sarebbe la maggiore sicurezza nei pagamenti a rappresentare la principale garanzia che non sempre si aveva con il lavoro dipendente:

*"Ho lavorato sempre sotto padrone, uno mi pagava, l'altro non mi pagava, e così facevo un mucchio di casini a casa, perché quando paga poco per volta così, non puoi capire niente, e qui ho trovato un posto da Dio, siamo una squadra, è una ditta bravissima, i soldi sono sicuri... Mi piace così lavorare, perché ho lavorato in nero tre anni, ho preso i soldi solo di due anni, un anno sono stato fregato... Quello dice*

---

<sup>31</sup> "Molto spesso questi imprenditori continuano a svolgere le stesse mansioni dei lavoratori dipendenti, per il medesimo datore di lavoro; l'elemento che cambia è il fatto che il lavoratore, divenuto autonomo, assume su di sé molti più rischi e gode di minori protezioni sociali"(Perrotta, 2007).

<sup>32</sup> Questa situazione è confermata anche dagli esperti del settore intervistati, che sottolineano inoltre come il fenomeno del subappalto riguardi anche le imprese edili in trasferta dalla Romania: "Per quelli che ho contattato e vedo, tutto si basa sul rapporto appaltatore – subappaltatore cercando di trovare delle sinergie tra gli imprenditori in maniera tale da spostare la manodopera dall'estero e farla venire qui per abbattere il costo. Quindi il tentativo è: "Io acquisisco il lavoro, lo subappalto, naturalmente nei termini di legge, però mi avvalgo dell'impresa edile estera che viene a lavorare qui in trasferta, regolare, ossia con le posizioni contributive aperte, ma tento di retribuirli con la paga del paese di provenienza". È chiaro che il rapporto c'è, ma non è un rapporto favorevole per il lavoratore". Intervista a Dario Boni, Fillea-CGIL, Torino 27/04/2007.

*domani, quello dopodomani, e così non si può vivere...[...] Adesso poi che ho questo lavoro bravissimo qui, non me ne vado!” C.*

### **Successione ecologica e nuova concorrenza**

Tutti i fattori presi in esame portano alla considerazione che per l'imprenditoria edile rumena non si possa parlare né di mercato etnico, né di *ethnic business* e neppure di *ethnic enclaves*, poiché operano in un mercato tradizionale e maturo. L'ipotesi che trova riscontro maggiore nella comprensione del fenomeno è quello dei *vacancy chain*, ovvero dei meccanismi di sostituzione per i quali gli imprenditori autoctoni escono dai mercati considerati maturi o a bassa redditività, lasciando questi spazi all'iniziativa dei nuovi arrivati, come ha messo in evidenza l'intervista effettuata al rappresentante della Fillea-CGIL:

*“Mi sento di dire che per alcuni settori dove gli italiani non rispondono dal punto di vista occupazionale e c'è richiesta di lavoro, prendiamo solo il caso delle badanti che sono quasi tutte straniere, e nel settore edile, come abbiamo detto, su 17.000 iscritti in cassa edile il 40% sono lavoratori stranieri, cioè i lavori più umili, più faticosi, l'italiano cerca di non farli e quindi interviene il lavoratore romeno, o moldavo, o marocchino, che invece è più propenso a farli. Quindi bisognerebbe distinguere quello che succede nella quotidianità da quello che è la cassa di risonanza che danno i mass – media che esaltano, che ne so, il romeno che ha stuprato, che ha scippato, ma allo stesso tempo non dà la stessa risonanza, per esempio, al romeno che muore in cantiere perché il datore di lavoro italiano non gli ha messo a disposizione le garanzie e le tutele. A questo non viene data abbastanza cassa di risonanza”<sup>33</sup>*

Trattandosi perlopiù di ambiti spesso rifiutati dalle giovani generazioni italiane, si porrebbero dunque le stesse condizioni definite da Piore (1979) in relazione all'occupazione dipendente: anche nel lavoro autonomo gli immigrati tendono a inserirsi nelle attività più faticose, più precarie, meno redditizie, meno riconosciute socialmente e tendenzialmente disertate dagli italiani, i lavori che Ambrosini (2003) identifica con le cinque P: precari, pesanti, pericolosi, poco pagati e penalizzati socialmente.

Come avanzato dalle conclusioni di Ambrosini e Zincone (Fieri, 2005), per ora non sembrano verificarsi fenomeni rilevanti di spiazzamento, cioè di espulsione dal mercato di imprenditori autoctoni da parte degli imprenditori immigrati, ma piuttosto si evince che l'inserimento degli

---

<sup>33</sup> Intervista a Dario Boni, Fillea-CGIL, 27/04/2007.

imprenditori immigrati segue percorsi di “successione ecologica” (Aldrich e al., con riferimento a Park, 1936), rimpiazzando cioè posizioni lasciate libere dagli autoctoni.

In relazione a ciò e al conseguente tema della competitività nel settore, dalle interviste emerge con evidenza una struttura delle opportunità in cui gli imprenditori rumeni si trovano in concorrenza tra loro piuttosto che con la componente autoctona o con altri gruppi immigrati.<sup>34</sup> Tale concorrenza viene giocata perlopiù sul prezzo della prestazione e spesso ne viene identificata la causa proprio nell’aumento di imprenditori legato alle strategie di subappalto:

*“E’ diventato impossibile qua, ci sono tanti rumeni, parecchi, e poi italiani, marocchini nell’edilizia... che lavorano in nero, sotto prezzo, e allora logicamente tu vai a fare un preventivo, devi pagare, e non ce la fai a competere con loro, perché tu fai 250 lui fa 120, ti frega il lavoro...” A.*

*“Adesso c’è più concorrenza di prima... Da quando c’è ‘sta moda di fare tutti la partita Iva, e passare tutti come partita Iva... Mettersi in proprio... per pagare meno tasse, c’è una concorrenza non indifferente, perché per non stare a casa accettano prezzi di miseria per non fare la fame... Quindi accettano, poi si trovano davanti alle tasse, che non riescono a far fronte...” F.*

*“La concorrenza è aumentata per la politica di lasciare, di far passare come artigiani e quindi sembra una concorrenza, ma sono sempre i grandi che decidono tutto, e quindi sembra più concorrenza, perché obbligano i piccoli a fare i prezzi che vogliono i grandi, perché se no non c’è lavoro, se vuoi fare quel prezzo va bene, se no non c’è alternativa... E quindi sembra che c’è una concorrenza molto di più...” V.*

Come già sottolineato, dopo l’entrata della Romania nell’Unione Europea si evidenzia un maggiore coraggio nel lanciarsi nell’avventura imprenditoriale: gli immigrati con maggiore anzianità residenziale in Italia e con più esperienza nel settore descrivono i nuovi arrivati utilizzando lo

---

<sup>34</sup> Viene piuttosto evidenziata una sorta di collaborazione tra imprese autoctone, imprese rumene e imprese di altre nazionalità immigrate, anche in relazione alle diverse specializzazioni: “Ci sono anche specificità nel lavoro che viene svolto, per esempio i marocchini sono bravi a fare determinate cose che gli italiani sono meno bravi a fare, i rumeni sono bravi a fare determinate cose che gli italiani sono meno bravi, quindi le nostre imprese, per fare determinati lavori chiamano i marocchini, per fare un esempio, quando ci sono da lucidare ceramiche anche di un certo valore... Se ci sono da costruire muri chiamano i rumeni. Perché poi bisogna dire la verità: non è che la scuola e l’alto livello dell’imprenditoria c’è solo qui in Italia: ogni nazione ha una sua esperienza...” Intervista a Antonio Ciavarrà, CNA, Torino 3/5/2007.

stereotipo tale per cui ad un aumento di intraprendenza corrisponde, a volte, una minore competenza, secondo un rapporto inversamente proporzionale<sup>35</sup>.

*“C’è sempre il telefono che mi squilla e mi chiedono lavoro, lavoro... Una volta ho fatto, a marzo... un signore che poteva essere mio papà, l’ho visto e mi ha detto: “io qua, io là”, e avevo bisogno di fare un bagno, lo chiamo, avrà cinquant’anni... non ti dico, artigiano, gli ho fatto piastrellare un bagno... incapace, mi ha fatto fare una figuraccia che la metà basta! E lui era artigiano! Hai capito? Loro vengono, poi magari lui lavora sotto una ditta, poi si iscrive come artigiano e pensa “chissà che faccio”, e non è neanche in grado di fare quel lavoro lì, e man mano si iscrivono all’Artigianato... [...] Perché vengono, ti chiedono e dici: “Cosa sai fare?”, “Faccio questo, quello, quello”, e allora ti viene spontaneo chiedere da quanto tempo sei qui in Italia, se sei da un anno, due anni, tre anni, quattro anni, non basta per imparare a lavorare bene... Io da quando sono venuto in Italia ho sempre fatto questo lavoro qua, ho sempre fatto il piastrellista...” A.*

Da questa testimonianza si evince come il percorso imprenditoriale *di successo* non possa prescindere da una solida esperienza nel settore edile. Sia per i più anziani, che molto spesso hanno cominciato il lavoro in patria e poi hanno sviluppato le proprie competenze attraverso gli anni di lavoro all’estero alle dipendenze di ditte più grandi, sia per i più giovani, che hanno beneficiato dell’apprendimento *on the job*, sia per coloro il cui percorso imprenditoriale è stato forzato da condizionamenti esterni, l’esperienza e la formazione risultano fondamentali per l’acquisizione delle tecniche e dei segreti del mestiere (*know-how*).

### **L’impresa come risposta alle difficoltà dell’inserimento lavorativo**

Dall’analisi delle interviste è emerso inoltre l’aspetto “reattivo” della scelta di mettersi in proprio (Waldinger, Aldrich, Ward, 1990): la decisione di intraprendere un percorso di lavoro autonomo può rappresentare una forma alternativa di impiego in risposta alle difficoltà che gli immigrati incontrano nell’accesso al mercato del lavoro e nel seguire un percorso di carriera nel lavoro dipendente. Nei casi analizzati sembra poco plausibile la *teoria dello svantaggio*<sup>36</sup>, che considera la scelta del lavoro autonomo come una alternativa estrema alle difficoltà di inserimento sociale, meno ambita dell’occupazione dipendente e che manifesta una correlazione inversa con l’istruzione: abbiamo visto che il capitale umano è generalmente alto. Sarebbe più appropriata la *teoria*

---

<sup>35</sup> E’ uno stereotipo assai utilizzato da questa fetta di immigrati, anche indipendentemente dall’entrata della Romania nella Unione Europea.

<sup>36</sup> Si vedano, ad esempio, Newcomer, 1961 e Collins, 1964.

della mobilità bloccata, secondo la quale la scelta imprenditoriale fornirebbe un'alternativa alle carriere organizzative, costituendo un passo avanti rispetto all'occupazione salariata e mantenendo una correlazione positiva con l'esperienza professionale accumulata (Ambrosini, 2005)<sup>37</sup>.

*“Ma, ho deciso di aprire l'impresa perché per quello che voglio fare io, aprire un negozietto di artista per vendere la mia roba, cose artistiche come quadri, sculture, lampade di ufficio... io faccio delle cose artigianali, ho fatto anche un bel po' di sedie un po' particolari... prima devi fare un'altra cosa per ammucciare un po' di soldi... perché aprire una bottega, diciamo, dell'arte, ti fermi dopo 2 – 3 mesi che non hai i soldi per pagare affitto... e neanche per vivere... prima devi studiare questo, e io ho aperto questa impresa di decorazioni” L.*

In alcuni casi siamo però di fronte a veri e proprio “rifugiati dal mercato del lavoro” (Jones, McEvoy, 1986): non sempre infatti l'avvio di un'impresa costituisce un progresso nel percorso professionale dei cittadini stranieri ed alcune esperienze imprenditoriali costituiscono una sorta di ripiego al quale gli immigrati sono costretti a ricorrere come forma di auto-impiego marginale e precario per sfuggire alle difficoltà di accesso al mercato del lavoro. E' il caso tipico di un imprenditore che, laureato in informatica, non avendo trovato lavoro in quel ramo, ha deciso di continuare a lavorare nell'edilizia (lavoro che aveva iniziato durante gli studi per mantenersi) mettendosi in proprio:

*“Lavoravo in televisione, sono andato lì a fare il colloquio e mi hanno accettato, poi c'era sempre il problema dei documenti, che non usciva ancora la... perché dalla sanatoria al permesso in mano c'è passato ancora del tempo... in televisione non potevano assumermi, e quindi passando il tempo così non siamo riusciti ad avere un accordo anche lì... e sono tornato poi alla ditta per montare computer, facendo lavoretti... [...] E poi, appunto per quello, sono andato di nuovo a studiare, a fare il master, per poter avere, pensavo di più, un lavoro nel campo informatico, e dopo il master non c'erano offerte, ma pochissime pagate poco... A Torino in campo informatico si paga poco, magari c'è... [...] Non riuscivo a mantenere la famiglia, perché anche mia moglie c'è stato un periodo che non aveva lavoro, con l'affitto non si poteva permettere, quindi ho scelto di continuare nel campo edile...[...].” V.*

*“Speravo di far tante belle cose, di trovarmi da lavorare nel campo informatico e facendo delle cose specifiche vicine a quello che avevo studiato, però non è stato così...” C.*

---

<sup>37</sup> Per approfondimenti si vedano ad esempio Ambrosini, 2005; Jones e McEvoy, 1992; Raijman, Tienda, 2000.

Tuttavia, anche se a volte costituisce una scelta di ripiego, il campo edile per alcuni non costituisce una ambito di pura sopravvivenza, ma è scelto poiché preferito ad altre attività. E' il caso di un altro imprenditore, con un passato alle spalle di insegnante di educazione fisica e di giocatore di calcio:

*“Eh sì... lavorare con i bimbi è diverso che fare i mattoni e i muri... Però non mi pesa, perché non l’ho fatto perché lo dovevo fare, l’ho fatto perché mi piace... All’inizio è un po’ pesante, non sai questo e non sai quello, devi imparare... Diciamo rubi il lavoro, vedi quello che fa un altro... poi pian piano...” S.*

Quello che sembra invece essere stato determinante per i casi individuati (tutti appartenenti all'ondata migratoria più recente) in cui l'impresa costituisce una risposta alle difficoltà dell'inserimento lavorativo è il peso delle “reti etniche”, che facilitano l'ingresso sia durante la fase iniziale di ricerca di lavoro, sia nella scelta imprenditoriale: la conoscenza, per esempio, del già citato Consorzio di Imprenditori Edili Rumeni di Torino, in alcuni casi, ha influenzato la scelta imprenditoriale in maniera considerevole. In questo caso la collaborazione con i connazionali e l'inserimento in un network più ampio hanno offerto maggiori garanzie:

*“Perché da solo non riesci ad andare avanti... in questo consorzio, abbiamo parlato prima, e mi ha consigliato di fare questo passo avanti...” L.*

Sono la consapevolezza di appartenere ad una squadra di connazionali, di avere un punto di riferimento e una consulenza di vario genere i punti forza del consorzio, legate al desiderio di maggiore lavoro e guadagno:

*“Offriamo non solo l’opportunità di arrivare ad un lavoro concreto, di andare proprio a lavorare, ma offriamo consulenza, gli insegniamo come gestirsi la ditta, gli offriamo la possibilità di conoscere diversi fornitori e di arrivare a loro, perché per loro è importante avere l’attrezzatura giusta e tutto quanto; abbiamo molta cura per il fatto che si paghino tutte le tasse, cioè è proprio la cosa che verifico io, nel senso che man mano che so che è passata una scadenza e loro avrebbero dovuta pagare, che ne so, l’INPS, l’INAIL e tutto quanto, le tasse in genere, e verifico se l’hanno fatto...[...] è un punto di riferimento per loro, se non sono in grado di gestire una situazione ci chiamano...” M.*

### **I legami con la madrepatria: transnazionalismo e prospettive future**

Per quel che riguarda i rapporti con la Romania, tutti gli intervistati hanno raccontato di avere legami con la madrepatria sia di tipo economico, tramite l'invio di rimesse, che di tipo affettivo,

mantenendo le relazioni con la propria famiglia, principalmente d'origine: in media i rientri avvengono una – due volte all'anno, in coincidenza con le ferie di agosto e quelle di Natale.

Non sono stati effettuati grossi investimenti nel paese di origine: la maggioranza degli intervistati possiede già una casa, mentre chi ancora non ce l'ha, pensa di comprarla o la sta già costruendo con i risparmi accumulati dal lavoro in Italia, in previsione dei rientri estivi o di un rientro definitivo:

*“Certo, penso di comprare una casa in Romania, perché prima o poi comunque devi andare a casa no? Sia che vai a trovare i genitori, sia che vai, non si sa mai cosa può succedere dopo, allora se vai a casa devi avere la tua...” C.*

Rispetto alla questione del rientro definitivo, la maggior parte non è ancora in grado di programmare il futuro (soprattutto i più giovani): uno dei principali fattori che sembrano influire su un maggiore o minore radicamento in Italia è sicuramente l'andamento dell'impresa.

*“Ma, per adesso no... Sono sei anni che sono qui, sei anni e qualcosa, ho un'attività qui, poi magari nasce un bambino qui, inizia ad andare a scuola qui... non si sa mai dico, che cosa può succedere, poi magari torni definitivamente, però, per adesso non ho ancora pensato niente...” L.*

*“Ma io sto bene anche qua, sto bene con la famiglia, sto bene qui, solo che se si va peggio, non posso dire... non ho ancora... non guardo il futuro, perché è troppo lontano...” S.*

Un altro fattore decisivo per la stabilizzazione del progetto migratorio è proprio la nascita dei figli, evento che, insieme al ricongiungimento familiare, introduce profondi cambiamenti rispetto al futuro e alla permanenza in Italia, che viene motivata anche in relazione ai figli:

*“La vita, lei lo sa, che è legata dai bambini, ormai non comandiamo più noi, quindi... I bambini, una volta che sono nati qua, sono cresciuti qua, non penso che torneranno... il ruolo del genitore è quello di stare insieme ai bambini, quindi... Per adesso non penso di tornare...” V.*

Se la maggior parte non è ancora in grado di fare una previsione, vi sono comunque casi in cui il ritorno definitivo in Romania non è assolutamente contemplato, soprattutto per motivi di ordine economico:

*“No, io non vado là in Romania... Io ho cancellato la Romania, sono residente qui, voglio stare qui... No, perché qui è altra vita, là non siamo al livello come l'Italia, le spese... Là vai in piazza e non hai i soldi per comprare, qua io vado a Porta Palazzo, con cinquanta euro ho preso tutta ala roba e l'ho portata a casa... o cento euro, puoi*

*vivere due settimane... Là ti pagano quattrocento euro al mese, cosa fai con quattrocento euro al mese?” C.*

In altri casi invece la Romania viene vista come il paese in cui tornare negli anni del pensionamento, per trascorrere gli anni della vecchiaia nel proprio luogo natio:

*“Eventualmente, quando arrivi a un’età, meglio tornare in Romania, e fare la tua vecchiaia in un bel paesino di montagna in Romania, e poi non si sa...” L.*

In generale, non risultano avviate altre attività nel paese di origine, a causa sia della mancanza di tempo, sia dal mancato interesse per l’apertura di attività in Romania, soprattutto a causa della situazione economica del paese:

*“Se le condizioni fossero come qua sì, con le condizioni che sono adesso no, non si può lavorare come qua...” A.*

In generale, per quel che riguarda le imprese analizzate, si può parlare di transnazionalismo “debole” (Castagnone, 2006): in un solo caso, quello relativo all’impresa più grande e più strutturata, si è riscontrata un’attività imprenditoriale di tipo transnazionale, che implica spostamenti e ritorni frequenti in Romania.

*“Ma adesso sto vedendo di fare una collaborazione tra Torino e il Comune di Bacau, sto lavorando a un gemellaggio, quindi vorremmo portare un po’ di esperienza [...], vorrei iniziare a fare degli interventi per il Comune di Bacau, intervento pubblico, con il Comune di Bacau... vedremo di fare un progetto di collaborazione tra Consorzio e questo Comune... portare della manodopera specializzata... stiamo lavorando a questa cosa... La prossima settimana dovremmo andare con il sindaco di Torino [...] per vedere come fare l’urbanistica, con un noto architetto qua di Torino, come fare questa collaborazione per fare una piccola Torino, per trasformarla in una piccola Torino...”*

*I.*

Per questo tipo di imprenditoria edile transnazionale potrebbero presto aprirsi nuove possibilità, poiché in Romania il mercato edilizio sta conoscendo un vero e proprio boom, con carenza di manodopera: si stanno infatti “importando” braccia dalla Repubblica di Moldova e dall’Ucraina, senza considerare gli immigrati cinesi impiegati nelle fabbriche tessili.

Questa possibile prospettiva futura viene evidenziata anche dagli esperti del settore:

*“In Romania stanno partendo delle grosse opere pubbliche e tra un po’ assisteremo anche a questa specie di fenomeno: lavoratori romeni che sono venuti a lavorare in*

*Italia durante il periodo delle grandi opere, delle opere olimpiche ed hanno trovato facilmente lavoro, andranno a lavorare e ritorneranno in Romania a lavorare in distacco, ci staranno per un po' di anni e poi ritorneranno in Italia, quindi ci sarà questo movimento che è utile segnalare perché è sintomatico il fatto che questi lavoratori si spostano con più facilità rispetto ai lavoratori italiani”<sup>38</sup>.*

Per concludere, Cingolani (2007) sottolinea inoltre come sia diffusa l'imprenditoria edile transnazionale attraverso soprattutto sia l'esportazione di materiale edile difficile da reperire o di alto costo in Romania, sia l'importazione in Italia di lavoratori per le proprie imprese come dipendenti (tutto questo avviene in maniera informale, nel grigio).

In generale queste pratiche transnazionali si identificano perlopiù come strategie individuali (Cingolani, Piperno 2005), senza caratteristiche di organizzazione collettiva, e questo aspetto distingue gli immigrati romeni da altri gruppi presenti in Italia che hanno elaborato modalità migratorie transnazionali strutturate e comunitarie.

---

<sup>38</sup> Intervista a Dario Boni, Fillea-CGIL, Torino 27/04/2007.

## **Il settore dei phone centers: dall'espansione alla crisi. Il caso di San Salvario.**

Eleonora Castagnone e Fedora Gasparetti

### **Il quartiere di San Salvario e l'imprenditoria straniera**

Il quartiere di San Salvario è situato tra la stazione di Porta Nuova ed il parco del Valentino: è un quartiere densamente popolato e si connota per un'elevata presenza di attività commerciali e artigianali, nonché per un ricco tessuto associativo. Tra i palazzi di fine Ottocento con i lunghi ballatoi che confinano con edifici anni Cinquanta e tra i vari luoghi di culto di differenti religioni<sup>39</sup> convivono negozi di alimentari esotici, parrucchieri, phone centers, ristoranti "etnici" e mercati tipici che sono diventati punti d'incontro per gli immigrati di diverse nazionalità.

Dopo aver costituito un primo approdo per gli immigrati che venivano a lavorare nelle industrie cittadine, soprattutto provenienti dal sud Italia, dagli anni Novanta questo originario borgo ottocentesco si caratterizza infatti per la forte presenza di stranieri: l'adiacenza alla stazione centrale ha fatto sì che da subito questa zona rappresentasse un punto di riferimento per gli immigrati e così è rimasto nel tempo. Nonostante San Salvario, insieme a Borgo San Secondo (rispettivamente situati a est e a ovest di Porta Nuova) abbia svolto tale importante ruolo di punto di approdo, questo non ha mai assunto completamente, a differenza di altre zone di Torino, i tratti tipici del quartiere operaio. I suoi abitanti e le loro attività sono da sempre stati di carattere misto, anche a causa di un effetto di sostituzione sempre graduale e parziale della sua popolazione (agli inizi degli anni Ottanta gli immigrati dal sud nei tre decenni precedenti rappresentavano circa il 26% degli abitanti). Le caratteristiche degli alloggi, l'elevata l'offerta di soluzioni abitative dequalificate ma a basso costo, e la prossimità alla stazione ferroviaria hanno fatto di questa zona la prima tappa di un percorso che si è poi diramato verso altri quartieri popolari. Nei pressi della stazione gli immigrati connazionali trovavano domicilia lasciati liberi dai conterranei che si erano spostati verso altre zone, ma continuavano a rappresentare punti di riferimento e di informazione per i nuovi arrivati (CICSENE 2003).

---

<sup>39</sup> Storicamente nel quartiere convivono quattro religioni ed i loro templi: sono presenti dalla metà dell'Ottocento quelli valdesi, cattolici, ebraici e recentemente anche quelli musulmani. Le istituzioni religiose hanno inoltre favorito la nascita di numerosi altri servizi che vanno da quelli assistenziali a quelli scolastici. Ad esempio, il quartiere di San Salvario ha da tempo ospitato un ospedale per anziani, successivamente una casa di ospitalità e ora vi trovano sede un centro di accoglienza e di ascolto e un asilo (CICSENE 2003).

Gli immigrati scelgono quindi questo quartiere, oltre che per l'offerta maggiore di sistemazioni abitative rispetto ad altre zone, anche per l'esistenza di una rete di strutture ricettive: un habitat favorevole, soprattutto nel "quadrilatero"<sup>40</sup>, ad accogliere anche persone sprovviste di regolari documenti di soggiorno" (CICSENE 2003).

A causa della forte presenza immigrata, anche San Salvario, così come Porta Palazzo, è stato spesso oggetto di attenzione da parte delle cronache e dei mass media per problemi relativi soprattutto alle relazioni tra la popolazione autoctona e quella immigrata. Come ricorda Pugliese (2002), molti degli stereotipi attribuiti ora ai "nuovi" immigrati (dalla primitività e mancanza di educazione, alla sporcizia, alla violenza e alla tendenza a delinquere) negli anni corrispondenti all'arrivo dei primi immigrati del sud Italia erano attribuiti ai meridionali<sup>41</sup>.

I due quartieri inoltre si possono paragonare sia per la posizione (entrambi sono situati a ridosso del centro cittadino), sia per dimensioni, che per numero di abitanti, mentre differiscono molto per quel che riguarda il tessuto economico (CICSENE 2001). Porta Palazzo, come abbiamo visto, si caratterizza infatti in maniera determinante per la sua natura mercatale: il mercato di Piazza della Repubblica e la sua vivacità si percepiscono a colpo d'occhio e la vita commerciale e sociale del mercato direttamente o indirettamente influenza quasi tutte le attività della zona. A San Salvario, negli ultimi anni, "l'incremento degli immigrati residenti all'interno del quartiere ha stimolato un'imprenditorialità rivolta al mercato dei coetnici. Attività varie, gestite da imprenditori stranieri, sono sorte, concentrandosi principalmente nel cosiddetto "quadrilatero". Le imprese prevalenti sono costituite dalla ristorazione, dai phone centers e dall'abbigliamento: alcune di queste attività si rivolgono a una clientela prevalentemente italiana (soprattutto i ristoranti) mentre altre a clientela principalmente straniera (sartorie, profumerie e parrucchiere, alimentari e abbigliamento).

Un elemento che denota in generale le imprese a titolare straniero a San Salvario, e che le differenzia rispetto a quelle di Porta Palazzo, è la componente associativa di una parte delle attività del quartiere. Dall'iniziativa di un gruppo di imprenditori stranieri, grazie al sostegno dell'Agenzia

---

<sup>40</sup> L'area del "quadrilatero" coincide con l'area statistica n° 9, ed è compresa all'interno di corso Vittorio Emanuele II, corso Massimo d'Azeglio, corso Marconi e via Nizza. L'area allargata di San Salvario si estende invece fino a via Mazzini a nord, via Valperga Caluso a sud e la ferrovia a ovest (CICSENE, 2001). "Nel solo quadrilatero di San Salvario risiede più della metà degli stranieri dell'intera Circoscrizione VIII: a fine 2002 gli stranieri erano 1.950, pari al 16% della popolazione. Essi si concentrano soprattutto negli isolati lungo via Nizza, di fronte alla stazione di Porta Nuova" (CICSENE, 2003).

<sup>41</sup> Interessante a questo proposito è la ricerca etnografica condotta da Maritano (2000) tra il 1997 e il 1999 a San Salvario sulle rappresentazioni razziste degli immigrati da parte degli autoctoni e dell'influenza che le idee di Europa e di modernità possono esercitare nella creazione di tali stereotipi.

di Sviluppo Locale di San Salvario<sup>42</sup>, è stata infatti fondata nel 2005 un'associazione, denominata "Borgo8", che raggruppa i commercianti della parte più interna del quartiere (concentrati soprattutto lungo via Saluzzo e via Principe Tommaso e nelle strade circostanti Piazza Madama) e che vede una forte concentrazione di commercianti e lavoratori autonomi stranieri. Come spiega infatti Mansour Safran, vice presidente della Borgo8 e intestatario di un ristorante, oltre che di un centro culturale giordano a San Salvario, delle tre associazioni esistenti, nessuna aveva una significativa presenza di imprenditori stranieri, sia perché nelle zone dai tre raggruppamenti vi è una scarsa presenza di attività gestite da immigrati, sia per la debole inclusività di tali associazioni. Borgo8, che ha un criterio di adesione analogo a quello degli altri raggruppamenti (la collocazione geografica dell'attività – si tratta infatti di associazioni "di via"), conta 120 membri, di cui circa metà sono stranieri:

*C'è l'associazione di via di Via Nizza, da Corso Vittorio, fino a Piazza Bengasi, quelle di Via Madama: una da Corso Marconi fino a Corso Raffaello, un'altra poi da Corso Raffaello fino a Piazza Carducci. E questa nostra associazione è nata - questo è già il secondo anno - in polo San Salvario, perché non c'era nessuna associazione che sviluppava iniziative e si prendeva cura dei commercianti della zona, perché molti commercianti immigrati nella zona, la tenevano come serie B, e non c'era nessuno che li stava aiutando... Allora su mia iniziativa, quando sono venuto qui a San Salvario per aprire la mia attività [...] Subito dopo 6 mesi dall'apertura, abbiamo cominciato a parlare con altri imprenditori della zona, con imprenditori italiani e immigrati della zona, e abbiamo fondato questa associazione che è unica, così, etnica [...] L'obiettivo dell'associazione è quello di favorire uno sviluppo sociale, culturale anche con i residenti, in modo che questa zona attragga attività, utenti e consumatori nuovi e diversi per migliorare la zona<sup>43</sup>.*

---

<sup>42</sup> L'agenzia ha come obiettivo il miglioramento della qualità della vita nei suoi aspetti sociali, economici, ambientali, culturali e della vivibilità per tutti i cittadini del quartiere San Salvario, con riferimento ai principi di sussidiarietà e adeguatezza espressi dall'articolo 118 della costituzione della Repubblica Italiana. Si fonda sull'eterogeneità dei partecipanti, dei quali valorizza le esperienze e i saperi, con l'obiettivo condiviso della conservazione dell'esistente e di una riqualificazione del quartiere basata sulla sostenibilità sociale ed economica. L'Agenzia promuove e organizza azioni per la valorizzazione delle risorse dell'area e svolge inoltre attività di consulenza tecnica, informazione, orientamento e supporto. Per approfondimenti [www.sansalvariosviluppo.it](http://www.sansalvariosviluppo.it)

<sup>43</sup> Intervista a Mansour Safran (08/06/2007).

L'associazione si è prevalentemente inserita nei programmi di attività sponsorizzati dal Comune, e nelle iniziative circoscrizionali e di via. Questa si pone inoltre come obiettivo quello di riqualificare la zona e di sostenere iniziative socio-culturali nell'ambito del quartiere:

*Abbiamo fatto il 3 dicembre dell'anno scorso la festa di Via, coinvolgendo tanti commercianti e imprenditori della zona e di fuori zona, in modo che la festa coinvolgesse tutti, abbiamo fatto anche giochi per bambini con le associazioni culturali del quartiere, giovani immigrati che hanno banchi di artigianato hanno partecipato senza pagare la bancarella ecc., e quindi era una bella iniziativa con spettacolo, musica e tutto il resto... Questo è un fatto positivo nel quartiere che sta emergendo, e manda via le cose negative del quartiere, dà musica, energia, movimenta la città e così via – qua siamo vicino alla Stazione Porta Nuova ...<sup>44</sup>*

Borgo8 riceve inoltre l'appoggio della sede di Confartigianato di San Salvario, la quale ha creato nel 2005 lo sportello "Azimut", che offre servizi di consulenza rivolti esplicitamente a imprenditori immigrati. La sede per un giorno alla settimana mette inoltre a disposizione i propri locali alle associazioni di stranieri del quartiere per riunirsi.

Nonostante quindi una politica di adesione rivolta esplicitamente al coinvolgimento degli imprenditori stranieri, resta tuttavia problematica l'inclusione nell'associazione del settore dei phone centers. Tali attività attirano infatti la diffidenza e la contrarietà non solo degli italiani (sia imprenditori, che abitanti del quartiere), ma anche di una parte dei colleghi stranieri, come hanno testimoniato Manuela Meduri, responsabile dell'Agenzia di Sviluppo Locale di San Salvario<sup>45</sup>, e Mansour Safran, della Borgo8:

*E qui c'è stato un primo problema perché loro si sono dovuti confrontare con le richieste di adesione da parte dei phone centers su cui appunto ci sono numerosi dubbi, nel senso che è un po' opinione diffusa che coprano attività anche non lecite e quindi c'è tutto il dibattito sul se farli aderire o meno perché poi anche le altre associazioni vedono di cattivo occhio questa associazione, Borgo8, che prende dentro, appunto, indistintamente. Al momento so che non hanno ancora accettato l'adesione di phone centers, la stanno valutando però.<sup>46</sup>*

*Noi sui phone centers siamo un po' cauti, non rendiamo soci a caso, noi siamo osservatori sul territorio e vediamo, abbiamo le nostre antenne: l'imprenditore che*

---

<sup>44</sup> Intervista a Mansour Safran (08/06/2007).

<sup>45</sup> Intervista a Agenzia di Sviluppo Locale di San Salvario (03/04/07).

<sup>46</sup> Intervista all'Agenzia di Sviluppo Locale di San Salvario (03/04/07).

*attività fa, i dubbi, ecc. E il phone center è un po' un'attività particolare, quindi non prendiamo così tutti nell'associazione, non andiamo da tutti, ma dalle persone serie che conosciamo, qualcuno c'è e la domanda che viene presentata viene poi valutata dal direttivo...*<sup>47</sup>

Come vedremo oltre, infatti, quello dei phone centers è un settore economico di recente nascita, che attira intolleranza e avversione, e su cui pesano in maniera diffusa accuse di illegalità e di legami con la criminalità.

### **Il settore dei phone center**

Il settore dei phone centers, così come evidenziato dall'approfondimento quantitativo, ha conosciuto un forte incremento dal 2000 al 2006. Questa espansione è una conseguenza dello sviluppo delle innovazioni tecnologiche che ha favorito i migranti nei processi di tessitura di reti e mantenimento di relazioni sociali multiple che collegano le società di origine a quelle di approdo<sup>48</sup>. Secondo Glick Schiller, Basch e Szanton Blanc (1994) nella migrazione transnazionale, che sfrutta la mobilità come risorsa cruciale, le molteplici interconnessioni dei migranti sono sicuramente rese possibili dalle trasformazioni della tecnologia delle comunicazioni: telefoni, fax, internet e servizi di trasferimento di denaro senza dubbio facilitano i migranti nel mantenimento di legami, rapporti e reti con il paese di provenienza.

I phone centers forniscono servizi di vario genere: dalla telefonia internazionale, alla connessione internet, alla spedizione di denaro attraverso operatori para-bancari, come western Union o Money Gram, alla vendita di carte telefoniche prepagate per chiamate internazionali da telefono fisso o cellulare. In questi centri si trovano spesso anche prodotti di artigianato tradizionale, oltre che cd di musica e dvd (video musicali, piece di teatro, riprese di matrimoni e battesimi, film, ecc.) del paese di origine, e altro ancora.

Inoltre queste attività forniscono, in taluni casi, servizi di consulenza, come compilazione e traduzione di documenti di vario genere (permessi di soggiorno, ricongiungimenti familiari, riconoscimento dei titoli di studio, nulla osta, iscrizione al Consolato dei figli nati in Italia, rinnovo del passaporto, ecc.), da ottenere sia presso uffici italiani (Questura, Anagrafe, ecc.), che presso

---

<sup>47</sup> Intervista a Mansour Safran (08/06/2007).

<sup>48</sup> "Transmigrants are immigrants whose daily lives depend on multiple and constant interconnections across international borders and whose public identities are configured in relationship to more than one nation-state. [...] At the very same time, they are engaged elsewhere in the sense that they maintain connections, build institutions, conduct transactions, and influence local and national events in the countries from which they emigrated" (Glick Schiller, Basch, Szanton Blanc, 1995).

Consolati e Ambasciate del proprio paese in Italia. Questo tipo di attività si intensifica particolarmente nel periodo delle sanatorie e in quello dell'uscita dei decreti flussi. Tali prestazioni sono fornite talora gratuitamente, come nei phone centers di I., o su pagamento, come nel caso di M., il cui business si basa soprattutto sulla fornitura di questo tipo di servizi, anche grazie alla prossimità della sua attività rispetto al Consolato del suo paese:

*“Per quel che posso, cerco sempre di dare una mano a chi me lo chiede, quindi spesso vengono da me per chiedermi delle cose, sia per lavoro che per assistenza in generale, e quindi li dirigo in un ufficio piuttosto che in un altro... Soprattutto adesso che c'è stata la sanatoria dell'immigrazione, molti sono venuti, e siccome molti erano anziani, erano un po' analfabeti... O ad esempio per il permesso di soggiorno, bisogna compilare dei moduli... Io non è che li posso fare tutti, ma quando ho tempo lo faccio come favore, non come servizio del call center, così come la compilazione di un curriculum...” I.*

*“[...] facciamo la parte amministrativa, nel senso che noi ci accogliamo il fatto di dover legalizzare, presentare, ritirare delle cose per i nostri clienti che non hanno tempo da perdere, che lavorano sempre e non possono mancare e ci danno questo compito...” M.*

I phone centers diventano così veri e propri punti di riferimento per la comunità, luoghi di ritrovo, sia per i nuovi arrivati, sia per coloro che sono partiti da più tempo, centri di scambio di informazioni, di creazione di reti e costruzione di percorsi lavorativi, nel quale ha un peso determinante la solidarietà dei connazionali<sup>49</sup>.

*“Sono diventati dei punti di incontro i phone-centers, dove si incontrano gli extracomunitari, dove si parlano, si scambiano idee, si parlano della loro cultura... Poi anche si conoscono, perché non è che l'egiziano vanno dove ci sono egiziani, no, vanno e incontrano il peruviano, il marocchino, l'Ecuador, la ragazza di Saint Louis, la ragazza rumena... Allora diventa un punto di incontro dove si sente la loro musica, dove si può vedere un DVD del paese, dove si può chiamare e contattare la famiglia, dove puoi mandare i pacchi... Dove fai tutto... E' diventato un punto di incontro dove si incontrano per poter comprare la loro rivista: noi una volta compravamo le riviste del Perù, Ecuador... Adesso ce le facciamo portare e le si dà come omaggio al cliente che fa transazione con Western Union... Allora è diventato un punto bello, piacevole per la gente” L.*

---

<sup>49</sup> Su questo tema si veda, per esempio, Gasparetti 2006 sull'analisi dei phone centers senegalesi a Torino.

I phone centers sono perciò attività ben “visibili”, tendenzialmente concentrate in alcune aree spaziali, e soggette a continui movimenti di persone (soprattutto stranieri) e denaro: sono in particolare i capannelli che si formano in prossimità di questi negozi, il vociare per strada, l’occupazione dei marciapiedi, a determinare un forte impatto sociale del territorio in cui sorgono (e soprattutto dove sono addensate) e a destare l’apprensione e l’intolleranza degli abitanti autoctoni, come ci ha anche spiegato Marco Manero, del MIP<sup>50</sup>:

*Poi l'altra cosa che crea difficoltà ad accettare il phone centers piuttosto che un'altra attività che fa un altro genere di cose è che: 1) è molto riconoscibile dall'esterno, 2) da un servizio che in generale agli italiani non interessa quasi mai, mentre invece se io ho, che so, un negoziante di prodotti etnici possono piacere a una fetta di popolazione non immigrata, un phone centers raramente viene utilizzato, 3) si concentrano. Questo a quanto pare è un meccanismo che si vede anche da altre parti, cioè ci sono determinate zone che si caratterizzano per la presenza di servizi per gli immigrati, dove tu vai nel tal quartiere, vicino al porto, alla stazione, e sai che lì ci sono... è comodo, anche se sei in provincia prendi il treno, per andare a telefonare ci metti relativamente poco... Tuttavia, anche dal punto di vista non dico solo estetico, ma della dinamica sociale del quartiere, quando ce ne sono 30 in due vie... Ha un impatto sociale non indifferente, anche perché appunto è un tipo di attività che ha ampi movimenti di persone, non ha prodotto e non ha necessità di avere un aspetto particolarmente gradevole...<sup>51</sup>*

Anche la molteplicità delle attività svolte in queste imprese, oltre al fatto che vi circoli denaro, suscita diffidenza e sospetto da parte degli altri operatori economici del quartiere, siano essi imprenditori italiani o stranieri, come abbiamo evidenziato precedentemente. Persino alcune delle istituzioni del territorio, come nel caso dell’Agenzia di Sviluppo Locale di San Salvario, hanno espresso diverse riserve sull’organizzazione di tipo informale e sulla natura delle attività svolte all’interno dei phone centers:

*Allora, c'è da dire che ci sono alcuni phone centers che, ti avevo già accennato, che la titolarità in realtà è di italiani e per di più di italiani che hanno le stesse attività anche a Porta Palazzo ed a parte i phone centers, che è un'attività un po' a sé, comprende*

---

<sup>50</sup> MiP - Mettersi in Proprio è un servizio di supporto alla creazione di nuove imprese formato da un insieme articolato di azioni volte a diffondere una cultura imprenditoriale, a stimolare la nascita di idee d'impresa e a favorire la creazione e lo sviluppo di nuove attività di successo. E' promosso dalla Provincia di Torino ed è interamente gratuito, grazie a finanziamenti dell'Unione europea (Fondo Sociale Europeo), dello Stato italiano (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali) e della Regione Piemonte previsti dalla Misura D3 del POR Ob. 3 Piemonte.

<sup>51</sup> Intervista a Marco Manero, MIP (04/07/07).

*anche le lavanderie a secco e questo magari qualche sospetto lo fa nascere. E poi anche le poche visure camerali, le poche dichiarazioni dei redditi che ho visto dei phone centers mi sembra che abbiano un fatturato un po' troppo alto rispetto all'attività che viene dichiarata. Qualche dubbio magari ci può essere perché hanno dei fatturati troppo alti che, per dire, le attività storiche del quartiere non hanno ed io mi domando come sia possibile che un phone centers (considera che nell'ultimo monitoraggio erano 39 nel quadrilatero, parliamo di questo pezzetto qua e 39 phone centers, uno di fianco all'altro) possa avere dei fatturati che superano quelli delle attività storiche del quartiere. Magari ti fa venire qualche dubbio<sup>52</sup>.*

Proprio la considerazione della natura ambigua di queste attività, ha reso i phone centers oggetto di svariate forme e tentativi di controllo da parte delle autorità italiane. In particolare dal 2006 in diversi parti d'Italia sono state introdotte delle normative regionali e comunali che prevedono una regolamentazione specifica per i phone centers, di natura igienico - sanitaria (gestione e manutenzione delle cabine telefoniche), commerciale (orari di apertura), strutturale (la presenza di due bagni, di cui uno attrezzato per disabili), e gestionale (identificazione dei clienti che accedono ad internet attraverso la registrazione del documento), mentre in passato l'apertura e la gestione di questo tipo di attività non necessitava di particolari procedure.

Questo tipo di legge è stata adottata per la prima volta dalla Regione Lombardia<sup>53</sup> (legge regionale del 3 marzo 2006). In seguito anche il Comune di Torino ha attivato questo tipo di normativa<sup>54</sup> Tali disposizioni, imponendo una serie di caratteristiche per la gestione dell'attività e per i requisiti dei locali, hanno improvvisamente richiesto lavori di adeguamento non sempre realizzabili a causa delle dimensioni ridotte dello spazio commerciale a disposizione, e hanno avuto come conseguenza immediata la chiusura di molti phone centers che spesso a non sono riusciti a sostenere le spese legate alla ristrutturazione dei locali.

*“Storicamente per aprire il phone centers non ci voleva niente, nel senso che c'era bisogno di fare una comunicazione al Ministro delle Telecomunicazioni, o all'autorità, adesso non mi ricordo più, comunque era una questione formale di comunicazione del fatto che si svolgeva questa attività; e dal punto di vista pratico il mercato era pieno di*

---

<sup>52</sup> Intervista a Agenzia di Sviluppo Locale di San Salvario (03/04/07).

<sup>53</sup> Per approfondimenti sulla legge si veda il sito:

[http://www.regione.lombardia.it/wps/portal/\\_s.155/606?divcnt=pagename=PortaleLombardia%2FNews%2FPL\\_singola\\_news,c=News,cid=1140520962134\\_dir\\_gen=off,fronte=off,ottica=off&PRLso=off](http://www.regione.lombardia.it/wps/portal/_s.155/606?divcnt=pagename=PortaleLombardia%2FNews%2FPL_singola_news,c=News,cid=1140520962134_dir_gen=off,fronte=off,ottica=off&PRLso=off).

<sup>54</sup> Introduzione al regolamento del Codice delle Comunicazioni Elettroniche (d.lgs n. 259/03), con Deliberazione del Consiglio Comunale del 24/5/2004 n. meccanografico 2004-01650/002, dell'art. 212 bis al Regolamento, disciplinante i requisiti igienici e di sicurezza che i locali devono possedere a tutela dell'interesse collettivo costituito dalla salute dei cittadini. La norma è stata modificata con Deliberazione del Consiglio Comunale del 13/3/2006 immediatamente esecutiva. Per approfondimenti: <http://www.comune.torino.it/commercio/sanita/autorizzazioni/guida/phone.htm>.

*soggetti che vendevano chiavi in mano i phone centers, con un investimento tutto sommato piuttosto limitato, nell'ordine, per i più significativi, di 100.000 euro, quindi piuttosto limitato, e per il resto non c'era bisogno di niente. Ti davano tutto chiavi in mano: cabine, eventualmente il contratto telefonico, collegamento per il money transfer, che poi è la cosa più importante del phone center al di là della cabina... tutto”<sup>55</sup>.*

I., di origine tunisina, lamenta che sono soprattutto i phone centers ad appartenenza musulmana a essere presi di mira e sottoposti a controlli eccessivi, con il conseguente impatto sull'immagine dell'attività:

*“Giovedì sono venuti a farmi un controllo: trenta poliziotti, per un negozio che non funziona neanche! Tu pensa che immagine che dà questo alle gente e ai nostri vicini – e io cerco sempre di avere un dialogo con loro per non avere pregiudizi - e tu vedi questi che ti piombano... e tu parli e ti dicono: “controllo”... Va bene ma uno, due, tre, non è che mi mandi sette macchine e trenta poliziotti! Per cosa, per controllarmi per vedere se sono a posto?!” I.*

Anche Mimmo, fornitore di servizi telefonici all'ingrosso e intestatario di un certo numero di phone centers denuncia alcune controversie della legge regionale applicata a questo tipo di attività:

*“Ultimamente abbiamo dei problemi, perché praticamente il phone center come attività è stata mirata, ma in modo molto molto spiacevole – non vogliamo usare una parola forte come razzista - ma è stata mirata da tutto il territorio italiano, che per tutti gli italiani è un'attività che fa o riciclaggio di denaro o spaccio di droga... Io non dico che il 100%... cioè non dico che tutti i negozi sono giusti... io sono il primo a dire che dobbiamo controllare... Venite a controllare tutto, ma chi lavora bene, chi sta bene, si lascia in pace, perché paga le tasse, ha dei dipendenti, ha delle responsabilità alle spalle, ha l'affitto da pagare, ha delle responsabilità... Ma chi fa certe cose che voi sapete, potete anche farlo chiudere invece di mirare tutti quanti, producendo una regola, per esempio, che tutti i phone centers devono avere 2 bagni... è giusto: noi non siamo contro i disabili, giusto, però non potete... Se voi volete ad esempio un phone centers che ha 40-50 metri di superficie, come fa a mettere 2 bagni, uno in più per gli handicappati... non ha senso! Metti poi che il bar accanto non ce l'ha, la posta italiana non ce l'ha, le banche... Cioè ci sono delle strutture molto più grandi della nostra, che non hanno questo atteggiamento, perché la legge c'è per tutto, però poi quando la*

---

<sup>55</sup> Intervista a Marco Manero, MIP (04/07/07).

*polizia di stato controlla solo il phone center e non controlla più il bar accanto, allora significa che è mirato il call center! E di qui nascono tutti i problemi, hanno fatto chiudere tanti di quei phone centers, hanno fatto stare a casa tanti di quei dipendenti, hanno fatto perdere tanti soldi alle banche, perchè il phone center ha un fido, il signore ha un dipendente, e né gli paga più lo stipendio, né il TFR, né la liquidazione, perchè è andato in fallimento anche questo piccolo e non ce la fa più ad andare avanti... Hanno creato un disagio, sia a quelli che non vanno bene, sia a quelli che vanno bene! Se uno faceva spaccio di droga e questa attività in generale, non vive sul call center: se tu lo fai chiudere, lui vive lo stesso, ma il problema è per quelli che vivono sul phone center e tu li hai fatti chiudere oggi... io conosco poi dei phone centers che sono mandati in fallimento, che hanno speso 30-40 mila euro per fare un phone center, e dopo 2 anni esce questa delibera, e adesso non hanno niente, il loro phone center non vale niente, il loro investimento non vale niente, e il comune l'ha fatto chiudere... E invece c'è il bar accanto che non ha... che per andare al bagno devi fare tre piani e non ha nemmeno il montacarichi... Quindi tu miri ad un'attività, ma prima di mirarla io credo che devono essere più giusti, e mettere la regola all'inizio, ma non metterla oggi!" L.*

La testimonianza di P. riporta l'esperienza di molti stranieri che, in seguito alla suddetta legge, hanno dovuto chiudere l'attività per l'impossibilità di affrontare nei tempi previsti le ristrutturazioni necessarie per essere in regola:

*"Io ora lavoro come dipendente in questo phone center di un mio connazionale. Prima avevo, insieme ad un altro mio amico, sempre del Pakistan, un phone center nostro – eravamo soci – e abbiamo dovuto chiudere. Siamo falliti per quella normativa lì, dei bagni... è già cinque mesi che siamo chiusi... [...] Sto pensando di aprire un'altra attività, per forza..." P.*

Mentre anche chi è riuscito a conformarsi a questa normativa, ha comunque risentito dell'alto costo dei lavori di adeguamento effettuati. La possibilità di chiusura rimane un'alternativa quasi forzata per chi non riesce a far fronte alle spese:

*"Io personalmente, ringraziando Dio, sono riuscito a mettermi in regola, perché quando ho preso questa attività era già avviata, poi dopo ho dovuto fare il bagno e ho dovuto fare delle cose tremende, chiudendo, e quindi in tre mesi i clienti che erano qua sono andati via... Io spero solo di finire l'anno, se no altrimenti sono costretto a chiudere... Se non riesco a pagare l'affitto -ho un figlio da mantenere, e una casa da*

*mantenere- sono stati sprecati i debiti... poi qua non hai niente che ti aiuta, per avere un finanziamento o qualcosa del genere...” B.*

L'applicazione di queste normative hanno sollevato il malcontento dei proprietari di phone centers e diverse proteste sono state organizzate in Italia, soprattutto in Lombardia, (Repubblica, 25/03/07; Il Manifesto, 21/12/2006; ). Bisogna inoltre sottolineare che l'Antitrust ha dichiarato ingiustificata la legge regionale lombarda sui phone centers (cfr. nota 54), ritenendo la classificazione dei phone centers come pubblici esercizi e i conseguenti requisiti «gravosi e ingiustificati» (Il Sole24Ore, 17/08/07).

Agli elementi già citati che contribuiscono alla crisi dei phone centers a San Salvario e a Torino in generale, bisogna inoltre sottolineare che un altro serio problema che ha colpito questo settore riguarda la concorrenza con altri gestori telefonici che hanno promosso carte telefoniche e tariffe di telefonia mobile particolarmente competitive per il traffico telefonico verso l'estero:

*“In più le compagnie telefoniche: ad esempio Wind ha rovinato quasi tutto il mercato del call center... Io compro da Telecom il traffico telefonico, allora io sono costretto a venderlo per avere un margine di guadagno di 2 centesimi, io vendo il Marocco a 22 centesimi al minuto, Wind la vende a 20... Già da un anno e mezzo – due anni a questa parte... Quindi uno dice: che cavolo vado a fare al call center a telefonare, a uscire e a prendere freddo, quando posso chiamare dal mio telefonino il mio paese senza scomodarmi? Si spende di meno senza faticare... Già è un handicap questo, più tutte le cose che chiedono, le licenze e i permessi, i bagni, i prodotti che vendi...” I.*

### **I phone centers a San Salvario: le attività intervistate**

Come già dichiarato nella sezione quantitativa, a partire dai registri camerali non è possibile risalire alla distribuzione territoriale delle imprese analizzate. Tuttavia nel quartiere di San Salvario l'Agenzia di Sviluppo Locale di San Salvario opera periodicamente un censimento delle attività commerciali del quartiere. Dall'ultima rilevazione<sup>56</sup> effettuata nel gennaio 2007 risultano 42 phone centers. Attraverso l'elenco di tali centri, per i quali si dispone del nome e dell'indirizzo dell'attività, è stato possibile risalire per una parte di essi alla nazionalità dell'intestatario. Siamo così giunti a conoscenza che dei 42 phone centers censiti, 6 sono intestati a cittadini della Nigeria, 5 del Marocco, 4 del Bangladesh, 4 della Somalia, 3 dell'Egitto, 2 del Pakistan, 2 della Tunisia, 1 del

---

<sup>56</sup> Bisogna a tal proposito considerare che il censimento effettuato non è esaustivo: va dunque preso con la giusta precauzione, visto che fotografa una situazione in un dato momento, mentre invece il settore è in rapida evoluzione (frequenti e numerose aperture e chiusure di attività).

Camerun, 1 della Cina, , 1 dell'India, 1 del Senegal. Per 16 di questi, infine, non è stato possibile risalire all'origine dell'intestatario.

I proprietari di phone centers/internet café da noi intervistati provengono in particolare da: Marocco, Tunisia, Egitto, Ecuador, Pakistan, Argentina. Sono caratterizzati da un livello di istruzione medio-alto. Hanno tutti effettuato varie esperienze lavorative prima dell'apertura dell'attività attuale (come muratori, imbianchini, lavapiatti, assistenti agli anziani, operai, ambulanti abusivo, carpentieri) e hanno spesso sperimentato l'attività imprenditoriale o lavorato per parenti con attività in proprio nei paesi di origine. Anche in questo caso, dunque, l'esperienza nel settore commerciale presso il paese di origine ha svolto un ruolo importante nello sviluppo di spirito imprenditoriale e di una certa propensione al rischio e all'autonomia.

Dall'analisi delle interviste emerge come il capitale sociale di tipo "etnico", cioè l'insieme delle relazioni nel network del gruppo di appartenenza, risulti meno funzionale all'apertura dell'attività che negli altri settori, mentre invece risulta centrale nel funzionamento stesso dell'attività. Le relazioni fiduciarie, le reti di conoscenze sono centrali nell'impresa dei phone centers, classificata infatti "intermediaria" (Ambrosini, 1999), specializzata cioè nell'offrire alla popolazione immigrata prodotti e servizi non tipicamente etnici, ma che necessitano di essere mediati e "tradotti" attraverso rapporti fiduciarie per poter essere fruiti. Secondo Martinelli tale intermediazione consiste in un "servizio di mediazione simbolica, fondato sul possesso degli stessi codici culturali del consumatore che rende possibile lo stabilirsi di un rapporto di fiducia reciproca". Il fatto stesso che questo settore sia gestito quasi del tutto da titolari stranieri, come evidenziato nell'approfondimento statistico, rafforza questo concetto.

La forma societaria è piuttosto utilizzata in questo settore. Questa rappresenta infatti innanzi tutto una forma efficace di ripartizione del rischio fra i soci. E' inoltre uno strumento di accumulazione del capitale sociale, che a sua volta si concretizza in maggiori opportunità di business: associare all'attività membri di diverse provenienze nazionali significa moltiplicare i rapporti fiduciarie, che come abbiamo detto, sono mediati da connazionali, e allargare conseguentemente la cerchia dei clienti. Ritroviamo così la forma societaria sia in attività dove i soci principali sono italiani, che dopo aver impiegato per un periodo gli stranieri come dipendenti, li rendono soci lavoratori dell'attività. Questo è il caso del phone centers/internet point di E. e P., che dopo alcuni anni di lavoro dipendente presso il centro intestato a due imprenditori italiani, sono entrati nella società come soci lavoratori. Troviamo anche attività, dove la società è a componente totalmente straniera, anche di varia provenienza nazionale. Questo è il caso di M., egiziano, e del suo socio P. del Pakistan, che hanno aperto dapprima un phone centers e poi hanno cominciato a vendere servizi di telefonia per gli altri centri (software gestionale, traffico telefonico, licenze money transfer, ecc.).

Le attività più grandi hanno da uno a quattro impiegati e spesso vedono il contributo di membri della famiglia, e delle mogli in particolare.

I soggetti intervistati sono giunti in Italia fra l' '89 e il 2000 e hanno aperto l'attività fra il 2000 e il 2007, proprio nel periodo di espansione di questo tipo di impresa, come confermato dai dati quantitativi.

La maggior parte dei testimoni ha inoltre ricongiunto in Italia moglie e figli, o è giunto direttamente con la famiglia. Troviamo perciò, come nel caso dei commercianti marocchini, una forte tendenza al radicamento in Italia e una sempre più debole prospettiva di rientro e dunque un più scarso incentivo all'investimento nel paese di origine. Anche l'invio delle rimesse risulta scarso e sporadico, anche se non mancano casi in cui i lavoratori autonomi inviano soldi a membri della famiglia per sostenere e ampliare attività imprenditoriali presso il paese di origine.

## **Conclusioni. Un mondo in movimento. Articolazione e stratificazione del lavoro autonomo degli immigrati a Torino**

Maurizio Ambrosini

La ricerca, oltre ad aggiornare i dati quantitativi relativi ad un settore molto effervescente e in rapida evoluzione<sup>57</sup>, ha inteso scandagliare più da vicino, attraverso una serie di interviste in profondità, alcune dinamiche settoriali, profondamente inserite nel contesto urbano torinese e insieme caratteristiche delle più visibili “specializzazioni etniche” manifestate in questi anni dall’azione economica degli operatori provenienti dalle componenti immigrate della popolazione.

Gli approfondimenti qualitativi della ricerca hanno riguardato tre casi, per diversi aspetti emblematici dell’intreccio fra trasformazioni urbane, tendenze settoriali, dinamiche autopropulsive delle reti migratorie:

- il caso dell’edilizia, con un’attenzione specifica alle ditte avviate da immigrati provenienti dalla Romania
- il caso delle attività commerciali condotte da immigrati marocchini nell’area di Porta Palazzo
- il caso dei phone centers aperti da immigrati di varie provenienze nel quartiere di san Salvario

La tab. 3 riassume le caratteristiche essenziali dei casi analizzati, che possiamo riepilogare come segue:

- nel settore edile, le ditte con titolare rumeno servono una clientela principalmente italiana, diffusa sul territorio in funzione dell’attività dei cantieri edili, impiegando una manodopera di connazionali
- nel commercio al dettaglio è stata studiata l’area di Porta Palazzo, dove si sta espandendo una serie di attività commerciali a titolarità marocchina, rivolte sia al mercato più generale, sia a componenti di popolazione immigrata che presentano domande peculiari (come nel caso già ricordato delle macellerie che vendono carne halal)
- nel quartiere multietnico di san Salvario è stata approfondita l’attività dei phone centers, che in realtà propongono una gamma di servizi comunicativi, finanziari (*money transfer*) e consenziali ad una clientela composta pressoché esclusivamente da immigrati<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> Una fotografia del settore era stata fornita dalla precedente ricerca (FIERI, 2005).

<sup>58</sup> Per maggiori informazioni sulla ricerca empirica, rimandiamo alla nota metodologica

Tab. 3 Attività approfondite nell'indagine qualitativa

<b>Settori</b>	<b>Nazionalità imprenditori</b>	<b>Nazionalità manodopera</b>	<b>Tipo di prodotto</b>	<b>Insedimento urbano</b>	<b>Clientela</b>
<b>Edilizia</b>	Rumena	Rumena	Convenzionale	indifferenziato	Italiana
<b>Commercio al dettaglio</b>	Marocchina	Marocchina	Convenzionale/ etnico (a seconda dei casi)	Porta Palazzo	Italiana/ immigrata
<b>Phone centers</b>	Varie componenti immigrate	connazionali	Connotato etnicamente	San Salvario	Immigrata (specie connazionali)

Una prima osservazione generale che la ricerca propone, si riferisce ad un'immagine di operosità e intraprendenza della popolazione immigrata a Torino, o almeno di alcune sue importanti componenti. Rumeni e marocchini sono tra l'altro i gruppi più numerosi e variamente stigmatizzati nel corso degli anni. Se per un certo periodo sono stati i marocchini, in quanto mussulmani, gli immigrati maggiormente etichettati ed esposti a pregiudizi, nell'ultimo anno questo primato per nulla invidiabile è passato proprio ai rumeni. Non può non colpire il contrasto tra le cronache giornalistiche nazionali, il dibattito politico sul contrasto di un'immigrazione rumena vista come minacciosa e incontrollata, e i dati di ricerca che rivelano l'importanza del contributo di manodopera e ditte con titolare rumeno all'attività edilizia torinese, dalle grandi opere alle piccole ristrutturazioni.

Colpisce anche l'analogia con altre vicende migratorie: nei decenni scorsi, per gli immigrati provenienti dal Mezzogiorno, proprio l'edilizia e il commercio al dettaglio, specie ambulante, sono stati un veicolo di promozione economica e di integrazione sociale nel contesto torinese. Il mercato di Porta Palazzo rende anche visivamente, plasticamente, l'immagine dell'avvicendamento di varie generazioni di operatori commerciali di diversa provenienza, diventati con il tempo elementi costitutivi, persino tipici, del paesaggio urbano del capoluogo piemontese (Semi 2006).

Insieme all'operosità, tanto l'edilizia quanto il commercio legato ai mercati, e per certi aspetti i phone centers suggeriscono un'idea di informalità e scarsa strutturazione dei rapporti economici. Settori come questi, con basse barriere all'ingresso, modesti investimenti iniziali richiesti (specialmente nel caso dell'edilizia), debole regolazione degli scambi e dei rapporti di lavoro, sono in molti paesi caratteristici ambiti di sviluppo delle attività autonome promosse dalle minoranze immigrate. Intraprendenza e informalizzazione sono le due facce dell'allargamento dei mercati a nuovi operatori, nei segmenti più bassi dei sistemi economici di ieri e di oggi.

Il caso dei phone centers mostra l'altra faccia della medaglia. L'iniziale lassismo ha lasciato il posto ad un eccesso di regolazione, come ha posto in rilievo l'Autorità Antitrust a proposito della legge

regionale lombarda: questa, prima di una serie di interventi normativi a cui non si è sottratto neppure il Comune di Torino, ha introdotto vincoli “gravosi e ingiustificati”, classificando queste attività come pubblici esercizi e imponendo requisiti, come la disponibilità di due bagni, di cui uno attrezzato per i disabili, che neppure molti bar e ristoranti posseggono. Insistenti controlli delle autorità di pubblica sicurezza rafforzano il dubbio che i veri obiettivi non riguardino la tutela dei consumatori, o il corretto funzionamento del mercato, ma abbiano natura politica. La conseguenza inevitabile è stata la crisi e la chiusura di parecchie imprese, con la vanificazione degli investimenti effettuati e la perdita di posti di lavoro.

Un'avveduta attività regolativa nel campo economico è costantemente richiesta, con la ricerca di un costante equilibrio tra controllo e sostegno, per riuscire a valorizzare gli elementi positivi della volontà di intrapresa, limitando invece gli effetti negativi dell'informalità e del ricorso a pratiche di gestione non allineate con gli standard propri di società avanzate.

Il fenomeno delle attività autonome promosse da immigrati non va tuttavia appiattito su un'immagine di marginalità e stentata sopravvivenza ai margini della legalità. Uno dei risultati più notevoli della ricerca sul campo fa riferimento all'individuazione di una stratificazione dell'imprenditoria immigrata, tanto nel commercio, quanto nell'edilizia, e, per alcuni versi, anche nel settore dei phone centers<sup>59</sup>. Emerge una differenziazione sempre più marcata tra gli operatori storici, ben insediati, con attività ramificate, che evolvono verso ruoli di grossista o di fornitore nel commercio, di appaltatore di lavori verso terzi nelle catene di subfornitura dell'edilizia, di fornitore di servizi nel caso dei phone centers; le imprese satelliti delle prime, già arrivate ad un certo livello di strutturazione e di autonomia: quando per esempio assumono a loro volta dei lavoratori salariati, un aspetto che secondo molta letteratura sull'argomento, connota il passaggio dal semplice lavoro autonomo ad un ruolo propriamente imprenditoriale; i nuovi entranti, di fatto spesso in vario modo dipendenti dalle imprese maggiori. Ai margini delle filiere si muovono altre figure, gli operatori informali o saltuari, anch'essi comunque spesso in vario modo funzionali agli interessi complessivi dei settori interessati, inclusi quelli dei clienti, immigrati o italiani: venditori di strada senza autorizzazione, edili in nero, ecc.

La presenza di dipendenti non è tuttavia un criterio di discriminazione così netto come potrebbe apparire a prima vista: l'impiego di familiari o di collaboratori saltuari, in funzione dei picchi di lavoro o di altre necessità, rende incerto e mobile il confine tra imprese con salariati e semplici attività autonome. La pratica dell'assunzione di parenti, della loro formazione nel mestiere e dell'eventuale assistenza nel mettersi in proprio, aggiunge un altro elemento dinamico al capitolo della gestione dei rapporti di lavoro.

---

<sup>59</sup> Fenomeni per certi aspetti analoghi sono stati osservati da Ceccagno (2003) per l'imprenditoria cinese.

In questa stratificazione di crescente complessità, emerge il ruolo di alcune figure di spicco, che possiamo definire come “leader economici”: imprenditori con una posizione consolidata, che hanno formato e fatto crescere nuove leve di operatori, li assistono nello sviluppo delle loro attività, probabilmente ne finanziano l’avvio, a volte li riforniscono o, nel caso dell’edilizia, li impiegano come subappaltanti. Questi notabili tendono poi ad assumere ruoli anche politici, sia come rappresentanti dei connazionali nei confronti delle autorità italiane, sia come promotori e responsabili associativi, sia come protagonisti di iniziative consortili (caso dell’edilizia rumena). Se dispongono di un punto di vendita aperto al pubblico, questo tende a diventare un luogo di incontro e un punto di riferimento per i connazionali (caso dei commerci marocchini a Porta Palazzo). L’iniziativa economica degli immigrati beneficia dunque in vario modo del “capitale sociale etnico” che viene prodotto e distribuito attraverso le reti migratorie, ma tende a sua volta a rafforzarlo. In tal modo, reti a struttura prevalentemente orizzontale, ossia formate da soggetti del medesimo livello sociale, tendono ad assumere un assetto più verticale e gerarchico, giacché alcuni protagonisti acquistano uno status sovraordinato, riconosciuto all’interno della rete e per alcuni aspetti anche all’esterno, mentre altre si pongono in una relazione di dipendenza o di clientela nei loro confronti (cfr. in proposito Ambrosini 2005, 2008).

Questa differenziazione della categoria “lavoratori autonomi immigrati” richiede pertanto una maggiore accuratezza e capacità di distinzione, nelle analisi come nel trattamento politico dell’argomento: a seconda che si considerino gli operatori informali, i nuovi entranti, le imprese autonome o i leader economici, l’oggetto assume caratteristiche diverse, quanto a formalizzazione, redditività, ricadute sull’economia urbana ecc. Anche negli studi sul tema, l’immagine proposta dai ricercatori può essere marcatamente diversa, in ragione del segmento di popolazione su cui si concentra l’attenzione.

*Tab.4. Una tipologia dei lavoratori autonomi di origine immigrata*

	<i>Risorse</i>	<i>Presenza di dipendenti</i>	<i>Posizione nella filiera</i>	<i>Attività svolte</i>
Operatori informali	Inserimento in reti etniche, pur in assenza di autorizzazioni Formali	No	Cerchia marginale (ma funzionale allo smercio o al completamento dei lavori)	Edili in nero; venditori irregolari
Nuovi entranti	Esperienza acquisita sul campo; appoggio delle reti etniche; capitale umano	In genere no, o in forme saltuarie	Attività più faticose e meno remunerative	Muratori o artigiani edili con scarsa autonomia; commercianti ambulanti senza

Lavoratori indipendenti	Inoltre: accreditamento, patrimonio di clienti, esperienza gestionale	Solo in forme saltuarie, spesso non registrate	Micro-imprese in via di consolidamento, spesso satelliti di altre più grandi	postì fissi Commercianti ambulanti con banco, artigiani edili con un certo grado di autonomia
Imprenditori (relativamente) autonomi	Inoltre: capacità di inserire, formare, far lavorare familiari e altri collaboratori	Sì, in varie forme, a partire dai familiari e parenti	Imprese più stabili e strutturate, in grado di dare lavoro ad altri	Negozi, imprese edili, phone centers già avviati e con propria clientela
Leader economici	Inoltre: rete di operatori e imprese satelliti; accreditamento presso i connazionali e le istituzioni esterne	Cerchia di collaboratori, dipendenti, imprese satelliti	Imprese relativamente più grandi, con dipendenti e imprese collegate (clienti o subfornitrici)	Grossisti, fornitori, finanziatori; rappresentanti politici e associativi

### **Tra vincoli e risorse: un fenomeno da interpretare**

Già nella precedente ricerca sul lavoro autonomo degli immigrati a Torino avevamo operato un primo tentativo di confrontare i risultati della ricerca con alcuni spunti derivanti dalla letteratura internazionale sul tema. Riprendiamo ora il discorso, sulla base degli approfondimenti resi possibili dalla nuova indagine. Abbiamo già visto come il fenomeno sia sempre più articolato e sfaccettato, sicché motivazioni diverse possono prevalere a seconda dei segmenti considerati, oppure intrecciarsi nel fornire spiegazioni più soddisfacenti delle tendenze riscontrate.

Cominciando dagli strati più marginali del sistema, possiamo notare come possa trovare conferma la teoria dello svantaggio, e anche del rifugio nel lavoro autonomo: l'edilizia ne fornisce gli esempi più evidenti, a motivo della possibilità di aprire una posizione formale senza dotazione di capitale o di esperienza nel settore. Il commercio ambulante di strada richiede poco di più. In entrambi i casi, improvvisazione e imperizia sono state rilevate da alcuni testimoni intervistati. Ancora in edilizia è stato riscontrato il fenomeno delle para-imprese, ossia delle posizioni autonome fittizie, che mascherano la dipendenza da un unico committente/ datore di lavoro. I confini sono però sfumati, e una fase iniziale di subordinazione o di marginalità sembra quasi scontata, per nuovi entranti con scarsi capitali e ancor più scarso accreditamento presso clienti, banche e fornitori. In casi come questi, l'aver alle spalle un'impresa più grande che passa delle commesse con una buona continuità, o un grossista disposto a fare credito sulle merci acquistate, sono elementi percepiti come vantaggi e non come limiti. L'aver per esempio una base certa di giornate di lavoro pagate

può consentire di andare alla ricerca di altri lavori in proprio o di sviluppare rapporti che potranno consentire di costituirsi con il tempo un proprio mercato. Lo svantaggio, in altri termini, può essere la molla che innesca l'ingresso nel lavoro autonomo, ma non preclude l'avanzamento verso posizioni più solide<sup>60</sup>.

Anche la teoria della mobilità bloccata trova conferma nell'indagine empirica. Il caso rumeno ne offre esempi eloquenti: persone laureate in settori di punta, come l'elettronica, non riescono a far fruttare le loro credenziali educative nel mercato del lavoro italiano. Mettersi in proprio diventa la strada alternativa per il miglioramento economico e sociale, e questo avviene nel settore in cui già operano connazionali in grado di offrire opportunità di lavoro. In altri termini, il capitale umano che non trova sbocchi nel mercato viene ricanalizzato nella nicchia occupata dai connazionali e dunque attraverso il capitale sociale da essi accumulato. Il fatto che il sistema economico italiano offra poche possibilità di lavoro dipendente qualificato agli immigrati, e sia invece relativamente aperto al lavoro autonomo, rende questa alternativa particolarmente attraente.

Passando ai fattori strutturali che definiscono gli spazi accessibili all'iniziativa economica degli immigrati, la ricerca fornisce una netta conferma all'ipotesi della successione ecologica: i nuovi venuti tendono a entrare prevalentemente nelle attività che vengono gradualmente abbandonate dagli operatori italiani: le attività più pesanti, fisicamente faticose, con minori margini di profitto. Quando gli anziani si ritirano, non sempre i figli o altri parenti desiderano proseguire. Si aprono così degli spazi per il ricambio del fattore imprenditoriale, che vengono raccolti da nuovi entranti, provenienti da classi sociali più basse, per i quali l'ingresso in quelle attività rappresenta una promozione sociale. Tra gli immigrati, non mancano i candidati desiderosi di raccogliere questa sfida: soggettivamente forti, perché dotati di risorse personali e di strenua volontà di miglioramento, ma oggettivamente svantaggiati, per via della loro condizione di stranieri, sono nella condizione propizia per approfittare del ritiro dei vecchi proprietari.

La tesi della successione ecologica, come la teoria dello svantaggio o quella della mobilità bloccata, incontrano un limite allorché si considera che, tra tutte le componenti migratorie esposte ai medesimi vincoli e alle medesime opportunità, alcune approfittano molto più di altre delle occasioni per mettersi in proprio. Entrano allora in gioco i diversi tipi di risorse che consentono di intraprendere, classificate da Light nelle due categorie delle "risorse etniche" e delle "risorse di classe". Entrambe si rivelano importanti anche nella nostra ricerca. Possiamo notare anzitutto che in

---

<sup>60</sup> La ricerca internazionale sul lavoro autonomo degli immigrati ha più volte notato che tendono a mettersi in proprio soprattutto i gruppi nazionali che, non conoscendo adeguatamente la lingua dei paesi riceventi, incontrano maggiori difficoltà nell'inserirsi nelle attività dipendenti, per non dire dell'impiego pubblico. Negli Stati Uniti, in Canada o in Australia, questo fattore di svantaggio è stato chiamato in causa per spiegare i tassi molto più elevati di lavoro autonomo fra gli italiani rispetto agli irlandesi.

tutti e tre i settori le attività economiche si appoggiano alle reti dei rapporti sociali fra connazionali, a partire dai reticoli familiari e parentali: qui i lavoratori autonomi pescano informazioni utili, contatti, possibilità di apprendimento del “mestiere”. Quando serve, traggono collaboratori devoti e disponibili. Da parenti o altri patrocinatori, non sempre disinteressati, proviene poi in diversi casi il capitale finanziario o l’accreditamento presso i fornitori coetnici. Per una parte delle attività, le reti dei connazionali sono anche il mercato a cui si rivolgono con le loro imprese. Nel caso più evidente, quello dei phone centers, accade un fatto emblematico: compaiono società tra imprenditori di nazionalità diverse che cercano in questo modo di sommare il capitale sociale delle rispettive reti etniche.

Anche le risorse di classe si rivelano importanti, più di quanto forse non appaia a prima vista. Specialmente le biografie degli operatori di maggiore successo rivelano che si tratta di soggetti con una buona istruzione, residenti da parecchi anni in Italia, provenienti da famiglie di commercianti o artigiani, con una certa dotazione di risorse finanziarie. A volte, le attività avviate in Italia sono state finanziate con capitali forniti dalle famiglie d’origine.

Infine, un’ipotesi non confermata dall’indagine si riferisce ai rapporti transnazionali e alla possibilità che le imprese avviate in Italia possano innescare altre iniziative economiche nei luoghi di provenienza. In realtà, in questa fase le risorse e gli interessi dei lavoratori autonomi immigrati sono assorbiti pressoché completamente dai loro investimenti in Italia, quasi sempre preceduti o accompagnati da ricongiungimenti familiari e dalla nascita di figli. In queste condizioni, lo stesso invio di rimesse tende a rarefarsi, giacché il baricentro dell’esistenza dei protagonisti si colloca decisamente nella società ricevente. Forse più avanti, una volta consolidata l’attività economica avviata, alcuni imprenditori di successo prenderanno in considerazione l’idea di investire nei luoghi d’origine avviando là nuove attività.

Tutto ciò non impedisce tuttavia a diverse imprese di porsi al servizio dei legami transnazionali di altri immigrati. E’ questo il caso dei phone centers, con il corollario dei diversi servizi che offrono, come il trasferimento delle rimesse. Ma in modo diverso, evocativo e simbolico, questo avviene anche per gli esercizi commerciali che vendono prodotti legati ai contesti di provenienza, acquistati per ricreare un’aria di casa o per riaffermare la propria identità culturale. Le imprese degli immigrati sono allora ben di più che delle attività economiche. Oltre a rappresentare una speranza di mobilità sociale, oltre a rispondere a domande e necessità delle società riceventi, sono un tassello della realizzazione di processi d’integrazione in cui le diversità culturali chiedono riconoscimento e valorizzazione.

## Riferimenti bibliografici

- Allasino E., Bobbio L., Neri S., 2000, *Crisi urbane: che cosa succede dopo? Le politiche per la gestione della conflittualità legata ai problemi dell'immigrazione*, Working paper n. 135, IRES Piemonte.
- Ambrosini M., 1995, "Immigrati e imprenditori. Un fenomeno emergente nelle economie occidentali" in *Stato e mercato* n. 3.
- Ambrosini M., 1999, *Utiles invasori*, Ismu-F. Angeli, Milano.
- Ambrosini M., 2001, *La fatica di integrarsi. Immigrazione e lavoro in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Ambrosini M., 2003, "Per un inquadramento teorico del tema: il modello italiano di immigrazione e le funzioni delle reti etniche", in La Rosa M, Zanfrini L., *Percorsi migratori fra reti etniche, istituzioni e mercato del lavoro*, Ismu-Franco Angeli, Milano.
- Ambrosini M., 2005, *Sociologia delle migrazioni*, Il Mulino, Bologna.
- Ambrosini M., Abbatecola E., 2002, "Reti di relazione e percorsi di inserimento lavorativo degli stranieri: l'imprenditorialità egiziana a Milano", in A. Colombo, G. Sciortino (a cura di), *Stranieri in Italia. Assimilati ed esclusi*, Il Mulino, Bologna.
- Ambrosini M., Salati M. (a cura di), 2004, *Uscendo dall'ombra. Il processo di regolarizzazione degli immigrati e i suoi limiti*, Franco Angeli, Milano.
- Ambrosini, M., 2006, "Delle reti e oltre: processi migratori, legami sociali e istituzioni", in F. Decimo, G. Sciortino (a cura di), *Stranieri in Italia. Reti migranti*, Il Mulino, Bologna.
- Ambrosini, M., 2008, *Un'altra globalizzazione. La sfida delle migrazioni transnazionali*, Il Mulino, Bologna.
- Barbagli M., Colombo A., Sciortino G. (a cura di), 2004, *I sommersi e i sanati*, Il Mulino, Bologna.
- Bertolani B., 2003, "Capitale sociale e intermediazione etnica: il caso degli indiani punjabi inseriti in agricoltura in provincia di Reggio Emilia", in Rizza R., Scidà G. (a cura di), 2003, *Capitale sociale, lavoro e sviluppo*, FrancoAngeli, Milano.
- Blangiardo G. C., Tanturri M. L., 2004, "Il popolo dei regolarizzati", in Barbagli M., Colombo A., Sciortino G. (a cura di), 2004, *I sommersi e i sanati*, Il Mulino, Bologna.
- Bonifazi C., Chiri S. (2001), "Il lavoro degli immigrati in Italia", *Questione Agraria*, n.1.
- Borri S., Raimondi G., (a cura di), 2004, *Le attività di lavoro autonomo degli immigrati marocchini in Lombardia*, Associazione Punto.sud.
- Bragato S., Occari F., Valentini M., 2002, "I problemi di contabilizzazione dei lavoratori extracomunitari. Una verifica nelle province di Treviso e Vicenza", *mimeo*.

Brandolini A., Cipolone P., Rosolia A., 2003, “Le condizioni di lavoro degli immigrati in Italia” in corso di pubblicazione all'interno degli atti del convegno CESIFIN "L'incidenza economica dell'immigrazione", (Firenze, 11-12 dicembre 2003).

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

Caritas Immigrazione, *Dossier statistico 2007*, Anterem, Roma.

Castagnone E., 2006, “Migranti per il Co-sviluppo tra Italia e Senegal. Il caso dei Senegalesi a Torino e provincia”, in AA.VV. *Relazioni transnazionali e co-sviluppo. Associazioni e imprenditori senegalesi tra Italia e luoghi di origine*, L'Harmattan Italia, Torino.

Castagnone E., 2006, *Migranti per il Co-sviluppo tra Italia e Senegal. Il caso dei Senegalesi a Torino e provincia*, in AA.VV. *Relazioni transnazionali e co-sviluppo. Associazioni e imprenditori senegalesi tra Italia e luoghi di origine*, L'Harmattan Italia, Torino.

Castagnone E., Ciafaloni F., Donini E., Guasco D., Lanzardo L., 2005, “Va e vieni”. *Esperienze di migrazione e lavoro di senegalesi tra Louga e Torino*, Franco Angeli Editore, Milano.

Castells M., Mollenkopf J. (a cura di), 1991, *Dual City. Restructuring New York*, Russell Sage Fund., New York.

CCIAA Padova, 2004, “Gli imprenditori extracomunitari in provincia di Padova” Collana “Rapporti” n. 158 (presentato il 30 aprile 2004 alla fiera del terzo settore "Civitas" di Padova).

Ceccagno A., 2003, *Les nouveaux migrants chinois en Italie. Installations productives entre ethnicité et mondialisation*, in « Migration Société », vol.15, n.89 (settembre-ottobre), pp.135-150.

CESPI, 1998, *Progetti e strumenti per la valorizzazione degli immigrati e la promozione di aree-sistema di piccole imprese nei paesi nord africani*, Quaderni del Programma di Ricerca “Circuiti economici e circuiti migratori nel Mediterraneo”, Quaderno 3 -1998.

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

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

CICSENE 2003, *San Salvario, San Secondo, Piazza Carlo Felice: una fotografia dei quartieri a corona della stazione Torino Porta Nuova*, a cura dell'Agenzia di Sviluppo Locale di San Salvario.

CICSENE, 2002, *Relazione sulle trasformazioni dell'area di Porta Palazzo 1996/2001*, Progetto The Gate Porta Palazzo.

CICSENE, 2001, *La trasformazione urbana del tessuto a Porta Palazzo e San Salvario e l'evoluzione del tessuto imprenditoriale locale*, Confesercenti, Cescot, Confservizi, Rapporto finale.

Cingolani P., 2007, "Dentro e fuori dai confini del paese. La costruzione degli spazi sociali transnazionali e delle differenze tra i migranti romeni a Torino", in Gambino, F. e Sacchetto, D. (a cura di), *Un arcipelago produttivo. Migranti e imprenditori tra Italia e Romania*, Carocci, Roma.

Cingolani P., Piperno F., 2005, *Il prossimo anno a casa. Radicamento, rientro e percorsi translocali: il caso delle reti migratorie Marginea-Torino e Focsani-Roma*, CeSPI e FIERI.

Codagnone, 2003, "Imprenditori immigrati: quadro teorico e comparativo", in Chiesi, A.M. e Zucchetti E. (a cura di), *Immigrati Imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Milano, Egea, Milano.

Coslovi L., 2007, *Biglietti diversi, destinazione comune. Indagine sul mercato dell'emigrazione irregolare dal Marocco centrale verso l'Italia e la Spagna*, Working Papers 32/2007, CESPI. Versione on line: <http://www.cespi.it/WP/WP32%20Coslovi.pdf>.

Diminescu D., 2003, *Visibles mais peu nombreux. Les circulations migratoires roumaines*, Editions de la Maison des sciences de l'homme, Paris.

FIERI – R&P, 2004, "Imprenditoria etnica in provincia di Torino", Torino.

FIERI, 2005, *Imprenditori Stranieri in Provincia di Torino*, Camera di Commercio di Torino.

Formaper, 2004, *L'imprenditorialità immigrata in Lombardia. Risultati di una ricerca quantitativa e qualitativa*. <http://www.cespi.it/WP/wp26%20economia%20informale.pdf>

Gasparetti F., 2006, Vengo da Touba, sono muride e lavoro a Torino. Cambiamenti e continuità nell'immigrazione transnazionale senegalese dagli anni Ottanta ad oggi, in Pennacini C., Gonzalez Diez, J., (a cura di), 2006, *Religioni e Immigrazione a Torino. Un'indagine antropologica*, Laboratorio delle religioni, I quaderni, n. 2.

Gavosto A. Venturini A., Villosio C., 1999, "Do immigrants compete with natives?", *Labour* Vol. 13 n. 3.

Glick Schiller N., Basch L., Szanton Blanc C., 1995, From immigrant to transmigrant: theorizing transnational migration, in *Anthropological Quarterly*, 68.

Grande E., 2003, "Immigrati e lavoro autonomo" in Caritas, *Dossier statistico sull'immigrazione*, Roma.

INSEA, 2000, *Les Marocains résidant a l'étranger*.

IRES, 1995, "Gli immigrati come risorsa per l'internazionalizzazione dell'economia piemontese", Quaderni di ricerca, n.72.

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

Light, I. e Rosenstein, C., 1995, *Expanding the interaction theory of entrepreneurship*, in Portes (ed.), cit., pp. 166-212.

- Lutterbeck D., 2006, "Policing Migration in the Mediterranean", *Mediterranean Politics*, vol. 11.
- Maritano L., 2002, An obsession with cultural difference: representations of immigrants in Turin, in Grillo R., Pratt J., 2002, *The politics of recognizing difference. Multiculturalism Italian-style*, Ashgate, England.
- Martinelli A., 2003, "Imprenditorialità etnica e società multiculturale", in Chiesi A. M., Zucchetti E., (a cura di), 2003, *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Egea, Milano.
- Martinelli M., 2003, "Il lavoro indipendente degli immigrati a Milano e Provincia", in Chiesi A. M., Zucchetti E., (a cura di), 2003, *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Egea, Milano.
- Mazzali A, Zupi M., 2006, *Economia informale e sviluppo urbano in Marocco. Il ruolo strategico di microfinanza, rimesse e cooperazione internazionale*, Working Papers 26/2006, CESPI, <http://www.cespi.it/WP/wp26%20economia%20informale.pdf>.
- Mora M., 2006, *Migrazioni, imprenditoria, transnazionalismo*. Ricerca realizzata da CeSPI per il progetto COOPI-CeSPI "Rafforzamento del capitale sociale nell'ambito del fenomeno migratorio senegalese", CeSPI, Roma.
- Natale, Casacchia, Strozza, 1999, "Migrazioni interne, migrazioni internazionali: il nuovo ruolo del Mezzogiorno" in Bonifazi C. (ed.) "Mezzogiorno e migrazioni interne", IRP, monografie IO.
- Núñez Calvo J., 2003, *La guardia civil frente a la inmigración irregular Cádiz, una experiencia a pie de playa*, Instituto Universitario de Investigación Sobre Seguridad Interior.
- Occari F., 2001, "I lavoratori extracomunitari nelle imprese artigiane venete. Una prima stima sulla base dei dati amministrativi Ebav", Osservatorio Ebav, Quaderni Statistici n. 1 – ottobre.
- Osservatorio Interistituzionale sugli Stranieri in Provincia di Torino, Rapporto 2006, Città di Torino*, Ufficio Statistica, Osservatorio Socio-economico – Prefettura UTG.
- Palidda S. (a cura di), 2000, *Socialità e inserimento degli immigrati a Milano*, FrancoAngeli, Milano.
- Perrotta M., 2007, "Immigrati romeni tra lavoro regolare e irregolare. Ricerca etnografica in un cantiere edile a Bologna", in Gambino, F. e Sacchetto, D. (a cura di), *Un arcipelago produttivo. Migranti e imprenditori tra Italia e Romania*, Carocci, Roma.
- Portes A.(ed.), 1995a, *The economic sociology of immigration*, New York, Russel Sage Foundation.
- Portes A., 1995b, "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, August 1998, Vol. 24.
- Portes A., Rumbaut R.G., 2006, *Immigrant America. A portrait*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press (terza edizione).
- Regione Piemonte - Unioncamere (2002) "Gli artigiani stranieri in Piemonte".

- Salemi P., 2003, *Il mercato del lavoro in Marocco tra migrazioni e sviluppo locale*, Working Papers 1/2003, CESPI. Versione on line: <http://www.cespi.it/WPMIG/Salemi-Marocco.PDF>.
- Santi R., 1995, "Un'indagine sul lavoro autonomo degli immigrati a Torino" in *Quaderni di ricerca* n. 18, Ires Lucia Morosini, Torino.
- Sassen S., 1998, *Globalization and its Discontents*, The New Press, New York.
- Sassen S., 2002, *Le città nell'economia globale*, trad it., Il Mulino, Bologna (nuova edizione).
- Sassen S., 2004, *Le città nell'economia globale*, Il Mulino, Bologna.
- Schmidt di Friedberg, O., 1994, "Historique de l'immigration marocaine en Italie", *Annuaire de l'émigration*, Rabat, Maroc.
- Schmidt di Friedberg, O., 1998, "La cohabitation dans le Nord de l'Italie: Marocains et Sénégalais à Turin et à Brescia", *Migrations Société*, vol. 10, n. 55.
- Schmidt di Friedberg, O., 1999, "Immigré et entrepreneur: un choix inévitable? Les Marocains à Milan", *Studi Emigrazione*, n. 136.
- Schmidt di Friedberg, O., 2002b, *Du local au transnational. Les réseaux économiques et les activités d'entreprise des Marocains à Milan et Turin*, in Cesari, J. (a cura di), *La Méditerranée des réseaux. Marchands, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb*, Paris, Maisonneuve&Larose.
- Semi G., 2004a, *Il multiculturalismo quotidiano: Porta Palazzo tra commercio e conflitto*, Tesi di dottorato, Università di Torino e EHESS-Paris.
- Semi G., 2004b, "L'ordinaria frenesia. Il processo di regolarizzazione visto dal "basso" in M. Barbagli, A. Colombo e G. Sciortino, *I sommersi e i sanati. Le regolarizzazioni degli immigrati in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Semi g., 2006, "Il ritorno dell'economia di bazar. Attività commerciali marocchine a Porta Palazzo, Torino", in F. Decimo e G. Sciortino (a cura di), *Stranieri in Italia. Reti Migranti, Vol.4.*, Il Mulino, Bologna.
- Stocchiero A., 2006, "Il capitale sociale transnazionale dei migranti senegalesi è un vettore di co-sviluppo?", in AA.VV. *Relazioni transnazionali e co-sviluppo. Associazioni e imprenditori senegalesi tra Italia e luoghi di origine*, L'Harmattan Italia, Torino.
- Strateghia (a cura di), 2005, *L'imprenditoria immigrata a Roma, Rapporto di ricerca del progetto Migrimpresa*, Roma.
- Unioncamere, 2007, *Rapporto Unioncamere 2007, Temi chiave e sintesi dei principali risultati*, Centro Studi Unioncamere.
- Wacquant L., 2001, *Parias urbanos*, Manantial Ed., Buenos Aires.
- Waldinger R., Aldrich H., Ward R. (1990), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in Industrial Societies*, Sage Publications, Newbury Park-London-New Delhi.

Wiese A., Nicolaides B., 2006, *The Suburb Reader*, Routledge, London.

Zincone G. (a cura di), 2001, *Secondo rapporto sull'integrazione degli immigrati in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Zucchetti E., 2004, *La regolarizzazione degli stranieri: nuovi attori nel mercato del lavoro italiano*, Franco Angeli, Milano.