

Imprenditori marocchini ad Amsterdam e Milano: risorse mobilitate e pratiche transnazionali

Giacomo Solano

(Università di Milano-Bicocca & Eindhoven University of Technology)

*Convegno Fondazione Franceschi
Milano, 20 Aprile*

Progetto

- Esperienze di imprenditoria transnazionale
 - ↳ Risorse impiegate
 - ↳ Pratiche transnazionali
- Imprenditori marocchini ad Amsterdam e Milano

Franceschi Young Professional Grant - 2013

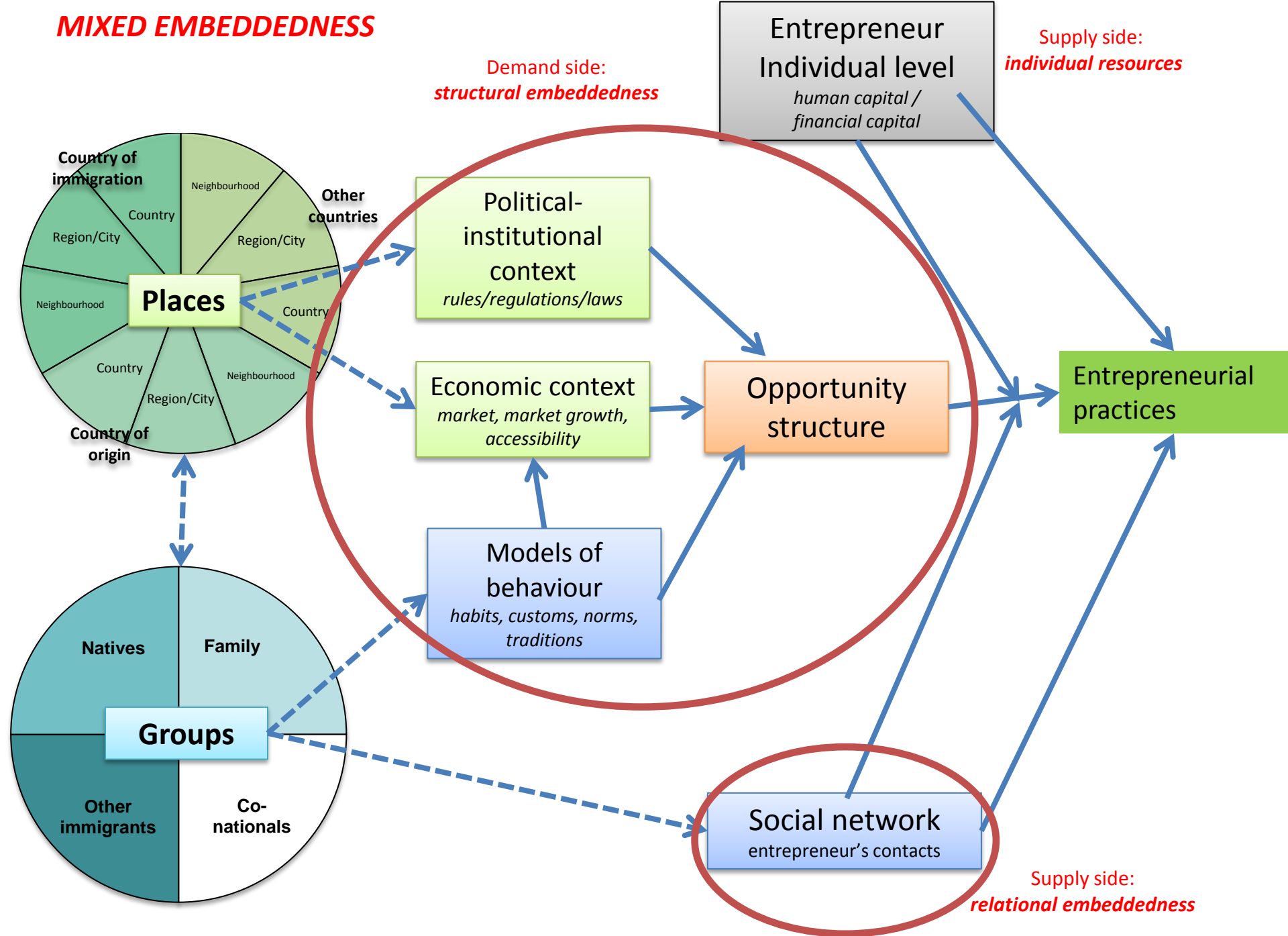
Cosa mi ha permesso di fare

- Approfondimento teorico
- Comparazione con Amsterdam
- Co-tutela con Università di Amsterdam

Ouput

- Report di ricerca
- Articolo in *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* (accettato)
- Tesi di dottorato

MIXED EMBEDDEDNESS



Mixed Embeddedness

- Structural Embeddedness → *pratiche imprenditoriali degli immigrati sono influenzate dalle caratteristiche dei contesti in cui gli immigrati sono profondamente e direttamente coinvolti*
- Relational Embeddedness → *pratiche imprenditoriali degli immigrati sono influenzate dai contatti sociali* (Granovetter, 1985)

Imprenditori marocchini ad Amsterdam e Milan

- **70** interviste:
 - **35** Imprenditori transnazionali (TEs)
 - **35** Imprenditori locali (LEs)
 - 30 interviste ad Amsterdam
 - 40 interviste a Milano
- *Mixed methods* (int. qualitative; misure quantitative; SNA)

AM/MI

- Anzianità migratoria → generazione 1 vs 1.5
- Numero di persone con un background marocchino (AM:6% - MI:0.9%)
- Settore produttivo

Imprenditoria transnazionale



Cross-border business



Intermediary business



Risorse usate: differenze emerse

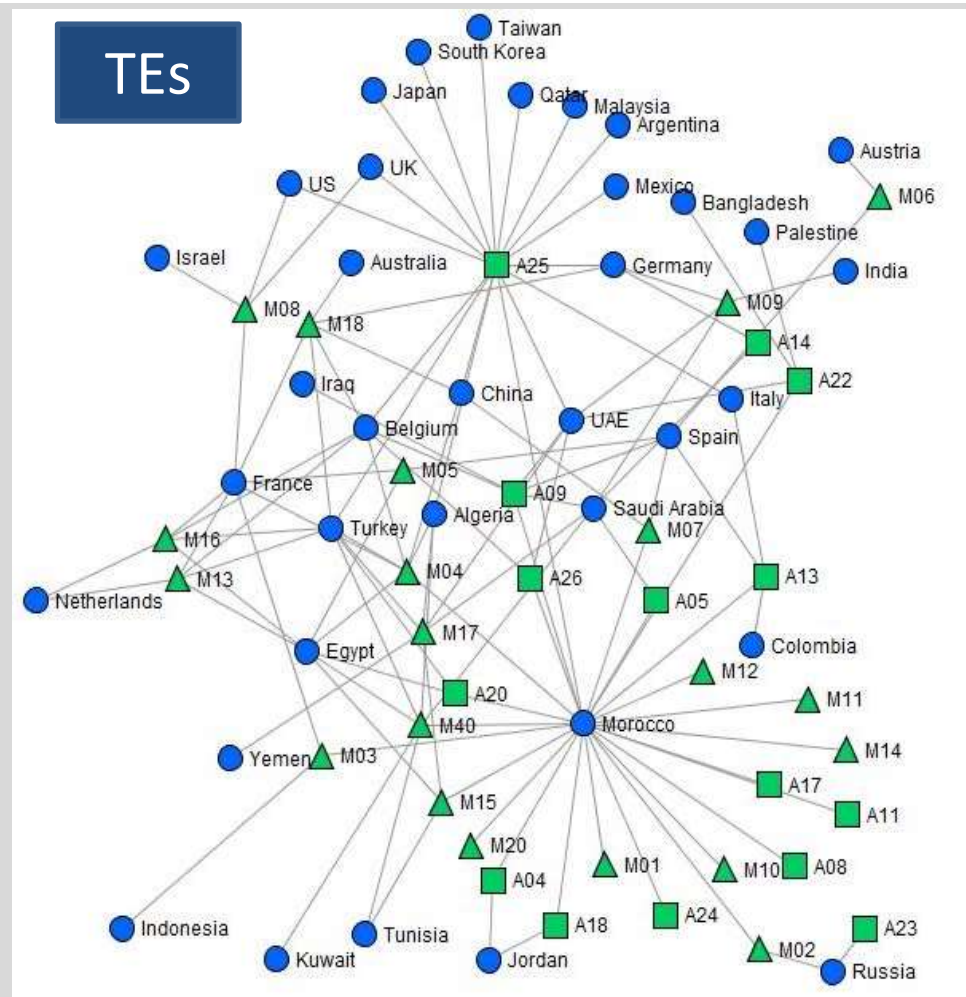
- TEs/LEs
- AM/MI
- Tipo di attività transnazionale:
 - prodotti/servizi
 - mercato etnico/convenzionale

Struttura delle opportunità/1: differenti sfere

	TEs	LEs
<i>Sfera politica e istituzionale</i>	stabilità del contesto	nessuna caratteristica
<i>Contesto economico</i>	caratteristiche produttive e del mercato	caratteristiche del mercato locale
<i>Caratteristiche dei gruppi</i>	modelli di consumo connazionali o immigr. nord-africani	modelli di consumo connazionali o altri immigrati

Struttura delle opportunità/2: da dove?

- Paese di immigrazione (LEs -TEs)
- **Marocco**
- **Paesi europei**
(Francia, Belgio, Germania, UK)
- **Paesi della Penisola Arabica**
(Arabia Saudita, Emirati Arabi)
- **Paesi Nord-Africani**
(Egitto, Algeria)



Struttura delle opportunità/3: a quale scala spaziale?

Impr. transnazionali

- Sia nazionale che locale (regione, città, quartiere)
 - *Marocco e altri paesi*
nazionale: richiesta di prodotti *Made in Italy*
locale : mancanza di offerta di questi prodotti nella città di origine; città ad alta concentrazione di immigrati
 - *Italia* :
nazionale: produzione di prodotti di qualità
regionale/locale: distretti industriali

Impr. locali

- Quasi esclusivamente locale
→ città e quartiere
- Es. Zona strategica; concentrazione di immigrati

Structural embeddedness

Embeddedness → Conoscenza meccanismi e caratteristiche
→ Identificare e sfruttare struttura opportunità

Impr. transnazionali

Str. Embedd. in:

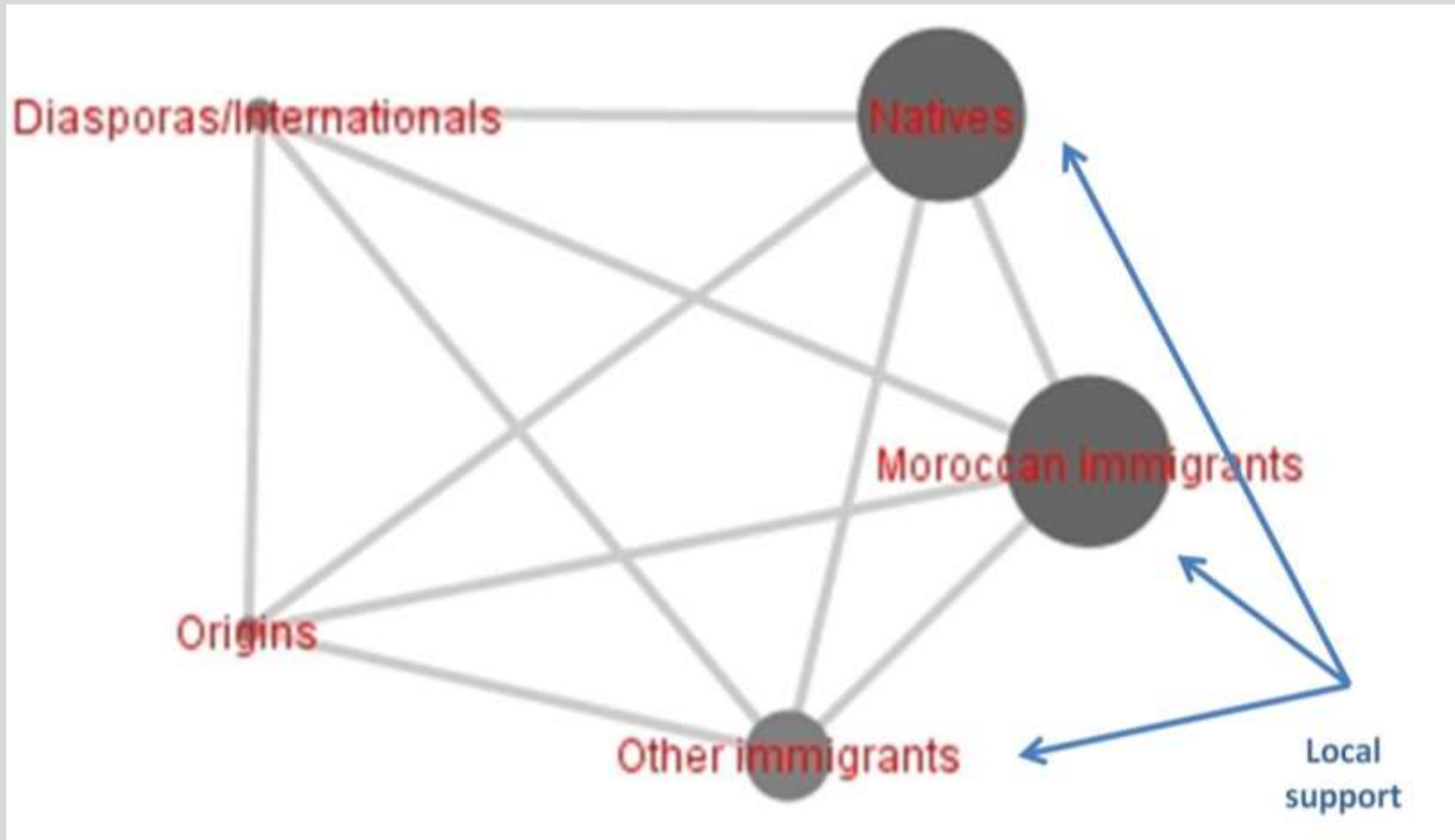
- Paese di immigrazione (scala nazionale e locale)
- Marocco
- Connazionali

Impr. locali

Str. Embedd. in:

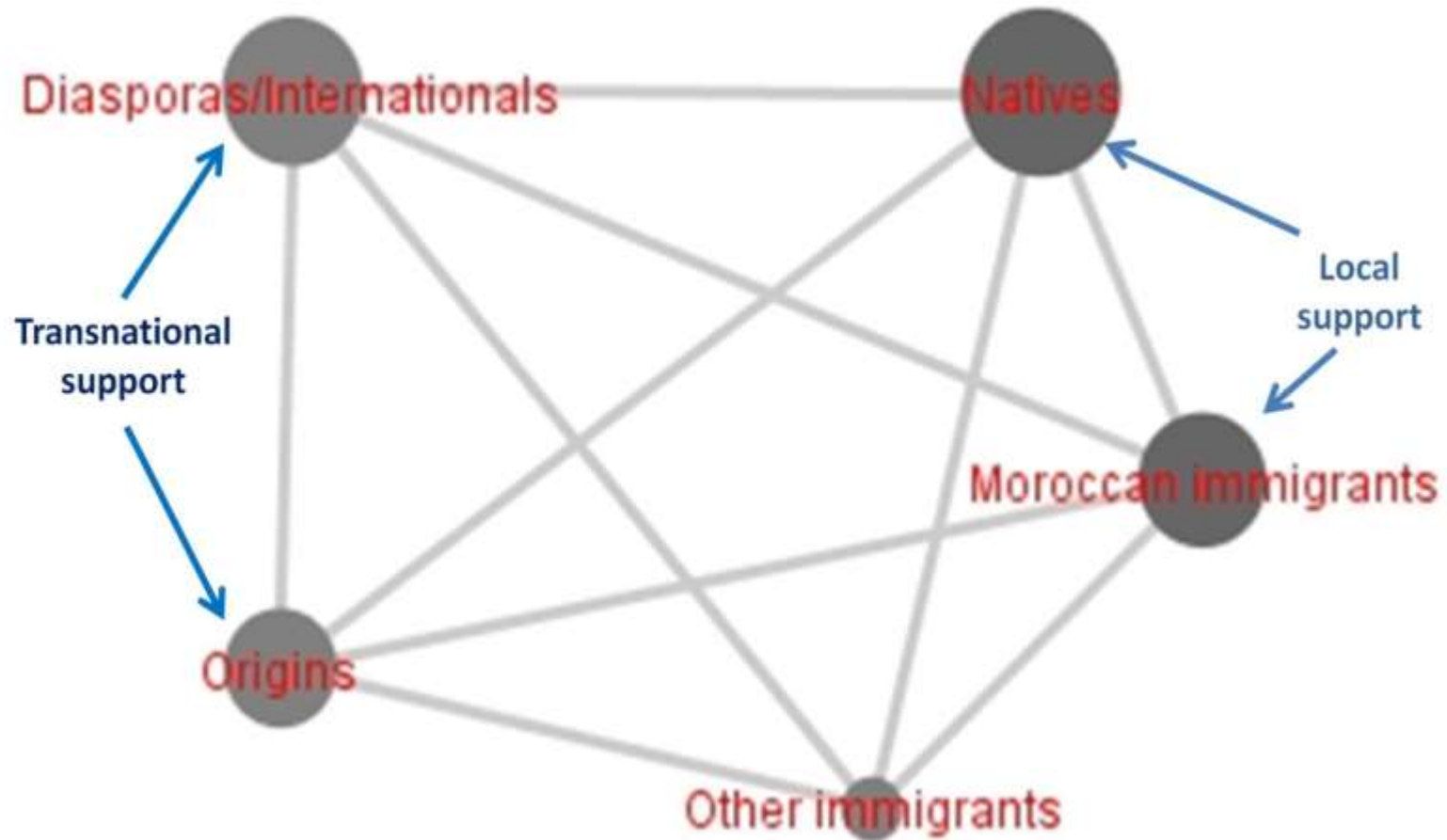
- Paese di immigrazione (scala locale)
- Connazionali

Rete di supporto – composizione



IMPR. LOCALI

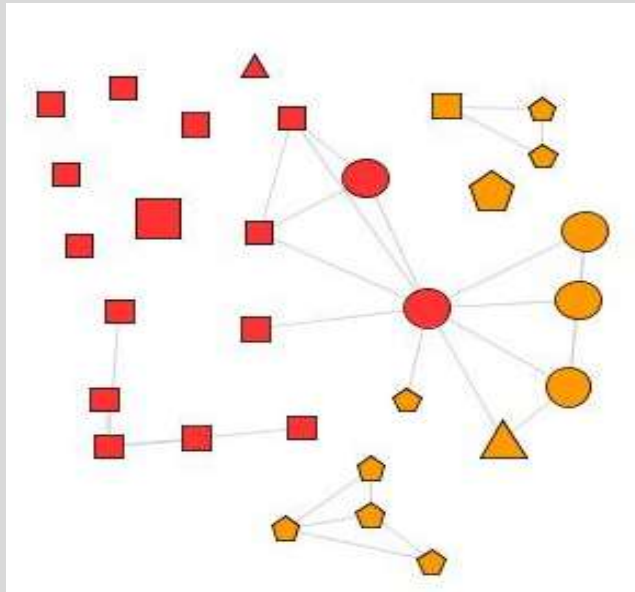
Rete di supporto – composizione



IMPR. TRANSAZIONALI

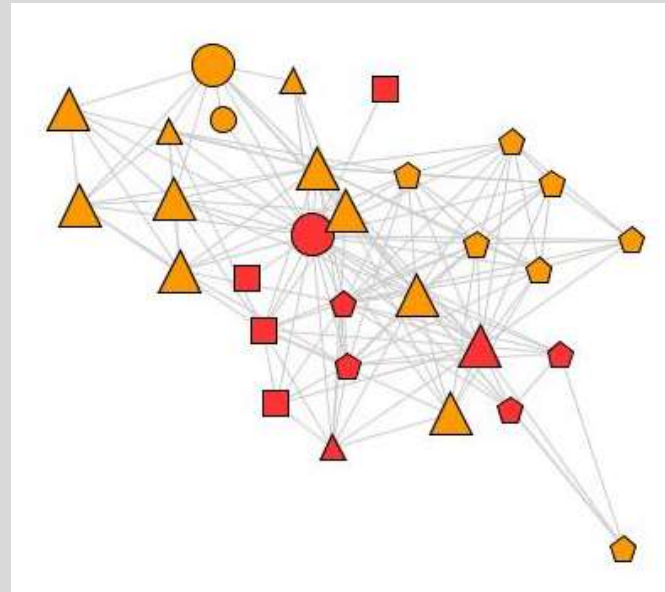
Rete sociale – struttura

Impr. transnazionali



- Meno densi ($D=0.232$)
- Structural holes → Bridging social capital

Impr. locali



- Più densi ($D=0.317$)
- Bonding social capital

Aiuto ricevuto

Aiuto finanziario	Aiuto lavorativo	Informazioni
Nativi (58.8) Mar. IT (32.9)	Mar. IT (64.2)	Nativi (47.8) Mar. IT (31.1)
Legami deboli (70.3)	Legami forti (63.7)	Legami deboli (60)
Nativi (32.9) Intern. (32.9)	Mar. IT (52.2)	Nativi (37) Mar. MA (19)
Legami deboli (65.9)	Legami forti (87)	Legami forti (52.3)

Relational embeddedness / 1

- Legami forti (Granovetter, 1985; Uzzi, 1999; Moran, 2005)
- Legami pre-esistenti (Uzzi, 1996; Lyon, 2000; Audretsch *et al.*, 2011)

- Legami pre-sistenti > Legami forti
- TEs > LEs

Relational embeddedness /2



- individuare e cogliere opportunità
- Influenza la scelta di un'attività transnazionale o di una più locale:

«many people, institutions, friends and family who gave me advice, are here in the Netherlands» (A01- LE)

«I travelled a lot, I am a talkative person, so I had already many contacts abroad who helped me with the business» (A26- TE)

Competenze personali

Impr. transnazionali

- Esperienza lavorativa pre-attività
- Tradizione imprenditoriale
- Conoscenze linguistiche (Arabo, Francese, Inglese), nella maggioranza dei casi pregresse

Impr. locali

- Esperienza lavorativa pre-attività
- Conoscenze linguistiche (Arabo)

Due differenti percorsi di imprenditoria transnazionale/1

...da "immigrato"

- Legame con Marocco e con connazionali
- Volontà di rimanere connessi con il paese di origine

«I wanted to stay a little bit with my family, who is in Morocco. I thought not to bring in Italy my family but to do some periods here and some others in Morocco. This activity is perfect for doing this» (M12)

... da "imprenditore"

- Legame con Marocco
- Volontà di diventare imprenditori

«I have an entrepreneurial blood, and I always wanted to start a business» (A23)

Due differenti percorsi di imprenditoria transnazionale/2

...da "immigrato"

... da "imprenditore"

Milano → generazione 1

Amsterdam → gen. 1.5

Secondario

(produzione e distribuzione beni)

Terziario

(servizi, intermediazione e consulenza)

Mercato "etnico"

Mercato convenzionale

Supporto da parte di: parenti;
connazionali; legami forti

Supporto da parte di: legami
deboli; nativi

Maggior ricorso a Relat. Embed.

Minor ricorso a Relat. Embed.

Titolo di studio (medio)

Titolo di studio (medio-alto; più
utile)

Transnazionalismo /1

Attività transnazionale influenza pratiche transnazionali in generale?

- Transnazionalismo economico (non legato all'attività lavorativa): inviare denaro, inviare o portare con sé prodotti vari, avere almeno una proprietà (una casa, per esempio), investire denaro;
- Transnazionalismo politico: partecipazione all'attività di un partito in Marocco, votare alle elezioni marocchine, rimanere informato riguardo alla situazione politica in Marocco;
- Transnazionalismo sociale: contatti con amici e parenti, viaggi.

Transnazionalismo /2

Attività transnazionale influenza pratiche transnazionali in generale?

- No diff. ambito politico (info su Marocco) ed economico (inviare denaro/proprietà in Marocco)
- Incremento viaggi (non lavorativi) con Marocco e altri paesi
- Incremento persone fuori dal paese di immigrazione nel network (ma solo sfera lavorativa)

Conclusioni

- Impr. transnazionale: una possibilità di uscire da esperienze imprenditoriali marginali (*resistenza alla crisi*)
- Possibili politiche:
 - ✓ sovvenzioni per l'internazionalizzazione (e.g. Prov. di Milano)
 - ✓ Incubatori di imprese transnazionali in connessione col paese di origine (IntEnt NL - Ghana, Marocco, Suriname)
 - ✓ Corsi di lingua (Inglese) per il business

Conclusioni: diffusione, risorse, politiche/2

- Possibili politiche:
 - ✓ sovvenzioni per l'internazionalizzazione (e.g. Prov. di Milano)
 - ✓ Incubatori di imprese transnazionali in connessione col paese di origine (IntEnt NL - Ghana, Marocco, Suriname)
 - ✓ Corsi di lingua (Inglese) per il business
 - ✓ Migliore e più diffusa informazione

