



FINANZA E COMPORTAMENTI IMPRENDITORIALI NELL'ITALIA MULTIETNICA

SINTESI DELLA RICERCA

Roma, 25 novembre 2009

Introduzione

Unioncamere, Nomisma e Crif Decision Solutions hanno deciso di realizzare congiuntamente la Ricerca "Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multietnica" per dare un seguito all'indagine "Comportamenti finanziari e creditizi della società multietnica", realizzata due anni fa per approfondire i rapporti tra banche e imprenditoria immigrata.

La seconda edizione della Ricerca analizza - attraverso studi desk e indagini on field - il fenomeno dell'immigrazione, allo scopo di individuare i principali ostacoli all'integrazione e allo sviluppo dell'imprenditorialità immigrata dal punto di vista economico e finanziario.

L'analisi quantitativa e qualitativa sui comportamenti imprenditoriali delle imprese è stata realizzata utilizzando i dati del registro delle imprese, forniti da Infocamere ed elaborati da Nomisma, e i dati di un'indagine campionaria svolta presso un campione rappresentativo dell'intera popolazione imprenditoriale immigrata per area di provenienza dell'imprenditore e area di residenza dell'impresa.

L'indagine campionaria è stata svolta su 1.364 imprese suddivise in due campioni distinti: il primo di 1.074 imprese, rappresentativo dell'intera popolazione imprenditoriale immigrata nazionale, il secondo di 290 "imprese strutturate" rappresentativo delle imprese a titolare immigrato che presentano un'organizzazione aziendale più sofisticata.

L'analisi delle dinamiche creditizie e finanziarie delle ditte individuali a titolare immigrato (POI) è stata invece svolta sulla base delle informazioni positive e negative contenute nel Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, che raccoglie dati creditizi su oltre il 90% delle ditte individuali italiane e dei privati. I POI oggetto dell'indagine sono dunque le realtà economiche affidate, che hanno un rapporto con il sistema bancario e finanziario.

La terza sezione della Ricerca affronta poi il tema della gestione del fenomeno dell'imprenditoria immigrata nei diversi territori in cui si articola l'economia italiana. Sono presentati i risultati di un lavoro sul campo svolto sotto forma di focus group realizzati in 4 aree di forte presenza di imprenditori immigrati e che rappresentano anche 4 modelli di sviluppo economico territoriale distinti: la provincia di Prato, le regione del Veneto, la provincia di Bologna e la provincia di Milano.

Struttura e comportamenti delle imprese a titolare immigrato

La Ricerca intende affrontare un aspetto parziale, ma a nostro parere decisivo, dello sviluppo imprenditoriale della popolazione immigrata, vale a dire la qualità delle imprese e le politiche per promuoverla.

Per qualità delle imprese si intende il modo di rapportarsi al mercato del lavoro, il modo di rapportarsi al mercato dei beni e il modo di rapportarsi al mercato finanziario. Sotto questo profilo il punto di osservazione primario è il sistema di formazione degli imprenditori costituito da informazione, canali di acquisizione delle informazioni sui mercati, modalità di acquisizione del saper fare e canali dell'accumulazione del sapere innovativo. Altro aspetto qualificante della dimensione della qualità imprenditoriale è costituito dalla formazione della cultura imprenditoriale che comporta il sistema dell'etica degli affari e del rispetto delle regole con cui si realizzano i profitti. L'ultimo aspetto di rilievo è costituito dalla propensione al rischio, che rappresenta il discrimine fra realtà imprenditoriali orientate all'investimento e realtà imprenditoriali orientate all'azzardo.

Nel contesto di miglioramento dei percorsi di integrazione degli immigrati nella società italiana c'è spazio per un approccio che consideri il sostegno allo sviluppo imprenditoriale degli immigrati come una parte importante delle politiche di integrazione, riducendo i tempi di "catching up" e aumentando le prospettive di miglioramento economico e sociale delle persone immigrate. Il rapporto si muove in questo ambito, sviluppando un'analisi della qualità delle imprese che consente di affrontare diversi argomenti che riguardano il rapporto con il sistema finanziario, il rapporto con il mercato del lavoro, l'acquisizione di informazioni e strumenti per la competitività, l'organizzazione aziendale.

L'avvio degli immigrati all'attività imprenditoriale rappresenta un miglioramento nelle pratiche di integrazione sotto diversi punti di vista. Da un lato, l'inserimento all'interno dei meccanismi di mercato permette una più rapida integrazione economica degli immigrati. La presenza di una formale attività di impresa costituisce infatti un requisito importante per avviare relazioni con il settore finanziario, con il mercato del lavoro, con il sistema dell'innovazione e con l'amministrazione pubblica. In sostanza si tratta di una crescita nell'esposizione e nella visibilità sociale che passa attraverso l'attività economica.

Dall'altro lato, proprio perché le attività di impresa possono facilitare il miglioramento della condizione economica degli immigrati e delle loro famiglie, l'avvio dell'attività imprenditoriale prefigura una riduzione dei tempi e una riduzione conseguente dei costi dell'integrazione. Sia sotto il profilo del welfare, sia sotto il profilo dell'integrazione sociale ci si possono attendere percorsi di integrazione accelerati e meno costosi.

L'evoluzione dell'imprenditoria immigrata ha avuto nel corso degli anni una accelerazione significativa utilizzando i canali tradizionali di avvio dell'impresa e non usufruendo di iniziative speciali di politica per l'integrazione.

A fine 2008, sulla base dei dati Infocamere, in Italia vi erano oltre 309.000 titolari di imprese individuali nati all'estero con nazionalità straniera, di cui oltre il 77% di cittadini extracomunitari e poco meno del 23% di cittadini comunitari. Le attività imprenditoriali a titolarità femminile rappresentano circa il 21% del totale delle attività, dimostrando in questi anni una notevole capacità di crescita: sono passate da poco meno di 45 mila del 2004 ad oltre 65 mila nel 2008. Nel primo semestre del 2009 gli imprenditori extracomunitari titolari di imprese individuali erano 247.126.

Le imprese di titolari stranieri crescono in Italia a un ritmo sostenuto, in contro tendenza rispetto alle imprese italiane; anche nel 2008, nonostante lo scenario economico non favorevole, la crescita è stata del 6,79% rispetto all'anno precedente. Nel primo semestre del 2009 il tasso di crescita è stato del 2,71%; con un saldo positivo fra imprese registrate e cessate di 6.489 imprese.

Quasi il 70% degli imprenditori stranieri si colloca nella fascia di età compresa tra i 30 e i 49 anni, il 14% interessa quella di età inferiore ai 30 anni e il 16% appartiene alla fascia superiore ai 50 anni. Va rilevato che quest'ultima classe è quella che negli ultimi anni sta leggermente aumentando il suo peso relativo. Rispetto al totale delle imprese italiane la differenza più rilevante riguarda proprio quest'ultima classe di età, cioè dai 50 anni in su, che nel 2008 ha assorbito il 40% delle imprese totali.

La distribuzione delle imprese attive di titolari nati all'estero con nazionalità straniera extracomunitaria per attività, vede una forte presenza nel commercio (43,4% del totale delle imprese straniere), nelle costruzioni (27,4%) e nelle attività manifatturiere (11,9%). Se si raffronta la composizione delle imprese straniere con quelle totali nazionali l'evidenza delle specializzazioni, in particolare nel settore delle costruzioni e nel commercio, è ancora più marcata.

Il comparto manifatturiero e quello del commercio si presentano poi con una struttura fortemente concentrata in alcune principali classi di attività: l'abbigliamento (oltre il 31% del totale manifatturiero), le industrie alimentari (quasi il 15%), la fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo (14,3%) e le pelli-calzature (quasi il 10%); nel commercio è naturalmente quello al dettaglio che ha la superiorità assoluta delle imprese.

Per quanto concerne la distribuzione territoriale, le imprese sono principalmente collocate nel Centro Nord. Tra le regioni è la Lombardia che detiene il primato, dove sono concentrate oltre il 18,6% delle imprese straniere totali con un peso relativo stabile negli anni; seguono la Toscana e l'Emilia Romagna.

Ciò che è importante è il grado di incidenza delle imprese a titolarità immigrata sul patrimonio imprenditoriale italiano. Se ci limitiamo ai dati relativi alle imprese individuali, che sono i più certi e affidabili, quelle immigrate erano il 7,2% delle imprese in Italia a fine primo semestre 2009. Il dato per territorio rivela che non esiste omogeneità di incidenza: le prime 20 provincie presentano tassi di incidenza superiori al 9%, con casi addirittura clamorosi come quello di Prato dove oltre il 30% delle ditte individuali è a titolare immigrato.

Il dato sull'incidenza è ancora più importante di quello sulla numerosità in quanto è su quello che si determinano le condizioni di sostenibilità del fenomeno dell'impresa a titolare immigrato.

Anche sotto il profilo settoriale le imprese a titolare immigrato incidono in modo diversificato sui diversi settori. Ci sono specializzazioni produttive chiare, ma ci sono anche importanti influenze che queste imprese esercitano sulle condizioni produttive del sistema italiano.

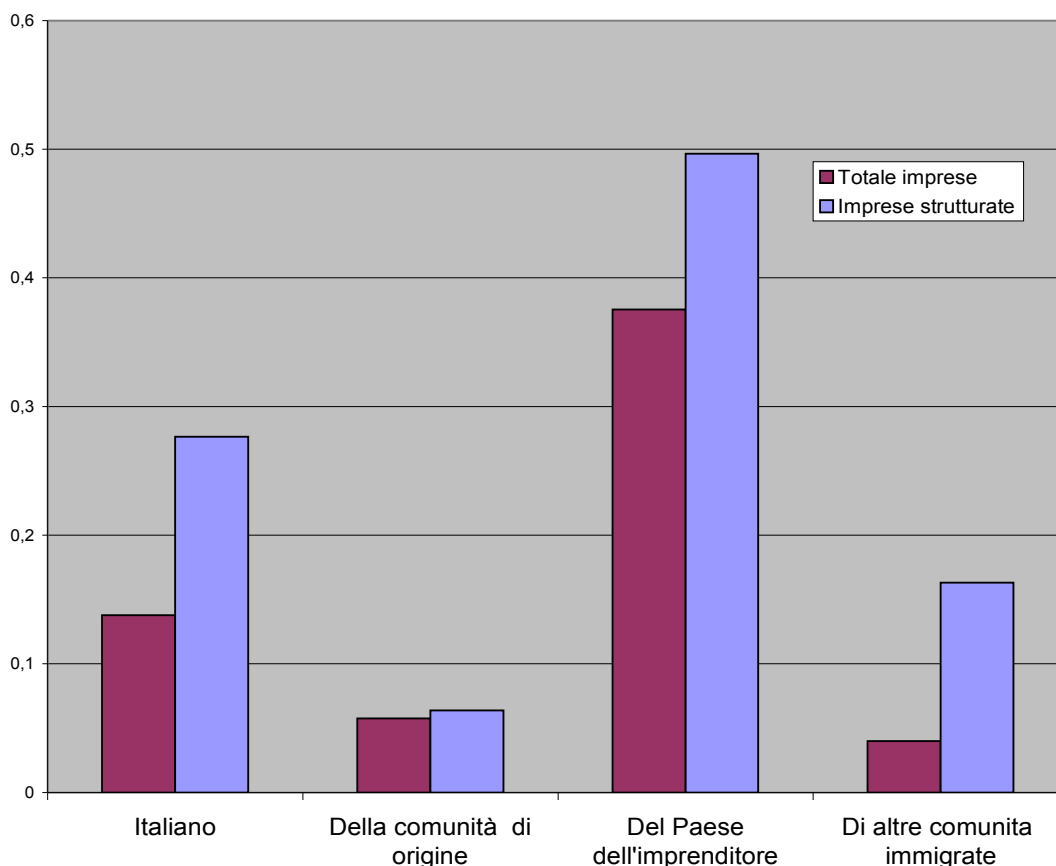
L'indice di imprenditorialità evidenzia che il 12% delle imprese di costruzioni, il 10,5% delle imprese del commercio, il 9,15% delle imprese manifatturiere, l'8,2% delle imprese di trasporto e anche il 6,8% delle imprese del settore dei servizi alle imprese è di origine immigrata extracomunitaria. Questi numeri non sono riconducibili ad un valore economico settoriale, tuttavia già da soli possono dare un'idea del potenziale contributo che da qui a pochi anni queste imprese potrebbero essere in grado di fornire sotto il profilo economico e occupazionale.

Ulteriore dato importante da mettere in evidenza è quello relativo al rapporto fra i paesi di provenienza degli imprenditori e le attività economiche più spesso realizzate. Le prime 10 aree di provenienza al primo semestre 2009 erano nell'ordine Marocco, Cina, Albania, Senegal, Tunisia, Egitto, Bangladesh, Serbia, Nigeria e Pakistan; a questi bisogna aggiungere, fra i paesi di recente entrata nell'area comunitaria, anche la Romania, che presenta un elevato tasso di imprenditorialità.

Sotto il profilo organizzativo ci sono alcuni elementi di comunanza fra le imprese. Si delinea un modello duale in cui le funzioni dell'impresa o sono gestite direttamente dall'imprenditore o sono delegate ad esperti esterni. Questo è più evidente nelle imprese più strutturate dove anche le funzioni commerciale e produttiva sono delegate; mentre meno per l'insieme delle imprese dove questo fenomeno si rileva solo per la funzione finanziaria affidata ad un esperto esterno (consulente finanziario o commercialista).

Il personale dell'impresa è generalmente proveniente dal paese di origine dell'imprenditore (circa il 70% dei casi) e poco più del 20% è italiano; tuttavia viene reclutato nella grande maggioranza dei casi in Italia fra immigrati già presenti nel nostro territorio: si può dire che l'impresa svolge un ruolo di inserimento di immigrati presenti nel nostro territorio, ma esercita solo marginalmente la funzione di testa di ponte per l'attivazione di nuovi flussi migratori dalla comunità di partenza.

Area di origine degli addetti delle imprese di titolari, soci e amministratori di origine extracomunitaria



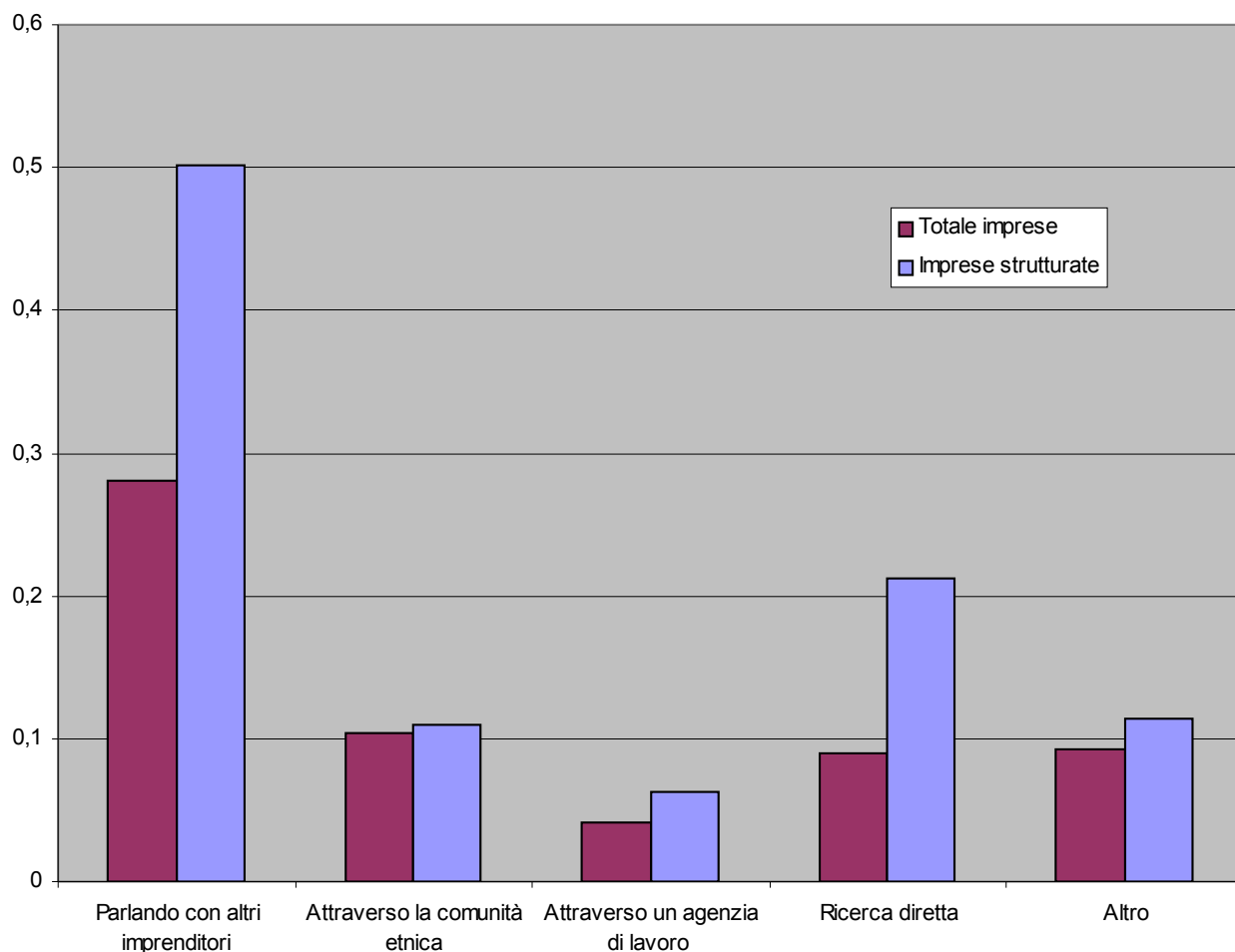
Fonte: elaborazioni Nomisma su rilevazione diretta

Il percorso di reclutamento del personale avviene in massima parte attraverso canali informali (amici, parenti e comunità di origine) e in misura minore, perché poco conosciuti, attraverso i canali organizzati delle agenzie del lavoro, delle associazioni sindacali e dei servizi di formazione professionali.

E' importante notare come una quota significativa (30%) delle imprese svolga attività di formazione per il personale reclutato e che tale formazione si realizzi per una quota significativa presso le associazioni di categoria.

Tuttavia, se le imprese dimostrano di avere una conoscenza precisa dei fornitori dei servizi finanziari (si rivolgono quasi esclusivamente alle banche) e fiscali (si rivolgono quasi esclusivamente ai commercialisti e ai CAF), non hanno un'informazione affidabile per gli altri servizi per le imprese (formazione, promozione commerciale, reclutamento del personale).

Supporto operativo per la ricerca e selezione del personale delle imprese di titolari, soci e amministratori di origine extracomunitaria



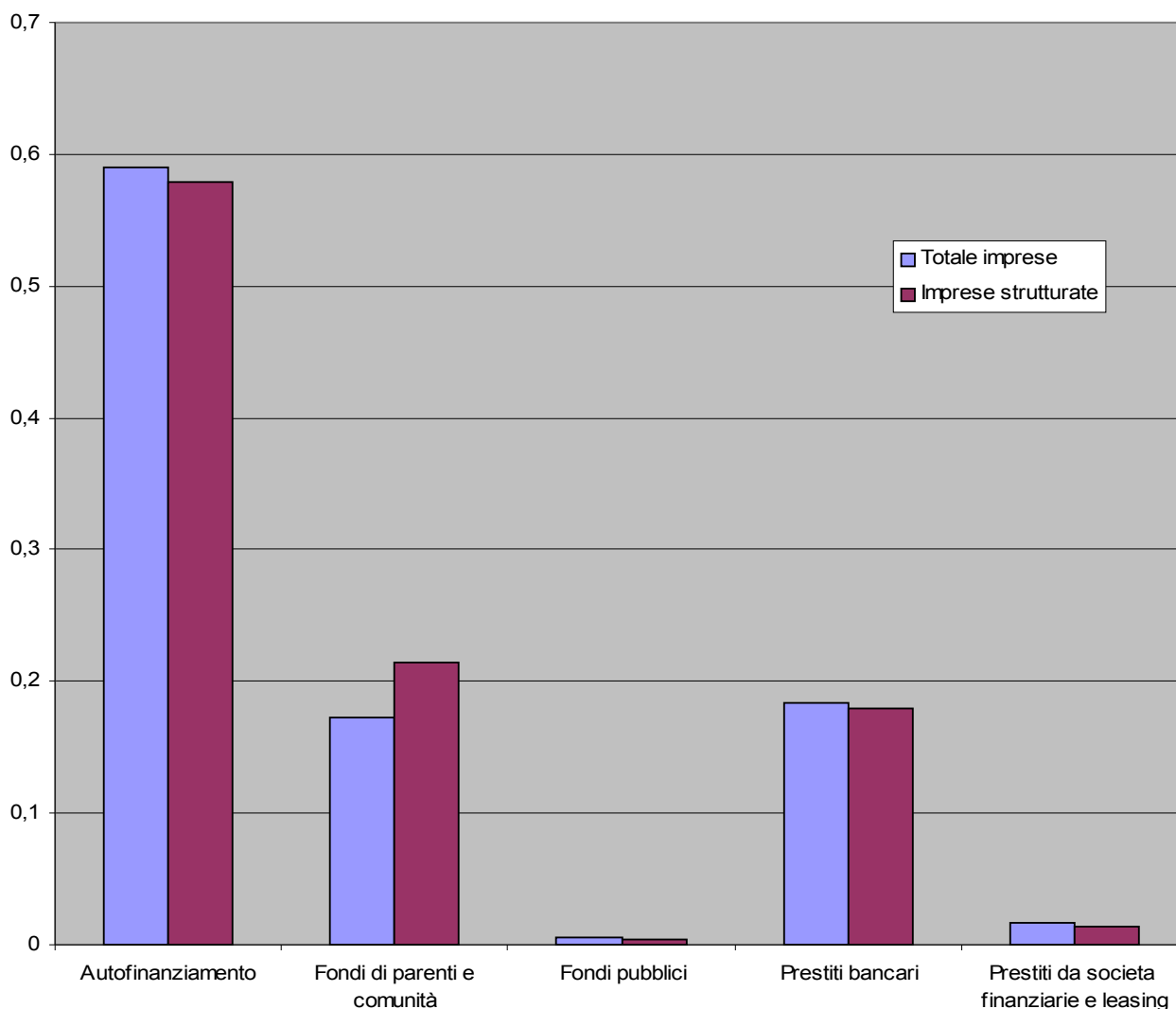
Fonte: elaborazioni Nomisma su rilevazione diretta

Emerge dall'analisi un effetto importante della cultura di origine dell'imprenditore sul modo di organizzare l'impresa. In particolare gli imprenditori di origine cinese e asiatica sono portati ad adottare uno schema in cui il livello di personale impiegato in azienda è esorbitante rispetto alla dimensione del volume d'affari sviluppato. Le imprese appaiono così inefficienti, in contrasto con la grande capacità di espansione che proprio queste imprese hanno mostrato negli anni. Un profilo più equilibrato è invece quello evidenziato dagli imprenditori europei, sudamericani e marocchini. Per queste imprese si coglie un'attenzione maggiore all'equilibrio fra risorse umane e risorse economiche, e quando questo equilibrio si indebolisce, emergono chiare condizioni di sofferenza.

Il rapporto con il sistema creditizio evidenzia che la consuetudine con i servizi bancari è ancora molto debole, tanto che più di un quarto delle imprese non intrattiene mai relazioni con le banche, e meno di un quinto richiede o ha richiesto un prestito. Per cui l'attività d'impresa viene spesso gestita in autofinanziamento o con il sostegno di amici, parenti o conoscenti (complessivamente per il 76% dei casi). Questo aspetto si accentua per gli effetti della crisi che vedono le imprese in maggiori difficoltà per la gestione della

liquidità (i clienti non pagano o pagano sempre più in ritardo) e questo contribuisce a rendere più difficoltoso l'ottenimento di prestiti da parte degli istituti creditizi.

Fonti dei fondi di finanziamento delle imprese di titolari di origine extracomunitaria



Fonte: elaborazioni Nomisma su rilevazione diretta

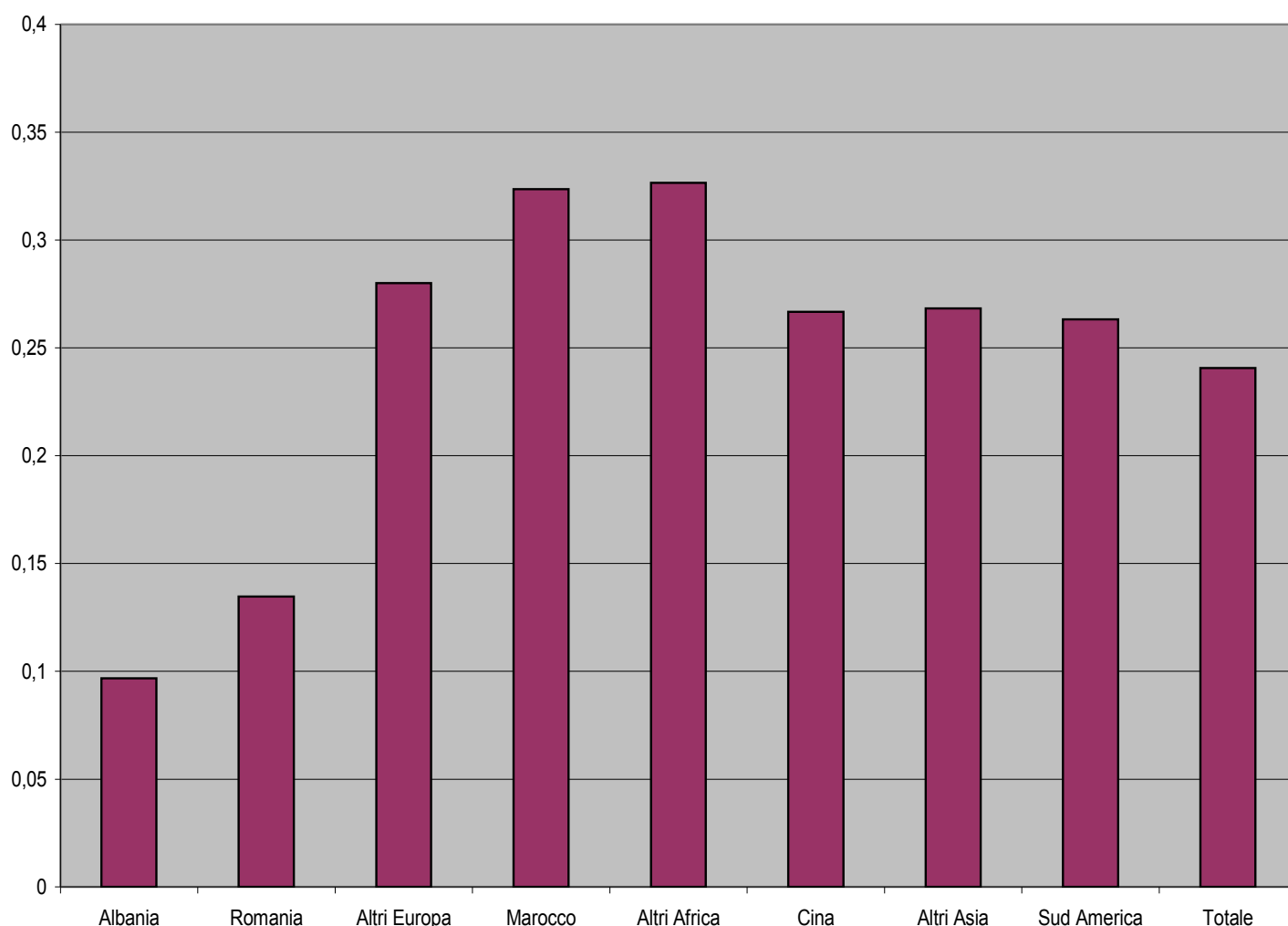
La diversità di approccio evidenzia due modelli distinti nel rapporto con le banche: il primo è quello più aperto e propenso all'indebitamento, tipico delle comunità imprenditoriali dell'Est Europa; l'altro è più chiuso e orientato all'autofinanziamento o alla finanza di prossimità ed è diffuso nelle comunità cinesi e asiatiche.

Le forme di prestito erogate alle imprese da parte delle banche sono spesso non coerenti con le finalità di impiego. Si tratta nella grande maggioranza di prestiti personali, tanto che le garanzie più frequentemente richieste sono quelle del reddito personale e della proprietà di un immobile personale, anche quando le finalità del prestito sono quelle di un miglioramento della gestione dell'impresa.

La preferenza delle banche per questo tipo di finanziamento è riconducibile certo al fatto che il prestito personale è più semplice da erogare, tuttavia è più oneroso e rischioso, con un innalzamento del livello di rischio sistemico.

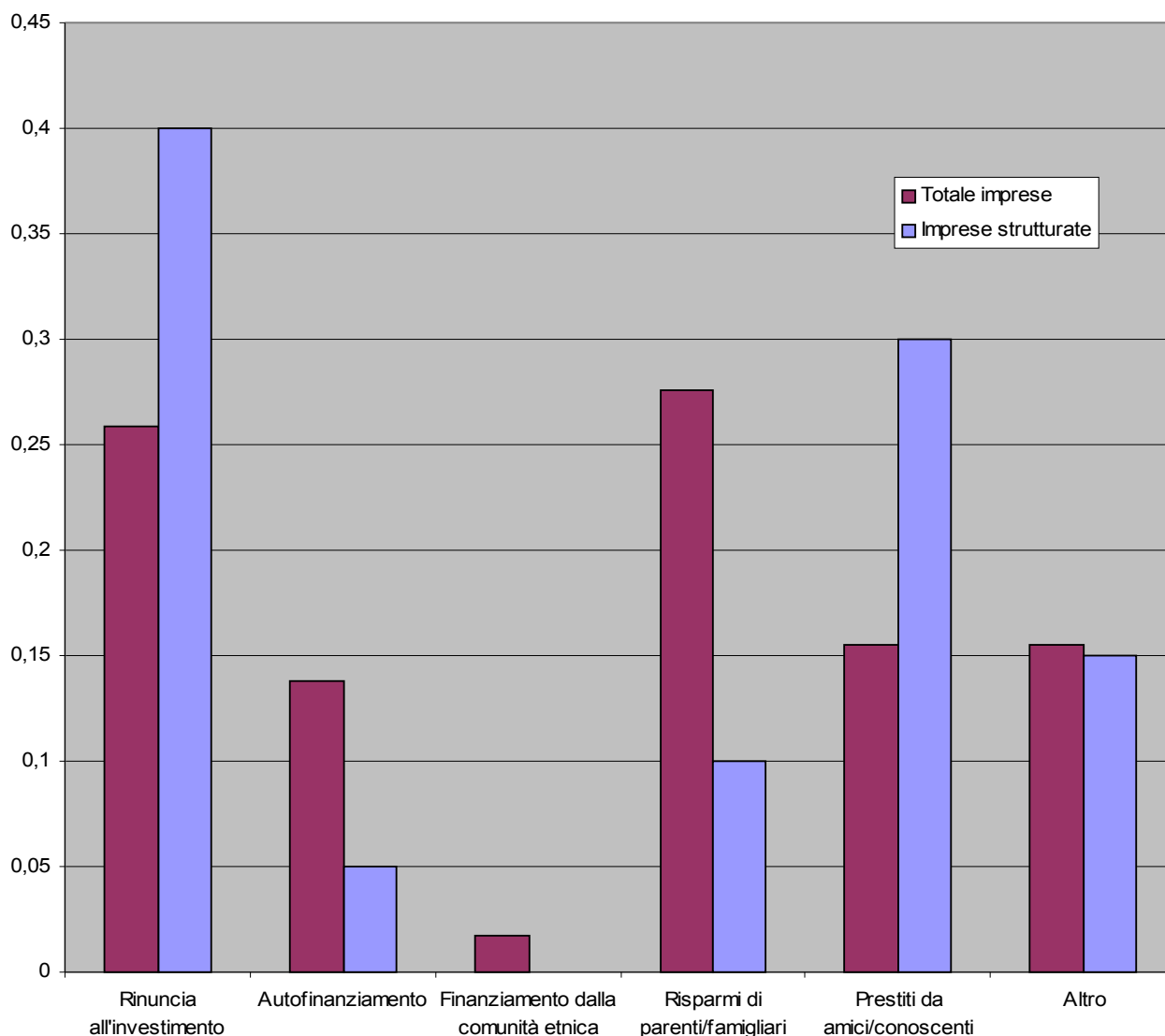
Inoltre, gli imprenditori cui è stato rifiutato il prestito da parte della banca (in media è stato rifiutato il prestito a circa 1 impresa su 4; il tasso di rifiuto medio sul totale delle etnie è infatti pari al 24,1 %) potevano offrire scarse garanzie, e questo è in linea con le prescrizioni bancarie sui prestiti; tuttavia va rilevato che solo il 25% delle imprese cui è stato rifiutato il prestito rinuncia definitivamente al progetto di spesa: il restante 75% lo realizza ugualmente facendo ricorso a forme di finanziamento informali verso parenti e famigliari, amici e conoscenti o altri canali.

Tasso di rifiuto del prestito per le imprese a titolarità immigrata



Fonte: elaborazioni Nomisma su rilevazione diretta

Azioni alternative al prestito bancario delle imprese di titolari di origine extracomunitaria in caso di rigetto della richiesta



Fonte: elaborazioni Nomisma su rilevazione diretta

I comportamenti creditizi delle imprese a titolare immigrato

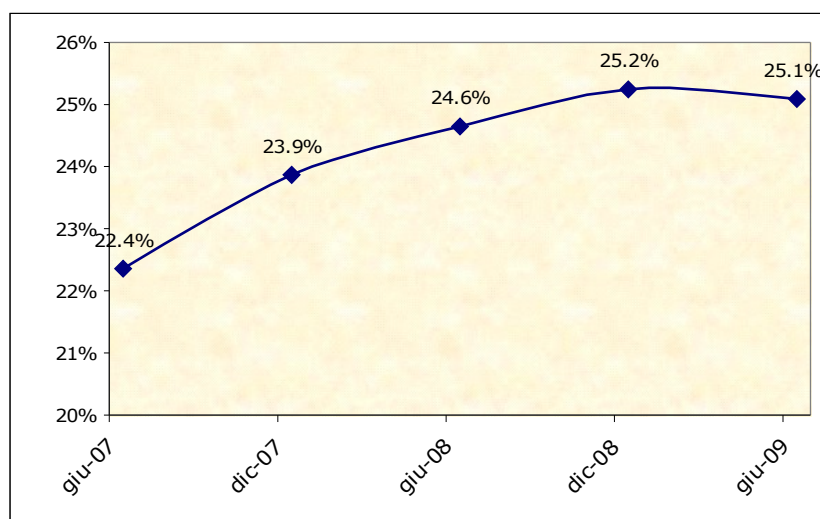
Le dinamiche creditizie delle imprese immigrate mostrano alcune peculiarità tipiche di questo segmento e alcuni fattori di criticità.

L'analisi di questo segmento di imprese si inserisce in un particolare periodo congiunturale dove le dinamiche di rallentamento hanno riguardato sia l'economia che il mercato del credito. Si è infatti osservata a livello nazionale una contrazione dei prestiti destinati sia ai privati che alle imprese, in particolare al segmento della piccola dimensione. A partire dalla seconda metà del 2007 le dinamiche economiche sono state segnate da condizioni particolarmente critiche dei mercati interbancari, dove la crisi di fiducia tra gli operatori e di liquidità hanno determinato di fatto un irrigidimento del settore del credito che si è riflesso anche sulla concessione di nuovi finanziamenti. D'altro canto l'aumento complessivo della rischiosità ha indotto gli operatori a mettere in atto politiche di erogazione più caute.

Parallelamente ha giocato un ruolo importante nelle dinamiche creditizie anche l'andamento dell'economia nel suo complesso ed in particolare dei settori industriali dove il crollo degli investimenti e della produzione ha determinato una minore richiesta di finanziamenti.

Gli immigrati hanno costituito un target significativo per il sistema creditizio nazionale vista la loro vivacità imprenditoriale e l'orientamento mostrato negli ultimi anni ad un maggiore ricorso al sistema finanziario, in particolare a quello creditizio in cui le banche rappresentano il principale punto di riferimento in questo percorso di integrazione.

"Tasso di affidamento" delle imprese immigrate ⁽¹⁾



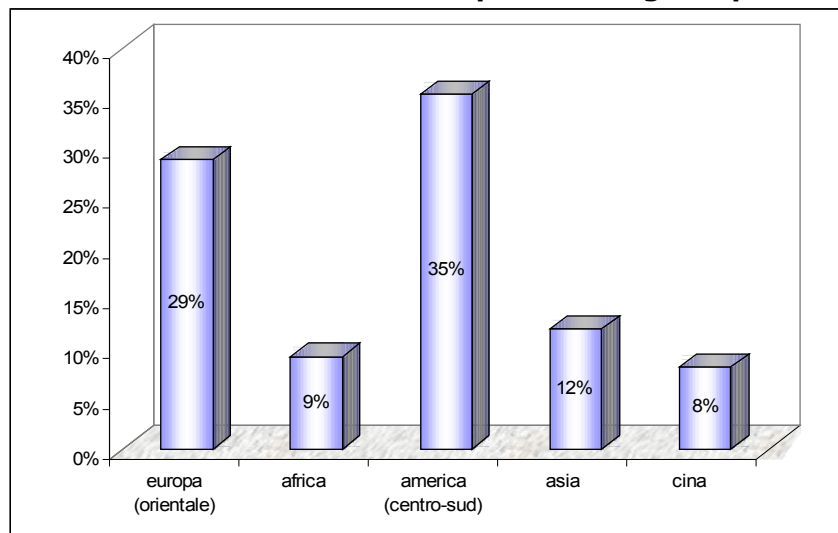
Fonte: elaborazione CRIF Decision Solutions su dati CRIF e Unioncamere

Il "tasso di affidamento" risulta infatti in crescita negli ultimi 2 anni osservati, segno di una maggiore attenzione verso il circuito creditizio e verso più formali

¹ Il tasso di affidamento è dato dal rapporto tra numero di ditte individuali immigrate affidate (fonte CRIF) e numero di ditte individuali immigrate censite da Infocamere

canali di finanziamento. Certamente tale propensione non risulta omogenea tra le imprese immigrate ma risulta diversa in relazione al paese di origine. Europei e americani sono quelli con una maggiore integrazione creditizia mentre gli asiatici, in particolare i cinesi, e gli africani hanno il più basso tasso di affidamento. Ciò risulta sicuramente determinato da fattori di tipo culturale che incidono sul radicamento e sull'integrazione delle imprese nel territorio.

"Tasso di affidamento" delle imprese immigrate per area di provenienza

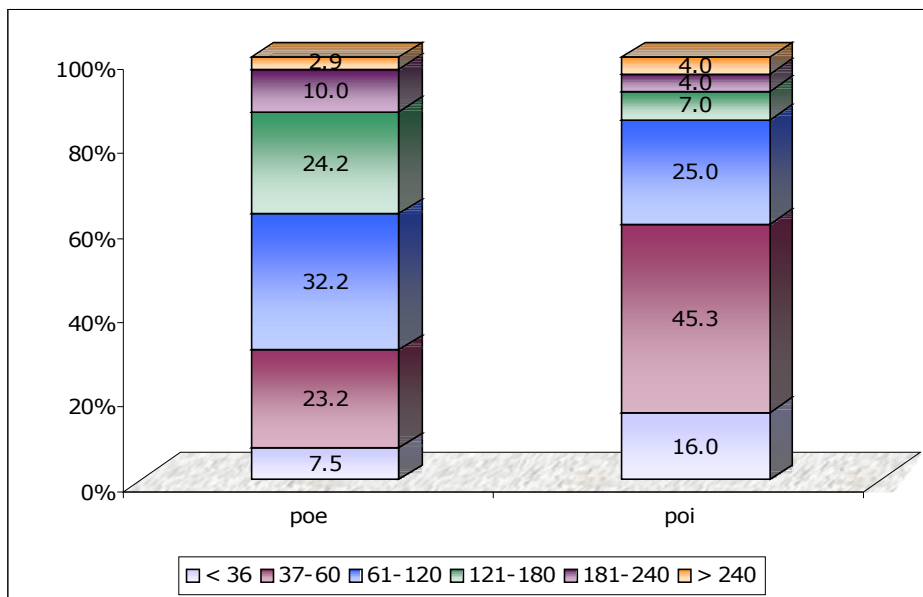


Fonte: elaborazione CRIF Decision Solutions su dati CRIF e Unioncamere

L'attenzione di questo segmento di imprese rimane prevalentemente incentrata su tipologie di finanziamento più vicine al credito al consumo, dove risulta prevalente l'attenzione verso i prestiti piuttosto che verso i mutui. Ciò risponde soprattutto ad esigenze di maggiore flessibilità aziendale e di minori vincoli legati alla fornitura di garanzie e riflette anche le decisioni di investimento di queste imprese che prioritariamente ricadono sull'attività di impresa piuttosto che sulla struttura.

Importanti considerazioni si possono trarre anche dall'analisi sulla durata dei mutui, in particolare dal confronto con il segmento dei piccoli operatori economici nazionali (POE), da cui risulta che le imprese immigrate concentrano i propri finanziamenti su un lasso temporale più breve mentre i POE si orientano su prestiti a più lunga scadenza. In effetti lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata è un fenomeno di recente osservazione e la mancanza di una storia imprenditoriale di lunga durata e di radici territoriali profonde, unitamente a fattori congiunturali non favorevoli, possono far riflettere sulla capacità e sulla possibilità di riuscita e di successo di una iniziativa imprenditoriale. Ciò può influenzare sia le scelte di investimento dei piccoli operatori immigrati (POI) che le politiche di erogazione delle banche.

Confronto tra POI e POE – Distribuzione dei mutui per classe di durata

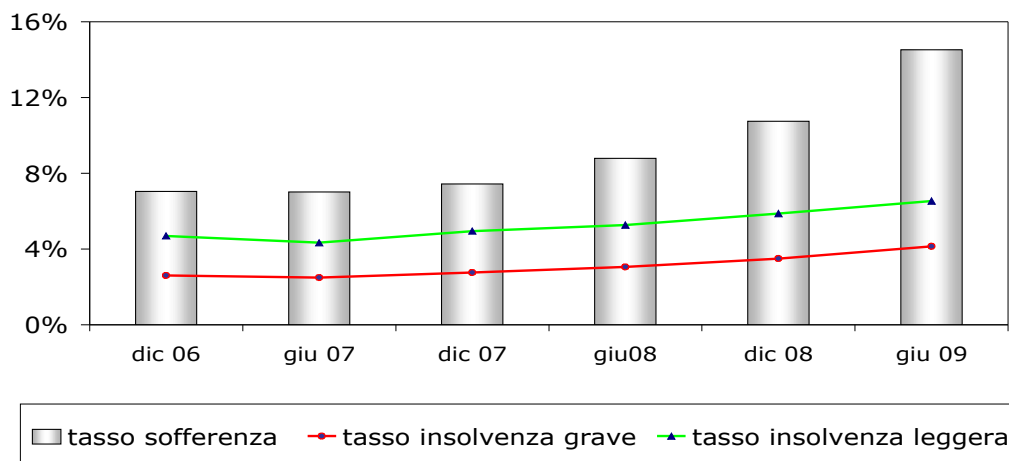


Fonte: elaborazione CRIF Decision Solutions su dati CRIF

Nonostante risultino pochi i mutui a lunga scadenza, la tendenza rilevata è di un allungamento delle durate, concretizzatosi anche nel segmento dei prestiti. Tale fenomeno risponde all'esigenza di diluire il finanziamento in un arco di tempo maggiore per avere un effetto di riduzione sugli importi. Ciò è risultato ancora più necessario alla luce di un costo del credito che soprattutto nel periodo 2007-metà 2008 è cresciuto soprattutto per i finanziamenti a tasso variabile come conseguenza dell'innalzamento dei tassi di interesse. L'aumento degli oneri finanziari non è l'unica criticità che le imprese hanno dovuto affrontare negli ultimi due anni, ma è solo un elemento di uno scenario di crisi in cui il crollo del Pil e delle sue componenti, della domanda e della produzione industriale hanno messo in difficoltà le imprese di ogni settore e dimensione.

Ciò è visibile negli indicatori di rischio che continuano su un sentiero di crescita con un aumento più consistente nell'ultimo anno di osservazione.

Andamento della rischiosità complessiva dei POI

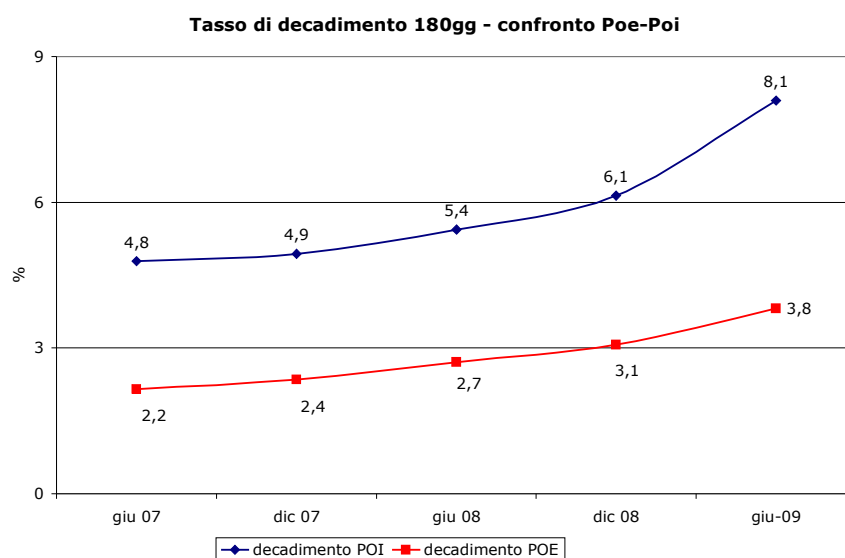


Fonte: elaborazione CRIF Decision Solutions su dati CRIF

I fattori che hanno concorso al deterioramento della qualità del credito dei POI sono sia strutturali che congiunturali. Un ruolo importante viene infatti giocato dall'instabilità economica, dal calo della domanda, da un disallineamento tra tempi di pagamento e riscossione tra fornitori e clienti che ha inciso sulla capacità di pagamento del debito.

Ulteriori elementi di riflessione possono essere tratti dal confronto del trend e della struttura del rischio dei POI con il segmento delle piccole imprese nazionali (POE). Nel confronto con i Piccoli Operatori Economici, il tasso di default dei piccoli operatori immigrati risulta circa il doppio. Questa fotografia mostra come il rischio dei POI risulti storicamente più elevato; il gap tra la rischiosità delle due categorie di soggetti si mantiene nel tempo, indicando da un lato una dinamica di crescita simile, dall'altra caratteristiche strutturali diverse legate al consolidamento delle attività d'impresa. Infatti è ragionevole pensare che le aziende nazionali abbiano radici più profonde e un percorso di consolidamento dei legami con il territorio, con i servizi, con le reti di impresa, e di equilibrio economico finanziario già concluso o in fase di assestamento. Per i POI tali percorsi, che sono di lungo periodo, risultano probabilmente ancora *in fieri* rendendo l'azienda meno stabile e solida. Tuttavia la congiuntura allinea le dinamiche del rischio delle due categorie tanto che il peggioramento della qualità del credito avviene generalmente a ritmi simili. Soltanto nell'ultimo semestre la crisi economica ha avuto una influenza più intensa sui POI che registrano una maggiore accelerazione del tasso di default.

Tasso di decadimento – confronto POI-POE



Fonte: elaborazione CRIF Decision Solutions su dati CRIF

Imprese a titolare immigrato e territori di insediamento

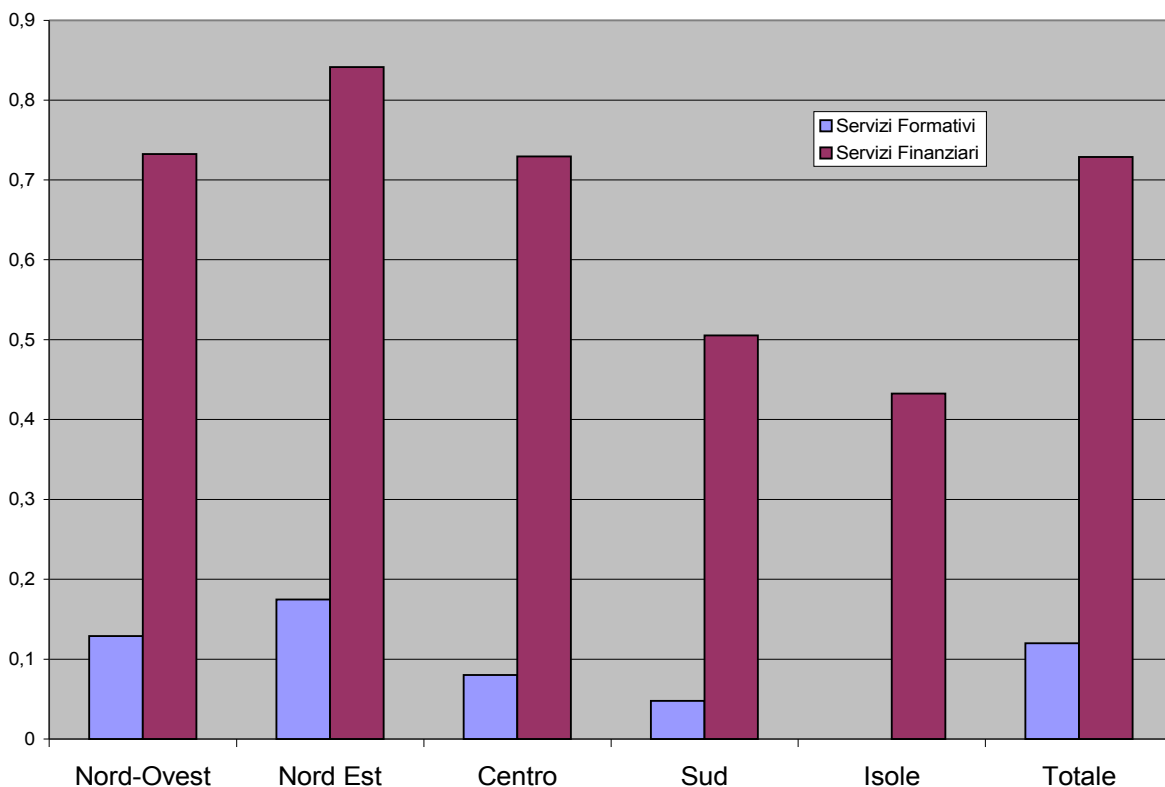
L'analisi territoriale del comportamento delle imprese e del rapporto fra imprese a titolare immigrato e sistemi economici locali fa emergere che nei singoli territori esistono elementi di criticità nel rapporto fra comunità imprenditoriale di

immigrati e imprese locali e anche enti e istituzioni del territorio. I caratteri di tali problematicità si possono riassumere in una difficile comunicazione e in una scarsa cooperazione che sfocia a volte in aperta diffidenza reciproca fra imprese e sistema associativo territoriale.

Nel confronto fra i diversi casi territoriali si rileva che tali caratteri si prestano a una lettura che chiama in causa due aspetti importanti.

Il primo è che il comportamento delle imprese a titolare immigrato è condizionato dall'ambiente economico in cui esse operano. Sono molte le interrelazioni fra imprese di immigrati e sistema economico nazionale, e sotto il profilo della prassi operativa i consulenti dell'imprenditore sono attori consolidati del sistema dei servizi del territorio. Le imprese del Nord-Ovest e del Nord-Est si avvalgono di più sia dei servizi formativi messi a disposizione dal sistema associativo (il 18% delle imprese del Nord-Est contro l'8% delle imprese del Centro e del Sud), sia dei servizi bancari e finanziari presenti sul territorio (solo il 16% delle imprese del Nord-Est non si avvale di servizi bancari, contro il 57% delle imprese delle Isole e il 49% delle imprese del Sud). Anche per quanto riguarda gli altri servizi alle imprese si rileva che, mentre rimane limitata in generale la propensione ad usufruirne da parte delle imprese a titolare immigrato, è più diffusa fra le imprese del Nord la conoscenza dei canali di accesso.

Accesso ai servizi territoriali delle imprese immigrate



Fonte: elaborazioni Nomisma su rilevazione diretta

Inoltre, emerge sempre più chiaramente che le imprese a titolare immigrato non sono avulse dal settore di attività in cui operano, ma sono parte integrante di questo e spesso le catene del valore sono gestite da operatori nazionali e non da operatori immigrati. Per cui un buon comportamento complessivo del sistema economico del territorio è in grado di condizionare anche il comportamento delle imprese a titolare immigrato.

Il secondo è che i problemi principali dei sistemi di governo dell'economia del territorio, delle associazioni di categoria e delle istituzioni, nel rapportarsi alle imprese a titolare immigrato, si verificano con le comunità imprenditoriali più dinamiche dell'economia del territorio. Non esiste una specificità etnica nella volontà o meno delle imprese di immigrati di trovare una interlocuzione con le associazioni imprenditoriali; esiste piuttosto una contrapposizione di interessi per cui gli imprenditori immigrati non sentono di dover interloquire con associazioni che fanno l'interesse di coloro che sono ritenuti i concorrenti principali, vale a dire le imprese già presenti sul mercato.

Per questi motivi la lettura che si riesce a dare delle dinamiche territoriali, che emerge anche dalle singole esperienze riportate, è che occorre una strategia nazionale che punti sulla promozione di comportamenti rispettosi delle regole di mercato da parte dell'intero sistema imprenditoriale, proprio perché è questo l'asset strategico fondamentale per la promozione di una politica che faccia della qualità dell'impresa il fattore portante della concorrenza su tutti i mercati italiani. L'alternativa è una concorrenza sul prezzo che rincorre verso il basso tutte le possibili azioni utili a ridurre i costi, con un pregiudizio profondo delle condizioni operative di tutti i sistemi produttivi nazionali.