

Digital Inclusive Business School (DIBS)

2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

Risultato 1 Rapporto transnazionale

Programma Erasmus+

KA2 – Strategic Partnership Projects

KA220-ADU – Cooperation partnerships in adult education

Indice

1. Ricerca Desk e sul campo: dibattito generale e risultati principali:	2
2. Sfide e lacune identificate nell'analisi dei bisogni	2
3. Principali temi e competenze nel corso di formazione	3
4. Bisogni delle persone con background migratorio e buone pratiche di formazione identificate da professionisti del settore	5
5. Conclusioni e raccomandazioni per ricerche future e implicazioni pratiche e politiche su scala nazionale ed europea:	6
6. Raccomandazioni finali	7

Il presente riassume i principali risultati dello studio che aveva l'obiettivo di sviluppare un corso di formazione di base che offrisse conoscenze solide e aggiornate in linea con le esigenze specifiche del gruppo target scelto, e in tal senso creare un programma di capacity building. L'obiettivo della ricerca non era quello di realizzare uno studio preliminare o complesso, ma di raccogliere informazioni e feedback rappresentativi. Il nostro scopo è quello di cercare di apportare risorse e conoscenze, verificare le conclusioni a cui si è precedentemente arrivati in merito alle capacità imprenditoriali delle persone adulte con background migratorio a rischio di esclusione sociale ed economica. Con il progetto DIBS-Digital Inclusive Business Labs, miriamo ad assicurare la loro inclusione nelle società, attraverso la raccolta di esperienze, opinioni e feedback di persone che quotidianamente interagiscono con loro, come ad esempio operatori socio-educativi specializzati nella formazione professionale, con lo scopo di raggiungere un quadro esaustivo, attendibile e aggiornato sullo stato dell'arte della capacità imprenditoriale tra le persone adulte con background migratorio a rischio di esclusione sociale.

All'interno del progetto DIBS abbiamo completato una ricerca integrata che riassume ricerca desk e quella sul campo.

Ricerca Desk

La raccolta preliminare di dati è servita, da un lato, a contestualizzare la situazione del gruppo target in ogni Paese partner del progetto DIBS; dall'altro, le informazioni raccolte sono state utilizzate per perfezionare il questionario online e guidare lo sviluppo dei focus group.

Ricerca sul campo

- Questionario online rivolto a imprenditori ed imprenditrici con background migratorio con un profilo educativo relativamente basso. Questi questionari mirano a individuare i fattori scatenanti e a dare priorità alle difficoltà incontrate nel processo imprenditoriale.
- Focus group o interviste per raccogliere informazioni sul target group identificato e sulle esigenze di formazione all'imprenditorialità.
- Focus group con operatori socio-educativi, professionisti, volontari(e) che lavorano con e per persone adulte con background migratorio a rischio di esclusione sociale. L'obiettivo di questi focus group è stato quello di identificare buone pratiche e le priorità delle difficoltà incontrate nei processi di formazione ed educazione all'imprenditorialità.
- Focus group con esperti di imprenditorialità (professori universitari o professori di scuole di business/imprenditori del Paese). In questo caso, l'obiettivo è stato quello di individuare le buone pratiche e le priorità delle difficoltà incontrate nei processi di formazione ed educazione all'imprenditorialità.

1. Ricerca Desk e sul campo: dibattito generale e risultati principali:

I cinque Paesi che partecipano al progetto DIBS sono Paesi che, per vari motivi, sono tradizionalmente paesi di accoglienza per persone con background migratorio. Con alcune sfumature, si prevede che il numero di persone con background migratorio continuerà a crescere nei prossimi anni, e lo stesso potrebbe accadere in altri Paesi europei, il che significa che le sfide legate all'inclusione sarà sempre più centrale nell'agenda europea dei prossimi anni.

Le sfide legate all'inclusione interesseranno sempre più piani, e ciò avverrà senza un lavoro di prevenzione rispetto ad alcuni, motivo ad esempio per cui risulta difficile proporre interventi di formazione per promuovere l'imprenditorialità tra le persone con background migratorio. Ad esempio, sussistono le difficoltà affrontate da alcune persone adulte con background migratorio legate allo status giuridico, ai pregiudizi sociali e alle sfide per assicurare i bisogni di base: alloggio, cibo, salute, istruzione e occupazione e alfabetizzazione digitale.

Stando ai risultati emersi nella ricerca desk e sul campo di DIBS, nei paesi coinvolti nel progetto **mancono offerte formative personalizzate a livello di contenuti e metodologie sul tema dell'imprenditoria.**

L'offerta può essere definita come "vaga e poco coinvolgente".

Per quanto riguarda i contenuti, sono state identificate le *esigenze quali l'apprendimento delle lingue, la ricerca di un'idea e la stesura di un business plan, la consulenza legale o lo sviluppo di capacità di analisi del mercato*. È inoltre emerso un bisogno rispetto ad una formazione che verta su aspetti di base relativi a finanziamenti, contabilità, tasse, risorse umane, marketing e commercio online.

Rispetto alle metodologie, è emerso il bisogno di adattare attraverso offerte formative personalizzate, che offrano strategie pratiche con un formato teorico dinamico e contenuti da poter mettere in pratica. E' stata anche sottolineata l'esigenza di un percorso di tutoraggio, accompagnamento e stage in azienda.

Stando al personale esperto consultato, il modello di formazione più adatto per questo gruppo dovrebbe essere quello di persona, con percorsi di supporto professionale e psicologico individualizzato.

2. Sfide e lacune identificate nell'analisi dei bisogni

Gli studi condotti nei diversi Paesi partecipanti hanno evidenziato problemi specifici comuni legati alla formazione all'imprenditorialità delle persone con background migratorio poco qualificate a livello educativo:

1. Due questioni fondamentali condizionano qualsiasi percorso di formazione: La mancanza di conoscenze linguistiche e la necessità di assistenza legale. In mancanza di queste due risorse, l'imprenditore e l'imprenditrice con background migratorio rischiano di restare aggrovigliati nelle complesse procedure burocratiche.
2. Alle precedenti, si aggiunge la barriera sociale della persistenza, in misura maggiore o minore a seconda del Paese in questione, di pregiudizi sociali nei confronti di imprenditori ed imprenditrici con background migratorio. Una parte della società ospitante non comprende appieno il contributo che le persone con background migratorio possono dare al Paese, per via della paura, diffidenza e rifiuto.
3. Manca un'offerta formativa sull'imprenditorialità adatta alle esigenze del target group di riferimento. Questa lacuna è legata al fatto che spesso queste offerte formative sono sviluppate da realtà attive nel sociale non esperte nella gestione aziendale.
4. In tal senso, manca un percorso di tutoraggio per imprenditori ed imprenditrici con background migratorio, e ciò finisce per tradursi in decisioni personali non consone e incoerenti, a causa della mancanza di conoscenza e formazione approfondite in materia di imprenditoria.
5. Un altro aspetto trascurato è lo sviluppo di competenze digitali tra le persone con background migratorio poco qualificate. Essendo sempre più richieste nel mercato del lavoro, la mancata conoscenza di competenze digitali rischia di ostacolare il pieno accesso del target group in questione ai servizi sociali di base e di conseguenza limiterebbe la loro crescita personale e socio-economica.

3. Principali temi e competenze nel corso di formazione

Secondo i risultati emersi dalla ricerca, gli aspetti legati al mondo dell'imprenditoria che dovrebbero essere centrali nei percorsi di formazione per persone con background migratorio risultano essere classificati in argomenti tecnici di gestione, competenze digitali e abilità trasversali (anche dette "soft skills"). Nel dettaglio, gli argomenti ritenuti vitali in queste formazioni in merito all'imprenditoria sono i seguenti:

- Questioni legali e amministrative (tasse, licenze, stipendi, contratti, assicurazioni, protocolli di sicurezza, certificati, ecc.). Visto e considerato che ogni Paese ha il suo sistema legale e amministrativo, le persone con background migratorio spesso si sentono disorientate di fronte a questa varietà, così diversa dai loro Paesi d'origine.

- Acquisire familiarità nel linguaggio legato al mondo del business. Comprendere le idee e i concetti relativi alla parte di management è essenziale per gestire la terminologia di base sull'imprenditoria.

- Sviluppare l'idea e formulare un piano aziendale. La maggior parte delle persone adulte con background migratorio arriva con idee poco precise o poco inerenti rispetto al contesto del Paese ospitante. Inoltre, spesso le persone che fanno parte di questo target group tendono a non avere le conoscenze e gli strumenti necessari per poter tradurre un'idea in un piano aziendale efficace.

- Analisi dei mercati e dei contesti locali. Le persone con background migratorio spesso non conoscono le specificità del contesto locale in cui desiderano avviare la loro attività e non hanno le competenze per condurre un'analisi di mercato che assicuri processi decisionali efficaci.
- Gestione del marketing. Acquisizione di competenze di gestione commerciale e di tecniche di posizionamento marketing locale.
- Strumenti essenziali di controllo finanziario in linea con le attività di business che le persone con background migratorio intendono avviare.
- Ricerca di fonti di finanziamento.
- Assunzione funzionale del personale.
- Per migliorare l'alfabetizzazione digitale, la formazione dovrebbe affrontare anche una varietà di argomenti relativi alle competenze digitali:
 - Gestione della rete e della comunicazione.
 - Commercio e creazione di imprese online.
 - Branding online e sui social media.
 - Strumenti e applicazioni di base.

L'indagine Condotta mette in risalto anche una mancanza di soft skills specifiche (o prerequisiti per navigare nel mondo dell'imprenditorialità), che dovrebbero essere centrali, come le seguenti:

- Pensiero critico
- Assunzione di rischi
- Analisi dei dati
- Creatività
- Capacità di problem solving
- Capacità di comunicazione

- Lavoro di squadra
- Pensiero strategico
- Capacità decisionali
- Capacità di negoziazione
- Competenze interculturali
- Competenze di intelligenza emotiva (pazienza, resilienza, flessibilità, motivazione)
- Competenze di leadership

4. Bisogni delle persone con background migratorio e buone pratiche di formazione identificate da professionisti del settore

I questionari, i focus group e le interviste con le persone con background migratorio hanno dimostrato una loro riluttanza nel seguire percorsi di formazione teorici che vengono offerti loro, perché ritenuti disallineati con quelli che sono i reali bisogni e campi di applicazione pratici. Pertanto, questo target group si aspetta offerte formative più pratiche e allineate con i loro bisogni e risorse a disposizione reali.

D'altra parte, le persone con background migratorio - soprattutto quelle con esperienza nell'imprenditoria - richiedono consigli personalizzati e aiuto per problemi specifici, man mano che si presentano.

Questo si traduce in una preferenza per le seguenti risorse:

- Metodologie pratiche e percorsi di formazione basati su casi di studio applicati a situazioni reali;
- Programmi adattati ai beneficiari e alle beneficiarie dei percorsi formativi;
- Buone pratiche in linea con le esigenze del target group in questione e individuate da professionisti e mentori;
- Stage ed esperienze lavorative in azienda.

I bisogni identificati e i metodi di formazione suggeriti da educatori ed educatrici, volontari(e) e professionisti sono in linea con quelli evidenziati dalle persone con background migratorio. In particolare, sono emerse le seguenti esigenze:

- Moduli pratici. I concetti teorici devono essere trasmessi sulla base di strumenti concreti e della risoluzione di problemi.
- Sessioni online e offline (se necessario). La formazione in presenza dovrebbe essere prioritaria perché favorisce l'opportunità unica di incontri diretti e spazi per poter

condividere le esperienze e sviluppare le abilità relazionali. Le sessioni offline potrebbero concentrarsi sulla consulenza rispetto a questioni concrete.

- Importanza del mentoring. Necessità di un supporto professionale e psicologico per gli imprenditori e le imprenditrici con background migratorio durante la fase di ideazione e di avvio delle loro idee di impresa.
- Percorsi di formazione in linea con i background educativi più bassi. Anche se ci possono essere delle differenze nel background educativo, è preferibile partire da livelli bassi e rafforzarli.
- Sensibilità e apertura rispetto alle diversità delle esperienze e opinioni delle persone con background migratorio e includere questa attitudine ed empatia nell'ideazione di corsi di formazione.
- Formazione sui modi per ottenere supporto, soprattutto legale, ma anche di altro tipo. Ci saranno sfide per cui le persone con background migratorio avranno bisogno di essere accompagnate.
- La centralità delle persone nella formazione, rendendole protagoniste del loro apprendimento personalizzando i contenuti e risorse offerte.
- Metodi proposti per la partecipazione attiva.

5. Conclusioni e raccomandazioni per ricerche future e implicazioni pratiche e politiche su scala nazionale ed europea:

Per riassumere, è possibile mettere in luce i seguenti aspetti:

- La lingua è uno dei principali ostacoli all'inclusione di persone con background migratorio, soprattutto nel contesto imprenditoriale. Senza una conoscenza di base della lingua del Paese ospitante, è complicato orientarsi e attivarsi in un contesto sociale, giuridico e politico poco conosciuto e spesso diverso da quello di origine. In questo senso, i governi dovrebbero essere maggiormente coinvolti offrendo risorse e strumenti che facilitino l'apprendimento della lingua del Paese di arrivo.
- Ci sono due aspetti allarmanti nei percorsi di formazione sull'imprenditoria: è incompleta e non assicura continuità. Spesso la formazione in questo settore è affidata alle organizzazioni attive nel sociale, ma che spesso mancano di una conoscenza tecnica sulle tematiche legate all'imprenditoria. Ciò rende difficile il raggiungimento degli obiettivi formativi e crea un'attitudine di sconforto tra le persone con background migratorio, che hanno poco tempo da dedicare ai corsi di formazione a causa della necessità di soddisfare i bisogni di base più

urgenti. Un altro aspetto preoccupante riguarda la sostenibilità di un'offerta formativa di qualità, nel caso in cui mancasse un sostegno strutturato a livello nazionale ed europeo.

- Nonostante la motivazione, l'entusiasmo e il grado di partecipazione manifestati nell'avviare le loro imprese, le persone con background migratorio devono innanzitutto soddisfare i loro bisogni di base per l'inclusione nella sfera legale, sociale ed economica. In mancanza di queste garanzie, non sarà possibile proporre programmi di formazione sull'imprenditoria. A tal proposito è necessario cercare sinergie a livello europeo tra le istituzioni attive nel sociale per lavorare insieme e trovare soluzioni per l'inclusione delle persone con background migratorio che vivono in Europa.
- Accanto all'apprendimento della lingua, l'altra barriera significativa all'inclusione delle persone con background migratorio è rappresentata dagli aspetti legali e burocratici. Sarebbe auspicabile un maggiore coinvolgimento dei governi nell'offrire percorsi di formazione e consulenza legale gratuita personalizzata per il target group in questione.
- Profonde barriere culturali e pregiudizi costituiscono ancora oggi un ostacolo alla piena inclusione delle persone con background migratorio e di conseguenza influenzano l'andamento delle iniziative imprenditoriali da loro avviate. È necessario continuare a sensibilizzare sul contributo che le persone con background migratorio danno alla società attraverso il loro lavoro ed esperienze. Lo sviluppo di campagne pubbliche promosse dalle amministrazioni pubbliche costituirebbe un supporto notevole ai percorsi di formazione imprenditoriale.
- Il successo di qualsiasi programma di formazione dipende dall'adozione di metodi che garantiscano una formazione pratica e dinamica, con un supporto di tutoraggio per incoraggiare il follow-up e la risposta a esigenze o problemi specifici. La partecipazione di tutor e la possibilità di stage in azienda sono suggerite come requisiti fondamentali. In tal senso, i partenariati pubblico-privato saranno di vitale importanza.
- Sono necessarie ulteriori ricerche sull'efficacia dei programmi di formazione offerti per poter individuare le buone pratiche che possono guidare la progettazione di proposte più funzionali, sia in termini di orientamento, che di temi o metodologie.
- Infine, la ricerca futura in questo ambito dovrebbe porre l'accento sulle sfide specifiche del target group di riferimento durante il loro processo imprenditoriale e proporre soluzioni che possano assicurarne il miglioramento.

6. Raccomandazioni finali

Sulla base delle criticità identificate nel presente e riassunte sopra, emerge la necessità di impostare percorsi di formazione sull'imprenditoria per persone con background migratorio in presenza. Di

conseguenza, una piattaforma digitale dovrebbe essere create in vista di un suo possibile adattamento e implementazione in presenza. Ciò richiede quindi la presenza sulla piattaforma di contenuti e materiali di formazione per operatori socio-educativi che siano il più possibile flessibili e facilmente adattabili ai bisogni specifici del target group in questione.

Digital Inclusive Business School (DIBS)

2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

Project Result 1 National Report

Partner: I&F

Date: 19/08/2022

Erasmus+ Programme

KA2 – Strategic Partnership Projects

KA220-ADU – Cooperation partnerships in adult education

Identificazione del documento

Risultato del progetto	Risultato 1: Ricerca documentale e strumento di autovalutazione. (Per adulti migranti poco qualificati in merito alle esigenze di formazione imprenditoriale)
Titolo	Rapporto nazionale
Partner principale	Università Loyola Andalusia
Redattore	SE
Livello di diffusione	Riservato, solo per i membri del consorzio (inclusi i servizi della Commissione e i revisori dei progetti)
Stato	Completato
Versione	Finale
Data di consegna prevista	20 agosto 2022
Data di consegna effettiva	23 agosto 2022

Indice

1.	Ricerca di scrivania	6
1.1.	Fatti e statistiche sui MALQ nel paese	6
1.2.	Problemi e ostacoli incontrati dai MALQ nell'integrazione nel Paese	6
1.3.	Difficoltà di MALQ nella formazione	7
1.4.	MALQ nelle iniziative aziendali	7
1.4.1.	Esperienze imprenditoriali tra i MALQ	7
1.4.2.	Principali difficoltà o barriere all'imprenditorialità incontrate dalle MALQ	8
1.4.3.	Il ruolo dell'imprenditorialità nell'integrazione dei MALQ	8
1.5.	Buone pratiche (o supporto) su come promuovere l'imprenditorialità per integrare i MALQ	9
1.5.1	Forse il miglior esempio del problema in questione qui è lo Start-up Entrepreneur Programme (STEP) introdotto dal governo irlandese nel 2012 (Dipartimento di Giustizia, 2022).	9
	Mira a consentire agli imprenditori innovativi di richiedere il permesso di stabilire la propria attività e risiedere in Irlanda a tempo pieno. Il suo scopo principale è consentire ai cittadini non SEE e alle loro famiglie che si impegnano in un'attività di avvio ad alto potenziale in Irlanda di acquisire uno status di residenza sicuro in Irlanda.	9
	Il programma è stato istituito per stimolare gli investimenti produttivi in Irlanda e per offrire la residenza in Irlanda con i relativi vantaggi ai professionisti dinamici.	9
1.5.2.	VIFREE	9
	Una delle piattaforme sviluppate in Irlanda è inquadrata nel Business and Entrepreneur Incubator Project che è ambientato nel paese. La piattaforma è nota come VIFRE ed è in fase di sviluppo come piattaforma online che è attualmente una versione beta di un incubatore aziendale online. Il suo scopo è svilupparsi per offrire un'istruzione imprenditoriale specificatamente per i rifugiati in Europa.	9
	Il progetto è finanziato da Erasmus+ e mira a sviluppare un incubatore digitale per coloro che desiderano sviluppare la propria attività nei paesi ospitanti. Sono coinvolte anche istituzioni accademiche e ONG in Irlanda, Francia e Germania. L'obiettivo finale di questo progetto europeo	

triennale è lo sviluppo di un incubatore digitale open access con MOOC e vari contenuti aggiuntivi.
..... 9

1.5.3.La nostra tabella 9

- Per porre fine alla fornitura diretta in Irlanda 10
- Fornire ai migranti svantaggiati un reddito indipendente e opportunità di trovare un impiego permanente 10
- Sviluppare le competenze culinarie esistenti delle persone in un contesto professionale, al fine di dare loro la sicurezza, il supporto e l'esperienza pratica necessari per avviare la propria attività alimentare o trovare un impiego in altre 10
- Per ridurre l'isolamento sociale e promuovere la comunità attraverso l'impresa collettiva 10
- Per preservare e celebrare le diverse ricette e i diversi patrimoni culturali 10

1.6. Conclusioni: questioni chiave per l'agenda futura 10

L'immigrazione in Irlanda si è rivelata un problema radicato nel paese, con immigrati provenienti principalmente da altri paesi europei. 10

Tuttavia, è interessante notare che la lingua è uno dei principali ostacoli all'integrazione di queste persone nelle principali aree di residenza degli immigrati, come la capitale Dublino o Cork. 10

1.7. Riferimenti 11

2. Questionario per imprenditori immigrati 13

2.1 Descrizione sociodemografica del campione (*dati anagrafici*) 13

2.2. Caratterizzazione dell'attività dell'imprenditore migrante (*Parte I - Dal settore alla tipologia di cliente*) 13

2.3. Valutazione del processo imprenditoriale del migrante (*Parte II - Dalla formazione precedente ai contenuti della formazione*) 14

2.4. Conclusioni: questioni chiave 14

3. Gruppi focali con MALQ 15

3.1. Descrizione dei campioni 15

3.2. Risultati chiave 15

3.2.1. Migrazione e imprenditorialità 15

3.2.2. Barriere 15

3.2.3. Formazione 16

3.3.	Conclusioni: questioni chiave	16
4.	Focus group con educatori/professionisti/volontari che formano i MALQ	17
4.1	Descrizione del campione	17
4.2	Risultati principali	17
4.2.1.	Esperienza con MALQ	17
4.2.2	Metodologie: quali funzionano e quali no?	18
4.2.3	Sviluppo delle sessioni di formazione	18
4.3.	Conclusioni: questioni chiave	19
5.	Focus group con esperti in imprenditoria	20
5.1.	Descrizione del campione	20
5.2.	Risultati chiave	20
5.2.1	Esperienza con imprenditori poco qualificati/sottoserviti	20
5.2.2.	Pro e contro quando si lavora con MALQ	21
5.2.3	Metodologie: quali funzionano e quali no?	22
5.2.4	Facilitazione/mentoring. Punti dolenti e punti positivi	23
5.2.5	Facilitazione/tutoraggio online	23
5.2.6	Meccanismo per rilevare le competenze imprenditoriali tra i MALQS	24
5.2.7	Ambienti ideali e killer per progetti imprenditoriali	25
5.3.	Conclusioni: questioni chiave	25
6.	Conclusioni e raccomandazioni	27
6.1.	Ricerca su scrivania e sul campo: discussione generale e risultati chiave	27
6.2	Valutazione dei bisogni, problematiche e lacune individuate	27
6.3.	Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nelle prossime IO del progetto	28
6.3.1	Principali argomenti/temi/competenze da approfondire durante la formazione ..	28
6.3.2.	Esigenze e metodi di formazione preferiti dai MALQ	28
6.3.3	Esigenze e modalità formative suggerite da educatori, volontari e professionisti .	28
6.3.4	Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE	29

1. Ricerca di scrivania

1.1. Fatti e statistiche sui MALQ nel paese

L'Irlanda è sempre stata una destinazione popolare per gli immigrati negli ultimi 50 anni. Nel 2019, l'Irlanda aveva una delle percentuali più alte di residenti nati all'estero tra gli Stati membri dell'UE al 17%, poiché la maggior parte della migrazione verso l'Irlanda proviene dall'interno dell'UE (McGinnity et al., 2020), in particolare da Polonia, Regno Unito, Lituania e Romania.

In termini di credenze religiose, uno studio del 2019 ha scoperto che il 75 per cento dei migranti in Irlanda è cristiano (Conner, 2019). Lo stesso autore ha sottolineato che all'interno della chiesa irlandese i fedeli nati in Irlanda e quelli nati all'estero interagiscono frequentemente, suggerendo che la religione è un ponte che incoraggia l'integrazione sociale.

Negli ultimi decenni la tendenza in termini di genere è rimasta stabile: sia gli uomini che le donne rappresentano la stessa percentuale di migranti in Irlanda, con il genere femminile leggermente più numeroso.

Per quanto riguarda l'età, la percentuale più alta si concentra tra i 25 e i 50 anni, con una notevole presenza di migranti con più di 65 anni nel Paese.

Mentre la maggior parte dei migranti in Irlanda è concentrata nelle aree urbane di Dublino, Cork e Limerick, ci sono grandi comunità di migranti anche in altre città e cittadine del paese e anche nelle aree rurali, come nei sobborghi di Dublino ovest e nord (Fahey et al., 2019).

1.2. Problemi e ostacoli incontrati dai MALQ nell'integrazione nel Paese

Tra i fattori che possono fungere da barriere o facilitatori dell'integrazione, la letteratura esaminata evidenzia i seguenti: l'accesso a una residenza sicura, l'accesso alla vita familiare, un'assistenza sanitaria adeguata, un alloggio, un'istruzione e un impiego (Feldman et al., 2008).

Un altro problema importante per i migranti è che i datori di lavoro irlandesi potrebbero non dare la stessa valutazione alle qualifiche educative acquisite nel loro paese d'origine come danno la stessa valutazione alle qualifiche irlandesi. Lo stesso potrebbe accadere in relazione all'esperienza lavorativa, che i datori di lavoro potrebbero valutare di più se acquisita in Irlanda piuttosto che all'estero (McGinnity et al., 2020).

Secondo gli autori, ciò può danneggiare le prospettive di integrazione dei migranti, soprattutto provenienti da questi paesi meno sviluppati, anche se hanno un livello di istruzione più elevato rispetto alla media delle persone irlandesi.

Inoltre, come ha affermato Jade Wilson lo scorso anno sul *The Irish Times*, "le comunità di migranti in Irlanda incontrano molte barriere nell'accesso ai servizi sanitari e sociali, oltre alla discriminazione e agli atteggiamenti negativi nei loro confronti" (Wilson, 2021).

Inoltre, l'accesso ai servizi sanitari e di assistenza sociale richiede competenze di alfabetizzazione e alfabetizzazione digitale, che rappresentano "un ostacolo per coloro che non possiedono tali competenze", come ha affermato l'ambasciatrice del programma STEPS di Engineers Ireland, la signora O'Reilly (2021).

1.3. Difficoltà di MALQ nella formazione

Poiché ci sono ancora un certo livello di difficoltà di crescita, ci si aspetta che la società irlandese si evolva e diventi più diversificata e accogliente. Ecco perché l'Immigrant Council fornisce programmi di formazione e workshop dedicati ad aziende, scuole, gruppi comunitari, associazioni e organizzazioni che coprono un'ampia gamma di argomenti correlati all'immigrazione e ai diritti dei migranti, nonché alla diversità e all'inclusione.

I programmi mirano ad affrontare, tra gli altri, l'interculturalità, il razzismo, la diversità, il processo di immigrazione, la partecipazione politica dei migranti, la tratta di esseri umani e la violenza di genere.

Tuttavia, le competenze linguistiche sono essenziali per l'integrazione e il benessere in Irlanda, quindi il 14 gennaio è stata lanciata una nuova piattaforma di apprendimento online per persone provenienti da contesti di rifugiati e migranti ('Saor' che significa 'libero' in gaelico). La piattaforma intende colmare le lacune nei programmi di istruzione e formazione esistenti. I corsi hanno accesso libero, il che significa che sono disponibili in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo (Gorman, 2022).

1.4. MALQ nelle iniziative aziendali

1.4.1. Esperienze imprenditoriali tra i MALQ

Il seguente studio di caso è tratto dal progetto ONDGO (2022), che mira a sostenere l'integrazione economica dei migranti attraverso la creazione di un programma di formazione imprenditoriale per migranti su misura, dotato di una serie di risorse formative flessibili e adattabili.

- Evaldas Adomonis (45 anni)

Paese d'origine: Lituania

Evaldas vive in Irlanda da 17 anni. Prima di arrivare, Evaldas non aveva grandi aspettative e all'inizio ha trovato la migrazione un po' impegnativa, ma aveva degli amici che erano già emigrati in

Irlanda in precedenza e, grazie ai loro consigli e alla loro guida, il suo passaggio all'Irlanda è diventato relativamente facile e diretto dopo i primi mesi.

Evaldas e sua moglie iniziarono a cercare idee e opportunità imprenditoriali quando Evaldas era senza lavoro e scoprono l'idea di SkyView4U, un planetario mobile a "cupola" in grado di proiettare filmati sferici, come viaggi nello spazio, montagne russe ecc.

1.4.2. Principali difficoltà o barriere all'imprenditorialità incontrate dai MALQ

I migranti che arrivano in Irlanda soffrono della mancanza di informazioni sul mercato del lavoro e sulle aziende, in parte perché non conoscono i canali attraverso cui reperire tali informazioni (UNHCR, nd).

Inoltre, devono affrontare barriere istituzionali nel paese ospitante, come questioni legali, ostacoli socio-culturali e legati al mercato, insieme alla mancanza di accesso a sistemi di supporto e infrastrutture e alla mancanza di risorse finanziarie (Harima et. Al., 2021).

Jack Pinkowsk sottolinea la percezione unica irlandese delle opportunità di business come un'altra barriera. Le barriere linguistiche e culturali rendono ancora più difficile per i migranti partecipare a organizzazioni aziendali consolidate nel nuovo paese (Wolfington, 2006).

1.4.3. Il ruolo dell'imprenditorialità nell'integrazione dei MALQ

Un migliore coordinamento e cooperazione all'interno dei dipartimenti cittadini servirebbero il potenziale dell'imprenditorialità degli immigrati in modi significativi, tra cui la formazione trasversale del personale. In questo contesto, l'integrazione economica dei nuovi residenti e la promozione dell'imprenditorialità degli immigrati presentano sia sfide che opportunità per una nuova crescita che si concentra sull'espansione dell'economia dall'interno da parte di produttori residenti nello stato e che reinvestiranno i loro profitti all'interno dello stato (Pinkowsk, 2009).

In effetti, esistono entità come i Local Enterprise Offices (LEO) che lavorano nell'intraprendere iniziative mirate per coinvolgere potenziali imprenditori migranti in linea con le esigenze locali. Il LEO Centre of Excellence in Enterprise Ireland promuove attività di best practice in quest'area.

In breve, l'espansione delle economie locali attraverso l'integrazione economica degli imprenditori immigrati produce risultati positivi all'interno del Paese.

1.5. Buone pratiche (o supporto) su come promuovere l'imprenditorialità per integrare i MALQ

1.5.1. Forse l'esempio migliore del problema in questione è lo Start-up Entrepreneur Programme (STEP), introdotto dal governo irlandese nel 2012 (Dipartimento di Giustizia, 2022).

Mira a consentire agli imprenditori innovativi di richiedere il permesso di stabilire la propria attività e risiedere in Irlanda a tempo pieno. Il suo scopo principale è consentire ai cittadini non SEE e alle loro famiglie che si impegnano in un'attività di avvio ad alto potenziale in Irlanda di acquisire uno status di residenza sicuro in Irlanda.

Il programma è stato istituito per stimolare investimenti produttivi in Irlanda e per offrire la residenza in Irlanda, con i relativi vantaggi, a professionisti dinamici.

1.5.2. VIFREE

Una delle piattaforme sviluppate in Irlanda è inquadrata nel Business and Entrepreneur Incubator Project che è ambientato nel paese. La piattaforma è nota come VIFRE ed è in fase di sviluppo come piattaforma online che è attualmente una versione beta di un incubatore aziendale online. Il suo scopo è svilupparsi per offrire un'istruzione imprenditoriale specificatamente per i rifugiati in Europa.

Il progetto è finanziato da Erasmus+ e mira a sviluppare un incubatore digitale per coloro che desiderano sviluppare la propria attività nei paesi ospitanti. Sono coinvolte anche istituzioni accademiche e ONG in Irlanda, Francia e Germania. L'obiettivo finale di questo progetto europeo triennale è lo sviluppo di un incubatore digitale open access con MOOC e vari contenuti aggiuntivi.

1.5.3. La nostra tabella

Our Table è un'impresa sociale che mira a creare una comunità connessa e inclusiva attraverso il cibo. Sviluppiano le competenze culinarie esistenti delle persone in un contesto professionale,

al fine di dare loro la sicurezza, il supporto e l'esperienza pratica necessari per avviare le proprie attività alimentari o ottenere un impiego in altre organizzazioni.

Il progetto è stato fondato dall'attivista Ellie Kisyombe e da Michelle Darmody, che pensavano che fosse necessario avviare una conversazione sul tema della Direct Provision e che il cibo fosse un buon modo per iniziare tale conversazione. Ellie è finita in Irlanda come volontaria presso l'Irish Refugee Council e ha trascorso un decennio dedicandosi alla Direct Provision. Michelle aveva già un background nel cibo e nella cucina e ha incontrato Ellie dopo aver contattato l'Irish Refugee Council per esplorare modi per usare il cibo per richiamare l'attenzione sulla realtà della Direct Provision.

Gli obiettivi del nostro tavolo

- Per porre fine alla fornitura diretta in Irlanda
- Per fornire ai migranti svantaggiati un reddito indipendente e opportunità di trovare un impiego permanente
- Sviluppare le competenze culinarie esistenti delle persone in un contesto professionale, al fine di dare loro la sicurezza, il supporto e l'esperienza pratica necessari per avviare la propria attività alimentare o trovare un impiego in altre
- Per ridurre l'isolamento sociale e promuovere la comunità attraverso l'impresa collettiva
- Per preservare e celebrare diverse ricette e diversi patrimoni culturali

1.6. Conclusioni: questioni chiave per l'agenda futura

L'immigrazione in Irlanda si è rivelata un problema radicato nel paese, con immigrati provenienti principalmente da altri paesi europei.

È interessante notare, tuttavia, che la lingua rappresenta uno dei principali ostacoli all'integrazione di queste persone nelle principali aree di residenza degli immigrati, come la capitale Dublino o Cork.

È nota anche la presenza di istituzioni pubbliche impegnate su questo problema, il che crea un divario tra il settore pubblico e quello privato, poiché, come abbiamo visto, un altro degli ostacoli all'inserimento nel mercato del lavoro è la richiesta di qualifiche da parte delle aziende, di cui il nostro target è carente.

In questo senso, potrebbe essere utile immaginare una linea futura (ricerca o progetto) che unisca i due settori e riduca il problema dell'immigrazione in Irlanda, che è visto più come un'opportunità bidirezionale. In altre parole, arricchendo sia chi arriva nel paese sia la produttività nazionale. Ciò è confermato dai numerosi casi di studio di progetti imprenditoriali in Irlanda, solo alcuni dei quali sono stati menzionati qui.

1.7. Riferimenti

Conner, N. (2019). Religione e integrazione sociale dei migranti a Dublino, Irlanda. *Geographical Review*, 109(1), 27-46.

Dipartimento di Giustizia (2022). Start-up Entrepreneur Programme (STEP). Recuperato da <https://www.irishimmigration.ie/coming-to-work-in-ireland/what-are-my-options-for-working-in-ireland/coming-to-work-for-more-than-90-days/start-up-entrepreneur-programme-step/>

Fahey, É., Russell, H., & Grotti, R. (2019). *Diversi quartieri: un'analisi della distribuzione residenziale degli immigrati in Irlanda*. Dublino: Economic and Social Research Institute.

Feldman, A., Gilmartin, M., Loyal, S., & Migge, B. (2008). *Getting on: From migration to integration-Chinese, Indian, Lithuanian and Nigerian migrants' experiences in Ireland (Guida per gli immigrati d'Irlanda)*.

Gorman, S. (2022). L'Irlanda lancia una nuova piattaforma di apprendimento online per rifugiati e migranti. InfoMigrants. Estratto da <https://www.infomigrants.net/en/post/38026/ireland-launches-new-online-learning-platform-for-refugees-and-migrants>

Harima, Aki e altri. "Opportunità imprenditoriali per i rifugiati in Germania, Francia e Irlanda: quadro di integrazione multipla". *International Entrepreneurship and Management Journal* 17.2 (2021): 625-663.

Irish Refugee Council (nd). Progetto di incubazione di imprese e imprenditori. Recuperato da <https://www.irishrefugeecouncil.ie/business-and-entrepreneur-incubator-project>

McGinnity, F., Enright, S., Quinn, E., Maitre, B., Privalko, I., Darmody, M., & Polakowski, M. (2020). *Rapporto di monitoraggio sull'integrazione 2020*. Dublino: The Economic and Social Research Institute.

McGinnity, F., Privalko, I., Fahey, É., Enright, S., & O'Brien, D. (2020). *Origine e integrazione: uno studio sui migranti nel censimento irlandese del 2016*. Cambridge Centre for Alternative Finance.

ONDGO (2022). *Learning On The Go Sviluppo delle competenze occupazionali delle persone sfollate*. Recuperato da <https://learnonthego.eu>

La nostra tavola (nd). Recuperato da <http://www.ourtable.ie/>

UNHCR (nd). *Una guida ai servizi di supporto essenziali in Irlanda per rifugiati e richiedenti asilo*. Estratto da <https://www.unhcr.org/en-ie/60daf1bb4.pdf>

UNICEF (2014). *Irlanda: profili migratori*. Recuperato da <https://esa.un.org/migmgmprofiles/indicators/files/Ireland.pdf>

Wilson, J. (2021). I migranti affrontano barriere nell'accesso ai servizi sanitari e sociali, sente il comitato. The Irish Times. Recuperato da <https://www.irishtimes.com/news/ireland/irish-news/migrants-face-barriers-to-accessing-health-and-social-services-committee-hears-1.4730611>

Wolfington, E. (2006). Un commento: imprenditori immigrati e rifugiati. Bridges, 3-4.

2. Questionario ira per gli imprenditori immigrati

2.1. Descrizione sociodemografica del campione *(Dati Anagrafici)*

Dopo aver distribuito il questionario e aver atteso due settimane, abbiamo ricevuto 21 risposte. La maggior parte delle risposte è stata ottenuta tramite la distribuzione online del sondaggio Google Form precedentemente creato all'interno del progetto.

I partecipanti erano migranti tra i 25 e i 50 anni provenienti da altri paesi europei come Romania, Polonia e Spagna. La maggior parte di loro erano uomini (16 uomini e 5 donne) e di religione cattolica.

Diciotto di loro vivevano in Irlanda da uno a cinque anni. Solo tre partecipanti hanno risposto di vivere lì da più di sei anni (ma meno di dieci).

2.2. Caratterizzazione dell'attività dell'imprenditore migrante *(Parte I - Dal settore alla tipologia di cliente)*

Le risposte sono state le seguenti: 6 partecipanti su 21 hanno risposto strutture ricettive, 5 partecipanti su 21 altre attività industriali (tessile, calzature, legno e arredamento, altri), 4 partecipanti su 21 commercio al dettaglio, 4 partecipanti su 21 trasporti e 2 partecipanti su 21 TIC (tecnologie dell'informazione e della comunicazione).

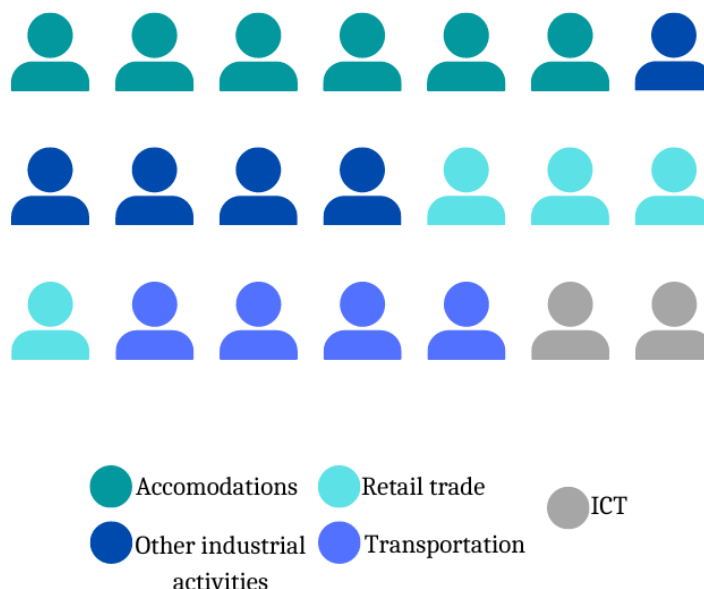


Immagine 1: Opera propria

Nessuno dei partecipanti ha dichiarato di far parte di alcuna associazione o rete aziendale.

Per quanto riguarda gli anni di attività delle loro aziende, 11 partecipanti hanno risposto da 1 a 5 anni e 9 partecipanti hanno detto da 5 a 10 anni. Solo 1 partecipante ha risposto meno di 1 anno.

2.3. Valutazione del processo imprenditoriale del migrante *(Parte II - Dalla formazione precedente ai contenuti della formazione)*

In termini di formazione, 16 partecipanti non avevano ricevuto alcuna formazione prima di avviare la loro attività. I restanti cinque hanno risposto di averla ricevuta tramite corsi online.

19 partecipanti hanno risposto di avere precedenti esperienze lavorative nei loro paesi di origine. 2 persone hanno risposto negativamente.

Le difficoltà menzionate dai partecipanti come importanti sono: Logistica, Fiscale/Legale, Digitale/Tecnica, Amministrativa (visti, permessi di soggiorno...). Quelle classificate come molto importanti sono Dipendenti, Finanziarie e Burocratiche (licenze, ecc.).

I tre motivi principali per cui i partecipanti hanno deciso di avviare un'attività sono: 1) Ho trovato un'opportunità imprenditoriale, 2) Questo è ciò che mi piace e 3) Per un reddito più alto rispetto a quello di un dipendente dipendente.

2.4. Conclusioni: questioni chiave

Il sondaggio è visto come demograficamente eterogeneo in termini di genere e paesi di origine. Per quanto riguarda le convinzioni religiose, il cattolicesimo è indicato come la religione condivisa da tutti i partecipanti.

È interessante sottolineare che la stragrande maggioranza degli intervistati viveva in Irlanda da uno a cinque anni, ma nessuno di loro viveva nel Paese da più di dieci anni.

I principali settori in cui operano i partecipanti sono le attività ricettive e quelle industriali.

Infine, poiché nessuno degli intervistati è membro di un'associazione imprenditoriale, sarebbe interessante affrontare il tema del networking per i migranti, poiché quando arrivano in un nuovo paese di origine la loro sfera di contatti si riduce notevolmente e questo può rivelarsi dannoso per loro quando si tratta di sviluppare un nuovo progetto o un'attività.

3. Focus group con MALQ

3.1. Descrizione dei campioni

Durante questa fase sono stati organizzati due focus group, ciascuno composto da cinque partecipanti: 5 donne un giorno e 5 uomini l'altro. Entrambi avevano un'età compresa tra i 25 e i 40 anni e provenivano da altri stati membri dell'UE, come Polonia, Lituania, Romania e Lettonia.

Le interviste sono state condotte tramite un incontro faccia a faccia in una sala degli uffici I&F di Dublino, durante il quale è stato chiesto ai partecipanti di raccontare le loro esperienze e le loro esigenze formative in materia di imprenditorialità.

In entrambi i focus group erano presenti tre membri del team I&F per condurre gli incontri e per aiutare i partecipanti a chiarire dubbi e domande durante la discussione.

3.2. Risultati chiave

3.2.1. Migrazione e imprenditorialità

La maggior parte di loro ha concordato che l'imprenditorialità è sinonimo di libertà, quindi essere indipendenti è stata la loro motivazione più grande quando hanno avviato la loro attività. Essere lavoratori autonomi significa che non devono fare affidamento sulle scelte di qualcun altro; assumersi la responsabilità delle proprie decisioni li fa sentire utili alla società e parte del sistema.

Nei focus group organizzati solo con le donne è stata data enfasi alla parola empowerment e si è sottolineata l'imprenditorialità come simbolo di una donna indipendente, in grado di gestire un'attività all'estero.

Inoltre, avviare l'attività e imparare la lingua sono stati visti congiuntamente come lo strumento più importante per l'interazione sociale, poiché ha permesso loro di sentirsi più integrati nella comunità. Ciò ha anche migliorato la ricerca di partner per molti dei partecipanti, che - come affermato da un ragazzo di 31 anni - "potrebbero diventare amici nel tempo".

Alcuni di loro credono fermamente che l'imprenditorialità possa funzionare come meccanismo di supporto, non solo per la popolazione migrante ma per la società in generale, poiché dimostra che gli immigrati non sono adatti solo per lavori mal pagati. In questo senso, sfida le posizioni anti-immigrazione e riduce il razzismo stesso.

3.2.2. Barriere

I partecipanti hanno dichiarato di aver incontrato alcuni problemi relativi alle competenze di gestione e marketing, che potrebbero aumentare la probabilità che un'azienda fallisca o non decolli. Hanno

ipotizzato che ciò possa essere dovuto alla mancanza di buone informazioni che ricevono sull'ambiente di mercato circostante. Dal momento che non sono valutati come coloro che hanno acquisito la loro esperienza/istruzione in Irlanda, nessuno ripone grandi aspettative su di loro, quindi non sono visti come potenziali concorrenti. Ciò rende ancora più difficile aumentare il capitale umano e finanziario all'interno del mercato del lavoro irlandese.

Di conseguenza, sono relegati a manodopera a basso costo, dove la presenza di basse barriere all'accesso rende la concorrenza troppo grande. Inoltre, è solitamente composta da altri gruppi coetnici che forniscono prodotti analoghi, rafforzando la discriminazione e le barriere che impediscono loro di vivere una vita dignitosa.

3.2.3. Formazione

Come risultato del campione, si potrebbero trarre diverse conclusioni. In primo luogo, la necessità di insegnare la lingua predominante, non solo per il funzionamento dell'azienda, ma anche per l'integrazione degli immigrati nella comunità. A tal fine, sembra interessante offrire corsi intensivi di inglese, della durata di 2-3 mesi, con un'attenzione particolare al linguaggio tecnico aziendale.

D'altro canto, l'esperienza di marketing e di business si è dimostrata essenziale quando si tratta di imprenditorialità; pertanto, è urgentemente richiesta la creazione di un'istituzione progettata per insegnare le informazioni appropriate, come la documentazione e le questioni burocratiche, e per formare in modo pratico ciò che è stato appreso. Lì, dovrebbero essere in grado di diventare competenti nell'acquisizione di risorse finanziarie e umane, nella gestione dei clienti e nelle soft skill che consentono loro di proteggersi dagli attacchi razzisti. Una volta completato con successo il programma teorico, la scuola fornirà loro tirocini aziendali, della durata di un mese, in cui saranno in grado di adattare le conoscenze a un caso reale. Dopo aver concluso il programma, gli studenti avranno acquisito molte risorse per gestire la propria impresa.

3.3. Conclusioni: questioni chiave

I migranti trovano ancora più difficile avviare un'impresa, poiché devono affrontare alcuni vincoli aggiuntivi, come barriere linguistiche, idee sbagliate da parte della popolazione ospitante, cattive condizioni di lavoro e dura competizione all'interno del settore. Sebbene alcuni di loro abbiano già conoscenze aziendali, altri mancano di consapevolezza culturale relativa alla dimensione aziendale. L'apprendimento della lingua e la formazione pratica sono le chiavi per introdursi nel mondo degli affari.

4. **discussione con educatori/professionisti/volontari che formano i MALQ**

4.1. **Descrizione del campione**

Il focus group è stato condotto con 11 partecipanti, la maggior parte dei quali erano educatori ed esperti nel campo del lavoro con MALQ. Tuttavia, il team I&F ha voluto includere anche tre giovani partecipanti che si offrono volontari con adulti che stanno cercando di avviare un'attività e con altre start-up nella formazione sulle soft skill.

4.2. **Risultati chiave**

4.2.1. **Esperienza con MALQ**

Alla domanda su cosa significhi lavorare con questo gruppo, tutte le risposte erano orientate sia alla soddisfazione professionale che a quella personale. I partecipanti hanno sottolineato la vocazione sociale del loro lavoro e la grande responsabilità che comportava.

Molti di loro pensavano che la differenza tra un migrante e un locale poco qualificato si basasse principalmente sul modo in cui venivano trattati all'interno del loro paese. In Irlanda (come in altri paesi europei) ci sono una varietà di lavori e lavori che non richiedono competenze elevate, ma sono comunque necessari per la produttività nazionale. Ma il problema con i migranti è che alcuni non hanno una buona padronanza della lingua o familiarità con lo stile di vita irlandese, e quindi affrontano ostacoli di base maggiori rispetto agli adulti irlandesi poco qualificati.

Tra le competenze evidenziate dai partecipanti vi erano la tolleranza e la flessibilità mentale per affrontare situazioni e casi di vita diversi da quelli vissuti dal mentore o dall'educatore, ma anche una buona conoscenza della situazione imprenditoriale nel proprio Paese per poter insegnare le chiavi del successo.

Da parte loro, i tre giovani volontari hanno fatto appello alla capacità di ascolto attivo e all'empatia. Queste soft skill sono state il loro prezioso contributo. Tutti e tre hanno meno di trent'anni e, sebbene siano del posto, stanno anche avviando un'attività in proprio. Pertanto, hanno commentato che avrebbero potuto offrire un paragone tra il tipo di imprenditorialità sperimentato da una persona proveniente dall'Irlanda e quella di un migrante.

Per quanto riguarda le limitazioni nel dominio digitale, i partecipanti hanno concordato che questo è un problema che incontrano molto spesso, soprattutto quando lavorano con migranti di età superiore ai 40 anni. È stato anche sottolineato che alcuni servizi pubblici irlandesi attualmente

digitalizzati sono persino difficili da accedere per i giovani migranti che non hanno familiarità con il sistema irlandese.

4.2.2. Metodologie: quali funzionano e quali no?

Dal punto di vista metodologico, i partecipanti cercano di essere molto pratici, cioè di insegnare ai migranti come muoversi nel mondo degli affari irlandese in modo concreto, utilizzando esempi e realizzando simulazioni simili alla realtà.

In questa fase del focus group sono emerse due affermazioni opposte ma importanti sulla metodologia. La prima riguarda il lavoro in coppia o in gruppo. Alcuni dei formatori partecipanti hanno riferito che durante le sessioni organizzano giochi di ruolo in gruppo su vari argomenti del mondo aziendale. Ogni membro del gruppo è responsabile di un reparto della nuova attività e attraverso la collaborazione devono portare avanti una questione specifica, ad esempio la registrazione del marchio (devono sapere dove chiamare, dove andare...).

L'altra metodologia prevedeva il lavoro individuale, poiché, come hanno affermato diversi partecipanti, "ogni persona è un caso a sé stante, con circostanze di vita particolari che devono essere trattate individualmente".

Le metodologie che si rivelano più utili sono quelle che invitano i migranti a partecipare attivamente, consapevoli della propria evoluzione e sviluppo, mentre il mentore genera in loro la speranza che sia possibile realizzare un'attività in un dato paese. Come ha detto una ragazza partecipante: "Siamo la guida per queste persone che provengono da altri paesi diversi e vengono in Irlanda per trovare nuove e migliori opportunità".

Nel dialogo generato a seguito di questo argomento, si è discusso che una buona metodologia sarebbe quella di insegnare strumenti digitali e non digitali in modo più teorico nelle prime sessioni. Esempi sono stati Microsoft Teams o Skype. In questo modo, nei primi giorni, ai migranti viene insegnato ad aprire un profilo su una delle piattaforme e a navigare al loro interno in modo che in seguito siano in grado di connettersi autonomamente alle classi virtuali nel caso in cui non possano partecipare di persona o abbiano domande specifiche che vogliono discutere con i mentori.

4.2.3. Sviluppo di sessioni di formazione

Alcune delle cose che si sono rivelate più complicate è il fatto di riunire un gruppo di migranti abbastanza numeroso per condurre le sessioni. Ma non solo, come ha sottolineato uno dei partecipanti, "deve anche essere un gruppo omogeneo, di persone di età e momenti vitali simili, perché le loro esigenze saranno diverse".

Sebbene sia apprezzato anche a livello formativo, i partecipanti indicano la lingua come l'aspetto differenziante dei gruppi con cui lavorano. Dicono che molti polacchi o spagnoli arrivano in Irlanda senza una grande padronanza della lingua, il che è un ostacolo sia per i migranti che per gli educatori, poiché questi ultimi non hanno conoscenza delle lingue in cui i migranti comunicano.

4.3. Conclusioni: questioni chiave

Essere ben preparati a livello professionale e mentale è stata una delle principali conclusioni di questo focus group con educatori e volontari.

Inoltre, le differenze tra migranti e gente del posto sono principalmente culturali. Ma soprattutto, da questo focus group abbiamo imparato che una differenza importante è burocratica, legata al modo di procedere e gestire i diversi processi all'interno del paese di arrivo. Mentre un locale conosce il sistema e le entità del proprio paese, un migrante deve confrontarsi con l'intera gerarchia dell'apparato pubblico per potersi stabilire nel paese e avviare la propria attività.

Le metodologie pratiche che richiedono la partecipazione dei migranti si rivelano le più utili ai fini imprenditoriali. Tra le barriere delle lezioni formative, si evidenzia il basso numero di mentee.

5. Focus group con esperti in imprenditoria

5.1. Descrizione del campione

Gli esperti coinvolti nel focus group erano imprenditori, responsabili delle risorse umane e titolari di piccole imprese. Molti di loro svolgono la professione scelta da anni e hanno sviluppato un set di competenze di base per poter trasmettere e arricchire la conoscenza di quei MALQ che desiderano entrare nel mondo aziendale, sia in un ruolo indipendente che come parte di un'impresa aziendale più ampia.

5.2. Risultati chiave

5.2.1. Esperienza con imprenditori poco qualificati/sottoserviti

L'opinione generale degli esperti coinvolti nel mentoring e nell'insegnamento dei MALQ è che sia un piacere avere a che fare con loro. Portano con sé un enorme desiderio di imparare e migliorare la loro situazione nel nuovo paese sia per loro che per le loro famiglie. Spesso saranno esitanti all'inizio, ma la maggior parte dei MALQ sono persone laboriose che vogliono migliorare se stesse attraverso l'istruzione e impegnandosi nella comunità locale.

La conoscenza dei costumi e delle regole indigene spesso non è pienamente compresa, quindi è necessario guidarli lentamente attraverso i "fondamentali per fare affari" richiesti in Irlanda. Per questo motivo hanno bisogno di un mentoring più intensivo rispetto ad altri imprenditori e, possibilmente, di sessioni di follow-up in caso di confusione persistente o lacune formative. Aree e argomenti come tassazione, contabilità e diverse normative e aspetti legali statali devono spesso essere sviluppati e concentrati. Gli imprenditori affermati hanno un corpo di conoscenze già accumulato e una maggiore certezza nelle loro azioni e nel loro potenziale. I MALQ hanno bisogno di ulteriore incoraggiamento sulle loro capacità e possibilità di gestire un'attività redditizia. Spesso richiedono più dispense e dove andare per ulteriori fonti di informazioni (siti Web, opuscoli sulle competenze, siti ufficiali) a cui possono rivolgersi per pagamenti extra, supporto finanziario e così via.

Le attività che erano interessati a creare spaziavano da semplici imprese individuali come imbianchini, idraulici e tassisti, a iniziative di vendita al dettaglio più ambiziose come negozi nei centri commerciali, saloni di bellezza, parrucchieri e start-up informatiche.

I principali valori trasmessi dal professionista erano una maggiore conoscenza delle usanze indigene e di come negoziare con successo il campo minato dell'avvio di un'attività. La fiducia dei MALQ nel processo aumentò, anche in loro stessi. Fornendo loro gli strumenti intellettuali e psicologici, giunsero a realizzare che, sebbene fosse una grande impresa, non era impossibile.

I valori della perseveranza e del duro lavoro sono stati visti anche come cruciali da trasmettere ai MALQ, e quella grinta e determinazione, insieme a un sano livello di fiducia in se stessi, raramente deludono l'imprenditore in erba! Nella società irlandese, c'è una certa quantità di rispetto e fiducia di cui la persona media ha bisogno e che richiede se vuole tornare e utilizzare un servizio o acquistare un bene da un'azienda. Coltiva questo senso di civiltà e riguardo per il tuo cliente e sarà più probabile che ti rimanga fedele a sua volta.

Il consiglio condiviso era di continuare sempre a imparare. Molti imprenditori diventano pigri man mano che si affermano e perdono le tendenze emergenti o le opportunità nel mercato. L'aiuto è sempre lì, che provenga dallo stato o da altre persone in una situazione simile alla tua. Cerca queste fonti e utilizza l'aiuto e le risorse che possono fornire.

5.2.2. Pro e contro quando si lavora con MALQ

Il focus group ha evidenziato i pro e i contro del lavorare con i MALQ. I pro includevano quanto segue,

- *Maggiore sforzo* : poiché si trovano spesso in una situazione pericolosa a causa del fatto di trovarsi in una terra sconosciuta, e solitamente senza molta ricchezza o beni, i MALQ devono fare uno sforzo straordinario solo per sopravvivere, per non parlare di prosperare. Quindi, quando viene loro concesso l'accesso all'istruzione o alle risorse, spesso lavoreranno di più e faranno più sforzi dei nativi.
- *Desiderio di essere coinvolti* : poiché il loro sostentamento (e in una certa misura il loro benessere) dipende da questo, i MALQ si impegnano felicemente nel processo di mentoring. Assorbono qualsiasi consiglio con l'obiettivo di utilizzarlo nei loro affari, qualsiasi cosa che ritengono possa farli progredire e dare loro un "vantaggio" sugli altri o sul mercato.
- *L'indipendenza assicura l'impegno* : "Cogli ogni occasione che puoi" sono state le parole di saggezza nel focus group. I concetti di indipendenza e libertà erano particolarmente importanti per i MALQ e possono avere un forte impatto quando si tratta in ultima analisi di successo o fallimento.

Gli svantaggi includono quanto segue:

- *Mancanza di inglese* : in Irlanda, molte delle persone nelle posizioni più elevate parlano fluentemente inglese. Senza una buona padronanza della lingua, gli immigrati sono spesso lasciati a lavori umili e più laboriosi, come addetti alle pulizie, personale di negozio, operai ecc. Per andare davvero lontano nell'occupazione o nel lavoro autonomo, la comunicazione deve essere fluida ed efficace e il modo migliore per raggiungere questo obiettivo è essere in grado di parlare ai propri clienti/consumatori nella loro lingua.
- *Diritto* : alcuni MALQ si sentono in diritto e pensano di essere supportati (e tenuti per mano) per tutto il tempo. Per loro, comportamenti come pigrizia o ritardo possono entrare in gioco. Poiché presumono che la coperta di supporto sarà sempre al suo posto, a volte l'impegno potrebbe non essere ideale.

- *Mancanza di comprensione delle tradizioni locali* : cose come le leggi fiscali o le diverse regole riguardanti i modi in cui le aziende operano in Irlanda sono spesso diverse da quelle dei loro paesi d'origine e difficili da comprendere. Ciò può portare a frustrazione o rabbia o alla sensazione che tutto sia senza speranza.
- *Mancanza di competenze informatiche* : alcuni MALQ non hanno accesso o competenze in materia di tecnologia. Ciò può limitare gravemente le loro possibilità di sviluppare un'attività duratura e stabile, poiché in genere la maggior parte del commercio (o marketing/pubblicità) oggi avviene online.

I MALQ hanno bisogno di una formazione più specializzata rispetto agli imprenditori affermati. Devono prima imparare l'ambiente di base della località (e del paese) in cui stanno avviando un'attività. Devono capire come funzionano e come scorrono le cose e in che modo differiscono dai loro paesi d'origine. Comprendere la personalità delle persone indigene e le loro abitudini è fondamentale e questo deve essere insegnato ai MALQ prima ancora che vengano applicate le competenze più tecniche. L'espressione "conosci il tuo cliente" potrebbe essere utilizzata in questa situazione, ma su una scala più ampia. Mentre gli imprenditori qualificati in genere sanno come funzionano le cose, e dove possono andare per consigli e supporto, i MALQ non lo sanno e devono essere mostrati loro la strada.

I MALQ dubitano spesso delle proprie capacità e della propria capacità di gestire un'attività di successo. Si sentono impreparati e scoraggiati dal compito di assumersi un impegno così grande in un luogo straniero e con persone che non conoscono. Le loro aspettative (in se stessi e nel mondo) sono generalmente più basse, il che ha un impatto negativo anche sull'autostima, la fiducia in se stessi e i risultati.

La formazione in aree più basilari, come comunicazione, finanza generale e tassazione, marketing e gestione, insieme a come pubblicizzare in modo efficace i propri beni e servizi in un mercato irlandese, è importante per i MALQ tanto quanto gli argomenti e le tecniche aziendali più avanzati. Una parte importante dell'esperienza di un MALQ in arrivo in Irlanda è l'argomento dei visti e dell'estensione dei visti. Potrebbe essere necessario fornire assistenza in quest'area in modo che rispettino la legge e abbiano il diritto di fare ciò che stanno pianificando. Dopo aver sistemato queste cose, puoi passare a cose come i piani aziendali e il marketing.

Le piccole attività indipendenti, sia al dettaglio che basate su un talento o una competenza esistenti, sembrano essere l'opzione migliore per i MALQ, almeno inizialmente. Poiché non hanno una vasta gamma di contatti, conoscenze sul commercio in Irlanda o risorse o accesso alle risorse, le aziende più grandi o le multinazionali sono normalmente un passo troppo lungo.

5.2.3. Metodologie: quali funzionano e quali no?

Il faccia a faccia è stato lo strumento più efficace. I MALQ non hanno sempre accesso a un WIFI ad alta velocità o a dispositivi tecnologici adeguati, quindi poter parlare con loro di persona è più vantaggioso per loro a lungo termine. Alcuni si sono anche lamentati della mancanza di privacy o di spazio nelle loro aree abitative, quindi questo è stato un altro motivo per preferire il contatto di persona piuttosto che online.

Sembrava più "reale" quando ci si trovava nello stesso posto, e un problema importante riscontrato era l'incrocio dei fili se c'era una qualsiasi caduta di connessione. Un buon compromesso sarebbe stato quello di stabilire una formazione iniziale e una rete amichevole di persone se in gruppo, concentrandosi sui temi più importanti del fare affari in Irlanda, prima di migrare online per sessioni di mentoring di follow-up come componente aggiuntivo.

5.2.4. Facilitazione/mentoring. Punti dolenti e punti positivi

Gli esperti hanno affermato che aiutare le persone a dare vita alla propria passione è uno degli aspetti preferiti del mentoring. Essere in grado di consigliare e aiutare gli immigrati a creare il tipo di vita che desiderano, in particolare dopo aver corso rischi così grandi arrivando in un nuovo paese in primo luogo. Aiutare qualcuno a diventare autosufficiente non è solo appagante, ma anche un onore.

Il mentoring e l'insegnamento sono generalmente esperienze arricchenti, ma a volte si verificano problemi, come ad esempio se i MALQ sono lì per forza piuttosto che per scelta. Ciò può essere dovuto a un accordo con lo stato di assistenza sociale o di edilizia abitativa se partecipano a determinati corsi di formazione. In questa situazione, potrebbero comportarsi male o interrompere la lezione perché non vogliono essere lì. Un altro inconveniente è se il MALQ ha il potenziale o una buona idea ma per qualche motivo non riesce a portarla avanti, ciò potrebbe essere dovuto a mancanza di risorse, obblighi familiari o mancanza di tempo.

Per le persone che vogliono facilitare workshop o mentoring, tutti devono essere presi in considerazione, in particolare se sono presenti MALQ, poiché le loro conoscenze (e spesso le competenze linguistiche) non sono allo stesso livello dei madrelingua. Fate in modo che i MALQ facciano squadra con partecipanti esperti o pazienti che possano portarli con sé. Potrebbe essere richiesto anche del tempo extra 1 a 1 al formatore.

5.2.5. Facilitazione/tutoraggio online

Il mentoring online è utile, in particolare se i tirocinanti devono percorrere lunghe distanze e non hanno il tempo o i soldi per far fronte ai costi. Detto questo, non è comunque ideale o efficace come il faccia a faccia. Con i MALQ, la comunicazione è spesso problematica a causa delle barriere linguistiche. È più facile spiegare idee e concetti di persona, perché puoi usare cose come i segnali delle mani o sapere quando i tirocinanti non ti capiscono a causa delle espressioni facciali che

altrimenti non saresti in grado di rilevare online. Se ci sono problemi di connessione, possono rovinare una sessione di mentoring e lasciare entrambe le parti frustrate dall'esperienza.

Per essere fatto correttamente e avere effetti duraturi, allora la connessione deve essere forte, qualsiasi abbandono porta solo a un caso di "perso nella traduzione", specialmente quando si ha a che fare con MALQ. Tutti dovrebbero avere la possibilità di fare domande e di esprimere qualsiasi preoccupazione legittima che potrebbero avere, sia nella comprensione che nello sviluppo delle conoscenze che già possiedono. Le sessioni online dovrebbero includere la possibilità per i tirocinanti di poter parlare e discutere i propri piani e idee e quelli degli altri, magari in stanze di breakout o giochi di qualche tipo.

5.2.6. Meccanismo per rilevare le competenze imprenditoriali tra i MALQS

Ci sono numerose competenze e abilità che gli imprenditori dovrebbero avere se vogliono sviluppare un'impresa a lungo termine che possa resistere agli ostacoli e alle pressioni di un settore in rapida evoluzione. Tra queste,

- *Capacità comunicative* ; essenziali per ogni imprenditore. Se vuoi vendere o convincere i clienti a separarsi dai loro soldi, allora devi essere in grado di parlare con loro al loro livello. Costruire un rapporto con le persone è un modo fondamentale per far crescere il tuo marchio.
- *Capacità di adattamento* : il mondo del commercio è in continua evoluzione e non rimane mai lo stesso a lungo. Ad esempio, in questo momento stiamo vivendo un'impennata di tutte le cose online, quindi essere in grado di adattarsi al modo in cui le cose vengono vendute e orchestrate è estremamente importante. Un'azienda senza accesso o presenza online sta cercando guai.
- *Vendite* : saper vendere è fondamentale per creare un flusso di entrate costante e affidabile.
- *Passione* : senza passione per ciò che fai, un'attività fallirà presto. Con la passione arrivano la cura e il rispetto per ciò che fai, che i potenziali clienti possono percepire.
- *Pianificazione* : senza un obiettivo o uno scopo, gli operatori commerciali spesso arrancano senza una chiara struttura per il successo in atto. Non hanno un obiettivo, niente per cui impegnarsi, quindi le azioni che intraprendono non saranno in linea con i migliori interessi dell'azienda.
- *Assunzione di rischi* : sebbene un imprenditore debba essere cauto fino a un certo punto, deve anche assumersi dei rischi calcolati per sfruttare al meglio qualsiasi potenziale opportunità che potrebbe presentarsi. In caso contrario, non sarà in grado di sfruttare appieno le diverse opportunità uniche che gli si presenteranno per portare la propria attività a livelli più alti.

Rilevare queste competenze nei MALQ può essere più complicato rispetto agli imprenditori normali, perché spesso sono reticenti a parlare delle proprie capacità. Quiz di gioco e giochi di ruolo possono essere utili per aiutarli ad aprirsi e scoprire quali competenze possiedono. Casi di studio o liste di obiettivi possono anche essere utilizzati per rilevare le competenze, così come l'impostazione di

obiettivi e diari di progresso. Creare un'attività "immaginaria" con tutto ciò che comporta può anche far emergere ispirazione e capacità latenti.

5.2.7. Ambienti ideali e straordinari per progetti imprenditoriali

Un modo semplice per uccidere lo spirito imprenditoriale è associarsi a persone senza ambizioni. Il simile ispira il simile, quindi vuoi impegnarti, parlare e lavorare con persone che ti spingono e ti ispirano. Un ambiente di idee e impegno intellettuale è l'ideale per l'aspirante imprenditore.

Molti dei MALQ hanno riferito che un ambiente di supporto è stato fondamentale per lo sviluppo di un'iniziativa imprenditoriale di successo. Poiché molte di queste persone sono o alle prime armi nel paese o hanno poca esperienza con il modo in cui è gestito il sistema, è fondamentale per la loro sicurezza dimostrare pazienza e comprensione. Qualsiasi luogo e istituzione con cui si integrano bene e che può essere visto come di supporto è l'ideale per i MALQ. Se sono timidi o insicuri di sé con persone e parlanti nativi, possono puntare a luoghi che hanno un tema simile agli immigrati. In questo modo hanno un sistema di supporto integrato, in cui il lavoro di squadra e il brainstorming possono portare a una maggiore conoscenza e successo.

I luoghi da evitare sono quelli che sono in conflitto con la bussola morale del MALQ, o quelli che non si sposano con le loro idee e ambizioni. Qualsiasi luogo può rivelarsi fruttuoso, ma solo se si sentono a loro agio e ispirati. Un luogo che è in sintonia con la loro persona e personalità sarà più adatto.

5.3. Conclusioni: questioni chiave

Quando si formano o si fa da mentore ai MALQ, bisogna rendersi conto che potrebbe essere un posto piuttosto alieno per loro. Pertanto, pazienza e tatto contribuiranno molto ad aiutarli a sentirsi a loro agio. Una spinta gentile nella giusta direzione e aiutarli a vedere e realizzare il proprio valore e talento è spesso utile. Un mentore deve essere in grado di fornire un feedback onesto e rispettoso affinché i suoi allievi sappiano dove stanno sbagliando e siano in grado di agire con decisione per correggere eventuali errori o percezioni.

Il mentoring dei MALQ riguarda l'incoraggiamento e il tentativo di promuovere in loro quell'atteggiamento "non mollare mai", che se continuano ad andare avanti e a impegnarsi alla fine arriveranno alla destinazione desiderata. Diventi la loro guida, la luce che seguono, quindi la tua motivazione può svolgere un ruolo importante nel loro sviluppo rendendoli consapevoli delle insidie e delle opportunità che li attendono.

La sensibilità riguardo alle differenze culturali dovrebbe essere presa in considerazione anche per far sentire i MALQ più a loro agio. Questioni come religione, percezioni, fenomeni culturali ecc. sono spesso diverse in Irlanda rispetto al loro Paese d'origine e dovrebbero essere gestite con

comprensione. Quindi, il motivo per cui i MALQ sono in Irlanda è che alcuni potrebbero provenire da aree di conflitto e potrebbero ancora essere emotivamente turbati dall'esperienza.

6. Conclusioni e raccomandazioni

6.1. Ricerca su scrivania e sul campo: discussione generale e risultati chiave

L'Irlanda è un paese con un'immigrazione attiva dalla fine del secolo scorso, concentrata nelle aree urbane, suburbane e rurali.

L'accesso a una residenza sicura, l'accesso alla vita familiare, un'assistenza sanitaria adeguata, un alloggio, un'istruzione e un'occupazione sono i principali ostacoli all'integrazione dei migranti nel paese, insieme al fatto che i datori di lavoro irlandesi non attribuiscono ai titoli di studio stranieri la stessa importanza che attribuiscono a quelli irlandesi.

Un altro ostacolo importante riguarda l'alfabetizzazione e le competenze di alfabetizzazione digitale che impediscono ai migranti di accedere ai servizi sanitari e di assistenza sociale in Irlanda, molti dei quali sono già servizi digitalizzati che richiedono una conoscenza minima delle piattaforme e del loro funzionamento.

Le difficoltà nella formazione dei MALQ sono orientate ad affrontare, tra gli altri, temi quali l'interculturalità, il razzismo, la diversità, il processo di immigrazione, la partecipazione politica dei migranti, la tratta di esseri umani e la violenza di genere.

6.2. Valutazione dei bisogni, problemi e lacune individuate

Sebbene esistano organismi pubblici orientati esclusivamente all'accoglienza e all'integrazione dei migranti all'interno del Paese, queste persone che arrivano da altri Paesi europei sono per lo più ignare dell'esistenza di tali organismi. È quindi importante mettere in atto misure e maggiori agevolazioni affinché gli immigrati possano accedere a questi canali di integrazione e insediamento nel loro Paese di origine, in modo che possano avviare il loro nuovo progetto imprenditoriale e di vita il prima possibile. In breve, la letteratura esaminata e l'esperienza personale convergono sull'aspetto burocratico, che a volte è più un ostacolo all'imprenditorialità che un aiuto.

In generale, un altro fallimento strutturale si basa sulla discriminazione e sul rifiuto di queste diverse forme culturali di entrare nel Paese, il che rende difficile per i migranti accedere anche ai servizi di base come l'alloggio e l'assistenza sanitaria.

Poiché le competenze linguistiche sono essenziali per l'integrazione e il benessere in Irlanda, si dovrebbero promuovere più piattaforme open access come Saor per l'apprendimento delle lingue. Per quanto riguarda il progetto DIBS in particolare e in termini di imprenditorialità, si suggerisce che queste piattaforme dovrebbero essere più orientate verso un linguaggio specificamente imprenditoriale e adattate a ciascun settore, poiché ogni attività imprenditoriale ha il suo linguaggio.

6.3. Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nelle prossime IO del progetto

6.3.1. Argomenti/temi/competenze principali da affrontare durante la formazione

C'è un tema comune che è stato affrontato in tutti i focus group e che è una priorità orizzontale in questo progetto. È l'apprendimento della lingua del paese di arrivo. Sia i migranti, sia gli educatori che gli esperti hanno sottolineato che la lingua è la base di un buon processo di integrazione del migrante.

Un altro tema è orientato all'acquisizione di alcune soft skill come le competenze digitali, attualmente presenti in una vasta gamma di ambiti della nostra vita personale e professionale. Per questo motivo, si suggerisce di porre particolare enfasi sull'alfabetizzazione digitale dei migranti, che va oltre il saper gestire determinati dispositivi, ma consiste anche nell'insegnare l'enorme profondità e il potenziale che Internet può avere nelle nostre vite. In questo senso, DIBS dovrebbe anche fungere da progetto per aumentare la consapevolezza di queste problematiche.

6.3.2. Esigenze e metodi di formazione preferiti dai MALQ

Le loro esigenze principali si basano sull'integrazione olistica, fondata su un senso di appartenenza al Paese sia in termini di lingua che di istruzione, poiché gli standard delle qualifiche straniere sono sottovalutati dal settore imprenditoriale irlandese, quando in realtà è stato dimostrato che la formazione dei migranti è allo stesso livello di quella della popolazione locale.

I migranti scelgono metodologie pratiche che siano vicine a come si svolgono i processi nella vita reale. Hanno anche evidenziato la loro necessità di corsi intensivi di inglese con un'attenzione particolare al linguaggio tecnico aziendale, poiché molti di loro presumono la loro mancanza di competenze di marketing. Dovrebbero anche diventare competenti in ambito finanziario, acquisizione di risorse umane e gestione dei clienti.

6.3.3. Esigenze e modalità formative suggerite da educatori, volontari e professionisti

Le metodologie più utili sono quelle che invitano i migranti a partecipare attivamente durante le lezioni. I mentori fanno la differenza tra lezioni individuali e di gruppo, poiché lo sviluppo di ciascuna è completamente diverso.

È stato anche notato che gli incontri personali, siano essi individuali o tramite lezioni di gruppo, sono i più fruttuosi in quanto coinvolgono i migranti nel loro sviluppo sul campo, offrendo loro al contempo l'opportunità di interagire con la popolazione locale del paese in cui arrivano.

6.3.4. Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE

Due dimensioni devono essere prese in considerazione per il raggiungimento con successo dei prossimi risultati del progetto DIBS. La prima riguarda la barriera culturale che sorge all'interno del paese stesso e che agisce come un confine immaginario che ostacola la piena integrazione dei migranti in Irlanda. Questa è una difficoltà di interesse e specifica del paese di arrivo, che deve essere affrontata aumentando la consapevolezza e la coscienza collettiva. La società irlandese deve prima comprendere i vantaggi dei migranti che intraprendono un lavoro nel loro paese per collaborare alla loro integrazione.

La seconda questione riguarda tutte quelle competenze di cui i migranti hanno bisogno quando arrivano in Irlanda e che in molti casi mancano. È quindi importante che i paesi di arrivo forniscano loro canali di accesso alle istituzioni pubbliche per aiutarli nei loro processi di integrazione.

Poiché il progetto DIBS mira a offrire una soluzione a lungo termine che incoraggerà lo sviluppo di imprese miste in cui migranti e gente del posto lavoreranno insieme per creare nuove imprese, è necessario affrontare le esigenze e le lacune riscontrate attraverso sinergie, ovvero comprendere che l'obiettivo del progetto richiede la collaborazione tra molte parti, non solo i paesi di arrivo o i migranti. Le aziende, gli enti pubblici, le istituzioni educative e la società nel suo insieme devono lavorare nella stessa direzione per risolvere il problema dell'integrazione dei migranti in Europa, soprattutto se vogliamo costruire un'Europa unita e fusa.

Digital Inclusive Business School (DIBS)

2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

Project Result 1 National Report

Partner:

SYMPLEXIS

Date: 20/08/2022 - X

Erasmus+ Programme

KA2 – Strategic Partnership Projects

KA220-ADU – Cooperation partnerships in adult education

Identificazione del documento

Risultato del progetto	Risultato 1: Ricerca documentale e strumento di autovalutazione. (Per adulti migranti poco qualificati in merito alle esigenze di formazione imprenditoriale)
Titolo	Rapporto nazionale
Partner principale	Università Loyola Andalusia
Redattore	
Livello di diffusione	Riservato, solo per i membri del consorzio (inclusi i servizi della Commissione e i revisori dei progetti)
Stato	
Versione	
Data di consegna prevista	20 agosto 2022
Data di consegna effettiva	

Indice

4.	Ricerca di scrivania	1
4.2.	Fatti e statistiche sui MALQ nel paese	1
4.3.	Problemi e ostacoli incontrati dai MALQ nell'integrazione nel Paese.....	2
4.4.	Difficoltà di MALQ nella formazione	5
4.5.	MALQ nelle iniziative aziendali	6
4.5.0.	Esperienze imprenditoriali tra i MALQ	6
4.5.1.	Principali difficoltà o barriere all'imprenditorialità incontrate dai MALQ.....	7
4.5.2.	Il ruolo dell'imprenditorialità nell'integrazione dei MALQ.....	8
4.6.	Buone pratiche (o supporto) su come promuovere l'imprenditorialità per integrare i MALQ	8
4.7.	Conclusioni: questioni chiave per l'agenda futura	11
4.8.	Riferimenti	12
5.	Questionario ira per gli imprenditori immigrati	15
5.2.	Descrizione sociodemografica del campione (<i>Dati Anagrafici</i>).....	15
5.3.	Caratterizzazione dell'attività dell'imprenditore migrante (<i>Parte I - Dal settore alla tipologia di cliente</i>).....	18
5.4.	Valutazione del processo imprenditoriale del migrante (<i>Parte II - Dalla formazione precedente ai contenuti della formazione</i>).....	21
5.5.	Conclusioni: questioni chiave.....	24
6.	Focus group con MALQ	26
6.2.	Descrizione dei campioni	26
6.3.	Risultati chiave	26
6.3.0.	Migrazione e imprenditorialità	26
6.3.1.	Barriere.....	26
6.3.2.	Formazione.....	27
6.4.	Conclusioni: questioni chiave.....	27
7.	Focus group con educatori/professionisti/volontari che formano i MALQ	28

7.2.	Descrizione del campione	28
7.3.	Risultati chiave.....	28
7.3.0.	Esperienza con MALQ.....	28
7.3.1.	Metodologie: quali funzionano e quali no?	28
7.3.2.	Sviluppo di sessioni di formazione.....	30
7.4.	Conclusioni: questioni chiave.....	30
8.	Focus group con esperti in imprenditoria	32
8.2.	Descrizione del campione	32
8.3.	Risultati chiave.....	32
8.3.0.	Esperienza con imprenditori poco qualificati/sottoserviti.....	32
8.3.1.	Pro e contro quando si lavora con MALQ.....	32
8.3.2.	Metodologie: quali funzionano e quali no?	32
8.3.3.	Facilitazione/mentoring. Punti dolenti e punti positivi.....	33
8.3.4.	Facilitazione/tutoraggio online.....	33
8.3.5.	Meccanismo per rilevare le competenze imprenditoriali tra i MALQS.....	33
8.4.	Conclusioni: questioni chiave.....	33
9.	Conclusioni e raccomandazioni	35
9.2.	Ricerca su scrivania e sul campo: discussione generale e risultati chiave.....	35
9.3.	Valutazione dei bisogni, problemi e lacune individuate.....	36
9.4.	Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nelle prossime 10 del progetto	36
9.4.0.	Argomenti/temi/competenze principali da affrontare durante la formazione	36
9.4.1.	Esigenze e metodi di formazione preferiti dai MALQ.....	36
9.4.2.	Esigenze e metodi di formazione suggeriti da educatori, volontari e professionisti	36
9.4.3.	Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE	37
10.	Allegati	38

Elenco delle tabelle e dei grafici

Non sono presenti elementi nella tabella delle illustrazioni.

Non sono presenti elementi nella tabella delle illustrazioni.

4. Ricerca di scrivania

4.2. Fatti e statistiche sui MALQ nel paese

Secondo i dati più recenti pubblicati dal Ministero delle migrazioni e dell'asilo (Rapporto di marzo 2022, migrazione legale) a marzo 2022, un totale di 669.497 cittadini di paesi terzi risiedevano nel territorio greco con uno status di residenza legale. Va notato che questa cifra riguarda esclusivamente i migranti documentati con un permesso di soggiorno valido senza includere i rifugiati riconosciuti. Secondo la stessa fonte, il numero di rifugiati riconosciuti in Grecia è 58.245. Queste cifre non includono, tuttavia, il numero di richiedenti asilo ospitati in Grecia, che si stima essere di circa 31.500 (Consiglio greco per i rifugiati e Save the Children, Rapporto bimestrale, 2022). Inoltre, non sono disponibili dati ufficiali sul numero di cittadini di paesi terzi privi di documenti. In generale, si stima che il numero totale di cittadini di paesi terzi superi il milione (Statista, dati demografici 2018).

In termini di nazionalità, la popolazione di cittadini di paesi terzi è distribuita come segue: La stragrande maggioranza dei cittadini di paesi terzi con permessi di soggiorno validi sono cittadini albanesi, con una cifra piuttosto lontana dal resto delle nazionalità. Più concretamente:

Tabella 1: Cittadini di paesi terzi in Grecia per nazionalità, 2022

1	ALBANIA	418.938	62,58%
2	GEORGIA	29.480	4,40%
3	CINA	26.764	4,00%
4	PAKISTAN	25.408	3,80%
5	UCRAINA	20.711	3,09%
6	RUSSIA	18.767	2,80%
7	INDIA	15.974	2,39%
8	EGITTO	14.326	2,14%
9	FILIPPINE	12.817	1,91%
10	BANGLADESH	12.142	1,81%
11	ALTRE NAZIONALITÀ	74.170	11,08%
TOTALE		669.497	100%

Per quanto riguarda la ripartizione per nazionalità dei rifugiati riconosciuti, la maggior parte dei rifugiati proviene da Siria e Afghanistan. Maggiori informazioni sono disponibili nella tabella sottostante per i primi 5 paesi di origine:

Tabella 1: Rifugiati in Grecia per nazionalità, 2022

1	SIRIA	21.701	37%
2	AFGHANISTAN	15.061	26%
3	IRAQ	5.692	10%
4	TERRITORI PALESTINESI	4.127	7%
5	SOMALIA	2.504	4%

6	ALTRE NAZIONALITÀ	9.160	16%
TOTALE		58.245	100%

Per quanto riguarda i Paesi di origine dei richiedenti asilo, secondo i dati più recenti pubblicati dal Ministero delle migrazioni e dell'asilo (Nota informativa annuale, 2020), la stragrande maggioranza delle domande di asilo proviene da cittadini afghani e siriani e, successivamente, da cittadini provenienti da Pakistan, Repubblica Democratica del Congo, Bangladesh e Iraq.

4.3. Problemi e ostacoli incontrati dai MALQ nell'integrazione nel Paese

Negli ultimi anni, le autorità greche hanno intrapreso e adottato una serie di politiche e iniziative volte a promuovere l'inserimento attivo dei migranti in diverse sfere della vita sociale ed economica. Più concretamente, le politiche miravano a specificare e stabilire un quadro specifico per l'ingresso e la residenza dei migranti nel paese, mentre allo stesso tempo venivano presi dei provvedimenti per migliorare l'inclusività in termini di acquisizione della cittadinanza, accesso al mercato del lavoro, sistema educativo, servizi pubblici e alloggi dignitosi. Queste iniziative erano il risultato di un lungo periodo senza un quadro legislativo specifico per la gestione dei flussi migratori in Grecia, molto prima dello scoppio della crisi dei rifugiati negli anni 2015-2016.

Va notato che prima di questi sviluppi, i migranti in Grecia si trovavano spesso in uno stato di legalità/semi-legalità attraverso procedure costose e dispendiose in termini di tempo che portavano a sfide significative per il loro avanzamento sociale e professionale (lavoro nero, pratiche di sfruttamento e discriminazione, minori opportunità) riflettendo l'assenza di un piano di integrazione completo per questa popolazione. Questi sviluppi sono stati considerati imperativi dato che negli ultimi 30 anni la Grecia si è trasformata da paese "mittente" a paese "destinatario". Inoltre, l'afflusso di un numero senza precedenti di cittadini di paesi terzi come richiedenti asilo durante l'ultimo decennio ha portato lo stato greco a riformare il quadro legislativo sull'asilo, con l'istituzione di un servizio di asilo nel 2013 (compresi uffici centrali e regionali in località di confine e punti di ingresso) insieme all'introduzione del servizio di prima accoglienza.

Uno sviluppo significativo nella gestione della migrazione e degli afflussi umanitari è stata la creazione del Ministero delle politiche migratorie nel novembre 2016, che detiene la governance della politica migratoria complessiva. Il Ministero è stato abolito nel luglio 2019 e le sue responsabilità sono state trasferite al Ministero per la protezione dei cittadini a causa delle elezioni. A partire da gennaio 2020, il ministero è stato ripristinato con il titolo di "Ministero delle migrazioni e dell'asilo" (MoMA).

Nel luglio 2019, il governo greco ha annunciato una nuova strategia nazionale per l'integrazione di migranti e rifugiati. Questa nuova strategia è stata un tentativo di riflettere le nuove realtà, principalmente il massiccio afflusso di flussi migratori misti e la situazione economica del paese. Il termine integrazione nella strategia nazionale è definito come " *un processo individuale o di gruppo che si basa sui loro sforzi per adattarsi a un nuovo paese e a una nuova realtà*" (Strategia nazionale per l'integrazione di migranti e rifugiati, Ministero delle politiche migratorie, 2019). Il modello di integrazione promosso nella strategia si basa sul " *modello sociale di integrazione ed è adattato alle dinamiche, alle specificità e alle peculiarità della società e dello stato greco, mentre il suo obiettivo finale è la "conquista" dell'interculturalità*".

Occupazione: secondo gli studi sull'integrazione dei migranti nel mercato del lavoro (Frangiskou et al, National Center of Social Research, 2020), una delle principali sfide che i migranti devono affrontare in Grecia è legata al divario salariale. Il divario negli stipendi tra cittadini e migranti in Grecia è elevato e più ampio rispetto ad altri paesi dell'UE. Il fatto che i migranti in Grecia siano considerati "manodopera a basso costo", essendo impiegati in contesti e occupazioni di lavoro con scarso o nessun interesse da parte dei cittadini greci, spesso in lavori pesanti nei settori dell'agricoltura, dell'allevamento, del turismo e dell'edilizia. La mancanza di competenza nella lingua greca e le condizioni avverse durante il loro periodo iniziale in Grecia non forniscono ai migranti la capacità di avviare trattative per le loro circostanze di lavoro. La mancanza di competenze linguistiche e di occupabilità sono considerate vincoli significativi per individuare opportunità di lavoro in contesti lavorativi più formali. Inoltre, il riconoscimento delle loro competenze formali e qualifiche/credenziali già acquisite svolge un ruolo essenziale per trovare un lavoro migliore in termini di salari, condizioni di lavoro e stabilità. Per questo motivo, i migranti si affidano alle loro reti sociali informali per orientarsi nel mercato del lavoro e ottenere informazioni sulle opportunità di lavoro.

Inoltre, il possesso di documentazione valida (ad esempio permesso di soggiorno, permessi di lavoro e numero di previdenza sociale) è considerato un prerequisito sine qua non per maggiori e migliori opportunità nel mercato del lavoro, poiché riduce al minimo i rischi di essere impiegati nell'economia informale senza accesso ai benefici della sanità pubblica (Database di informazioni sull'asilo, Country Report Grecia, 2020).

Nella maggior parte delle aree, i migranti tendono a trovarsi in una posizione economica e sociale peggiore rispetto alla popolazione nativa. Queste circostanze tendono a essere migliorate a causa del periodo di residenza più lungo e della familiarità con la realtà greca, tuttavia, come dimostrano gli studi, c'è un numero significativo di migranti che non sono influenzati in modo così positivo come previsto a causa dell'acquisizione dello status di residenza (Frangiskou et al, National Center of Social Research, 2020). L'istruzione è importante per

l'integrazione dei migranti, ma avere un livello di istruzione superiore non fornisce loro necessariamente gli stessi ritorni che fornisce alla popolazione greca.

Istruzione: in generale, lo sviluppo di competenze educative, formazione professionale e competenze linguistiche greche sono considerate di fondamentale importanza per il processo di integrazione dei migranti. Tali competenze, oltre a fornire potenzialmente migliori opportunità in termini di mercato del lavoro ufficiale, contribuiscono in modo significativo alla creazione di relazioni sociali da parte dei migranti con i nativi, aiutandoli allo stesso tempo ad adattarsi alla realtà greca e rendendoli più visibili e attivi nella vita sociale quotidiana. Una buona padronanza della lingua del paese ospitante può anche limitare le disuguaglianze lasciando poco spazio alla discriminazione.

Secondo studi recenti (Frangkiskou et al, National Center of Social Research, 2020), le principali sfide identificate per quanto riguarda l'accesso degli adulti migranti alle strutture educative sono legate a quanto segue:

- Un numero significativo di programmi educativi viene implementato come progetti pilota per conto di attori della società civile e ONG in periodi di implementazione stabiliti in base ai finanziamenti e alla partecipazione degli studenti. Pertanto, questi programmi mancano di continuità o forniscono azioni frammentate a causa della mancanza di risorse finanziarie, poiché il loro finanziamento dipende dalla partecipazione degli studenti.
- L'offerta di programmi di insegnamento della lingua greca adeguati e personalizzati, da rivolgere alla popolazione migrante in base alle sue esigenze e al suo livello di conoscenza della lingua greca, è molto limitata.
- Spesso i programmi non sono accessibili ai migranti, sia per mancanza di informazioni, sia a causa del loro status irregolare.
- Di solito i programmi non sono mirati ad aree di diretto interesse dei migranti, oppure offrono corsi di base di competenza linguistica.
- I programmi non sono organizzati e valutati da personale specializzato in materia di migranti, con conoscenze ed esperienza nell'erogazione di corsi di lingua alla popolazione adulta migrante.

Si è detto che nel 2016 lo Stato greco, in collaborazione con i comuni, ha istituito diversi centri per l'integrazione dei migranti, offrendo gratuitamente corsi di lingua greca ai migranti; tuttavia, a causa della pandemia (progetto SIRIUS, Greece Report), l'erogazione dei corsi è stata annullata o trasferita in un ambiente online, con i migranti che hanno avuto difficoltà a partecipare alle sessioni online a causa della limitata alfabetizzazione digitale e della mancanza di attrezzature adeguate.

Integrazione sociale: in termini di integrazione sociale, i fattori dello status legale, della padronanza della lingua greca e della percezione del flusso migratorio da parte della popolazione greca inquadrono la creazione di relazioni sociali tra migranti e cittadini greci. Si

può sostenere che l'integrazione sociale può essere raggiunta attraverso i discendenti dei migranti di prima generazione iscritti alle strutture di istruzione pubblica, ma la percezione della popolazione locale nei confronti dei flussi migratori è fondamentale per raggiungere livelli più elevati di integrazione sociale. Inoltre, il periodo di flussi migratori e rifugiati massicci e il rispettivo carattere urgente delle politiche per soddisfare i bisogni di protezione di base sono stati seguiti da una serie di iniziative volte a scoraggiare la migrazione, portando a minori opportunità di una partecipazione più attiva dei migranti nelle sfere sociali e civiche della vita sociale.

4.4. Difficoltà di MALQ nella formazione

In Grecia, ci sono diversi programmi educativi per adulti migranti organizzati da agenzie statali o private, ONG e altre organizzazioni. Il Segretariato generale per l'apprendimento permanente del Ministero dell'istruzione e degli affari religiosi è l'autorità responsabile per la maggior parte di essi. Di seguito sono riportati alcuni esempi menzionati dall'UNHCR - Grecia: Scuole di seconda possibilità per adulti che non hanno completato l'istruzione obbligatoria, Centri per l'apprendimento permanente che operano nei comuni, corsi di lingua greca o altri corsi per migranti e rifugiati organizzati da Università, ONG e Centri per la formazione professionale o corsi di lingua online o altri corsi erogati da università o altre organizzazioni e che sono, di solito, finanziati nel contesto di progetti UE.

Gli educatori per adulti, i formatori o i tutor che insegnano MALQ in Grecia affrontano varie sfide, con barriere culturali, tra cui la lingua e la comunicazione, tra le più critiche. Nel contesto della ricerca sul campo condotta in Grecia nell'ambito del progetto Erasmus+ "Cooking Cultures" (2019-2022), la maggior parte degli educatori per adulti nei settori del turismo e della gastronomia ha identificato la mancanza di competenze linguistiche dei migranti/stranieri come la barriera più grande, mentre alcuni di loro hanno anche riconosciuto che è stato difficile decidere come approcciare gli studenti migranti in modo da non offenderli o farli sentire nuovamente traumatizzati.

Una recente ricerca incentrata sulle barriere per gli educatori dei rifugiati adulti a Leros, in Grecia (Kafritsa, Anagnou, Fragoulis, 2020), rivela anche barriere all'inesperienza degli educatori e alla mancanza di formazione speciale, nonché all'organizzazione e al supporto inadeguati da parte dello Stato. Inoltre, la mancanza di materiale didattico appropriato, il movimento costante dei tirocinanti e la composizione instabile del gruppo di insegnamento sembrano complicare notevolmente il lavoro dei formatori.

Nel contesto della ricerca sul campo condotta in Grecia da Symplexis, in qualità di partner in vari progetti Erasmus+ (Tour2Include, ALTER, Cooking Cultures), è emerso che gli adulti poco qualificati e in particolare i migranti hanno esigenze formative diverse in termini di cosiddette

"hard skills", a seconda del settore lavorativo in cui già lavorano o desiderano lavorare. Tuttavia, la ricerca primaria ha anche rivelato la necessità delle cosiddette "soft skills", come capacità comunicative (ad esempio durante un colloquio di lavoro), lavoro di squadra, risoluzione dei problemi, etica del lavoro, adattabilità, gestione del tempo, ecc.

La mancanza di competenze e conoscenze tecniche, così come la mancanza di attrezzature tecnologiche (ad esempio laptop, PC, smartphone) e/o la mancanza di connessione a Internet, sono state identificate anche nel contesto della ricerca precedentemente menzionata come barriere ICT nei processi di formazione MALQ in Grecia.

4.5. MALQ nelle iniziative aziendali

4.5.0. Esperienze imprenditoriali tra i MALQ

Numero e profilo degli imprenditori MALQ e tipologie di imprese migranti: Secondo dati recenti dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE, 2020), la quota di lavoratori autonomi è molto alta in Grecia. Nel 2019, il tasso di lavoro autonomo era quasi il doppio della media dell'Unione Europea (UE) (23,0% contro 12,5%). Gli anziani e i giovani, i più colpiti dagli effetti persistenti della crisi finanziaria, hanno i tassi di lavoro autonomo più elevati. Nella maggior parte dei paesi, il tasso di imprenditorialità degli immigrati tende a essere più alto di quello dei nativi. In Grecia, tuttavia, non è così. La Grecia è la grande eccezione a questa regola, registrando la più grande differenza di lavoro autonomo tra nativi e stranieri.

Le statistiche sull'imprenditorialità degli immigrati in Grecia non sono facili da raccogliere. Il censimento della popolazione è la fonte ufficiale più importante di informazioni sull'occupazione degli immigrati. L'ultimo censimento in Grecia è stato condotto alla fine del 2021, ma i dati non sono ancora stati pubblicati. Secondo il precedente censimento (2011), più di 8 immigrati su 10 in Grecia sono impiegati come dipendenti/lavoratori, circa l'11% sono lavoratori autonomi e solo il 2% sono datori di lavoro (il che significa che gestiscono la propria attività con almeno un dipendente a tempo indeterminato) (Tragaki 2021).

L'indagine sulla forza lavoro per il terzo trimestre del 2015 ha stimato il numero di lavoratori autonomi di origine migrante, con o senza dipendenti, a 33.545 per l'intera Grecia (Polyzou, 2020). Nel comune di Atene, la capitale del paese, secondo i registri delle due principali camere di commercio (la Camera di commercio e industria di Atene e la Camera degli artigiani di Atene), sono registrati più di 100 diversi paesi di origine, insieme a un numero diversificato di settori di attività economica in cui sono impiegate persone di origine migrante.

Secondo la ricerca di Tragaki (2021), l'imprenditorialità dei migranti in Grecia, e in particolare ad Atene, è concentrata principalmente nel settore delle vendite al dettaglio, seguito dalle attività legate al cibo/catering. Questi due settori rappresentano la metà di tutte le iniziative imprenditoriali intraprese nell'area più ampia di Atene nel periodo 2000-2016. Il numero totale di nuove imprese create dai migranti ad Atene, durante questo periodo, è stato di 14.724. Le attività di costruzione in edifici e all'aperto rappresentano il 15% di tutta l'imprenditoria straniera e sono intraprese principalmente da polacchi e rumeni. Gli asiatici (cinesi, pakistani, indiani e bengalesi) sono principalmente impegnati nel commercio al dettaglio, mentre russi e moldavi sono più attivi nei servizi di ristorazione e catering.

La maggior parte dei negozi al dettaglio e delle attività commerciali gestite da migranti, in particolare i quartieri ateniesi con un'elevata popolazione di migranti come Metaxourgio, Kypseli e Omonia, includono negozi di alimentari, minimarket, attività di catering, servizi telefonici, negozi di articoli vari, abbigliamento all'ingrosso e parrucchieri. I principali luoghi di origine dei commercianti migranti sono Africa (Nigeria, Etiopia), Asia (India, Pakistan, Bangladesh), Cina e Medio Oriente, nonché Albania, Polonia, Bulgaria e Georgia. In molti casi, il tipo di attività commerciale è legato ai luoghi di origine dei migranti. Inoltre, le attività commerciali intraprese dai migranti sono principalmente rivolte a una clientela etnicamente mista (Balampanidis e Polyzou 2015). Le iniziative commerciali comportano attività di bassa specializzazione

4.5.1. Principali difficoltà o barriere all'imprenditorialità incontrate dai MALQ

Immigrato gli imprenditori in Grecia di solito si trovano ad affrontare IL Stesso **barriere** COME altro imprenditori, Ma In Inoltre, hanno lottare con lingua e socio- culturale differenze, insieme alla non familiarità con il quadro normativo e legale del paese. In modo più dettagliato, gli immigrati, la maggior parte delle volte, affrontano le seguenti sfide e barriere:

- Capacità e possibilità limitate di costituire la base patrimoniale necessaria per avviare un'attività in proprio.
- Difficoltà nella lingua e nelle comunicazioni. Non si tratta solo della lingua parlata effettiva, ma anche del linguaggio aziendale utilizzato dai fornitori di servizi, della loro comprensione degli imprenditori migranti e della comprensione dei processi e delle procedure da seguire.
- Percezioni e pregiudizi che svolgono un ruolo dominante nelle fasi iniziali dei processi di valutazione delle istituzioni di erogazione dei servizi (i modelli di ruolo potrebbero svolgere un ruolo importante in questo caso, mostrando i migranti non come migranti ma come imprenditori di successo);
- Difficoltà da parte degli imprenditori migranti nel rispettare le norme e i regolamenti o nell'adeguarsi alla legalizzazione esistente, spesso concepita per le imprese più grandi;
- Mancanza di un ambiente di supporto, mancanza di formazione e mancanza di reti.

4.5.2. Il ruolo dell'imprenditorialità nell'integrazione dei MALQ

Rafforzare l'imprenditorialità degli immigrati è necessario per la mobilità sociale, per contrastare l'occupazione illegale e per combattere la povertà. Vari studi europei (ad esempio Rath, Eurofound 2011) confermano l'importanza di dare supporto ai migranti che desiderano avviare le proprie attività. È stato evidenziato che gli imprenditori etnici contribuiscono alla crescita economica della loro area locale, spesso ringiovaniscono mestieri e attività trascurate e partecipano sempre di più alla fornitura di servizi a più alto valore aggiunto. Possono offrire servizi e prodotti aggiuntivi agli immigrati e alla popolazione ospitante e creare in molte città un importante ponte verso i mercati globali. Inoltre, gli imprenditori etnici sono importanti per l'integrazione dei migranti nell'occupazione. Creano occupazione per se stessi ma anche sempre di più per gli immigrati e la popolazione nativa. L'imprenditorialità dei migranti è fondamentale per ridurre la disoccupazione, fornire accesso all'occupazione legale per i gruppi più vulnerabili della società (ad esempio donne o giovani migranti) e aiutarli a uscire dalla trappola della povertà e dell'esclusione sociale.

4.6. Buone pratiche (o supporto) su come promuovere l'imprenditorialità per integrare i MALQ

L'organismo principale per la promozione dell'occupazione è la Greek Manpower Employment Organisation (OAED). Ha oltre 110 centri di promozione dell'occupazione in tutto il paese e personale a cui i disoccupati possono rivolgersi per trovare un lavoro e ricevere assistenza. Organizzano anche programmi di occupazione attiva, lavoro autonomo e riqualificazione per migliorare le qualifiche dei disoccupati. L'OAED ha anche consulenti EURES greci che parlano lingue straniere e sono appositamente formati. EURES è una rete di cooperazione europea di servizi per l'occupazione e la sua pagina web offre informazioni preziose sulle condizioni di vita e di lavoro in Grecia, insieme a utili link web: https://ec.europa.eu/eures/public/living-and-working/living-and-working-conditions/living-and-working-conditions-greece_en.

In Grecia, ci sono numerose organizzazioni per l'integrazione dei migranti, che aiutano ad assimilare gli stranieri nella popolazione locale. Alcune di esse possono essere trovate nel seguente catalogo <http://www.migrants.gr/wp-content/uploads/2013/12/Ελληνικές-ΜΚΟ-με-αντικείμενο-τη-μετανάστευση1.pdf> fornito dalla piattaforma "Migrants in Greece".

Secondo l'Institute of Entrepreneurship Development (Bouronikos , 2022): *"Tutto sommato, gli sforzi di integrazione possono mantenere le comunità di migranti sane, al di sopra della soglia di povertà, poiché hanno maggiori probabilità di trovare un lavoro e mantenere forti le nostre economie. I migranti sono essenziali nell'economia locale poiché svolgono molti lavori, in particolare lavori manuali come l'agricoltura, che la popolazione locale si rifiuta di fare"*. Alcune

organizzazioni e reti che aiutano gli immigrati e i rifugiati a integrarsi nella società greca, supportando anche i loro sforzi imprenditoriali, sono le seguenti:

- Migrant Integration Center – Città di Atene (<https://www.accmr.gr/en/services/service/3406.html>): funge da punto di riferimento locale per la fornitura di servizi specializzati ai TCN (migranti e rifugiati), tra cui supporto psicosociale, consulenza legale e informazioni sui diritti sociali, per migliorare gli standard di vita, l'accesso al mercato del lavoro e l'integrazione sociale delle rispettive popolazioni. Tra le altre cose, il Centro offre sessioni di consulenza professionale agli individui.
- Greek Forum of Migrants (<https://www.migrant.gr>): GFM è una rete di organizzazioni e comunità di migranti in Grecia. È stata fondata nel settembre 2002, funziona come un'unione - organismo e i suoi membri oggi contano circa 40 comunità - organizzazioni. La sua missione è la promozione dell'integrazione dei migranti rafforzando la loro responsabilità e partecipazione individuale e collettiva, attraverso la collaborazione con istituzioni, ONG e società - a livello nazionale ed europeo.
- Melissa Network (<https://melissanetwork.org>): è un'organizzazione greca che aiuta l'integrazione di donne migranti e rifugiate. Ha membri provenienti da oltre 45 paesi ed è stata fondata nel 2014 con la partecipazione di base. Questa organizzazione gestisce un innovativo programma di integrazione per donne e bambini rifugiati, fornendo una piattaforma per il networking, lo sviluppo delle capacità e l'advocacy.

Facilitare l'imprenditorialità tra i migranti è stato un obiettivo del piano d'azione UE per l'imprenditorialità 2020 e del piano d'azione UE sull'integrazione dei cittadini di paesi terzi. In questo contesto, sono state lanciate varie iniziative in molti paesi, tra cui la Grecia, e le parti interessate hanno condiviso approcci, pratiche e lezioni apprese tra pubbliche amministrazioni, organizzazioni finanziarie e di sviluppo aziendale, imprese sociali, organizzazioni non profit e istituzioni educative che supportano l'imprenditorialità dei migranti a livello locale, regionale e nazionale.

Nel 2016 l'UE ha tenuto una conferenza e pubblicato una guida sull'imprenditorialità dei migranti (https://ec.europa.eu/migrant-integration/library-document/eu-guidebook-promote-and-support-migrant-entrepreneurship_en), mentre a giugno 2017 l'UE ha avviato quattro progetti biennali sullo sviluppo delle capacità imprenditoriali per i giovani migranti (ME4Change, EntryWay, Fresh Start e YOU-ME) che hanno coperto nove paesi: Belgio, Finlandia, Germania, Grecia, Italia, Paesi Bassi, Spagna, Svezia e Regno Unito. Ogni progetto aveva tre punti principali: a) Identificare potenziali imprenditori tra i migranti e aumentare la consapevolezza sull'imprenditorialità all'interno delle comunità di migranti, b) L'erogazione di programmi di formazione (ad esempio su imprenditorialità, pianificazione aziendale, aspetti legali della creazione di un'azienda e assunzione di dipendenti, ecc.) e c) Supportare gli imprenditori migranti e gli aspiranti imprenditori attraverso programmi di tutoraggio (Nazioni Unite, 2018) .

Diversi programmi su misura per imprenditori immigrati sono stati lanciati in Grecia dal 2017, in parte in risposta all'afflusso di richiedenti asilo. Queste iniziative includevano "Entryway - Entrepreneurship without Borders", che era un programma completo per supportare potenziali imprenditori immigrati in aree selezionate di Grecia, Italia, Svezia, Spagna e Germania, nell'avvio e nel rafforzamento delle loro attività e imprese sociali.

Per promuovere lo sviluppo di reti e lo scambio di buone pratiche nell'imprenditoria migrante, nell'ottobre 2017 sono stati lanciati quattro progetti (MEN , MEN -UP, MAGNET e MEGA) che coprono 11 paesi, tra cui la Grecia (gli altri erano Austria, Belgio, Bulgaria, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Polonia, Spagna e Regno Unito). Questi progetti si sono concentrati sul supporto alla creazione di reti di organizzazioni che lavorano nell'imprenditoria migrante attraverso a) la facilitazione dell'apprendimento reciproco, b) la valutazione e il miglioramento degli schemi di supporto, c) il trasferimento di buone pratiche, d) lo sfruttamento delle sinergie ed e) lo sviluppo di collaborazioni strategiche (Nazioni Unite, 2018) .

In particolare, MEN (European Migrant Entrepreneurship Network <https://www.emen-project.eu>) ha identificato e promosso la rapida implementazione delle migliori pratiche nel supporto agli imprenditori migranti che non erano raggiunti dai tradizionali servizi di supporto all'avvio di attività imprenditoriali e ha creato comunità di pratica aperte a tutti coloro che sostengono l'imprenditorialità migrante.

È stato inserito un altro progetto interessante (<https://insertproject.eu>), che ha supportato l'imprenditorialità dei migranti estendendo e sviluppando le competenze di imprenditoria sociale degli educatori e dei professionisti che lavorano nelle organizzazioni che forniscono supporto ai migranti, per aiutarli a lungo termine a promuovere l'imprenditoria sociale tra gli adulti poco qualificati e poco qualificati con un background migratorio, come percorso alternativo per l'autosufficienza.

Un altro schema più recente è "Building Integration through Entrepreneurship", lanciato a gennaio 2019. Questo schema mirava a supportare l'integrazione sociale ed economica negli Stati membri dell'UE dei migranti appena arrivati dall'Africa subsahariana offrendo un'accelerazione aziendale per supportare le start-up che hanno un impatto sociale e ambientale positivo nei loro Paesi di residenza. Lo schema è implementato in diversi Paesi dell'UE.

In Grecia, migranti legali, rifugiati e richiedenti asilo sono incoraggiati a partecipare a programmi imprenditoriali da parte di enti nazionali (in particolare da OAED Manpower Employment Organization, <https://www.oaed.gr>, il Servizio pubblico per l'impiego greco). Nell'affrontare la questione del lavoro autonomo tra i migranti, le autorità adottano misure per incoraggiare il lavoro autonomo non dichiarato (vale a dire informale) a trasformarsi in un'attività imprenditoriale legittima.

Secondo l'OCSE (2020), l'accesso ai finanziamenti per imprenditori e PMI rimane una sfida importante in Grecia, e lo è ancora di più per i gruppi target dell'imprenditorialità inclusiva come

gli immigrati. In particolare: *"Persiste la riluttanza tra le banche a offrire prestiti se non è possibile fornire le garanzie necessarie, il che è spesso il caso di start-up e PMI. Il capitale è ugualmente per finanziare gli investimenti poiché il capitale di rischio è ancora in una fase embrionale. Negli ultimi anni sono stati intrapresi alcuni sforzi per migliorare la situazione per l'accesso delle PMI ai finanziamenti. Esistono tuttavia programmi dedicati per i gruppi target dell'imprenditorialità inclusiva solo per i giovani"* (ibid, 24).

Per quanto riguarda le buone pratiche politiche che possono rafforzare l'inclusione sociale e affrontare le sfide della società (imprenditorialità inclusiva e imprenditoria sociale), vale la pena ricordare che l'OCSE ha progettato "The Better Entrepreneurship Policy Tool" (<https://betterentrepreneurship.eu>, disponibile in 24 lingue), uno strumento online per i decisori politici e altre parti interessate a livello locale, regionale e nazionale che desiderano esplorare come la politica pubblica può: a) supportare i giovani, le donne, i migranti e i disoccupati nella creazione di imprese e nel lavoro autonomo e b) supportare lo sviluppo di imprese sociali.

4.7. Conclusioni: questioni chiave per l'agenda futura

che lo scoppio della pandemia di coronavirus avrà un impatto significativo sull'imprenditoria in Grecia, ma la sua portata esatta non può essere valutata, per il momento, tenendo presente che la situazione influenzerà il mercato del lavoro a livello globale. Integrare i migranti nella forza lavoro senza intoppi sulla base di un impiego legale e aprire prospettive positive sia per loro che per l'economia greca e la società greca in generale, rimane fondamentale.

Nonostante gli sforzi del governo per introdurre capitale azionario e di debito, sono state introdotte poche misure dedicate per supportare i gruppi target dell'imprenditorialità inclusiva nell'accesso ai finanziamenti con schemi dedicati per donne, giovani, migranti o anziani. Le politiche e i programmi per l'imprenditorialità inclusiva sono di lunga data in Grecia e come sottolineato dall'OCSE (2020) " *Molti programmi sono gestiti a livello nazionale dall'agenzia per l'impiego e la maggior parte di queste azioni pubbliche sono state realizzate con il supporto dei fondi strutturali dell'UE e dei donatori internazionali. Le organizzazioni non governative hanno un ruolo importante nel supportare l'imprenditorialità inclusiva, tuttavia, la maggior parte di questi progetti opera su scala molto ridotta*".

Le lacune più evidenti nel sistema di supporto all'imprenditorialità inclusiva restano per le imprenditrici e gli imprenditori immigrati. C'è poco supporto per le imprenditrici e il supporto per gli imprenditori immigrati non ha tenuto il passo con la crescita dell'immigrazione negli ultimi anni.

Tra le altre cose, l'OCSE (2020) propone di rafforzare l'imprenditorialità inclusiva in Grecia fornendo assistenza su misura nel percorso verso l'imprenditorialità innovativa; sostenendo i migranti nella formalizzazione di attività informali; aumentando la formazione imprenditoriale personalizzata e il coaching per le persone anziane e sviluppando ulteriormente l'istruzione e la formazione imprenditoriale nei programmi di istruzione secondaria e terziaria, inclusa l'istruzione e la formazione professionale.

4.8. Riferimenti

Progetto ALTER Erasmus+ (2019-2021), Rapporti di ricerca per Grecia, Turchia, Spagna, Bulgaria, Austria <https://alterproject.eu/reports>

Banca dati delle informazioni sull'asilo, rapporto nazionale Grecia (2020), disponibile online all'indirizzo: https://asylumineurope.org/wp-content/uploads/2021/06/AIDA-GR_2020update.pdf

Balampanidis , D. & I. Polyzou (2015), “Disturbare la tendenza ad abbandonare il centro di Atene: migranti nelle attività abitative e commerciali”, Athens Social Atlas, disponibile online all'indirizzo <https://www.athenssocialatlas.gr/en/article/migrants-in-housing-and-business>

Bouronikos , V. (2022), “5 organizzazioni per l'integrazione dei migranti in Grecia e la loro importanza”, Institute of Entrepreneurship Development, 2 marzo 2022, disponibile online all'indirizzo <https://ied.eu/project-updates/projects/integration/organizations-for-migrant-integration-in-greece-and-their-importance>

Progetto Erasmus+ Cooking Cultures (2019-2022), <https://cookingcultures.net>, Rapporti di ricerca nazionali per Grecia, Turchia, Austria <https://cookingcultures.net/EN/proje-ciktilari>

MEN , “Ecosistemi inclusivi: verso un programma di supporto completo per gli imprenditori migranti in Europa”, Deliverable 3.1 Rapporto sulle modifiche apportate alla fornitura di servizi o alle politiche, dai partecipanti alla Comunità di pratiche (CoP) MEN o da altri, come risultato dell'apprendimento della CoP, autore: Patricia Martínez Sáez (AEIDL), in collaborazione con tutti i partner MEN , disponibile online all'indirizzo

<https://www.emen-project.eu/wp-content/uploads/2020/09/D3.1-Inclusive-Ecosystems-towards-a-comprehensive-support-scheme-for-migrant-entrepreneurs-in-Europe-FINAL.pdf>

Eurostat (2022, marzo), "Statistiche sulla migrazione e sulla popolazione migrante", disponibile online [all'indirizzo https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migration and migrant population statistics](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migration_and_migrant_population_statistics)

Rapporto bimestrale del Consiglio greco per i rifugiati e Save the Children (gennaio-marzo 2022) disponibile online [all'indirizzo https://www.gcr.gr/media/k2/attachments/Greece_Advocacy_Update_Q1_2022_English.pdf](https://www.gcr.gr/media/k2/attachments/Greece_Advocacy_Update_Q1_2022_English.pdf)

Autorità statistica ellenica (ELSTAT 2021, dicembre), "Popolazione stimata (1.1.2021) e flussi migratori (2020)", comunicato stampa, <https://www.statistics.gr/en/statistics/-/publication/SPO15/->

Kafritsa , V., E. Anagnou , I. Fragoulis (2020), "Barriere per gli educatori dei rifugiati adulti a Leros , Grecia", *Education Quarterly Reviews* , Vol.3, No.4, 469-478. Pubblicato da: The Asian Institute of Research, DOI: 10.31014/aior.1993.03.04.154. Disponibile online all'indirizzo https://www.asianinstituteofresearch.org/files/ugd/ed8b62_bf2666544c7c444c8ec53f1685817ddf.pdf

A. Frangiskou , G. Kandyliis , A. Mouriki , N. Sarris, T. Stathopoulou, M. Thanopoulou , J. Tsiganou , Ch. Varouxi (2020), National Center of Social Research, Research Report (2020), "Dall'accoglienza all'integrazione: popolazioni migranti in Grecia durante e dopo la crisi" disponibile online all'indirizzo: https://www.ekke.gr/publication_files/from-reception-to-integration-migrant-populations-in-greece-during-and-in-the-aftermath-of-the-crisis

Ministero delle migrazioni e dell'asilo (marzo 2022), Migrazione legale, rapporto, disponibile online all'indirizzo https://migration.gov.gr/wp-content/uploads/2022/04/ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ-Β_Μάρτιος_2022_ΥΜΑ-GR-Ενημερωτικό-Μάρτιος-Β-Νόμμη-Μετανάστευση_NEΑ-ΕΚΔΟΣΗ.pdf

Ministero delle migrazioni e dell'asilo, Nota informativa annuale (2020), disponibile online all'indirizzo [https://refugeeobservatory.aegean.gr/sites/default/files/pdf_1682476%20\(1\).pdf](https://refugeeobservatory.aegean.gr/sites/default/files/pdf_1682476%20(1).pdf)

Ministero delle politiche migratorie, Strategia nazionale per l'integrazione dei migranti e dei rifugiati (2019), disponibile online all'indirizzo http://www.opengov.gr/immigration/wp-content/uploads/downloads/2019/07/Εθνική-Στρατηγική-για-την-Ενταξη_final_.pdf

OCSE (2020), Politiche imprenditoriali inclusive, Note di valutazione nazionale - Grecia 2020, disponibile online all'indirizzo <https://www.oecd.org/cfe/smes/Greece-IE-2020.pdf>

- Polyzou, I. (2020), "Investire la città facendo impresa: geografie degli imprenditori migranti nel centro di Atene". Greek Review of Social Research, 2020, pp 61-81 <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-03128687/document>
- Rath, J., Eurofound (2011) , "Promuovere l'imprenditorialità etnica nelle città europee", Ufficio delle pubblicazioni dell'Unione europea, Lussemburgo , disponibile online all'indirizzo https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1138en.pdf
- Statista, Demografia, Popolazione nata all'estero in Grecia dal 2009 al 2018 , disponibile online all'indirizzo <https://www.statista.com/statistics/548863/foreign-born-population-of-greece>
- SIRIUS WP 7 Greece Report, progetto Horizon 2020 "Impatto della crisi del Covid-19 sull'integrazione del mercato del lavoro ", autore: Dominika Spyratou , disponibile online all'indirizzo https://ec.europa.eu/migrant-integration/library-document/greece-country-report-impact-covid-19-crisis-labour-market-integration_en
- Progetto Erasmus+ Tour2Include (2019-2021), Rapporti di ricerca per Germania, Grecia, Italia <https://socialimpact.eu/themen/internationales/tour2include-artikel/national-reports-for-the-1st-intellectual-output>
- Tragaki , A. (2021), "Attività economica e commerciale degli stranieri in Grecia: il caso dell'Attica", Journal Aeihoros 32: 113-132, Università della Tessaglia (in greco), disponibile online all'indirizzo <https://journals.lib.uth.gr/index.php/aeihoros/article/view/864/817>
- Nazioni Unite (2018), Guida politica sull'imprenditorialità per migranti e rifugiati, Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo, disponibile online all'indirizzo https://publications.iom.int/system/files/pdf/policy_guide_migrants_refugees.pdf

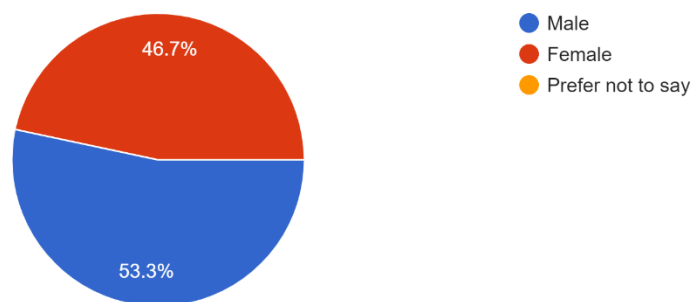
5. Questionario ira per gli imprenditori immigrati

5.2. Descrizione sociodemografica del campione (Dati Anagrafici)

Delle 30 persone che hanno preso parte allo studio, 16 erano uomini e 14 donne. Questo è molto positivo per lo studio, poiché consente la generalizzazione dei risultati ai MALQ sia maschili che femminili.

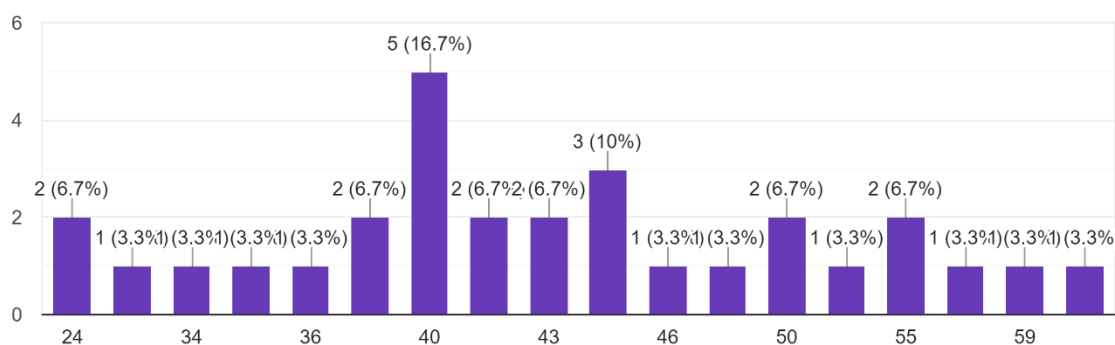
Please indicate your sex:

30 responses



Please indicate your age:

30 responses

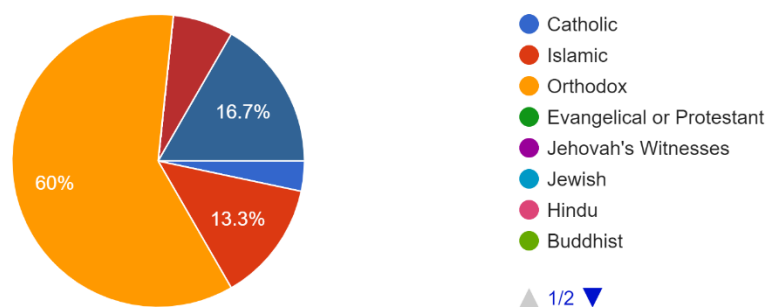


Il campione dello studio era anche molto ben distribuito tra i diversi gruppi di età. Mentre c'è un chiaro valore mod di 40, la fascia di età tra 24 e 60 è ben rappresentata.

La maggioranza (60%) dei partecipanti apparteneva alla chiesa cristiana ortodossa , seguita dai credenti cattolici e islamici. Una piccola parte del campione era indù o ebrea.

Regardless of whether you are practicing or not, what is your religion or church?

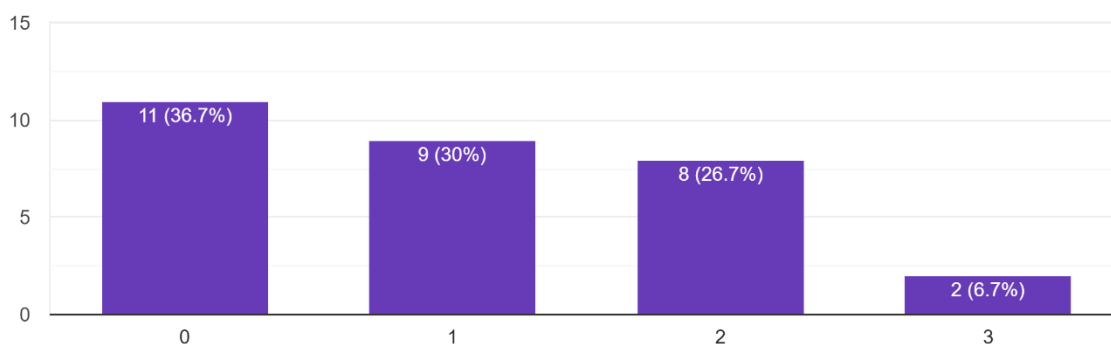
30 responses



La percentuale più alta di partecipanti (36,7%) non aveva figli, e la percentuale più bassa ne aveva 1 o 2 (rispettivamente il 30% e il 26,7%). Il numero più basso di partecipanti ha dichiarato di avere tre figli (6,7%)

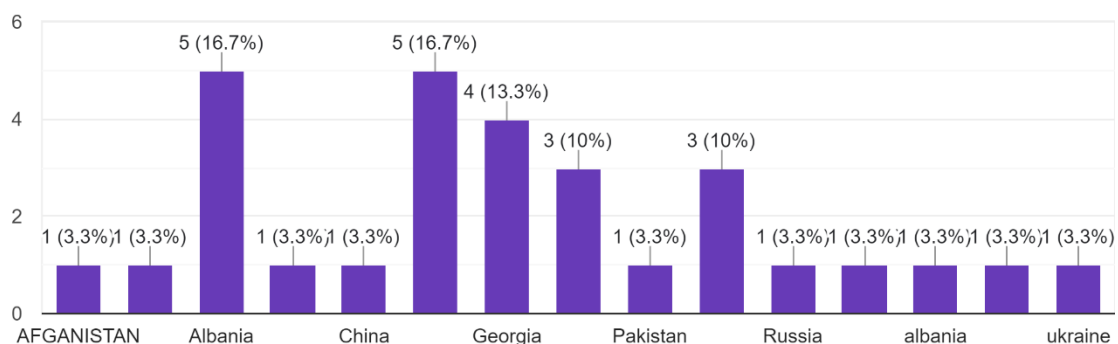
Number of children:

30 responses



Country of origin:

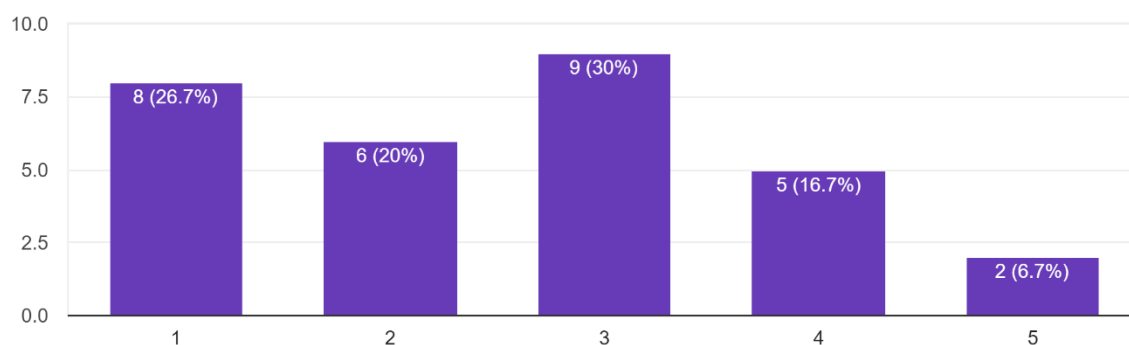
30 responses



La maggior parte dei MALQ che hanno partecipato allo studio proviene dall'Albania, seguita da quelli dalla Georgia, dalla Cina, dall'Ucraina, dalla Russia e dall'Afghanistan.

How many people live in your household?

30 responses

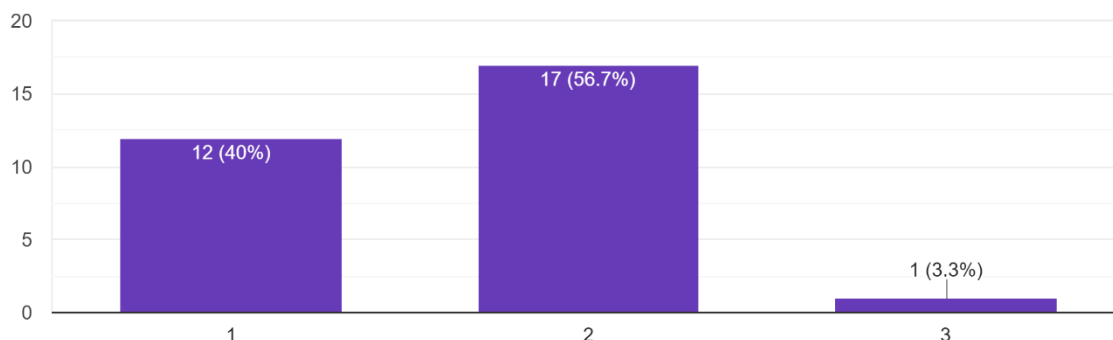


In termini di condizioni familiari, una stretta maggioranza dei partecipanti vive in famiglie di 3 persone (30%), seguita da vicino da coloro che vivono da soli (26,7%). Dopo di che, il numero più alto di loro (6 su 30) vive con una sola altra persona, seguito da coloro che vivono in famiglie di 4 persone e da coloro

che vivono con altre 4 persone. Per la maggior parte dei partecipanti, due membri della famiglia lavorano e si guadagnano da vivere, seguiti dai partecipanti nelle cui famiglie lavora solo una persona.

How many of them work/make a living?

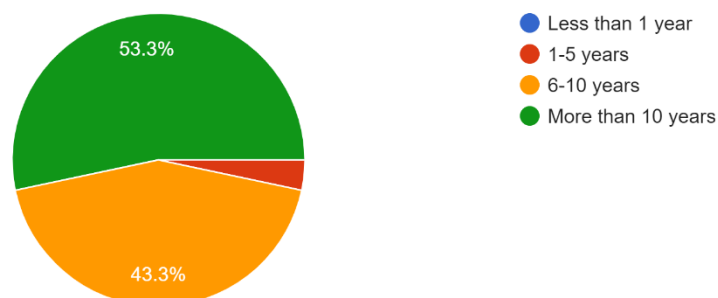
30 responses



Praticamente tutti i partecipanti avevano una residenza greca . La stragrande maggioranza di loro ha vissuto in Grecia per oltre sei anni, e più della metà di loro ha vissuto nel paese per oltre 10 anni.

How many years have you been living in this country?

30 responses

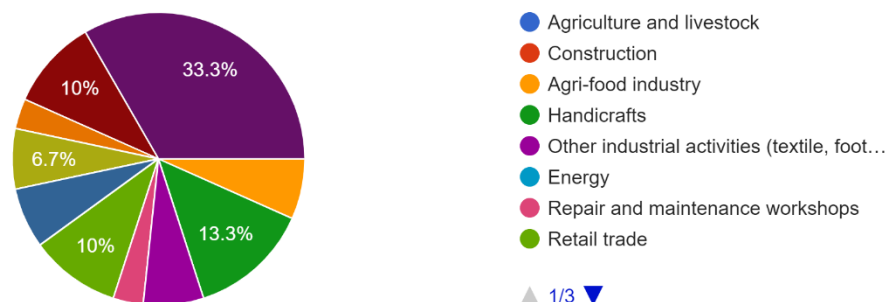


5.3. Caratterizzazione dell'attività dell'imprenditore migrante *(Parte I - Dal settore alla tipologia di cliente)*

La distribuzione delle attività del MALQ è la seguente:

In which sector are you working?

30 responses

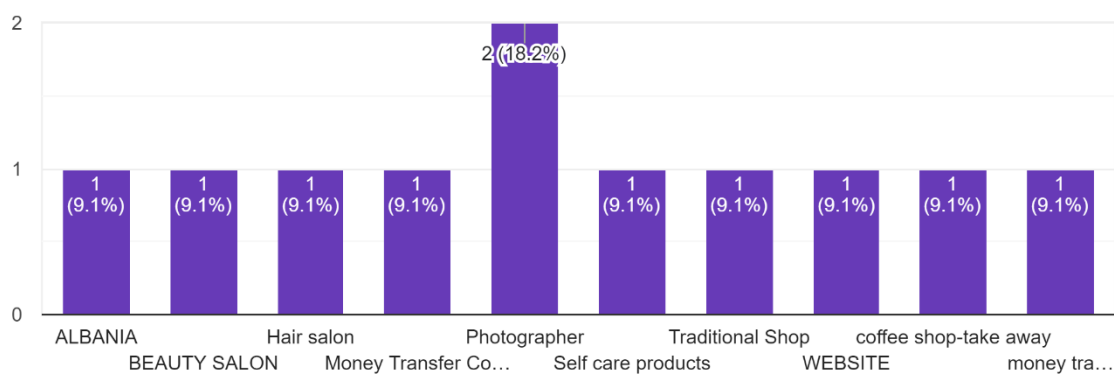


- La maggior parte di loro lavorava in vari settori industriali, come quello tessile, calzaturiero e altri.
- Molti si dedicavano all'artigianato, al commercio al dettaglio o lavoravano nell'edilizia.
- Quelli che non lavoravano in nessuno dei settori indicati nella tabella sopra si occupavano principalmente di fotografia, servizi di bellezza o aiutavano con i trasferimenti di denaro, come si può vedere di seguito :

Lo

If you selected "other professional activities", please specify:

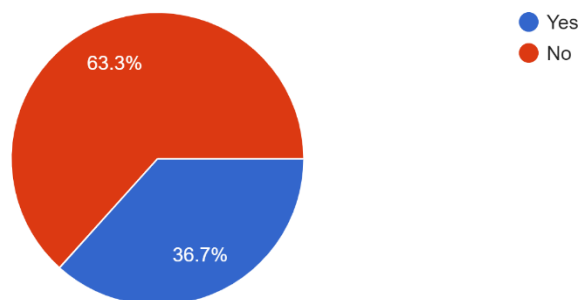
11 responses



La maggior parte dei partecipanti (63,3%) non faceva parte di alcuna associazione imprenditoriale.

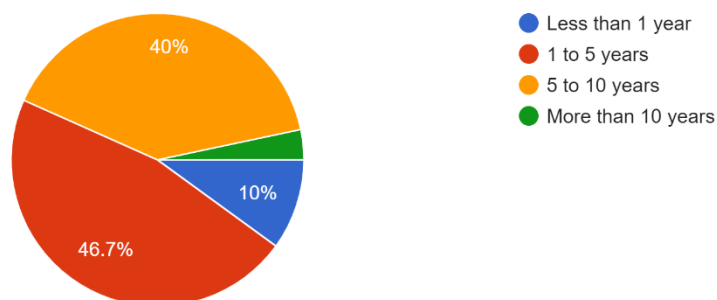
Are you part of any business association, network, etc.?

30 responses



How many years has your business been active?

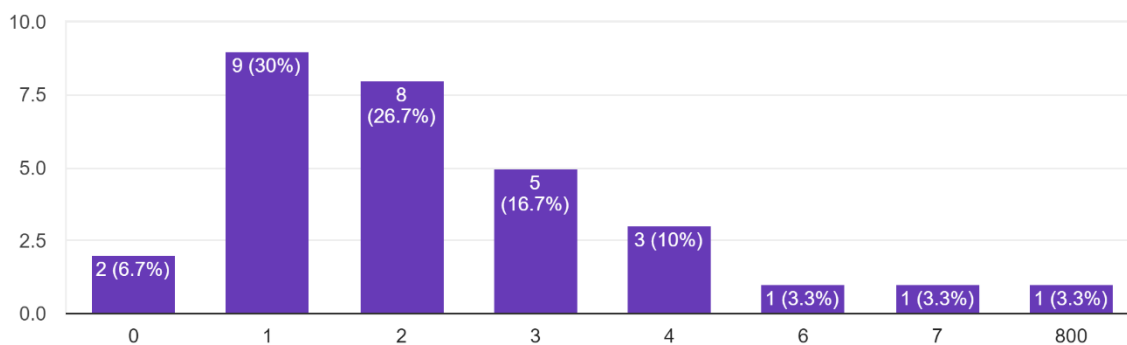
30 responses



Per quanto riguarda le dimensioni della loro attività e da quanto tempo esiste, la maggior parte dei partecipanti sembra lavorare in piccole attività, con uno o tre dipendenti. Inoltre, le loro attività sono in attività per lo più da 1 a 10 anni (86,7%). Solo un'attività è in attività da più di 10 anni e ha 800 dipendenti.

Please indicate the number of employees that currently work in your business:

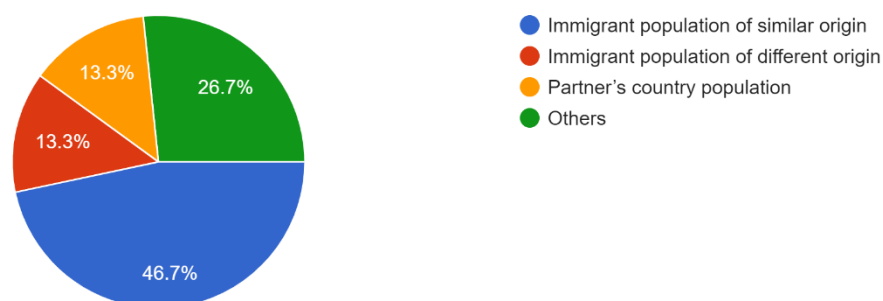
30 responses



La clientela principale dei partecipanti sembra essere costituita da altri immigrati, per lo più dello stesso Paese di origine, ma anche di origine diversa.

Please indicate the main type of customer of your business:

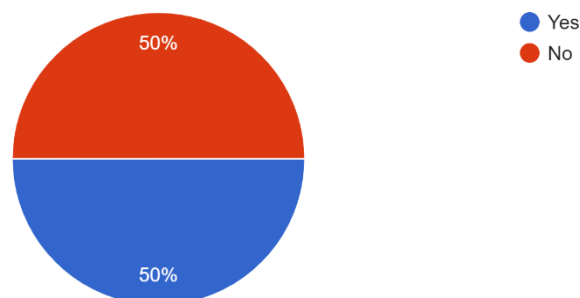
30 responses



5.4. Valutazione del processo imprenditoriale del migrante *(Parte II - Dalla formazione precedente ai contenuti della formazione)*

Did you have any training prior to setting up your business?

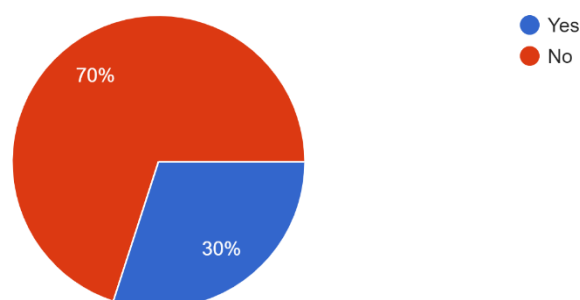
30 responses



La metà dei partecipanti non ha ricevuto alcuna formazione formale prima di avviare un'attività in proprio. Di quelli che l'hanno ricevuta, quattro hanno ricevuto una formazione IT, due hanno ricevuto una formazione artigianale, mentre il resto ha ricevuto altre forme di formazione.

Did you have work experience in your country of origin?

30 responses



La stragrande maggioranza dei partecipanti (70%) non aveva alcuna precedente esperienza lavorativa nel proprio paese di origine. Per quanto riguarda le difficoltà, i partecipanti hanno avuto il seguente grado di difficoltà associate a varie:

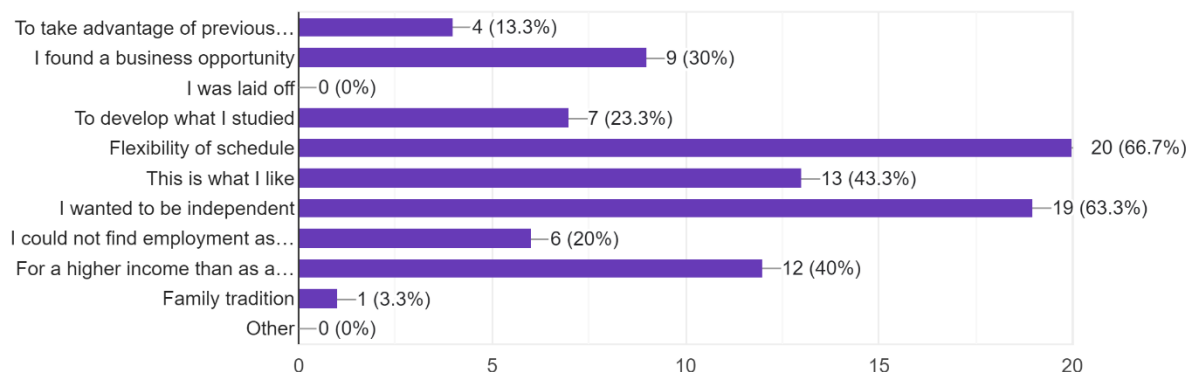
- Mercato (pochi clienti, forte concorrenza, ecc.) – Nella maggior parte dei casi non è un problema, anche se una manciata di partecipanti lo considera una difficoltà importante.
- Produzione: alcuni partecipanti la trovano una difficoltà neutra, ma per la maggior parte di loro non lo è.

- Tassazione (legale) – Molti partecipanti ritengono questa difficoltà importante o molto importante, il che indica che la legge greca non è sufficientemente chiara e/o non è sufficientemente accessibile a questi imprenditori .
- Logistica: anche questa difficoltà è stata valutata come elevata, probabilmente perché i partecipanti non conoscono la lingua abbastanza bene da poter impostare una catena di fornitura per le proprie esigenze aziendali.
- Digitale (tecnico): molti partecipanti hanno valutato questa difficoltà come neutra, importante o molto importante.
- Rifiuto sociale – La stragrande maggioranza dei partecipanti ha dichiarato di non riscontrare questa difficoltà.
- Amministrativo (visti, permessi di soggiorno, ecc.) – Questa difficoltà o non è affatto presente o è molto importante per i partecipanti, il che indica che alcuni di loro potrebbero avere difficoltà a ottenere i visti e altri documenti, il che sta seriamente ostacolando le loro attività.
- Macchinari (attrezzature) – La maggior parte dei partecipanti non si trova ad affrontare questa difficoltà e coloro che lo considerano neutro , il che suggerisce che non è qualcosa che li preoccupa troppo.
- Differenze culturali – La maggior parte dei partecipanti non vede le differenze come un problema.
- Dipendenti – Questa difficoltà non è riscontrata nemmeno dai partecipanti.
- Finanziario – La situazione finanziaria degli imprenditori sembra rappresentare per loro una difficoltà di medio livello, poiché le risposte alla questione del suo impatto sono equamente distribuite tra risposte basse, medie e alte.
- Burocrazia (licenze , ecc.) – La burocrazia sembra essere un problema importante per i partecipanti, forse a causa della barriera linguistica e della scarsa familiarità con il sistema.

Le ragioni per cui i partecipanti hanno avviato le loro attività possono essere viste di seguito. Come dimostrato, i principali fattori motivazionali includevano flessibilità e indipendenza, seguiti dal desiderio di guidare un'attività e dalla possibilità di un reddito più elevato.

Please choose the top 3 reasons why you decided to start a business.

30 responses



Le sfide che i partecipanti hanno dovuto affrontare durante l'avvio delle loro attività possono essere grossolanamente suddivise in tre categorie:

1. Sfide di basso livello o non sfide: differenze culturali, avere un'idea imprenditoriale chiara e praticabile, rifiuto sociale
2. Sfide di medio livello: scarsa conoscenza della gestione aziendale, complessità delle procedure amministrative, difficoltà linguistiche, mancanza di informazioni e difficoltà nel reperirle, reperimento di risorse finanziarie.
3. Sfide di alto livello: permesso di lavoro autonomo non valido/disponibile

Per quanto riguarda ciò che i partecipanti hanno trovato come un aiuto importante quando si avvia un'attività, la maggior parte di loro ha concordato che è necessaria una consulenza specializzata, mentre meno hanno concordato che è importante avere un mentore o ricevere una formazione specializzata. Hanno per lo più considerato di fondamentale importanza aver bisogno di aiuto per creare un business plan, insieme al supporto legale e amministrativo.

5.5. Conclusioni: questioni chiave

In conclusione, i partecipanti a questo studio sembrano essere i più preoccupati per questioni legali e organizzative. Non trovano le competenze culturali e linguistiche troppo problematiche, il che è incoraggiante in termini di ricezione sociale delle loro attività. Tuttavia, hanno difficoltà a sviluppare le loro attività e hanno bisogno di consigli e aiuto in termini di burocrazia, aspetti legali, organizzativi e finanziari della gestione di un'attività. Questa è una conseguenza del fatto che sono per lo più persone che non hanno mai gestito un'attività e avviare solo piccole imprese con poche persone e che non durino troppo a lungo.

6. Focus group con MALQ

6.2. Descrizione dei campioni

Il focus group si è tenuto il 25 giugno 2022 presso il luogo di lavoro dei partecipanti per discutere le sfide e le esigenze esistenti nel settore per consentire lo sviluppo di offerte formative su misura che promuovano l'imprenditorialità dei migranti.

Abbiamo invitato cinque (5) partecipanti maschi e si sono presentati tutti, due maschi dal Pakistan, due dalla Georgia e uno dall'Albania. Tutti i partecipanti erano cittadini di paesi terzi che erano emigrati in Grecia circa 5-15 anni fa con le loro famiglie e avevano esperienza nel settore. La discussione del focus group si basava su domande che si riferivano ai loro problemi relativi al posto di lavoro, alla vita quotidiana e al loro adattamento alla Grecia.

6.3. Risultati chiave

6.3.0. Migrazione e imprenditorialità

Alla domanda sul perché hanno deciso di avviare un'attività in proprio, i partecipanti hanno risposto che all'inizio della loro migrazione era difficile per loro trovare un lavoro. La barriera linguistica e l'ambiente razzista che hanno trovato qui li hanno resi diffidenti. All'inizio, hanno scelto lavori che avevano meno a che fare con il contatto diretto con i clienti. Era sia per proteggersi. Come hanno detto i partecipanti, lavorare era molto importante per loro sia per guadagnarsi da vivere sia per essere in grado di mantenere e rinnovare i loro permessi di soggiorno. In contrasto con le partecipanti donne, tutti e cinque i partecipanti uomini hanno sottolineato che per i migranti uomini trovare un lavoro in Grecia è quasi impossibile.

Hanno anche indicato che, nel tempo, le cose sono diventate più facili e che sono stati in grado di superare alcune difficoltà e raggiungere migliori condizioni di vita in Grecia. Man mano che si integravano lentamente nella comunità locale, imparavano la lingua e incontravano i loro vicini, sono stati in grado di utilizzare il capitale sociale per fare alcuni passi verso l'indipendenza e l'autosufficienza.

6.3.1. Barriere

In base alle nostre scoperte, le difficoltà linguistiche svolgono un ruolo enorme nel loro adattamento e anche sul posto di lavoro. Oltre alle difficoltà linguistiche e alle differenze culturali, non avere un permesso di soggiorno rende la vita dei migranti più difficile e limita il loro processo di adattamento. Tutti i partecipanti hanno concordato che i primi anni di migrazione sono stati molto difficili e hanno avuto bisogno di anni per avere migliori condizioni di lavoro e per avviare le loro attività. Hanno suggerito che i corsi di lingua greca e il supporto legale per i migranti sono molto importanti e utili per il loro adattamento alla società greca. Essere un imprenditore e avere una propria attività è il risultato di anni di duro lavoro. Tutti i partecipanti hanno detto di non avere alcun sistema di supporto e di dover gestire tutto da soli, comprese le questioni legali.

6.3.2. Formazione

I partecipanti hanno affermato che loro, così come altri immigrati che desiderano avviare un'attività imprenditoriale, trarrebbero grandi vantaggi dall'offerta di formazione in diversi ambiti.

1. **Lingua** – Una volta arrivati nel paese, gli immigrati sono completamente tagliati fuori dalle comunità locali a causa della barriera linguistica, motivo per cui è di fondamentale importanza impararla il più rapidamente possibile. Molti partecipanti hanno indicato che il momento in cui sono diventati competenti nell'uso del greco a un livello ragionevole è stato il momento in cui hanno iniziato a vedere cambiamenti nella loro situazione.
2. **Pianificazione aziendale** – Molti immigrati non sanno come gestire un'azienda quando arrivano in Grecia, ma vedono l'imprenditorialità come la migliore opzione per loro stessi perché hanno meno probabilità di essere assunti dall'azienda. Pertanto, trarrebbero grandi benefici da workshop e formazione sulla pianificazione aziendale e sulla creazione della propria azienda, inclusa la burocrazia, i permessi e le licenze, le finanze e gli aspetti legali. Potrebbero anche usare aiuto nel campo del marketing, presentando la loro attività alla popolazione locale e raggiungendo anche segmenti di mercato più ampi.
3. **Consulenza legale** – Gli immigrati hanno bisogno di aiuto con vari aspetti della loro situazione legale, tra cui lo status di residenza, i visti e i diritti dei lavoratori. Hanno anche bisogno di aiuto per comprendere la tassazione, come regolamentare la loro attività nel settore legale e come evitare problemi con la legge.

6.4. Conclusioni: questioni chiave

Il problema chiave principale sottolineato dai partecipanti è la conoscenza della lingua, che è il prerequisito per tutti gli ulteriori progressi. È anche importante risolvere eventuali problemi riguardanti visti, residenza e cittadinanza. Una volta risolti questi due problemi, gli immigrati possono concentrarsi su altri aspetti dell'avvio di un'attività, tra cui la stesura di un piano aziendale, il suo seguito, la risoluzione di eventuali problemi legali e l'integrazione nella comunità locale.

7. Focus group con educatori/professionisti/volontari che formano i MALQ

7.2. Descrizione del campione

Il focus group si è tenuto il 25 giugno 2022 presso la sala conferenze del “ Pigi Koinsep ”, per discutere le sfide e le esigenze esistenti nel settore per consentire lo sviluppo di offerte educative su misura che promuovano l'imprenditorialità dei migranti.

Abbiamo invitato dieci (10) partecipanti donne e si sono presentate tutte, una partecipante dal Sudan, uno dalla Georgia, cinque dalla Turchia e tre dall'Afghanistan. Tutti i partecipanti erano cittadini di paesi terzi che erano emigrati in Grecia circa 5-10 anni fa con le loro famiglie e avevano esperienza nel settore. La discussione del focus group si basava sulle domande dell'Appendice 14 .

7.3. Risultati chiave

7.3.0. Esperienza con MALQ

Secondo gli allenatori, lavorare con i MALQ è un'esperienza molto interessante e potente, poiché lavorano con individui che vogliono cambiare la loro vita in meglio e hanno iniziato la loro vita dall'inizio. Per quanto riguarda la metodologia , tutti hanno concordato che l' inizio della cooperazione è diverso poiché i MALQ hanno background e conoscenze diverse , qualcosa che spesso non si adatta al sistema legale greco. Quindi, ci vuole tempo, pazienza e tatto per portare tutti gli immigrati sulla stessa lunghezza d'onda ed essere in grado di lavorare con loro. È un processo impegnativo, ma che ha un'enorme ricompensa a lungo termine .

7.3.1. Metodologie: quali funzionano e quali no?

È stato evidenziato che non ci sono due esperienze uguali per gli immigrati. Ecco perché è importante dedicare tempo ed energia per comprendere la situazione di ognuno di loro in modo specifico e adattare la formazione e l'aiuto alle loro esigenze specifiche. Tuttavia, questo è eccezionalmente difficile, perché gli immigrati stanno attraversando l'immensamente difficile processo della migrazione , spesso trovandosi in situazioni molto sfavorevoli che non possono risolvere facilmente o per niente. Ecco perché è importante affrontare questi problemi da più lati e diversi fattori facilitano il successo di questi tentativi:

1. Gli allenatori sono biculturali

I "nuovi" immigrati reagiscono positivamente all'aiuto di persone che hanno vissuto situazioni simili. Poiché c'è molta esperienza condivisa tra loro, è più facile per i formatori di immigrati capire e aiutare i nuovi immigrati, rispetto ai cittadini di origine greca. Inoltre, i nuovi immigrati ripongono maggiore

fiducia nei formatori biculturali, perché si identificano più facilmente con loro e si fidano che abbiano le migliori intenzioni.

2. Relazioni di mentoring

I MALQ traggono vantaggio dall'aver una persona specifica a cui rivolgersi per "tutto". Quindi, quando a ogni formatore viene assegnato un numero (relativamente piccolo) di nuovi immigrati, si dedicano a prendersi cura delle loro esigenze e a mostrare loro i modi migliori per progredire nella società. Questo vantaggio è duplice: i formatori sono quindi specificamente motivati a conoscere e a investire nelle vite di alcuni nuovi immigrati, e gli immigrati stessi sanno di poter contare su qualcuno che li guidi. Saranno comunque formati da varie persone su vari argomenti, ma c'è una persona chiave a cui possono sempre rivolgersi.

3. Aiuto pratico

Oltre ad aiutare i MALQ a imparare e formarsi, è spesso molto utile, soprattutto nelle prime settimane e nei primi mesi di migrazione, aiutarli a prendersi cura dei loro bisogni di base: trovare un riparo, cibo, vestiti puliti, istruzione per i bambini, ecc. Sebbene questi bisogni siano di base, di solito non vengono sufficientemente soddisfatti e gli immigrati spesso subiscono discriminazioni e difficoltà a causa della loro scarsa conoscenza della lingua e delle infrastrutture locali. Questo aspetto è essenziale perché la soddisfazione dei bisogni di base è un prerequisito per le fasi successive del processo.

4. Struttura

Gli educatori hanno elaborato che i nuovi immigrati traggono grandi benefici dall'aver una struttura chiara presentata loro, attività organizzate in orari e luoghi specifici, che possono visitare e ricevere le conoscenze e l'aiuto di cui hanno bisogno. Ciò è particolarmente importante per i giovani immigrati. La struttura li aiuta a riacquistare un senso di "normalità" e routine nelle loro vite, che poi li aiuta a rimettersi in piedi e a pianificare ulteriormente le loro vite nel nuovo ambiente.

5. Lavorare con la popolazione locale

Oltre a lavorare con gli immigrati stessi, è molto utile includere anche la comunità, perché può rappresentare il punto di rottura nell'esperienza degli immigrati. Se i membri della comunità locale sono istruiti e incentivati ad aiutare gli immigrati, allora gli immigrati hanno una rete di supporto molto più ampia, che può aiutarli a trovare il loro nuovo posto. D'altro canto, se la comunità li respinge, c'è ben poco che possano fare da soli per trovare un posto per loro stessi.

In sintesi, i formatori e gli educatori sottolineano che è importante affrontare le esigenze e i problemi di ogni immigrato in modo olistico e individuale. Per raggiungere questo obiettivo, è necessario avere personale sufficiente, ma anche un'organizzazione adeguata durante la formazione, perché potrebbe essere facile tralasciare certi aspetti delle esigenze degli immigrati, il che può avere effetti molto negativi. Le risorse sono fondamentali per una formazione adeguata, e ciò include la manodopera, le

strutture in cui viene condotta la formazione, nonché l'accesso a una rete sociale più ampia (centri comunitari, banche alimentari, ecc.).

7.3.2. Sviluppo di sessioni di formazione

Le sessioni di formazione devono essere organizzate secondo determinati principi che possono portare tutti i partecipanti a trarne beneficio. Il primo principio è che tutta la formazione dovrebbe iniziare dal livello più basso. In questo modo, i partecipanti che non sanno nulla di un argomento avranno la possibilità di imparare, e quelli che già sanno qualcosa avranno la possibilità di rivisitare l'argomento e possibilmente vederlo da una nuova prospettiva. Inoltre, non si deve dare per scontato che gli immigrati sappiano qualcosa: provenendo da culture diverse, potrebbero avere insiemi di conoscenze e definizioni delle cose completamente diversi. Quindi, solo partendo dai concetti e dagli aspetti più basilari e poi costruendo verso argomenti più complessi, le sessioni di formazione possono essere formattate correttamente.

Il secondo principio che l'educatore sottolinea è che il lavoro pratico è solitamente il migliore per gli immigrati. Invece di insegnare solo le cose e come funzionano in teoria, è necessario incorporare compiti e dimostrazioni pratiche. Ad esempio, agli immigrati potrebbe essere mostrato come aprire un conto in banca nelle banche greche. Quindi, potrebbe essere loro assegnato il compito di simulare la procedura con un assistente esperto, per essere pronti quando arriverà il momento di aprire un conto in banca.

Il terzo principio è che bisogna prestare attenzione a tutti gli immigrati, specialmente a quelli che sembrano essere indietro con i materiali trattati. Poiché coloro che sono già più abituati alla cultura e stanno andando bene nelle lezioni troveranno sicuramente più facile adattarsi ulteriormente alle loro nuove vite, coloro che restano indietro sono maggiormente in pericolo. Pertanto, prestando particolare attenzione a coloro che stanno andando peggio, si garantisce che a ogni membro di un gruppo venga dato abbastanza per essere in grado di funzionare in un certo aspetto.

Un quarto principio è quello di includere anche attività divertenti, che non hanno scopi educativi specifici. Questo aiuta gli immigrati a sentirsi meglio e a incontrarsi tra loro, così come gli istruttori. Mentre portano un rilassamento tanto necessario, queste attività creano anche fiducia e relazioni strette tra immigrati ed educatori.

7.4. Conclusioni: questioni chiave

In conclusione, il focus group condotto con professionisti, educatori e volontari ha portato a importanti approfondimenti aggiuntivi su come la formazione con gli immigrati debba essere organizzata e quali siano i punti focali di tale organizzazione. È stato evidenziato che gli immigrati hanno esigenze speciali, che devono essere affrontate in modo individuale e olistico. Inoltre, è stato evidenziato come ciò possa essere realizzato, incluso il lavoro con la comunità locale, gli educatori biculturali, l'aiuto pratico, la struttura e le relazioni di tutoraggio. D'altro canto, hanno delineato i principi che devono essere seguiti

per aiutare la maggior parte degli immigrati, che includono un approccio pratico, attività divertenti, prendersi cura di coloro che sono indietro e iniziare l'istruzione dal livello più basso.

8. Focus group con esperti in imprenditoria

8.2. Descrizione del campione

Il focus group con esperti è stato condotto con 7 esperti del settore (2 donne) che hanno esperienza nel lavoro con gli immigrati, compresi sia i loro dipendenti che coloro che hanno avviato le proprie aziende. Cinque esperti erano greci e due erano immigrati stessi (uno da

8.3. Risultati chiave

8.3.0. Esperienza con imprenditori poco qualificati/sottoserviti

Gli esperti hanno riferito che molti MALQ entrano nell'ambiente aziendale senza sviluppare correttamente un piano aziendale. Ciò è probabilmente una conseguenza della loro qualifica per lavorare nel mondo degli affari e potrebbe essere la causa di molti errori che possono commettere. Inoltre, notano che ci sono molti ostacoli che questi MALQ affrontano, che sono molto più difficili da superare a causa della loro inesperienza. Eppure, sembrano superarli, comunemente trovando soluzioni al volo e improvvisando. Ciò indica che hanno una mentalità del "niente da perdere", che li motiva a continuare anche di fronte a ostacoli inaspettati.

8.3.1. Pro e contro quando si lavora con MALQ

Il più grande vantaggio che gli esperti citano quando lavorano con i MALQ è che hanno tutti molto a cuore il loro lavoro e la loro attività. Quindi, sono disposti a impegnarsi molto e con passione per assicurarsi che le loro parti di un accordo siano rispettate. Sono, quindi, partner commerciali affidabili e coscienziosi. D'altro canto, sorgono problemi quando la loro inesperienza li porta a credere che le cose possano essere fatte in un *certo modo*, il che a volte non è possibile. Questo problema può essere risolto quando i MALQ sono abbastanza modesti da riconoscere le loro mancanze e desiderano imparare da uomini d'affari più esperti. Tuttavia, in alcune situazioni, può diventare molto difficile lavorare con loro se insistono nel fare le cose in un certo modo, anche dopo che è stato spiegato loro che non è una possibilità. Gli esperti sottolineano che questo è qualcosa che dovrebbe essere affrontato quando si lavora con loro.

8.3.2. Metodologie: quali funzionano e quali no?

La metodologia principale che sembra utile con i MALQ è quella dei micro-corsi e delle micro-credenziali. Agli immigrati viene insegnata una certa competenza e le loro conoscenze vengono valutate. Quando la apprendono, sono più che pronti ad applicarla e potrebbero persino essere molto più desiderosi di apprendere e applicare la conoscenza, rispetto alla gente del posto della stessa età.

Inoltre, si sottolinea che il miglior apprendimento si ottiene tramite il mentoring, quando un esperto imprenditore prende alcuni MALQ "sotto la sua ala" e insegna loro il business. In questo modo, si

ottiene la conoscenza della situazione reale sul mercato e nell'ambiente locale, che consente ai MALQ di comprenderla e gestirla in autonomia in seguito.

8.3.3. Facilitazione/mentoring. Punti dolenti e punti positivi

Il più grande punto dolente della facilitazione/mentoring è la barriera linguistica. In un ambiente aziendale, vengono utilizzati molti termini specifici per determinati fenomeni aziendali e potrebbero non essere facili da spiegare o definire in altro modo. Quindi, se un immigrato non ha una conoscenza sufficiente del greco, diventa molto difficile spiegare tutto in una combinazione di inglese e greco. Questo viene in gran parte alleviato con il tempo, man mano che il mentee impara di più il greco e si abitua al gergo utilizzato nell'ambiente aziendale.

Gli aspetti positivi superano di gran lunga i punti deboli del mentoring. I tirocinanti assimilano le conoscenze molto più rapidamente e in modo molto più efficace rispetto a quando imparano solo in classe. Possono ottenere esperienze reali nell'ambiente aziendale a cui sono interessati, e questo consente loro di sapere cosa aspettarsi una volta avviate le loro attività. Inoltre, tramite il mentoring, possono conoscere altri esperti del settore e creare reti, il che è inestimabile per i loro sforzi futuri.

8.3.4. Facilitazione/tutoraggio online

Gli esperti hanno segnalato che l'aspetto online del mentoring è un'aggiunta preziosa, ma non una sostituzione del lavoro faccia a faccia. Ci sono problemi di connettività, programmazione, tecnologia e applicabilità del lavoro online. I MALQ di solito non hanno le condizioni necessarie per connettersi online e avere lezioni o altri modi di comunicare. Inoltre, le cose che trattano online non hanno un impatto diretto su di loro, poiché non hanno la possibilità di essere effettivamente e attivamente accanto al loro mentore mentre lavorano su attività che possono poi replicare nelle loro pratiche aziendali.

8.3.5. Meccanismo per rilevare le competenze imprenditoriali tra i MALQS

Gli esperti di imprenditorialità hanno riferito che le competenze richieste per condurre un'attività possono essere facilmente riconosciute tra i MALQ. Sebbene gli immigrati non abbiano avuto la possibilità di fare affari veri e propri, molti dei loro tratti della personalità sono molto rilevanti per quanto riguarda la loro idoneità a essere imprenditori.

L'indicatore più importante, per loro, è la dimostrazione dell'iniziativa. I MALQ che sono desiderosi di imparare, chiedono di essere istruiti e cercano di trovare modi per imparare, sono quelli che hanno più promesse come imprenditori in futuro. Questa non deve essere l'unica iniziativa in questo dominio: altri tipi di iniziativa, come organizzare eventi sociali, trovare opportunità di lavoro o qualsiasi altra cosa, sono indicativi di iniziativa in generale. Altre competenze desiderabili includono essere ben organizzati, sicuri di sé, pronti a imparare e coraggiosi, come molti dei MALQ.

8.4. Conclusioni: questioni chiave

In conclusione, il focus group con esperti ha dimostrato che i MALQ hanno un grande potenziale per l'imprenditorialità. Questo potenziale può essere pienamente raggiunto attraverso la facilitazione sociale e un adeguato lavoro di mentoring, che può consistere nel lavorare a fianco di un esperto e apprendere informazioni sul business attraverso questa esperienza pratica. Ci possono essere aspetti negativi nella collaborazione con i MALQ, ma sono principalmente correlati alle difficoltà che i MALQ affrontano e che possono essere molto difficili da superare, come la barriera linguistica. D'altro canto, i MALQ sono stati descritti come lavoratori molto motivati, instancabili e studenti dedicati e affidabili che si sforzano di avere successo, poiché non hanno nulla da perdere.

Il mentoring può presentare alcune difficoltà, soprattutto in un ambiente online, ma sono oscurate dagli aspetti positivi di tale modalità di lavoro. Pertanto, i programmi futuri dovrebbero incoraggiare gli immigrati a cercare opportunità di mentoring e creare tali opportunità per loro tramite collaborazioni con imprenditori locali.

9. Conclusioni e raccomandazioni

9.2. Ricerca su scrivania e sul campo: discussione generale e risultati chiave

Questo studio ha esaminato il potenziale dei MALQ nel diventare imprenditori in Grecia, nonché gli ostacoli, i problemi e le opportunità di formazione più rilevanti a questo riguardo. Lo studio era composto da diverse parti. La prima parte consisteva nella ricerca della letteratura e dei dati disponibili sulla posizione degli immigrati in Grecia. La seconda parte consisteva nel condurre un sondaggio con i MALQ per valutare le informazioni su di loro e le loro opinioni sulle opportunità di business che hanno, insieme alle sfide che affrontano o meno. La terza parte consisteva nel condurre un focus group con i MALQ che avevano l'opportunità di esprimere i dettagli della loro esperienza personale e condividere ciò che era importante per loro con il ricercatore. La quarta parte consisteva nel condurre un focus group con professionisti che lavorano con i MALQ, tra cui educatori e volontari, che hanno fornito le loro prospettive sulla situazione e i percorsi potenzialmente migliori per formare i MALQ affinché diventassero imprenditori e titolari di attività di successo. Infine, è stato condotto un altro focus group con esperti del settore e imprenditori che hanno avuto la possibilità di lavorare con i MALQ in un contesto aziendale reale e che sono stati in grado di fornire commenti utili sul potenziale del lavoro di mentoring con questa popolazione.

I principali risultati includono quanto segue:

- Gli imprenditori immigrati hanno in genere piccole imprese (da 1 a 3 dipendenti) che non sono attive da molto tempo (meno di 10 anni).
- Le sfide più importanti che devono affrontare i MALQ riguardano questioni legali e amministrative (tra cui tasse e permessi), logistica, burocrazia, lingua e mancanza di conoscenze di gestione aziendale.
- È molto difficile per gli immigrati trovare lavori regolari in Grecia, motivo per cui si rivolgono all'imprenditoria. Le condizioni di vita sono molto dure all'inizio, ma migliorano con il tempo, soprattutto con l'acquisizione della lingua.
- Le esigenze più importanti includono aiuto con l'apprendimento della lingua, la pianificazione aziendale e la consulenza legale.
- Gli esperti in campo educativo hanno sottolineato la necessità di un approccio individualistico e olistico con i MALQ
- Hanno inoltre individuato fattori facilitanti per il processo educativo, tra cui formatori biculturali, relazioni di tutoraggio, aiuto pratico, struttura e coinvolgimento della comunità.
- Gli educatori hanno anche suggerito quattro principi fondamentali dell'istruzione, tra cui partire dai livelli più bassi, creare attività pratiche per i MALQ, prestare attenzione a coloro che ne hanno più bisogno e includere attività divertenti nel processo.

- Gli esperti del settore imprenditoriale che hanno lavorato con i MALQ li descrivono come persone molto laboriose, impegnate e desiderose di imparare.

- Mettono in evidenza l'utilità dei microcorsi, nonché l'importanza del mentoring, sottolineando che il mentoring può essere molto efficace nel guidare i MALQ attraverso un processo di apprendimento pratico e concreto.

9.3. Valutazione dei bisogni, problemi e lacune individuate

La necessità principale dei MALQ è un supporto precoce in termini di acquisizione della lingua e assistenza legale. Gli immigrati hanno bisogno di aiuto per muovere i primi passi nella società greca, il che include ottenere un permesso di soggiorno e apprendere le basi della comunicazione. Quindi, per sviluppare le loro attività, devono superare vari ostacoli, tra cui la burocrazia, apprendere la pianificazione aziendale, gli aspetti legali della proprietà di un'attività, licenze, permessi e altri aspetti tecnici. Tutti questi ostacoli sono difficili da superare senza una formazione e un'istruzione adeguate, perché i MALQ non hanno sufficiente esperienza/conoscenza precedente nell'imprenditoria e non hanno sufficienti conoscenze linguistiche e reti sociali per entrare in contatto con persone che le hanno e che potrebbero aiutarli. Pertanto, c'è una lacuna nella loro formazione che deve essere colmata affinché abbiano maggiori possibilità di raggiungere il successo nell'attività desiderata.

9.4. Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nelle prossime IO del progetto

9.4.0. Argomenti/temi/competenze principali da affrontare durante la formazione

1. Competenze linguistiche.
2. Pianificazione aziendale: utilizzo di microcorsi adattati ai singoli MALQ e programmi di tutoraggio in cui è possibile acquisire esperienza diretta di come funziona la gestione di un'azienda.
3. Consulenza legale: come richiederla, come reperire autonomamente conoscenze legali e nozioni di base sugli aspetti legali dell'imprenditorialità in Grecia.

9.4.1. Esigenze e metodi di formazione preferiti dai MALQ

- I MALQ hanno ben chiare le loro esigenze, come indicato sopra.
- Vogliono essere aiutati direttamente, con problemi e questioni specifiche che si presentano in determinati momenti, e traggono meno beneficio da un'istruzione generale e astratta.

9.4.2. Esigenze e metodi di formazione suggeriti da educatori, volontari e professionisti

- Gli esperti concordano sui settori in cui i MALQ necessitano di formazione e hanno idee più dettagliate sui metodi specifici che funzionano meglio.
- Sia gli educatori che i professionisti del settore sottolineano l'importanza del tutoraggio, offrendo ai MALQ un'esperienza concreta e lavorando con ciascuno di loro individualmente, per fornire loro le informazioni e le competenze specifiche di cui hanno bisogno.
- L'istruzione al di fuori del mentoring dovrebbe essere coinvolgente, adatta ai livelli di conoscenza più bassi e sensibile alle diverse visioni del mondo sostenute da persone diverse.
- In generale, è molto importante informarsi su come ottenere assistenza legale e di altro tipo, poiché gli imprenditori immigrati possono spesso trovarsi ad affrontare problemi che non sono in grado di risolvere da soli.

9.4.3. Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE

In conclusione, il presente studio ha esaminato le esigenze e i problemi affrontati dai MALQ in Grecia che desiderano diventare imprenditori e gestire le proprie attività. I principali problemi e campi in cui hanno bisogno di aiuto includono competenze linguistiche, consulenza legale e pianificazione aziendale, e il modo migliore per educarli è attraverso programmi di formazione e tutoraggio personalizzati. Studi futuri dovrebbero esaminare il successo di vari programmi di formazione e tutoraggio, per determinare quali possono essere utilizzati con maggior successo per aiutare i potenziali imprenditori MALQ.

Le chiare implicazioni pratiche sono che devono essere implementati programmi di formazione e istruzione aggiuntivi per gli immigrati, poiché non sono sufficientemente formati per diventare imprenditori, che potrebbe essere la loro unica opzione di impiego. Ciò è rilevante a livello nazionale, ma potrebbe esserlo anche a livello UE se la situazione con i MALQ in altri paesi UE fosse simile. Come hanno dimostrato Sánchez e Aranda (2022), è certamente simile in Spagna, ma potrebbero essere necessarie ulteriori ricerche in altri paesi UE, per confermare che le linee guida fornite in questo lavoro si applichino anche a loro. Inoltre, dovrebbero essere installate politiche che forniscano ai cittadini extra UE assistenza legale gratuita (o poco costosa), poiché il quadro giuridico di un paese potrebbe essere incredibilmente difficile da comprendere se non si conosce la lingua del paese. Mentre lo studio attuale è stato principalmente investito nell'imprenditorialità, gli immigrati potrebbero certamente avere anche altri problemi legali e fornire loro un supporto legale competente e affidabile sarebbe estremamente vantaggioso.

Inoltre, si potrebbero dare incentivi alle aziende per accogliere i MALQ e fargli fare esperienza diretta nella gestione di un'azienda, tramite tutoraggio. Questi tutor, ovviamente, devono essere anche formati, per essere in grado di fare da tutor con successo ai MALQ durante la complicata transizione da outsider a imprenditori prosperi.

10. Allegati

File di dati (ad esempio Excel prodotto da Google Forms, report di focus group o altri file di dati) con i risultati del sondaggio e dei focus group.

Digital Inclusive Business School (DIBS)

2021-1-ES01-KA220-ADU- 000033439

Project Result 1 National Report

Partner: CESIE

July 2022

Erasmus+ Programme

KA2 – Strategic Partnership Projects

KA220-ADU – Cooperation partnerships in adult education

Documento Identificazione

Progetto risultato	Risultato 1: Ricerca documentale e strumento di autovalutazione. (Per adulti migranti poco qualificati in merito alle esigenze di formazione imprenditoriale)
Titolo	Nazionale Rapporto
Guida Partner	Università Loyola Andalusia
Redattore	Paola Luisa Goltzsche Daria La Barbera
Divulgazione livello	Riservato, solo per i membri del consorzio (inclusi Commissione servizi E progetto revisori)
Stato	Finalizzato
Versione	1
Previsto consegna data	20 ° agosto 2022
Attuale consegna data	4 ° Agosto 2022

Indice

1.	Scrivania ricerca	1
1.1.	Fatti E statistica Di MALQ In IL paese	1
1.2.	Problemi E ostacoli affrontato di MALQ In Integrando in IL paese	2
1.3.	MALQ difficoltà In formazione	4
1.4.	MALQ In Attività commerciale iniziative	5
1.5.	Bene Pratiche (O supporto) SU Come A promuovere imprenditorialità A integrare MALQ	7
1.6.	Conclusioni: Chiave problemi per futuro ordine del giorno	11
1.7.	Riferimenti	12
2.	Questionario per migrante imprenditori	13
2.1.	Sociodemografico descrizione Di IL campione (<i>Anagrafico Dati</i>)	13
2.2.	Caratterizzazione Di migrante imprenditore Attività commerciale (<i>Parte IO- Da Settore A Tipo Di cliente</i>)	15
2.3.	Valutazione del processo imprenditoriale del migrante (<i>Parte II - Dalla formazione precedente a Formazione contenuto</i>)	16
2.4.	Conclusioni: Chiave problemi	20
3.	Messa a fuoco gruppi con MALQ	21
3.1.	Descrizione Di IL campioni	21
3.2.	Risultati	chia
	ve 21	
3.2.1.	Migrazione E imprenditorialità	21
3.2.2.	Barriere	21
3.2.3.	Formazione ha bisogno	di
	22	
3.3.	Conclusioni	23
4.	Messa a fuoco gruppo con educatori/ professionisti/ volontari Chi treno MALQ	24
4.1.	Descrizione Di il campione	24
4.2.	Risultati	

.....	prin
cipali 24	
4.2.1. Professionisti lavorando ambito	24
4.2.2. Metodologie: Che cosa lavori E Che cosa fa non lavoro?	24
4.2.3. Sviluppo Di riuscito formazione sessioni	26
4.3. Conclusioni: Chiave problemi	27
5. Messa a fuoco gruppo con esperti In imprenditorialità	28
5.1. Descrizione Di IL campione	28
5.2. Risultati	
.....	prin
cipali 28	
5.2.1. Esperienza con imprenditorialità E diversità	28
5.2.2. Imprenditorialità competenze In generale	28
5.2.3. Migranti' specifico apprendimento ha bisogno	di
29	
5.2.4. Suggestimenti per persone Chi Volere A inizio un'attività commerciale	30
5.3. Conclusioni: Chiave problemi	30
6. Conclusioni E raccomandazioni	31
6.1. Scrivania E campo ricerca: Complessivamente discussione E chiave risultati	31
6.2. Esigenze valutazione, problemi E lacune identificato	31
6.3. Suggestimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nelle prossime	
OI dell' progetto 31	
6.3.1. Principale argomenti/temi/abilità A Essere mirato durante IL formazione	31
6.3.2. Esigenze E formazione metodi preferito di MALQ	32
6.3.3. Esigenze E formazione metodi suggerito di educatori, volontari E professionisti33	
6.3.4. Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché come pratica e politica	
implicazioni SU nazionale E Livelli	
UE 33	
7. Allegati	34
7.1. Colloquio Migrante lo	34
7.2. Colloquio Migrante lo	34
7.3. Colloquio Migrante III	35

7.4.	Colloquio Migrante E	-36
7.5.	Colloquio Migrante II	37
7.6.	Colloquio Migrante VI38.....	
7.7.	Minuti Messa a fuoco Gruppo Migrazione Professionisti	39
7.8.	Colloquio Migrazione Professionale Io	41
7.9.	Colloquio Migrazione Professionale Io	42
7.10.	Colloquio Migrazione Professionale III	43
7.11.	Colloquio Migrazione Professionale IV44.....	
7.12.	Minuti Messa a fuoco Gruppo Imprenditorialità Esperti	45
7.13.	Colloquio Imprenditorialità Esperti Io	46
7.14.	Colloquio Imprenditorialità Esperti Io	47
7.15.	Colloquio Imprenditorialità Esperto III	48
7.16.	Colloquio Imprenditorialità Esperto IV49	
7.17.	Colloquio Imprenditorialità Esperto Per	50

Lista Di tavoli E grafici

Figura 1: Nazionalità Di impresa nata all'estero proprietari in Italia 2018 (Fonte: Italia e altri 2019, pag.59)

6

..... an
ni

Figura 2: Età allineare Di intervistati A il questionario 14

Figura 3: Numero Di bambini 14

Figura 4: Settori migrante imprenditori lavoro nel 15

Figura 5: Numero Di dipendenti In imprese

..... mig
ranti 15

Figura 6: Principale tipo Di clienti 16

Figura 7: Difficoltà attualmente affrontato di migrante imprenditori In Palermo 17

Figura 8: Sfide Quando di partenza un'attività commerciale 18

Figura 9: Valutazione Di personale viaggio 19

Figura 10: Risposte A IL articolo "Quale dichiarazione Fare Voi identificare Di più forte con?" 20

1. Scrivania ricerca

È stata condotta la seguente ricerca documentale sui bisogni dei migranti in merito alle competenze imprenditoriali In Italia In primavera 2022 In IL telaio Di IL progetto “DIBS – Digitale Inclusivo Attività commerciale School” finanziato dal programma Erasmus+. Riassume i risultati di documenti politici, statistiche e report, combinandoli con i dati del CESIE Proprio esperienza dal loro lavoro con migranti di tutti età e sesso.

1.1. Fatti E statistica Di MALQ In IL Paese

In Italia, 70% Di migranti accettato in IL reception sistema Fino a 2020 venni da 10 nazioni, che può essere suddiviso in 3 macroaree geografiche:

- 3,9% Nordovest Africa E Mezzo Est,
- 79,6% Subsahariana Africa (Nigeria, Gambia, Mali, Guinea, Senegal, Avorio Costa E Somalia)
- 16,5% Asia da Pakistan e Bangladesh.

A causa della pandemia di Covid-19, gli arrivi di cittadini extracomunitari sono diminuiti negli ultimi due anni, tuttavia la maggioranza (79,2%) dei migranti sono uomini e il 20,8% donne, in aumento dell'1,3% rispetto al 2019, confermando quindi il trend di crescita costante, registrato dal 2016. Ciò è rintracciabile Indietro A due fattori: IL modifica In caratteristiche Di migratorio flussi, E IL attuazione del programma strutturale Reinsediamento del Ministero dell'Interno dal settembre 2015.

Con saluti A migranti età, Esso Potere Essere disse Quello 94,6% Di loro Sono meno di 40 anni, Di più di metà ha un'età compresa tra i 18 e i 25 anni e il 33,7% tra i 26 e i 40 anni. Il numero di minorenni bambini tra Minorenni vita In Italia È 7.106, Di chi 36,7% Sono non accompagnato minori ¹ COME del 30 ^{aprile} 2022, in Italia si trovano 14.025 minori non accompagnati. ²

COME Di Gennaio 2021, UN totale Di 5.013.215 stranieri erano ufficialmente residente In Italia, Di chi 3.37.876 provenivano da paesi extraeuropei. Tuttavia, le stime sui numeri che includono i migranti irregolari arrivano fino a circa 6.387.000 migranti residenti in Italia, che costituiscono quindi circa il 10% dell'intera popolazione italiana. ³

Di questi stranieri residenti ufficialmente nel Paese, i tre Paesi principali Di origine Romania (16%), Albania (7,6%) E Marocco (7,1%). Questi numeri stelo Tuttavia da più vecchio migrazione flussi e Fare non rappresentare IL ultimo Arrivi, Quale Sono principalmente giovane maschi (51,4%) da asiatico E africano

¹ M. Giovannetti, UN. Soma (2020): Rapporto annuale SIPROIMI/SAI, pag.42. In linea A: (retesai.it)

² Ministero del Lavoro Italia (2022): Rapporto mensile sui minori stranieri non accompagnati in Italia. Online all'indirizzo: <https://www.lavoro.gov.it/temi-e-priorita/immigrazione/focus-on/minori-stranieri/Documents/Report-MSNA-mese-aprile-2022-ENG.pdf>

³ MIGRANTI RIFUGIATI (2021): Paese Profilo ITALIA. In linea A: <https://migrants-refugees.va/country-profilo/italia/>

paesi con Albania 12,4%, Marocco 9,6%, Pakistan 7,4% e Bangladesh 6,1% come principali paesi di origine. Inoltre, circa un terzo dei migranti in arrivo erano minori. ⁴

In termini di religione, i migranti sono prevalentemente cristiani (56,7%), mentre circa il 27% di loro sono musulmani E 2,8% identificare COME buddista COME BENE COME circa 2% COME Indù E 2,4% appartenere A altro religioni. Le alto genere squilibrio entro aree Di origine In Italia È specchiato In IL inferiore alla media condividere i migranti che vivono con il loro partner. ⁵

Per quanto riguarda educativo sfondo Esso Potere Essere dichiarato Quello circa 10,3% Di stranieri invecchiato fra 15 e 64 Avere UN università grado, 34,5% Avere UN alto scuola diploma. Tuttavia, IL disoccupazione valutare dei cittadini stranieri (13,1%) nel 2020 è superiore a quella dei cittadini italiani (8,7%). Inoltre, nel 2020 con IL globale sfide viso dovuto A IL COVID-19 pandemia, IL occupazione valutare Di stranieri in Italia (60,6%) è diminuita più drasticamente rispetto ai loro coetanei italiani (62,8%) e soprattutto i migranti poco qualificati hanno maggiori probabilità di lavorare in situazioni precarie. ⁶

1.2. Problemi E ostacoli affrontato di MALQ In Integrando in IL Paese

Nel 2017 il Governo italiano ha adottato il [Piano nazionale di integrazione per i soggetti aventi diritto Protezione Internazionale](#), come previsto dal Decreto Legislativo 18/2014. Il Piano, da finanziare con risorse finanziarie comunitarie e nazionali, ha definito le priorità per il 2017-2018, tra cui il dialogo interreligioso e interculturale, la formazione linguistica, l'accesso all'istruzione, l'inclusione lavorativa e la formazione professionale. I principali attori responsabili dell'attuazione delle misure previste sono le autorità locali e locale pubblico servizi, con IL supporto Di civile società organizzazioni. Tuttavia, A IL FINE Di Nel 2019 l'attuazione del Piano si è limitata ad azioni pilota realizzate in tre regioni.

Ciò comporta che le organizzazioni sociali e la società civile assumano un ruolo importante nel supporto del processo di inclusione dei migranti. Per creare una società inclusiva, sono necessari apertura e impegno da parte sia dei migranti in arrivo sia della società ospitante stessa. Tuttavia, il processo di integrazione stesso presenta alcune barriere.

I migranti hanno una probabilità di occupazione inferiore rispetto ai nativi e sono notevolmente più propensi dei nativi A Essere impiegato In basso salario E di basso status occupazioni, Anche Dopo contabilità per differenze in personale caratteristiche come COME istruzione. Essi Sono Anche sproporzionatamente Di più probabile A Essere In

⁴ MIGRANTI RIFUGIATI (2021): Paese Profilo ITALIA. In linea A: <https://migrants-refugees.va/country-profilo/italia/>

⁵ T. Frattini, IO. Salomone (2022): 6° Migrazione Osservatorio Rapporto: "Immigrato Integrazione In Europa",

pag.31. In linea A: https://www.fieri.it/wp-content/uploads/2022/03/Obs_Mig_6_Annual_Report.pdf

⁶ Istat (2021). Noi Italia 2020. In linea A: <https://noi-italia.istat.it/pagina.php?L=0&categoria=4&dove=ITALIA> .

i decimi di reddito più bassi e nel lavoro in nero, quindi le differenze in tipo di stipendio rappresentano più del 60 per cento del divario salariale tra immigrati e nativi.⁷

In particolare nel contesto occupazionale, vi sono ulteriori ostacoli che impediscono la piena inclusione dei migranti nel sistema IL lavoro forza. Questi Potrebbe includere lingua barriere E razzista tendenza Di datori di lavoro SU da una parte, ma manca anche in il necessario competenze digitali o conoscenza Di IL manodopera locale mercato d'altra parte.

In Italia, UN molto complesso Ma fondamentale procedura È creazione UN profilo A Essere capace A accesso diverso burocratico E sociale sicurezza pertinente procedure È SPID – IL Pubblico Digitale Identità Sistema. Il sistema È ulteriore necessario A registro UN regolare occupazione contrarre O tirocinio E non essendo potervi accedere a causa della mancanza di competenze digitali è una sfida enorme. Possono inoltre incontrare difficoltà nella scrittura UN programma scolastico O Identificazione loro Proprio competenze trasversali. Migranti Chi Avere corto O NO ex il background scolastico esprime maggiori difficoltà nell'apprendere una nuova lingua, inclusa la mancanza di informazioni generali Di loro attuale società per esempio, istruzione sistema, mercato del lavoro E Che cosa Tipo Di aiuto che possono ricevere.⁸

In Italia i servizi di orientamento al lavoro sono erogati localmente dai Centri per l'Impiego (CPI), di competenza regionale. Sono dentro carica di gestire il orientamento professionale servizi per adulti e NEET, ma il più delle volte non sono formati per lavorare con persone provenienti da quadri di riferimento culturali diversi dai propri. Nella maggior parte dei casi, il lavoro dei servizi di orientamento alla carriera si limita alla profilazione dei candidati E incoraggiante loro A attivamente cercare lavoro SU loro Proprio – UN sfida Di si per qualcuno che non ha una forte rete sociale in Italia.⁹

Inoltre, i migranti generalmente affrontano pregiudizi e sono soggetti al razzismo quotidiano basato sulla mentalità della gente del posto, ma anche nel contesto lavorativo da parte di datori di lavoro e dipendenti, subendo discriminazioni. per quanto riguarda loro etnia, religione E molti altro caratteristiche. Questo Spesso risultati in opportunità di lavoro mal retribuite o informali, in cui i diritti dei migranti in materia di lavoro potrebbero non essere rispettati. Tra IL dieci maggior parte comune occupazioni Di migrante donne, IL maggioranza richiede UN basso o intermedio livello Di competenze. Migrante donne In Italia Sono sproporzionatamente impiegato In occupazioni elementari e quasi tre quarti di loro sono impiegati in lavori di pulizia.¹⁰

7 T. Frattini, I. Solmone (2022): 6° Rapporto dell'Osservatorio sulle migrazioni: "L'integrazione degli immigrati in Europa", p.8-9. Online su:

https://www.fieri.it/wp-content/caricamenti/2022/03/Obs_Mig_6_Annual_Report.pdf

⁸ COTW Consorzio Italiano: (2021) : Stato Di IL Arte Rapporto COTW "Cittadino Di IL Mondo" pag.7. In linea A:

<https://cesie.org/media/cotw-state-of-the-art-report-en.pdf>

⁹ Lavoro4Psicologia Consorzio (2021): LETTERATURA REVISIONE NAZIONALE RELAZIONI, P. 22. In linea

a: [work4psy- sintesi-dei-rapporti-transnazionali-it.pdf \(cesie.org\)](#)

¹⁰ T. Frattini, I. Salomone (2022): 6° Migrazione Osservatorio Rapporto: “Immigrato Integrazione in Europa”,

pag.12, 49-51 In linea A: https://www.fieri.it/wp-content/uploads/2022/03/Obs_Mig_6_Annual_Report.pdf

A causa della situazione economica italiana, in cui, oltre agli alti tassi di disoccupazione, si registra anche un ambiente di lavoro precario e mal pagato, i migranti extraeuropei ricoprono in larga parte occupazioni mal pagate. Analizzando la situazione, la concentrazione dei migranti nella parte inferiore della distribuzione del reddito è in larga parte conseguenza del fatto che la loro istruzione e la loro precedente esperienza non vengono premiate. Sono riconosciuti in IL nuovo Paese. Questo È Spesso IL risultato Di IL allocazione errata Di loro competenze tra le occupazioni, con immigrati formalmente altamente qualificati che accettano lavori non qualificati, come ad esempio laureati stranieri che lavorano come fattorini o come addetti alle pulizie o custodi.¹¹

Immigrazione In Italia ha Sempre stato UN politico problema, E IL politico feste Avere Sempre trattato con esso secondo A loro politico interessi E loro esigenze per guadagnando politico consenso, parlando Di come una questione di sicurezza e legale piuttosto che una questione di inclusione e costruzione della comunità. Tuttavia, le politiche di integrazione sono state implementate a livello locale. Grazie a un certo grado di autonomia, coordinano l'intero sistema locale di servizi sociali. Di conseguenza, l'implementazione Di politica utensili È frammentato E disomogeneo. Essi dipendere SU IL iniziative delle autorità locali e degli attori non statali che operano in uno specifico territorio. Speriamo che le buone pratiche di alcuni contesti locali vengano implementate in altre regioni italiane.¹²

1.3. MALQ difficoltà In formazione

In IL contesto Di formazione, migranti viso vario difficoltà mettere loro In Pericolo Di sociale esclusione. Questi includono:

- Complesso burocratico sistemi,
- Mancanza In digitale competenze e dispositivi,
- Mancanza di sostegno finanziario e quindi di tempo e risorse per partecipare all'istruzione e alla formazione, nonché
- Pressione A fornire per famiglia (Qui O In Paese Di origine).

Tuttavia, è difficile definire un bisogno formativo principale per i migranti a causa della loro individualità di competenze e aspirazioni. Quindi, per promuovere efficacemente l'inclusione degli stranieri nel mercato del lavoro UN Bene livello Di locale lingua E di base digitale competenze per competere In Nostro digitale società sono di fondamentale importanza.

¹¹ T. Frattini, I. Salomone (2022): 6° Migrazione Osservatorio Rapporto: "Immigrato Integrazione in Europa",

pag.21-28. In linea A: https://www.fieri.it/wp-content/uploads/2022/03/Obs_Mig_6_Annual_Report.pdf

¹² E. Caneva (2014): INTERACT Research Report 2014/05 “L’integrazione dei migranti in Italia: una panoramica degli strumenti e degli attori politici”, p.19-20. Online su: https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/32019/INTERACT-RR-2014_05.pdf

Inoltre, devono affrontare le difficoltà di valutazione delle competenze trasversali e la mancanza di strumenti adatti alle persone poco qualificate. adulti, IL difficoltà A capire Quale competenze deve Essere valutato Quando Esso viene A lavori poco qualificati insieme alla sfida di capire che tipo di competenze possiedono i migranti e in che modo esattamente consistere In, lungo con IL capacità A Affare con frustrazione O stress fattore Di rifiuto che possono presentarsi quando si affrontano nuove sfide.¹³

1.4. MALQ In Attività commerciale iniziative

Dal momento che il Anni '90, IL numero di stranieri imprenditori è aumentato costantemente, mantenere un trend positivo Anche In IL crisi anni. Anche In IL anni Di IL finanziario crisi: da 2010 A 2018, Mentre Gli imprenditori italiani diminuiscono del 12,2%, quelli stranieri crescono del 31,7%.¹⁴

In Italia, un'azienda su dieci è gestita da stranieri (il 10,5% di tutte le imprese in Italia). A metà del 2021, le imprese a conduzione straniera in Italia erano un elemento fortemente consolidato nel tessuto imprenditoriale italiano. In numeri concreti, le imprese a conduzione straniera costituiscono oltre 600.000 imprese nel Totale Italiano territorio. Tuttavia, Questo realtà È in modo non uniforme diffusione per tutto Italia. Esso È in particolare al Nord che si riscontra il maggior numero di aziende con titolari non italiani – in linea con il fatto che queste sono le regioni con il più alto numero di stranieri residenti. In termini assoluti, la Lombardia è la regione con il più alto numero di aziende straniere.¹⁵

In generale, gli imprenditori stranieri, per lo più titolari di piccole o piccolissime imprese, sono particolarmente attivi nel settore dei servizi e nei settori caratterizzati da un'alta intensità di manodopera. come COME IL produzione Di vestiti E pelle indumenti, costruzione, commercio E il ristorante industria. Di corso, Là Sono Anche limiti, Quale Sono inerente In IL molto caratteristiche di molte imprese migranti, che in molti casi operano in settori poco qualificati, a basso valore aggiunto e a bassa tecnologia.¹⁶

Un altro degno di nota fatto È IL genere dimensione In di proprietà straniera imprese. In 2018, Là erano 103.501 nato all'estero femmina Attività commerciale proprietari In Italia, contabilità per 23,1% Di IL totale numero Di

¹³ COTW Consorzio Italiano: (2021) : Stato Di IL Arte Rapporto COTW "Cittadino Di IL Mondo" pag.7. In linea A:

¹⁶ Italia et al. (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia, p. 11. Online at: https://www.censis.it/sites/default/files/downloads/Rapporto_Digital.pdf

<https://cesie.org/media/cotw-state-of-the-art-report-en.pdf>

¹⁴ Italia e altri (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrato In Italia, P. 10. In linea presso:

https://www.censis.it/sites/default/files/downloads/Rapporto_Digital.pdf

¹⁵ Aperti polis (2022): L'imprenditoria migrante In Italia. In linea A:

<https://www.openpolis.it/limprenditoria-migrante-in-italia/>

¹⁶ Italia et al. (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia, p. 11. Online at:

https://www.censis.it/sites/default/files/downloads/Rapporto_Digital.pdf

titolari di attività commerciali straniere e il 12,9% del totale delle donne che hanno aperto un'attività in Italia. Tra queste straniere, il 75,3% è di origine extracomunitaria e il 76,7% ha avviato un'attività di servizi.¹⁷

In aggiunta, IL seguente grafico spettacoli IL Primo 20 nazionalità Di nato all'estero imprenditori In L'Italia nell'anno 2018.

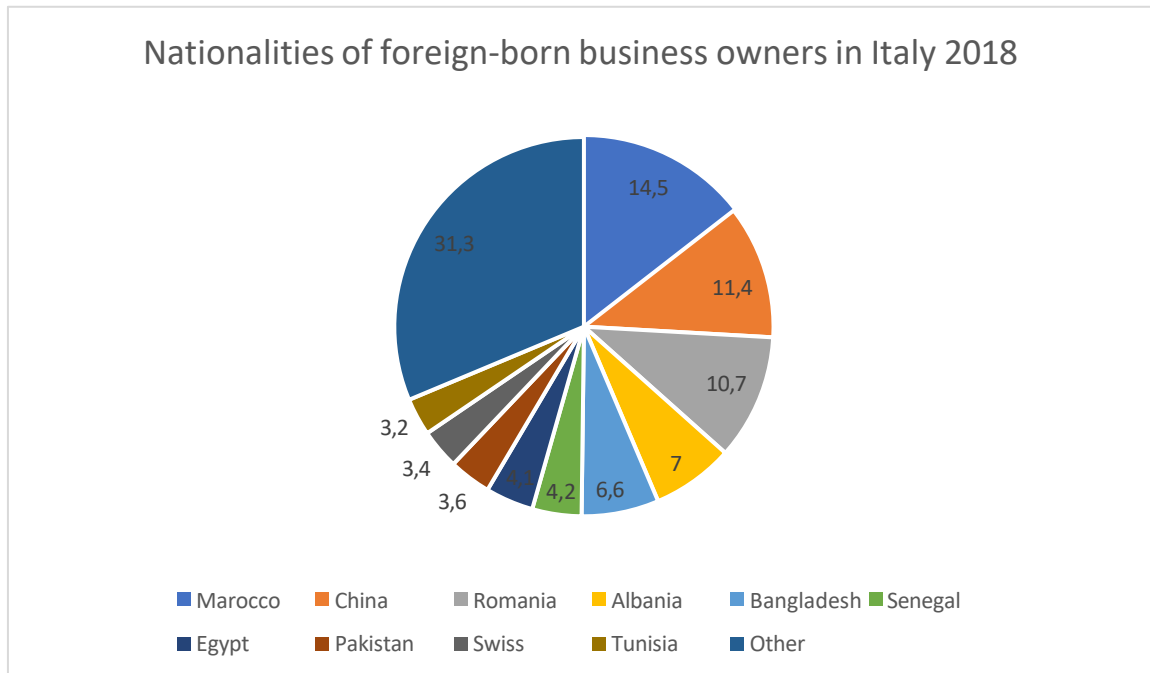


Figura 1: Nazionalità Di nato all'estero Attività commerciale proprietari In Italia 2018 (Fonte: Italia e altri 2019, pag.59)

Come si può vedere dal grafico sopra, la maggior parte degli imprenditori di origine straniera proviene dal Nord Africa, seguiti da una buona fetta di cinesi e rumeni, mentre invece le altre percentuali sono per lo più simili e divise tra persone provenienti dall'Est.

L'imprenditorialità degli immigrati è molto diversa dall'imprenditorialità dei locali, che, come elemento peculiare, avere il stesso socio-economico caratteristiche e il stesso imprenditoriale percorsi, come nonché la breve vita delle aziende legate alla ricostruzione delle stesse.

Una delle sfide più grandi per gli imprenditori migranti che non favorisce l'emergere dell'imprenditorialità è il difficile accesso ai finanziamenti, che rappresentano il principale ostacolo allo sviluppo di un più avanzato attività commerciale. Questo dipende su reciproco diffidare: su il uno mano, banca italiana istituzioni, quale sono non inclinato a concessione credito a straniero imprenditori perché essi non sono in grado di valutare appieno la propria solvibilità; d'altro canto, gli imprenditori che preferiscono evitare le circostanze di entrare in debito verso investire, crescere

¹⁷ Italia et al. (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia, p. 52. Online at: https://www.censis.it/sites/default/files/downloads/Rapporto_Digital.pdf

ed essere più competitivo e preferisco ancora usare

¹⁷ Italia et al. (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia, p. 52. Online at:
https://www.censis.it/sites/default/files/downloads/Rapporto_Digital.pdf

canali di finanziamento “informali”, quali ad esempio quelli rappresentati dalla rete dei familiari e dei conoscenti.¹⁸

I fattori regolatori hanno un effetto inibitorio predominante sullo sviluppo dell'imprenditorialità guidata dagli immigrati. Infatti, in Italia il supporto istituzionale all'imprenditorialità degli immigrati è piuttosto basso, collegato a un lento e ingombrante burocratismo, quale rappresenta un insormontabile ostacolo per quelli che non sono dotati delle competenze linguistiche, culturali e relazionali necessarie che consentono loro di comprendere e superare le difficoltà burocratiche.¹⁹

In letteratura esiste il concetto di “geografia dei mestieri” per indicare la presenza di specializzazioni settoriali su un etnico base. Questo è il caso di rumeno o albanese proprietà aziende, esercizi commerciali gestiti da cittadini bengalesi o marocchini, o aziende del settore tessile-abbigliamento o della pelletteria a prevalente trazione cinese.²⁰

Dati sui livelli di istruzione di terzo paese cittadini in Italia rivela come la forte aspirazione al lavoro autonomo può trovare un limite oggettivo nella mancanza di competenze e di strumenti culturali per affrontare la sfida imprenditoriale. Tuttavia, dietro l'imprenditoriale attività là sono forti motivazioni personali, da passato migrazione canali erano direttamente collegato con il lavoro mercato in Italia.²¹

1.5. Bene Pratiche (O supporto) su come a promuovere imprenditorialità per integrare i MALQ

Il seguente parte volere presente pertinente politiche, reti e bene pratiche affidamento migranti' imprenditorialità in il contesto di Italia.

Politiche

Il programma “[Futuri, Programma Azienda Migranti](#)”, era nato da la collaborazione tra il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e UNIONCAMERE al fine di sostenere lo sviluppo e il consolidamento dell'imprenditoria migrante e promuovere una crescita inclusiva in termini di opportunità di creazione di nuovi posti di lavoro.²²

¹⁸ Italia e altri (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrato in Italia, pag.24,41. In linea A: [Rapporto Digitale.pdf \(censis.it\)](#)

¹⁹ Italia e altri (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrato in Italia, pag.42. In linea presso: [Rapporto Digital.pdf \(censis.it\)](#)

²⁰ Italia e altri (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrato in Italia, pag.42. In linea presso: [Rapporto Digital.pdf \(censis.it\)](#)

²¹ Italia et al. (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia, p.43. Online su: [Rapporto Digital.pdf \(censis.it\)](#)

²² Futuri - Programma Azienda Migranti in linea A: <https://integrazionemigranti.gov.it/it-it/Dettaglio->



progetto/id/11/Futurae-Programma-impresе-migranti



IL progetto attività Sono organizzato In IL creazione Di UN osservatorio Quello porta fuori ricerca SU l'inclusione socio-economica e finanziaria delle imprese gestite da migranti, anche come fattori di inclusione territoriale sviluppo E internazionale dinamismo. Inoltre, Là Volere Essere UN creazione Di UN sistema online dell'imprenditoria migrante a supporto dei decisori istituzionali con funzioni di dashboard e attraverso l'implementazione del "cassetto digitale dell'imprenditore" con documentazione di specifico interesse per l'imprenditore migrante.

La seconda parte ha l'obiettivo di favorire e accompagnare la nascita di imprese migranti sul territorio ed è svolta dalle Camere di Commercio. Comprende azioni quali informazione; orientamento; formazione; assistenza personalizzata; assistenza all'avvio di una nuova attività anche attraverso l'accompagnamento e l'accesso al credito; tutoraggio nella fase di avvio; promozione e comunicazione. Tali azioni sono rivolte a persone con background migratorio, compresa la seconda generazioni, senza età limite, Anche impiegato, regolarmente presente In Italia E motivato A un percorso imprenditoriale e di lavoro autonomo. Finora, Chambers ²³²⁴

Reti

ANIPPI (Associazione Nazionale Imprenditori Professionisti Stranieri) – L'Associazione Nazionale Imprenditori Professionisti Stranieri ²⁵ è l'associazione di categoria che aderisce alle Unioni di Confcommercio di Milano, Monza e Brianza, Lodi e che si propone di assistere l'imprenditore estero E professionale Di Commercio, Turismo, Servizi E Professioni In Tutto suo esigenze istituzionali, organizzative, promozionali e commerciali. L'associazione formata da imprenditori stranieri, attivo In Italia E organizzato di rappresentanti Di organizzazioni battagliero per IL diritti di migranti, ha COME suo primario scopo A combattere Tutto forme Di discriminazione contro quelli Chi trasportare svolgono attività commerciali a causa della loro origine nazionale o per motivi etnici o razziali.

Grazie A Confcommercio Palermo Esso era Anche possibile A identificare UN associazione rappresentando imprenditoria estera Di IL provincia chiamato **Confintegra** ²⁶, Quale si unisce Tutto imprenditori Di straniero origine che hanno sede nel territorio.

SINGA ²⁷ offre programmi di incubazione e formazione imprenditoriale rivolti agli imprenditori stranieri, tra cui un percorso di apprendimento personalizzato, tutoraggio e coaching per gli imprenditori stranieri che desiderano lanciare loro Attività commerciale In Italia. IL missione È A creare UN globale comunità Di imprenditori,

²⁴ [Integrazionemigranti.gov.it](https://www.integrazionemigranti.gov.it) [Imprenditoria di migranti, parte il progetto Futuri - CAMCOM.GOV.IT - Camere di Commercio D'Italia](#)

²⁵ ANIPPI in linea A: [Confcommercio e Servizi | ANIPPI \(confcommercioanips.it\)](#)

²⁶ Confintegra in linea A: [CONFINTEGRA PALERMO - ConfCommercio Palermo](#)

²⁷ SINGA in linea A: <https://www.singaitalia.com/>

individui e aziende alimentati dall'innovazione guidata dalle migrazioni, in sinergia con servizi ad hoc per chi è interessato a investire in diversità e inclusione confrontandosi con i migliori talenti stranieri.

Bene pratica 1 - Progetto "In Gioco"²⁸

Come migliorare il lavoro inclusione di migranti che vivono nella città di Palermo? È possibile rompersi stereotipi occupazionali e combattere IL sfruttamento Di migranti di innovare servizi per l'impiego ?

A queste e ad altre risposte si è rivolto In Gioco, un progetto rivolto a migranti giovani e adulti, uomini e donne, che escono o cercano di uscire da situazioni di sfruttamento lavorativo e sessuale. Per questo, IN GIOCO è stato implementato nel Comune di Palermo, con l'obiettivo di favorire l'accoglienza di migranti delle persone accesso alla carriera servizi di orientamento, migliorare loro opportunità in nuovi campi e promuovere l'imprenditorialità attraverso l'approfondimento delle competenze e percorsi di auto-valorizzazione. IN GIOCO è sostenuto dalla Fondazione Con il Sud.

In IL telaio Di IL progetto, IL sociale impresa "Giocherenda" dedicato A IL creazione giochi che stimolano l'immaginazione, la narrazione e la solidarietà, gestito da ragazzi arrivati in Italia come minori non accompagnati, è stato realizzato e sostenuto dai fondi del progetto per i primi due anni di vita.

Bene pratica 2 – Progetto "PRESENTARSI" - Appetito per Impresa²⁹

Il progetto europeo ARISE mirava principalmente a promuovere le capacità sociali e imprenditoriali dei migranti donne Attraverso laboratori Quello coperto diverso importante argomenti fondamentale A Avviare un business di successo: partendo dall'analisi delle competenze trasversali o soft skills, fino all'acquisizione delle competenze tecniche come come creare un business plan o come condurre un'attività di marketing sondaggio. In aggiunta, partecipanti avevo IL opportunità A visita riuscito guidato dai migranti imprese per promuovere il networking, conoscenza, condivisione di esperienze tra stakeholder chiave per rafforzare le risorse a supporto dell'integrazione delle donne migranti e del loro accesso al lavoro e allo sviluppo di iniziative imprenditoriali, consentendo ai partecipanti al corso di integrare le conoscenze acquisite durante il corso con i consigli di prima mano di coloro che hanno già avuto successo nell'avventura imprenditoriale. Durante il secondo ciclo di formazione, un business coach li ha aiutati ad acquisire Tutto IL utensili A creare UN Attività commerciale modello tela, UN sostenibile Attività commerciale piano E IL significa per condurre lo studio di fattibilità e le valutazioni prima del loro debutto nel mercato commerciale di Palermo.

²⁸ Progetto "In Gioco" in linea A: <https://cesie.org/it/progetto/ingioco/>

²⁹ PRESENTARSI: In linea A: <https://www.arise-network.eu/>

Bene pratica 3 – Supporto Scrivania Moltivolti³⁰

Da alcune settimane la ONG palermitana Moltivolti offre uno sportello di supporto per la creazione e il rafforzamento Di associazioni E sociale imprese, dare consiglio SU Quale modulo Di associazione È più appropriato agli obiettivi e alle attività dei partecipanti, nonché come aprire un'impresa sociale e come rafforzare le visioni comuni tra le associazioni per aumentare l'impatto degli interventi sociali sul territorio. Ha inoltre affrontato argomenti come la stesura di uno statuto e di un memorandum di associazione o la stesura di progetti e la ricerca di bandi, e infine come creare partnership con altre associazioni; inclusa la gestione amministrativa di un'associazione .

Bene pratica 4 - AMW - Avanzando Migrante Donne³¹

IL europeo progetto "Avanzando Migrante Donne" implementato di IL ONG CSC Danilo Dolci In nel contesto di Palermo, finalizzato a sviluppare materiale formativo di alta qualità per le donne migranti al fine di potenziare loro Attraverso migliorato occupabilità E imprenditorialità competenze, Quale IL donne partecipanti acquisito durante UN olistico programma basato SU formazione E tutoraggio, Quale aumentato la loro autoefficacia e autostima. Attraverso questo progetto, la partnership ha raggiunto un rafforzamento diretto delle competenze all'interno del gruppo target per aumentare le loro soft skill come la sicurezza e l'autoefficacia, inclusa la consapevolezza tra i datori di lavoro dei benefici economici e sociali dell'assunzione di donne migranti.

Bene Pratica 5 – L'Hackathon Palermo³²

IL Comune Di Palermo, insieme con IL H2020 Diritti facili progetto, proposto UN Hackaton con l'obiettivo di sviluppare uno spazio wiki che soddisfi al meglio le esigenze dei migranti in preparazione di un accesso di successo al mercato del lavoro italiano. È stato creato uno spazio Wiki user-friendly e incentrato sui migranti che integra ufficiale E non ufficiale fonti Di informazioni Di diverso aspetti, tra Quale Come per candidarsi a un lavoro, a un tirocinio o a uno stage retribuito a Palermo. Il cuore della soluzione incorpora diversi passaggi dalla comprensione iniziale delle procedure di ricerca del lavoro, dei tempi e della documentazione, all'offerta di retribuzione, supporto, protezione, nonché alla comunicazione interna tra organizzazioni private e pubbliche coinvolte nel processo.

³⁰ Moltivolti in linea A: <https://moltivolti.org/>

³¹ Avanzando Migrante Donne in linea A: <https://www.advancingmigrantwomen.com/>

³² Palermo L'Hackathon in linea A: <https://www.easyrights.eu/palermo-hackathon-2>

1.6. Conclusioni: Chiave problemi per futuro ordine del giorno

In Italia, considerando la situazione economica e del mercato del lavoro, avviare una nuova attività o un'attività autonoma in generale può essere considerata una delle opportunità di impiego più importanti per i migranti. La scelta dell'attività autonoma può essere interpretata più in generale in termini di risposta reattiva a difficoltà in sociale inclusione. In linea con il ruolo importante per il rilancio economico e produttivo dell'Unione Europea agli imprenditori migranti, va riconosciuto che i migranti mostrano una maggiore propensione a creare nuove imprese e la rilevanza del loro contributo al sistema europeo di attività commerciale nonostante le difficoltà. Non bisogna sottovalutare le difficoltà che i migranti incontrano quando avviano un'attività imprenditoriale.

Imprenditori con uno sfondo di migrazione possiedono il giusto atteggiamento e mentalità all'inizio delle attività imprenditoriali e sono in grado di distinguersi per la loro capacità di offrire servizi innovativi e creare posti di lavoro sia per altri lavoratori migranti che per quelli locali, fungendo da ponte tra i mercati locali e globali. Grazie ai loro legami transnazionali, gli imprenditori migranti possono anche contribuire all'espansione delle relazioni commerciali tra i paesi di arrivo e i paesi di origine.

Tuttavia, c'è ancora una grande mancanza di risorse adeguate e di offerte a lungo termine per promuovere l'imprenditorialità dei migranti. In Italia, i corsi sono spesso offerti dal terzo settore basati su progetti a fondi e quindi mancano di continuità. Inoltre, le offerte educative e il supporto tendono ad essere generali e non specificamente mirati alle esigenze degli imprenditori stranieri. Chi potrebbe avere bisogno di un supporto speciale in termini di lingua, guida nel sistema legale e competenze interculturali. Di più su misura e a lungo termine dovrebbero essere create delle offerte per accompagnare e fare da tutor ai migranti durante il processo di creazione di un'impresa e nei primi anni successivi.

1.7. Riferimenti

Caneva E. (2014): INTERACT Research Report 2014/05 "L'integrazione dei migranti in Italia: una panoramica degli strumenti e degli attori politici". Online su: https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/32019/INTERACT-Italiano-RR-2014_05.pdf

COTW Consorzio (2021): Stato Di IL Arte Rapporto COTW "Cittadino Di IL Mondo" pag.7. In linea A: <https://cesie.org/media/cotw-state-of-the-art-report-en.pdf>

Frattini T., Salomone IO. (2022): 6° Migrazione Osservatorio Rapporto: "Immigrato Integrazione In Europa". In linea A: https://www.fieri.it/wp-content/uploads/2022/03/Obs_Mig_6_Annual_Report.pdf

Giovannetti M., Soma A. (2020): Rapporto annuale SIPROIMI/SAI Online su: Rapporto-SIPROIMI_SAI_leggero.pdf (retesai.it)

Istat (2021). Noi Italia 2020. In linea A: <https://noi-italia.istat.it/pagina.php?L=0&categoria=4&dove=ITALIA>

Italia et al. (2019): La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia. Online all'indirizzo: https://www.censis.it/sites/default/files/downloads/Rapporto_Digital.pdf

MIGRANTI RIFUGIATI (2021): Paese Profilo ITALIA. In linea A: <https://migrants-refugees.va/country-profilo/italia/>

Aperti polis (2022): L'imprenditoria migrante In Italia. In linea A: <https://www.openpolis.it/limprenditoria-migrante-in-italia/>

Lavoro4Psicologia Consorzio (2021): LETTERATURA REVISIONE NAZIONALE RELAZIONI, P. 22. In linea A: [work4psy-sintesi-dei-rapporti-transnazionali-it.pdf](https://www.lavoro4psicologia.it/work4psy-sintesi-dei-rapporti-transnazionali-it.pdf) (cesie.org)

Siti web

Avanzando Migrante Donne in linea A: <https://www.advancingmigrantwomen.com/>

ANIPPI in linea A: Confcommercio e Servizi | ANIP: <https://confcommercioanips.it>

PRESENTARSI: In linea A: [Italiano: https://www.arise-network.eu/](https://www.arise-network.eu/)

Confintegra in linea A: <https://www.comune.palermo.it/palermo-informa-dettaglio.php?tp=1&id=32994>

Futuri - Programma Azienda Migranti in linea A: <https://integrazionemigranti.gov.it/it-it/Dettaglio-progetto/id/11/Futurae-Programma-imprese-migranti>

Imprenditoria di migranti, parte il progetto Futuri - CAMCOM.GOV.IT - Camere di Commercio D'Italia : <https://Integrazionemigranti.gov.it>

Moltivolti in linea A: <https://moltivolti.org/>

Palermo L'Hackathon in linea A: <https://www.easyrights.eu/palermo-hackathon-2>

Progetto "In Gioco" in linea A: <https://cesie.org/it/project/ingiooco>

SINGA in linea A: <https://www.singaitalia.com>

2. Questionario per migrante imprenditori

La ricerca sul campo a Palermo è stata realizzata tra maggio e luglio 2022 ed è iniziata con la distribuzione Di IL questionario tra migrante imprenditori E altro pertinente parti interessate con accesso a tali dati. Per fare ciò, in una prima fase, il CESIE ha tradotto il questionario in italiano, fornendo sia una versione cartacea che una online e ha inoltre analizzato il contesto locale e nazionale identificando gli stakeholder rilevanti. Sulla base della ricerca, il questionario è stato inviato a 20 locale, regionale E nazionale parti interessate, tra Quale reception centri per adulti (SAI), imprenditore migrante reti, sociale lavoratori E altro ONG COME BENE COME UN coppia Di migrante imprenditori stessi. Tuttavia, solo 3 persone hanno risposto alla versione online del questionario, motivo per cui i facilitatori del CESIE hanno deciso di percorrere il centro storico di Palermo, in particolare Via Maqueda, Corso Vittorio Emanuele E Ballarò, In Quale molti di proprietà straniera Attività commerciale, Chi vendono principalmente vestiti e accessori o sono ristoranti.

Dopo questi aggiuntivo passi, CESIE gestito A raccogliere UN totale Di 13 completato questionari COME così come 2 che sono stati completati solo in parte. Le difficoltà sono state riscontrate principalmente nella lunghezza e complessità del questionario, che ha portato a un'ampia quantità di tempo necessaria per completarlo, ma alcuni imprenditori non si sono sentiti a loro agio nel condividere così tante informazioni con la ONG. Inoltre, molte persone hanno rifiutato la partecipazione poiché non vi era alcun evidente beneficio a breve termine per loro. Il CESIE facilitatori ha spiegato il utilizzo Di informazioni COME bene come IL Il progetto DIBS ha lavorato in modo coeso e ha anche aiutato nella compilazione dei questionari intervistando direttamente gli imprenditori o aiutandoli con diverse parole ed espressioni che non capivano .

Esso deve Anche Essere notato Quello Là Avere stato Alcuni errori fatto di IL partecipanti Quando compilando il questionario, in particolare con domande aperte, come ad esempio non indicando quale tipo di formazione hanno ricevuto i partecipanti. Uno dei questionari incompleti manca solo delle domande dalla 10 alla 13 ed è stato preso in considerazione nelle altre parti.

2.1. Sociodemografico descrizione Di IL campione *(Anagrafico Dati)*

Fuori Di IL 14 intervistati, 11 erano maschio E 3 femmina. Questo attesta A IL fatto Quello Esso era molto difficile coinvolgere le donne nella ricerca, nonostante nel centro storico di Palermo siano presenti numerose attività imprenditoriali gestite da donne, in quanto sarebbero più scettiche degli uomini nel rispondere a così tante e così tecniche domande.

IL età allineare era diffidato COME seguente.

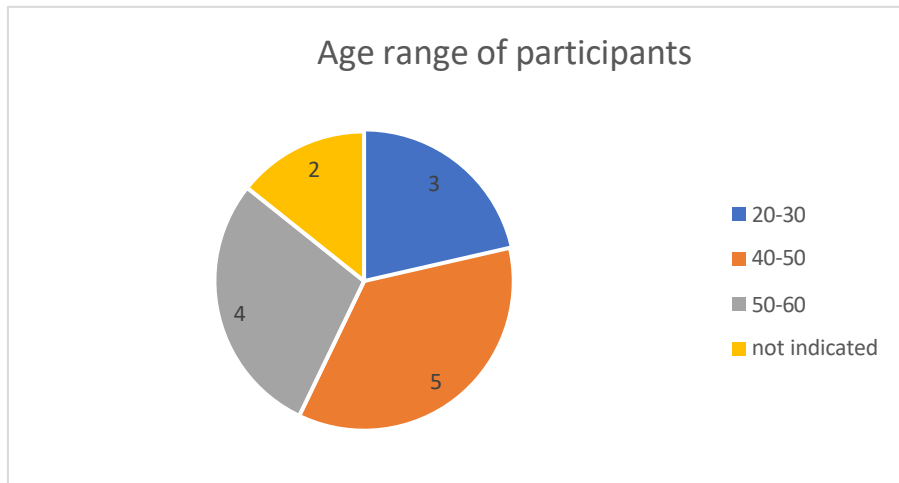


Figura 2: Età allineare Di intervistati A il questionario

Come può Essere visto in IL figura Sopra, IL del leone condividere Di partecipanti era fra 40 E 50 anni anziani, seguiti dai 50-60enni e da una percentuale minore che aveva un'età compresa tra i 20 e i 30 anni. 6 partecipanti erano originariamente da Bangladesh, due venni da Avorio Costa E uno ogni da Ghana, Guinea, Gambia, Kenya, Nigeria e Senegal. 11 dei 14 intervistati appartenevano alla fede musulmana, mentre 3 hanno dichiarato di essere protestanti. La maggior parte dei partecipanti viveva in Italia da più di dieci anni (10 risposte), Mentre 3 avevo stato In IL Paese per 5-10 anni E uno partecipante solo per 1-5 anni.

La dimensione della famiglia variava da uno a sette membri, con metà degli intervistati che viveva in famiglie con tre altre persone. Quando gli è stato chiesto quanti di loro si guadagnavano da vivere, nella maggior parte dei casi si affermava che solo loro guadagnavano denaro (11 su 14). Il numero di bambini variava tra zero e cinque, con alcuni partecipanti che hanno dichiarato di avere figli che vivono nei loro paesi anche di origine.

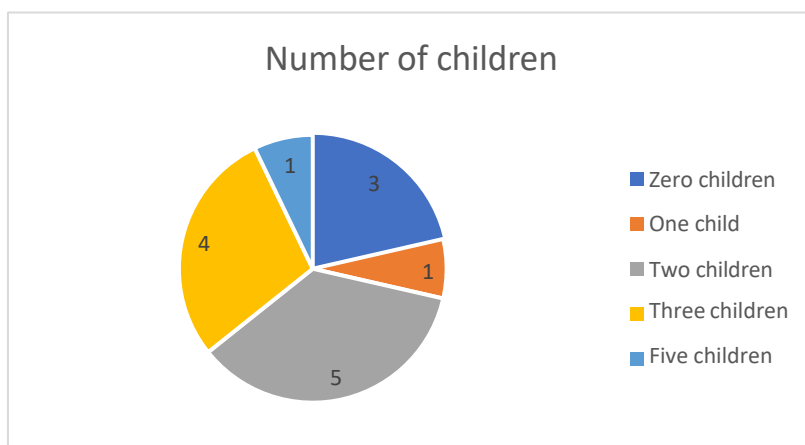


Figura 3: Numero Di bambini

2.2. Caratterizzazione dell'attività dell'imprenditore migrante *(Parte I - Dal settore alla tipologia di cliente)*

Per quanto riguarda i settori in cui erano attivi gli imprenditori migranti, a Palermo è stata osservata la seguente distribuzione.

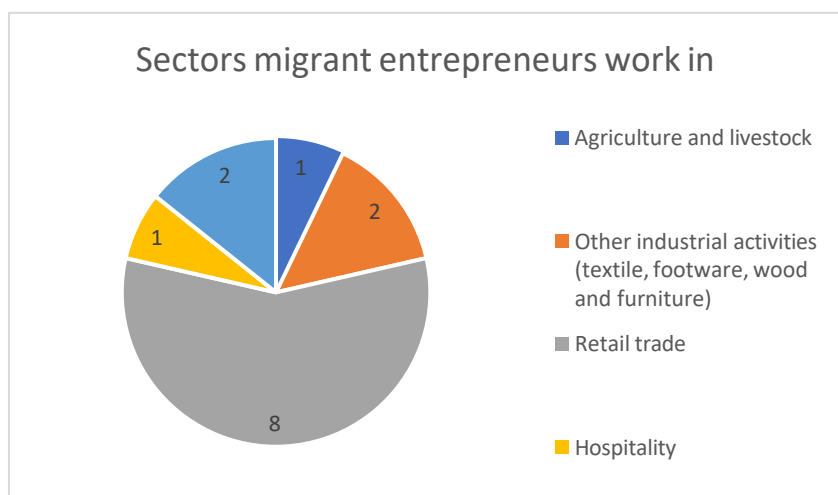


Figura 4: Settori migrante imprenditori lavoro In

COME Potere Essere visto IL maggior parte pertinente settore per IL campione Di di proprietà straniera aziende era vedere al dettaglio commercio, seguito dall'industria tessile e dall'agricoltura e dall'allevamento.

Le attività commerciali correlate erano per lo più attive da 1 a 5 anni (8 intervistati), mentre tre erano in funzione da oltre dieci anni, due da 5 a 10 anni e una da meno di un anno. Inoltre, maggior parte Di IL aziende avevo NO altro dipendenti di IL proprietario (8 fuori Di IL 14), mentre altri avevano dei dipendenti, come indicato nel grafico sottostante.

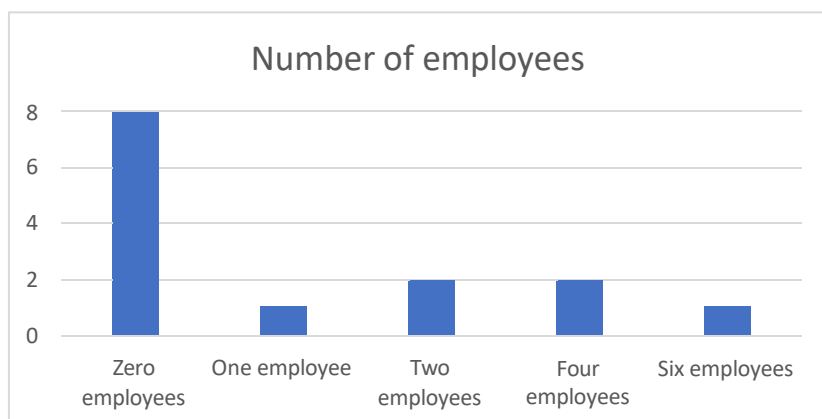


Figura 5: Numero Di dipendenti In migrante imprese

Per quanto riguarda l'appartenenza a reti aziendali, 9 intervistati hanno dichiarato di non appartenere ad alcuna, mentre altro 5 indicato A Essere parte Di A meno uno Attività commerciale

rete, tra Quale [Alabama](#) IL rete per l'artigianato, arti E artisti In IL città centro Di Palermo. Quando chiesto per quanto riguarda IL principale tipo di

cliente Di le loro attività, il la maggior parte ha risposto che tutti i gruppi menzionati sono poiché i turisti erano i principali gruppi target delle loro attività economiche. La distribuzione esatta delle risposte può essere trovata di seguito (alcuni partecipanti hanno scelto più di un gruppo).

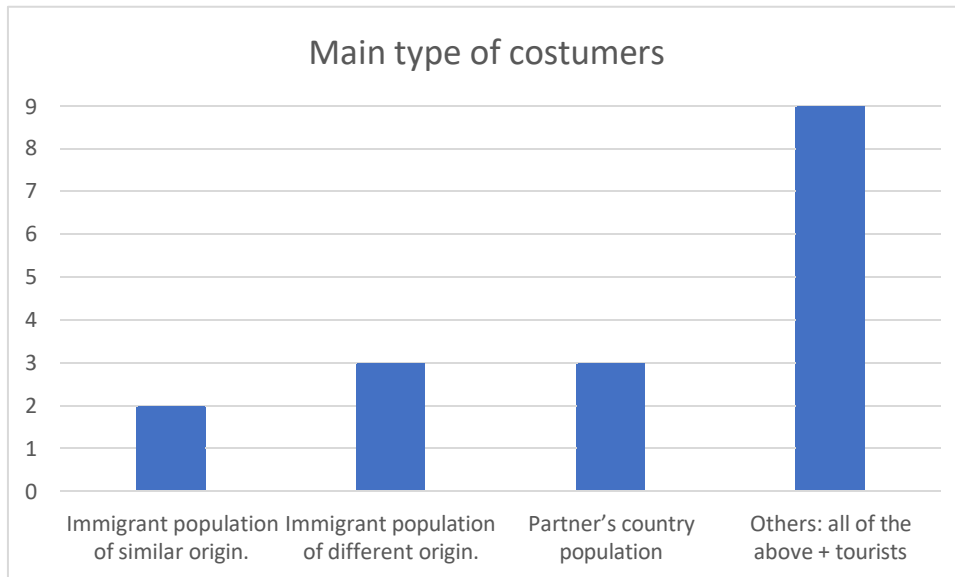


Figura 6: Principale tipo Di clienti

2.3. Valutazione del processo imprenditoriale del migrante *(Parte II - Dalla formazione precedente ai contenuti della formazione)*

Il questionario ha indagato anche le precedenti formazione prima di aprire la propria attività. Per quanto riguarda questa domanda, 8 intervistati hanno dichiarato di non aver ricevuto alcuna formazione prima di iniziare la loro attività, mentre gli altri 6 hanno indicato di aver ricevuto formazione. I tipi di formazione includevano:

- Corso SU comunicazione,
- Storia raccontare formazione,
- Cucina,
- Università grado In moda,
- Formazione SU cibo preparazione In generale.

Pertanto, la maggior parte delle precedenti opportunità di formazione ricevute dagli intervistati riguardavano prevalentemente l'aspetto tecnico, promuovendo competenze tecniche nel settore in cui avevano sede la loro attività, mentre solo un partecipante ha ricevuto una formazione collegata alle competenze imprenditoriali in generale.

A IL Stesso tempo, esattamente metà Di IL intervistati avevo NO precedente lavorando esperienza In IL campo, mentre gli altri 7 intervistati hanno dichiarato di aver avuto precedenti esperienze



lavorative – 6 nei loro paesi di origine e uno in Italia.

Inoltre, il questionario Anche analizzato il difficoltà Quello migrante imprenditori erano attualmente in corso. Il campione di Palermo ha fornito i seguenti risultati.

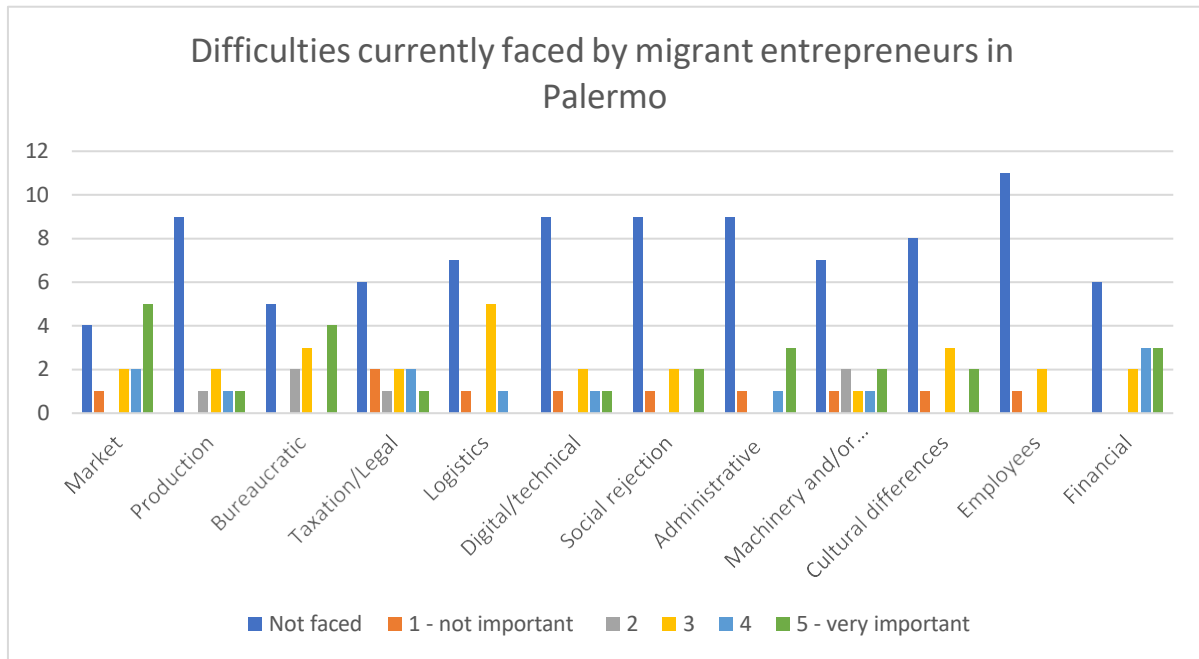


Figura 7: Difficoltà attualmente affrontato di migrante imprenditori In Palermo

Dal grafico si evince che alcune difficoltà sembrano essere meno rilevanti nel contesto palermitano: ad esempio, 11 fuori di 14 intervistati dichiarato a non essere di fronte qualunque problema per quanto riguarda dipendenti, mentre gli altri 3 hanno valutato i problemi come di scarsa importanza. Ciò vale anche per le difficoltà di produzione, digitali/tecniche e di rifiuto sociale, che attualmente non vengono sperimentate da 9 partecipanti ciascuno. D'altro canto, è diventato chiaro che alcune sfide erano più comuni e valutate come più problematiche, tra cui ad esempio le difficoltà relative al mercato in generale, che è stato valutato come molto importante da 5 partecipanti o le questioni burocratiche, ugualmente visto come "altamente importante" di 4 partecipanti. Due elementi a cui le risposte differivano notevolmente erano "difficoltà amministrative" e "sfide finanziarie". Per quanto riguarda le difficoltà amministrative aspetti, 9 intervistati dichiarato non per essere sperimentato loro, mentre allo stesso tempo 3 intervistati li hanno valutati come altamente importanti. Allo stesso modo, 6 imprenditori non stavano riscontrando alcun problema finanziario, mentre 3 hanno indicato di avere difficoltà "molto importanti" o "importanti" in quell'area.

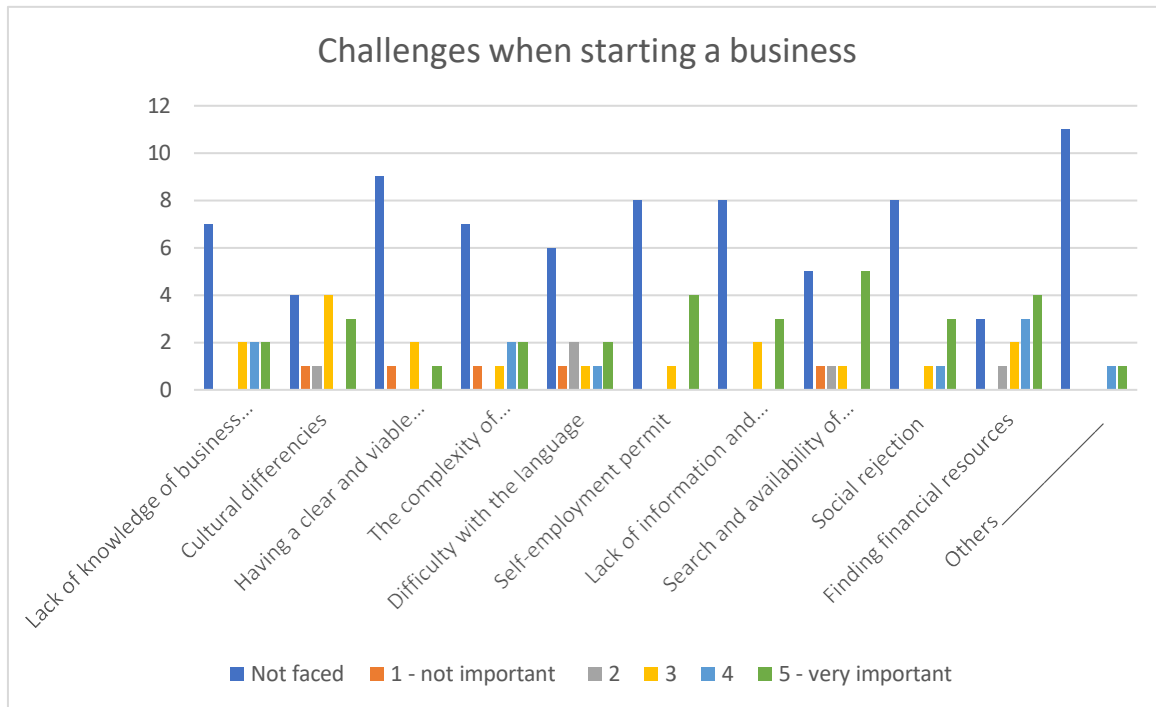


Figura 8: Sfide Quando di partenza un'attività commerciale

Per quanto riguarda le sfide che gli imprenditori migranti di Palermo hanno dovuto affrontare quando hanno avviato le loro attività, certo problemi sembrava meno rilevante di altri. Per esempio, "Avere una chiara E "idea imprenditoriale praticabile" non è stata un problema per 9 partecipanti. Altri elementi, come "Mancanza di conoscenza nella gestione aziendale" non sono stati visti come una sfida per 7 intervistati, mentre altri 4 l'hanno valutata come "importante" o "molto importante". Un altro di questi elementi contraddittori è "lavoro autonomo permesso", che 8 persone hanno dichiarato di aver avuto nessuna difficoltà con, mentre altro 4 lo vedevano come un problema molto importante.

In sommando su, Esso Potere Essere disse Quello IL problemi Quale ricevuto IL maggior parte valutazioni fra

"importante" E "molto importante" erano:

- "Mancanza Di conoscenza in Attività commerciale gestione" (2 volte valutate COME "importante", 2 volte come "molto importante");
- "Complessità delle procedure amministrative" (2 volte valutato come "importante", 2 volte come "molto importante");
- "Lavoro autonomo permesso" (4 volte valutato COME "molto importante");
- "Ricerca E disponibilità Di locali" (5 volte valutato COME "molto importante");
- "Sociale rifiuto" (1 volte valutato COME "importante", 3 volte COME "molto importante") COME bene come

- "Trovare finanziario risorse" (3 volte valutato COME "importante", 4 volte COME "molto importante").

Inoltre, due persone hanno dichiarato di aver riscontrato altri problemi, tra cui “multe non necessarie della polizia” valutate come molto importanti, nonché “mancanza di collaborazione con altre associazioni/imprese” che è stata vista come una sfida “importante”.

Alla domanda su come valutare il proprio percorso personale e quali competenze fossero più utili nel processo di diventare imprenditori, le risposte sono state le seguenti.

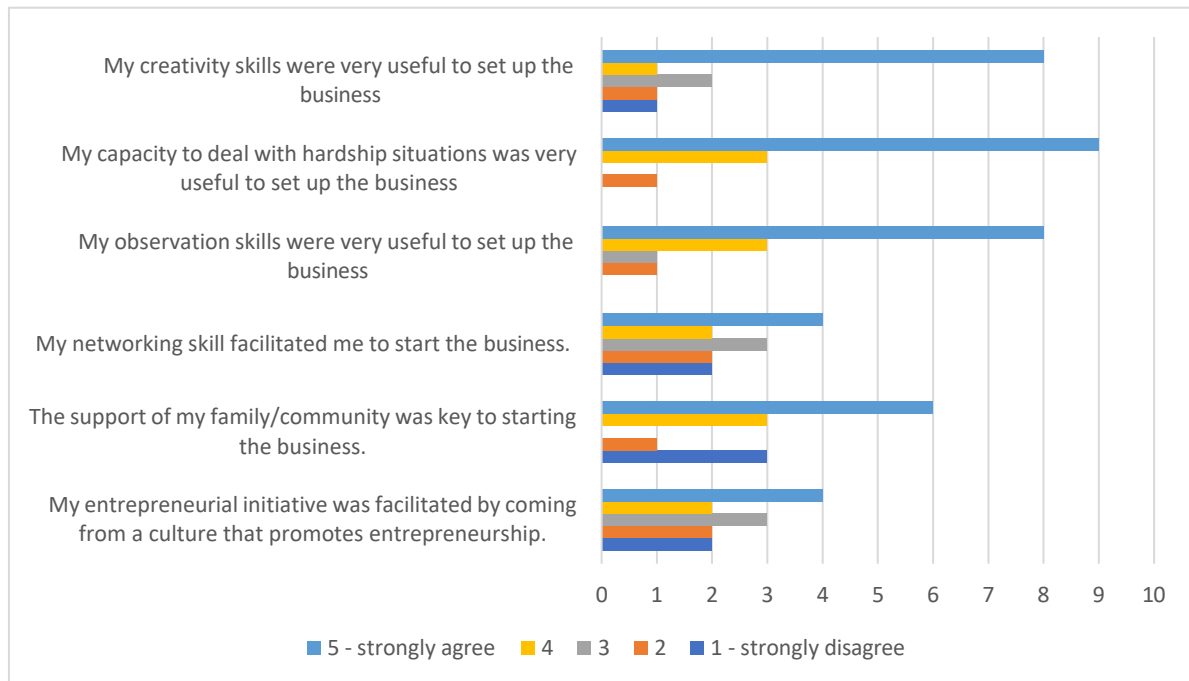


Figura 9: Valutazione Di personale viaggio

Come illustrato nel grafico sopra, i tre elementi con cui gli imprenditori erano più d'accordo erano “Le mie capacità creative sono state molto utili per avviare l’attività”, “La mia capacità di gestire con difficoltà è stato molto utile per avviare l'attività" e "Le mie capacità di osservazione sono state molto utili per avviare l'attività", mentre le capacità di networking, il supporto familiare e la cultura sembravano svolgere un ruolo minore nel loro successo.

Inoltre, è stato chiesto agli intervistati con quale delle tre affermazioni rappresentate nel grafico seguente si identificassero di più. Come si può vedere, le risposte sono state molto contrastanti. Un partecipante ha affermato di non identificarsi con nessuna di queste.



Figura 10: Risposte A IL articolo "Quale dichiarazione fare tu identifichi di più fortemente con?"

Infine, è stato chiesto ai partecipanti quale tipo di contenuti formativi sarebbero stati utili prima di avviare le loro attività. Non tutti i partecipanti hanno scritto qualcosa a questa domanda e due hanno insistito sul fatto che la formazione non era così preziosa come esperienza pratica di prima mano sul campo. Tra le risposte c'erano le seguenti:

- Formazione SU legale aspetti/ burocratico problemi/ Attività commerciale amministrazione;
- Comunicazione/ marketing;
- digitali ;
- Imprenditorialità formazione In generale;
- Mentoring A inizio UN Attività commerciale;
- Sul posto di lavoro formazione/ pratico esperienza;
- Tecnico corsi A Imparare IL difficile competenze Di IL professione Essi scegliere;
- Analisi/ problema anticipazione.

2.4. Conclusioni: Chiave problemi

Riassumendo, si può dire che gli imprenditori migranti a Palermo stanno affrontando diverse sfide. Da un lato, desiderano promuovere le loro competenze di comunicazione/marketing e digitali, nonché di mercato. analisi E problema anticipazione. SU IL altro mano, IL importanza Di pratico l'esperienza e la formazione sul posto di lavoro sono state sottolineate più volte.

A ciò si aggiungono ulteriori sfide legate al rifiuto sociale, alla complessità delle procedure burocratiche, dei permessi e delle leggi e alla difficoltà di trovare locali e finanziamenti adeguati per le loro attività.

3. Messa a fuoco gruppi con MALQ

3.1. Descrizione Di IL campioni

Per quanto riguarda i focus group con i migranti, si può dire che è stato molto difficile organizzare i setting di gruppo a causa dei diversi orari di lavoro dei partecipanti e del fatto che a luglio molte persone non sono a Palermo. Quindi, il CESIE ha deciso di implementare interviste piuttosto che focus group, Quale Potevo Essere Meglio adattato A IL partecipanti orari E, A IL Stesso tempo, ha permesso conversazioni approfondite con ogni singolo partecipante. Seguendo questo approccio, i facilitatori sono riusciti A condotta 5 interviste con migrante uomini Di diverso origine, compreso Gambia, Avorio Costa, Guinea e Ghana. Contemporaneamente, è stata condotta un'intervista con il responsabile di uno spazio sicuro per migrante donne, Chi lei stessa È originariamente da Nigeria. Tutto interviste Avere stato svolti tra il 21^e e il 29^{luglio} in luoghi diversi, tutti faccia a faccia tranne uno.

3.2. Chiave risultati

3.2.1. Migrazione E imprenditorialità

Tutto Di IL intervistato migranti dichiarato Quello Essi avevo Già Pensiero Di diventando imprenditori. Questo per vari motivi: da un lato, provenivano da famiglie di imprenditori ed erano quindi abituati a UN imprenditoriale mentalità. SU IL altro mano, loro apprezzato la libertà e stabilità finanziaria Quello corsa UN Proprio Attività commerciale Potere Portare con Esso. Essi ulteriore menzionato essendo riconosciuto e rispettato dalla società, la flessibilità dell'orario, l'aspetto dell'apprendimento continuo e il fatto che puoi lavorare su qualcosa che ti appassiona davvero tra i vantaggi dell'imprenditorialità. In Inoltre, loro ricercato per fornire occupazione opportunità per altro, locale e non locale, persone. Di IL 5 intervistato migrante uomini, due erano parte Di UN impresa sociale chiamato [Kirmal – Cucine Narranti](#), usando cibo da diverso parti Di IL mondo A narrare storie Di migrazione e culture diverse con l'obiettivo di avvicinare le persone. Essere già parte di questa impresa sociale ha dato loro una visione ancora più ampia per quanto riguarda il tema dell'imprenditorialità.

Per quanto riguarda A migrante donne, imprenditorialità era generalmente visto come UN un modo importante per l'inclusione nel mercato del lavoro e fornendo un reddito. Questo è particolarmente VERO, Da molti Di Le donne migranti che arrivano nello spazio sicuro possiedono già competenze specifiche, come saper cucinare o cucire, che possono sviluppare in un'attività indipendente.

3.2.2. Barriere

Con saluti A IL barriere, diverso interno E esterno aspetti Avere stato discusso. Tra tra gli ostacoli esterni sono stati menzionati i seguenti punti:

- Complesso burocrazia, Quale era nominato COME IL il più grande ostacolo,

- Mancanza nei permessi,
- Mancanza Di economico fondi A inizio UN Attività commerciale,
- razzista mentalità Di gente del posto (per esempio, banche Chi Volere non Dare fuori prestiti A stranieri) COME BENE COME
- Legislazione non affidamento migrante imprenditorialità.

I fattori interni includevano la mancanza di competenze italiane, l'assenza di una mentalità imprenditoriale (per quanto riguarda collaborazione con altri, assunzione di rischi ecc.), abilità mancanza per quanto riguarda imprenditorialità (gestione finanziaria, in via di sviluppo UN Attività commerciale piano da UN idea, legale amministrazione, burocrazia, analisi del mercato, ecc.), l'assenza di mentori qualificati e una debole rete sociale ostacolano quindi qualsiasi attività imprenditoriale.

Per le donne migranti un altro ostacolo importante è la mancanza di supporto per l'assistenza all'infanzia, che rende difficile partecipare a offerte di formazione e/o avviare e gestire un'attività. Inoltre, alcune donne hanno abbastanza recentemente arrivato A Palermo E mancanza Italiano competenze COME BENE COME conoscenza Di IL locale territorio e competenze digitali.

3.2.3. Formazione esigenze

In termini di esigenze formative e supporto più utile per promuovere attivamente l'imprenditorialità migrante, i partecipanti hanno identificato diversi approcci. Mentre le basi teoriche erano visto COME importante di intervistati, Esso era sottolineato di Tutto Di loro Quello formazione In IL campo dell'imprenditorialità necessariamente necessario A Avere UN grande pratico parte. Essi quindi proposto UN corso teorico seguito da O lo sviluppo Di progetti personali (di gruppo), tirocini, accompagnamento di un esperto/altro imprenditore per imparare facendo (formazione sul posto di lavoro) come supporto di un mentore dopo la parte teorica del corso per iniziare. Ricevere un certificato che attestasse la partecipazione al corso è stato percepito come importante e di grande valore.

In loro punto Di visualizzazione, IL teorico parte Dovrebbe A meno includere IL seguente aspetti:

- Locale sistema/ burocrazia/ leggi;
- Attività commerciale amministrazione, finanziario gestione;
- Mercato E locale contesto analisi;
- Scrivere UN progetto/ in via di sviluppo UN idea in UN Attività commerciale piano;
- Comunicazione strategie/ messa in rete/ cliente supporto;
- Digitale competenze collegato A IL Attività commerciale mondo;

- Dove A Trovare ulteriore esperto supporto/ servizi Quello offerta supporto A nuovo imprenditori (migranti) ;

- Finanziamento opportunità/ Chi A fare domanda a per finanziamento/ Come A investire soldi;
- Attività commerciale lingua COME BENE COME
- Competenze trasversali legate alla mentalità imprenditoriale: risoluzione dei problemi, analisi dei rischi, perseveranza, pazienza, ecc.

Infine, è stato sottolineato che i partecipanti devono essere animati e protagonisti del proprio apprendimento viaggio, Quale È perché formale stile classe istruzione È non essere visto COME IL migliore opzione per un tale corso. Questo aspetto include anche essere consapevoli degli altri doveri dei partecipanti quando si pianificano e si programmano le offerte formative.

3.3. Conclusioni

Gli uomini e le donne migranti che hanno partecipato alla ricerca sul campo a Palermo hanno dato risposte molto simili A IL chiesto domande. In loro opinione, UN corso posa IL teorico base Di Tutto Concetti rilevanti per il business, seguiti da una parte pratica più ampia, che offre ai partecipanti l'opportunità di mettere alla prova le nuove conoscenze acquisite nella vita reale, con il supporto di un esperto o di un mentore, è considerato il modo migliore per facilitare l'imprenditorialità dei migranti.

4. Messa a fuoco gruppo con educatori/ professionisti/ volontari

Chi MALQ dei treni

Il punto di vista dei professionisti migranti è stato raccolto attraverso un approccio duplice: in primo luogo, si è tenuto un focus group online il 13^{luglio} dalle 16:00 alle 17:00, a cui hanno partecipato 5 professionisti della migrazione. In seguito Questo, un altro 4 interviste Avere stato condotto singolarmente fra metà E FINE Di Luglio, per raccogliere ancora più informazioni da persone che lavorano regolarmente con la popolazione migrante in diversi contesti.

4.1. Descrizione Di IL campione

Di IL totale 9 migrazione professionisti di chi opinione È andando A Essere discusso sotto, 5 erano maschio e 4 femmine. Inoltre, 4 di loro provenivano dall'Italia, mentre gli altri 5 provenivano dalla Germania, dalla Guinea, dalla Paesi Bassi, IL NOI, Gambia E Senegal – Tutto Di loro Tuttavia lavorando In IL migrazione contesto di Palermo.

4.2. Chiave risultati

4.2.1. Professionisti lavorando ambito

I partecipanti avevano background professionali diversi: assistenti sociali e psicologi etno-geografici, insegnanti di lingue, project manager nel campo della migrazione che implementavano corsi che promuovevano in particolare competenze digitali o che lavoravano con donne migranti per promuovere la loro inclusione sociale, rappresentanti Di UN sicuro spazio per migrante donne, intercultural mediatori, rappresentanti Di UN help desk che promuove l'inclusione dei migranti nel mercato del lavoro e antropologi che lavorano sul campo.

4.2.2. Metodologie: Cosa lavori E Che cosa fa non lavoro?

Primo di tutti, IL competenze di i professionisti lavorare con i migranti sono molto importante in termini di successo delle sessioni di apprendimento. Qui i partecipanti hanno menzionato in particolar modo la comprensione e l'empatia, nonché la pazienza con se stessi quando si lavora con persone provenienti da un diverso background culturale, Da uno ha A Imparare Come A Prendere UN fare un passo al di fuori IL Proprio culturale telaio A capire meglio. È stato inoltre menzionato che è di grande importanza avvicinare gli adulti con attività per adulti COME BENE COME bambini con come adeguato per Minorenni E non A mescolare IL due Appena Perché qualcuno potrebbe non avere certe competenze linguistiche. Inoltre, i professionisti che lavorano nel settore potrebbero trarre beneficio dall'aver conoscenze in diverse lingue e dall'aver familiarità con concetti interculturali, come lo shock culturale o il lavoro di Cohen-Emerique sugli incidenti critici. L'ascolto attivo, l'essere un esperto nel campo in cui si sta istruendo e di approcci sensibili al trauma possono essere un valore aggiunto per facilitare l'implementazione di qualsiasi tipo di percorso di apprendimento anche con la popolazione migrante.

In termini Di metodologie, tutti concordato Quello IL approccio ha A Essere su misura A IL esatto gruppo di partecipanti E generalmente A proposito di formale istruzione È meno efficace di non formale attività, in cui i partecipanti sono attivamente coinvolti e diventano protagonisti del proprio percorso di apprendimento (approcci incentrati sullo studente).

Ulteriore approcci, professionisti identificato COME efficace, incluso:

- *Peer-mentoring* : far sì che i migranti siano seguiti da un mentore locale della stessa età, che li supporta nel loro apprendimento viaggio O abbinamento partecipanti COSÌ Essi Potere supporto ogni altro In IL acquisizione di nuove competenze.
- *Mentoring* : fornire tutoraggio ai migranti mentre sviluppano concretamente la loro idea imprenditoriale e avviano le loro attività.
- *Pagato sul posto di lavoro apprendimento* : Dare migranti IL opportunità A lavoro con UN imprenditore e quindi dare un'occhiata alle attività quotidiane, imparando così come fare le cose. Tuttavia, Essi Dovrebbe Essere pagato per Questo, Da Essi Volere Avere A trascorrere UN quantità tempo accompagnare e supportare l'imprenditore e quindi potrebbe non essere in grado di svolgere altre attività retribuite mentre lo fa.
- *Rendere i partecipanti responsabili del percorso di apprendimento*: ciò include innanzitutto chiedere interessi E aspettative A IL inizio A adattare IL apprendimento viaggio A IL attuale esigenze del gruppo. In secondo luogo può significare apprendimento tra pari, ad esempio, fargli ricercare determinati argomenti e presentare le loro scoperte al gruppo.
- *A partire dalle loro vite*: questo è stato menzionato più volte e in diversi contesti. Da un lato, è un approccio che funziona bene con le donne migranti, che ad esempio Piace cucina O ballare – collegamento quelli attività A IL attuale abilità sviluppo può essere utile. Un esempio di un progetto in cui ciò è stato fatto è il [progetto Erasmus+ MedLit](#), che mirava a promuovere le competenze digitali delle donne migranti, a Palermo è stato fatto chiedendo alle partecipanti di scrivere un [libro di cucina](#) insieme al computer.
- *“Perché il potere”*: è stato sottolineato dai professionisti della migrazione che conoscere il “perché” facciamo qualcosa nei corsi di formazione è di grande importanza. Iniziare a spiegare o fare brainstorming sul perché all'inizio di ogni attività aiuta a dare un senso pratico anche alle parti più astratte o teoriche del corso e quindi aiuta a mantenere i partecipanti attivamente coinvolti.
- *Imparare facendo*: questa metodologia è fondamentale collegata a tutti gli altri approcci sopra menzionati. ha il partecipante attivamente ha coinvolto lo sviluppo di competenze pratiche da lavorando su scenari di vita reale.

4.2.3. Sviluppo di successo formazione sessioni

Quindi, come possiamo garantire il successo delle sessioni di formazione? I professionisti hanno fornito vari suggerimenti e trucchi in merito a questa domanda. Da un lato, hanno raccomandato di iniziare con attività di group building o rompighiaccio per sviluppare la fiducia tra partecipanti e facilitatori del corso, ma anche tra i membri del gruppo stesso. Queste potrebbero essere attività che seguono l'approccio "team-up", compreso come Quello Fare non utilizzo parlato parola, Quale promuove non verbale comunicazione e fornisce IL Stesso condizioni per tutti In IL gruppo – anche Se loro livello Di IL locale lingua non è il massimo. In linea con questo, è stato sottolineato che i momenti informali, come le pause caffè o anche condivisione cerchio, Quale Sono non rigorosamente imparentato A IL corso attività Sono UN eccellente opportunità di motivare i partecipanti a condividere e acquisire importanti informazioni sulla loro realtà vissuta, sulle loro difficoltà e sui loro interessi, che possono fornire ulteriori informazioni su come implementare al meglio il corso con questo gruppo specifico.

Come già detto, il coinvolgimento attivo è fondamentale per il successo delle attività di apprendimento. Ciò include giochi di ruolo, gruppi di discussione o attività in coppia basate su esempi pratici. È inoltre di fondamentale importanza partire dalla base di conoscenza dei partecipanti, senza darne per scontata una più elevata, che creerebbe difficoltà e frustrazione, o una più bassa, che potrebbe causare noia e abbandono.

Oltre a queste raccomandazioni, ci sono diversi punti che dovrebbero essere evitati. Questi includono:

- *Scegliere una posizione lontana dal centro città o dove vivono la maggior parte dei migranti* : con i mezzi di trasporto costi E modalità essendo UN grande problema Di partecipazione, Esso È importante scegliere un luogo adatto, facilmente raggiungibile in poco tempo.
- *Essere rigidi riguardo al linea del tempo* : è ovvio che un il corso ha un certa linea temporale in cui i suoi argomenti deve Essere implementato. Tuttavia, A IL Stesso tempo facilitatori Dovrebbe Tentativo A Essere flessibili per quanto riguarda la tempistica, a volte dando più spazio a determinati argomenti e discussioni, che sono di maggiore interesse o valore per i partecipanti e dedicando meno ad altri argomenti che sembrano loro già più familiari.
- *Nessun follow-up*: il corso finisce e ora cosa succede? Se non c'è una sessione di follow-up, che aiuta a mettere insieme tutto e rivedere cosa è stato fatto durante l'intera durata del corso, cosa è andato bene e cosa potrebbe essere migliorato, nonché un check-in sui prossimi passi che i partecipanti vogliono intraprendere, questo non lascia una buona impressione.

Infine, ai professionisti partecipanti è stato chiesto di identificare risorse che potrebbero favorire un'acquisizione di successo di competenze imprenditoriali tra i migranti. A questo proposito, la prima e più accentuata risposta di guerra l'uno per fornire mediatori interculturali, chi costruisce la sposa tra i europeo contesto E loro originale uno, non soltanto traduzione certo concetti, Ma Anche

dare il necessario quadro di riferimento culturale per consentire ai partecipanti di comprendere appieno determinati concetti. In linea con ciò, sarebbe bene pensare al coinvolgimento di un allenatore (ospite) chi è Di simile sfondo come IL partecipanti, così fornendo UN vita reale esempio di un esperto Chi È

più facilmente identificabili con loro e potrebbero fornire l'ottimismo e la motivazione necessari per far sembrare i loro obiettivi più tangibili e realistici. Inoltre, l'uso di dispositivi digitali è molto utile in qualsiasi tipo di Di formazione programma. Come UN approccio fornisce IL aggiunto valore Di preparare partecipanti per la nostra società ed economia digitale, consentendo loro di parteciparvi. Un altro approccio utile potrebbe Essere A Dare tutti UN lingua tandem partner, Questo significa abbinamento qualcuno con UN alto livello di locale lingua (O Anche UN nativo oratore) con qualcuno Chi È Ancora apprendimento Esso, Quale Volere aiuto sia per seguire meglio il corso sia per sentirsi responsabili del proprio progresso di apprendimento e di quello del partner. I materiali di revisione da portare a casa offrono ai partecipanti l'opportunità di ripetere tutto ciò che è stato insegnato nei loro tempi, il che è fondamentale soprattutto per gli studenti che non sono madrelingua. In termini di risposta alle esigenze degli studenti è sempre bene fornire supporto individuale quando necessario in modo che nessun partecipante rimanga indietro o si senta escluso.

Un'ultima domanda è quella relativa all'assistenza all'infanzia. Come già discusso con gli stessi migranti, migrante donne Sono spesso IL soltanto una volta portando IL responsabilità A cura per i loro figli. Ove possibile, è molto importante fornire uno spazio in cui possano portarli o trovare una soluzione per la cura dei loro figli durante le ore del corso, in modo da dare loro l'opportunità di partecipare.

4.3. Conclusioni: Chiave problemi

Dal focus group e dalle interviste con i professionisti della migrazione, è emerso chiaramente che l'apprendimento incentrato sull'apprendente approcci generalmente sembrano A lavoro migliore con migrante studenti. Esso È Di ulteriore importanza prevedere momenti informali e attività di ice-breaking per creare fiducia nel gruppo e creare un ambiente di lavoro armonioso

Inoltre, Là Sono parecchi risorse Quello Potere allevare UN riuscito sviluppo Di formazione sessioni, come l'uso di dispositivi digitali, materiali di revisione e la figura professionale del mediatore interculturale, favoriscono una migliore comprensione dei contenuti di apprendimento nel contesto locale.

5. Messa a fuoco gruppo con esperti In imprenditorialità

Il coinvolgimento di esperti di imprenditorialità nella ricerca sul campo DIBS è stato duplice. Da un lato, è stato implementato un focus group online il 4^{luglio}, in cui purtroppo solo due persone parteciparono. Anche se UN esteso sensibilizzazione campagna avevo stato implementato, attraverso Quale UN totale Di UN totale di 15 diversi organizzazioni (imprenditorialità reti, professori universitari, imprenditori ecc.) avevo stato contattato tramite e-mail. Da IL due partecipanti A IL focus group facevano parte di una rete di imprenditori migranti chiamata [ANIPS](#), che ha sede a Milano, il formato online del focus group può ancora essere visto come un importante valore aggiunto. Successivamente, sono state condotte 5 interviste singole tra metà e fine luglio.

5.1. Descrizione Di IL campione

UN totale Di 7 imprenditorialità esperti parteciparono In IL DIBATTITO campo ricerca rispondere IL domande. Di queste, due erano donne, mentre il resto erano uomini. Inoltre, hanno partecipato 4 locali e 3 stranieri originari di Kenya, Sud America e Senegal. Le loro competenze erano molto diverse: alcuni erano imprenditori, altri lavoravano per servizi o gestivano progetti mirati A facilitare IL imprenditorialità Di migranti O altro svantaggiato gruppi, come COME NEET o adulti scarsamente qualificati.

5.2. Chiave risultati

5.2.1. Esperienza con imprenditorialità E diversità

L'esperienza con l'imprenditorialità e la diversità è stata molteplice. Due dei partecipanti erano imprenditori migranti loro stessi fornendo quindi un'esperienza diretta su l'argomento. Uno dei i due possedevano un ristorante a Palermo, mentre l'altro aveva un marchio di moda. Altri promuovevano l'imprenditorialità dei migranti tramite corsi creati all'interno dei loro progetti o tramite servizi In ordine A supporto loro per quanto riguarda vario aspetti connessi A apertura E corsa la propria attività. Ad esempio, una partecipante è stata coinvolta anche in un workshop, che ha insegnato alle donne migranti Come A Fare gioielleria da riciclato materiali. Finalmente, uno era UN locale imprenditore la cui esperienza riguardava principalmente clienti stranieri.

5.2.2. Imprenditorialità competenze generalmente

Agli esperti di imprenditorialità è stato chiesto di identificare le competenze principali necessarie per avviare e gestire con successo un'attività. Le risposte includevano sia un elenco di competenze tecniche che trasversali necessarie per essere un imprenditore.

Tra IL necessario difficile competenze A Essere UN riuscito imprenditore, IL seguente erano elencato:

- Conoscenza SU Come A preparare UN Attività commerciale piano;
- Comunicazione E marketing competenze;

- In via di sviluppo UN idea in UN Attività commerciale;
- Attività commerciale amministrazione competenze;
- Gestione umano risorse;
- Finanziario gestione E raccolta fondi competenze;
- Competenza In IL specifico campo IL Attività commerciale È attivo come BENE COME
- Digitale competenze A competere In Nostro economia digitale .

Inoltre, gli esperti hanno identificato quelle soft skill, che sono particolarmente utili per gli imprenditori. Tra queste, competenze comunicative e linguistiche per comunicare efficacemente con clienti, investitori e altri stakeholder, capacità di networking per connettersi e collaborare bene con necessario entità O coraggio E affinità al rischio, Da UN imprenditore ha A Essere consapevole Quello si muovono in un campo molto incerto. Un esperto ha sottolineato che secondo loro “bisogna essere imprenditori nati”, intendendo che questa specifica mentalità di affrontare i rischi e trasformarli in opportunità è qualcosa che difficilmente può essere appresa. Inoltre, la risoluzione dei problemi e la ricerca di creativo E innovativo soluzioni A esistente problemi, pazienza E resilienza COME BENE COME flessibilità e facile adattamento A cambiare gli ambienti erano menzionato tra IL competenze trasversali.

È stato inoltre menzionato che la conoscenza generale del mondo dell'imprenditoria e la raccolta di esperienze di prima mano da persone che gestiscono già un'attività di successo sono anch'esse di grande valore e che gli aspiranti imprenditori i proprietari dovrebbero Essere consapevole del fatto che loro saranno imprenditori tutti i giorni, a tutte le ore del giorno.

5.2.3. Migranti' specifico esigenze di apprendimento

Innanzitutto, è stato affermato che, secondo l'opinione degli esperti, le esigenze dei migranti in termini di competenze imprenditoriali e supporto non differivano molto dalle esigenze che avrebbero avuto i locali nella stessa area. Queste includono principalmente la questione di come ottenere finanziamenti, nonché aspetti legislativi e commerciali.

Tuttavia, Là erano Alcuni aspetti identificato, Quale erano Di più specifico A migranti' apprendimento esigenze correlate A imprenditorialità. In primo luogo, UN Bene livello Di IL locale lingua È UN requisito In ordine A essere in grado di comprendere anche questioni burocratiche complesse. Questo è già collegato al secondo fattore: comprendere il sistema legislativo e burocratico locale (tasse, licenze, stipendi, contratti di lavoro, assicurazioni, protocolli di sicurezza, certificati, requisiti ecc.), che spesso è anche difficile per la gente del posto, ma Anche di più per stranieri, ma A lo stesso tempo chiave per iniziative imprenditoriali di successo. È stato detto che il supporto linguistico e il tutoraggio per quanto riguarda gli aspetti legali sarebbero utili in questi casi. Inoltre, una conoscenza approfondita del contesto locale, in particolare della comunità in cui desiderano avviare la propria attività. Imprenditori migranti Potrebbe ulteriore viso stereotipizzazione E pregiudizio, Quale È Perché Esso È Anche Di più È importante comprendere le

differenze culturali, saper costruire relazioni umane ed essere presenti nella comunità locale per superare questi ostacoli.

5.2.4. Suggerimenti per persone Chi Volere per iniziare UN Attività commerciale

Per concludere, è stato chiesto agli esperti di imprenditorialità quali consigli darebbero agli aspiranti imprenditori. In Questo contesto Essi consigliato A analizzare IL locale mercato BENE In ordine A capire se la loro idea imprenditoriale fosse adatta e trovare la nicchia appropriata. Altri suggerimenti erano di seguire la propria passione ed essere autentici, invece di cercare di copiare qualcun altro. L'importanza di collaborare e trovare "Bene persone" (contabili, avvocati, collaboratori) era Anche sottolineato vario volte. Loro ulteriore consigliato A Sapere IL concorrenza, A costantemente cercare consiglio da esperti, A assumere persone motivate e che credono nell'idea imprenditoriale e creano una fitta rete di persone con vario tipi Di competenza. Finalmente, IL maggior parte importante consiglio esperti ricercato A Dare era A credono veramente nelle loro idee.

5.3. Conclusioni: Chiave problemi

Come discusso sopra, ci sono molte competenze diverse che gli imprenditori devono acquisire per gestire un'attività di successo. Ciò include set di soft e hard skill ed è vero sia per gli imprenditori locali che per quelli nati all'estero.

Tra le competenze tecniche elencate, in primo luogo, vi sono l'amministrazione e la gestione aziendale, una conoscenza coerente del sistema legale e burocratico locale, nonché capacità di analisi di mercato e di marketing. Per quanto riguarda le competenze trasversali, hanno menzionato l'affinità al rischio, la pazienza, la resilienza e le capacità di networking come molto importanti.

Inoltre, alcuni aspetti più specifici degli imprenditori migranti sono stati identificati dai partecipanti alla ricerca. Tra questi, una buona padronanza della lingua locale, competenze interculturali e una buona conoscenza della comunità locale.

6. Conclusioni E raccomandazioni

6.1. Scrivania E campo ricerca: Complessivamente discussione E chiave risultati

IL ricerca In Italia portato vario importante punti A Attenzione. In primo luogo, migranti Sono Di più incline a inizio loro Proprio aziende con molti Di loro In Italia essendo attivo In poco qualificato settori, come come il commercio al dettaglio o l'ospitalità e la ristorazione. Tuttavia, c'è una mancanza generale di istruzione su misura offerte, specificamente affidamento imprenditoriale competenze Di migranti. Questo conduce A imprenditori nati all'estero privi di conoscenze e formazione pregresse quando avviano le proprie attività, il che può portare a problemi amministrativi, legali o finanziari. Inoltre, hanno identificato problemi correlati alla mercato COME UN generale difficoltà, Quale Potrebbe Essere UN duplice sfida per quanto riguarda IL locale economia, ma anche le loro capacità di analisi di mercato.

Inoltre, gli imprenditori migranti devono affrontare ulteriori ostacoli legati ai pregiudizi, al rifiuto sociale, alla mancanza di comprensione dovuta alle competenze linguistiche, nonché alla mancanza di accesso a adeguate opportunità di finanziamento per avviare la propria attività.

Gli esperti partecipanti hanno sottolineato l'importanza di programmi di formazione che forniscano sia la base teorica all'imprenditorialità sia un'ampia parte pratica (tirocini, apprendimento sul posto di lavoro, ecc.) seguita da un periodo di tutoraggio da parte di esperti, al fine di promuovere con successo l'imprenditorialità della popolazione migrante.

6.2. Esigenze valutazione, problemi E lacune identificato

Anche Anche se In Italia migranti sembrare A inizio nuovo aziende Di più Spesso di gente del posto, Là Sono certe lacune Quello Avere stato identificato. Questi si riferisce principalmente A UN mancanza In accesso A precedente formazione E conoscenza nelle parti più tecniche dell'imprenditoria, pregiudizio verso gli imprenditori migranti, difficoltà a trovare e accedere a opportunità di finanziamento, nonché un complesso sistema burocratico locale. Per le donne c'è l'ulteriore sfida dell'assistenza all'infanzia, poiché spesso sono loro a dover portare questa responsabilità da sole. Inoltre, scarse competenze digitali potrebbero impedire agli imprenditori migranti di accedere all'economia digitale, ostacolando così il loro successo globale. Ulteriori sfide possono essere adeguate lingua competenze COME BENE COME UN mancanza In esperto mentori accompagnamento nuovo imprenditori durante i primi passi verso l'avvio della loro attività.

6.3. Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nel prossimi IO del progetto

6.3.1. Principale argomenti/temi/abilità A Essere mirato durante la formazione

Sulla base delle opinioni degli esperti di imprenditorialità e degli stessi migranti, il corso di formazione dovrebbe includere una serie di competenze trasversali e dure, importanti per un'imprenditorialità di successo. Tra gli argomenti tecnici, la ricerca in Italia ha identificato quanto



segue:



- Locale sistema/ burocrazia/ leggi; → locale legislativo E burocratico sistema (tasse, licenze, stipendi, contratti di lavoro, assicurazioni, protocolli di sicurezza, certificati, requisiti ecc.);
- Attività commerciale amministrazione, finanziario gestione;
- Mercato E locale contesto analisi;
- Scrivere UN progetto/ in via di sviluppo UN idea in UN Attività commerciale piano;
- Comunicazione strategie/ messa in rete/ cliente supporto;
- Digitale competenze generalmente E collegato A IL Attività commerciale mondo;
- Dove A Trovare ulteriore esperto supporto/ servizi Quello offerta supporto A nuovo imprenditori (migranti) ;
- Finanziamento opportunità/ Chi A fare domanda a per finanziamento/ Come A investire soldi COME BENE COME
- Attività commerciale lingua.

Là era UN ulteriore richiesta Di pratico sul posto di lavoro esperienze da Entrambi gruppi, migranti ed esperti di imprenditoria.

Con saluti A morbido competenze necessario In IL Attività commerciale mondo, Italiano partecipanti identificato IL seguente:

- Comunicazione;
- Intercultural competenze;
- Cliente servizio;
- Affinità al rischio;
- Pazienza;
- Resilienza;
- Flessibilità;
- Risoluzione dei problemi E
- Trasformando rischi in opportunità.

Esso È raccomandato Quello Tutto Di questi Sono indirizzato In IL DIBATTITO formazione basato SU pratico esempi direttamente collegati alle situazioni di vita reale dei migranti.

6.3.2. Esigenze E formazione metodi preferito di migranti

Esso ha diventare molto chiaro Quello classico formale istruzione COME Essi Potere Essere trovato In IL "aula "impostazione" non è il modo preferito attraverso cui i migranti desiderano imparare. Invece, gli approcci dovrebbero essere il più pratici possibile, vicini alla vita reale, includendo esempi e formazione sul posto di lavoro, nonché tutoraggio, al fine di promuovere con successo le competenze imprenditoriali. In generale, i migranti devono essere i protagonisti del loro percorso di apprendimento, sentendosi coinvolti, motivati e ispirati, così elaborazione IL presentato educativo contenuto Di più profondamente E massimizzando IL da asporto che vengono forniti durante il corso.

6.3.3. Esigenze e modalità formative suggerite da educatori, volontari e professionisti

Molto in linea con quanto affermato dagli stessi migranti, i professionisti hanno suggerito di rendere i partecipanti protagonisti del proprio percorso di apprendimento, di preparare le attività di apprendimento attraverso attività di ice-breaking e group-building per creare fiducia e favorire un buon ambiente di apprendimento. Informale momento Potere essere situazioni chiave per identificare come approcciare il gruppo come così come quali sono le esigenze individuali dei partecipanti. Sottolineano inoltre l'importanza delle esperienze pratiche e degli esempi in cui i partecipanti possono mettere alla prova le nuove competenze. La sintesi generale è che la base teorica di tutti i concetti deve essere integrata da esempi e da elementi pratici. esperienze, per esempio tirocini In UN Attività commerciale attivo In IL campo Essi Volere A inizio la loro attività in.

6.3.4. Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE

In conclusione si può affermare che, nonostante i migranti siano già imprenditori attivi in Italia, la formazione offerte Sono Ancora scarso risultante In meno addestrato Attività commerciale proprietari generalmente attivo In settori meno qualificati. Inoltre, queste offerte formative sono spesso fornite dal terzo settore, quindi mancano di continuità una volta finanziamento È finito. Fornitura adeguato, accessibile E continuo formazione imprenditoriale per Entrambi, gente del posto E su misura A migranti' esigenze Dovrebbe quindi diventare UN priorità per IL settore pubblico. Tali offerte formative dovrebbero essere abbinate a formazione retribuita sul posto di lavoro, seguendo l'approccio "learning by doing" in quanto è stato identificato come il modo più efficiente per promuovere l'apprendimento pratico. competenze In IL campo Di imprenditorialità. Inoltre, tutoraggio programmi Anche la collaborazione tra imprenditori locali e aspiranti imprenditori migranti potrebbe facilitare il processo imprenditoriale.

Finalmente, IL finanziamento Di migrante donne In Questo ricerca ha stato Basso dovuto A Entrambi, loro molteplici responsabilità, ma anche lo scetticismo verso la attività di ricerca, che È Perché si raccomanda di condurre un'analisi approfondita delle sfide e delle circostanze specifiche legate all'imprenditorialità.

7. Allegati

I questionari anonimi saranno caricati nella rispettiva cartella condivisa. Per motivi di privacy del CESIE politica Noi non può condividere video Di IL messa a fuoco gruppi E interviste O IL firmato consenso forma di partecipanti con altro partner. IL minuti Di Tutto messa a fuoco gruppi E interviste con IL Di seguito sono riportati i diversi gruppi target.

7.1. Colloquio Migrante IO

Migrazione e imprenditorialità

Hai mai pensato di avviare un'attività imprenditoriale? Quali vantaggi può avere per voi l'avvio di un'attività in proprio?

- Sì, accesso tutto mondo di lavoro è molto importante
- Imprenditoria dare libertà/ flessibilità
- Tante donne hanno già delle capacità che si potrebbero trasformare in un business (cucire, cucinare, gestire i bambini)

Barriera

In che misura direste di essere pronte/i di iniziare un'attività in proprio? Quali sono i possibili problemi che potresti incontrare, cosa ti frena o cosa ti aiuta?

- Assistenza all'infanzia
- Donne spesso molto giovani che non sono molto connesse al territorio → servire alfabetizzazione/lingua, conoscenza del territorio/sistema locale (salute cura), competenze digitali

Formazione

Se volere avviare un'attività domani, Che tipo di supporto sarebbe utile avere? Perché?

- Formazione su tutte le competenze di base, incluso: sistema locale/brurocreazia, digitalizzazione, analisi del territorio, linguaggio

In Che modo sì potrebbe promuovere l'apprendimento suo Venire avviare un'attività In proprio?

- Apprendimento di facendo: formazione sviluppare anniversaire il donne,
- Interattivo e pratica

7.2. Colloquio Migrante Io sono

Migrazione e imprenditorialità

Hai mai pensato di avviare un'attività imprenditoriale? Quali vantaggi può avere per voi l'avvio di un'attività in proprio?

- Kirmal: impresa sociale nata dopo un percorso formativo (2 anni) avviato da varie aziende che si trovano sul territorio
- Vantaggi: Indipendenza, essere libero, live-long learning, fare una cosa che ti interessa veramente, puoi fare altre cose, connessione con il sociale – puoi organizzarti e fare altre cose pure

Barriera

In Che misura Diretti di essere pronte/i di avviare un'attività In proprio? Quali sono io possibile problemi Che Potrei Incontrare, cosa sei frena lo cosa sei aiuta?

- Ostacoli: burocrazia, autorizzazioni, mancanza di fondo
- Avere Prerequisiti: avere una mente da imprenditore – creatività, sempre aggiornato e pronto, analizzare i rischi e trasformarli in opportunità

Formazione

Se volere avviare un'attività domani, Che tipo di supporto sarebbe utile avere? Perché?

- Supporti più utili: informazioni su servizi/ dove trovare fondi/ come scrivere un progetto, mentoring, rete locale

In Che modo si potrebbe promuovere l'apprendimento suo Venire avviare un'attività In proprio?

- 2 anni di percorso formativo: cucina, turismo, management aziendale, gestione finanziaria (analisi/ previsioni/ burocrazia), comunicazione/ marketing (come secondo passo)
- 1 anno teoria, 6 mesi sul posto di lavoro apprendimento In diversi ambizioso (quadrato: cucina, analisi del locale, turismo) – in 30, e poi a base di questo hanno scelto
- Si è creato una start-up “Kirmal” e c'erano dei mentor che stavano accompagnando il processo (per uno anno uno mentore In ogni ambito) – scoppiato il covid, hanno aperto la cucina e cucinato per le persone bisognose visto che c'era budget
- Cucinano per il centro Astalli adesso
- Formazione è servita – combinazione di teoria e pratica è super utile

7.3. Colloquio Migrante III

Migrazione e imprenditorialità

Hai mai pensato di avviare un'attività imprenditoriale? Quali vantaggi può avere per voi l'avvio di un'attività in proprio?

- Sì, ma non Saprei Esattamente suo Che cosa
- Penso di Poter farlo perché sono di una famiglia di imprenditore
- Vantaggi: libertà (non dipendere da nessuno), stabilità finanziaria (non ti possono licenziare), indipendente al livello economico, creare posti di lavoro per gli altri

Barriera

In Che misura Diretti di essere pronte/i di avviare un'attività In proprio? Quali sono io possibili problemi che potresti incontrare, cosa ti frena o cosa ti aiuta?

- Bisogna avere In mente Che è sempre rischioso
- Non trovare il persone Giusto contro cui portare avanti la mia attività
- Non essere Abbastanza Informato, non avere una rete sociale - così c'è uno fallimento
- Non capire Bene prima di cominciare
- Non farsi aiutare dalle persone contro più esperienza

Formazione

Se volere avviare un'attività domani, Che tipo di supporto sarebbe utile avere? Perché?

- Cosa aiutanti: corso sull'imprenditoria (
- Ricerca sul locale
- Tirocinio/ accompagnare persone più esperto di tu prima di mettere l'idea sul campo
- Devi avere degli obiettivi/ idee Chiaro → puoi partire anche contro pochi soldi e poi accrescere l'attività
- Es. io bengalese: cominciare contro bancarella, ora hanno uno negozio

In Che modo si potrebbe promuovere l'apprendimento suo Venire avviare un'attività In proprio?

- Importante la parte teorico, però la pratica è più importante e sviluppare tariffa la maggior parte
- Avere uno mentore Che affianca per io primi tempi dopo l'avvio dell'attività
- SVILUPPARE un'idea e farla vedere a.D uno esperto/allenatore/ allenatore per svilupparla ancora di più
- Imparare UN sviluppare un'idea progettuale
- Supporto individuale invece di solo uno professore Che legge il suo libro di davanti tutti classe
→ Che ti spiega cose In dettaglio e ti dare feedback sulla tua idea proprio
- Lavorare In coppia per sviluppare la prima idea

7.4. Colloquio Migrante IV

Migrazione e imprenditorialità

Hai mai pensato di avviare un'attività imprenditoriale? Quali vantaggi può avere per voi l'avvio di un'attività in proprio?

- Sì, IO Sempre pensare Di essendo uno
- Vantaggi: essendo riconosciuto di società E economico libertà, imprenditori Anche ottenere i

documenti (permesso di soggiorno), sei rispettato nella comunità), libertà

Barriera

In Che misura Diretti di essere pronte/i di avviare un'attività In proprio? Quali sono io possibili problemi che potresti incontrare, cosa ti frena o cosa ti aiuta?

- Positivo: Voi avendo IL opportunità A Fare Di più connessioni – usando sociale connessioni per l'azienda, membro rispettato della comunità
- Ostacoli: le leggi non promuovono l'imprenditorialità dei migranti, la burocrazia è folle e super complessa = il più grande ostacolo, un processo molto stressante

Formazione

Se volere avviare un'attività domani, Che tipo di supporto sarebbe utile avere? Perché?

- Finanziario gestione formazione E Tutto IL basi Di Come A inizio UN Attività commerciale (fiscalità, registrazione, gestione finanziaria, servizio clienti)
- Mentore/supporto che ti aiuta durante tutto il processo burocratico/ti prepara in anticipo per ciò che ti aspetta (workshop e/o mentore)
- Finanziamento opportunità/ finanziario aiuto – informazioni Dove E Come A fare domanda a per finanziamento/aiuto finanziario

In Che modo si potrebbe promuovere l'apprendimento suo Venire avviare un'attività In proprio?

- Creare consapevolezza → Video su YouTube, creazione di una piattaforma di social media in cui il pubblico può ottenere facilmente informazioni gratuite
- Per corsi: rispettando disponibilità Di persone

7.5. Colloquio Migrante E

Migrazione e imprenditorialità

Avete mai pensato di avviare un'attività imprenditoriale? Quali vantaggi può avere per voi l'avvio di un'attività in proprio?

- Sì, sostenibilità finanziaria a lungo termine: invece di comprare una casa altrove investiamo in qualcosa che ci crea denaro

Barriera

In Che misura Diretti di essere pronte/i di avviare un'attività In proprio? Quali sono io possibile problemi Che Potrei Incontrare, cosa sei frena che cosa sei aiuta?

- Razzismo
- Mancanze della mentalità che insieme si possono fare più cose (essendo soci) crescendo la propria attività, ma così non si riesce a crescere
- Maturità mentale – seguire il percorso dei genitori
- "Venire tariffa Lavorare io soldi per tu"

Formazione

Se volere avviare un'attività domani, Che tipo di supporto sarebbe utile avere? Perché?

- Informazioni su come trovare supporto/ finanziamenti/ bandierina per ogni passo
- Mentoring Uno UN Uno
- Formazione sulla mentalità imprenditoriale
- Importanza di risparmiare soldi – Venire investire soldi in generale

In Che modo si potrebbe promuovere l'apprendimento suo Venire avviare un'attività In proprio?

- Informazioni in generale
- Apprendimento facendo
- Combinato con competenza digitale
- Visione ampia sulla imprenditorialità

7.6. Colloquio Migrante VI

Migrazione e imprenditorialità

Hai mai pensato di avviare un'attività imprenditoriale? Quali vantaggi può avere per voi l'avvio di un'attività in proprio?

- Sì, con gli amici creare un turismo educativo (tipo Ballarò attraverso i miei occhi)
- L'imprenditoria è importante perché è un progetto tuo e poi dare lavoro anche ad altre persone e diventi un punto di riferimento (ad es., Kirmal : che riesce anche a dare lavoro ad altre persone)
- creare posto di lavoro per tutti³

Barriera

In Che misura Diretti di essere pronti/i di avviare un'attività In proprio? Quali sono i possibili problemi che potresti incontrare, cosa ti frena o cosa ti aiuta?

- Mancanza di soldi per cominciare/ fondo/ finanziamenti
- Mancanza di conoscenza di lingua
- Mancanza di competenze: gestione di azienda, scrivere un progetto (trovare fondi), competenze comunicative/ marketing, amministrazione (leggi, tasse, burocrazia In generale, certificati, cosa puoi fare e cosa no, assicurazione), connessioni sociali/ networking
- Trovare la posizione strategica/ analisi del locale

Formazione

Se volere avviare un'attività domani, Che tipo di supporto sarebbe utile avere? Perché?

- Un esperto dell'ambito locale che accompagna il nuovo imprenditore (tipo mentore)

- Supporto finanziario/ supporto per trovare fondo
- Conoscenza del territorio/ la lingua ecc.
- Certificato! + permesso di soggiorno

In Che modo si potrebbe promuovere l'apprendimento suo Venire avviare un'attività In proprio?

- Partire dalle basi teoriche (lingua, leggi, rete, comunicazioni) poi imparare a base di esempi di aziende già esistenti nel settore poi simulazione per sperimentare le nuove competenze + mentore che supporta dopo

7.7. Minuti Messa a fuoco Gruppo Migrazione Professionisti

Quali competenza dovrebbe avere non/un professionista per Lavorare contro persone immigrare?

Sicuramente la pazienza, o la comprensione più precisa, rispetto ad altri lavori che non rientrano nell'ambito della immigrazione spesso viene difficile mettersi non-ne Panni degli altri e cercare di capire l'altra cultura, utilizzare l'empatia nei confronti dell'altro.

Ma in questo processo occorre anche avere pazienza con se stessi rispetto all'approcciarsi a tematiche o difficoltà di chi o cosa non si conosce, cercando di andare oltre.

La capacità di udienza, attraverso uno ascolto partecipativo, non solo tramite il competenza tecnico professionale raggiunte ma accogliendo quelle che sono le necessità di chi vive situazioni di questo tipo.

La passione di voler imparare dall'altro, non solo tramite i libri, perché è importante vivere empaticamente insieme all'altro e non visualizzare le problematiche come attraverso un documentario.

Bisogna comprendere come approcciarsi un quello persone che non sai se trattare Venire Minorenni o vieni adulti, poichè spesso il documento di identità mostra l'età anagrafica di uno minorenne Che però allo stesso tempo ha vissuto sulla propria pelle esperienze che ti espongono a rischi che ti trasformano in un adulto, pur rimanendo un minorenne.

Capire come arginare lo shock culturale e le barriere linguistiche, tutti fattori da tenere in considerazione prima di avere una reazione suo Venire intervenire nel lavoro contro la persona immigrata.

Quali metodologia sono più adatto per Facilità l'apprendimento di persone di origine straniera?

Il mentoring tra pari è stata una metodologia molto funzionale utilizzata al cesie, che garantisce un'integrazione più immediata e permette di conoscere meglio il paese di accoglienza. Non so se si tratti di una metodologia che può funzionare sugli adulti, ma sui ragazzi risulta molto funzionale.

Bisogna comprendere che è un po' difficile per i ragazzi l'apprendimento perché hanno molte difficoltà con la lingua, specie se non hanno avuto la possibilità di studiare nel loro paese. Perciò elementi Venire il nuovo regola, una nuova lingua per comunicare e In generale una nuova vita diverse rappresentano difficoltà difficili da superare.

La pazienza degli operatori è fondamentale per riuscire a lavorare in maniera funzionale con gli immigrati. Avere un facilitatore o un mediatore interculturale aiuta loro a comunicare i loro bisogni quando non sanno come esprimersi, con quali mezzi, oltre alla disponibilità della sua presenza in struttura di imparare la lingua e di ricevere un supporto sia nel fare i compiti che nelle attività.

Non accompagnamento Uno a.D Uno Che segue uno ragazzo lo una ragazza.

L'utilizzo degli strumenti digitale dipende dalle persone, perché la presenza aiuta contro il supporto delle persone. l'uso di strumenti digitali però in un laboratorio in presenza.

metodologia team up per la lingua dove una persona guida nell'apprendimento e la persona guida dei piccoli giochi In cui non si parlare, coinvolgendo il persone senza libertà vigilata, In cui si creare un'atmosfera molto speciale e particolare in cui si rompe il ghiaccio e si crea fiducia, che superano la barriera linguistica. ad un certo punto bisogna parlare su certi temi, ma per l'inizio è un buon strumento per creare una buona dinamica di gruppo.

Quali metodologia non Funzionare lo risultare meno efficiente?

Apprendimento formale

Quali sono le principali difficoltà che incontrate durante lo svolgimento delle sessioni di formazione?

La mancanza di una conoscenza pregressa ad esempio delle competenze digitali perché spesso mancano delle basi e sarebbe utile capire il livello delle persone prima di iniziare con la formazione. la partecipazione è una problema, aiuterebbe infatti coinvolgere le persone che propongono l'attività e quindi creare uno programma tutti insieme, sapendo cosa tariffa e quando, avendo la libertà di scegliere cosa seguire attivamente, oltre alla mancanza di tempo che spesso influisce nella partecipazione.

Si potrebbe risolvere proponendo attività serali o prevedere un asilo come spazio per i bambini nel caso in cui non si ha a chi lasciarli.

Pensare un corso per capire come utilizzare la tecnologia, sottolineando le cose fondamentali e utili per la comprensione del mondo digitale, oppure avranno sempre difficoltà nell'essere autonomi nell'utilizzare gli strumenti digitali che sono fondamentali per comprendere. Oltre ovviamente ad esserci il problema di avere accesso agli strumenti digitali.

Quali risorse Favorire uno Buono svolgimento delle sessione d'apprendimento?

L'utilizzo del tandem linguistico, o la possibilità di avere a disposizione materiali per ripassare post formazione, perché è molto utile rivedere ciò che si è imparato anche attraverso le immagini.

Capire insieme ai partecipanti consapevolmente i loro stili di apprendimento e contestualmente costruire insieme i moduli del corso e far sentire gli studenti attori attivi del loro processo di formazione.

Collegare i temi che studiano attraverso i laboratori e quindi facilitare attraverso ad esempio i dispositivi digitali che sono più vicini all'uso comune la fruizione della formazione, oltre a prevedere un impegno costante attraverso la consapevolezza degli studenti stessi.

Quali consiglio daresti per chi sta pianificando un corso Rivolto UN persone di origine stranieri?

Affiancare mediatori interculturale e interlinguistico Che avere il competenza linguistico io sono ragazzi stranieri difficoltà che ancora non parlano bene la lingua, poiché è questa la prima iniziale che incontrano. Spesso prima non-ne progetti lo non-ne corsi : ... delle figura non anticipazioni, ma da 2020 ci sono abbastanza facilitatori perciò è fondamentale pensare Qualcuno Che sia consapevole del mescolare culturale e linguistico per aiutarli.

La partecipazione attiva, non obbligata, e far comprendere il valore aggiunto di quello che stanno apprendendo attraverso la curiosità oltre all'ascolto di chi ha bisogno di un maggior supporto sono elementi utili e funzionali alla buona riuscita di un corso.

Imparare facendo, nel tempo di cui hanno bisogno, e pianificare le sessioni tenendo queste caratteristiche in considerazione. Capire il gruppo target e cercare di adattare le attività ai bisogni, conoscere e capire le persone ei bisogni collettivi oltre a quelli individuali, adattando poi le attività, ampliando così il raggio di azione e soprattutto l'interesse dei partecipanti.

7.8. Colloquio Migrazione Professionale IO

Quali competenza dovrebbe avere non/un professionista per Lavorare contro persone immigrare?

- Linguistico competenze
- Emotivo/ informato sui traumi formazione
- Accesso A trasporto
- Decente comprensione Di burocratico problemi E Come A navigarli
- Conoscenza Di altro cornici culturali

Quali metodologia sono più adatto per Facilità l'apprendimento di persone di origine straniera?

- Dipende SU Che cosa Voi Volere A insegnare: giochi, coinvolgente attività
- **Pagato** SU IL lavoro apprendimento - COME pratico il più possibile
- NO non pagato tirocini

- In termini di corsi: deve essere un incentivo (ad esempio, un buono), ritorni evidenziabili: ad esempio un certificato, Mettere In tocco con futuro datori di lavoro O simile – persone Sono super Occupato "UN il corso gratuito su questo" non ha alcun fascino
- Migliore metodologia: rispetto IL tempo Quello persone Avere E Come Occupato loro le vite sono

Quali metodologia non Funzionare lo risultare meno efficiente?

- Rispettando IL conoscenza base Essi Già Avere (per esempio informale lavorando esperienze)
- Essendo realistico Di IL risorse Quello persone Avere: Cose Piace imprenditorialità È per lo più uno scherzo se non c'è capitale iniziale

Avere anche usato strumenti tecnologico? Se sì quali?

NO

Quali sono il principale difficoltà Che incontrare durante lo svolgimento delle sessione di formazione?

- Tempo – Essi Sono Occupato, Ma Anche qualunque cosa prende più lungo Se Voi non Avere accesso trasportare , Basso reddito, famiglia (bambino cura) ecc.
- Mancanza In ritorna: Essi Sono non pagato partecipare

Quali risorse Favorire uno Buono svolgimento delle sessione d'apprendimento?

- Revisione materiali: persone essendo capace A Prendere cose casa COSÌ Essi Sono capace A revisione A il proprio ritmo (soprattutto quando ci si allena in una lingua diversa dalla propria madrelingua)
- Disponibilità per uno contro uno interazione
- Avendo UN istruttore/formazione O ospite allenatore da UN simile sfondo
- Primo mano esperienza Fare qualunque cosa Di più tangibile

7.9. Colloquio Migrazione Professionale lo sono

Quali competenza dovrebbe avere non/un professionista per Lavorare contro persone immigrare?

- Pazienza
- Consapevolezza del bianco salvatore complesso
- Perdere l'idea Che sai meglio il cose rispetto tutti persona Che stai sostenendo
- Ascoltato attivo
- Multilinguismo

Quali metodologia sono più adatto per Facilità l'apprendimento di persone di origine straniera?

- Dipende dal livello – molto importante il incentrato sullo studente approccio
- Dipende livello ma anche l'abitudine di uno certo tipo di apprendimento (andare UN scuola/ non formale ecc.)
- Donne giovani: cucinare lo ballare
- Rendere io partecipanti Stessa cosa responsabile per il loro apprendimento / svolgimento del corso

Quali metodologie non funzionano o risultano meno efficienti?

- Dipende: se cerchiamo di imporre qualcosa senza parlare prima con io / i partecipanti sicuramente questo può risultare in una chiusura all'apprendimento

Avere anche usato strumenti tecnologico? Se sì quali?

- Arduino – sviluppo di siti web con persone straniere → molto bene, approccio di apprendimento attraverso la pratica contro persone stranieri risulta molto efficiente per l'apprendimento di competenze digitali perché rinforza l'autostima, poi era una cosa nuova ed interessante e quindi stimolante

Quali sono il principale difficoltà Che incontrare durante lo svolgimento delle sessione di formazione?

- Mancanza di puntualità
- La differenza di livello Trasporti io vari partecipanti – difficile adeguare la lezione UN Questo
- Comprensione linguistica
- Da parte mia: Venire rendere il corso più utile per tutto3

Quali risorse Favorire uno Buono svolgimento delle sessione d'apprendimento?

- Computer aiuta perché è fico ed uno valore aggiunto
- Tempo per creare un'atmosfera di gruppo e fiducia: rompiaggiaccio, momenti informali, momenti di condivisione In cui ci si deviare e conoscere → contro il donne Sennò è impossibile! Nessuna collaborazione sennò

7.10. Colloquio Migrazione Professionale III

Quali competenza dovrebbe avere non/un professionista per Lavorare contro persone immigrare?

- Sviluppare essere esperto nell'ambito di quello Che sta insegnando (a.D es., orientatore al lavoro)
- Pazienza perché la gente magari non ha uno sfondo nell'ambito
- Sapere Venire stimolare io ragazzi e renderli Partecipare

Quali metodologia sono più adatto per Facilità l'apprendimento di persone di origine straniera?

- Renderli Partecipare e farli confrontare Trasporti di loro, apprendimento reciprocamente, scambio di conoscenze ed esperienze
- Metodi non formale
- Sempre partire dal perché facciamo il cose (perché scrivere un'email, perché creare un curriculum vitae, cosa sono il competenza trasversali ecc)

Quali metodologia non Funzionare lo risultare meno efficiente?

- Ambito formale difficile perché magari sì annoiato lo la gente non è abituato UN fissare lì seduto

Avere anche usato strumenti tecnologico? Se sì quali?

- Importante usare strumenti tecnologico per renderli Partecipare In Questo mondo digitale
- Il cose UN mano sono limitato: differenza Trasporti per quanto e paesi africani – lì spesso sì fanno ancora a mano anche oggi, mentre un meccanico qua usa le nuove tecnologie
- Uso continuo del computer, rendere il cose professionale
- Non: partire tutto primo incontro "aprire io "computer" – prima Capita insieme cosa

Devono fare e poi accompagnamento uno ad uno – passo successivo

Quali sono il principale difficoltà Che incontrare durante lo svolgimento delle sessione di formazione?

- Attività Che non sono stimolante lo non Rispondere io sono bisogni dei partecipanti
- Mancanza di seguito

Quali risorse Favorire uno Buono svolgimento delle sessione d'apprendimento?

- Posto: ambiente confortevole e centrale → sviluppare essere facilmente raggiungibile per cui non ha mezzi
- Sinergia Trasporti chi svolge il corso → devono tariffa squadra prima
- Facilitatore mediatore → credibilità, obiettivo non è "finire il corso" ma di tariffa ritornare il persone per apprendere ancora
- Competenze di insegnamento

7.11. Colloquio Migrazione Professionale IV

Quali competenza dovrebbe avere non/un professionista per Lavorare contro persone immigrare?

- Adattabilità contro bersaglio di migranti devi sempre chiedere qualità siano io bisogni non puoi fingere
- Entopsicatrie: parte dalla presunzione Che non puoi usare gli Stessa cosa parametri Venire quelli
- Formazione sull'interculturalità: spesso ci sono volontari ecc. Che non sono Stati Uniti formato specificamente sulla tematico e Questo può creare dei problemi

Quali metodologia sono più adatto per Facilità l'apprendimento di persone di origine straniera?

- Partiamo da presupposti occidentale (etnocentrico) invece devi sempre considerare la storia personale che può anche essere traumatica ma è anche semplicemente diversi
- Chiedere bisogni e aspettative, qualità sono il difficoltà e poi programmi l'attività da lì
- Mediatore interculturale è fondamentale
- Non formale istruzione: importante Che non lo farei essere costretta UN venire allo spazio
- Corso di socializzazione: renderele protagonisti, tariffa gruppi di riflessione, partire anche dalla loro realtà ed esperienza
- Momenti informale per creare fiducia e creare gruppo – spuntano anche argomenti Che poi possono portare ad un corso ecc.
- Non stabilire UN a priori io tempi e gli orari perché – prima chiedere proprio tutto gruppo ho bisogno
- Sempre stimolare

Quali metodologia non Funzionare lo risultare meno efficiente?

- Lezioni frontali – sia per la lingua → sviluppare essere Dinamicamente e interattivo

Avere anche usato strumenti tecnologico? Se sì quali?

- Difficoltà: non hanno accesso io sono dispositivo per cui mancano anche il competenza digitale

Quali sono il principale difficoltà Che incontrare durante lo svolgimento delle sessione di

- Differenza culturale – anche essere molto educazione siamo vincolati dai nostri schemi culturali
- Quando intervenire e quando NO (es. Venire educare io loro bimbo)
- Scelgono più attività ricreative che quelle educative per il loro empowerment – problema con loro approccio nel sicuro spazio – Venire spingerlo UN tariffa cose più utile per la loro persone invece di solo cose ricreative

Quali risorse Favorire uno Buono svolgimento delle sessione d'apprendimento?

- A.D es. corso di brevetto: non avevano il libro per tutti → materiale proprio per individuo per seguire bene la classe
- Computer/ dispositivo digitale
- Materiali di studio individuale per ciascun partecipante Che si possono anche portare UN casa

7.12. Minuti Messa a fuoco Gruppo Imprenditorialità Esperti

Raccontaci brevemente qualità sono il il tuo esperienze di imprenditorialità In rapporto tutti «diversità»

rappresentano una associazione di imprenditori e di professionisti che rappresentano confcommercio che si occupa di commercio, servizi e turismo nel mondo del terziario. rappresentando gli imprenditori di origine straniera.

Si lavora di dare servizi agli imprenditori, dando informazioni a chi è già imprenditore, tutela, rappresentanza, e supporto nei rapporti con le istituzioni ecc. Offrono servizi di avviamento all'attività, un servizio di orientamento che sia chiama **imarcopolo** , una bussola per capire come essere supportato attraverso assistenza e servizi a 360 gradi sia per italiani che per gli stranieri, che ovviamente riscontrare più difficoltà nell'inserimento e nella comprensione della Legislazione e della burocrazia. Si tratta di un bisogno nato soprattutto a causa della scarsa cultura dell'imprenditore straniero, dove di solito nel paese d'origine si tratta di una economia informale, che spesso si tramanda di generazione in generazione, copiando quello che vedono, cercando poi di avventurarsi su una realtà che potrebbe essere più conveniente.

- 600 000 partite iva aperte in italia ma pochi soci ad una realtà che secondo noi potrebbe aiutarli attraverso questi servizi importantissimi per tenersi aggiornati, informarsi e formarsi nel loro settore, materia fiscale, tutela e nel rapporto con il territorio, bisogno importante sia per la piccola che per la media impresa.
- Riscontriamo una scarsa partecipazione all'associazionismo, un handicap molto serio, noi ci occupiamo di essere mediatore culturale, cercando di osare una mano contro io consolati, lo contro le associazioni di migranti che hanno eccessiva formalità in materia di rappresentanza o di sindacati che puntano più sullo scontro che sull'incontro, un fattore che si allontana piuttosto che puntare realmente al supporto.
- Abbiamo svolta uno analisi sul tema di questi dovuto anni di pandemia, cercando di questi risultati estrapolati con l'imprenditoria giovane, mentre gli anziani hanno perso l'interesse ed anche la voglia di collaborare, esprimendo razzismo e discriminazione non-ne

confrontarsi con istituzioni, fornitori, commercialisti, e più in generale verso tutto ciò che dovrebbe essere un sostegno.

Secondo noi è fondamentale che una persona con background migratorio che intraprenda un percorso imprenditoriale sia supportata attraverso il desiderio di una persona di sostegno che possa spiegare cosa fare e come farlo.

Il competenza chiave per entrare nel mondo dell'imprenditoria sono sicuramente:

- il competenza linguistico per esprimere bisogni e necessità
- creare degli incontri su come funziona l'impresa. cosa che fanno le associazioni e anche le camere di commercio con le quali si potrebbero stipulare delle convenzioni in tutto il territorio nazionale.
- avere le basi, capire la normativa di settore, cosa prevede la norma e quali requisiti deve avere un imprenditore
- formazione settoriale e spiegazione del Linguaggio tecnico all'interno dei corsi specializzato
- spiegazione dei vari tipi di contratti nazionali, per i dipendenti per evitare lo sfruttamento lavorativo nelle piccole aziende -
- servizi gratuiti per mettersi in proprio fruibili in più lingue per permettere a tutti di comprenderli.

Sicuramente ciò che risulta ancora problematico:

- è la resistenza data da chi fa associazionismo nella compartecipazione da parte degli affiliati
- la creazione di un testo unico per l'immigrazione
- mancanza di servizi verificati

Ciò che si evidenzia in generale è che le donne imprenditrici risultano più equilibrate e le loro attività durano di più sul territorio rispetto agli uomini

Quali competenza ritenere che deve avere chi vuole entrare nel mondo dell'imprenditoria? Come si possono individuare queste competenze?

facilitazione di inserimento all'interno delle strutture pubbliche o private attraverso un mediatore che sia specifico al soggetto,

Riconoscere il Contesto fiscale di assunzione del contratto dei dipendenti, dei Protocollo di sicurezza, delle licenze, il rapporto con il comune, e albo dei professionisti e il riconoscimento delle lauree di origine straniera.

7.13. Colloquio Imprenditorialità Esperti IO

Raccontaci brevemente qualità sono il il tuo esperienze di imprenditorialità In rapporto tutti «diversità»

- Durante l'esperienza contro "Noi Potere" sull'imprenditorialità femminile soprattutto mirato alle donne fuori del mercato di lavoro: coppie tra aspiranti imprenditrici e imprenditrici con esperienza che hanno aiutato / mentoring (loro avevano ricevuto una formazione prima)

Quali competenza ritenere Che deve avere chi vuole entrare nel mondo dell'imprenditoria?

Come si possono individuare queste competenze?

- Conoscenze del mondo dell'imprenditoria – perché primo ostacolo è la paura di entrarci: informarsi con chi già lo fa
- Coraggio/ andare controllo tutti quelli Che Scoraggeranno la la tua idea
- Marketing, digitale, messa in rete (tariffa rete è fondamentale!), collaborare contro gli altri

Secondo voi, qualità sono il esigenze formativo specifiche per Facilità l'accesso di persone straniere all'imprenditorialità?

- Secondo Me: stesso difficoltà Che ha uno Italiano (Venire acquisire fondo, aspetti legale/ commerciale)
- In altro: la lingua → supporto tecnico suo aspetti legale e fondo Che andare aldilà dell'appartenenza
- Lo straniero in più forse va stereotipato

Quali consiglio daresti tutti persone Che intendo avviare progetti imprenditoriale – specificatamente per persone con background migratorio?

- Sapere vendere la sua idea / lontano capire Venire la sua diversità sia una novità per la comunità locale → farla apprezzare (esempio Moltivolti)
- Di veramente credici! Se sei appassionato ecc. vai avanti, Sennò tutto primo ostacolo ti Fermi

7.14. Colloquio Imprenditorialità Esperti lo sono

Raccontaci brevemente qualità sono il il tuo esperienze di imprenditorialità In rapporto tutti «diversità»

- Progetto manager da 10 anni quasi solo progetti sull'imprenditorialità e inclusione sociale di diversi gruppi target (migranti, disabilità psichiche ecc, problemi economici/con poche opportunità): immigrati diventare imprenditori
- Progetto “impresa etica” → aiutando persone immigrare UN diventare imprenditore (ha fatto il formatore)

Quali competenza ritenere Che deve avere chi vuole entrare nel mondo dell'imprenditoria?

Come si possono individuare queste competenze?

- Per essere imprenditore “ci devi nascere” – intraprendere
- Affinità tutto rischio
- Spirito di riuscire a.D Affrontare il rischio
- Antenna aperto sul mondo – connesso, grande rete sociale
- È imprenditore 24 suo 24 – sempre fissare attento UN tutto ciò Che gli essere umano per avere nuove idee
- Capacità di trovare nuovo soluzioni – Trasformazione uno problema di società In uno Attività commerciale
- Sapere di gestire incertezza ed il cambiamento/ adattamento
→ Secondo Me più competenza trasversali, molto più importante (quasi caratteriale)

Tecniche:

- ➔ Attività commerciale piano
- ➔ Marketing
- ➔ Comunicazione

Secondo voi, quali sono le esigenze formative specifiche per facilitare l'accesso di persone straniere all'imprenditorialità?

- Conoscenza approfondita della burocrazia italiana/ amministrazione/ Legittimazione
- Padronanza della lingua
- Conoscenza della società/comunità In cui vuoi creare la tua impresa
- Gestire risorse umane/ capitale sociale / essere presente nella comunità
- Capacità di costruire rapporti umani
- Affrontare le difficoltà burocratiche
- Sul posto di lavoro formazione: farlo direttamente sul campo/ lavoro ombreggiatura in un'altra impresa per capire meglio come funziona il business quotidiano

Quali consigli daresti a tutte le persone che intendono avviare progetti imprenditoriali – specificatamente per persone con background migratorio?

- Crearsi una fitta rete importante di contatti / relazioni prima ➔ per essere connesso con comunità locale per coinvolgere persone poi nella tua attività = la base per sviluppare la tua impresa, anche per avere finanziatori, clienti ecc.
- Anche tariffe attività di volontariato/ formazione aiuta UN creare questa rete ma anche a migliorare le proprie soft skills
- Mettersi In gioco/ cercare di inserire non-ne cerchi sociale della città
- Capire Esattamente cosa vuoi fare prima, quale è la passione, formarsi ecc. (per esempio sartoria) ➔ riuscire UN Trasformare la propria passione In una Attività commerciale

7.15. Colloquio Imprenditorialità Esperto III

Raccontaci brevemente quali sono le tue esperienze di imprenditorialità In rapporto alla «diversità»

- IO avevo UN moda marca per Quasi dieci anni
- IO supportato diversi gruppi Di donne In riciclaggio E arginina attività

Quali competenze ritenere che deve avere chi vuole entrare nel mondo dell'imprenditoria? Venire si possono individuare queste competenze?

- Come A inizio E correre UN Attività commerciale - difficile competenze
- Gestione UN Attività commerciale (persone, finanze, investitori)
- Finanziario gestione, trovare finanziamento
- Conoscenza In IL campo Di la tua attività
- Comunicazione E lingua competenze

- Pazienza, resilienza
- Rete/ Come A vendere te stesso
- Cliente servizio

Secondo voi, qualità sono il esigenze formativo specifiche per Facilità l'accesso di persone straniere all'imprenditorialità?

- Burocrazia/ amministrativo parte Di IL Paese Essi Volere A inizio Quello In: commercialista, come registrare la tua attività, tassazione, assicurazioni: cosa è richiesto e chi sono le persone da contattare

Quali consiglio daresti tutti persone Che intendo avviare progetti imprenditoriale – specificatamente per persone con background migratorio?

- Ricercando IL mercato in anticipo COME BENE COME ricercando per finanziamento/ supporto Quello potrebbe essere disponibile per te
- Ottenere UN Bene avvocato/ contabile Chi Sono SU tuo lato
- Cercare consiglio da altro esperti In IL campo E Prendere cosa serve
- Imparare IL sistema
- Sapere tuo concorrenti E Che cosa Esso è quello Essi Sono facendo E Che cosa Voi Potere per differenziarsi da loro
- Trovare la tua nicchia
- Assumere persone Chi Sono motivato E Volere A crescere E Imparare insieme con Voi

7.16. Colloquio Imprenditorialità Esperto IV

Raccontaci brevemente qualità sono il il tuo esperienze di imprenditorialità In rapporto tutti <diversità>.

Ho avuto un'commerciale per 10 anni, e la mia esperienza con la diversità l'ho provata in riferimento ai vari tipi di clienti che entravano in negozio, clienti sia della popolazione locale che di origine straniera. La mia esperienza mi ha insegnato che non importa se si hanno culture diverse o lingue diverso Che potrebbero In principio apparire uno ostacolo, la gentilezza e la cordialità risolvono tutto.

Quali competenza ritenere Che deve avere chi vuole entrare nel mondo dell'imprenditoria? Venire si possono individuare questi competenza?

Sicuramente è importante essere a conoscenza del settore in cui si lavora, ma è altrettanto importante saper comunicare, essere a disposizione del cliente con una buona attitudine all'ascolto e capire l'andamento del mercato, con una buona capacità di osservazione.

Probabilmente potrebbero funzionare dei test di valutazione per capire il competenza.

Secondo voi, qualità sono il esigenze formative specifiche per Facilità l'accesso di persone stranieri all'imprenditorialità?

Credo sia importante spiegare il sistema burocratico, delle categorie di settore e delle realtà locali come per l'associazionismo, spiegare Che esistenza varie Tipo di tassa e retribuzioni e modalità di creazione del business come ad esempio le cooperative o partite iva, le licenze, gli attestati di qualifica ecc.

Quali consigli daresti alle persone che intendono avere progetti imprenditoriali - specificatamente per persone con background migratorio?

Sicuramente devono capire se il mercato è favorevole, se c'è un'opportunità per la loro idea di avere successo, magari facendo domande ai loro possibili clienti, anche in maniera informale, e farsi supportare da categorie di settore aiuta tantissimo ad evitare di commettere errori che si comprendono magari solo dopo con l'esperienza. Capire il sistema legislativo, burocratico e amministrativo è importante per comprendere il paese d'arrivo. Ogni idea è potenzialmente valida ma indipendentemente dal sfondo Bisogna essere pronto a.D Affrontare i rischi e problemi. Il mio consiglio è sempre quello di portare la propria unicità e voglia di fare bene, perché i clienti lo capiscono e lo apprezzano.

7.17. Colloquio Imprenditorialità Esperto E

Raccontaci brevemente qualità sono il il tuo esperienze di imprenditorialità In rapporto tutti <diversità>.

Ci sono dei professionista e dei controllo nella mia personale esperienza. IO professionista Che esistenza sono UN livello personale perchè porto la diversità in Italia, un modo di fare e intendere la ristorazione che qui non esiste, portando l'africa UN Palermo. IO controllo invece sono la scarso clientela soprattutto UN livello locale molto restio nel provare la novità e a.D andare dallo straniero UN mangiare. Difficoltà Che invece non incontro con io turisti di mentalità più aperta. Inoltre, sono uno punto di riferimento per io mio connazionali, che possono venire qui e incontrarsi, Mangiando gli Stessa cosa piatti della tradizione, ritrovando gli Stessa cosa odori e sapori. Al contrario però, la mia attività da molto fastidio alla popolazione locale perchè rovino e disturbo lo status quo, la tranquillità sociale e le abitudini. Per questo ci vuole una grande forza interiore per accettare queste difficoltà.

Quali competenza ritenete che deve avere chi vuole entrare nel mondo dell'imprenditoria? Venire si possono individuare questi competenza?

è fondamentale capire la cultura e il contesto socio-culturale della persona, cercando e trovando una forza interiore per intraprendere la scelta di avviare un business senza però denazionalizzarsi o cambiare la propria identità per adattarsi al contesto sociale di arrivo.

Il competenza necessario sono la forza morale ed interiore e la comprensione della Legislazione del Paese d'arrivo.

Secondo voi, qualità sono il esigenze formativo specifiche per Facilità l'accesso di persone straniere

Utile e Fondamentale è ricevere una formazione sul sistema legislativo, burocratico e delle tasse del Paese d'arrivo In cui si intende avviare l'attività.

Quali consigli dareste alle persone che intendono avere progetti imprenditoriali - specificatamente per persone con background migratorio?

Il consiglio che mi sento di dare è di cercare di essere sempre se stessi, di non cambiare in funzione di copia gli italiani. Perché per loro sarai sempre uno straniero e finiresti con il non fornire un servizio adeguato. Offrire quello che sai fare, la tua vera identità può aiutare a.D avviare l'attività nel settore che conosci o nel produrre le cose che sai fare.

Questo insieme ed imparare la legislazione del paese d'arrivo sono le due chiavi di successo dell'imprenditore.

Digital Inclusive Business School (DIBS)

2021-1-ES01-KA220-ADU- 000033439

Project Result 1 National Report Partner: Forum Educativo

Date: August 2022

Erasmus+ Programme

KA2 – Strategic Partnership Projects

KA220-ADU – Cooperation partnerships in adult education

Identificazione del documento

Progetto risultato	Risultato 1: Ricerca documentale e strumento di autovalutazione. (Per adulti migranti poco qualificati in merito alle esigenze di formazione imprenditoriale)
Titolo	Nazionale Rapporto
Guida Partner	Università Loyola Andalusia
Redattore	Rosa Sánchez Luis Aranda
Divulgazione livello	Riservato, solo per i membri del consorzio (inclusi Commissione servizi E progetto revisori)
Stato	Fatto
Versione	1
Previsto consegna data	20 ° agosto 2022
Attuale consegna data	20 ° agosto 2022

Indice

1.	Scrivania ricerca	5
1.1.	Fatti E statistica Di MALQ In Spagna	5
1.2.	Problemi E ostacoli affrontato di MALQ In Integrando in IL paese	9
1.3.	MALQ difficoltà In formazione	11
1.4.	MALQ In Attività commerciale iniziative	13
1.4.1.	<i>Imprenditoriale esperienze tra i MALQ</i>	13
1.4.2	<i>Principale difficoltà O barriere A imprenditorialità affrontato di MALQ</i>	14
1.4.3	<i>Ruolo Di imprenditorialità In IL integrazione Di MALQ</i>	16
1.5.	Buone pratiche (o supporto) su come promuovere l'imprenditorialità per integrare i MALQ	18
1.6.	Conclusioni: Chiave problemi per futuro ordine del giorno	19
1.7.	Riferimenti	22
2.	Questionario per immigrati imprenditori	24
2.4.	Conclusioni: Chiave problemi	33
3.	Concentrarsi gruppi con MALQ	36
3.1	Descrizione Di IL campioni	36
3.2.	Chiave risultati	36
3.2.1.	<i>Migrazione E imprenditorialità</i>	36
3.2.2	<i>Barriere</i>	37
3.2.3	<i>Formazione</i>	38
3.3.	Conclusioni: Chiave problemi	38
4.	Concentrarsi gruppo con educatori/ professionisti/ volontari che addestrano i MALQ	41
4.1	Descrizione Di IL campione	41
4.2.	Chiave risultati	41

4.2.1	Professionale lavorando ambito	41
4.2.2	Esperienza con MALQ	41
4.2.3	Metodologie: Quali lavoro e quali non funziona?	42
-	Avendo precedente migrazione O multicultural esperienza	43
-	Personalizzazione Di IL formazione contenuto	45
-	Dinamico E orientato all'uomo formazione metodologie	45
-	Indirizzo non soltanto fattuale contenuto, Ma Anche competenze e atteggiamenti	45
-	Tecnico formazione sorgere da empatia	45
-	Piccolo E a lungo termine mentorato gruppi	47
-	Aspettative gestione	47
4.2.4	Sviluppo Di formazione sessioni	47
4.3.	Conclusioni: Chiave problemi	49
5.	Concentrazione gruppo con esperti In imprenditorialità	52
5.1.	Chiave risultati	52
5.1.1	Esperienza con Basso qualificazione/ imprenditori svantaggiati	52
5.1.2	Metodologie: Quali lavoro e quali non funziona?	53
5.1.3	Facilitazione/tutoraggio. Dolore punti E Bene punti	53
5.1.4	Meccanismo A rilevare imprenditore competenze tra MALQS	53
5.2.	Conclusioni: Chiave problemi	55
6.	Conclusioni E raccomandazioni	55
6.1.	Scrivania E campo ricerca: Complessivamente discussione E chiave risultati	56
6.2	Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nelle prossime IO del progetto.	56
6.2.1.	Principale argomenti/temi/abilità A Essere mirato durante IL formazione	56
6.2.2	Bisogni E formazione metodi preferito di MALQ	58
6.2.3	Esigenze e modalità formative suggerite da educatori, volontari e professionisti ...	58
6.2.4	Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE	60
7.	Allegati	60

1. Scrivania ricerca

Presentiamo di seguito i risultati Di IL scrivania ricerca E messa a fuoco gruppi per IL "DIBS - Digitale Progetto "Inclusive Business School". Questo progetto mira a creare contenuti didattici appropriati e personalizzati E UN capacità edificio programma per IL sviluppo Di imprenditoriale competenze In la comunità di migranti scarsamente qualificati.

Il presente documento è stato compilato combinando informazioni statistiche, sondaggi e focus group con parti interessate COME BENE COME IL esperienza Di IL educativo foro In suo lavoro con il gruppo target sopra menzionato.

1.1. Fatti E statistica Di MALQ In Spagna

Con il termine MALQ (Migrant Low Qualified Adults) si intendono quegli immigrati in Spagna che, per vari motivi, hanno ricevuto poca formazione professionale nei loro paesi di origine.

Una volta chiarito il significato dei MALQ, occorre precisare che non esistono condizioni minime per considerarli tali, cioè non sappiamo fino a che punto estensione UN immigrato è considerata poco qualificata in ambito professionale, per cui, nell'analizzare le caratteristiche socio-economiche in termini percentuali, abbiamo optato per menzionare la percentuali Di stranieri generalmente .

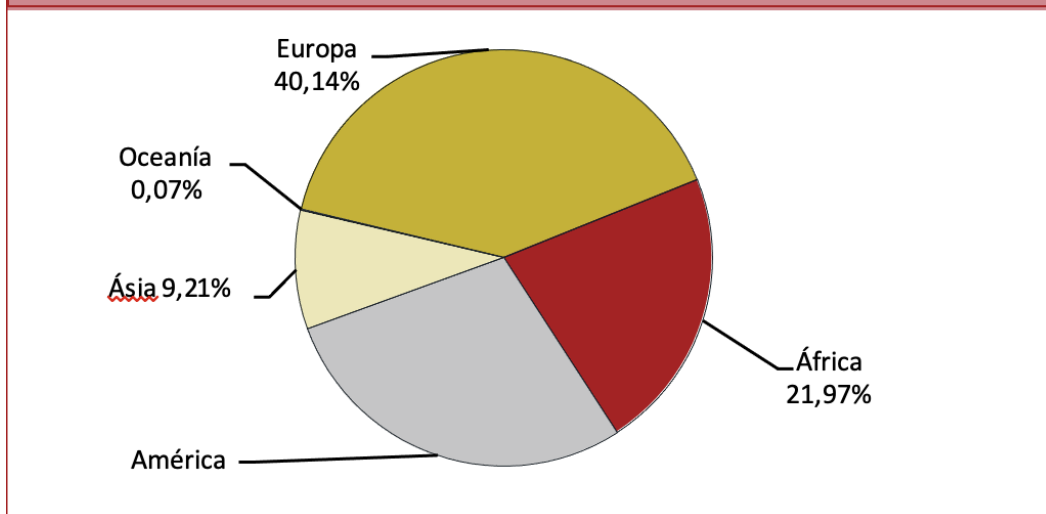
Secondo l'Istituto Nazionale di Statistica, la popolazione spagnola è attualmente composta da 47.450.795 persone, di cui l'11,45% sono stranieri. L'evoluzione del peso degli stranieri ha attraversato 3 episodi dal 2007 al 2019, con un leggero aumento tra il 2008 e il 2010, una diminuzione dal 2011 al 2017 e seguiti da tre anni di leggera crescita.

EVOLUZIONE DI IL STRANIERO POPOLAZIONE COME UN PERCENTUALE DI IL TOTALE POPOLAZIONE

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
10,00	11,41	12,08	12,22	12,19	12,14	11,77	10,74	10,14	9,92	9,82	10,13	10,71	11,45

Tra gli stranieri si riscontra una grande diversità di nazionalità e origini, con una popolazione prevalentemente europea pari al 40,14%, seguita da America e Africa, rispettivamente con il 28,61% e il 21,97%, e infine dall'Asia con il 9,21% e dall'Oceania con lo 0,07%.

GRÁFICO 3. PORCENTAJE DE EXTRANJEROS RESIDENTES EN ESPAÑA POR CONTINENTE DE PROCEDENCIA*



Chiave Nazionale

All'interno del gruppo europeo, la nazionalità di questi paesi è principalmente rumena e inglese. Nel gruppo africano e sudamericano, paesi come Marocco e Colombia si distinguono come i paesi di maggiore origine. In Asia, Cina predomina COME IL principale Paese Di immigrazione. Infine, in Oceania, l'Australia si distingue come minoranza.

Distribuzione Di IL straniero popolazione di sesso

Per quanto riguarda la distribuzione di IL popolazione di sesso, Esso È necessario A parlare Di ogni continente in particolare. In termini di paesi UE, un totale di 1.880.821 persone sono immigrate in Spagna, di cui 940.406 erano uomini e 940.415 donne, un aumento del 2,63% rispetto ai due anni precedenti.

Per quanto riguarda i paesi europei extra UE, sono immigrate in Spagna complessivamente 3.553.332 persone, di cui 1.779.471 uomini e 1.773.861 donne, con una variazione positiva del 10,89% rispetto ai due anni precedenti.

Nel continente americano, secondo l'Istituto Nazionale di Statistica, nel 2021 sono immigrate in Spagna 1.573.979 persone, di cui 673.626 uomini e 900.353 donne, con una variazione positiva dell'1,28% rispetto all'anno precedente. Con considerare A Immigrati africani, nel 2021 sono immigrate in totale 1.198.573 persone, di cui 714.386 uomini e 484.187 donne, che rappresentano UN positivo variazione Di 0,43%. Con considerare A asiatico immigrazione,

La Spagna ha ricevuto un totale di 496.639 asiatici, di cui 274.279 uomini e 222.360 donne, con una variazione negativa dello 0,67%. E infine, per quanto riguarda l'Oceania, la Spagna ricevuto UN totale di 3.732 immigrati nel 2021, di cui 2.022 uomini e 1.710 donne, con una variazione negativa del 2,81%.

Principale religioni

I seguaci di altre fedi (non cattolici) rappresentano il 7% della popolazione spagnola (circa 3.000.000 di persone). Tra il 2000 e il 2010, il numero di entità islamiche registrate è quadruplicato, le entità evangeliche sono raddoppiate e le entità ortodosse hanno visto una crescita del 160% dal 1997.

Da quando l'immigrazione in Spagna ha iniziato a crescere nel 1998, le confessioni religiose diverse di Il cattolicesimo è cresciuto allo stesso ritmo in Spagna, attraverso la costruzione di decine di luoghi di culto. Molti studi dimostrano che la religione è UN modo per immigrati A Meglio integrare In IL Paese Di arrivo, poiché trovano altre persone dello stesso paese di **origine** nei templi dove si radunano i fedeli, e persino nelle stesse situazioni. Per quanto riguarda la nazionalità dei fedeli, bisogna dire che molti di loro coincidono con le nazionalità degli immigrati in Spagna (Marocco, Colombia, Ecuador, Romania, ecc.).

Distribuzione Di IL straniero popolazione secondo A loro attività

Qui è possibile analizzare un po' più approfonditamente la figura dei MALQ in termini di attività lavorativa. Da questi dati si può dedurre che molti immigrati sono inattivi perché Essi fatto non hanno la possibilità di acquisire una formazione professionale adeguata nei rispettivi paesi di origine.

IL seguente due grafici spettacolo IL occupazione attività Di immigrati in Spagna:

GRÁFICO 5. DISTRIBUCIÓN POR PROCEDENCIA UE / NO UE DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD

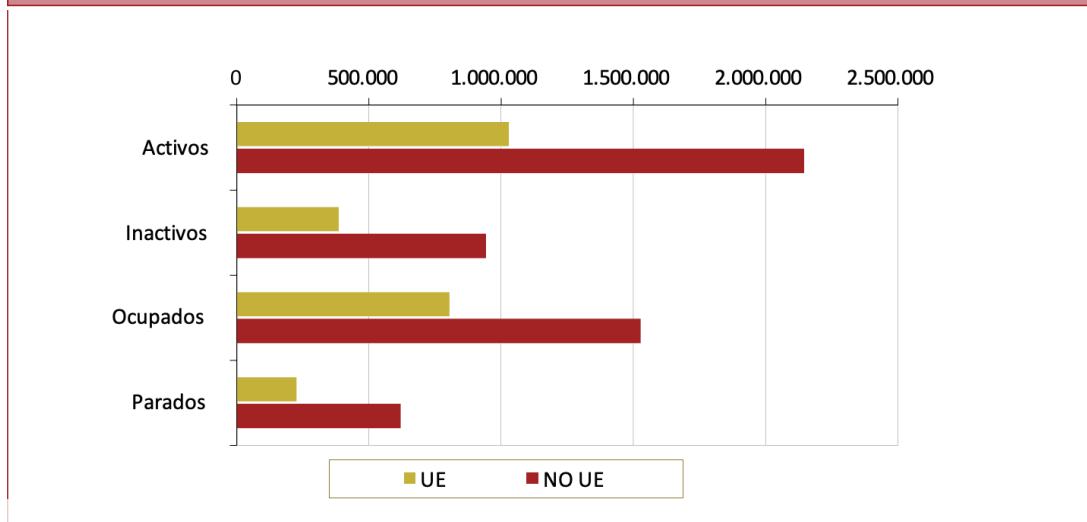
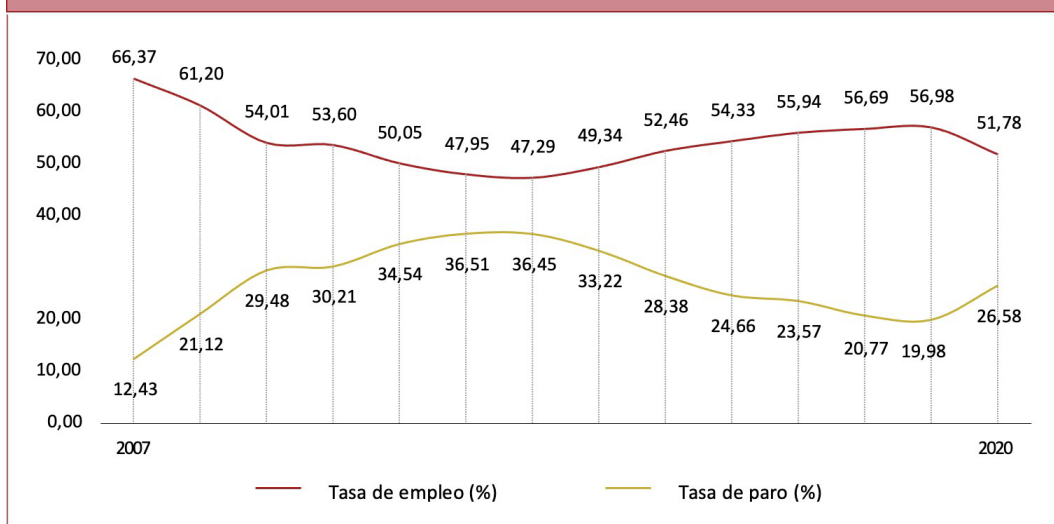


GRÁFICO 6. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE EMPLEO Y PARO EN LA POBLACIÓN EXTRANJERA



Sebbene IL grafico 6 soltanto si riferisce A IL occupazione attività Di immigrati da Per quanto riguarda i paesi europei, è interessante confrontare entrambi i grafici.

Nel 2008 il tasso di occupazione ha iniziato a autunno, di partenza da UN Di 66,37% disoccupazione, UN figura che ha non stato raggiunto Ancora COSÌ lontano. In IL scorso trimestre Di 2020, Là È UN affilato gocciolare In IL

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project No 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

tasso di occupazione dal 56,98% nel 2019 al 51,78% In 2020 dovuto A IL COVID-19 pandemia, Quale ha creato un forte aumento del tasso di disoccupazione da 19,98% A 26,58% In IL Stesso tempo telaio. Esso è chiaro che questo verso l'alto tendenza esperto durante IL scorso pochi anni In IL occupazione valutare, con di conseguenza avviene l'opposto nel tasso di disoccupazione.

1.2. Problemi E ostacoli affrontato di MALQ In Integrando in IL Paese

Secondo A IL Vita Condizioni Sondaggio Di IL Nazionale Statistiche Istituto In 2019, a rischio povertà valutare indicato UN più alto esposizione Di immigrati A povertà: per immigrati da Nei paesi dell'UE la percentuale era del 46,2%, mentre per gli immigrati provenienti da altri paesi era del 54,2%, rispetto al 21,7% del tasso di rischio di povertà degli spagnoli.

Questa cifra si traduce in condizioni peggiori in termini di cibo, alloggio, istruzione e di base servizi per la popolazione immigrata.

Lo scopo di mostrando IL dati In Questo Primo paragrafo È A spettacolo IL impatto Quello iniziale povertà ha su quegli immigrati che Avere recentemente arrivato In Spagna E desiderio A integrare, confrontato A IL resto degli spagnoli. Questa povertà iniziale è dovuta a molte cause, anche se due spiccano di più:

- Nella stragrande maggioranza dei casi, gli immigrati che arrivano in Spagna lo fanno senza aver trovato un lavoro in precedenza, il che significa che, almeno nei primi mesi, possono avere maggiori difficoltà nel rafforzare la propria stabilità economica, anche se in seguito riescono a trovare lavoro. SU. Un dato che, sebbene possa sembrare incidentale, può essere interessante quando si tratta di apprendere che la realtà del tasso di disoccupazione in Spagna nel 2021 era del 13,1%, rispetto a 7% In IL europeo Unione. Ciò ci porta a pensare che, in certi lavori, la ricerca di personale spagnolo disoccupato sia prioritaria rispetto a quella di stranieri, sia per maggiore comodità, sia per maggiore priorità.

- Inoltre, nella stragrande maggioranza dei casi, gli immigrati che desiderano venire in Spagna lo fanno con l'aspettativa di trovare condizioni di lavoro migliori rispetto al loro paese di origine, o di trovare maggiori opportunità professionali. Se prendiamo in considerazione questo fattore, Noi Potere concludere Quello IL potere d'acquisto nei loro paesi d'origine era significativamente inferiore al potere d'acquisto medio in Spagna. È anche ovvio che, per arrivare a questa conclusione, è necessario analizzare ogni caso individuale, anche se nel caso della Spagna, essendo il principale polo di immigrazione in Marocco, Romania ed Ecuador (paesi con un tasso di immigrazione inferiore PIL per Pro-capite di Spagna), Esso È possibile A intuire questa realtà.

Tralasciando la questione della povertà iniziale degli immigrati, un altro fattore che ostacola notevolmente l'integrazione dei MALQ sono gli sfratti abitativi. Uno studio condotto da IL ecuadoriano Ambasciata In Spagna, Università UPCO e Osservatorio Basco sull'Immigrazione (Ikspegi) mostra che il 13% della popolazione ecuadoriana residente in Spagna ha ricevuto un ordine del tribunale per lasciare la casa che ha acquistato dovuto A IL impossibilità Di pagando per This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project No 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439



Co-funded by
the European Union

questo generato dalla crisi del Covid-19, il fatto che il

La popolazione immigrata è stata colpita più duramente rispetto alla popolazione spagnola, non solo a causa della maggiore debolezza economica, ma anche della minore rete di sostegno familiare di cui gode.

Uno dei fattori che devono essere presi in considerazione quando si parla dell'integrazione delle MALQ in Spagna sono le difficoltà religiose che incontrano le religioni minoritarie in Spagna. Un molto caso chiaro È IL costruzione Di moschee In Spagna; edifici destinato per musulmano religioso culto Fare non avere una figura specifica nella pianificazione urbana, così come le innumerevoli difficoltà amministrative incontrate quando si vuole costruire una moschea, così come l'opposizione della popolazione locale. Un altro problema A Prendere in account È IL difficoltà Quello IL musulmano popolazione volti Quando provando per conciliare i loro orari di lavoro con alcune delle loro festività più importanti. E se continuiamo a parlare della religione musulmana (la seconda religione in Spagna dopo il cattolicesimo), c'è sempre stato un rischio costante di radicalizzazione e violenza islamista, anche se rispetto ad altri paesi europei, questa radicalizzazione è notevolmente bassa.

Proseguendo con l'analisi dei fattori che ostacolano l'integrazione di MALQ, uno Quello dovere essere sempre menzionato È lingua (non soltanto applicabile A Questo gruppo Di immigrati). IL fatto Quello lingua è un fattore importante che non solo crea difficoltà nel trovare lavoro e migliorare professionalmente, ma influenza anche in modo costante le relazioni umane del MALQS. È ben noto che il governo le istituzioni forniscono agli immigrati tutti i tipi di mezzi di comunicazione linguistica adattamento. Ma Esso È necessario A inizio partendo dal presupposto che i MALQ sono persone che, per la maggior parte, tendono ad avere un tasso più elevato Di analfabetismo rispetto al resto degli immigrati in Spagna e che sarà quindi necessario partire da un punto molto più complicato rispetto a quello di qualsiasi altra persona.

1.3. MALQ difficoltà In formazione

In primo luogo, l' **analfabetismo iniziale** dei MALQ quando Esso viene A ricevere IL professionale formazione necessario per sviluppare progetti imprenditoriali potrebbe essere evidenziato. Gli immigrati poco qualificati sono attualmente **molto numerosi** nel nostro paese, il che li porta a cercare opzioni più fattibili e a breve termine nei settori primario e secondario, che Sono lavori In Quale accademico E professionale formazione È non essenziale come in altri campi.

La mancanza di competenze digitali tra i migranti poco qualificati è un altro ostacolo importante che devono affrontare. Gran parte di i contenuti didattici offerti sono in formato digitale. È quindi prioritario formarli affinché possano avervi accesso. Devono sentirsi a loro agio nell'utilizzare questi formati.

Questa decisione è supportata dall'immediata **necessità che hanno questi immigrati di trovare un sostentamento economico** non appena arrivano nel nostro Paese, il semplice fatto di investire quel



tempo nella formazione richiede UN quantità Di tempo E pazienza, qualcosa Quello MALQ Sono generalmente non disposto A Prendere SU In circostanze. Questa mancanza di fondi **ostacola anche l'acquisto di computer o tablet** necessari per l'accesso alla formazione.

Un altro fattore che rallenta giù IL Totale formazione processo per MALQ È IL **lingua barriera** , UN fatto che è stato discusso nella seconda sezione di questo rapporto, e che è in gran parte correlato all'analfabetismo discusso sopra. Potrebbe essere il caso che molti MALQ Averè UN eccellente apprendimento capacità, ma non si avviano apprendimento IL vario soggetti senza Primo comprensione IL ufficiale lingua di IL Paese Di arrivo, qualcosa Quello richiede tempo E pazienza, qualcosa Quello molti Purtroppo i migranti non sono disposti ad assumersi queste responsabilità e optano per opportunità più immediate, ma meno redditizie .

Infine, un fattore che molte associazioni e ONG sostengono impedisca a questi MALQ di essere formati in modo completo è la **mancanza di mezzi e finanziamenti** da parte dei principali organismi statali, **nonché la scarsa consapevolezza da** parte Di IL popolazione Di **IL importanza Di immigrati con meno significa essere ben formati**. Ci sono stati molti casi di ONG scomparse nel nostro Paese a causa della mancanza di finanziamenti da parte dei nostri principali organi di governo, e sono queste associazioni che, insieme agli organi politici, devono pianificare iniziative che favoriscano la formazione aziendale per i migranti poco qualificati. D'altro canto, questa mancanza di consapevolezza tra la popolazione generale significa che queste ONG ricevono molte meno donazioni di quanto dovrebbero. Le esigenze formative specifiche dipenderanno dal singolo individuo da formare, dal suo background e dal percorso occupazionale su cui intende concentrarsi.

Noi lista IL seguente generale formazione esigenze:

- Lingue
- Digitale competenze
- Morbido competenze
- Lavoro orientamento formazione.
- Specifico formazione In tuo zona Di competenza.

1.4. MALQ In Attività commerciale iniziative

1.4.1. Imprenditoriale esperienze tra i MALQ

Se dovessimo scegliere e spiegare i profili aziendali più comuni tra i MALQ, non ci vorrebbe molto, poiché, come indica il loro acronimo, si tratta di persone che nei loro paesi di origine non hanno avuto molte opportunità di lavoro con un elevato livello di istruzione. requisiti, O Averè lavorato In tipico posti di lavoro nei settori primario e secondario.

Oggi giorno, gli immigrati poco qualificati decidono di occupare lavori che IL spagnolo popolazione fa non desidera prendere, anche in tempi di crisi quando le opportunità di lavoro sono diventate scarse. In breve, Là Sono Ancora

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project No 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

molti professionisti che selezionano le opportunità a cui sono più interessati, nonostante la crisi e l'aumento della disoccupazione. Di conseguenza, gli immigrati (che sono più mobili e generano inferiori costi statali) colmano questi posti di lavoro orfani.

Secondo un rapporto provvisorio elaborato dalla società Randstad, il 21,72% degli spagnoli è impiegato in lavori qualificati e solo il 5,06% degli stranieri è in grado di candidarsi per questi lavori. La differenza è ancora maggiore quando si tratta di lavori che richiedono responsabilità o gestione nelle pubbliche amministrazioni o nelle aziende, con il 23,01% a favore della spagnola popolazione confrontata al 4,01% della popolazione straniera.

Questo dato ci mostra che esiste un'elevata percentuale di stranieri (sia qualificati che non qualificati) che hanno bisogno di un lavoro nella pubblica amministrazione o nelle aziende.

Secondo i dati forniti in questo rapporto, il 38% di immigrati lavora in agricoltura o pesca, il 15% lavora nel settore manifatturiero, il 13,75% nel settore alberghiero e della ristorazione e l'11,55% nei lavori di pulizia e domestici.

Questo rapporto conclude che gli immigrati che viaggiano in Spagna alla ricerca di maggiori e migliori opportunità di lavoro non discriminano in base al tipo di lavoro o al settore in cui operano. A essere impiegato. Questo è dovuto ad un fattore chiave, ovvero che gli immigrati, trovandosi fuori dal loro paese di origine, hanno una fonte di occupazione e di sostegno sociale molto più ridotta rispetto al paese di arrivo (i possibili contatti professionali e parentali di questi immigrati sono molto più limitati nel loro paese di origine), così questi immigrati poco qualificati hanno maggiori probabilità di cadere in povertà e quindi hanno una maggiore necessità di un impiego immediato, indipendentemente dal fatto che si tratti di un lavoro a lungo o breve termine.

Va anche notato che questi poco qualificati immigrati generalmente non tendono a creare molti legami locali, motivo per cui possono spostarsi in qualsiasi momento in qualsiasi luogo della Spagna per candidarsi a qualsiasi lavoro. In breve, i MALQ sono un gruppo di persone molto più mobile rispetto ai gruppi di immigrati con elevate esigenze quando si tratta di candidarsi per determinati lavori.

1.4.2. Principale difficoltà o barriera all'imprenditorialità affrontata dai MALQ

Noni avere precedentemente menzionato che solo il 4,01% di immigrati opta per posizioni di alta responsabilità nella pubblica spagnola amministrazione o in importanti aziende in Spagna, una povera figura che rivela un dato di fatto, e cioè che pochi immigrati arrivano nel nostro paese optando per lavori che richiedono una formazione impegnativa. In altre parole, ci sono molti immigrati che arrivano nel nostro paese con poca o nessuna formazione, e questo è perché una serie di fattori che spiegheremo perché questo è il caso, sono indicati di seguito.

Un fattore un po' sconosciuto, ma allo stesso tempo considerevole, è il possibile pregiudizio che i MALQ possono suscitare nel resto della popolazione. Tale pregiudizio può portare a due conseguenze: esclusione gruppi Sono Spesso soggetto A pregiudizio da IL generale popolazione. E, SU IL altro

D'altra parte, i gruppi verso i quali la maggioranza della popolazione mostra pregiudizi vengono spesso condannati A esclusione sociale. Questi atteggiamenti negativi della popolazione generale nei confronti dei MALQS si sviluppano lungo tre dimensioni: sicurezza pubblica, identità culturale (talvolta scambiata per un attacco ai nostri costumi) e competizione per le risorse.

I MALQ vivono generalmente in condizioni di precarietà economica e di emarginazione sociale nelle società di accoglienza, incontrando molti problemi nel mantenere viva la propria identità di origine. In altre parole, la realtà mostra indicatori di esclusione sociale nei confronti degli immigrati in generale e fatti di pregiudizi razziali verso queste minoranze, che sono totalmente normalizzati nella popolazione generale, nonostante l'esistenza di questi pregiudizi razziali o etnici venga negata.

D'altro canto, un altro ostacolo all'imprenditorialità per MALQS è l' disallineamento tra norme stabilite e realtà sociale. Oggigiorno, c'è una quantità smisurata di regolamenti sull'integrazione degli immigrati che non andare A IL radice Di IL problema, Quale È IL sociale integrazione Di un immigrato poco qualificato. Si ritiene che le Amministrazioni dovrebbero fare uno sforzo A sistematizzare , chiarire e diffondere la normativa vigente sugli stranieri, affinché gli immigrati possano comprendere meglio i propri diritti e obblighi. La Legge organica 4/2000 sui diritti e le libertà degli stranieri in Spagna e la loro integrazione stabilisce la procedura da seguire per ottenere IL autorizzazione iniziale per temporaneo residenza E lavoratore autonomo lavoro, E Questo autorizzazione dà salita A una situazione paradossale di interdipendenza insoddisfatta (a volte non si ottiene né lavoro né residenza, costringendo gli immigrati a situazioni di frode legale).

Infine, un fattore rilevante che ostacola l'imprenditorialità dei MALQ è la bassa motivazione imprenditoriale che prevale nella società. Se il numero di imprenditori in Spagna è Già piccolo, dovuto al timore del rischio insito nel lavoro autonomo, nel caso degli stranieri le difficoltà aumentano a causa degli elevati requisiti sopra menzionati. Questa circostanza può talvolta indurre gli immigrati a non tentare di regolarizzare la loro situazione nel nostro Paese attraverso il meccanismo generalmente previsto. Al contrario, questa situazione li porta talvolta a mantenere un soggiorno irregolare In Spagna In ordine A ottenere IL stato Di " arraigo " E successivamente impostato su per il azienda, Se Quello È loro intenzione. Tradotto con www.DeepL.com/Translator (gratuito versione)

1.4.3. Ruolo Di imprenditorialità In IL integrazione Di MALQ

L'incubatore d'impresa è un concetto di importanza critica nell'inclusione dei migranti che arrivano nei nostri paesi. Dobbiamo evitare la tendenza a usarli come manodopera a basso costo .

Le autorità dovranno investire nella formazione aziendale e negli incubatori d'impresa per stimolare la loro motivazione a crearsi una vita migliore.

Il concetto di incubatore aziendale si riferisce a un'entità che aiuta le nuove imprese e le start-up aziende sviluppare capacità per diventare riuscito. In IL recente anni, UN numero Di Attività commerciale incubatori Avere stato non sono state istituite presso importanti università commerciali o centri tecnologici , ma sono state create anche per portare dinamismo economico



alle comunità povere di quelle zone.

Ad esempio, dal 2011 l'UNHCR ha stretto una partnership con la Pontificia Università Cattolica dell'Ecuador a Esmeraldas (PUCESE) per fornire ai rifugiati, ai richiedenti asilo e alla popolazione locale vulnerabile competenze imprenditoriali per sviluppare le proprie attività in una regione altrimenti sottosviluppata.

<https://www.unhcr.org/innovation/how-we-can-use-business-incubators-for-refugee-integration>

1.5. Buone pratiche (o supporto) su come promuovere l'imprenditorialità per integrare i MALQ

Attività commerciale Reti E campioni Di organizzazioni supporto imprenditorialità per inclusione

Esistono numerose reti e organizzazioni aziendali che creano posti di lavoro per migranti poco qualificati e, data la loro lunga estensione, in questo rapporto ne menzioniamo alcune:

- Causas CEAR, appartenente al gruppo CEAR (Commissione spagnola per l'aiuto ai rifugiati), creata nel 2015 con l'obiettivo di essere uno strumento di autofinanziamento sociale e uno spazio per offrire occupazione e formazione al nostro gruppo target, che non è altro che richiedenti asilo, rifugiati e immigrati poco qualificati, sebbene anche includere Tutto tipi Di persone a rischio o di esclusione sociale. Ha iniziato come una società di catering la cui iniziale attività era per assumere il servizio di ristorazione Di CEAR In Madrid, E Dopo Essi Avere preso SU UN raddoppiare funzione sociale: rifornire le mense sociali dei centri di accoglienza del CEAR e creare posti di lavoro per persone in situazioni di esclusione, in particolare rifugiati. Per maggiori informazioni, visita il loro sito web: <https://www.cear.es/sections-post/causas-cear/>
- ACCEM (Associazione Comisión Católica Española de Migraciones), un'associazione per l'accoglienza di immigrati in condizioni di estrema necessità. Questa associazione persegue una serie di obiettivi molto diversi (servizi di accoglienza e immigrazione, iniziative contro la povertà e l'esclusione sociale, il raggiungimento di una società più diversificata, i diritti Di IL maggior parte svantaggiati e vulnerabili, ecc.), lungo con UN ospite Di campagne, come COME rifugiati In IL cinema, salva un odiatore, ecc. Tra tutti questi, vale la pena sottolineare la sezione dedicata esclusivamente A la formazione degli immigrati poco qualificati.
- La formazione è uno strumento chiave per l'integrazione sociale dei rifugiati, nonché la chiave per continuare a offrire un servizio di qualità, non solo per i lavoratori e i volontari di questa associazione, ma anche per gli immigrati stessi. La formazione svolta in questa associazione inizia con l'alfabetizzazione e la lingua per quegli immigrati poco qualificati che non conoscono lo spagnolo, e include anche l'uso delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, tra le altre misure. Per maggiori informazioni, visita: <https://www.accem.es/formacion/>
- programma di lavoro autonomo e formazione per socialmente escluso persone, particolarmente immigrati. Per quanto riguarda IL programma di lavoro autonomo , consiste in un blog imprenditoriale che cerca di fornire

informazioni pratiche e utili per gli imprenditori migranti. Nel 2017, 500 imprenditori hanno aderito al programma , di cui 375 migranti. Questi imprenditori beneficiano di una formazione specializzata consistente in un accompagnamento continuo attraverso un programma di gestione assistita .

- Per quanto riguarda la formazione, si tengono corsi di formazione professionale per disoccupati con problemi di inserimento nel mercato del lavoro , principalmente migranti, ma sono rivolti anche a giovani, gruppi etnici, ecc. Dal 2003, 2.685 persone hanno seguito questi corsi. Sono già stati programmati corsi in commercio, alberghiero e ristorazione, assistenza sociale e sanitaria, nonché workshop di formazione complementari, come tecniche di ricerca di lavoro, alfabetizzazione digitale, competenze sociali, ecc. Per maggiori informazioni, visita: <http://www.mpdl.org/>

Alternativa E innovativo fonti Di finanza per MALQ imprenditori

Secondo un rapporto realizzato dalla IE Business School E Ria Soldi Trasferire In 2016, 59% Di gli immigrati che hanno partecipato In aziende riconosciuto Quello IL iniziale fondi venni interamente da i propri risparmi o prestiti da familiari, mentre solo il 18% degli imprenditori stranieri ha utilizzato una fonte complementare di finanziamento. In generale, gli immigrati poco qualificati che arrivano in Spagna trovano molto difficile da raggiungere questi sovvenzioni E sussidi per UN varietà Di motivi (lingua, mancanza Di conoscenza di persone che possono consigliarli, ecc.).

Tuttavia, ci sono un certo numero Di molto interessante finanziamento iniziative per aziende correre di immigrati poco qualificati, come quello gestito dalla già citata CEAR (Commissione spagnola per l'aiuto ai rifugiati). Questo programma consiste nell'erogazione di una serie di sussidi per attività di interesse generale considerate Essere Di sociale interesse, caricato A IL Aziendale Tassare Assegnazione. Questo L'associazione ha una conoscenza diretta delle diverse sensibilità riguardanti lo spostamento forzato e asilo nel nostro Paese, per questo motivo hanno organizzato un progetto basato su una serie di attività di sensibilizzazione, formazione e sensibilizzazione sociale, attraverso la preparazione di ricerche E relazioni sulla situazione dei rifugiati e di coloro che hanno diritto alla protezione internazionale all'origine, al transito e alla destinazione.

Per Di più informazioni, visita IL sito web: <https://www.cear.es/projects/actividades-interes-social/>

1.6. Conclusioni: Chiave problemi per futuro ordine del giorno

Di seguito vengono riassunti gli aspetti più importanti sopra descritti che devono essere presi in considerazione per l'elaborazione dei risultati 2 e 3 del progetto DIBS.

In statistico termini:

- Secondo l'Istituto Nazionale Di Statistica, IL spagnolo popolazione attualmente consiste di 47.450.795 persone, di cui l'11,45% sono stranieri.

- IL tendenza È aumentando, COME straniero lavoro Volere Essere necessario In IL in arrivo anni.
- africano E latino americano immigrazione conti per circa 50% Di IL totale.
- IL percentuale Di non cattolico immigrati assestamento In Spagna È in aumento.
- Le comunità religiose sono molto

importanti in relazione A problemi E ostacoli A

integrazione

- Essi soffrire UN più alto rischio-di-povertà valutare di altro Unione Europea migranti
- Questo Questa cifra si traduce in condizioni peggiori in termini di cibo, alloggio, istruzione e servizi di base per la popolazione immigrata.
- In maggior parte casi Essi arrivare senza un lavoro
- Loro Primo priorità È A Trovare UN lavoro COME Essi arrivare con NO reddito
- Essi sofferto rifiuto E O Tatto prevenuto dovuto A religione E culturale differenze, in particolare nella comunità musulmana.

Per quanto riguarda difficoltà In formazione

- Molti Di loro Avere NO formale Attività commerciale formazione E In Alcuni casi Essi Sono analfabeta
- Alcuni Avere primario O secondario istruzione
- Esistente formazione a volte non è adeguatamente personalizzato in base alle loro metodologie di apprendimento e alle situazioni di vita
- Mancanza Di digitale competenze
- Essi non Avere facile accesso A computer O compresse
- Molti Di loro volevo seguire IL formazione Attraverso loro smartphone
- Essi viso lingua barriere
- Limitato reddito A paga per alto qualità privato formazione
- Esempi Di altro formazione esigenze:
 - Lingua competenze
 - Digitale competenze
 - Morbido competenze
 - Lavoro orientamento

formazione In termini di MALQ

Iniziative aziendali

- Gli immigrati che viaggiano in Spagna alla ricerca di maggiori e migliori opportunità di lavoro non discriminano il tipo di lavoro o il settore per essere impiegati. Questo è dovuto A UN fattore chiave, ovvero che gli immigrati, trovandosi fuori dal loro paese di origine, Avere UN tanto una fonte di occupazione e di sostegno sociale inferiore rispetto al paese di arrivo

(i possibili contatti professionali e familiari di questi immigrati sono NO più lungo In IL Stesso Paese), quindi questi immigrati poco qualificati hanno maggiori probabilità di cadere in povertà e quindi una maggiore necessità di un impiego immediato, indipendentemente dal fatto che si tratti di un lavoro a lungo o breve termine.

- Va anche notato che questi immigrati poco qualificati generalmente non tendono a creare molti legami locali, motivo per cui possono spostarsi in qualsiasi momento in qualsiasi luogo della Spagna per presentare domanda per qualsiasi lavoro. In breve, i MALQ sono un gruppo di persone molto più mobile rispetto ai gruppi di immigrati con elevate esigenze quando si tratta di candidarsi per determinati lavori.

In termini O barriere A imprenditorialità affrontato di MALQ

- Solo il 4,01% degli immigrati opta per posizioni di alta responsabilità nella pubblica amministrazione spagnola o in importanti aziende spagnole, un dato negativo che rivela un dato di fatto: sono pochi gli immigrati che arrivano nel nostro Paese optando per lavori che richiedono una formazione elevata.
- Lo affrontano spesso condannato A sociale esclusione. Questi negativo atteggiamenti Di IL popolazione generale verso MALQS si sviluppa lungo tre dimensioni: sicurezza pubblica, culturale identità (talvolta scambiata per un attacco ai nostri costumi) e competizione per le risorse.
- Mancanza Di seme finanziamento
- Essi Bisogno A Aspettare per 3 anni A Avere UN lavoro permesso COSÌ Essi lavoro In situazioni Di frode
- L'implementazione di incubatori aziendali sarebbe di grande aiuto per agevolare gli sforzi dei migranti .

1.7. Riferimenti

- Istituto Nazionale di Statistica Indagine sulle Condizioni di Vita 2019, pagina 6: https://www.ine.es/prensa/ecv_2019.pdf
- La población de origen ecuatoriano en España, di Juan Iglesias Martínez, Gorka Moreno Marquez, Mercedes Fernández García, Jose Antonio Oleaga Páramo e Felipe Vega de la Cuadra, pagina 93.
- <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/luces-y-sombras-en-la-integracion-de-los-migr-prim-in- spagna />
- <http://www.gazeta-antropologia.es/?p=5082>
- <https://www.nebrija.com/medios/actualidadnebrija/2021/11/11/lenguaie-barrera-todavia-i-nsalvable-inmigracion-espana-segerico-nebrija />
- <https://www.expansion.com/2010/10/14/empleo/mercado-laboral/1287048168.html#:~:text=El%20informe%20de%20Randstad%20recalca,5%2C06%25%20de%20extranjeros .>
- Problemas del emprendedor inmigrante en España: evaluación de las políticas laborales y sociales españolas en el último lustro, di Virginia Navaja Romero, Maria del Carmen López Martín e Antonio Sánchez-Bayón; pagina 19
- https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/10/28/emprendedores/1477656895_038235_codice.html



Co-funded by
the European Union

2. Questionario per immigrati imprenditori

I sondaggi sono stati condotti tra maggio e giugno 2022. I sondaggi sono stati condotti di persona e online, ma sempre presso l'azienda del rispondente.

Hanno partecipato al sondaggio 16 imprenditori. Abbiamo spiegato loro brevemente di cosa trattava questo progetto, a chi era rivolto e lo scopo. Di IL questionario, COME BENE COME IL utilizzo dei dati personali di ciascun intervistato.

Su quest'ultimo punto, c'erano parecchie UN pochi Chi rifiutato A Dare loro personale dati. COSÌ Noi deciso fornire l'indirizzo e-mail dell'intervistatore per poter svolgere il questionario.

Una volta spiegato il contenuto del sondaggio, abbiamo iniziato a porre loro le domande corrispondenti, mentre loro rispondevano.

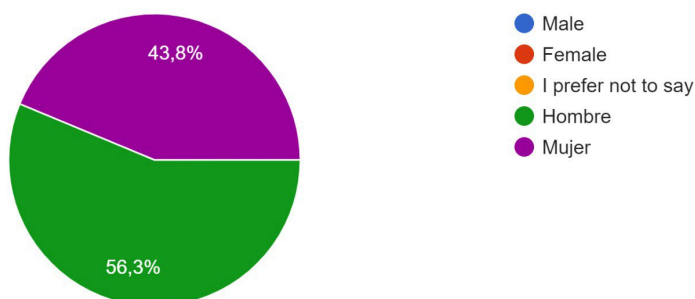
Abbiamo notato una certa stanchezza nella maggior parte degli intervistati, dovuta alla lunghezza del questionario, ma non si sono rifiutati di continuare a rispondere, il che è positivo.

Esso Dovrebbe Essere aggiunto Quello Alcuni imprenditori fatto piccolo errori In loro risposte, O semplicemente fatto non ha interpretato correttamente lo scopo di alcune domande e quindi non ha risposto di conseguenza.

2.1. Sociodemografico descrizione Di IL campione (Anagrafico Dati)

Delle 16 risposte a questo questionario, il 56,3% (9 persone) erano uomini, Mentre IL rimanente IL 43,8% (7 persone) erano donne. È chiaro che è difficile coinvolgere le donne in questo sondaggio, poiché sono un po' più caute in queste questioni rispetto agli uomini. È interessante notare che tutti i datori di lavoro che hanno rifiutato di partecipare al sondaggio erano donne.

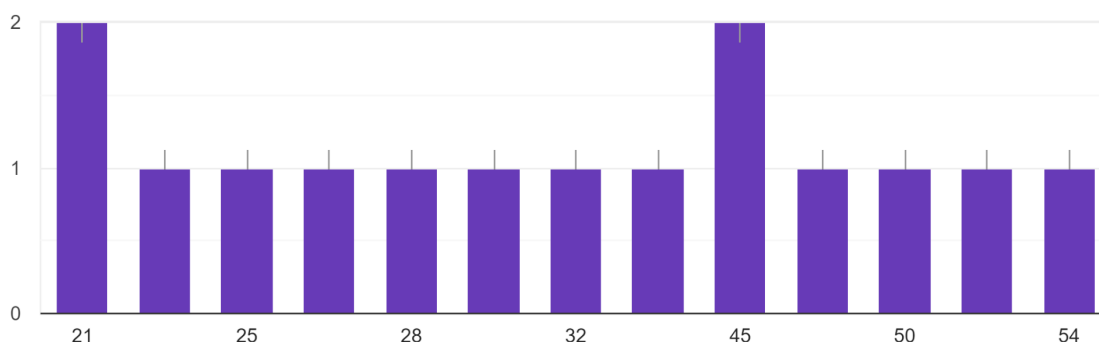
20. Gender
16 respuestas



IL età allineare ha stato distribuito COME segue:

19. Age

15 respuestas



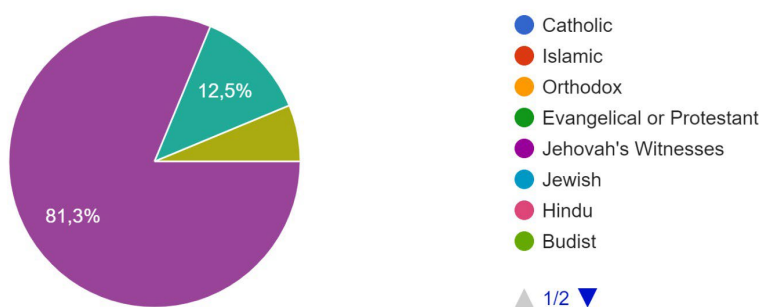
C'è un vasto gruppo di persone con una vasta gamma di età che hanno partecipato In Questo sondaggio, quindi non esiste un'età che predomina nettamente sulle altre.

Di IL 15 intervistati, 7 Di loro Sono da Colombia, 2 da Marocco, E IL riposo provenienti da nazionalità come Bolivia, Cina, Marocco e Perù.

COME per IL religioni professato di IL intervistati, Qui Sono IL finale risultati:

25. Regardless of whether you are a believer or not, what is your religion or church?

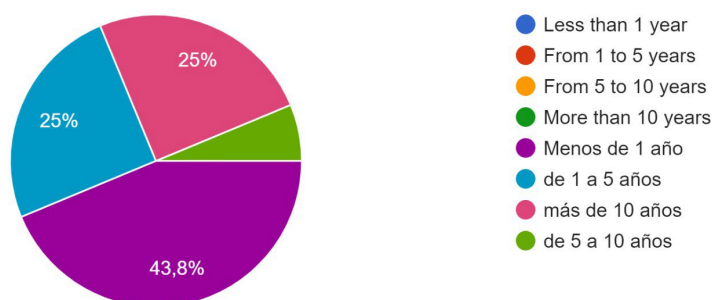
16 respuestas



Sebbene il grafico non lo mostri per intero, l'81,3% degli intervistati si dichiara cattolico, il 12,5% pratica la religione musulmana e il 6,3% dichiara di non praticare alcuna religione. Per quanto riguarda il numero di anni in cui gli intervistati hanno vissuto in Spagna da quando sono emigrati dal loro paese di origine, i dati sono riportati di seguito:

4. How many years has the business been active?

16 respuestas



Per quanto riguarda IL numero Di membri In IL famiglia fuori Di IL 15 intervistati:

- 5 erano parte Di UN 3 membro famiglia
- 3 erano parte Di UN 4 membro famiglia
- 2 erano parte Di UN 5 membro famiglia

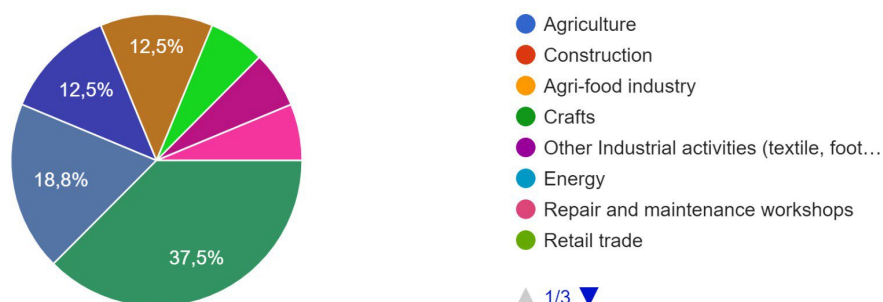
2.2. Caratterizzazione dell'attività imprenditoriale dell'imprenditore migrante

(Parte IO- Da Settore A Tipologia di cliente)

IL distribuzione era COME segue:

1. Sector migrant entrepreneurs work in

16 respuestas



Sebbene non Tutto IL settori riferito A In IL grafico Sono visibile:

- 37,5% lavoro In vedere al dettaglio aziende, specificamente In locali Dove vendono un'ampia varietà di prodotti a prezzi molto bassi.
-

- Il 18,8% lavora nel settore edile. Si tratta di qualcosa che sta diventando sempre più comune in Spagna, poiché vi è un'alta percentuale di lavoratori di origine straniera che in molti casi decidono di fare un salto di qualità nello stesso settore, passando dall'essere muratori a imprenditori.
- Il 12,5% lavora in altre attività: operatori sanitari, personale delle risorse umane, ristorazione, ecc.

In termini Di numero Di dipendenti:

- 8 fuori Di 15 persone reclamo A Avere 1 O 2 dipendenti, rappresentando 26,7% Di IL totale.
- 3 fuori Di IL 15 persone Avere 3 dipendenti In loro azienda
- Mentre IL rimanente 4 persone Avere in giro 5-10 dipendenti lavorando per loro azienda.

Reti

- L'87,5% degli imprenditori lo fa non appartenere A Attività commerciale reti. Questo Potevo Essere spiegato dal gran numero di lavoratori autonomi a Siviglia, città dove è stata condotta l'indagine era portato fuori. Poiché sono lavoratori autonomi in un settore molto specifico, in molti casi non Vedere IL Bisogno di appartenere a una rete di supporto alle imprese. Per quanto riguarda coloro che appartengono a una di queste reti, uno degli intervistati ha parlato di ANSEMAC (Asociación de Mujeres Empresarias del Sector Medioambiental), un'associazione dedicata alla sostenibilità economica e ambientale e all'esercizio e alla promozione della responsabilità sociale delle imprese, nonché a una cultura di prevenzione dei rischi professionali.

Tipo Di clienti:

- 68,8% locale clienti
- 25% migrante clienti

2.3. Valutazione del processo imprenditoriale del migrante *(Parte II - Dalla formazione precedente ai contenuti della formazione)*

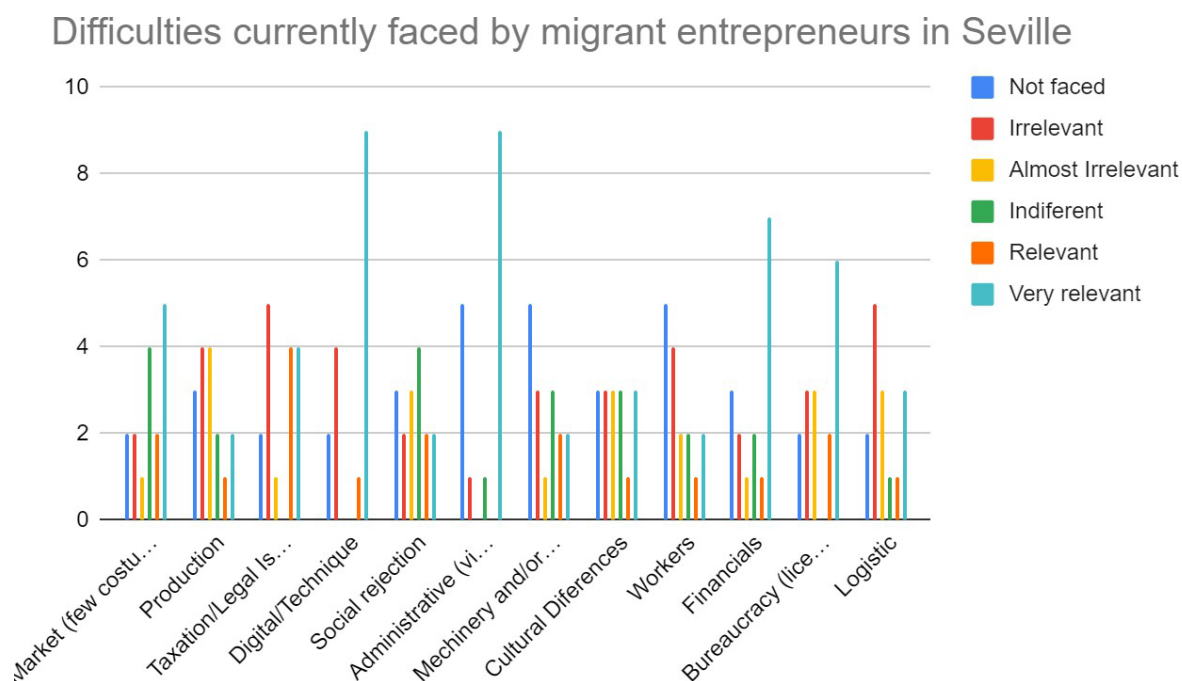
Per quanto riguarda precedente formazione:

- 11 dei 15 intervistati dichiarano di non aver ricevuto alcuna formazione precedente, il che dimostra che la propria esperienza è un fattore fondamentale nel processo imprenditoriale.
- Mentre i restanti 4 persone Avere ricevuto precedente formazione, uno Di loro segnalato dopo aver conseguito una laurea in sartoria e design di alta moda, un altro hanno sottolineato di aver lavorato per 2 anni nello stesso settore prima di diventare imprenditori e alcuni di loro hanno affermato di aver ricevuto un'istruzione o una formazione di base nei rispettivi paesi di origine.

Per quanto riguarda precedente esperienza:

- 68,8% Di IL partecipanti (11 fuori Di 15 persone) disse Quello Essi avevo hanno ricevuto una precedente formazione professionale in vari lavori, rispetto al restante 31,3% (4 persone su 15).
 - Agricoltura
 - Mestiere lavoro
 - Artigianato -Mestiere materiali elaborazione
 - Costruzione
 - Produzione Di tessile prodotti
 - Manicure E pedicure

Per quanto riguarda le difficoltà che gli imprenditori immigrati hanno dovuto affrontare nei loro primi giorni in Spagna, il grafico mostra quanto segue:



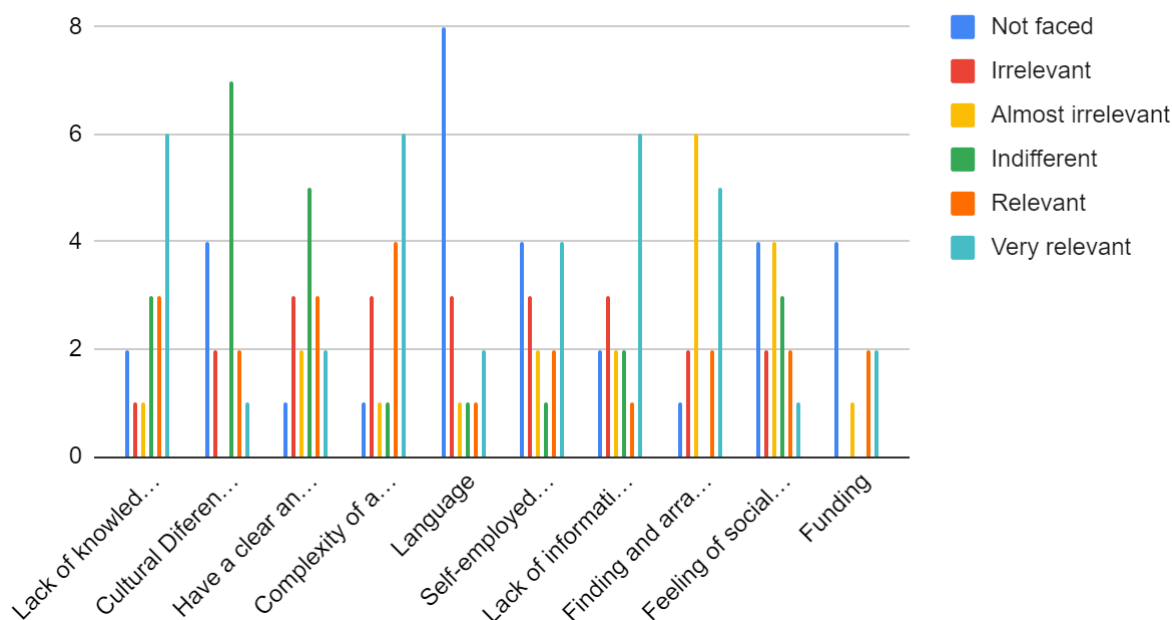
- Difficoltà relative al mercato : 9 dei 15 intervistati lo ritengono rilevante o molto rilevante nei rispettivi settori di attività, mentre pochi lo ritengono irrilevante.
- Difficoltà relative alla produzione : 7 delle 15 persone che hanno condotto questa indagine ritengono questa difficoltà A Essere irrilevante In generale termini (Entrambi molto E molto poco), E soltanto 3 Di queste 15 persone la considerano una difficoltà regolare o molto regolare
- Difficoltà legali : la stragrande maggioranza di intervistati considerare Questo difficoltà A

Essere irrilevante o molto irrilevante (7 su 15 imprenditori esaminati), confrontato A 4 imprenditori che ne sono indifferenti e altri 4 che lo ritengono rilevante.

- Difficoltà tecniche o digitali: in questo caso, vale la pena notare che la stragrande maggioranza degli imprenditori lo ritiene uno degli ostacoli più importanti da prendere in considerazione, con 9 imprenditori su 15 che lo ritengono molto importante.
- Esclusione sociale: 4 imprenditori su 15 ritengono rilevante questa difficoltà, mentre le opinioni degli altri imprenditori sono molto divise.
- Difficoltà amministrative: potrebbe essere disse quello questo è un altro di il barriere dove il la stragrande maggioranza degli imprenditori (9 su 15) ha incontrato numerose difficoltà, confrontato a 5 imprenditori che lo ritengono totalmente irrilevante.
- Difficoltà legate ai macchinari e/o alle attrezzature dell'azienda: in questo caso, 5 dei 15 imprenditori le ritenevano del tutto irrilevanti, mentre i restanti imprenditori avevano opinioni molto diverse.
- Culturale differenze: in questa difficoltà, la distribuzione di opinioni era di opportunità pari.
- Difficoltà nei confronti dei dipendenti: in questa difficoltà, 9 dei 15 imprenditori intervistati hanno dichiarato di non aver avuto o quasi nessun problema con i propri dipendenti che potesse ostacolare il funzionamento dell'azienda.
- Difficoltà finanziarie: in termini di questa difficoltà, 7 dei 15 imprenditori disse quello essi aveva incontrato grandi difficoltà per tutto loro attività commerciale carriera, in particolare problemi con contabilità, tasse, ecc.
- Problemi burocratici: questa difficoltà ha praticamente gli stessi risultati della precedente, tranne per il fatto che 6 dei 15 intervistati la ritengono irrilevante in termini generali.
- Difficoltà logistiche: 7 dei 15 imprenditori che hanno partecipato a questo sondaggio ritengono che i problemi logistici di un'azienda siano poco rilevanti, il che significa che non hanno avuto molti problemi in termini di organizzazione delle loro aziende.

In termini di sfide affrontate da imprenditori in apertura loro rispettive aziende in Siviglia, di seguito è riportato un grafico con l'analisi corrispondente:

Challenges when starting a business

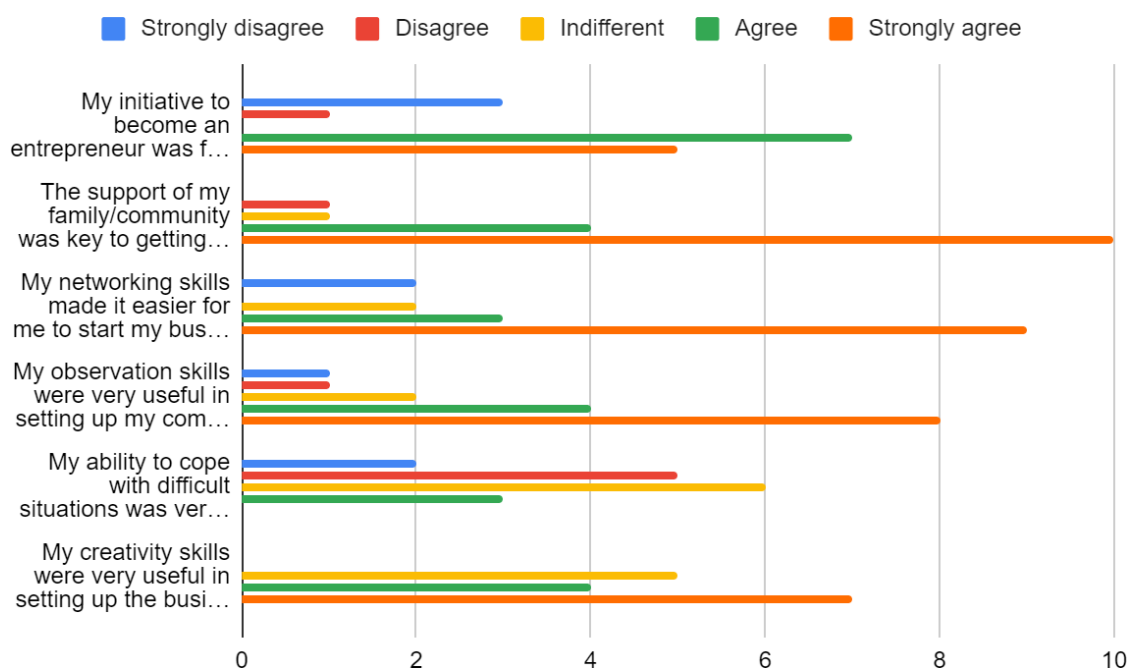


IL analisi Di Questo grafico Volere seguire IL Stesso Criteri COME In IL precedente grafico:

- **Mancanza di conoscenza**: si può vedere che per 6 Di IL 15 imprenditori Chi preso IL sondaggio Per loro era una sfida avviare un'attività senza avere conoscenze aziendali di base.
- **Differenze culturali**: 7 dei 15 intervistati pensano che le differenze tra la cultura del paese di origine di un imprenditore immigrato e la cultura del paese in cui arriva siano irrilevanti quando si tratta di avviare un'attività. In altre parole, la cultura di un determinato paese ha poca influenza sull'avvio di un'attività.
- **Avere un business chiaro e sostenibile idea**: 5 Di IL 15 imprenditori pensare Quello Esso È indifferenti all'idea di avere un'idea concreta quando si avvia un'attività, rispetto a 5 imprenditori che ritengono che sia una sfida avere un'idea chiara prima di avviare un'attività e altri 5 che non la ritengono essenziale.
- **Complessità delle procedure amministrative**: per 10 dei 15 imprenditori che hanno partecipato a questa indagine, le procedure amministrative da seguire per avviare un'attività hanno rappresentato una sfida per loro prima di iniziare la loro attività. Attività commerciale. Perciò, Esso Potere Essere concluso Quello Questo è una delle sfide più rilevanti quando si avvia un'attività.
- **Lingua**: per 8 dei 15 imprenditori che hanno partecipato a questo sondaggio, non hanno mai dovuto affrontare questa sfida. In altre parole, ha dato loro un vantaggio Sopra imprese concorrenti gestite da immigrati di altre nazionalità. Ciò è dovuto A IL fatto Quello maggior parte Di Gli imprenditori che hanno partecipato a questo sondaggio provengono da paesi latinoamericani.

- **Ottenere un permesso di lavoro autonomo** : 5 dei 15 imprenditori che hanno partecipato a questa indagine ritengono che la procedura per diventare lavoratore autonomo È non molto difficile. Quando avviare un'attività imprenditoriale, mentre 6 dei 15 intervistati affermano che questa procedura rappresenta spesso una vera sfida.
- **Mancanza di informazioni O difficoltà In trovare Esso** : Questo È uno Di IL sfide Quello gli imprenditori trovano la maggior parte difficile A superare. In particolare, 6 Di IL 15 intervistati disse Quello IL fonti Le informazioni necessarie per avviare un'attività sono molto scarse e rappresentano quindi un ostacolo molto importante da superare.
- **Trovare un locale commerciale** : 8 dei 15 imprenditori che hanno partecipato a questo sondaggio hanno dichiarato che per loro non è stato difficile trovare un locale commerciale o una sede centrale in cui avviare la propria attività, mentre 5 dei 15 imprenditori hanno affermato che è stato molto difficile trovare un locale in cui la qualità e il prezzo coincidessero.
- **Sensazione di sociale rifiuto** : per IL esaminato imprenditori Là È UN disparità Di opinioni su questo tema, 4 dei 15 imprenditori non si sono mai trovati in una situazione di rifiuto sociale. Altri 4 imprenditori addirittura pensano che sociale rifiuto È attualmente UN irrilevante barriera per avviare un'attività.
- **Finanziamenti** : per 4 dei 15 imprenditori intervistati, i finanziamenti sono stati un ostacolo non si sono mai trovati di fronte a questa situazione, forse perché hanno cercato di prevenirla risparmiando in anticipo.

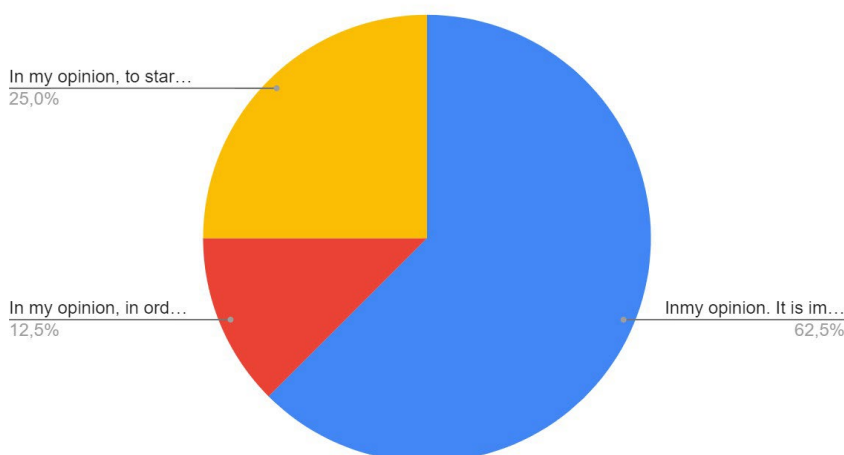
Per quanto riguarda la valutazione di IL personale traiettoria Di IL imprenditori da IL inizio del loro percorso professionale fino ad oggi, nonché delle competenze acquisite durante questo percorso, le risposte sono state le seguenti:



Come mostrato nel grafico sopra, le prime tre scelte degli imprenditori intervistati sono state "il supporto della mia famiglia/comunità è stato fondamentale per avviare l'attività", "le mie capacità di networking hanno reso più facile per me avviare la mia attività" e "le mie capacità di osservazione sono state molto utili nell'impostazione della mia attività". Mentre l'opzione sull'iniziativa, l'imprenditorialità, la capacità di affrontare situazioni difficili e quella relativa alla creatività sono state meno acclamate dagli intervistati.

Oltre a ciò, è stato chiesto agli intervistati quale opzione preferissero. maggior parte identificati, con l'opzione che parla di ricevere informazioni specializzate prima di iniziare a essere un imprenditore che è la più scelta. Ecco un grafico che lo dimostra:

Which statement do you identify with more strongly?



Finalmente, IL partecipanti In Questo sondaggio erano chiesto Di IL tipo Di formazione contenuto Essi avevano ricevuto prima di iniziare la loro attività. Le risposte sono state molto diverse:

- Digitale formazione
- Di più finanziario E tassare informazioni E consiglio
- Cliente acquisizione marketing
- Digitale reti A pubblicizzare loro Attività commerciale

2.4. Conclusioni: Chiave problemi

A concludere Questo sezione, Esso Dovrebbe Essere notato Quello IL immigrato imprenditori Chi preso parte In questa indagine sottolinea , al di sopra di tutti gli altri fattori, la necessità di apprendere:

- Generale Attività commerciale formazione per piccolo imprese
- Utensili A maneggio loro Attività commerciale
- Seme finanza



Co-funded by
the European Union

- Digitale competenze
- Morbido competenze formazione.



3. Messa a fuoco gruppi con MALQ

3.1. Descrizione Di IL campioni

Per quanto riguarda i focus group realizzati con i MALQ, il fatto di dover organizzare UN grande gruppo di migranti nella stessa fascia oraria nei mesi di giugno e luglio ha reso molto difficoltoso il loro svolgimento. Per questo motivo si è deciso di effettuare interviste telematiche con ciascuno di loro, affinché potessero esprimere il loro punto di vista sulle domande loro poste.

Nella maggior parte dei casi gestiscono piccole attività con scarsa capacità di generare occupazione (spesso aziende familiari) e con una preferenza per settori quali l'industria alberghiera e della ristorazione e l'edilizia. Anche i settori del commercio e dei trasporti sono importanti. Inoltre, molti trovano le loro opportunità di business nel settore delle rimesse, combinando la loro attività diurna con chiamata negozi O servizi internet .

3.2. Chiave risultati

3.2.1. Migrazione E imprenditorialità

Molti dei migranti che hanno preso parte a questa indagine hanno sottolineato che, prima di parlare di miglioramento personale e professionale in ognuno dei loro casi, Esso È necessario A parlare Di **IL durezza e la difficoltà dei primi giorni** da migrante in un Paese in cui, in molti casi, sussistono grandi differenze culturali rispetto al Paese di origine.

Di tutte le difficoltà menzionate nelle interviste, la più comune erano IL difficoltà Di l'apprendimento della **lingua** , i **pregiudizi** della popolazione ospitante e la **mancanza di aiuti** e risorse da parte dei vari enti pubblici realmente orientati a promuovere l'imprenditorialità. Quindi, per molti di questi migranti, superare queste difficoltà non è stato solo un grande risultato per motivi sia familiari che personali, ma anche un grande sacrificio sotto tutti gli aspetti, soprattutto finanziari. Tuttavia, da un punto di vista un po' Di più positivo prospettiva, Questo sacrificio ha servito In molti casi A **aumento la loro autostima** di fronte a eventuali problemi futuri che potrebbero presentarsi, e ha Perciò **Anche servito COME un incentivo motivante**.

Si potrebbe concludere che l' **obiettivo principale** di un migrante che arriva in un nuovo paese sia **quello di trovare o creare un lavoro produttivo** in linea con le competenze dell'imprenditore migrante, ma nulla potrebbe essere più lontano dalla verità.

Secondo le interviste condotte con i migranti che hanno preso parte alle indagini, **la stragrande maggioranza di loro desiderava concentrare i propri sforzi SU trovare O creazione lavori In IL secondario settore** , principalmente imparentato A piccole imprese. Ma Essi Sono Anche **sorprendentemente flessibile In adattare A Qualunque**

situazione, anche in lavori meno prosperi. In contrasto A IL locale popolazione, Quale ha Sempre cercavano impiego in lavori più sofisticati e professionali .

3.2.2. Barriere

Nella sezione precedente sono stati presentati i principali ostacoli o barriere incontrati dai migranti intervistati al loro arrivo in Spagna.

- Lingua barriere

In primo luogo, il fatto di imparare una nuova lingua risalta. Si può concludere che l'importanza delle **capacità linguistiche** è fondamentale **non solo in ambito lavorativo, ma anche in ogni ambito personale che riguardi l'integrazione dei migranti, come** l'instaurazione di legami con la popolazione locale, le procedure amministrative per l'individuazione del luogo di lavoro corrispondente, ecc.

- Pregiudizi

La seconda barriera O difficoltà Quello migranti Spesso visto È IL **pregiudizi** Di IL locale popolazione. In molte occasioni, il **locale popolazione È non familiare con vedere persone da altro culture**, che a volte può portare al rifiuto, poiché pensano che tutto ciò che è diverso dalle usanze del luogo possa causare pericolo e disagio agli altri. È esattamente il contrario, la concentrazione di diverse culture nello stesso luogo favorisce sempre la popolazione, E non soltanto In IL posto di lavoro. In molte zone della Spagna persistono molti pregiudizi nei confronti della popolazione migrante, in particolare **marocchini, africani e cinesi**, che spesso portano a situazioni di rifiuto e problemi di inclusione.

- Bisogno per **in corso** pubblico supporto

Molti dei migranti che hanno partecipato a queste interviste hanno indicato che, a causa della loro precarietà iniziale, avrebbero apprezzato molto il sostegno del settore governativo o privato offerto in termini di **consulenza sociale , centri di inclusione**

Altro barriere evidenziato In IL riunioni erano:

- mancanza Di alternativa forme Di seme finanziamento A inizio UN affari
- mancanza Di Attività commerciale gestione O lavoro autonomo competenze
- burocrazia A ottenere UN residenza permesso
- mancanza Di tassare conoscenza
- difficoltà In raggiungere IL locale cliente dovuto A pregiudizi O culturale differenze.

Infine, a causa del basso reddito e degli oneri familiari, non possono accedere a **consulenti, mentori O allenatori per supportarli nel continuo processo di creazione e sviluppo di un'impresa.**

3.2.3. Formazione

In ordine A trasmettere Attività commerciale conoscenza A MALQ, Esso È non Abbastanza A impart teorico contenuto.

- **Pratico** formazione fornito di esperto **locale imprenditori**

Ciò che fa davvero la differenza rispetto ad altri tipi di corsi è il lato pratico. Questa parte pratica può essere applicata in modi diversi, come corsi sviluppati esclusivamente e esclusivamente da imprenditori di una certa rilevanza, in Quale Essi Potere raccontare Come loro Attività commerciale esperienza ha finora, oppure workshop con il resto dei migranti per promuovere il lavoro di squadra.

- **Ufficiale certificazione O diploma Di presenza** di UN locale E riconosciuto organizzazione

Oggi giorno esiste un'ampia varietà di iniziative molto simili a DIBS, quindi è necessario fare la differenza. Pertanto, fornire un diploma O UN certificato accreditamento IL Attività commerciale formazione acquisite dai MALQ potrebbero costituire un elemento differenziante di cui tenere conto.

- **In corso E a lungo termine** Attività commerciale formazione soluzione

Un ultimo punto da considerare da parte dell' organizzazioni Di Questo progetto Dovrebbe Essere A produrre UN soluzione educativa a lungo termine per supportare migrante imprenditorialità SU UN in corso base. Questo punto Dovrebbe essere ulteriormente sviluppato nel risultato intellettuale 2.

3.3. Conclusioni: Chiave problemi

COME conclusioni Noi Volere riassumere IL chiave punti discusso durante IL riunioni

- Essi evidenziato IL difficoltà E durezza che attraversano durante le prime settimane dopo l'arrivo nel Paese:
 - Essi Tatto perduto
 - A volte Essi soltanto Ottenere supporto da altro migranti amici
 - Essi viso lingua barriere, pregiudizi E mancanza Di aiuto E risorse
 - Tuttavia, Essi Mantenere motivazione Sotto IL aspettativa Di avendo UN Meglio vita.
 - Arrivano con un obiettivo chiaro: trovare un lavoro e inviare denaro alle loro famiglie nei paesi di origine. origine, Quello È Perché Essi Sono sorprendentemente flessibile e in grado di adattarsi a qualsiasi tipo di lavoro in qualsiasi città
 - Essi Bisogno in corso pubblico supporto, sociale consulenza, inclusione centri , ecc.
- Altro barriere
 - mancanza Di alternativa forme Di seme finanziamento A inizio UN Attività commerciale
 - mancanza Di Attività commerciale gestione O lavoro autonomo competenze



- burocrazia A ottenere UN residenza permesso
- mancanza Di tassare conoscenza
- difficoltà In raggiungere IL locale cliente dovuto A pregiudizi O culturale differenze.
- In termini Di formazione

- Deve essere pratico formazione idealmente fornito di esperto locale imprenditori insieme a formatori locali e migranti.
- Ottenere una certificazione ufficiale o un diploma di frequenza da un ente locale e riconosciuto l'organizzazione sarebbe una grande risorsa.
- Soluzioni di formazione aziendale continua e a lungo termine che li accompagnano tutti lungo il processo di integrazione.

4. Messa a fuoco gruppo con educatori/ professionisti/ volontari che addestrano i MALQ

4.1. Descrizione Di IL campione

Per raccogliere i punti di vista dei diversi professionisti lavorando MALQ, UN è stato organizzato un focus group con 4 partecipanti. Inoltre, teniamo una serie di sessioni di lavoro individuali con altri volontari ed educatori per integrare le informazioni provenienti dai focus group.

Hanno partecipato a questa ricerca 8 volontari e professionisti migranti, 5 uomini e 3 donne. Tutti lavorano con fondazioni o ONG locali a Siviglia e Cordova.

4.2. Chiave risultati

4.2.1. Professionale lavorando ambito

I volontari esaminato Avere UN molto **diverso esperienza** In formazione poco qualificato migranti e supportandoli nel loro percorso di inclusione sociale e di sviluppo professionale.

Inoltre, la loro esperienza è di **lunga data** . Hanno lavorato in Questo settore da molti anni. C'erano anche volontari che lavoravano con i migranti da quando avevano terminato gli studi universitari.

Uno dei partecipanti ha sottolineato che Quando IL organizzazione Lui lavori per era fondate, hanno iniziato a lavorare con i numerosi gruppi sociali svantaggiati (donne maltrattate, bambini orfani, anziani, ecc.). Tuttavia, hanno finito per lavorare esclusivamente con migranti poco qualificati a causa dell'elevato **numero di migranti che arrivano nel nostro Paese e del fatto che questa tendenza continuerà a crescere**

4.2.2. Esperienza con MALQ

I professionisti e i volontari intervistati Avere evidenziato IL seguente punti E priorità del target di migranti a cui si rivolgono.

- **Trovare UN lavoro A generato a breve termine reddito È loro principale Bisogno:** Essi Avere UN urgente hanno bisogno di lavorare e trovare risorse a breve termine per iniziare il loro vita In IL Paese. Se Noi Volere A offrire loro un sistema di allenamento personalizzato e adattato alle loro circostanze, è necessario per Prendere in account IL fatto Quello Essi Fare non Avere tanto gratuito tempo A studio. Se Noi

Volere loro A progressi E Ottenere Meglio E Meglio lavori, IL formazione moduli dovranno adattarsi a questa realtà.

- **Difficoltà nei primi mesi dopo l'arrivo in Spagna:** uno dei problemi più frequentemente menzionati dai volontari in questi interviste era IL difficoltà che questi migranti hanno dovuto affrontare durante i loro primi giorni in Spagna, e queste difficoltà erano molto diverse:
- **Barriere linguistiche:** il fatto che la lingua sia un fattore importante non solo genera difficoltà nel trovare lavoro e nel migliorare la propria professionalità, ma influisce anche in modo significativo sui rapporti umani dei MALQ con la comunità locale.
- **Differenze culturali e vita non strutturata all'arrivo nel paese ospitante:** sia a livello personale E famiglia livello, Questo situazione ha stato UN impedimento A IL processo di integrazione nel Paese, in quanto arrivano in una comunità con una cultura e dei costumi totalmente diversi da quelli a cui sono abituati. Sentono la solitudine e le difficoltà tipiche della migrazione.
- **L'attenzione dovrebbe Essere SU IL giovane migrante comunità:** cambiare IL Le circostanze in cui si trova la comunità migrante sono molto complicate, anche se molti di questi volontari hanno sottolineato la speranza che ripongono nella popolazione migrante giovane, perché, a causa della loro breve esperienza di vita, è più facile che le persone del paese di arrivo cambino queste usanze, a differenza delle persone più anziane.

4.2.3. Metodologie: Quali lavoro e quali non funzionano?

Competenze suggerito per formatori lavorando con MALQ

Durante IL messa a fuoco gruppi, Esso era evidenziato Quello IL *competenze Di IL formatori lavorando con migranti poco qualificati sono molto importanti per l'efficacia del lavoro di inclusione.*

I MALQ sono un gruppo molto **specifico di persone con esigenze formative specifiche.** Sono stati **esposti a poco formazione** E Essi viso **IL estremo sfide Di IL migrazione** processo a cui sono stati costretti nella maggior parte dei casi. Tra le competenze che i formatori dovrebbero avere, spiccano le seguenti:



- **Avendo precedente migrazione O multicultural esperienza**

Avendo avuto un'esperienza di migrazione simile o meno avendo vissuto E lavorato In UN una cultura diversa **genera l'empatia e la comprensione necessarie per accompagnarli e formarli lungo il percorso verso l'inclusione.**

- Fare utilizzo Di **interculturale O biculturale formatori squadre**

Allenatori che condividono simili culturale E linguistic Sfondi A IL migranti Essi treno sono spesso considerati **più efficaci di coloro che non condividono la loro lingua e cultura.**

Mescolare formatori locali e migranti crea molto efficiente formazione ambienti. Esso promuove la capacità di confronto contribuisce quindi alla **personalizzazione dei contenuti** e alla **fiducia dei partecipanti, aumentando la motivazione complessiva a seguire la formazione.**

- Creazione spazi per **formazione locale residenti In intercultural problemi**

È stato inoltre evidenziato che **la creazione di spazi di dialogo e posizionamento orizzontale dove i residenti nazionali possano acquisire competenze in competenze interculturali è molto conveniente per raggiungere l'obiettivo di un'inclusione efficace.** Uno dei volontari che lavora in una scuola interculturale di cittadinanza, uno spazio progettato per impegnarsi nella formazione e nel dialogo attraverso strutture per lo sviluppo di competenze interculturali, ha menzionato che conoscere le culture degli altri favorisce una formazione e un'inclusione efficaci.

- Evitare pregiudizi E incoraggiante **apertura mentale tra gli allenatori.**

Lavorando con migranti È UN molto arricchente esperienza per formatori E volontari. Durante il focus group, è stato menzionato che c'è un equivoco sulle capacità e competenze che i migranti portano con sé quando arrivano in Spagna. **Sebbene la loro formazione non sia formalmente riconosciuta , portano capacità, competenze e un atteggiamento molto positivo verso il lavoro che deve essere potenziato.**

In molti casi, queste competenze, valori e atteggiamenti sono fonte di ispirazione per gli stessi formatori, con conseguente molto arricchente scambio. Questo contribuisce A **sradicare IL visione secondo cui i migranti sono "inferiori" o che hanno sempre bisogno di "pietà", dissipando così questo paradigma e consentendo una relazione tra pari.**

Metodologie

- Personalizzazione Di IL formazione contenuto

I formatori hanno sottolineato i loro **limiti in termini di capacità di sviluppare materiali appropriati, come formazione correlata al lavoro , sviluppo personale, soft skill, supporto psicologico, ecc** . È quindi necessario adattare i contenuti e i corsi al pubblico di riferimento e alle loro circostanze personali. Uno dei volontari che lavora per un'organizzazione dedicata alla promozione dell'imprenditorialità tra immigrati, evidenziato che i MALQ necessitano di conoscenze di base e di formazione aziendale per avviare un'attività.

La formazione attuale manca della **comprensione dei processi di apprendimento e della situazione personale dei migranti** . Hanno anche bisogno di tutoraggio e coaching supporto A carriera **professionale** .

- Dinamico E orientato all'uomo formazione metodologie

Molti dei volontari che hanno partecipato a questo sondaggio hanno sottolineato l'efficacia dell'utilizzo di **metodologie di formazione dinamiche** , in cui le persone partecipano e collaborano utilizzando casi aziendali, esempi e lavoro di squadra .

Queste metodologie si **intrecciano per cercare di affrontare il problema dell'inclusione da diverse approcci** , non soltanto da UN teorico, razionale O formazione punto Di visualizzazione, Ma anche per includere le diverse dimensioni dell'essere umano, come i sentimenti, la missione personale, ecc. I volontari credono che questo multidimensionale metodologia Volere Essere UN preziosa innovazione nella formazione dei MALQ.

- Indirizzo non soltanto fattuale contenuto, Ma Anche competenze e atteggiamenti

Sebbene la formazione fattuale sia estremamente rilevante, è altrettanto importante promuovere **gli atteggiamenti giusti per UN riuscito inclusione**. Competenze includere sapendo Come A comportarsi In UN lavoro colloqui, gestione del tempo e definizione degli obiettivi, nonché capacità di orientarsi in sistemi nuovi e complessi, come quelli bancari, sociali, sanitari e di emergenza, trasporti e altri.

- Tecnico formazione sorgere da empatia

il ruolo importante che **l'empatia e la pazienza** con i migranti svolgono nella loro formazione professionale. I MALQ provengono da culture Quello Sono totalmente diverso
This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project No 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439



da il nostro, E Esso dovere Essere portato In mente Quello Essi Sono IL quelli Chi **Tatto di prima mano Questo brusco**

cambiamento culturale. Questo processo deve essere smussato il più possibile, in modo che possono adattarsi meglio alla nostra cultura e acquisire competenze professionali il più rapidamente possibile.

- **Piccolo E a lungo termine mentorato gruppi**

Ogni piccolo gruppo di migranti (IL più piccolo IL gruppo, IL Meglio per di MALQ formazione) dovrebbe essere gestito da un **mentore personale**, in grado di guidare il loro sviluppo. Questo mentoring è necessario perché, non importa quanto buona possa essere la loro idea imprenditoriale, i migranti non hanno sufficiente familiarità con IL locale lavorando ambiente. Essi Bisogno di base locale guida e mentoring, in modo che possano comprendere meglio il loro business. **È stata suggerita la creazione di incubatori aziendali o laboratori aziendali.**

- **Aspettative gestione**

È stato suggerito che **gli obiettivi e le aspettative occupazionali e imprenditoriali dei migranti dovrebbero essere gestiti efficacemente E In anticipo.** IL lavoro mercato realtà In loro i paesi di origine sono molto diversi da quelli spagnoli uno E IL rischio Di Attività commerciale fallimento È alto Se questa particolarità non viene affrontata correttamente. Una volta definite chiaramente le aspettative, il contenuto e la metodologia di apprendimento possono essere adattati alle esigenze Di questi piccolo gruppi di migranti. I tutor saranno quindi in grado A Meglio indirizzo Che cosa questi MALQ Avere In mente e sarà in grado di applicare lezioni specifiche a una data esigenza (ad esempio lezioni di economia, contabilità, ecc.).

- Promuovere in corso **apprendimento permanente** motivazione, formazione con IL FINE obiettivo in mente.

Ultimo ma non meno importante, i volontari applicano sempre nelle rispettive lezioni un promemoria costante del motivo principale per cui vengono impartite tutte queste lezioni. Ciò aiuta i MALQ a non dimenticare l'obiettivo finale per il formazione: loro uno personale E professionale integrazione, che alla fine rende la formazione più attiva e li mantiene motivati durante lo svolgimento delle lezioni.

4.2.4. Sviluppo Di formazione sessioni

- Miscelato formazione: Viso A viso + formazione online

Migranti avere una quantità di difficoltà con la formazione in linea. È più efficace avere una formazione in presenza supportata da una formazione digitale. Ciò non significa che la formazione digitale non sia necessaria, poiché in molti casi è l'unica possibile a causa dell'impossibilità di viaggiare, delle responsabilità familiari, ecc., ma dovremmo considerarla come supporto alla formazione. Vorremmo inoltre sottolineare che il 65-70% dei studenti assiste alle formazioni e ai corsi, che riflette un grande impegno nell'allenamento e nel progresso.

- Inclusivo e partecipativo formazione sessioni

D'altro canto, è comune vedere differenze di allenamento tra i partecipanti a queste sessioni. Pertanto, queste sessioni di allenamento partono da un livello inferiore livello così quello tutti possono comprendere il contenuto, senza escludere nessuno. La metodologia dovrebbe anche includere la formazione tra pari in cui i colleghi che hanno già una formazione precedente, possono imparare gli uni dagli altri. La metodologia che applichiamo aiuta le persone che frequentano i nostri corsi a livellare la propria conoscenza con quella degli altri.

- Include puramente sociale attività

Una delle attività spesso implementate dai formatori e dai volontari è quella di impegnarsi in attività puramente sociali, sia per facilitare l'interazione volontario-migrante che migrante-migrante, con l'obiettivo di sviluppare la fiducia tra i corsisti. I partecipanti, entrambi per volontari e migranti. Tali attività puramente informali comunemente prendere posto in pause fra sessioni, dove entrambe le parti avere l'opportunità di condividere le loro esperienze. Questo può notevolmente aiutare i migranti a sentirsi più rilassati e ad acquisire maggiore fiducia nei confronti dei loro mentori, in modo da poter esprimere le loro idee imprenditoriali.

4.3. Conclusioni: Chiave problemi

Un bene modo a concludere tutto di cui sopra è evidenziare il seguente

- Necessità di adattare la formazione e il lavoro dei formatori alla cultura di origine e alle difficoltà specifiche che incontrano quando arrivano nel paese ospitante
- Le formazioni esigono a permettere agli studenti di studiare allo stesso tempo che lavorano come essi hanno bisogno di un reddito immediato a breve termine
- Formazione Volere Anche devono tenere in considerazione le difficoltà specifiche ed estreme che incontrano quando arrivano nel paese

- Culturale E lingua barriera dovere Essere preso in considerazione
- Tuo migrante comunità Dovrebbe Essere Anche IL messa a fuoco per formazione
- Idealmente, formatori Dovrebbe Avere precedente migrazione O A meno multicultural esperienza

- Squadre Di Entrambi locale E migrante formatori Dovrebbe Essere Mettere insieme
- Creazione intercultural spazi per integrazione Volere Anche aiuto facilitando loro

professionale percorso Per quanto riguarda le metodologie formative è doveroso evidenziare:

- Personalizzazione Di IL contenuto
- IL utilizzo Di dinamico E umano orientato formazione metodologie
- IL formazione Dovrebbe mescolare Attività commerciale formazione con, competenze E atteggiamenti
- Esso Dovrebbe presentarsi da empatia
- Formazione gruppi Dovrebbe Essere mentorato
- Formazione aspettative Dovrebbe Essere gestito
- Promuovere UN Per tutta la vita apprendimento finanziamento
- Creare miscelato formazione materiali Quello combinare faccia a faccia E in linea formazione
- Peer to peer formazione Dovrebbe Essere Anche prendendo in considerazione
- Include sociale attività

5. Messa a fuoco gruppo con esperti In imprenditorialità

5.1. Chiave risultati

5.1.1. Esperienza con Basso qualificazione/ imprenditori svantaggiati

Gli imprenditori intervistati hanno portato con sé una doppia esperienza: da un lato conoscono l'immensità sfida Di collocamento su E mantenimento UN Attività commerciale, SU IL altro mano Essi avere esperienza di lavoro con i migranti sia come datori di lavoro che in progetti specifici.

Questi Sono Alcuni Di IL chiave risultati:

- Immigrati Sono Di più inclinato A inizio UN Attività commerciale

Gli immigrati sono più propensi a iniziare UN Attività commerciale di nativo Spagnoli. Necessità forze loro A farlo. In un certo senso, potremmo dire che non hanno "nulla da perdere". Questo è associato al fatto che l'opzione di studiare non è disponibile in molti casi, quindi l'unica opzione rimasta da fare è diventare imprenditori o trovare un lavoro.

- Gioventù imprenditorialità tra immigrati

C'è un aumento tendenza per immigrati A Essere disposto A inizio UN Attività commerciale Prima IL età Di 30. Vogliono essere indipendenti il prima possibile. In molti casi IL desiderio A aiuto loro famiglie d'origine aumenta la loro motivazione.

- Formazione In imprenditorialità

Gli immigrati hanno bisogno di una formazione imprenditoriale per avviare un'attività. Essi soprattutto utilizzo associazioni, A questo scopo possono avvalersi di ONG ed enti pubblici come gli incubatori d'impresa.

- Mentoring E valutazione Di loro professionale competenze E competenze

Professionale E personale sviluppo COME così come la conoscenza di sé richiedono guida, riflessione, autovalutazione, analisi, motivazione e resilienza. Più sai di te stesso, più potenziale puoi avere per UN strategico lavoro piano. Tuttavia, Là È UN cieco macchiare In Questo analisi In il caso degli imprenditori migranti, poiché non riescono a vedere oltre se stessi e non sono mai stati sottoposti a tutoraggio o coaching professionale.

- Tra altro competenze, difficile E morbido, Noi discutere IL bisogno di

Essendo capace A dare la priorità E Avere IL capacità A concentrarsi SU importante contro urgente cose Capacità organizzative e sistematizzazione
Digitale competenze E innovazione
Comunicazione competenze, Entrambi personale E
Gestione digitale delle emozioni e delle frustrazioni

5.1.2. Metodologie: Quali lavoro e quali non funzionano?

Prima di applicare qualsiasi metodologia didattica con i migranti, è essenziale conoscere la loro realtà e il loro contesto. I contenuti e le metodologie didattiche devono essere personalizzati in base alle loro esigenze.

- Mini-corsi lo micro-credenziali

In molti casi si è soliti studiare o seguire una formazione formale, pertanto i minicorsi o moduli che affrontano esigenze formative specifiche sono essenziali per una metodologia formativa di successo.

- Supporto da consulenti E consulenti

Gli imprenditori hanno affermato che affinché i migranti abbiano successo in questi competitivo mercati Essi Volere hanno bisogno del supporto locale di imprenditori esperti. Questo Volere Fornire loro con fiducia E IL tempo per concentrarsi sulla natura effettiva del business, lasciando l'amministrazione, le tasse e la gestione al mani dei partner commerciali

5.1.3. Facilitazione/tutoraggio. Dolore punti E Bene punti

Le persone con un background migratorio possono sviluppare appieno il loro potenziale e raggiungere successo Se UN sono presenti numerose condizioni. Hanno anche bisogno di supporto di tutoraggio e coaching in molte aree.

- Dare migrante imprenditori UN voce E UN votare In IL definizione Di locale politiche.
- Migliorare accesso A capitale E finanziario servizi
- Migliorare accesso A legale E tassare consiglio E tassare sussidi.
- Incoraggiante diversità In locale imprenditorialità COME BENE COME IL formazione Di misto imprese tra migranti e gente del posto
- Modifica IL narrativa di fornendo positivo storie Di migrazione In IL media.

5.1.4. Meccanismo A rilevare imprenditore competenze tra i MALQS

Noi credere Quello IL significa attualmente usato A rilevare imprenditoriale capacità Dovrebbe Essere adattato. Sugeriamo un processo di lavoro E professionale tutoraggio In Quale questi significa Sono usato A individuare esigenze formative e/o nuove opportunità di business potrebbe essere uno dei moduli obiettivi del progetto.

5.2. Conclusioni: Chiave problemi

Gli imprenditori intervistati hanno portato con sé una doppia esperienza: da un lato conoscono l'immensità sfida Di collocamento su E mantenimento UN Attività commerciale, SU IL altro mano Essi avere esperienza di lavoro con i migranti sia come datori di lavoro che in progetti specifici.

- Gli immigrati sono più inclini ad avviare un'attività rispetto alla gente del posto. Hanno uno spirito imprenditoriale più forte che deve essere rafforzato con formazione e addestramento.
- Gioventù migranti Sono particolarmente imprenditoriale tra IL migrante comunità.
- Formazione In imprenditorialità È chiave per loro integrazione
- In corso tutoraggio E valutazione Di loro professionale competenze E competenze È anche necessario. La piena integrazione dei migranti richiede approcci pubblico-privati a lungo termine.
- Essi Anche Bisogno morbido competenze:
 - Essendo in grado di stabilire le priorità e di concentrarsi sulle cose importanti rispetto a quelle urgenti
 - Organizzativo competenze E sistematizzazione
 - Digitale competenze E innovazione
 - Comunicazione competenze, Entrambi personale E digitale
 - Emozione E frustrazione gestione
- Per quanto riguarda insegnamento metodologie:
 - Mini-corsi lo micro-credenziali Sono necessari in quanto hanno difficoltà a seguire corsi lunghi.
 - Supporto da consulenti E consulenti Entrambi in linea E viso A viso È molto importante anche.
- Altro chiave punti menzionato
 - Dare migrante imprenditori UN voce E UN votare In IL definizione Di IL corsi di formazione
 - Migliorare accesso A seme capitale E finanziario servizi
 - Migliorare accesso A legale E tassare consiglio E tassare sussidi.
 - Incoraggiante diversità In locale imprenditorialità COME BENE COME la formazione di imprese miste tra migranti e locali
 - Modifica IL narrativa di fornendo positivo storie Di migrazione In IL media.

6. Conclusioni E raccomandazioni

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project No 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

6.1. Scrivania E campo ricerca: Complessivamente discussione E chiave risultati

Da IL scrivania ricerca Noi estrarre IL seguente conclusioni SU chiave risultati:

Il numero di immigrati in Spagna è crescente E Volere continuare A crescere In IL in arrivo anni. Questo è perché ci sarà bisogno di manodopera a causa dell'invecchiamento della popolazione. Abbiamo un'immigrazione significativa dall'America Latina e dal Nord Africa. Problemi di integrazione e pregiudizi su IL una parte dei cittadini spagnoli si distingue. In termini di imprenditorialità, la maggior parte di loro non ha una formazione precedente e si sta lanciando nell'imprenditoria sulla base della propria esperienza nel paese di origine. Hanno quindi bisogno di supporto in termini di formazione E supporto per imprenditorialità. In In molti casi manca il capitale iniziale, offrire una formazione sulle opzioni del microcredito può essere molto utile.

La formazione deve essere adattata alle esigenze specifiche di questo gruppo, che in molti casi manca di formazione iniziale. Le metodologie devono essere semplici e pratiche in modo che possano essere applicate Che cosa Essi Avere imparato subito. Molti di loro non hanno un computer, anzi molti hanno Mai usato UN computer, quindi la formazione dovrà essere un mix di online e face-to-face. Hai bisogno di informazioni aggiuntive come formazione linguistica, formazione sulle competenze digitali, formazione sulle competenze trasversali e supporto nella definizione della loro carriera.

6.2. Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nelle prossime IO del progetto.

6.2.1. Principale argomenti/temi/abilità A Essere mirato durante IL formazione

Suggeriamo che il contenuto da sviluppare nell'IO2 sia vario E altamente personalizzato al tipo di piccola impresa familiare in cui sono impegnati i migranti. E dovremmo cercare di creare contenuti che li aiutino in termini di imprenditorialità, in termini di morbido competenze, E In termini Di capacità digitale .

Imprenditorialità moduli:

- Legal E amministrativo problemi.
- Reclutamento E vantaggioso assumere opzioni
- Di base finanziario controllare utensili sviluppato In Eccellere Quello Essi Potere attrezzo In loro Attività commerciale.
- Marketing E locale posizionamento
- Saldi tecniche
- Prodotto presentazione tecniche.
- Formazione A tradurre Attività commerciale idee in economicamente sostenibile realtà.



- Ricerca per alternativa fonti Di finanziamento
- Ricerca per locale Attività commerciale angeli

Digitale formazione moduli:

- Comunicazione In reti
- Rete gestione
- In linea saldi Attraverso piattaforme come COME Negozio
- Digitale marchio E utensili come COME Tela, Genialmente, ecc.
- Utilizzo Di Gestione dei dati aziendali E altro cliente gestione utensili
- Cliente gestione
- Rimostranza Moduli di

competenze trasversali

gestionali :

- Lingue
- Comunicazione.
- Flessibilità.
- Leadership.
- Motivazione.
- Pazienza.
- Persuasione.
- Problema risolvere competenze.
- Lavoro di squadra.

6.2.2. Esigenze E formazione metodi preferito di MALQ

Sono molte le conclusioni che si possono trarre da questo capitolo, ma ci concentreremo su un paio di esse:

- Il corso di formazione dovere Essere eminentemente pratico, Esso Volere includere UN parte Di teoria Ma Sopra tutti gli esercizi e, se vogliamo davvero aiutarli, dobbiamo fornire loro strumenti che possano utilizzare direttamente e fin dal primo giorno nella loro attività, come fogli Excel per la gestione della liquidità e altri che possiamo valutare durante l'IO2.
- La formazione dovrebbe essere una formazione mista. Sebbene sia importante che la formazione abbia una componente online in modo che sia possibile frequentarla di persone Chi vivere lontano lontano O Chi Trovare Esso difficile per accedere alle lezioni è anche molto importante A personalmente accompagnare Questo gruppo. Offerta Una soluzione efficace al problema dell'imprenditorialità degli immigrati non consiste nel dare loro una formazione, Ma Di fornendo loro con continuo supporto A intraprendere IL difficile compito dell'imprenditorialità. Il immigrato ha A Tatto Quello Essi Sono IL protagonista Di IL formazione, in qualche modo devono guidarla, e questo sarà possibile se la formazione è Veramente utile per loro.

6.2.3. Esigenze e modalità formative suggerite da educatori, volontari e

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project No 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439



Co-funded by
the European Union

professionisti

E gli educatori e i volontari hanno espresso i loro sentimenti di frustrazione in alcuni casi. Nonostante abbiano dedicato tutto il loro impegno ed entusiasmo alla formazione imprenditoriale, l'attività imprenditoriale è così difficile. Quello Esso esigenze IL supporto Di amministrazioni E entità Quello accompagnare imprenditorialità.

Se questa attività imprenditoriale è già difficile per le persone formate di origine locale, lo è ancora di più per i migranti. Non sanno come funziona un'azienda in Spagna, quindi dobbiamo essere in grado di creare una formazione eminentemente pratica che sia certificata o convalidata da un'organizzazione locale e che consenta loro di risolvere i numerosi problemi che affrontano durante l'imprenditorialità.

6.2.4. Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE

Ci sono molti imprenditori migranti in Spagna, ma questa attività imprenditoriale è stata portata avanti senza molto supporto locale. Abbiamo quindi bisogno A aumento IL numero Di risorse dedicato all'imprenditoria migrante. Abbiamo bisogno A Essere capace A imbracatura loro motivazione E desiderio A migliorare la loro vita.

Allo stesso modo, incoraggiare la creazione di percorsi formativi pubblico-privati e imprenditorialità soluzioni, che hanno continuità nel tempo, e Quale Avere UN Attività commerciale carattere loro stessi, Volere fortemente contribuire a offrire una soluzione alternativa alla difficoltà che stiamo affrontando.

Infine, vorremmo sottolineare che l'imprenditorialità femminile è molto importante e dovrebbe essere un fattore di cui tenere conto nella progettazione della formazione.

7. Allegati

File di dati (ad esempio Excel prodotto da Google Forms, report di focus group o altri file di dati) con i risultati del sondaggio e dei focus group.

Digital Inclusive Business School (DIBS)

2021-1-ES01-KA220-ADU- 000033439

Project Result 1 National Report

Partner:

Zewelege Consultants Limited

Date: August 2022

Erasmus+ Programme

KA2 – Strategic Partnership Projects

KA220-ADU – Cooperation partnerships in adult education

Documento Identificazione

Progetto risultato	Risultato 1: Ricerca documentale e strumento di autovalutazione. (Per adulti migranti poco qualificati in merito alle esigenze di formazione imprenditoriale)
Titolo	Nazionale Rapporto
Guida Partner	Università Loyola Andalusia
Redattore	
Divulgazione livello	Riservato, solo per i membri del consorzio (inclusi Commissione servizi E progetto revisori)
Stato	Bozza
Versione	Versione 0.1
Previsto consegna data	20 ° agosto 2022
Attuale consegna data	

Indice

1.	Scrivania ricerca	5
1.1.	Fatti E statistica Di MALQ In IL paese	5
1.2.	Problemi E ostacoli affrontato di MALQ In Integrando in IL paese	6
1.3.	MALQ difficoltà In formazione	11
1.4.	MALQ In Attività commerciale iniziative	12
1.5.	Buone Pratiche (O supporto) SU Come A promuovere imprenditorialità per integrare i MALQ	14
1.6.	Conclusioni: Chiave problemi per futuro ordine del giorno	14
1.7.	Riferimenti	15
2.	Questionario per immigrati imprenditori	17
2.4.	Conclusioni: Chiave problemi	25
3.	Concentrarsi gruppi con MALQ	25
3.1	Descrizione Di IL campioni	25
3.2.	Chiave risultati	26
3.2.1.	<i>Migrazione e imprenditorialità</i>	26
3.2.2	<i>Barriere</i>	26
3.2.3	<i>Formazione</i>	28
3.3.	Conclusioni: Chiave problemi	28
4.	Concentrarsi gruppo con educatori/ professionisti/ volontari Chi treno MALQ	28
4.1	Descrizione Di IL campione	29
4.2.	Chiave risultati	29
4.2.1	<i>Esperienza con MALQ</i>	29
4.2.2	<i>Metodologie: Quale quelli lavoro E Quale quelli non lavoro?</i>	29
4.2.3	<i>Sviluppo Di formazione sessioni</i>	30
4.3.	Conclusioni: Chiave problemi	31
5.	Concentrazione gruppo con esperti In imprenditorialità	31

5.1	Descrizione Di IL campione	32
5.2.	Chiave risultati	32
5.2.1	<i>Esperienza con Basso qualificazione/sottoservito imprenditori</i>	32
5.2.2	<i>Pro e Contro quando si lavora con MALQ</i>	32
5.2.3	<i>Metodologie: Quali lavoro E Quale quelli non lavoro?</i>	33
5.2.4	<i>Facilitazione/tutoraggio. Dolore punti E Bene punti</i>	34
5.2.5	<i>In linea facilitazione/tutoraggio</i>	34
5.2.6	<i>Meccanismo A rilevare imprenditore competenze tra MALQS</i>	35
5.2.7	<i>Ideale E killer ambienti per imprenditorialità progetti</i>	35
5.3.	Conclusioni: Chiave problemi	35
6.	Conclusioni E raccomandazioni	36
6.1.	Scrivania E campo ricerca: Complessivamente discussione E chiave risultati	36
6.2.	Bisogni valutazione, problemi E lacune identificato	37
6.3.	Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nel prossimi IO del progetto	37
6.3.1.	<i>Principale argomenti/temi/abilità A Essere mirato durante IL formazione</i>	37
6.3.2.	<i>Bisogni E formazione metodi preferito di MALQ</i>	38
6.3.3	<i>Esigenze e modalità formative suggerite da educatori, volontari e professionisti</i>	38
6.3.4	<i>Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE</i>	39
7.	Allegati	39

1. Scrivania ricerca

1.1. Fatti E statistica Di MALQ In IL Paese

Collegamento IL spacco fra IL Mezzo Est E Europa, Cipro ha stato UN comune destinazione per migranti per UN vasto numero Di anni. Entro vicino prossimità Di Siria, Libano, Israele, Turchia ed Egitto – Cipro è considerato oggi il secondo paese europeo in termini di tasso di immigrazione. Secondo A IL Migranti Rifugiati banca dati, Cipro era IL Paese con IL il numero più alto di richiedenti asilo nel 2019, con una popolazione di circa 1,1 milioni nel 2019.

Secondo il Migration Data Portal, “lo Stato ha registrato 191.900 migranti internazionali, il 16% della popolazione totale, con una migrazione netta (stimata tra il 2014 e il 2019) di 25.000 immigrati, di cui il 55,6% donne e il 44,4% uomini” a partire dal terzo trimestre del 2019.

Le fasce di età dei migranti di cui sopra rientrano nell'ampia fascia di età 20-64 anni (composta dall'80%), sotto i 19 anni (10,8%) e sopra i 65 anni (8,8%). A causa della posizione strategica di Cipro, si può notare che i migranti possono essere divisi in due gruppi:

- 1) A lungo termine immigrati (quelli scegliere A fissare In Cipro per riparo e/o opportunità di carriera per A meno uno anno). IL a lungo termine immigrati avevo raggiunto 23.442 nel 2018, con un aumento di circa il 10% dal 2017. Questi immigrati di lungo periodo si trasferiscono comunemente in Grecia, Regno Unito, Sri Lanka e Russia dopo un certo periodo di integrazione sull'isola cipriota.
- 2) Immigrati di breve periodo, coloro che prendono di mira Cipro come scalo prima di dirigersi verso paesi in cui è relativamente più facile per gli immigrati trasferirsi e potenzialmente ricevere UN residenza. IL dati per a breve termine immigrati È non capace A Essere raggiunto in questo momento.

Considerando IL attuale economico E politico crisi In Siria E Libano, Cipro È tra uno Di IL superiore paesi conosciuti COME UN destinazione preferita per migranti a IL momento dovuto alla sua stretta vicinanza.

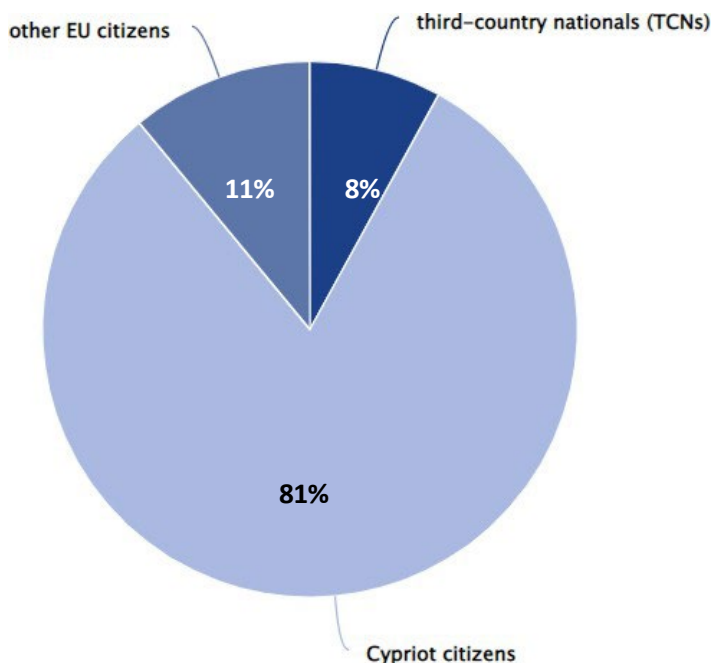


Figura 1 : Popolarità Di Cipro In IL occhi Di UN migrante

1.2. Problemi E ostacoli affrontato di MALQ In Integrando in IL Paese

Sulla base dei dati sopra riportati, si può percepire che Cipro è uno Stato popolare che è in realtà multiculturale – costantemente accogliente UN afflusso Di migranti avventurarsi in IL mercato In ricerca di opportunità residenziali e di lavoro. Vari profili di migranti si trasferiscono a Cipro, consapevoli della variazione degli attributi culturali, al fine di soddisfare numerose esigenze di base, personali e familiari.

Dato Quello IL europeo continente È tra uno Di IL primo Luoghi Quello esperienza un afflusso di migranti di varie nazionalità, va notato che i cittadini dell'UE hanno effettivamente loro Proprio opinione SU Questo questione. Basato SU IL sotto studio di IL UNHCR (2013), Esso è stato documentato Quello Cittadini dell'UE percepito loro Paesi A Essere tra Alcuni Di IL più facile per entrare, per Attività commerciale E turismo scopi, COME UN non UE cittadino. Tra IL europeo mercati inclusi In IL studio, Esso Potere Essere documentato Quello 67% Di cipriota cittadini 'concordato' Quello Cipro è un posto facile ambiente A accesso per occupazione opportunità e tempo libero, in confronto al inferiore tariffe Di altro Paesi, come COME Lussemburgo. Esso Potere Essere concluso Attraverso Questo studio che i cittadini dell'UE sono consapevoli dell'attrattiva dei loro mercati e accettano relativamente l'integrazione Di non UE cittadini – così dimostrare IL percezione Di UN buona volontà Di accettazione dei

cittadini extracomunitari nel mondo del lavoro e nella società.

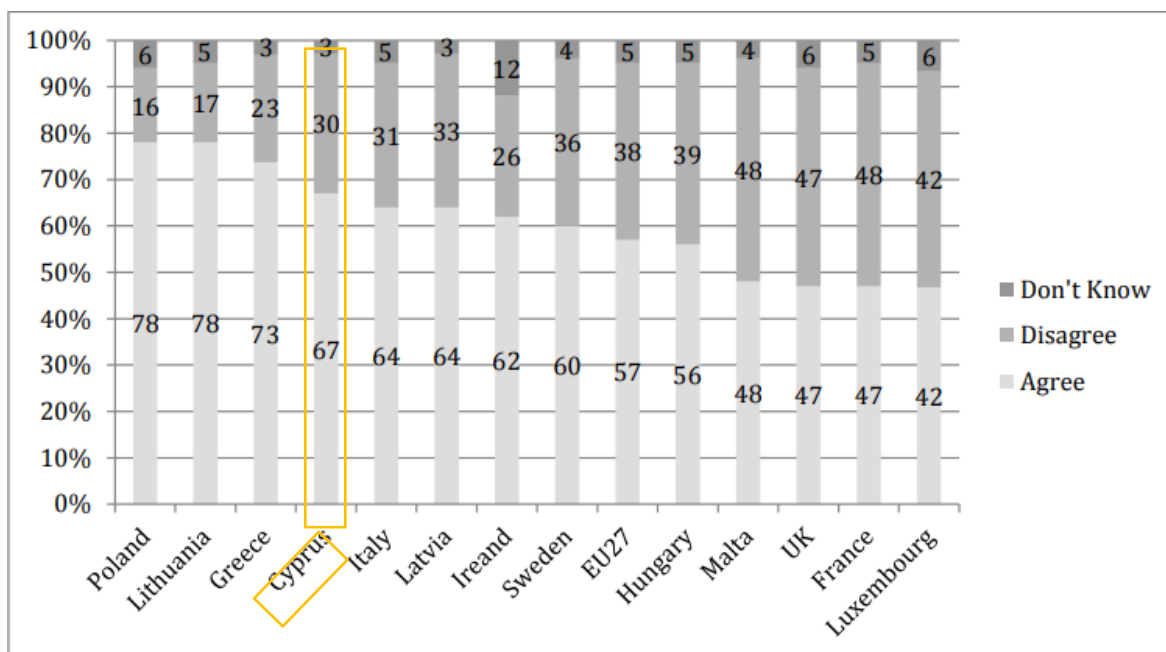


Figura 2 : Alcuni persone pensare Quello Esso Dovrebbe Essere Più facile per non UE cittadini A viaggio A IL Unione Europea per Attività commerciale O turismo. Volevo Voi dici tu...?

Anche, secondo al UNHCR (2013), Cipro avevo classificato quinto attraverso Tutto Unione Europea membro stati “in termini di ampiezza degli atteggiamenti rilevati (67% a favore), nel sostenere la facilità di accesso dei cittadini extracomunitari nell’UE per le finalità dichiarate di commercio e turismo”.

a. Relazioni sociali

Come qualsiasi altro mercato estero, i MALQ che vogliono trasferirsi a Cipro incontrano alcuni ostacoli nell'integrazione nel paese per quanto riguarda le relazioni sociali. In genere, i MALQ tendono a raggrupparsi, soprattutto all'interno di terre straniere, per provare un senso di sicurezza e comunità che non sia percepito come troppo lontano dalla loro cultura radicata.

Il grafico sottostante, documentato dall’UNHCR (2013), mira a verificare che i MALQ che accedono a Cipro hanno la tendenza a trovare conforto nel formare le proprie comunità e organizzazioni familiari, per cui l’84% dei 192 intervistati ha risposto di rifuggire dalle comunità e organizzazioni cipriote locali. organizzazioni. Comune interessi come COME religione, Sportivo E correlato al business questioni sono state valutate durante il monitoraggio del livello di interazione tra i MALQ e la comunità cipriota.

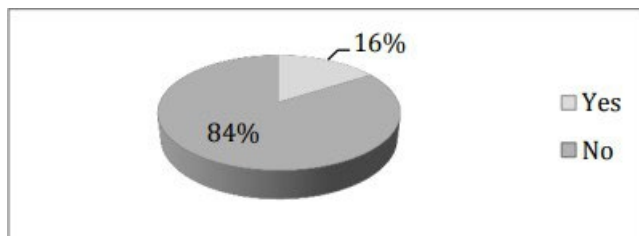


Figura 3 : Fare Voi Prendere parte In organizzazioni Quale includere Ciprioti? (192 intervistati)

Tuttavia, si può notare che i MALQ tendono a deviare dalle comunità tipiche del paese ospitante, poiché si sforzano di raggiungere ambienti in cui sono in grado di svolgere un ruolo attivo. Attraverso i dati di cui sopra, si può notare che la relazione tra MALQ e cittadini ciprioti può essere interrotta a causa della mancanza di interessi comuni e delle scarse opportunità per farlo.

Percepito Sociale Barriere

Secondo i dati forniti dall'UNHCR, le tre principali barriere sociali percepite dai MALQ sono le seguenti:

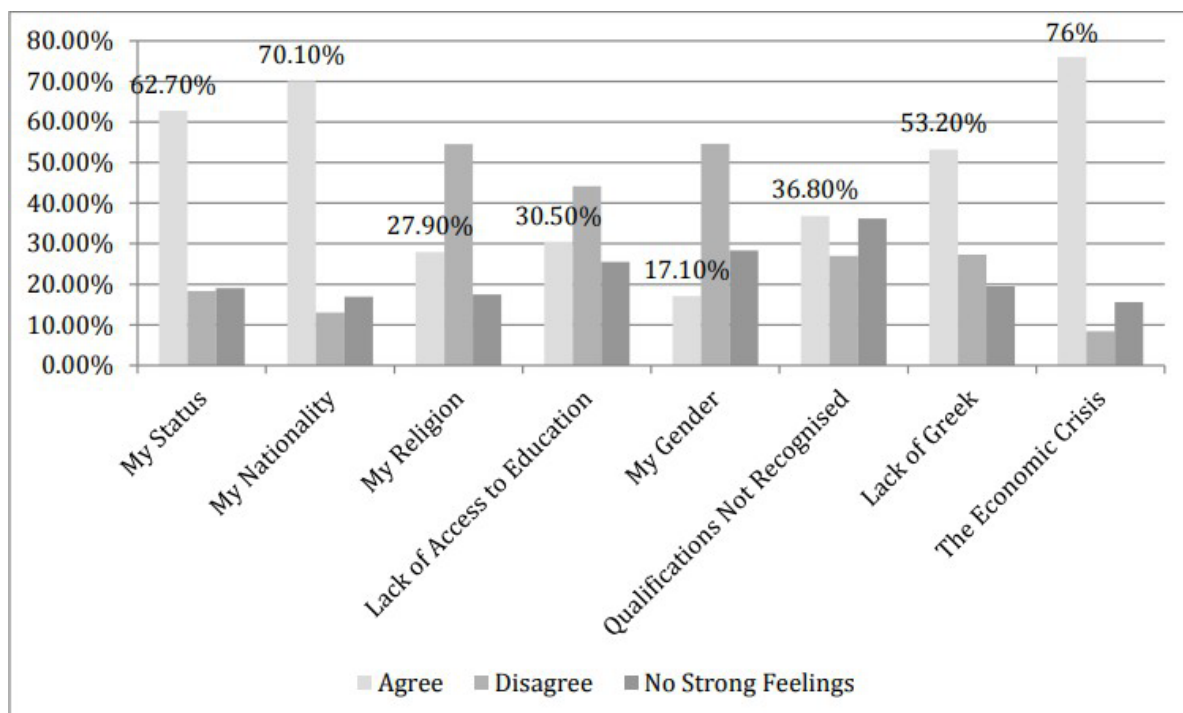


Figura 4 : Percepito Sociale Barriere (192 intervistati)

1. **Legal stato** : 62,7% Di IL intervistati Anche identificato loro stato COME UN barriera significativa di integrazione. Un Legale di MALQ stato si riferisce al loro diritto alla cittadinanza – che consentirà ai MALQ di avere gli stessi diritti/opportunità dei cittadini ciprioti.
2. **Nazionalità** : 70% Di IL intervistati identificato 'nazionalità' COME un altro tipo Di barriera sociale – essere identificati come un gruppo che in realtà non è cipriota e appartiene a un'origine straniera.
3. **Lingua** : il 53,2% degli intervistati ha dichiarato che un altro motivo di barriere sociali è la mancanza di conoscenza della lingua greca. Secondo l'European Migration Network (2019), le competenze linguistiche sono percepite come uno dei principali fattori che aiutano ad integrare UN individuo in UN nuovo mercato - essere per affari e/o sociale attività. Secondo A Eurostat Italiano: rapporto, IL mancanza Di lingua competenze cadute Sotto uno Di i due principali ostacoli per ottenere un'opportunità di lavoro adatta nel paese ospitante. Inoltre, secondo Eurostat (2014), è stato notato che circa il 10% dei MALQ possedeva un livello di conoscenza della lingua greca madre/competente.

b. Istruzione

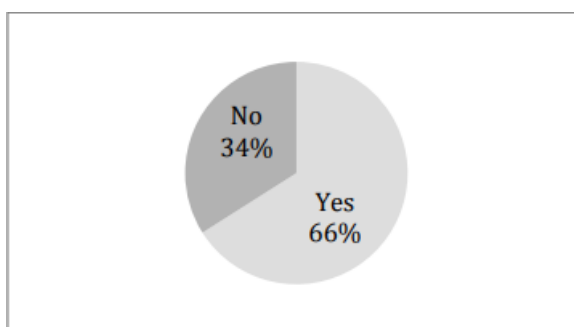


Figura 5 : Fatto Voi ricevere istruzione Di formazione In Cipro? (192 intervistati)

L'immagine soprastante indica che il 66% dei MALQ situati a Cipro si è iscritto attivamente a varie forme di formazione educativa, come la formazione professionale, le competenze specifiche del lavoro e la lingua greca. classi In ordine migliorare loro attrattività In IL lavoro mercato. SU IL altro d'altro canto, un tasso allarmante del 34% di MALQ a Cipro non ha avuto la possibilità di iscriversi a opportunità educative o ha semplicemente scelto di non farlo, il che è una delle principali cause di preoccupazione. Inoltre, secondo l'UNHCR (2013), solo una piccola parte del campione di cui sopra ha perseguito sia la formazione linguistica che quella professionale (come l'installazione di aria condizionata e la formazione informatica) in parallelo.

c. Occupazione

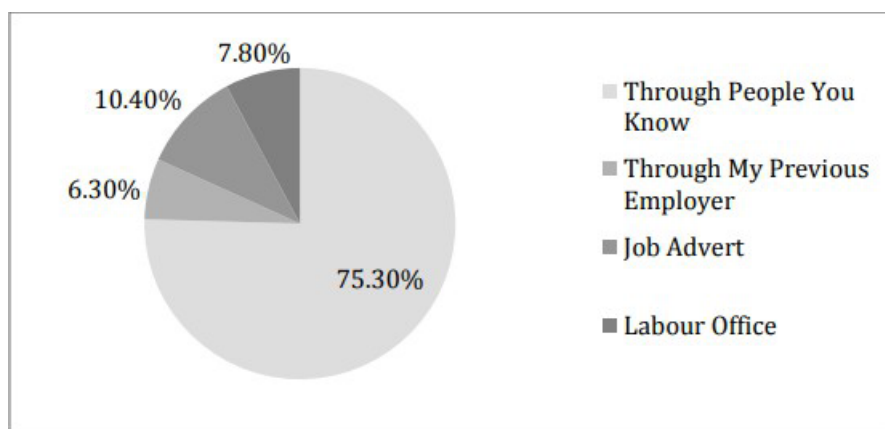


Figura 6 : Se Voi Sono attualmente lavorando, Come fatto Voi Trovare tuo attuale lavoro? (192 intervistati)

Si può notare che oltre il 75% degli intervistati ha fatto affidamento sul networking con contatti personali in ordine per proteggere un lavoro opportunità in Cipro. Anche, sopra il 10% degli intervistati hanno fatto domanda tramite un annuncio di lavoro, il 6,3% è stato indirizzato a un'altra opportunità di lavoro tramite il precedente datore di lavoro e circa il 7% degli intervistati ha lavorato con Cipro' Occupazione Servizio.

Con queste scoperte, questo potrebbe potenzialmente evidenziare una tendenza nel mercato del lavoro cipriota insieme ai tipi di professioni che la protezione internazionale mira a garantire. Dal momento che il mercato del lavoro cipriota lavoro mercato è piccolo confrontato a Unione Europea standard – personale relazioni (con amici, colleghi e parenti) e il networking sono solitamente necessari affinché un MALQ possa assicurarsi un'opportunità.

Con i metodi già difficili per ottenere una professione sicura, alcune barriere sociali ostacolano anche questo processo. Barriere sociali come la capacità di parlare greco e avere l'esperienza e il know-how tecnico rilevanti rendono le possibilità di un MALQ ancora più scarse.

Alternare ostacoli a ricevere occupazione opportunità come un migrante autunno sotto i seguenti punti, secondo il rapporto Asylum Information Database (Drousioutou & Mathioudakis, 2019):

1. Capacità a raggiungere e conservare un' cittadinanza e residenza permesso
2. Basse tariffe di reclutamento entro il settore agricoltura/allevamento
3. Trasporti difficoltà
4. Mancanza di genere e culturale sensibilità durante il reclutamento fase

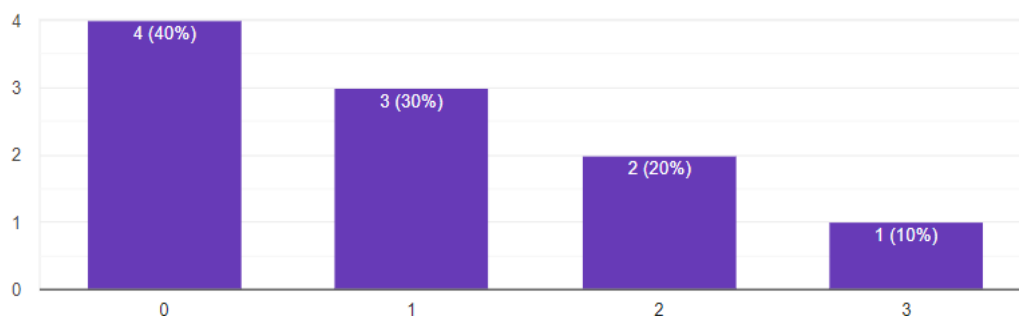
1.3. MALQ difficoltà in formazione

a. Educatori

- Drousioutou , La mano destra è e Mathioudakis , M. (2019). Asilo Informazioni Banca dati: Paese Report per Cipro. Consiglio europeo per i rifugiati e gli esuli (ECRE). Estratto da <https://www.asylumineurope.org/reports/country/cyprus>
- Cristina Hajisoterio e Panagiotis Angelidi (2013) IL politica Di intercultural istruzione a Cipro, Education Inquiry, 4:1, 103-123, DOI: 10.3402/ edui.v 4i1.22064
- Polivio , Eteocleo , Dicaico , e Cassini . (2018). Imprenditorialità In Cipro Rapporto nazionale 2017/18. *Imprenditorialità a Cipro Rapporto nazionale 2017/18* , 64–65. https://www.c4e.org.cy/reports/2019/CYPRUS_GEM_Report_%202017_2018.pdf
- Mondo Banca: Lavoratore autonomo, totale (% Di totale occupazione). (2019). *IL Mondo Banca*. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS>
- Di KISA posizioni SU IL Quinto periodic rapporto inviato di IL Governo Di Cipro SU IL implementazione Di IL Internazionale Patto SU Economico, Sociale E Culturale Diritti. (2008). Posizioni del KISA sul quinto rapporto periodico presentato dal governo di Cipro sull'attuazione del Patto internazionale sui diritti economici, sociali e culturali. https://tbinternet.ohchr.org/Treaties/CESCR/Shared%20Documents/CYP/INT_CESCR_NGO_CYP_42_8488_E.pdf

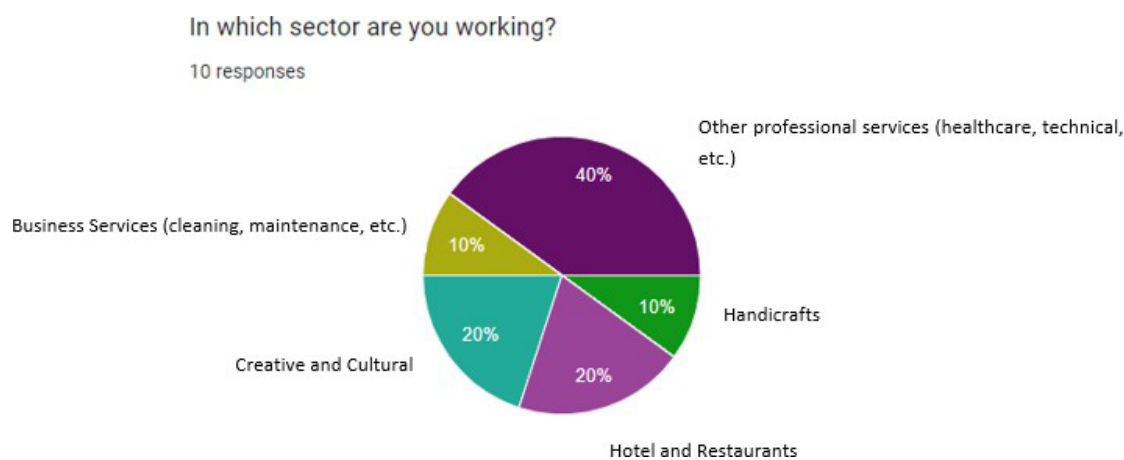
Number of children:

10 responses



2.2. Caratterizzazione dell'attività dell'imprenditore migrante (Parte I - Dal settore alla tipologia di cliente)

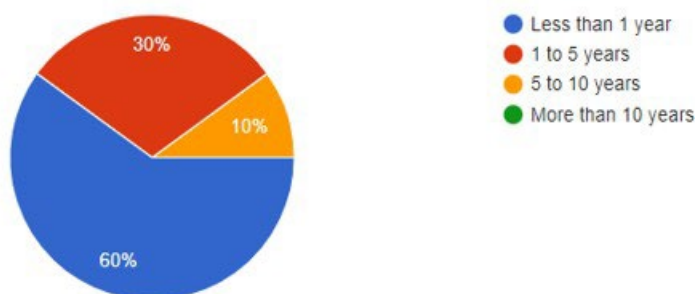
Per quanto riguarda i settori commerciali in cui erano coinvolti i migranti a Cipro, si possono osservare i seguenti settori.



Come si evince dalla figura sopra, la maggior parte degli intervistati (40%) deteneva altri tipi di servizi professionali inerenti l'assistenza sanitaria, la tecnica, ecc.

How many years has the business been active?

10 responses

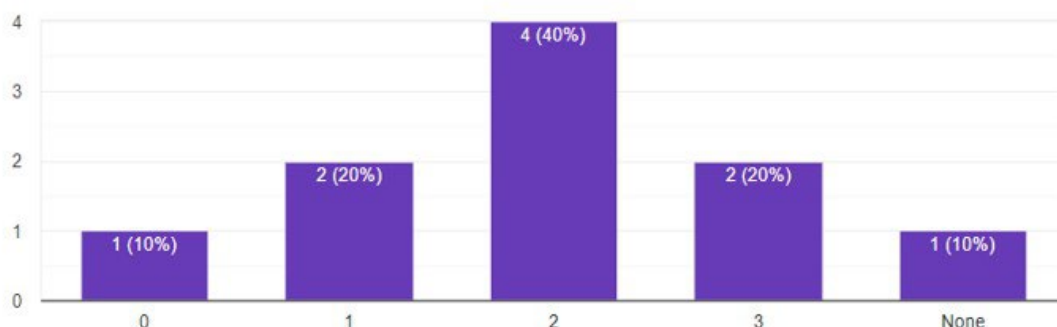


Come si può vedere dalla figura sopra, la maggior parte delle imprese di proprietà di migranti (60%) è attiva da meno di un anno, il 30% è attiva da uno a cinque anni e solo il 10% è attiva da cinque a dieci anni.

La gamma di dipendenti all'interno dell'azienda variava dal fondatore migrante che era l'unico dipendente dell'azienda, ad altre aziende che avevano fino a tre dipendenti in totale. Circa il 20% dei proprietari di aziende erano dipendenti unici, il 20% delle aziende aveva un altro dipendente nell'azienda, 40% Di IL aziende avevo su A due dipendenti In IL Attività commerciale E 20% Di IL le aziende avevano fino a tre dipendenti al loro interno.

Number of employees currently in your business:

10 responses



Per quanto riguarda l'appartenenza a un'associazione o rete aziendale, il 70% dei partecipanti ha risposto di non essere membro di alcuna associazione o rete, mentre il 30% degli intervistati ha dichiarato di essere membro di un'associazione o rete.

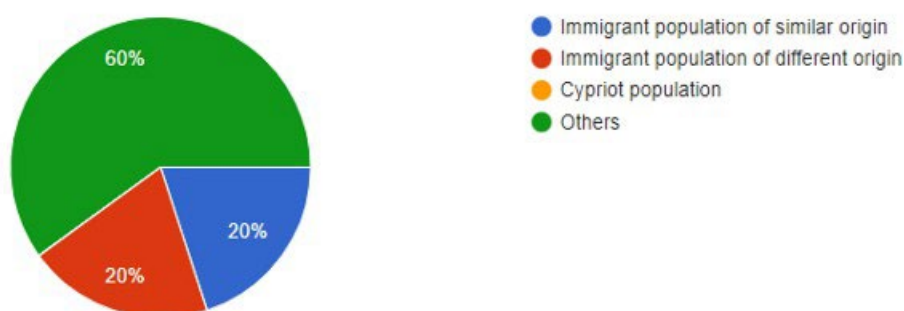
IL principale tipi Di clienti Quello IL migrante imprenditori erano mirato Potere Essere visto In IL sotto la figura – per cui 60% Di IL intervistati mirato 'altro' tipi Di clienti entro loro affari – forse esternalizzazione loro servizi al di fuori Di Cipro agli stranieri, 20% Di IL intervistati immigrato preso di mira popolazioni Di simile origine E 20% Di IL intervistati mirato immigrato popolazioni di diversa

origine.

È importante notare che nessuno degli intervistati si rivolge attualmente alla popolazione cipriota per scopi commerciali, il che è allarmante se si considera che si tratta di persone residenti a Cipro. Questa osservazione potrebbe essere ulteriormente sezionata entro l'intervista tenuta con MALQ riguardo agli ostacoli incontrati nel mercato cipriota.

Main type of customers in your business:

10 responses

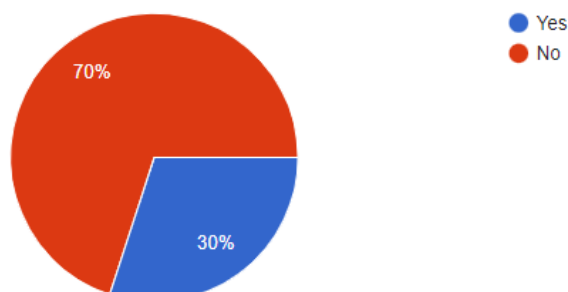


2.3. Valutazione Di IL migrante imprenditorialità processo *(Parte Io- Da Formazione precedente a Contenuto della formazione)*

IL in linea questionario Anche raccolto informazioni SU IL migrante imprenditori precedente formazione E esperienza Prima di partenza loro aziende. In primo luogo , può essere visto in la cifra sopra riportata è del 70% dei partecipanti non ha seguito una formazione precedente di partenza loro Proprio Attività commerciale – Mentre soltanto 30% Di IL migranti avevo completato Alcuni modulo Di formazione precedente.

Did you have any training prior to setting up your business?

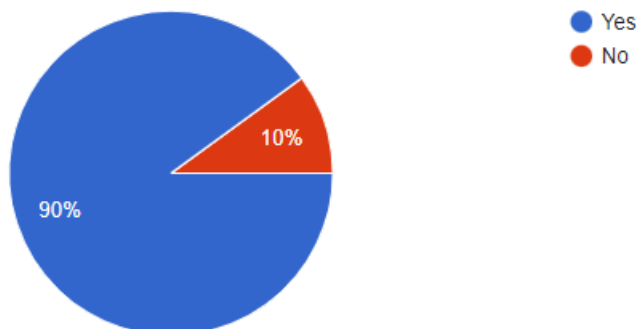
10 responses



In considerare avere esperienza lavorativa in i loro paesi Di origine, maggioranza di IL migranti (90%) ha avuto precedente lavoro esperienza in loro Paese Di origine E soltanto uno migranti reclamato A Avere nessuna precedente esperienza lavorativa prima di aprire la propria attività a Cipro

Did you have work experience in your country of origin?

10 responses



IL in linea questionario Anche mirato A identificare IL potenziale problemi E difficoltà Essi Sono affrontate nella loro attività a Cipro e classificandole dalla meno importante (0) alla più importante (5).

Alcuni Di IL maggiore problemi e difficoltà menzionato da IL migrante gli imprenditori sono costituiti Di il seguente:

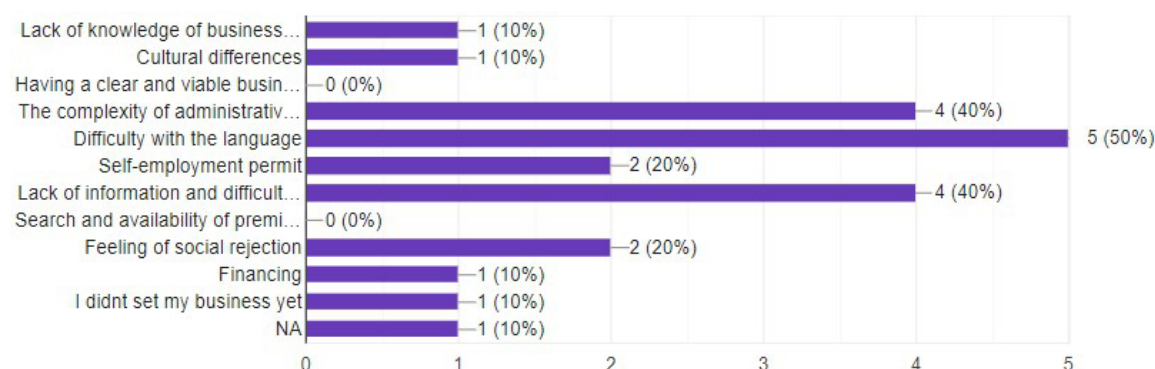
- Problemi di mercato: il 50% degli imprenditori migranti ha valutato questo fattore come un livello tre di importanza.
- Burocratico Problemi: per cui 60% Di IL migrante imprenditori valutato Questo fattore tra il livello tre e il livello cinque di importanza. Fiscalità/Legale: dove il 50% degli imprenditori migranti ha valutato questo fattore tra il livello tre e il livello cinque di importanza.
- Personale: per cui 50% Di IL migrante imprenditori valutato Questo fattore COME livello quattro di importanza.
- Logistico Problemi: per cui 40% Di IL migrante imprenditori valutato Questo fattore COME livello quattro di importanza.
- Sociale Rifiuto: per cui 50% Di IL migrante imprenditori valutato Questo fattore fra livelli tre e quattro di importanza.
- Problemi amministrativi: il 50% degli imprenditori migranti ha valutato questo fattore come livello cinque di importanza.
- Differenze culturali: il 60% degli imprenditori migranti ha attribuito a questo fattore un'importanza compresa tra tre e cinque.
- Finanziario: per cui 50% Di IL migrante imprenditori valutato Questo fattore fra livelli tre e

quattro di importanza.

Quando collocamento su loro Attività commerciale, IL migrante imprenditori menzionato vario difficoltà all'interno di Cipro durante questo processo, come le seguenti osservazioni:

What were the main difficulties you faced when setting up the business?

10 responses



Di IL superiore tre più alto difficoltà menzionato di IL migrante imprenditori, cinque Di IL partecipanti contrassegnati 'difficoltà con IL lingua', quattro segnato 'IL complessità Di amministrativo procedure' e quattro hanno segnato "mancanza di informazioni e difficoltà nel reperirle". Circa il 50% dei partecipanti ha segnato le proprie difficoltà complessive nell'impostare la propria attività a Cipro come un livello di importanza quattro.

In ordine A valutare IL personale viaggio Di ogni Di IL partecipanti, ogni Di migrante è stato chiesto agli imprenditori di valutare il livello di importanza delle seguenti affermazioni, al fine di analizzare la loro mentalità di fronte agli ostacoli nell'avvio della propria attività:

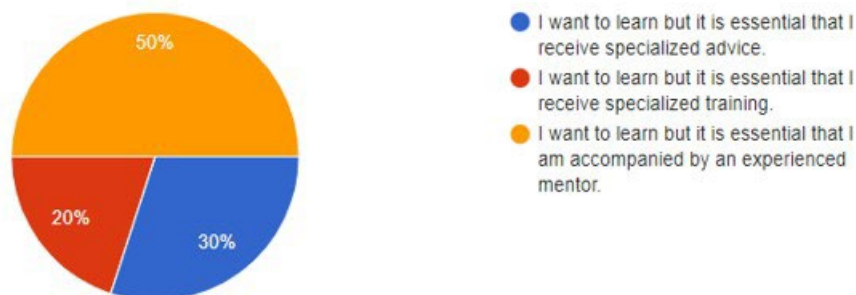
- "IO considerare Quello Mio modo Di essendo, Mio ottimismo, Mio modo Di vedere vita era decisivo A Essere in grado di avviare l'attività": il 50% degli intervistati ha attribuito a questo fattore un livello di importanza pari a cinque e il 40% un livello di importanza pari a quattro.
- "La mia iniziativa imprenditoriale è stata facilitata dal fatto di provenire da una cultura che promuove l'imprenditorialità": il 30% ha assegnato a questa affermazione un livello di importanza pari a cinque e il 30% un livello di importanza pari a quattro.
- "Il supporto della mia famiglia/comunità è stato fondamentale per avviare l'attività": solo due partecipanti hanno assegnato a questa affermazione un livello di importanza pari a cinque, seguiti da tre intervistati che hanno assegnato all'affermazione un livello di importanza pari a quattro e da tre intervistati che hanno assegnato all'affermazione un livello di importanza pari a tre.
- "IL supporto Di ONG era chiave A di partenza IL Attività commerciale": per cui Tutto intervistati segnato Questo dichiarazione A UN livello uno Di importanza.

- “Il supporto delle organizzazioni imprenditoriali (camere di commercio, istituzioni finanziarie, ecc.) è stato fondamentale per avviare l’attività”: l’80% degli intervistati ha attribuito a questa affermazione un livello di importanza pari a uno.
- “Governativo supporto (locale O nazionale) era chiave A inizio IL Attività commerciale”: per cui 70% Di IL partecipanti segnato Questo dichiarazione A UN livello uno Di importanza.

Anche, IL intervistati erano chiesto Quale dichiarazione Essi sentito Essi identificato con IL maggior parte – per cui le risposte possono essere viste nel grafico seguente:

Mark with which of the following statements do you feel more identified:

10 responses



Esso Dovrebbe Essere notato Quello 50% Di gli intervistati notato Quello Essi volevo Piace A Essere accompagnato di un mentore esperto per quanto riguarda le loro attività commerciali, il che dimostra l'apertura che i migranti hanno verso la ricezione di aiuto da un membro terzo esperto. Mentre il 30% ha espresso che preferirebbe ricevere consigli specializzati e il 20% desiderava ardentemente ricevere una formazione specializzata.

Infine, è stato chiesto ai partecipanti quale tipo di contenuti formativi sarebbero stati utili prima di avviare le loro attività. Tutti e dieci i partecipanti hanno risposto a questa domanda e le loro risposte possono essere viste di seguito:

- Superamento Ingresso nel mercato Barriere
- Finanziario Gestione
- Legal Importa
- Consumatore Comportamento
- Mercato Ricerca E Analisi
- Come A Creare UN Piano aziendale
- Gestione E Impostare Processi

2.4. Conclusioni: Chiave problemi

Come conclusione complessiva del questionario online, si possono trarre le seguenti osservazioni in merito ai profili e alle attività degli imprenditori migranti:

- 1) Esso Potere Essere notato Quello IL tipi Di corsi di formazione Quello IL migrante imprenditori sentito Potevo Essere utili quando si avviano le loro attività sono altamente pratiche, il che potrebbe essere appreso in un formato dinamico utilizzando teoria, best practice ed esercizi manuali. Le formazioni menzionate spaziavano tra formazioni aziendali e questioni legali.
- 2) IL intervistati sentito Quello Essi fatto non ricevere qualsiasi/sufficiente aiuto da locale ONG, Organizzazioni imprenditoriali e autorità governative a Cipro quando aprono le loro attività.
- 3) È importante sottolineare che le maggiori difficoltà incontrate dagli imprenditori migranti nell'aprire un'attività a Cipro sono state la lingua, la complessità delle questioni amministrative e la mancanza di accesso a informazioni credibili su determinati argomenti.
- 4) Sulla base dei dati raccolti tramite il questionario online, sembra che nessuno degli imprenditori migranti abbia preso di mira o abbia preso di mira cittadini ciprioti come clienti, il che è un'osservazione altamente discutibile per quanto riguarda le potenziali differenze culturali e le barriere difficili da superare con i cittadini dell'isola.

3. Messa a fuoco gruppi con MALQ

3.1. Descrizione Di IL campioni

Per quanto riguarda i focus group/interviste pianificati con i migranti, è stato abbastanza difficile raggiungere i migranti a Cipro, poiché la maggior parte dei potenziali partecipanti era scettica e diffidente nell'incontrare privatamente un rappresentante del progetto DIBS nonostante avesse ricevuto chiare istruzioni su cosa comportasse il progetto. E IL dettagli Di Che cosa A aspettarsi entro UN messa a fuoco gruppo/intervista. Anche, Zewepe Consultants Limited ha tentato di far sì che le ONG e i programmi locali che lavoravano direttamente con i migranti vulnerabili consigliassero potenziali partecipanti con cui parlare; tuttavia, questo metodo non ha avuto successo poiché la maggior parte delle istituzioni stava lavorando intensamente e si trovava a Cipro nel periodo estivo. Zewepe Consulenti Limitato deciso A completare IL sensibilizzazione E inviti A IL focus group/interviste tramite passaparola all'interno della comunità cipriota per raggiungere potenzialmente gruppi di profili vulnerabili.

Considerate le disponibilità dei migranti, Zewepe Consultants Limited ha dovuto affrontare problemi logistici nella pianificazione di sessioni di gruppo con i migranti, dovuti alla loro disponibilità e all'impossibilità di muoversi facilmente a Cipro. Ecco perché Zewepe Consultants Limited ha adottato interviste individuali online per offrire ai partecipanti la massima comodità

durante il processo.

Tutte le interviste erano condotte fra il mese di luglio e agosto 2022 per cui i facilitatori sono stati in grado di completare tre interviste con donne di origine mediorientale e due interviste con uomini di origine mediorientale, che hanno tutti condiviso esperienze simili all'interno dei paesi di origine. I problemi principali affrontati da tutti i migranti all'interno dei paesi di origine consisteva di politica di conflitto – Quale avevo guidato a invivibili situazioni in salite al loro benessere, salute e sicurezza. Ciascuno dei profili dei migranti intervistati per il DIBS il progetto aveva situazioni in cui potrebbero non garantire alcun tipo di stabilità finanziaria, accesso a pratiche sanitarie sicure, accesso alle necessità quotidiane (come elettricità, acqua corrente pulita e trasporti) e la possibilità di vivere in un ambiente sicuro che non rappresenti una minaccia per il migrante.

3.2. Chiave risultati

3.2.1. Migrazione e imprenditorialità

SU UN positivo nota, esso era notato dappertutto ogni volta che interviste con i migranti che essi ognuno voleva di più per sé – a livello educativo e professionale per poter sperimentare miglioramento personale e mentale crescita. Dovuto a le sfortunate situazioni esperte dai migranti nei loro paesi di origine, alcuni migranti avevano ritenuto che la loro attività esistente (che è loro passione) volevo non essere capace a sopravvivere o quello essi volevo non essere capace a avere accesso verso un modo di vivere dignitoso e sicuro e opportunità professionali in futuro. Ecco perché gli imprenditori migranti fatto apprezzare il concetto di imprenditorialità – da esso volevo permettere loro a seguirli vero passione, avere la flessibilità di gestione loro proprio tempo e sforzi, mettere loro stessi sotto pressione per crescere e finalmente ricevere il merito per la quantità di sforzi che scelgono di mettere nei loro progetti. Questa osservazione era ugualmente notata di entrambi il maschio e femmina migranti anche sebbene le femmine entro il Mezzogiorno Est sono spesso coniato come il primario caregiver di loro bambini. Tuttavia, la maggior parte delle migranti intervistate erano interessate a partecipare alla sessione poiché spingeva loro fuori di loro comfort zone e consentito loro a rete con estranei entro il campo.

È stato anche notato che i migranti provenivano in gran parte da paesi del Medio Oriente che davano valore a qualsiasi tipo di istruzione, il che rendeva più realizzabili le loro reazioni agli elementi digitali.

3.2.2. Barriere

I migranti hanno dichiarato di aver incontrato diverse barriere all'interno di Cipro, ognuna delle quali dipendeva dalla loro personalità, dalla loro cultura e dalle comunità in cui si sentivano più a loro agio.

Di il vario tipi di barriere menzionato di ogni volta che il MALQ, il sotto fattori dove tra i più comunemente menzionati nelle interviste one-to-one:

- 1) Lingua: il MALQ coinvolto in il colloquio sessioni avevo venire da diversi sfondi – per cui

greco era non un linguaggio comune Quello loro avevano precedentemente introdotto. A maggiore ostacolo per IL migranti trasferirsi A Cipro era IL difficile lingua barriera – dove nella maggior parte dei casi, i cittadini ciprioti conoscono o preferiscono comunicare solo in greco. In particolare per quanto riguarda il settore pubblico di Cipro, uno dei migranti ha osservato che se fosse stato in grado di parlare greco, prevede che avrebbe potuto orientarsi meglio mentre chiedeva determinati dati e informazioni legali riguardanti il suo status legale a Cipro. La barriera linguistica ha anche creato una barriera culturale tra i migranti e la gente del posto cipriota, per cui i migranti hanno ritenuto di non essere completamente integrati in diverse situazioni e ciò ha causato loro disagio.

- 2) Mancanza di informazioni centralizzate: che si tratti del loro status legale o delle potenziali procedure A completare per loro Attività commerciale, Quasi Tutto Di IL migranti notato Quello informazioni e dati all'interno di Cipro non è centralizzato – in linea e/o In posizioni fisiche. Il i migranti sembrano ritrovarsi costantemente a saltare da un luogo all'altro per la posizione in per trovare informazioni Di come possono legalmente fare un reddito e rimanere dentro Cipro per un periodo di tempo prolungato.
- 3) Legalità e visti: parallelamente alla mancanza di informazioni centralizzate, i migranti hanno avvertito molta angoscia per quanto riguarda il loro status legale a Cipro, poiché è limitato da un certo periodo di tempo con restrizioni molto rigide. Alcuni migranti hanno persino menzionato che ricevere UN lavoro permesso COME UN migrante È possibilmente uno Di IL maggior parte difficile cose A preda UN detenere all'interno di Cipro. Inoltre, questa osservazione era stata notata quando ci si avvicinava a potenziali migranti per partecipare a una sessione di intervista, in cui declinavano rapidamente l'invito poiché menzionavano che stavano guadagnando illegalmente un reddito all'interno di Cipro. Inoltre, se un migrante voleva legalmente Per generare un reddito a Cipro, il processo per registrare un'attività o ricevere un permesso di lavoro richiede un lungo periodo di tempo (circa un anno o più), durante il quale il migrante non dovrebbe avere alcuna fonte di reddito.
- 4) Barriere socio-professionali: i migranti intervistati hanno anche notato che a causa della loro mancanza di conoscenza Di la lingua greca e straniero sfondo, a volte si sentivano Quello gente del posto cipriota volevo non essere aperto a potenzialmente lavorare con un migrante – Quale Potevo potenzialmente essere un problema per le future relazioni commerciali tra migranti e gente del posto a Cipro. Come spiegato da uno dei migranti, ha notato che Cipro è piena di aziende a conduzione familiare, per cui IL gente del posto fare affidamento Di IL opinioni E raccomandazioni Di loro famiglia membri anche nell'ambito professionale.
- 5) Costi elevati e capitale necessario: nonostante la facilità con cui Cipro accoglie i migranti rispetto ad altri paesi europei, Cipro presenta ancora costi relativamente elevati per avviare un'attività (soprattutto se si è migranti con un background socio-economico specifico). IL intervistato migranti espresso Quello trovare necessario informazioni A iniziare un attività commerciale richiesta un avvocato – Chi accuse molto alto commissioni A completare IL

intero processo legalmente aprire UN Attività commerciale entro Cipro. Anche, COME menzionato di uno Di IL migranti, Per poter operare legalmente, le imprese cipriote necessitano di una determinata quantità di capitale immesso nell'impresa (tra registrazioni, licenze, brevetti, ecc.).

3.2.3. Formazione

Ciascuno dei partecipanti ha espresso che sono necessarie diverse forme di formazione per loro e altre simili profili A completare Quando trasferirsi A UN nuovo mercato E potenzialmente di partenza UN Attività commerciale. A causa della mancanza di tempo, della mancanza di reddito e delle difficoltà ad impegnarsi pienamente in lunghi corsi di formazione, ognuno di loro partecipanti divulgato corsi di formazione Essi volevo Essere interessato In Completamento – Quale Sono Tutto altamente veloce e pratico. Sembra che i migranti volessero tutti una conoscenza pratica (e non teorica) per poterla implementare rapidamente nella cultura di Cipro con meno ostacoli. I corsi di formazione E corsi Quello IL partecipanti divulgato entro IL colloquio sessioni Potere Essere visto sotto:

- 1) Commercio elettronico E Stabilire UN In linea Attività commerciale
- 2) Promuovere UN Marca In linea E Sociale Media
- 3) Come A Ricerca per UN Idea E Creare UN Attività commerciale Piano
- 4) Mercato Ricerca E Consumatore Analisi
- 5) Ricerca Metodi E Dati Analisi
- 6) Comprensione IL Locale Sistema E Legislazione
- 7) Saldi Tecniche
- 8) Digitale Competenze (Microsoft Suite E altro Professionale Utensili)
- 9) Finanziario Gestione E Utensili
- 10) Agile Pensiero Competenze

3.3. Conclusioni: Chiave problemi

Nel complesso, tutti i migranti intervistati sembrano condividere esigenze comuni a Cipro e affrontare situazioni simili. barriere entro IL mercato. Ogni Di IL i partecipanti sono ambizioso Abbastanza per iniziare loro hanno delle attività commerciali a Cipro e sono alla ricerca di corsi di formazione pratica per crescere come professionisti. Inoltre, i migranti sembrano essere molto aperti a ricevere aiuto e tutoraggio, il che è un'osservazione positiva per il futuro dei migranti e del progetto DIBS.

4. Messa a fuoco gruppo con educatori/ professionisti/ volontari Chi MALQ dei treni

Dovuto A loro carico Di lavoro E estate vacanze, IL migrante educatori, professionisti E i volontari hanno partecipato In uno a uno colloquio sessioni con IL Zewepe Consulenti Limitato squadra, per cui questo metodo era IL ultimo opportunità A Incontrare con ogni professionale basato SU loro tempo preferenza e orari. I colloqui individuali si sono svolti tra luglio e agosto 2022 con un formato online.

4.1. Descrizione Di IL campione

Il campione era composto da colleghi migranti, formatori VET e volontari, tutti cittadini ciprioti, che lavorano con ONG ed enti con sede a Cipro. Dal campione, due uomini e una donna condividevano osservazioni professionali e informali che avevano notato durante il loro periodo con i migranti a Cipro.

4.2. Chiave risultati

4.2.1. Esperienza con MALQ

Ognuno dei professionisti migranti ha espresso passione per il lavoro con profili migranti a Cipro, poiché ognuno dei professionisti riteneva che lavorare con i migranti richiedesse un'enorme quantità di sforzi e motivazione. I vari professionisti migranti intervistati avevano sviluppato sessioni di formazione per integrare i migranti nella società cipriota a livello culturale e/o aumentare le loro possibilità di occupabilità o fornito loro le esigenze standard di vita al loro arrivo a Cipro.

4.2.2. Metodologie: Quale quelli lavoro E Quale quelli non lavoro?

Su scala globale, ognuno dei professionisti migranti ha spiegato che lavorare con i migranti richiede molta empatia e pazienza, a causa del loro passato spesso traumatico e difficile. Invece di un professionista migrante che si limita a tenere una sessione di formazione come parte del suo lavoro, deve effettivamente cercare di legare con IL migranti Anche Prima IL formazione sessioni inizio. Anche, ogni migrante professionale ha UN vengono svolte numerose attività di pianificazione prima, durante e dopo le sessioni di allenamento, al fine di ricercare fattori come COME IL migranti' cultura, sociale norme, celebre vacanze, livello Di esperienza, ecc. Ciascuno dei professionisti migranti ha espresso che è necessario uno sforzo enorme da parte loro e delle loro entità per Mantenere IL migranti motivato Abbastanza A interagire In E completare ogni Di IL formazione sessioni hanno pianificato per loro.

Ciascuno dei professionisti migranti ha seguito uno stile diverso di metodologie di insegnamento con i profili migranti con cui ha lavorato, che possono essere visti di seguito:

- 1) Contenuti e supporti visivi: solitamente i professionisti forniscono ai migranti presentazioni, contenuti scritti e contenuti video durante le sessioni di formazione.
- 2) Attività fisiche e pratiche: come menzionato dai professionisti migranti, i migranti spesso preferivano attività pratiche e pratiche durante le loro sessioni di formazione. Inoltre, le

sessioni casuali/informali funzionavano bene con i profili migranti.

- 3) Sessioni di brainstorming: i professionisti migranti organizzeranno sessioni in stile focus group in modo che ciascun profilo migrante possa interagire su un'idea comune.
- 4) Esercizi di gruppo: i professionisti creare esercizi su cui lavorare per i diversi gruppi di migranti, al fine di aumentare le interazioni e le attività di costruzione della comunità.
- 5) Compiti e revisione a casa: questo era il metodo utilizzato dai professionisti per garantire che i migranti continuassero a crescere e ad acquisire nuove competenze anche al di fuori della classe.
- 6) Gruppo Discussioni: IL metodo Anche era usato A migliorare costruzione di squadra E capacità comunicative tra gruppi eterogenei di migranti durante le sessioni.
- 7) Sessioni di processo decisionale attivo: i professionisti migranti hanno osservato che spesso i migranti trovano entusiasmante usare le loro capacità di pensiero critico e decisionale su una determinata questione, il che li ha spinti anche a dare forma attivamente a un'idea/progetto nel modo che ritengono opportuno.
- 8) Visite di studio: i professionisti spesso tengono sessioni di formazione sulla cultura locale a Cipro, il che consente ai migranti di osservare le norme sociali, in particolare per le donne migranti che provengono da contesti oppressi. Le visite di studio consistono in tour a piedi con un mentore Chi È capace A educare IL migranti al di fuori Di IL classe E aprire loro occhi per dare esempi concreti di ciò che accade nella società.

4.2.3. Sviluppo Di formazione sessioni

IL migrante professionisti espresso Quello IL sviluppo Di formazione sessioni È UN duplice processo che coinvolge IL mentalità Di IL migrante professionale E IL attuale contenuto Di IL formazione sessione. Ciascuno dei partecipanti ha affermato che è obbligatorio per i professionisti migranti avere una certa mentalità quando lavorano a stretto contatto con migranti svantaggiati, come:

- 1) I professionisti migranti devono credere e accettare che tutte le persone, compresi i migranti, sono intitolato A IL Stesso diritti COME Tutto individui. Indipendentemente Di quelli sociale pregiudizi e politica, i professionisti migranti devono ignorarli completamente quando lavorano con i migranti.
- 2) Ciascuno dei professionisti migranti deve aggiornare la propria conoscenza dei principi dell'Unione Europea, in base ai quali si afferma che tali lavoratori/volontari che lavorano a stretto contatto con migranti svantaggiati devono avere una mentalità di accettazione e giustizia per tutti, indipendentemente dal loro background culturale.
- 3) Anche, In saluti A IL allenatore, lui/lei dovere Avere forte lingua E capacità comunicative, digitale competenze E Sempre Mantenere In mente A Essere multicultural In Tutto loro approcci con i migranti svantaggiati.

Per quanto riguarda il contenuto della sessione di formazione vera e propria, ogni professionista migrante segue lo stile di apprendimento più efficace e pertinente in base al tipo di sessione di formazione erogata al migrante. gruppi. COME espresso di Alcuni Di IL migrante professionisti, UN standard migrante il professionista deve possedere alcune qualifiche che devono essere incluse in ogni sessione di formazione e il formatore VET deve avere una buona conoscenza e flessibilità delle pedagogie di apprendimento. Alcune pedagogie di successo notate da uno dei partecipanti all'intervista consistevano in gamification, attività pratiche, attività di problem solving, E vita reale simulazioni E connessioni Sono veramente importante. Ogni Di IL migrante I professionisti hanno anche aggiunto che i profili dei migranti con cui hanno lavorato in precedenza presentano competenze digitali abbastanza adeguate – per cui Essi Sapere Come A operare mobile telefoni E computer portatili Quale fatto consegnare sessioni online abbastanza facili per i professionisti migranti.

Inoltre, vari partecipanti all'intervista hanno notato che mantenere i migranti coinvolti e interessati è UN fata difficile compito. UN partecipante menzionato Quello migrante formatori dovere Essere Sempre preparato A adattare il loro piano di conseguenza ed essere flessibili: nulla va mai come previsto durante le sessioni di allenamento. Uno esempio condiviso durante IL colloquio sessione era Quello A volte IL sottoservito migranti non sono presenti nella sessione, il contenuto risulta non essere abbastanza motivante per i migranti svantaggiati e talvolta anche il contenuto di la sessione può essere considerata qualcosa di culturalmente inaccettabile per i gruppi di migranti svantaggiati.

4.3. Conclusioni: Chiave problemi

Come espresso dai professionisti migranti, formare e interagire con i migranti è una professione piuttosto difficile, poiché devono essere in grado di rimanere professionali e al contempo provare empatia per ciascuno dei migranti. Naturalmente, i professionisti migranti devono essere aperti a diverse culture e rimanere altamente flessibili. In caso sessioni Fare non andare secondo A piano. Anche, migrante professionisti dovere Avere competenze standard quando si lavora con profili di migranti, come capacità comunicative, capacità di ricerca e conoscenza dei vari tipi di pedagogie. I professionisti migranti devono essere in grado di adattare il contenuto In UN veloce maniera E fornire diverso intervalli Di contenuto basato SU IL esperienza E livello di interesse dei migranti. Infine, i professionisti devono fare la loro due diligence prima, durante e dopo le sessioni, per assicurarsi di aver coperto tutti gli aspetti riguardanti l'interazione con i profili dei migranti.

5. Messa a fuoco gruppo con esperti In imprenditorialità

Da diventando UN migrante imprenditore sembra A Essere abbastanza difficile per sottoservito migranti entrando nel mercato cipriota, va notato che è stato abbastanza difficile raggiungere

l'imprenditoria rilevante esperti Quello ha sufficiente esperienza con migrante imprenditori In Cipro. Ci sono UN pochi maggiore entità accogliente sottoservito migranti In ordine A insegnare loro IL mentalità E quadro approfondito per diventare imprenditori; tuttavia, non esistono molte attività nel campo dell'imprenditorialità per i migranti in particolare. Inoltre, a causa dei loro impegni e dell'inattività durante il estate vacanze, uno a uno in linea interviste erano tenuto In ordine A Imparare Di IL esperienze di ciascun esperto di imprenditorialità. Le sessioni di interviste si sono svolte tra luglio e agosto 2022.

5.1. Descrizione Di IL campione

Gli esperti di imprenditorialità che hanno una vasta esperienza con imprenditori migranti svantaggiati sono stati trovati all'interno delle università cipriote (che offrono borse di studio molto elevate completamente pagate e aiuti finanziari per sottoservito migranti entrare Cipro) E avvio acceleratori Chi Avere UN Focus sociale. Il campione era composto da tre donne e due uomini, tutti cittadini ciprioti e con diversi livelli di esperienza e interazione con migranti svantaggiati (sia su base professionale che occasionale).

5.2. Chiave risultati

5.2.1. Esperienza con Basso qualificazione/sottoservito imprenditori

IL esperienza Di IL Imprenditorialità esperti vario Da Essi erano diviso fra approcci di stile accademico rispetto a sessioni di formazione più pratiche. Alcuni degli esperti di imprenditorialità intervistati erano università professori per sottoservito migranti, per cui IL cipriota università hanno attivamente posto come obiettivo l'accettazione di tali profili e la fornitura del massimo aiuto per garantire che possano completare i loro studi. Questi professori di imprenditorialità hanno offerto ai migranti meno assistiti un approccio completo alle questioni aziendali con un tocco di imprenditorialità. Inoltre, gli altri esperti erano parte Di cipriota avvio acceleratori, Chi erano in grado a bordo e offrono conoscenze rapide e pratiche ai migranti svantaggiati su come realizzare i propri progetti. Entrambi i tipi di esperti di imprenditorialità hanno lavorato con diverse culture di migranti svantaggiati provenienti dal Medio Oriente, dall'Africa e dal Sud-est asiatico.

5.2.2. Pro e contro Contro quando si lavora con MALQ

Vari esperti di imprenditorialità hanno espresso che la maggior parte delle volte, ritenevano che i migranti svantaggiati fossero più motivati e grati rispetto a un individuo benestante o a un cittadino cipriota. Questi migranti svantaggiati erano tra i profili principali in una sessione in termini di interazione E Completamento compiti/attività SU tempo. IL imprenditorialità esperti veramente sega il livello Di dedizione E impegno di IL sottoservito migranti Da loro capiscono non A dare per scontata tale conoscenza.

Come in qualsiasi sessione di formazione standard o in aula, a volte gli esperti di imprenditorialità si sono trovati di fronte a casi eccezionali con alcuni migranti svantaggiati che non erano devoti come

altri. Tuttavia, nessuno degli esperti di imprenditorialità si è soffermato su questo argomento poiché spesso si verifica in rare occasioni.

5.2.3. Metodologie: Quali lavoro E Quale quelli non lavoro?

Nessuno degli esperti di imprenditorialità ha condiviso un certo stile di metodologia quando lavora con migranti svantaggiati; tuttavia, alcune delle metodologie più menzionate possono essere visualizzate di seguito:

- 1) Pratico conoscenza condiviso tramite lezioni, presentazioni, video, discussioni E realistico casi di studio. Gli esperti di imprenditorialità che utilizzano questa metodologia hanno spiegato che seguono poiché metodo Da Essi Volere IL sottoservito migranti A capire IL mentalità Di cosa significa essere un imprenditore, non solo dal punto di vista teorico.
- 2) Apprendimento di gruppo multidisciplinare e multiculturale – in cui gli esperti di imprenditorialità assegnerebbero vario specializzazioni e culture entro ogni gruppo. Questo è fatto tipicamente a aiutare gli studenti e i migranti svantaggiati nella loro vita quotidiana e professionale – al fine di comprendere come interagire con altri di diverse professioni e culture quando si trovano di fronte a situazioni diverse situazioni. Con Questo tipo Di metodologia, uno Di IL imprenditorialità esperti Volere

in seguito chiedere al gruppo di lavorare tutti insieme su un compito comune, in al fine di stimolare l'innovazione e la creatività tra tutti i membri del gruppo e di ottenere risultati che non sarebbero necessariamente possibili all'interno di un gruppo standard di membri provenienti dalla stessa professione e cultura.

- 3) Stile di insegnamento rogeriano: in base al quale il mentore adotta un certo stile di metodologia che gli consente di dare potere direttamente e indirettamente ai gruppi target all'interno di una sessione. Secondo la risposta di un esperto di imprenditorialità, questo stile di insegnamento ha la capacità di dare potere Qualunque tipo Di bersaglio gruppo indipendentemente Di demografico fattori. Un Rogeriano lo stile di insegnamento consente all'esperto o al mentore di sondare il pubblico di riferimento per trovare le proprie soluzioni e modi innovativi per superare un problema. L'esperto o il mentore solitamente porrà una serie di domande, basate sulle sue osservazioni del membro di riferimento, in modo che il membro di riferimento possa infine ricavare i propri pensieri e soluzioni riguardo a un problema.
- 4) Uno stile flessibile in base al quale gli esperti di imprenditorialità solitamente raggruppano i membri in base alla loro somiglianza, al fine di garantire omogeneità e armonia tra i membri del gruppo per tutta la durata del compito loro assegnato .

Complessivamente, ciascuno di IL esperti di imprenditorialità ha seguito un certo stile Di metodologia basata SU i tipi di migranti svantaggiati che partecipavano alla sessione di formazione e/o alla lezione. Gli esperti di imprenditorialità sono rimasti molto flessibili nel modo in cui hanno pianificato le loro sessioni e spesso hanno mescolato e abbinato stili metodologici quando necessario.

5.2.4. Facilitazione/tutoraggio. Dolore punti E Bene punti

Gli esperti di imprenditorialità hanno spesso offerto sessioni di tutoraggio private ai migranti svantaggiati – O Quale avevo stato obbligatorio A completare di IL istituzione e/o basato SU la necessità del migrante non assistito. Gli esperti di imprenditorialità hanno espresso che in alcuni casi, i migranti non assistiti hanno usufruito di queste sessioni mentre altri non vi hanno partecipato. Tuttavia, ognuno di loro ha espresso Quello maggioranza Di IL sottoservito imprenditori fatto non Bisogno UN significativo quantità Di sforzo extra rispetto a lavorare con un cittadino cipriota.

5.2.5. In linea facilitazione/tutoraggio

Gli esperti di imprenditorialità hanno spiegato che i migranti svantaggiati con cui hanno avuto esperienza lo hanno fatto non visto Qualunque problemi In considerare A avendo sessioni in linea – Da Essi avevo esperienza usando UN computer portatile e mobile telefono precedentemente. IL

imprenditorialità esperti sentito Quello facilitando attività in linea era sufficiente quanto le sessioni faccia a faccia, poiché è più comodo e non obbliga il migrante meno assistito a spostarsi più volte al giorno.

L'unica lacuna menzionata dall'esperto di imprenditorialità riguardo alla facilitazione delle attività online riguardava l'interazione e la presenza Di IL sottoservito migrante – poiché è difficile per capire se il migrante si sta effettivamente concentrando e prestando attenzione durante una sessione.

5.2.6. Meccanismo A rilevare imprenditore competenze tra MALQI

Gli esperti di imprenditorialità solitamente riescono a individuare le capacità imprenditoriali quando qualcuno ha capacità comunicative efficaci, capacità decisionali, un atteggiamento di assunzione di rischi, capacità di pianificazione e organizzazione e una spinta appassionata a diventare un imprenditore. Inoltre, gli esperti di imprenditorialità ritengono che sia un plus avere capacità di pensiero critico e di analisi, pur essendo una persona flessibile e creativa.

Un modo comune in cui gli esperti di imprenditorialità sono stati in grado di rilevare le competenze imprenditoriali nei migranti svantaggiati sarebbe stato attraverso le discussioni accese all'interno dell'aula/sessione, consentendo esperti A valutare personalità Di ogni partecipante. Anche, Alcuni imprenditorialità esperti volevo dare il sottoservito migranti caso studi E volevo osservare loro critico pensiero E capacità di risoluzione dei problemi .

5.2.7. Ideale E killer ambienti per imprenditorialità progetti

Nel complesso, alcuni esperti di imprenditorialità hanno affermato che Cipro è un buon mercato per avviare un'attività imprenditoriale progetti In poiché è un mercato di prova in per perfezionare il prodotto finale. Alcuni Di l'imprenditorialità esperti spiegato Quello In Alcuni casi, Là È UN molto rigoroso gerarchia entro Cipro per cui IL cittadini Piace A Avere specifico lavoro titoli – Quale Potevo potenzialmente Fare Esso difficile per un sottoservito migrante A Essere UN cipriota dell'individuo "manager". Anche, Da Cipro È UN piccolo mercato, i migranti dovere Fare UN Enorme sforzo lasciare loro avvio idea E stand di prodotto fuori - In ordine A adottare una strategia di differenziazione innovativa.

Secondo uno degli esperti di imprenditorialità intervistati per il progetto, potrebbe essere potenzialmente interessante fornire ai migranti informazioni sui vari hub di imprenditorialità in tutto il mondo, per aiutarli a trovare il mercato giusto e l'assistenza più adatta al loro settore di attività e alle loro esigenze.

5.3. Conclusioni: Chiave problemi

IL imprenditorialità esperti espresso positivo esperienze Di lavorando con sottoservito migranti – che dimostra la competenza e la dedizione che i migranti meno assistiti hanno a Cipro. Tuttavia, IL burocrazia entro Cipro È UN abbastanza difficile aspetto A bypass In considerare A IL diritti di un migrante non assistito che apre la propria attività all'interno dell'isola. Poiché i migranti non assistiti

viso molti restrizione In considerare A loro lavoro attività, Essi Anche Fare non Avere chiaro accesso a un pool comune di informazioni necessarie all'imprenditore migrante che sta cercando di aprire la propria attività. Gli imprenditori migranti dovrebbero essere in grado di avere accesso alle informazioni relative al lavoro legislazione, assumere dipendenti, registrazione UN entità, applicazione per I.V.A. E ricevere pertinente Standard ISO/di sicurezza nella gestione di un'azienda.

6. Conclusioni E raccomandazioni

6.1. Scrivania E campo ricerca: Complessivamente discussione E chiave risultati

IL scrivania E campo ricerca In Cipro ha mostrato vario potenziale problemi affrontato Mio sottoservito migranti che Avere trasferito A IL isola. Dovuto A IL difficile condizioni Di IL migrante legale stato a Cipro, è particolarmente difficile per loro lavorare legalmente e alla fine aprire un'attività a causa degli alti costi. Poiché il tipo di visto che viene dato a un migrante svantaggiato che arriva a Cipro non gli dà il diritto di lavorare legalmente in un campo desiderato, ciò implica che il migrante potrebbe potenzialmente essere senza stipendio sopra un periodo prolungato di tempo e/o lavoro illegale in campi correlati alla casa manutenzione, pulizia servizi, ecc. Anche, Se UN sottoservito migrante È impegnato A apertura il suo/la sua Proprio affari, questo È Anche UN problema Da Essi Volere non Avere UN attivo reddito E dovere viso IL alto costi necessari da avvocati, consulenti ed enti governativi.

Nel complesso, sembra esserci una mancanza generale di corsi aziendali altamente personalizzati, specificamente per le fasce più svantaggiate migranti. Di base competenze, come COME sapendo Come A Trovare UN idea E preparare UN Attività commerciale piano, dovrebbe essere tra i tanti argomenti a cui i migranti meno assistiti dovrebbero avere accesso all'interno del governo cipriota mercato. Maggioranza Di IL migrante imprenditori Volere Purtroppo mancanza IL conoscenza necessario quando di partenza loro Attività commerciale In considerare A gestione, finanziamento E aspetti legali necessario A stabilire un'azienda. Anche, COME notato di maggioranza Di IL MALQ entro IL interviste, Cipro fa mancanza UN gratuito e fonte di informazioni comune che potrebbe aiutare i migranti a trovare con successo le informazioni che stanno cercando su questioni governative e amministrative, il che potrebbe potenzialmente ridurre notevolmente le parcelle pagate agli avvocati.

Inoltre, i migranti intervistati hanno apparentemente affrontato due fenomeni emotivi: sentirsi segregati a causa della loro scarsa conoscenza della lingua greca e non sapere come avviare/affrontare la loro nuova idea imprenditoriale. A causa delle barriere linguistiche e culturali, i MALQ sembrano relativamente intimidito E confuso SU Dove A inizio loro futuro imprese COME imprenditori all'interno di Cipro – per quanto riguarda il networking, le attività di finanziamento, ecc.

I professionisti migranti e gli esperti di imprenditoria hanno espresso il loro feedback positivo nei confronti della maggior parte casi imparentato A sottoservito migranti – per cui Essi ha mostrato

dedizione E impegno alle sessioni a cui hanno aderito. Un formato dinamico di teoria, contenuti pratici e tutoraggio potrebbe essere adottato per i migranti meno assistiti.

6.2. Esigenze valutazione, problemi E lacune identificato

Sono state identificate varie lacune nel mercato cipriota riguardanti migranti non assistiti e attività imprenditoriali. In primo luogo, è relativamente difficile per un migrante diventare un imprenditore a Cipro a causa degli alti costi e di un complesso sistema burocratico sull'isola. Parallelamente a questa lacuna, non sembrano esserci molte iniziative che insegnano ai migranti non assistiti come funziona il settore imprenditoriale, consentendo loro di immaginarsi effettivamente come fondatori di una startup un giorno. Anche, COME menzionato di UN Imprenditorialità esperto, Chi È Anche UN cipriota nazionale, Là È di solito alcuni pregiudizio contro straniero imprenditori per cui Essi Potevo potenzialmente Essere respinto di cittadini ciprioti per quanto riguarda le opportunità professionali. Infine, c'è una lacuna importante relativa alla lingua greca, che fa sì che i migranti meno assistiti si sentano isolati all'interno del mercato e meno sicuri della loro vita personale e professionale.

6.3. Suggerimenti per lo sviluppo di programmi di formazione e orientamento nei prossimi IO del progetto

6.3.1. Principale argomenti/temi/abilità A Essere mirato durante IL formazione

Durante le sessioni di interviste con i migranti, gli esperti di imprenditoria e i professionisti che lavorano con i migranti, sono stati evidenziati vari argomenti tecnici e di soft skill. Per quanto riguarda gli argomenti tecnici, sono stati evidenziati i seguenti temi per conto dei migranti svantaggiati intervistati:

- 1) Commercio elettronico E Stabilire UN In linea Attività commerciale;
- 2) Promuovere UN Marca In linea E Sociale Media;
- 3) Come A Ricerca per UN Idea E Creare UN Attività commerciale Piano;
- 4) Mercato Ricerca E Consumatore Analisi;
- 5) Ricerca Metodi E Dati Analisi;
- 6) Comprensione IL Locale Sistema E Legislazione;
- 7) Saldi Tecniche;
- 8) Digitale Competenze (Microsoft Suite E altro Professionale Utensili);
- 9) Finanziario Gestione E Utensili;
- 10) Agile Pensiero Competenze;

Inoltre, poiché tutti i migranti intervistati hanno affermato che la lingua greca rappresentava un ostacolo importante per la loro integrazione nel mercato cipriota, si dovrebbe raccomandare che i

migranti di livello professionale lingua sessioni Dovrebbe Essere esplorato. Come corsi Potevo potenzialmente Essere Più facile e più veloce A Imparare di IL standard greco lingua – Quale Potevo aiuto IL migranti SU UN pratico livello.

Inoltre, quando si chiede all'imprenditorialità esperti che hanno lavorato con migranti svantaggiati, ognuno di loro identificato IL seguente competenze trasversali Quello Potevo potenzialmente Fare UN riuscito imprenditore profilo. Alcune delle soft-skills possono essere viste di seguito:

- 1) Critico Pensiero;
- 2) Dati Analisi;
- 3) Assunzione di rischi;
- 4) Creatività E Fare brainstorming;
- 5) Problema Risolvere Competenze;
- 6) Comunicazione Competenze;
- 7) Lavoro di squadra Competenze;
- 8) Strategico Pensiero;
- 9) Decisione Fabbricazione Competenze;

6.3.2. Esigenze E formazione metodi preferito di MALQ

Poiché la maggior parte dei migranti svantaggiati in genere non ha a disposizione il fattore tempo libero , sono necessari metodi di formazione teorici e soprattutto pratici per aumentare con successo il tempo libero di un migrante. motivazione E comprensione Di UN argomento. Di fornendo IL migranti con vita reale situazioni e caso studi, Questo Potevo aiuto loro completamente presa UN concetto E Imparare importante competenze trasversali In parallelo. Secondo alcuni dei formatori VET coinvolti nelle sessioni di intervista, le loro gite didattiche per i migranti sono solitamente altamente riuscito Da Esso consente IL migrante A osservare UN vita reale situazione E edificio le proprie esperienze. Inoltre, tramite il questionario online distribuito ai migranti svantaggiati con attività commerciali attività entro Cipro, Essi volevo potenzialmente apprezzare personalizzato forme Di consiglio se possibile da un consulente professionale e/o mentore.

6.3.3. Esigenze e modalità formative suggerite da educatori, volontari e professionisti

Analogamente ai pensieri dei migranti, anche gli educatori, i volontari e i professionisti hanno espresso opinioni relativamente IL Stesso osservazioni In considerare A IL esigenze E formazione metodi suggerito per migranti a Cipro. I professionisti e gli esperti solitamente integrano moduli pratici nei loro piani di lezione, il che consente agli esperti di valutare quali migranti hanno delle capacità imprenditoriali innate. Utilizzando esperienze di vita reale, casi di studio, lavoro di gruppo ed esempi personalizzati, questo ha la capacità di far sì che il contenuto risuoni davvero con il migrante. Inoltre, i professionisti e gli esperti hanno menzionato che i migranti sono stati in grado di

seguire le sessioni sia online che offline quando necessario, il che non ha influenzato la loro capacità di cogliere una nuova idea.

6.3.4. Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura, nonché implicazioni pratiche e politiche a livello nazionale e dell'UE

In conclusione, diventare un imprenditore a Cipro come migrante non è impossibile; tuttavia, sembra ignorare una larga parte di migranti svantaggiati che a volte non hanno le capacità educative o finanziarie di altri imprenditori. Inoltre, la quantità e la frequenza delle iniziative nel campo aziendale sono insufficienti (e talvolta inesistenti) per i migranti svantaggiati che si trasferiscono a Cipro. Sembra inoltre che non ci siano programmi di follow-up, continuità o specifici per l'imprenditorialità per questo specifico bersaglio gruppo. Come accennato in precedenza, tale la conoscenza deve Essere passato su IL sottoservito migranti tramite dinamico E pratico formazione metodi – In ordine per IL migrante A seguire UN pratico approccio Quando prendendo In IL nuovo dati. In aggiunta, IL i migranti spesso si sentono persi quando si trasferiscono a Cipro a causa della barriera linguistica e della mancanza di una fonte centralizzata di informazioni per quanto riguarda le informazioni amministrative/governative/burocratiche su richiesta. Inoltre, come menzionato da alcuni volontari che lavorano con i migranti durante le sessioni di colloquio, si raccomanda che il governo cipriota sia l'ente che accoglie e aiuta a integrare i migranti a Cipro, piuttosto che le ONG su larga scala che offrono solo competenze in determinati campi.

7. Allegati

File di dati (ad esempio Excel prodotto da Google Forms, report di focus group o altri file di dati) con i risultati del sondaggio e dei focus group.

Digital Inclusive Business School (DIBS)

2021-1-IT01-KA220-ADU-000033439

Project Result 1 National Report

Partner:

Loyola University Andalusia

Date: July 2022

Erasmus+ Programme

KA2 – Strategic Partnership Projects

KA220-ADU – Cooperation partnerships in adult education

Identificazione del documento

Risultato del progetto	Risultato 1: Ricerca documentale e strumento di autovalutazione. (Per adulti migranti poco qualificati in merito alle esigenze di formazione imprenditoriale)
Titolo	Rapporto nazionale
Partner principale	Università Loyola Andalusia
Redattore	
Livello di diffusione	Riservato, solo per i membri del consorzio (inclusi i servizi della Commissione e i revisori dei progetti)
Stato	
Versione	1
Data di consegna prevista	31 ^{luglio} 2022
Data di consegna attuale	

Indice

1.	Ricerca di scrivania	1
1.1.	Fatti e statistiche sui MALQ nel paese	1
1.2.	Problemi e ostacoli incontrati dai MALQ nell'integrazione nel Paese	6
1.3.	Difficoltà di MALQ per la formazione	8
1.4.	MALQ nelle iniziative aziendali	10
1.5.	Buone pratiche (o supporto) su come promuovere l'imprenditorialità per integrare i MALQ 14	
1.5.1	Programmi generali per la promozione dell'imprenditorialità	14
1.5.2	Programmi specifici per gli immigrati per promuovere l'imprenditorialità	15
1.5.3.	Sostegno finanziario nazionale all'imprenditorialità	20
1.6.	Conclusioni: questioni chiave per la futura agenda	21
1.7.	Riferimenti	23
2.	Questionario per gli imprenditori migranti	24
2.1	Caratteristiche sociodemografiche del campione.	24
2.2.	Caratterizzazione delle imprese avviate dai migranti	25
2.3.	Valutazione del processo imprenditoriale sperimentato	25
2.4	Conclusioni: aspetti chiave	27
3.	Focus group con migranti	28
3.1.	Descrizione	28
3.2.	Risultati principali	28
3.2.1.	Migrazione e imprenditorialità	28
3.2.2	Barriere	29
3.2.3.	Formazione	29
3.3.	Conclusioni: aspetti chiave	30
4.	Focus group con educatori/professionisti/volontari che lavorano con i migranti	32
4.1.	Descrizione	32
4.2.	Risultati principali	32

4.2.1	Esperienza con MALQ	32
4.2.2	Metodologie di lavoro: cosa funziona e cosa no?	34
4.2.3	Come sviluppare sessioni di formazione con i migranti	34
4.3.	Conclusioni: aspetti chiave	35
5.	Focus group con imprenditorialità esperti	37
5.1.	Descrizione	37
5.2.	Risultati principali	37
5.2.1	Esperienza con imprenditori migranti o gruppi vulnerabili	37
5.2.2	Pro e contro del lavoro con migranti o gruppi vulnerabili	38
5.2.3	Metodologie di lavoro, cosa funziona e cosa no?	39
5.2.4	Facilitazione/mentoring. Punti dolenti e punti positivi	40
5.2.5	Esperienza di facilitazione/mentoring online	40
5.2.6	Meccanismo per rilevare le competenze imprenditoriali tra i migranti o i gruppi vulnerabili 41	
5.2.7	Ambienti ideali o avversi per progetti imprenditoriali	41
5.3.	Conclusioni: aspetti chiave	42
6.	Conclusioni e raccomandazioni	43
6.1	Valutazione dei bisogni, dei problemi e delle lacune individuati	43
6.2.	Suggerimenti per l'elaborazione di piani di formazione e orientamento all'imprenditorialità per i migranti	44
6.2.1	Principali argomenti/temi/competenze da trattare nella formazione	44
6.2.2	Esigenze e metodologie più idonee per formare i migranti in base alla loro percezione 45	
6.2.3	Esigenze e metodologie più appropriate per formare i migranti secondo educatori, volontari, professionisti ed esperti di imprenditorialità.	45
6.2.4	Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura. Implicazioni per le pratiche di policy-making nazionali ed europee	46
7.	Allegati	47



Elenco dei grafici

Grafico 1. Immigrati con residenza legale in Spagna per genere 2010-2020	2
Grafico 2. Famiglie straniere: composizione in base alla nazionalità dei componenti	3
Grafico 3. Numero di stranieri occupati in Spagna nel 2020, per tipologia di lavoratore	4
Grafico 4. Popolazione attiva per nazionalità e livello di studi completati, 2018	5
Grafico 5. Reddito medio annuo per nazionalità, 2016	5
Grafico 6. Lavoratori autonomi (persone fisiche) nella Previdenza Sociale per sesso e nazionalità .	11
Grafico 1. Genere	48
Grafico 2. Età	48
Grafico 3. Numero dei componenti del nucleo familiare	49
Grafico 4. Componenti del nucleo familiare con reddito	49
Grafico 5. Bambini nel nucleo familiare	50
Grafico 6. Paese di origine	50
Grafico 7. Praticare la religione	51
Grafico 8. Anni di residenza	51
Grafico 9. Settore in cui svolgono la loro attività	52
Grafico 10. Appartenenza ad un'associazione imprenditoriale	52
Grafico 11. Anni di attività aziendale	53
Grafico 12. Numero di dipendenti	53
Grafico 13. Tipologia di clientela	54
Grafico 14. Formazione ricevuta	54
Grafico 15. Esperienza lavorativa nel Paese di origine	55
Grafico 16. Principali difficoltà del momento (I)	55
Grafico 17. Principali difficoltà del momento (II)	56
Grafico 18. Principali difficoltà del momento (III)	56
Grafico 19. Principali difficoltà del momento (IV)	57
Grafico 20. Le ragioni dell'imprenditorialità	57
Grafico 21. Difficoltà e sfide (I)	58

Grafico 22. Difficoltà e sfide (II)	58
Grafico 23. Difficoltà e sfide (III)	59
Grafico 24. Grado di opinione verso l'imprenditorialità	59
Grafico 25. Grado di opinione verso l'imprenditorialità	60
Grafico 26. Affermazione verso l'imprenditorialità	60

Elenco delle tabelle

Tabella 1. Le comunità nazionali più importanti.	1
Tabella 2. Percentuale di partecipazione all'apprendimento permanente e motivi per cui non lo si fa	10
Tabella 3. Lavoratori autonomi (persone fisiche) nella Previdenza Sociale per sesso e nazionalità .	10
Tabella 4. Lavoratori autonomi stranieri (persone fisiche) per condizione professionale e continente	12

1. Ricerca di scrivania

1.1. Fatti e statistiche sui MALQ nel paese

La Spagna è uno dei venti principali paesi di destinazione per la **migrazione internazionale**, secondo i dati dell'OIM (Organizzazione Internazionale per le Migrazioni). L'incorporazione della Spagna nel gruppo delle nazioni che ricevono immigrati netti è il risultato di diversi decenni di sviluppo politico, economico e sociale.

Per quanto riguarda l' **origine etnico-nazionale** della Popolazione di Origine Migrante (POI), occorre evidenziare alcuni aspetti:

Forte **concentrazione** dell'immigrazione di origine **latinoamericana** -41% del totale e quasi il 6% della popolazione totale in Spagna (INE 2019)-.

Forte **interno diversificazione** : in Spagna vivono più di 50 comunità di diversa origine etnico-nazionale che contano una popolazione di oltre 10.000 persone (INE 2019).

Le comunità nazionali più importanti sono:

Tabella 1 Comunità nazionali più importanti.

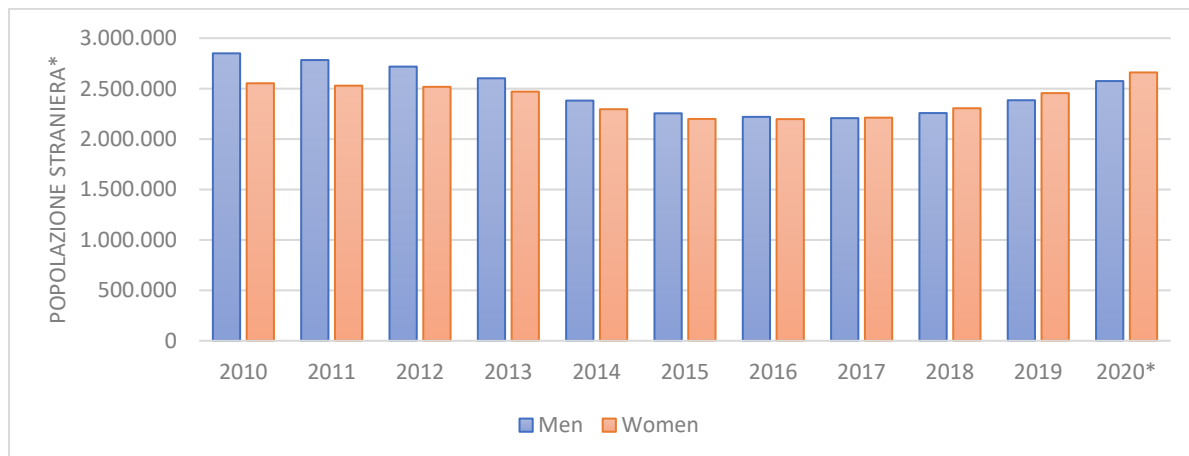
Marocco	767.180	Venezuela	207.583	Honduras	122.220	Argentina	98.120
Romania	639.426	Cina	194.206	Perù	110.199	Brasile	82.515
Regno Unito	320.276	Ecuador	122.619	Bulgaria	118.682	Russia	80.740
Colombia	294.291	Germania	141.567	Portogallo	106.247	Cuba	68.636
Italia	286.466	francese	124.231	Ucraina	105.573	Paraguay	67.417

Fonte: Rapporti INE sulla popolazione residente al 1° luglio 2021.

<http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=1894&capsel=1895>

Per quanto riguarda il **genere**, nell'ultimo decennio l'immigrazione in Spagna si è leggermente femminilizzata, con le donne che sono tornate a rappresentare la maggioranza degli immigrati: il 52%, il 3,5% in più rispetto all'inizio del decennio.

Grafico 1 Immigrati con residenza legale in Spagna per genere 2010-2020



Fonte INE 2010-2020

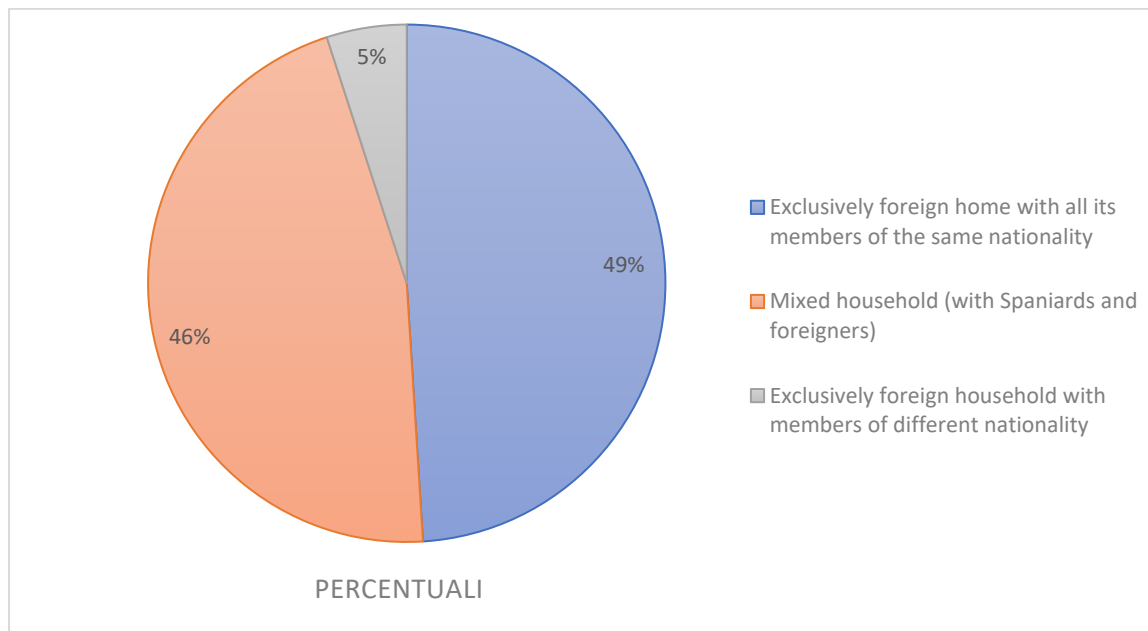
Tuttavia, ci sono ancora **comunità fortemente femminilizzate** come quella honduregna o nicaraguense dove le donne rappresentano il 74% del totale -paraguaiana, 70%, russa, 65%-. E **comunità fortemente mascolinizzate**, nonostante il fatto che, in questi anni, il peso delle donne sia aumentato in modo significativo. Comunità come il Marocco, dove le donne rappresentavano il 38% della sua popolazione nel 2009 e ora il 43%. O quella pakistana, che è passata dal 13% nel 2009 al 27% di oggi (INE 2019).

Un'altra caratteristica centrale della popolazione di origine immigrata è la sua **gioinezza**; una tendenza demografica che, nel contesto di una Spagna sempre più anziana, assume un'importanza centrale in termini demografici, economici e di protezione sociale, garantendo equilibrio al sistema nel suo complesso.

Così, l'età media degli immigrati in Spagna è di 36 anni, rispetto ai 44 anni dei nazionali (INE 2019). Un invecchiamento relativo che si riflette nel peso della popolazione con più di 65 anni: il 22% nel caso dei nativi, rispetto all'8% degli immigrati.

La **composizione delle famiglie degli immigrati è mista** tra stranieri della stessa nazionalità o con spagnoli. Questo non è il caso degli immigrati di altre nazionalità, come si può vedere nel grafico seguente.

Grafico 2 Famiglie straniere: composizione in base alla nazionalità dei componenti

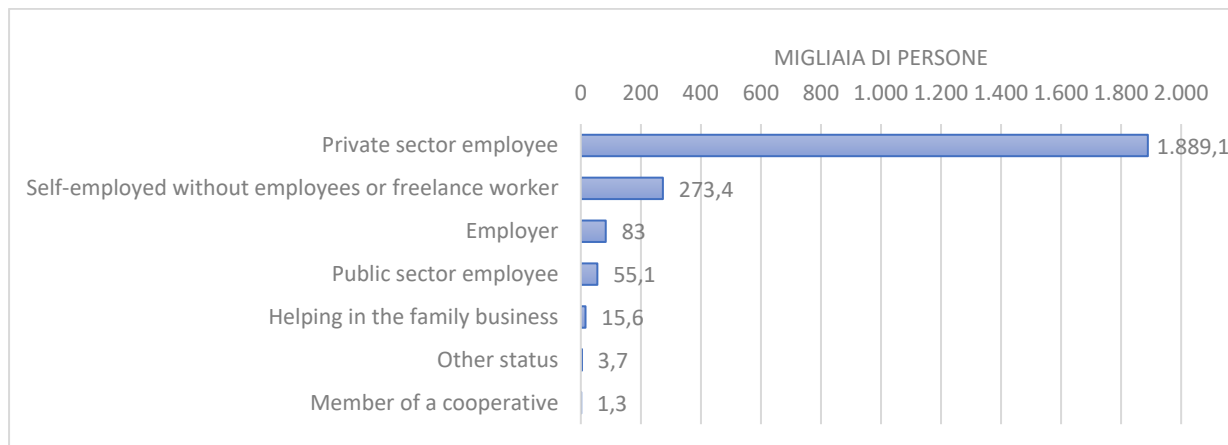


Fonte: INE, Indagine sulle famiglie, 2018.

In Spagna, la maggior parte della popolazione immigrata è stata inserita nei quartieri popolari e operai, condividendo quartieri, scuole e posti di lavoro con la classe operaia autoctona.

Nel caso degli immigrati, la popolazione in età lavorativa rappresenta l'85% del totale, mentre è del 62% nel caso degli spagnoli (INE 2020). Tra gli stranieri occupati, la stragrande maggioranza sono dipendenti del settore privato. Essendo imprenditori senza dipendenti l'11,7% e il 3,6% con dipendenti. Il numero di lavoratori autonomi è leggermente aumentato del 4,4%.

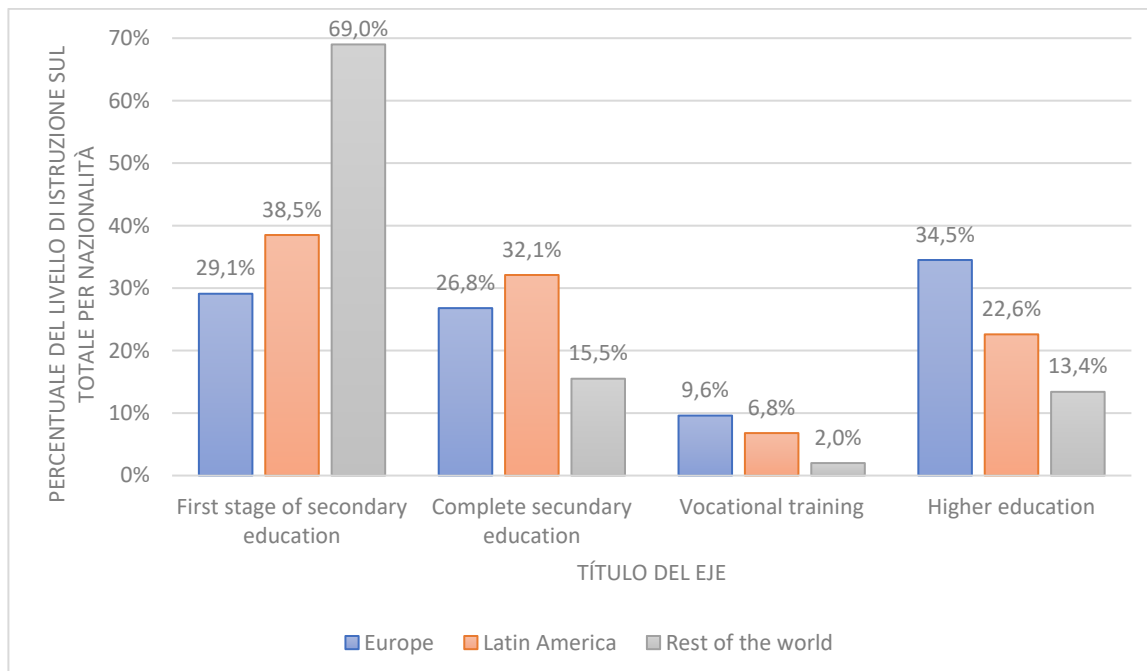
Grafico 3 Numero di stranieri occupati in Spagna nel 2020, per tipo di lavoratore



Fonte: INE 2020

Per quanto riguarda il **livello di istruzione**, va notato che, in contrasto con l'idea stereotipata dell'immigrazione come popolazione "non istruita" proveniente da paesi "sottosviluppati", che si adatta perfettamente alle occupazioni elementari del mercato del lavoro spagnolo, i dati mostrano che i livelli di istruzione degli immigrati sono molto simili a quelli della popolazione spagnola. Così, ad esempio, la popolazione spagnola con studi universitari rappresenta il 29% del totale. Questa percentuale è del 23% nel caso degli stranieri e del 20% nel caso dei latinoamericani (EPA-INE. 2017). Profili che non spiegano, quindi, le enormi differenze occupazionali e di reddito che esistono.

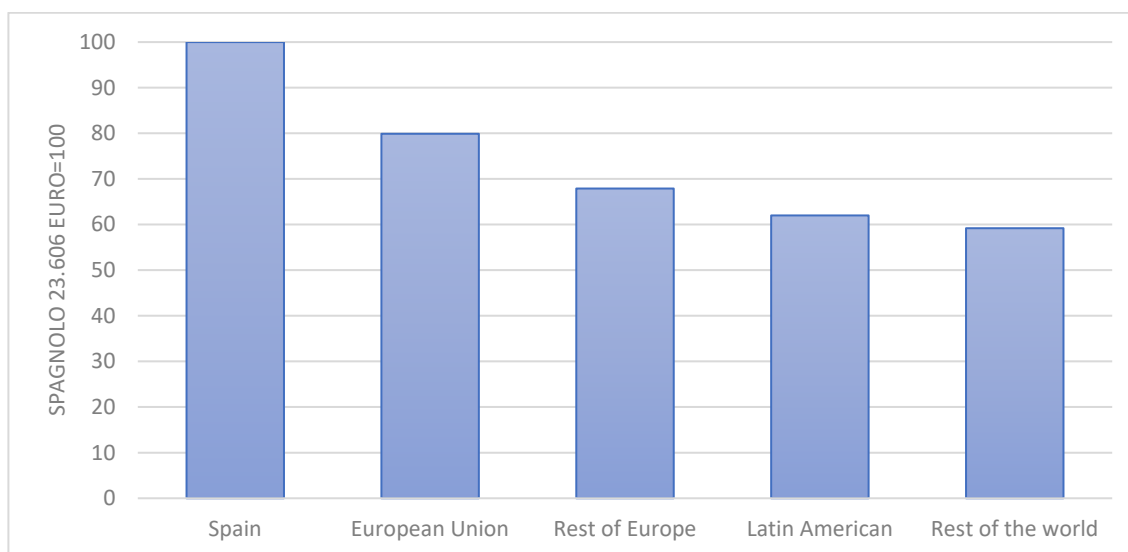
Grafico 4 Popolazione attiva per nazionalità e livello di studi completati, 2018



Fonte: Indagine sulla forza lavoro INE 2018

In termini di guadagni annuali, il reddito degli immigrati è inferiore alla media spagnola. Il grafico seguente mostra le differenze per gruppo di nazionalità.

Grafico 5 Reddito medio annuo per nazionalità, 2016



Fonte: INE, Indagine annuale sulla struttura salariale.

1.2. Problemi e ostacoli incontrati dai MALQ nell'integrazione nel Paese

La popolazione immigrata ha un **profondo processo di radicamento** nella società spagnola. Alcuni dati:

- Una **lunga durata del soggiorno** . La permanenza media in Spagna è di 13 anni, 12,7 uomini e 13,1 donne. Il 74% degli immigrati è in Spagna da più di 10 anni e il 42% da più di 15 anni.
- Un **processo notevole di insediamento familiare** . Gli immigrati in Spagna vivono in case familiari "forti" e numerose, più, in effetti, delle famiglie spagnole. Le case sono per lo più costruite attorno alla famiglia nucleare e con un'alta presenza di figli minorenni. I bambini funzionano come "ancore" che fissano e radicano le famiglie nella comunità locale.
- La **dimensione media** delle famiglie di immigrati è di 3,34 persone, mentre la dimensione media delle famiglie in Spagna è di 2,49 persone per famiglia (Encuesta Continua de Hogares -ECH- INE, 2017). Otto famiglie di immigrati su 10 sono case familiari, dove due o più parenti vivono insieme. E il 53% di queste sono famiglie nucleari. Nel caso della popolazione spagnola, queste percentuali sono rispettivamente del 65% e del 44,5% (ENPOI 2017 e ECH-INE, 2017). In media, ogni immigrato ha quasi 4 parenti che vivono in Spagna -3,76-, la maggior parte dei quali concentrati in casa e, in media, quasi un figlio per famiglia, 0,88. (ENPOI 2017 e ECH-INE, 2017).
- Un **intenso processo di naturalizzazione/nazionalizzazione** che raggiunge già 1 immigrato su 3 (33%), il 36% per le donne e il 30% per gli uomini. Nel caso degli immigrati di origine latinoamericana questa percentuale raggiunge il 54%. Si è assistito a una progressiva riduzione dell'area di irregolarità amministrativa che, nonostante la sua importanza qualitativa, rappresenta appena il 7% del totale. Inoltre, gli immigrati con permessi permanenti rappresentano il 30% del totale e quelli con permessi temporanei il 30% (INE 2009-2019).
- Un'alta e **diffusa dominanza della lingua spagnola** , comprese quelle origini in cui lo spagnolo non è la lingua madre. Infatti, l'88% dei POI parla bene lo spagnolo (13%) o molto bene (75%). Al contrario, appena il 4% manifesta un livello basso o molto basso nella competenza orale in spagnolo (ENPOI 2017).
- Mantenimento crescente di **progetti vitali e "migratori"** orientati alla permanenza e all'insediamento nel Paese. Ciò significa che le loro decisioni di spesa e investimento sono sempre più focalizzate sul miglioramento delle loro condizioni di vita in Spagna.
- Elevato e **crescente grado di contatto e interrelazione** tra la popolazione immigrata e quella nativa. Un'interazione che si manifesta nella significativa presenza di nativi nelle reti interpersonali dei migranti, e nel consueto contatto e "legame" tra entrambe le popolazioni

in due spazi centrali quotidiani della vita sociale, come il quartiere e il posto di lavoro. Così, ad esempio, il 23% delle coppie e dei matrimoni di immigrati sono unioni miste (origine nativa-immigrata). Allo stesso tempo, la stragrande maggioranza di loro, il 63%, ha reti interpersonali miste formate da membri di entrambi i gruppi.

- **Alta percezione soggettiva di radicamento** , integrazione e appartenenza alla società spagnola. Pertanto, il 94% degli immigrati tende a sentirsi e percepirsi integrato nel paese. Il 94% si sente accolto dagli spagnoli e, infine, il 66% degli immigrati tende a percepirsi come membro della società spagnola.

Tuttavia, la popolazione immigrata ha **una scarsa integrazione socioeconomica** :

- Concentrazione e sovrarappresentazione della popolazione immigrata nella **parte inferiore della struttura occupazionale** . Il 75% degli immigrati lavora in occupazioni manuali, mentre il 7,1% è piccolo imprenditore.
- La stragrande maggioranza dei lavoratori immigrati che erano impiegati in lavori elementari quando sono arrivati in Spagna sono ancora bloccati in essi dopo una permanenza media nel paese di cinque anni, il che indica la **continuità del processo di segregazione occupazionale** . Solo una minoranza, e più individualmente che strutturalmente, è riuscita negli ultimi anni a passare dai lavori elementari a lavori più qualificati.
- **Forte precarietà lavorativa** : il 27% si trova in situazione di irregolarità; il 73% lavora in nero nonostante abbia un permesso di lavoro; tassi di disoccupazione più alti rispetto alla popolazione spagnola; il 40% degli impiegati ha contratti temporanei (più del doppio rispetto agli spagnoli) e uno stipendio medio inferiore al salario minimo interprofessionale spagnolo.
- **Una maggiore propensione a subire situazioni di povertà, deprivazione materiale ed esclusione sociale** tra alcuni gruppi nazionali, principalmente africani e latinoamericani. Tuttavia, la situazione Di Unione Europea stranieri È Anche molto sorprendente E, senza raggiungere IL estremo livelli Di popolazione extracomunitaria, presentano anch'essi un rischio molto elevato di povertà o di esclusione sociale. Ciò è dovuto al cambiamento dei profili della popolazione UE insediata nel nostro Paese, che È oggi composta in gran parte da cittadini provenienti dai paesi dell'allargamento dell'Unione Europea a Est, in prevalenza rumeni e bulgari, la cui situazione sembra differire notevolmente dalle precedenti ondate di europei, riflettendo il persistente divario sociale nelle condizioni di vita di alcuni paesi e di altri all'interno dell'Unione Europea.
- **Livelli di protezione sociale relativamente bassi** : solo il 15% delle famiglie percepisce un reddito "sociale" e solo il 12,3% di queste percepisce un reddito dal sistema pubblico.

Alcune caratteristiche delle politiche di integrazione in Spagna:

- In Spagna, uno degli ostacoli che limita l'integrazione è la **distribuzione delle competenze** tra lo Stato centrale e le comunità autonome. Il Governo è responsabile giuridicamente-amministrativamente per questioni relative all'immigrazione come la nazionalità, gli stranieri e il diritto di asilo, nonché per alcune questioni sociali come la regolamentazione del mercato del lavoro (Godenau, Rincken, De Lizarrondo e Moreno, 2014). Ma l'integrazione è competenza esclusiva delle Comunità autonome o condivisa con il governo in conformità con quanto proclama il corrispondente statuto di autonomia; ciò è legato alla questione del sistema di competenze nel campo delle politiche di integrazione. Tuttavia, per la Commissione europea questa è una competenza eminentemente nazionale. Inoltre, la comunità autonoma trasferisce la competenza dell'integrazione alla località e persino al comune. Da un lato, questa distribuzione ha il suo vantaggio perché è il comune a conoscere la realtà e le caratteristiche dell'immigrazione nella sua società, ma dall'altro lato ha il suo svantaggio perché il comune è estraneo ai processi di elaborazione dei piani di integrazione della comunità autonoma e alla partecipazione alle Conferenze settoriali dell'immigrazione tra il Governo e le comunità autonome, che mirano a elaborare i programmi d'azione biennali con l'obiettivo di rafforzare l'integrazione sociale degli immigrati, come stabilito dalla Legge 2/2009.
- Va sottolineato che una delle peculiarità delle politiche di integrazione in Spagna, rispetto agli altri Stati membri e persino all'UE, è la **non distinzione tra immigrati regolari e irregolari nell'attuazione delle politiche di integrazione**. Tutti gli immigrati in Spagna possono beneficiare di programmi finanziati da fondi europei. Questa questione si discosta visibilmente dai postulati europei che si riferiscono esclusivamente ai cittadini di paesi terzi legalmente residenti in uno degli Stati membri.
- Negli ultimi anni la Spagna si è posizionata dalla parte degli Stati che considerano l'apprendimento della lingua, storia, cultura, IL Costituzione, tra altri, A Essere obbligatorio, Ma soltanto si applica Esso In il caso di ottenimento della nazionalità, dove l'immigrato deve avere un livello base della lingua e della conoscenza costituzionale e socioculturale della Spagna. Tuttavia, questi requisiti non sono obbligatori per ottenere un permesso di soggiorno, a differenza di altri stati europei che obbligano anche l'immigrato con residenza a farli superare.

1.3. Difficoltà di formazione per MALQ

Principali difficoltà incontrate dagli immigrati nel loro inserimento educativo in Spagna (Martín-Pastor e González-Gil, 2013):

- Integrazione problemi con gli spagnoli: complessità nel rapporto con le popolazioni autoctone.

- Rifiuto Di stranieri: Discriminatorio atteggiamenti .
- Diversi tipi di socializzazione: modi di parlare e di comportarsi con altre persone diversi da quelli del proprio paese d'origine.
- Protocollo comunicativo: in Spagna le persone comunicano in modo molto brusco, con espressioni imperative con cui non hanno familiarità.
- Espressioni e parole: alcune espressioni comuni spagnole non sono comprese. Tra queste rientrano ironico tono O barzellette accompagnato di connotazioni diverse In IL modo alcune parole vengono usate .

Lo **status di immigrato** stesso sembra influenzare l'incidenza della disoccupazione, dato che i tassi di disoccupazione sono più elevati tra gli immigrati della stessa età e livello di istruzione, e a un livello maggiore distanza da Spagnoli COME loro educativo livello aumenta. Determinazione IL preciso fattori che influenzano l'incidenza della disoccupazione richiede studi approfonditi, ma ci sono alcuni elementi di base che sono presenti in tutta la letteratura specializzata . Ad esempio, il tipo di qualifica ha UN alto impatto SU occupabilità per stranieri, COME Esso fa per Spagnoli. Allo stesso modo, l'individuazione e il miglioramento delle competenze fornite dal sistema educativo hanno un effetto positivo.

A questo punto ci sono due dati rilevanti che aiutano a distinguere la distanza tra qualifiche formali e **competenze** effettivamente possedute, dati che segnano uno svantaggio apprezzabile della popolazione immigrata rispetto a quella spagnola. Da un lato, i risultati dei test generali sulle competenze della popolazione adulta mostrano una differenza nelle competenze di base che equivarrebbe a tre anni di scolarizzazione in meno tra gli immigrati. Dall'altro, gli immigrati avrebbero una quota molto più alta di persone con livelli di prestazione molto bassi nella competenza di lettura (42,5%, rispetto al 25,4% della popolazione spagnola).

Questo punti A IL importanza Di messa a fuoco orientato agli adulti formazione sforzi SU IL immigrato popolazione. Hanno una maggiore necessità di partecipare all'apprendimento permanente, ma vi prendono parte meno della popolazione spagnola. Per rafforzare la loro occupabilità, è essenziale incoraggiare una maggiore partecipazione della popolazione adulta immigrata all'apprendimento permanente.

Tuttavia, occorre notare che la ragione principale addotta dagli immigrati per non impegnarsi nell'apprendimento permanente formale è il prezzo della formazione (vedere la tabella seguente).

Percentuale di partecipazione all'apprendimento permanente e motivi per cui non lo si fa

Tabella 2 Percentuale di partecipazione all'apprendimento permanente e motivi per cui non lo si fa

% Di partecipazione all'apprendimento permanente
Motivi per non partecipare all'apprendimento del lifelong learning
Formale e non formale

	Formale	Totale	Correlato al lavoro	Non correlato al lavoro	Costo	Senza sostegno dal datore di lavoro	Troppo impegnativo nel lavoro	Tempo e luogo pessimi	Responsabilità familiari
Nativo	13,3	47,2	36,3	10,9	8,9	3,1	28,8	8,4	22,6
Straniero	11,7	40,6	29,4	11,2	18,4	0,7	26,4	7,1	17,4

Fonte: OCSE, Competenze in movimento: migranti nell'indagine sulle competenze degli adulti, 2018.

1.4. MALQ nelle iniziative aziendali

Secondo un rapporto di IE Business School e Ria Money Transfer (2016), la Spagna è il miglior paese in Europa per gli imprenditori immigrati, sia in termini di numero di progetti sviluppati, sia per le performance economiche ottenute.

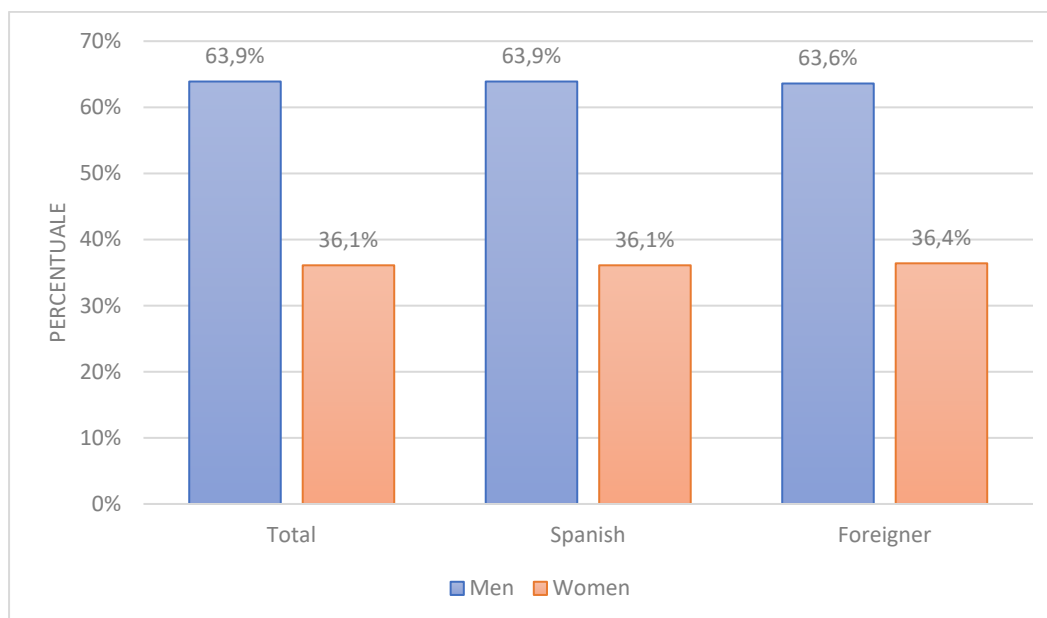
- L'unica categoria di **lavoratori autonomi** che cresce nel nostro Paese è quella degli stranieri, sia i lavoratori autonomi aziendali che avviano una PMI sia quelli che avviano direttamente un'attività. I lavoratori autonomi di nazionalità straniera rappresentano il 12,8% in Spagna: 260.569 a dicembre 2021, secondo il Ministero del Lavoro e dell'Economia Sociale. Come per la popolazione spagnola, la percentuale di uomini autonomi è significativamente più alta di quella delle donne (vedi grafico sotto).

Tabella 3 Lavoratori autonomi (persone fisiche) nella Previdenza Sociale per sesso e nazionalità

	Totale	Uomini	Donne
spagnolo	1.773.322	1.133.785	639.537
Straniero	260.569	165.592	94.977
Totale	2.033.891	1.299.377	734.514

Fonte: Dati Ministero del Lavoro e dell'Economia Sociale al 31/12/2021

Grafico 6 Lavoratori autonomi (persone fisiche) nella Previdenza Sociale per sesso e nazionalità



Fonte: Dati Ministero del Lavoro e dell'Economia Sociale al 31/12/2021

- Il desiderio e la dedizione sono il segreto del loro successo. Gli **ostacoli** che l'imprenditore immigrato deve affrontare sono molto più grandi di quelli che deve affrontare il lavoratore autonomo nazionale; l'immigrato lavoratore autonomo deve dimostrare non solo la fattibilità economica e finanziaria del progetto, ma anche la sua preparazione.
- Come si può vedere nel grafico sottostante, la maggior parte dei lavoratori autonomi immigrati corrisponde a imprese individuali, senza dipendenti e senza pluriattività. Da un lato, gli asiatici si distinguono per avere un numero maggiore di dipendenti, così come i sudamericani che mostrano una maggiore pluriattività.

Tabella 4 Lavoratori autonomi stranieri (persone fisiche) per condizione professionale e continente

Totale		Senza dipendenti	Con dipendenti	iSenza pluriattività	Con pluriattività
Europa UE	87.906	77.569	10.337	83.045	4.861
Riposo in Europa	46.280	37.755	8.525	44.270	2.010
Africa	27.099	22.195	4.904	25.684	1.415
America Centrale	3.992	3.444	548	3.518	474
America del Nord	3.342	3.057	285	3.100	242
Sud America	48.337	41.820	6.517	42.383	5.954
Asia	42.540	28.381	14.159	41.065	1.475
Oceania	569	492	77	506	63
Sconosciuto	504	440	64	466	38
Totale	260.569	215.153	45.416	244.037	16.532

Fonte: Dati Ministero del Lavoro e dell'Economia Sociale al 31/12/2021

- Predominano le piccole imprese, con scarsa capacità di generare occupazione (spesso imprese familiari) e con una preferenza per settori come l'ospitalità e l'edilizia, settori economici scelti dal 38,2% dei nuovi lavoratori autonomi stranieri, secondo l'Associazione dei lavoratori autonomi (ATA). Hanno anche una partecipazione rilevante nei settori del commercio e dei trasporti. Inoltre, molti hanno trovato la loro opportunità di business nel settore delle rimesse che è arrivato ad essere gestito, quasi interamente, da immigrati (molti di origine pakistana) che hanno abbinato l'attività a call center o servizi Internet.
- Le due principali motivazioni degli immigrati all'imprenditorialità sono la ricerca di migliorare la loro situazione economica e sociale e la necessità. Entrambe coesistono, anche se una larga parte di loro risponde a quest'ultima motivazione,
- In Spagna sono per lo più orientati al mercato libero, e questo include attività che inizialmente servivano il mercato etnico come le macellerie halal. In questo caso, l'adozione di strategie di sopravvivenza li ha spinti maggiormente verso i minimarket che servono il quartiere. L'accesso alla proprietà tramite la catena di posti vacanti spiega anche la tendenza verso il mercato libero.
- In Spagna, la ricerca ha anche dimostrato la **transnazionalità** delle attività delle minoranze etniche legate a gruppi specifici e al livello di istruzione. La famiglia transnazionale è un pilastro che consente all'attività di progredire, favorendo al contempo la crescita della famiglia. Ciò si riflette nei modelli di distribuzione dei ruoli: i genitori lavorano nell'attività e la famiglia rimasta all'origine si prende cura dei figli. I legami con il paese d'origine facilitano

la creazione di attività transnazionali e la loro diversificazione. Inoltre, la crisi ha anche intensificato i legami transnazionali come strategia per sopravvivere.

- Un altro aspetto caratteristico dell'imprenditorialità degli immigrati è l'**autosfruttamento**, attraverso il lavoro prolungato e nei giorni festivi.
- Da notare anche l'impiego di manodopera familiare, la diversificazione attraverso la vendita di diverse tipologie di prodotti, la fornitura di servizi complementari e la versatilità nel cambiare attività a fronte di una bassa redditività.
- Queste attività imprenditoriali solitamente iniziano con i **propri risparmi** o tramite prestiti ricevuti da parenti o compatrioti. Queste attività tendono a dipendere il meno possibile dalle banche.
- **Le donne immigrate** hanno più successo degli uomini, sebbene il numero di imprenditori stranieri sia significativamente inferiore e tendano a essere più avversi al rischio. Gli immigrati che hanno ottenuto la nazionalità spagnola ottengono anche maggiori ritorni economici rispetto a quelli che non ce l'hanno, probabilmente perché coloro che hanno ottenuto la nazionalità spagnola hanno un maggiore accesso ai finanziamenti.
- Per quanto riguarda il modello imprenditoriale, la maggior parte degli immigrati ha scelto di avviare la propria attività nel settore delle rimesse, nell'assistenza sociale agli immigrati, nel campo della tecnologia, in particolare nella vendita e riparazione di computer e telefoni cellulari, nella fornitura di prodotti del paese di origine e nel settore della vendita al dettaglio.

1.5. Buone pratiche (o supporto) su come promuovere l'imprenditorialità per integrare i MALQ

In Spagna, ci sono molte istituzioni pubbliche e private che lavorano per promuovere il lavoro autonomo. Le azioni sviluppate per raggiungere questo obiettivo sono diverse e coprono aree come la consulenza sulla creazione di un'attività, la disposizione di incubazione spazi, accelerazione attraverso tutoraggio, accesso a finanziario aiutare tale come sovvenzioni o microcrediti, la aggiudicazione di premi, consiglio su applicazione per europeo Ricerca e sviluppo progetti, integrazione in Attività commerciale angelo o avventurarsi capitale reti, aiuto per internazionalizzazione o contatto con aziende, cluster aziendali, centri di ricerca, parchi tecnologici o università. Sebbene l'esistenza di questi programmi sia una realtà in Spagna a tutti i livelli territoriali (nazionale, regionale, provinciale e locale), gli studi accademici sull'imprenditoria immigrata sottolineano l' **insufficienza di programmi specifici** rivolti a questo gruppo (Aboussi e García-Quero, 2012), una carenza che è normalmente coperta dalle associazioni senza scopo di lucro.

La maggior parte delle iniziative sono sviluppate da associazioni e si basano su consulenza e formazione per l'implementazione di un business plan. Si sostiene una maggiore formazione sulle competenze per promuovere iniziative imprenditoriali di qualità.

1.5.1. Programmi generali per la promozione dell'imprenditorialità

1. "España-Emprende" promosso dalla Camera di Commercio spagnola
<https://www.camara.es/creacion-de-empresas/espana-emprende>
2. I programmi del Santander International Entrepreneurship Centre (CISE) come Explorer o Ecuadrado

<https://www.cise.es/programas-para-emprendedores/#programas>

3. Il programma "Minerva" sviluppato congiuntamente dalla società Vodafone e dalla Junta de Andalucía

<https://www.programaminerva.es>

4. "Andalucía Open Future" promosso anche dal governo regionale e da Telefónica

<https://andalusia.openfuture.org>

5. Finestre singole aziendali (VUE)

<https://www.camara.es/creacion-de-empresas/ventanilla-unica-empresarial-punto-de-atencion-al-emprendedor>

6. I punti di attenzione all'imprenditore (PAE) promossi dal governo spagnolo in collaborazione con altre organizzazioni

<http://www.paeelectronico.es>

7. I diversi piani o programmi promossi dalle Comunità autonome e dagli enti provinciali e locali (ad esempio Comunità di Madrid, Consiglio comunale di Valladolid, Consiglio provinciale di Jaén, Consiglio provinciale dei Paesi Baschi, Consiglio comunale di Malaga, Consiglio comunale di Valencia)

<https://www.comunidad.madrid/servicios/empleo/autonomos-emprendedores>

<https://www.valladolid.es/es/gente/emprendedores>

<https://www.dipujaen.es/microsites/planempleo/emprendimiento-y-empresas.html>

<https://beaz.bizkaia.eus>

<http://imfe.malaga.eu/es/unidad-de-empresas/asesoramiento-al-autoempleo>

<http://valenciactiva.valencia.es/es/valencia-emprende/asesoramiento-en-emprendimiento-y-creacion-de-la-empresa>

1.5.2. Programmi specifici per gli immigrati per promuovere l'imprenditorialità

"Imprenditorialità e integrazione" – Fundación Tomillo	
https://tomillo.org/programas/emprendimiento-e-integracion-y-emprender-sin-limites/	
Descrizione	Sostegno agli immigrati per promuovere un'attività autonoma stabile e continuativa, finanziato dal Ministero del Lavoro, della Migrazione e della Previdenza Sociale e dal Fondo Sociale Europeo.
Caratteristiche	-Formazione. -Consulenza individuale per la costituzione (registrazione al Tesoro e alla Previdenza Sociale) e tutoraggio per la crescita delle imprese già create. -Aiuto per l'accesso ai finanziamenti. -Consulenza in materia di immigrazione per ottenere permessi di lavoro.
Collettivo	Immigrati provenienti da paesi extra-Unione Europea (UE) con permesso di lavoro o di soggiorno in Spagna. Rilevanza speciale dei progetti sociali.
"Vives Emprende" – Azione contro la fame	

https://www.accioncontraelhambre.org/es/empleabilidad/emprende	
Descrizione	Promozione dell'imprenditorialità inclusiva attraverso il sostegno alle persone con poche risorse, disoccupate e con difficoltà di inserimento socio-lavorativo.
Caratteristiche	<ul style="list-style-type: none"> -Laboratori per lo sviluppo delle competenze imprenditoriali. -Consulenza personalizzata sull'idea imprenditoriale. - Workshop tecnico-pratici (generazione di idee, piano di marketing, sostenibilità economico-finanziaria del business, strategia di social media, ecc.). - Networking e promozione del contatto con storie di successo,
Collettivo	Persone in situazione di disoccupazione o instabilità lavorativa, in particolare donne, giovani, immigrati o persone con disabilità.
<p>«ERIAS: Programma d'azione europeo per l'integrazione dei rifugiati» – Cámara de Comercio</p> <p>https://www.camara.es/creacion-de-empresas/programa-integracion-mercado-laboral-migrantes-erias</p>	
Descrizione	Integrazione sostenibile di immigrati e rifugiati nel mercato del lavoro. Creato dalle Camere di commercio europee (sviluppato in Spagna, Bulgaria, Grecia e Italia).
Caratteristiche	<ul style="list-style-type: none"> - Laboratori con enti legati alla migrazione per analizzare la situazione a livello locale e identificare le esigenze specifiche della collettività, - Formazione sulle competenze di base e sull'imprenditorialità (business plan). -Consulenza per l'avvio dell'attività imprenditoriale.
Collettivo	Gli immigrati che sono cittadini di paesi terzi, compresi i rifugiati,
<p>«CEPAIM Emprende» – Fondazione CEPAIM</p> <p>http://cepaim.org/que-hacemos-convivencia-social/formacion-y-empleo/cepaim-emprende/</p>	
Descrizione	Promozione dell'imprenditorialità, dell'educazione imprenditoriale e del lavoro autonomo degli immigrati. Promozione e diffusione della cultura imprenditoriale.

Caratteristiche	<ul style="list-style-type: none"> - Consulenza su procedure, aiuti e sussidi, - Supporto nella preparazione del business plan, - Formazione all'imprenditorialità (ad esempio autonomia, lavoro di squadra, creatività),
Collettivo	Imprenditori a rischio di esclusione sociale: immigrati extracomunitari. Particolare attenzione alle imprese dell'economia sociale e alle joint venture promosse da immigrati e popolazione locale.
<p>"Entryway-imprenditorialità senza frontiere" – UE e Camera di Commercio di Navarra</p> <p>http://www.entrywayproject.eu/wp-content/uploads/2018/01/brochure-entry-way_SPA.pdf</p>	
Descrizione	Integrazione economica degli immigrati attraverso la formazione e la consulenza completa per l'imprenditorialità. Progetto europeo con la partecipazione della Camera di Commercio di Navarra.
Caratteristiche	<ul style="list-style-type: none"> - Orientamento e valutazione delle idee imprenditoriali. - Formazione sul business plan. - Consulenza e accompagnamento personalizzato da parte di tutor.
Collettivo	Stranieri provenienti da paesi extra UE con residenza legale in Spagna,

<p>"Progetto Impulsa" – Croce Rossa</p> <p>http://www.entrywayproject.eu/wp-content/uploads/2018/01/brochure-entry-way_SPA.pdf</p>	
Descrizione	Programma per promuovere l'autoimpiego e l'imprenditorialità, finalizzato ad aiutare le persone con difficoltà di accesso al mercato del lavoro. Finanziato dal Ministero delle migrazioni con la collaborazione degli enti provinciali.
Caratteristiche	<ul style="list-style-type: none"> - Formazione aziendale. - Orientamento e consulenza nella redazione del business plan. - Supporto nella richiesta e gestione dei microcrediti. - Diffusione e promozione delle attività imprenditoriali avviate.
Collettivo	Principalmente immigrati, ma anche altri gruppi con difficoltà di accesso al mercato del lavoro.

<p>"MICRO PROJECT" – Azione contro la fame</p> <p>https://www.accioncontraelhambre.org/es/proyecto-micro</p>	
Descrizione	<p>È un progetto europeo per supportare i migranti che desiderano diventare imprenditori e facilitare il loro accesso alla microfinanza. L'obiettivo generale di MICRO è quello di creare una figura professionale in grado di supportare gli immigrati nelle diverse fasi di creazione e gestione di un'impresa.</p>
Caratteristiche	<p>L'iniziativa, a cui partecipano sei organizzazioni, consiste nel migliorare le competenze dei professionisti che lavorano al servizio degli immigrati in tre ambiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aiutarli a redigere il loro business plan • Supportarli e accompagnarli nell'accesso alla microfinanza • Gestire il multiculturalismo. In questo senso, i partner coinvolti nel progetto stanno lavorando alla creazione e alla sperimentazione di una metodologia di e-learning innovativa per i tecnici, che avranno la possibilità di acquisire competenze trasversali sia nei settori economico/finanziario che nella comunicazione interculturale.
Collettivo	Professionisti al servizio degli immigrati
<p>Formazione ColImpact Coliving per imprenditori immigrati</p> <p>https://coimpactbcn.com/por-que-programa-formacion-emprededores-inmigrantes/</p>	
Descrizione	<p>ColImpact Coliving mira a essere un punto di incontro per imprenditori immigrati. Una comunità che genera connessioni preziose, che fornisce conoscenze e strumenti, che ispira attraverso l'esempio e che funge da piattaforma per la creazione di progetti di imprenditoria sociale in modo che immigrati e rifugiati possano rafforzarsi e trasformare il ruolo che svolgono nella nostra società, per contribuire e avere un impatto positivo sull'ambiente che li circonda.</p>
Caratteristiche	<p>Manteniamo una mentalità da cintura bianca e siamo in costante apprendimento e crescita. Il nostro obiettivo è portare il massimo valore possibile all'ecosistema imprenditoriale, sociale e consapevole,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Master in Innovazione Sociale conseguito presso l'organizzazione Learning by Helping.

	<ul style="list-style-type: none"> • Consulenza e mentoring personalizzati per la creazione di imprenditorialità, accompagnamento psicologico e coaching ontologico personalizzato.
Collettivo	Stiamo creando la casa ideale per nomadi digitali, studenti stranieri e lavoratori da remoto che desiderano vivere un'esperienza autentica e indimenticabile, sviluppandosi personalmente e professionalmente a Barcellona (20% di posti per immigrati)
<p>"Progetto CONEXUS" - Noos</p> <p>https://noos.global/es/csr-projects/education-support-migrants-entrepreneurs-spain/description</p>	
Descrizione	Conexus offre agli imprenditori migranti un programma completo per aiutarli a costruire il loro modello di business e a sviluppare una rete di supporto locale per aumentare le loro possibilità di successo nella creazione di una startup.
Caratteristiche	<ul style="list-style-type: none"> • Ogni imprenditore lavorerà con un mentore locale che lo accompagnerà per tutti i 4 mesi del programma e con uno studente consulente che lo aiuterà con questioni specifiche come il budget e il marketing. • Attraverso sessioni di gruppo online condotte da esperti, gli imprenditori approfondiranno la loro comprensione dei principi fondamentali del business, esploreranno nuove opportunità in un mondo post-pandemia, rafforzeranno i loro modelli di business e faranno crescere il loro marchio. • Il programma incorpora anche le migliori pratiche attuali nel campo dell'imprenditorialità dei migranti e dei programmi di tutoraggio.
Collettivo	Immigrati in Spagna con spirito imprenditoriale

Analizzando le iniziative specifiche rivolte agli immigrati, si possono individuare alcuni tratti comuni a questi programmi:

In primo luogo, lo scopo della maggior parte dei programmi è l'impiego degli immigrati. Per raggiungere questo obiettivo, la consulenza è combinata con un piano di formazione in imprenditorialità che renda possibile realizzare il business plan (ad esempio formazione di base in finanza, marketing o comunicazione). Detto questo, si nota che solo alcuni programmi includono la formazione in **competenze imprenditoriali**. Queste sono considerate cruciali

per promuovere l'intenzione imprenditoriale di questo gruppo. I programmi di imprenditorialità dovrebbero coprire iniziative derivanti da necessità, ma dovrebbero anche cercare un aumento dei progetti creati dall'individuazione di opportunità. Vale a dire, per garantire che gli immigrati non scelgano l'imprenditorialità solo come meccanismo di sopravvivenza di fronte alla disoccupazione o a condizioni di lavoro precarie, ma che la considerino un modo di progresso economico e mobilità sociale in qualsiasi situazione. Cruciale per questo è lo sviluppo di competenze come l'individuazione e la valutazione delle opportunità, la creatività, la gestione del rischio, la tenacia, l'autoefficacia e la generazione e lo sfruttamento della rete. È vero che ci sono alcune iniziative che stanno già lavorando in questa direzione, come il programma di azione contro la fame "Vives Emprende" e la formazione per imprenditori immigrati di ColImpact Coliving.

In secondo luogo, questi programmi rispondono solitamente alla possibile mancanza di conoscenza del funzionamento del sistema spagnolo, proponendo consigli specifici soprattutto nelle fasi iniziali della creazione di un'impresa. Assistenza In IL ricerca per finanziamento E messa in rete attività Sono decisivo azioni poiché molti immigrati sono privi di risorse materiali e relazionali quando arrivano nel paese di destinazione. Tuttavia, data l'importanza del Capitale Sociale per il successo aziendale (García & Valencia, 2009), si ritiene necessario un maggiore impegno per l'empowerment delle reti sociali professionali degli immigrati. Mentoring di imprenditori, la facilitazione di sinergie tra progetti imprenditoriali immigrati e nazionali, l'associazione con reti di imprenditori o aziende del settore o l'organizzazione di laboratori di condivisione di esperienze sono azioni da evidenziare per raggiungere questo obiettivo.

Infine, si chiede un incremento di questo tipo di programma, non solo da parte delle associazioni ma anche delle istituzioni pubbliche. È necessario che gli enti pubblici si impegnino chiaramente nella promozione dell'imprenditorialità degli immigrati. A tal fine, questo aspetto deve costituire una parte fondamentale delle politiche migratorie e occupazionali, poiché solo in questo modo questa necessità sarà incorporata nelle strategie governative e, pertanto, si farà l'allocazione precisa delle risorse. È anche importante che le autorità pubbliche si assumano la responsabilità di rendere visibile la rilevanza dell'imprenditorialità per questo gruppo, e quindi promuovere la comprensione dei suoi benefici per lo sviluppo del paese e per l'integrazione economica e sociale degli immigrati.

1.5.3. Sostegno finanziario nazionale all'imprenditorialità

Società nazionale di innovazione

Se pensi che la forza del tuo progetto sia scommettere sul nuovo, allora probabilmente ti interesseranno le due opzioni proposte dall'Ente Nazionale per l'Innovazione (ENISA) per gli imprenditori:

- Per chi ha meno di 40 anni.
- Per imprenditori di tutte le età.

La linea ICO Companies and Entrepreneurs

L'Istituto de Crédito Oficial (ICO) è un classico in termini di aiuti al mondo imprenditoriale. Pertanto, nel caso in cui non ne fossi titolare, potrebbe concederti finanziamenti come lavoratore autonomo o impresa, tra le altre cifre, se realizzi investimenti produttivi in Spagna e/o hai bisogno di coprire esigenze di liquidità, indipendentemente dal tuo domicilio fiscale o registrato e se la maggior parte del tuo capitale è nazionale o estero.

Ausili tecnologici

Come vi abbiamo detto sopra, l'aiuto agli imprenditori si concentra su vari temi. Uno dei più specifici è quello offerto dal programma Neotec del Centro per lo sviluppo tecnologico industriale, che dipende dal Ministero della scienza, dell'innovazione e delle università. Lo scopo di questo piano è quello di supportare la creazione e il consolidamento di aziende basate sulla tecnologia. Se questo è il caso, quella risorsa potrebbe essere interessante.

Il CDTI promuove anche il programma Innvierte, che ha un obiettivo simile, ma si avvale del sostegno agli investimenti dei capitalisti di rischio in aziende innovative o basate sulla tecnologia.

Sovvenzioni UE per l'imprenditorialità

Orizzonte 2020: Questo sussidio deriva dal principale strumento comunitario per la modernizzazione delle imprese (il piano sopra menzionato), il cui requisito principale per la registrazione è che l'impresa abbia un progetto di R&S&I.

1.6. Conclusioni: questioni chiave per l'agenda futura

Le informazioni raccolte in questa ricerca documentale mostrano la necessità e l'opportunità di formare e incoraggiare l'imprenditorialità tra gli immigrati. Anche quando una parte di loro ha già una certa formazione ed esperienza, le particolarità sociali e culturali del paese ospitante rendono consigliabile formarli in competenze specifiche.

Sebbene la formazione in ambito cognitivo sia rilevante nel caso degli imprenditori immigrati, non si può ignorare l'importanza della formazione in ambito di competenze trasversali.

Inculcare l'importanza dell'innovazione non solo nei prodotti (beni e servizi), ma anche nei processi, evitando quelli che si limitano a imitare la realtà aziendale del Paese.

È importante stabilire contatti e reti tra loro, per cui sarebbe possibile organizzare giornate di scambio di esperienze o avere un forum o una chat che permetta loro di restare in contatto con persone che si trovano nella loro stessa situazione o che verranno in Spagna nei prossimi anni con l'idea di diventare imprenditori, con l'obiettivo di condividere consigli ed esperienze.

È inoltre consigliabile che facciano parte di organizzazioni o reti professionali nel paese ospitante.

Effetto positivo del mentoring basato sulle aziende locali con conoscenza del contesto.

Qualsiasi processo formativo rivolto agli imprenditori immigrati dovrebbe sensibilizzarli sull'importanza dell'imprenditorialità non solo come stile di vita o miglioramento sociale per loro, ma anche come mezzo di ripercussione economica e sociale per la società ospitante.

Anche se la conoscenza dello spagnolo da parte degli immigrati è solitamente piuttosto buona, è consigliabile sviluppare strumenti come: Elenco delle espressioni colloquiali o delle parole più utilizzate nel contesto educativo o Dizionario dei sinonimi e contrari dove poter trovare anche il significato delle espressioni idiomatiche o i diversi usi o toni che la stessa parola potrebbe assumere in contesti diversi.

In generale, nei programmi di formazione dovrebbero essere sviluppati approcci più personalizzati, poiché gli studi dimostrano che l'età in cui arrivano nel paese ospitante, la competenza nella lingua del paese ospitante o del paese di origine sono fattori che influenzano il rendimento scolastico tra coloro che formalmente sono allo stesso livello:

- Fuggire dalla formazione indiscriminata senza tenere conto delle motivazioni imprenditoriali. Gran parte della formazione imprenditoriale fallisce a causa della mancanza di interesse o dell'iniziale avversione al rischio.
- È consigliabile rivolgersi in modo diverso a uomini e donne nella formazione imprenditoriale, sia per le differenze culturali sia per le diverse caratteristiche del carattere imprenditoriale e del tipo di attività svolta.
- Stabilire segmenti per la formazione, come nel caso di gruppi come gli immigrati di origine africana e asiatica che sembrano arrivare con meno formazione.

1.7. Riferimenti

Calero Lemes, PM (2021) Tesi di dottorato: Conoscenza e innovazione nelle nuove imprese di imprenditori immigrati nel settore turistico: una applicazione al settore della restaurazione delle destinazioni insulari

CEPAIM (2008) Guía “Sueños”. Negozianti di imprenditori/immigrati nella regione di Murcia.

Consiglio economico e sociale (2019) Informare l'immigrazione in Spagna: effetti e opportunità

Del Álamo Gómez, N. y Picado Valverde, EM (2021) Políticas públicas en defensa de la inclusión, diversidad y el género III. Migraciones e diritti umani. Ediciones Universidad de Salamanca

Humaro (2018) Informazioni sull'analisi dell'imprenditoria nella popolazione immigrata della Ribera

Instituto de Migraciones de Universidad P. Comillas y Cáritas Española (2020) Un arraigo sobre el alambre. La integrazione sociale della Población de Origen Inmigrante (POI) in Spagna

Madrid Guijarro, A.; Rosique Blasco, M.; García Pérez de Lema, D. (2015) Progetto Diversità nell'economia e integrazione locale -DELI-: Emprendedores Migrantes en Cartagena. Biblioteca CRAI

Martín-Pastor, E. y González-Gil., F. (2013) La inclusión educativa desde la voz del estudiante inmigrante. Revista de educación Inclusiva, vol 6(1), pp 75-89.

MDPL (2018) Guida base sull'apprendimento

Ministerio de Trabajo y Economía Social (2021) Trabajadoras y trabajadores autónomos, personas físicas, en alta en la Seguridad Social.

Servicio Jesuita a Migrantes (2021) La población de origen inmigrado en España.

Vitores, M., Fernández, M. y Caro, R. (2020) Emprendimiento inmigrante en España: una revisión sistemática, Revista Internacional de Estudios Migratorios, vol. 10(1), pp. 1-39.

<https://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=3445&capsel=3450>

<https://www.parainmigrantes.info/programas-de-emprendimiento-para-inmigrantes-fundacion-tomillo/>

<https://www.accioncontraelhambre.org/es/vives-emprende-para-inmigrantes>

<https://www.accioncontraelhambre.org/es/proyecto-micro>

<https://www.cepaim.org/areas-actuacion/empleo-y-formacion/cepaim-emprende-2022/>

<https://coimpactbcn.com/por-que-programa-formacion-emprendedores-inmigrantes/>

<https://www.autonomosyempreendedor.es/articulo/info-ata/ata-madrid-cruz-roja-unen-apoyar-emprendedores-inmigrantes/20201009173343023172.html>

<https://www.migrationhub.co/>

https://elpais.com/elpais/2020/06/30/planeta_futuro/1593519858_495314.html

<https://www.elperiodico.com/es/activos/empresas/20181218/negocios-lanzados-inmigrantes-tienen-exito-7207383>

<https://valenciaplaza.com/que-tipo-de-negocios-montan-los-inmigrantes-en-espana>

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/09/05/autonomos/1567686410_565076.html

<https://www.expansion.com/2011/11/01/economia/1320162392.html>

<https://www.diariodelanzarote.com/noticia/%E2%80%9Cel-emprendimiento-de-inmigrantes-puede-ser-una-ventaja-para-los-destinos%E2%80%9D>

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/10/28/emprendedores/1477656895_038235.html

2. Questionario per gli imprenditori migranti

2.1. Caratteristiche sociodemografiche del campione.

In relazione al campione ottenuto dagli imprenditori migranti, abbiamo individuato i principali dati sociodemografici:

- Gli uomini rappresentavano il 64,7% della partecipazione e le donne il 35,3%. (Vedi grafico n° 1).
- Per quanto riguarda l'età, va notato che il gruppo con il peso maggiore corrisponde agli individui tra i 36 e i 50 anni -52,9%-, sebbene siano rappresentati anche quelli tra i 26 e i 35 anni -17,6%-, la stessa percentuale di quelli oltre i 50 anni. Quelli sotto i 25 anni rappresentano l'11,8%. (Vedi grafico n° 2).
- Il nucleo familiare più rappresentativo è quello formato da 3 e 4 persone, nello specifico il 47,1%, seguito dal nucleo familiare formato da 1 e 2 persone, che rappresenta il 29,4% del campione. (Vedi grafico n° 3).
- Per quanto riguarda il numero di soci che percepiscono un reddito economico, la maggior parte percepisce un solo reddito, nel 41,2% dei casi (vedi grafico n° 4).
- Tra gli intervistati, la più frequente è non avere figli nel nucleo familiare (41,2%), seguita, al secondo posto, da due figli nel nucleo familiare nel 23,5% dei casi (vedi grafico n°5).

- I paesi con il peso maggiore nel campione sono distribuiti tra Europa, America Latina e Africa, rappresentati con il 29,4% e in misura minore i paesi asiatici con l'11,8%. (Vedi grafico n° 6).
- A livello di pratica religiosa, predomina la religione cattolica con il 52,9% del campione. (Vedi grafico n° 7).
- Infine, la maggior parte del campione risiede attualmente in Spagna e il 64,7% da più di 10 anni. (Vedi grafico n°8).

2.2. Caratterizzazione delle imprese avviate dai migranti

- Il principale settore rappresentativo del campione è quello relativo ai servizi professionali - 35%-, seguito dal commercio al dettaglio e dall'ospitalità con rispettivamente il 18% e il 17%. Le altre attività, una volta analizzate, sono state aggiunte ai blocchi dei settori sopra menzionati. (Vedi grafico n° 9).
- La maggioranza non appartiene ad alcuna associazione imprenditoriale, nello specifico il 76,5%. (Vedi grafico n° 10)
- Il 41,2% del campione sostiene che la propria attività è attiva da meno di 1 anno, anche se il 35,3% indica di essere attiva tra i 3 e i 5 anni e il 23,5% tra i 5 e i 10 anni. (Vedi grafico n° 11).
- Una percentuale simile si riscontra anche per quanto riguarda il numero di dipendenti, e così il 41,2% indica di non avere alcun dipendente, rispetto a una percentuale simile che espone di avere un solo dipendente, davanti all'11,2% e al 5,9% che rispondono di avere rispettivamente due o tre dipendenti. (Vedi grafico n° 12).
- Per quanto riguarda la tipologia di clienti, la maggioranza - il 45,5% - indica di essere nazionale, anche se il peso successivo sarebbe quello della popolazione migrante di diversa origine, nello specifico il 22,7%. (Vedi grafico n° 13).

2.3. Valutazione del processo imprenditoriale sperimentato

- È distribuito quasi equamente tra coloro che hanno ricevuto qualche tipo di formazione prima di creare la propria attività -52,9%- e coloro che non hanno ricevuto nessun tipo di formazione -47,1%-. Coloro che l'hanno ricevuta sostengono che è stata relativa a temi di bellezza/estetica, restauro/manipolazione degli alimenti, gestione dei parassiti, gestione aziendale e marketing, nonché web design. (Vedi grafico n° 14).

- La maggior parte degli intervistati dichiara di avere esperienza lavorativa nel proprio Paese d'origine, nello specifico il 76,5%. (Vedi grafico n° 15).
- In relazione alle difficoltà che attualmente affrontano le loro attività, quelle legate agli aspetti digitali/tecnici, finanziari e logistici spiccano per importanza per circa 1 intervistato su 3 (vedi grafici nn. 17 e 19).
- Gli aspetti in cui hanno meno difficoltà al momento corrispondono alla produzione secondo 1 intervistato su 2 (vedi grafico n° 16), così come quelli relativi al rifiuto, alle questioni amministrative, ai dipendenti e alle licenze (vedi grafici dal n° 16 al n° 19)
- Per quanto riguarda le ragioni principali per cui hanno deciso di creare un'attività in proprio, il fatto di aver trovato un'opportunità imprenditoriale -26%-, così come perché gli piaceva farlo, o per voler essere indipendenti, rappresentando in entrambi i casi il 19% del campione. (Vedi grafico n° 20)
- Per quanto riguarda le sfide che hanno dovuto affrontare nel creare la propria attività, la più importante è stata quella di trovare risorse finanziarie, per circa 1 intervistato su 3 (vedi grafico n° 23), anche se, al contrario, ciò che ha rappresentato una sfida minore sono stati i problemi con la lingua, le differenze culturali o il sentirsi rifiutati socialmente (vedi grafici dal 21 al 23). Sono state identificate altre sfide come gli aspetti legati al commercio online e alla concorrenza con aziende più grandi.
- Tra gli aspetti da evidenziare nell'avvio della propria attività imprenditoriale, la capacità di stabilire contatti e la capacità di osservazione vengono evidenziati come elementi chiave nella creazione dell'impresa, mentre non è importante, invece, provenire da culture che promuovono l'imprenditorialità (vedere grafici 24 e 25).
- Infine, secondo gli intervistati, la cosa più importante per avviare un'attività è ricevere una consulenza specializzata, come afferma il 47,1% degli intervistati, rispetto a chi ritiene fondamentale farsi accompagnare da un mentore esperto -35,3%-, o ricevere una formazione specializzata -17,6%-. (Vedi grafico n. 26)
- Per quanto riguarda i contenuti che avrebbero gradito avere al momento dell'avvio dell'attività, spiccano quelli relativi a questioni burocratiche e legali, al commercio online, al marketing, alla finanza e contabilità e quelli inerenti alla propria attività come la ristorazione o l'audiovisivo.

2.4. Conclusioni: aspetti chiave

Per quanto riguarda le principali conclusioni che si possono trarre dal campione ottenuto, occorre evidenziare quanto segue:

- La maggior parte delle iniziative imprenditoriali è legata al settore dei servizi e sono piccole imprese, molto probabilmente gestite da una sola persona e che costituiscono il principale sostentamento dei nuclei familiari.
- Per quanto riguarda la formazione, su cui ci stiamo concentrando, non viene identificata come un elemento cruciale da evidenziare per avviare un'attività, sebbene manchino aree tecniche di gestione come vendite e finanza e commercio, in particolare nel modello online o digitale.
- Le principali difficoltà riscontrate si sono concentrate soprattutto su questioni finanziarie, mentre è stata evidenziata l'assenza di problemi o minacce per quanto riguarda questioni culturali o di rifiuto.
- I principali punti di forza che hanno utilizzato per lo sviluppo della loro attività sono state le loro capacità di networking e di osservazione.

3. Focus group con migranti

3.1. Descrizione

La dinamica di gruppo con migranti con bassa qualificazione si è svolta presso le strutture dell'Università Loyola Andalucía, nel campus di Cordoba, mercoledì 13 luglio in due gruppi di lavoro, uno di donne alle 10:00 e l'altro di uomini alle 11:30. Come vedremo nell'elenco delle presenze 02-FG del Focus group con MALQS, troviamo donne provenienti dall'America Latina, in particolare dalla Colombia e dal Venezuela, nonché dal continente africano, in questo caso dall'Angola, di età compresa tra 23 e 45 anni. Nel caso degli uomini, di età compresa tra 23 e 33 anni, provenienti dall'Europa, in particolare dalla Georgia, e dall'Africa, in questo caso da Marocco, Angola e Senegal. La durata della dinamica di gruppo è stata rispettivamente di 56" e 49".

La maggior parte di loro stava attualmente seguendo corsi di formazione diversi, volti allo sviluppo futuro delle attività commerciali, e correlati a settori di servizi locali come la ristorazione, i servizi alimentari o di riparazione elettrica o di biciclette, o in alcuni casi specifici, allo sviluppo di un'attività nel settore agricolo e zootecnico. La stragrande maggioranza di loro non è da molto tempo nel nostro paese e il loro obiettivo è il loro pieno inserimento in Spagna o, in ogni caso, in Europa, anche se c'è anche chi desidera formarsi nel nostro paese per tornare nel suo luogo di origine e avviare un'attività sfruttando la formazione acquisita qui. Alcuni di loro stavano attualmente lavorando, anche se il resto stava aspettando i documenti necessari per ottenere lo status di residenza o era nel nostro paese da un tempo relativamente breve ed era senza un lavoro stabile. Tutti appartenevano a una fondazione o a un istituto di assistenza, quindi la loro situazione economica era generalmente molto vulnerabile. La maggior parte di loro era poco istruita e, a parte quelli provenienti dall'America Latina con alcuni problemi linguistici, anche se alcuni di loro avevano acquisito un livello accettabile di comprensione e conversazione della nostra lingua proprio attraverso i gruppi a cui appartenevano.

3.2. Risultati principali

3.2.1. Migrazione e imprenditorialità

In ognuno dei casi, si è osservato che sono interessati all'imprenditorialità come mezzo per raggiungere la piena integrazione e proiezione personale e professionale nel loro attuale paese di residenza, motivo per cui la maggior parte di loro si è formata per un certo periodo in vari corsi, anche

se, come risultato del supporto che ricevono dalle fondazioni o organizzazioni che li tutorano, queste si concentrano anche sulla formazione linguistica e l'integrazione nel nostro paese, oltre a quelle che possono essere correlate alle loro aspirazioni imprenditoriali. Da un lato, queste organizzazioni li aiutano a incontrare altre persone con desideri e aspirazioni identici, così come entità o aziende che possono offrire loro le loro prime esperienze lavorative nel nostro paese.

Le ragioni della migrazione nel nostro Paese sono state la mancanza di aspettative nei loro Paesi di origine, nonché il desiderio di avere maggiori opportunità di progresso personale e professionale. È diventato chiaro nella maggior parte di loro quanto sia fondamentale la formazione, una porta che apre la possibilità di realizzare le proprie aspirazioni.

La maggior parte di loro trova sostegno alle proprie idee imprenditoriali nei familiari, contando in alcuni casi su questi membri come parte fondamentale dello sviluppo del loro progetto. Sebbene a volte ricevano consigli sostenendo che è meglio lavorare per gli altri, il desiderio di lavorare per sé stessi, pur sapendo che ciò comporta un possibile rischio maggiore, pesa molto di più nella decisione di avviare un'attività rispetto al lavorare per gli altri. Sono convinti che i loro risultati dipenderanno dallo sforzo che ci metteranno, oltre che da un po' di fortuna.

3.2.2. Barriere

Sebbene in generale riconoscano che nel nostro Paese vi è maggiore sicurezza e protezione per l'avvio di un'attività, il principale handicap individuato è la burocrazia e la mancanza di conoscenza in merito. A ciò si aggiunge l'attuale Legge sull'immigrazione, con le sue condizioni per la residenza dei migranti. Oltre a queste barriere, vi sono aspetti legati al finanziamento del progetto, nonché all'ubicazione dell'attività e alle procedure o permessi per l'affitto dei locali.

Infine, hanno individuato la necessità di trovare personale idoneo che abbia lo stesso desiderio e ambizione di successo che hanno loro nella loro idea imprenditoriale.

La maggior parte di loro si sente preparata e capisce che, in quei campi in cui non è formata, cercherà persone che la aiutino con queste responsabilità nella sua attività. In ogni caso, conoscere certe debolezze non rappresenta una barriera insormontabile per abbandonare il suo desiderio di imprenditorialità, capendo che la voglia di realizzarla e l'entusiasmo sono più forti di queste barriere.

3.2.3. Formazione

Da un lato, identificano la formazione tecnica sul progetto che vogliono avviare, e dall'altro, la formazione sulla gestione del progetto. Per quanto riguarda la prima, si sentono più sicuri, poiché molti sono stati formati nel nostro Paese nelle aree o nei settori in cui vogliono avviare un'attività, o provengono dai loro Paesi di origine con una certa quantità di conoscenze. Per quanto riguarda la

seconda, riconoscono le lacune, che ritengono potrebbero essere colmate con personale formato o un supporto di consulenza, o anche formandosi da soli.

In ogni caso, riconoscono che la formazione è un aspetto fondamentale per il loro futuro e alcuni di loro progettano di trasmetterla ad altri in futuro, nei loro paesi di origine, se un giorno torneranno.

Per quanto riguarda il modello di formazione, preferiscono la formazione faccia a faccia, poiché capiscono che questo sistema consente uno scambio più proattivo tra docenti e colleghi, sebbene riconoscano anche che la formazione digitale consente una maggiore libertà in termini di orari e di renderla compatibile con il lavoro o le responsabilità che hanno in quel momento. Tuttavia, la maggior parte di loro non ha difficoltà in termini di avere una certa istruzione digitale per poter ricevere questa formazione attraverso questo modello, sebbene siano preoccupati che forse non tutti possano accedere a questo sistema di formazione, sia per mancanza di conoscenze digitali o per mancanza di attrezzature o accesso a Internet a causa di circostanze economiche.

In ogni caso, richiedono una formazione più adatta alle loro esigenze; la maggior parte di loro definisce la formazione che riceve attualmente come molto generalista e di scarsa utilità, se non per ottenere un altro certificato. Pertanto, nel caso della formazione per l'imprenditorialità, questa dovrebbe essere adattata alle loro diverse esigenze, al momento dell'avvio, ma anche man mano che si evolvono nella loro attività.

Per quanto riguarda la loro imprenditorialità, al momento si affidano ad associazioni o collettivi che li aiutano, offrendo loro tutoraggio, insegnando loro come realizzare business plan e una certa cultura imprenditoriale, ovviamente necessaria.

In generale, si vedono come imprenditori nell'immediato futuro, innanzitutto per convinzione, ma anche per necessità.

3.3. Conclusioni: aspetti chiave

approcci diversi dal **punto di vista di genere** , anche se il fatto che non siano stati espressi nelle dinamiche non significa che non possano esistere, anche se va sottolineato che in entrambi i sessi queste persone hanno esperienze pregresse di miglioramento personale, laddove possibile la discriminazione di genere non è vista come uno degli ostacoli importanti per l'imprenditorialità e il raggiungimento del loro obiettivo di integrazione e prosperità.

Si può affermare che capiscono che **la formazione è necessaria per la loro imprenditorialità** , anche se finora ritengono che la formazione che ricevono non sia del tutto adeguata a questo obiettivo, o sia molto generalizzata, il che li scoraggia. Per quanto riguarda il **modello di formazione digitale** , considerano le difficoltà tecniche e di accesso che alcune persone con risorse limitate e istruzione digitale possono avere, ma **in generale capiscono l'idoneità del sistema** , anche se non escludono che questo tipo di formazione possa essere completato con moduli faccia a faccia, dove le esperienze

e i commenti di colleghi e docenti possono essere un interessante background formativo di cui trarre vantaggio.

È necessario sottolineare l'esigenza di **una formazione più specifica per i gruppi a cui ci si rivolge**, evitando ciò che solitamente è comune in questo momento, cioè una formazione molto generalista rivolta a gruppi che possono essere palesemente eterogenei in termini di esigenze e apprendimenti per l'imprenditorialità.

Le difficoltà descritte a livello generale sono le stesse all'inizio di qualsiasi progetto imprenditoriale: finanziarie, di ubicazione, burocratiche e di personale adeguato, a cui si aggiungerebbero specificamente quelle legate al livello amministrativo dovute alla situazione di stranieri e alla lingua, insieme alle insicurezze nella formazione necessaria alla gestione aziendale.

In sintesi, si traggono le seguenti conclusioni:

- 1) Inizialmente non si riscontrano differenze degne di nota nell'approccio in relazione al genere del migrante in termini di difficoltà e bisogni.
- 2) Considerano la formazione un elemento fondamentale per il loro sviluppo e la loro crescita professionale.
- 3) Accettano la formazione digitale, sebbene interpretino il modello in presenza come necessario per conoscere e interagire con gli insegnanti e gli altri studenti.
- 4) Sono in disaccordo con gli attuali modelli formativi generalisti e poco pratici per quanto riguarda la formazione all'imprenditorialità.
- 5) Il loro desiderio di imprenditorialità è maggiore delle possibili difficoltà nel realizzarlo, anche se queste sono accentuate dai problemi legati all'essere stranieri, alla lingua e da una certa insicurezza nella loro formazione in materia di gestione aziendale.

4. Focus group con educatori/professionisti/volontari che lavorano con i migranti

4.1. Descrizione

Le dinamiche di gruppo rivolte a educatori, professionisti e volontari si sono svolte come le precedenti presso l'Università Loyola Andalucía, in questo caso il 7 luglio alle 11:30. Il gruppo era composto da un gruppo molto eterogeneo di membri di gruppi di volontariato ed educatori, alcuni dei quali con una notevole esperienza con i migranti sia in termini di formazione e accompagnamento, sia in termini di gestione amministrativa e procedure di residenza. Ciò ha fornito un incontro di lavoro arricchente con conclusioni interessanti che dettagliamo di seguito. Il gruppo era composto da 10 persone -3M/7F- di età compresa tra 24 e 60 anni, il che ha permesso al gruppo di avere una preziosa riflessione sulle esperienze di gestione e relazione con questi gruppi con i quali sono in costante contatto quotidianamente, conoscendone perfettamente la realtà e le esigenze più urgenti. L'incontro è durato circa 96 minuti.

4.2. Risultati principali

4.2.1. Esperienza con MALQ

Uno degli aspetti che vengono sottolineati a questo proposito dell'esperienza con i MALQ è la necessità *del faccia a faccia*, cioè della presenza di volontari ed educatori in molti aspetti della vita quotidiana con questi gruppi, soprattutto all'inizio dove la mancanza e l'ignoranza della lingua del paese rappresenta un ostacolo importante al loro sviluppo.

Queste difficoltà sono aggravate dalla solitudine di alcuni di loro a livello familiare e da notevoli difficoltà economiche che li portano a cercare il loro sostentamento quasi quotidianamente. Questo aspetto è la loro priorità principale, ovvero soddisfare i loro bisogni più basilari, in particolare cibo e riparo.

La maggior parte di loro ha grossi problemi dal punto di vista amministrativo nel riuscire a regolare la propria situazione di residenza nel nostro Paese, per cui oltre alle esigenze sopra menzionate, c'è l'incertezza della loro situazione giuridica per poter accedere a qualsiasi servizio e anche per poter essere assunti.

A livello di formazione, dopo la prima fase in cui si affrontano gli aspetti basilari della lingua e l'introduzione agli usi e costumi del Paese, è possibile passare ad altri tipi di formazione un po' più

specifici e mirati il più possibile alle esigenze formative per trovare un lavoro, che è ciò che può garantire loro un certo grado di stabilità. In ogni caso, si sottolinea che la maggior parte della formazione o dei corsi offerti dalle pubbliche amministrazioni sono molto generici o poco adattati alla realtà delle esigenze di questi gruppi, soprattutto quando si parla di MALQS, dove troviamo persone con grandi difficoltà in termini di formazione minima, anche nella propria lingua. Questi corsi sono molto limitati in termini di orari, programmi e processi di valutazione, che in ogni caso richiedono molto tempo, rendendo difficile per loro soddisfare le loro esigenze più elementari, come detto sopra.

Pertanto, si sottolinea che la formazione deve essere continua e deve aiutare le persone a discernere, a trovare le loro migliori capacità per poterle valorizzare. Sebbene possiamo riscontrare in molte occasioni una maggiore predisposizione alla formazione di Sebbene possiamo riscontrare spesso una maggiore predisposizione alla formazione tra i migranti rispetto ai nazionali che ne hanno bisogno, dobbiamo essere preparati alla frustrazione e all'instabilità che possono sorgere quando si trovano di fronte alla necessità di far fronte a difficoltà più urgenti della formazione che stanno ricevendo in quel momento, anche quando capiscono e riconoscono che questo è lo strumento e il modo per nobilitare la loro situazione in futuro. È anche evidente l'individualità di ogni migrante e, pertanto, la necessità di cercare, almeno nei momenti iniziali, un'adattabilità e un'attenzione individuale che li avvicini alla realtà della loro situazione attuale come punto di partenza da cui possono continuare ad avanzare.

Se parliamo di formazione digitale specificatamente in questi gruppi, identifichiamo un gap digitale significativo che è senza dubbio un ostacolo importante al loro possibile sviluppo. Inoltre, riconosciamo anche IL difficoltà Di accesso A IL rete E tecnologico risorse, Quale maggior parte di loro Avere fondamentalmente dovuto A economico aspetti.

In alcuni casi possiamo trovare persone che provengono da situazioni traumatiche che riducono le loro capacità cognitive, l'attenzione, la comprensione dell'ambiente in cui si trovano al momento, la memoria e persino la loro capacità di comunicare, aspetti in cui i volontari e gli educatori devono lavorare inizialmente e dove è essenziale che siano accuditi persona per persona, in modo dignitoso e rispettoso e, per quanto possibile, con team che non vengano sostituiti assiduamente. In IL Primo momenti, fiducia fra questi persone E IL squadre Quello Aspetto Dopo loro è fondamentale In ordine A Essere capace A progressi In nuovo sfide, come COME istruzione E formazione per trovare un lavoro che li digniti .

È vero che si potrebbe dire che i migranti nascono imprenditori dal momento in cui decidono di lasciare il loro Paese e di cercare il sogno migratorio in un altro luogo con maggiori aspettative di sviluppo personale, ma non possiamo avvicinarci a tutte le persone allo stesso modo e cadere nel protocollare una capacità di formazione o imprenditorialità che non tutti sono capaci e hanno il potenziale di sviluppare.

4.2.2. Metodologie di lavoro : cosa funziona e cosa no?

È essenziale identificare da dove iniziare e riconoscere i bisogni di base e urgenti da affrontare per primi, prima di approfondire e guardare ad altri bisogni come la formazione o la ricerca di un lavoro. Questo aspetto è fondamentale ed è fortemente enfatizzato nei diversi interventi. Ogni gruppo o organizzazione ha i propri protocolli, che si evolvono con il migrante da un punto di partenza per andare avanti dopo questo nelle possibili sfide e negli obiettivi definiti.

In ogni caso, nella maggior parte dei casi, l'individuo che accetta questa relazione viene monitorato e, senza dubbio, tra momenti di fallimento e di successo, l'obiettivo è quello di avanzare nella progressione della relazione.

Per questo motivo, alcuni degli aspetti sopra menzionati, come l'empatia, la fiducia e, per quanto possibile, un rapporto faccia a faccia tra volontari ed educatori, risultano fondamentali per continuare a progredire e per affrontare la successiva sfida della formazione, che fornirà loro le competenze necessarie per lavorare o, comunque, perché no, per avviare un'attività imprenditoriale.

Nello specifico, la maggior parte delle metodologie applicate a questi gruppi si basano su un intervento focalizzato sull'individuo, valutandone le competenze e, successivamente, progettando un programma specifico che possa essere utilizzato per la crescita e il progresso, nonché per il monitoraggio degli obiettivi prefissati.

Infine, vengono riconosciute alcune azioni di imprenditorialità collettiva, sostenute da istituzioni o organizzazioni che, da loro istruite, costituiscono un primo approccio allo sviluppo professionale o imprenditoriale di questi gruppi.

4.2.3. Come sviluppare sessioni di formazione con i migranti

Bisogna tenere presente che stiamo parlando di gruppi di migranti molto eterogenei, ma concentrandoci sui cosiddetti MALQS, dobbiamo essere particolarmente attenti al raggiungimento dei progressi e degli obiettivi che loro stessi si prefiggono e desiderano raggiungere per la loro piena integrazione nel Paese che li ospita.

Si sottolinea ancora una volta l'importanza che, in primo luogo, vengano soddisfatti i loro bisogni primari, in modo che possano partecipare alla formazione come percorso per la loro futura integrazione. Se non si prendono in considerazione prima i loro bisogni, qualsiasi tentativo in tal senso fallirà.

Come accennato in precedenza, la partecipazione diretta è un aspetto importante della formazione per questi gruppi, non solo perché li mette in contatto con altre persone in circostanze simili, ma anche perché devono essere trattati con dignità e sincera attenzione.

Indubbiamente, momenti di avversità e frustrazione saranno presenti in più di un'occasione durante il processo di formazione, ma questo deve essere tenuto in considerazione fin dall'inizio sia dai volontari/educatori che dagli stessi migranti, tenendo conto delle avversità che ognuno di questi individui può incontrare in un dato momento.

In termini di formazione digitale, è necessario tenere conto delle barriere di accesso che queste persone possono incontrare, il che significherebbe senza dubbio una discriminazione per loro. Pertanto, devono essere fornite le risorse e gli spazi necessari per quelle persone che non hanno le risorse economiche o tecniche, o competenze digitali, per formarsi in queste abilità, che sono di per sé una formazione specifica. Ancor di più, per alcuni gruppi molto probabilmente dovrà essere svolta in presenza. In ogni caso, come conseguenza della pandemia, è chiaro che è stato fatto un passo da gigante nell'introduzione della società in generale nel modello di comunicazione digitale, ottenendo risultati importanti e interessanti anche nella formazione che prima era quasi interamente faccia a faccia, ora si sta spostando verso modelli misti che sono stati generalmente ben accolti, raggiungendo un numero maggiore di utenti rispetto ai modelli eminentemente faccia a faccia.

Infine, si sottolinea la necessità di elaborare percorsi formativi più specifici, pensati per rispondere all'eterogeneità del gruppo e alle sue esigenze, sia dal punto di vista dei contenuti, sia da quello degli orari, sia da quello della valutazione, in quanto l'offerta attuale difficilmente riesce ad attrarre i MALQ.

4.3. Conclusioni: aspetti chiave

A livello generale, si esprime l'idea che un programma di formazione identificato come DIBS sarà un programma selettivo e probabilmente non coprirà una larga parte della popolazione migrante, e più specificamente se ci riferiamo ai MALQ. Ciò non implica che non sia interessante e che non crei un percorso di formazione all'imprenditorialità per altri tipi di migranti, probabilmente con più successo nella cosiddetta seconda generazione, figli di migranti già affermati, che hanno determinate competenze già apprese e che possono essere oggetto di formazione per la loro imprenditorialità nello sviluppo delle proprie attività, così come per altri migranti che arrivano con competenze accademiche o di apprendimento già acquisite nei loro paesi di origine e che hanno il desiderio di creare un proprio progetto imprenditoriale.

Per raggiungere gli obiettivi perseguiti da questo programma di formazione, non bisogna dimenticare che questi gruppi devono vedere soddisfatti i loro bisogni primari, che passano anche attraverso la

residenza amministrativa nel paese in cui sono emigrati e che tale formazione e la successiva imprenditorialità possono aiutarli a migliorare.

In ogni caso, è chiaro che c'è bisogno di predisporre luoghi di incontro per la formazione e la condivisione di esperienze, luoghi già disponibili attraverso le diverse ONG o istituzioni che aiutano questi gruppi, luoghi dotati di attrezzature tecnologiche per la formazione nell'educazione digitale, così come in altri campi in cui la formazione all'imprenditorialità avrebbe un grande impatto.

È inoltre essenziale coinvolgere i gruppi di migranti in progetti comuni che aiutino lo sviluppo collettivo, progetti che in futuro possano favorire il possibile spirito di imprenditorialità individuale. È inoltre necessario per il successo della formazione, la necessità di collegare questi corsi con la motivazione e l'utilità del loro completamento, anche se, ad esempio, lo sviluppo di tirocini in aziende dove possano mettere in pratica le conoscenze apprese, il che comporterebbe necessariamente il coinvolgimento di settori aziendali o pubbliche amministrazioni. Questa azione fornisce loro una motivazione interessante per accedere a questa formazione che consentirà loro di lavorare e/o di essere imprenditori in seguito.

È chiaro che non tutte le associazioni di supporto ai migranti hanno personale preparato e formato per promuovere l'imprenditorialità, quindi l'interesse di questa piattaforma potrebbe essere anche per la formazione e l'introduzione all'imprenditorialità del personale di queste organizzazioni. Nello stesso focus group è stata identificata la necessità di condividere esperienze e storie di successo e questo incontro è stato un buon esempio di come conoscersi a vicenda.

In conclusione, si possono estrapolare le seguenti idee:

- 1) Pur riconoscendo il potenziale della piattaforma DIBS, si sottolinea la richiesta di rispondere alle urgenti esigenze dei migranti, in particolare quelle di base e amministrative, poiché questi sono i primi passi verso un'ulteriore integrazione e la piattaforma è uno strumento interessante per il futuro.
- 2) Un fattore chiave fondamentale sarà la dimensione del progetto e il suo ambito in relazione ai gruppi distinti che servirà, così come il coinvolgimento di settori quali il business, la finanza e la pubblica amministrazione stessa. Pertanto, stiamo parlando di un ambiente imprenditoriale più ampio di quello meramente formativo affinché l'obiettivo del progetto abbia successo.
- 3) Stabilisce inoltre la necessità di flessibilità nei programmi, consentendo loro di adattarsi ai diversi gruppi di migranti che possono esistere e garantendo che tali programmi contribuiscano anche a facilitare le procedure amministrative per la residenza.
- 4) È riconosciuto che le organizzazioni o i collettivi di migranti stessi sono punti di incontro in cui concentrare spazi di esperienze e di motivazione all'imprenditorialità sulla base di

esperienze già avviate, luoghi di incontro formativi per i migranti e di fornitura di competenze anche a volontari o educatori nel mondo dell'imprenditoria attraverso questa piattaforma.

5. Focus group con imprenditorialità esperti

5.1. Descrizione

La dinamica di gruppo rivolta agli esperti in imprenditorialità si è svolta il 7 luglio alle ore 10:00 presso il campus di Cordova dell'Università Loyola Andalusia, con la partecipazione di 12 membri -5M/7F-, e per una durata di circa 85 minuti, appartenenti a diverse fondazioni e collettivi con una vasta esperienza nel supporto e nel tutoraggio in materia di imprenditorialità e occupazione per questi gruppi.

5.2. Risultati principali

5.2.1. Esperienza con imprenditori migranti o gruppi vulnerabili

Le esperienze dei partecipanti sono state molto arricchenti, poiché abbiamo incontrato dirigenti o tecnici di istituzioni e organizzazioni con molti anni di esperienza nel sostenere questi gruppi vulnerabili nella loro integrazione nella società attraverso il lavoro.

Secondo la loro percezione, ci sono fondamentalmente due gruppi estremi a cui normalmente si rapportano: migranti con formazione ma che non possono vedersi riconosciuti i titoli accademici o formativi, o persone con poca o nessuna formazione. Sebbene il trattamento sia diverso, in entrambi i casi possiamo trovare gravi situazioni di vulnerabilità che impediscono il pieno sviluppo della persona nel nostro Paese. È abbastanza comune che queste persone provengano dall'America Latina, quindi la lingua non è un ostacolo in linea di principio, ma sempre più spesso troviamo persone provenienti dal continente africano, così come dall'Europa orientale.

La maggior parte di loro, prima di considerare l'imprenditorialità, deve affrontare il problema della documentazione, anche se l'avvio di progetti imprenditoriali da loro sviluppati può in parte facilitare l'ottenimento della documentazione di residenza, anche se in seguito si scopre che non tutti i progetti vengono sviluppati e queste persone, una volta ottenuta la regolarizzazione, trovano lavoro in altre attività o settori diversi dai progetti imprenditoriali da loro ideati.

La maggior parte delle esperienze imprenditoriali hanno a che fare con il settore dei servizi, legato al cibo, ai parrucchieri, alle riparazioni domestiche o ai trasporti e all'artigianato. Eccezionalmente, troviamo iniziative in aree di specializzazione come il design, il software e alcune attività legate all'importazione e all'esportazione.

A livello generale, si riconosce la mancanza di formazione di molti futuri imprenditori, a cui si aggiunge la necessità di avere conoscenze della burocrazia implicata nell'avvio di un progetto imprenditoriale, anch'essa loro carente, unitamente a una scarsa o nessuna formazione in gestione aziendale, aspetti fondamentali per accompagnare l'avvio e il successivo sviluppo dei progetti di questi gruppi.

Allo stesso modo, gli esperti ritengono che siano anche uno strumento di supporto psicologico di fronte alle difficoltà che questi gruppi incontrano, risultando altrettanto utili per introdurli alla nuova cultura in cui vogliono integrarsi.

È anche chiaro che nel caso di gruppi più vulnerabili è necessario un approccio e una presenza molto più ravvicinati. Nella maggior parte dei casi, gli esperti devono adattarsi alle loro circostanze e peculiarità se vogliono ottenere risultati positivi con queste persone. Ciò include aspetti come il tempo, il programma e la modalità di consulenza e tutoraggio, poiché di solito troviamo persone che combinano questo tutoraggio per l'imprenditorialità con un lavoro che serve loro per sopravvivere, o che frequentano vari corsi di formazione, con orari molto rigidi.

È stato riconosciuto che, come conseguenza degli effetti della pandemia, si è assistito a una rivitalizzazione dei contatti digitali per il tutoraggio e, sebbene esista una regolamentazione in merito al controllo del tutoraggio, la permissività da parte dei tutor e dei tutorati consente una maggiore libertà di orari e di adattamento alle circostanze che queste persone possono trovarsi ad affrontare.

5.2.2. Pro e contro del lavorare con migranti o gruppi vulnerabili

Secondo gli esperti, le competenze che dovrebbe avere chiunque voglia diventare imprenditore sono: iniziativa, proattività, capacità comunicative ed empatia per trasmettere emozioni positive e forti riguardo ai propri progetti e, infine, aver elaborato un proprio modello per raggiungere il successo. Tuttavia, non tutte le persone possiedono questi aspetti, indipendentemente dal fatto che siano migranti o meno, per questo a volte è difficile dimostrare ai futuri imprenditori che senza queste competenze, tra le altre cose, sarà difficile avere successo nel progetto imprenditoriale.

A tal fine, è essenziale avere sessioni informative prelieve che aiutino a circoscrivere le intenzioni del migrante, sia in termini di imprenditorialità che di ricerca di occupabilità. Ciò richiede un contatto molto diretto e individualizzato con ciascuno di loro, anche se il lavoro di squadra con altri migranti aiuta a scoprire se queste competenze sopra menzionate, così come il vero interesse o atteggiamento

e attitudini per l'imprenditorialità, siano presenti o meno. È importante aiutarli a riconoscere queste circostanze, mentre, allo stesso tempo, insegnargli ad avere uno spirito flessibile di fronte alle critiche o ai consigli. È anche essenziale collaborare con altre persone, senza trascurare la perseveranza necessaria per raggiungere il loro obiettivo principale, che è la loro piena integrazione nel nostro paese, e far loro capire che l'imprenditorialità non è di per sé l'obiettivo, ma un modo tra gli altri per raggiungerlo. Alla fine di queste sessioni informative e formative e prima di iniziare qualsiasi proiezione di progetto, dovrebbero essere in grado di riconoscere i loro limiti e le loro capacità per sviluppare un'impresa, un aspetto che non è molto facile da raggiungere poiché alcuni intendono questo sviluppo come l'unica via d'uscita per il loro inserimento nel nostro paese.

In sintesi, si può osservare a livello generale che il lavoro di tutoraggio per l'imprenditorialità di queste persone vulnerabili richiede soprattutto un trattamento molto attento che faccia sentire queste persone accompagnate e comprese nelle loro circostanze e particolarità, oltre al supporto tecnico. Un accompagnamento in tutte le fasi, dall'accoglienza fino all'imprenditorialità nei casi che si realizzano, ma è evidente che se non si presta attenzione alle prime fasi, sarà difficile arrivare alle fasi finali di possibile imprenditorialità o occupabilità di queste persone .

5.2.3. Metodologie di lavoro: cosa funziona e cosa no?

Indipendentemente dalla metodologia da applicare, e seguendo l'idea di un rapporto certamente personalizzato, bisogna aggiungere soprattutto la necessità che chi vuole fare l'imprenditore si lasci realmente consigliare e aiutare. Se queste circostanze non sussistono, potrebbe essere messo a repentaglio il successo stesso del progetto, rapporto che nel caso del tipo di gruppi a cui ci riferiamo richiede un'attenzione più stretta e personale.

Il mentore deve anche essere qualcuno che si identifica con il progetto stesso e con l'imprenditore e le sue circostanze e aspirazioni. È essenziale che l'imprenditore riconosca il coinvolgimento del mentore nell'accompagnare la sua vicinanza. Per questo motivo, si fa una distinzione tra un tutor, dove la relazione si concentra principalmente sulle attitudini necessarie, che sono ugualmente importanti, e un mentore, il cui coinvolgimento include anche l'accompagnamento e l'essere un consulente di fiducia per il potenziale imprenditore durante tutto il processo imprenditoriale.

È gratificante vedere l'evoluzione e la trasformazione che le persone hanno con il supporto del mentore, un aspetto che premia il tempo e la dedizione dedicati a un imprenditore.

È quindi importante avere, oltre alle competenze e alle esperienze che possiede un mentore, una metodologia o un protocollo d'azione, che aiuti nell'orientamento e nell'accompagnamento che si rivolge al potenziale imprenditore, per cui è opportuno e fondamentale che i mentor abbiano precedentemente ricevuto un qualche tipo di formazione in tal senso.

La maggior parte degli intervistati ha identificato che, nonostante le condizioni sopra descritte debbano essere soddisfatte, i primi passi nelle relazioni con questi gruppi richiedono una metodologia che inizi con la loro immersione in aspetti di lingua, cultura e forse educazione digitale prima di passare ad altri aspetti. Va notato, come commentato in altri gruppi di lavoro, che la maggior parte dei modelli di formazione che sono stati insegnati sono eccessivamente rigidi e poco adattabili alle circostanze di questi gruppi, il che li rende poco o per niente attraenti.

5.2.4. Facilitazione/mentoring. Punti dolenti e punti positivi

Come abbiamo detto, le esigenze di questi gruppi sono più legate alla necessità di accompagnamento, aspetto che in ogni caso si riflette meglio nel mentoring. Non è possibile distinguere tra aspetti positivi e negativi di entrambi i tipi di relazione con imprenditori con basse qualifiche. Avranno bisogno di supporto in termini di formazione o competenze, che sono condizioni necessarie per progredire nel loro processo di integrazione, così come di supporto in aspetti più attitudinali che richiedono una maggiore personalizzazione della relazione, che, come abbiamo indicato, è maggiormente oggetto del mentoring.

Va notato che ci sono molti processi di mentoring che hanno fallito, e questo può essere dovuto sia alla persona che intendeva diventare un imprenditore sia al mentore stesso. Negli ultimi tempi c'è stato un boom generalizzato nel numero di mentor, non tutti i quali hanno sufficienti competenze ed esperienze di successo come mentor per altri progetti né hanno una formazione, un apprendimento e un'esperienza eccezionali sufficienti.

5.2.5. Esperienza con facilitazione/mentoring online

È necessario tenere conto del divario digitale che può esistere in questi gruppi vulnerabili, che rappresenta senza dubbio un handicap importante per il progresso in termini sia di tutoraggio che di mentoring. Sebbene in entrambi i casi, e dopo la pandemia, ci sia stato un grande impulso nelle relazioni online, non dobbiamo dimenticare la necessità di personalizzazione, più specificamente in questi gruppi vulnerabili. Forse, come conseguenza di una maggiore necessità di comprensione degli aspetti teorici/accademici, secondo gli esperti, il tutoraggio richiede una maggiore presenza, rispetto ad altre azioni di mentoring che possono essere svolte con modelli online.

Indubbiamente, bisogna considerare che è probabile che troveremo gruppi distinti di persone per quanto riguarda le loro competenze tecnologiche, per cui, in ogni caso, questi dovrebbero essere elementi da riconoscere nelle prime sessioni di lavoro svolte con queste persone. Non possiamo e non dobbiamo generalizzare alcuna situazione riguardo a queste competenze.

È altrettanto chiaro che dietro ogni relazione online con questi gruppi ci deve essere un'identificazione con una persona che svolge il ruolo di tutor o mentore, aspetto fondamentale per garantire il successo del processo di integrazione.

Infine, è importante riconoscere i canali di comunicazione online più appropriati e adattarsi principalmente ai canali digitali che questi gruppi utilizzano di più o di cui si sentono più sicuri, non solo ai canali di tendenza. Stiamo vedendo come, ultimamente, canali di base come la posta elettronica o alcune applicazioni non siano un punto di riferimento per queste persone. Ora, il canale o la piattaforma più utilizzata tra questi gruppi è WhatsApp.

5.2.6. Meccanismo per rilevare le capacità imprenditoriali tra i migranti o i gruppi vulnerabili

Poiché si hanno gruppi molto eterogenei come sostenuto sopra, è essenziale sviluppare workshop preventivi per omogeneizzare i gruppi. Ciò aiuterebbe probabilmente a identificare esigenze simili tra loro. La maggior parte delle organizzazioni ha protocolli per l'identificazione e il targeting dei gruppi, dove nel caso dell'occupazione cercano di rilevare i desideri di occupabilità come dipendenti o di autoimprenditorialità, riconoscendo anche competenze e atteggiamenti già appresi o necessari. È vero che questi workshop devono essere svolti faccia a faccia per rilevare le possibili esigenze di tutti i tipi che queste persone potrebbero avere.

Alcuni di questi workshop si svolgono nel corso di un periodo di tempo, attraverso interviste personali, così come attraverso incontri di gruppo in cui le idee vengono condivise tra tutti, costituendo un canale importante per i progetti, così come per identificare potenziali o meno imprenditori o per confrontarsi con altre persone con condizioni e circostanze simili.

5.2.7. Ambienti ideali o avversi per progetti imprenditoriali

Prima di farlo, dobbiamo ricordare che in molte occasioni questi gruppi devono occuparsi di bisogni molto più basilari nella loro quotidianità. A volte scopriamo che i loro problemi includono il non sapere dove dormiranno quel giorno o la settimana successiva, e che se trascorrono più di 2 ore in un possibile corso di formazione, sentono che è tempo che hanno rubato alla possibilità di aver provato a cercare i bisogni economici di quel giorno. In altre parole, a livello generale, hanno un problema di immediatezza di fronte a una mancanza quasi permanente di stabilità e sicurezza.

Pertanto, quando si parla di ambienti ideali o meno, la prima cosa da fare è cercare di soddisfare o porre rimedio ai loro bisogni di base, sviluppare ambienti in cui la prima cosa sarebbe identificare gruppi omogenei in relazione alle loro attitudini e attitudini. Da lì dovrebbe essere sviluppato un

protocollo in cui le aspirazioni imprenditoriali di ogni individuo vengono valutate e diagnosticate, cercando gli strumenti o gli strumenti più appropriati per raggiungere l'obiettivo desiderato. È importante riconoscere in ogni individuo il percorso imprenditoriale che desidera iniziare, il suo desiderio e le sue motivazioni, così come le competenze necessarie per realizzarlo.

È importante sottolineare che non si tratta di un percorso unico per tutti, e pertanto gli ambienti che vengono facilitati sono di per sé destinati a determinare le competenze e il vero interesse dell'imprenditorialità. È un grave errore concentrarsi sull'imprenditorialità come soluzione per tutti.

Per quanto riguarda la piattaforma DIBS in sé, una volta spiegata, vengono discussi aspetti come il fatto che risponda alle reali esigenze dei potenziali imprenditori. Dal punto di vista della formazione specifica, vengono individuati ambiti come la finanza o le vendite, nonché l'apprendimento delle competenze comunicative. In ogni caso, è stata stabilita l'idea che la piattaforma non debba essere rigida e regolamentata per poterne usufruire, e che debba essere adattata al profilo e alle esigenze formative di ogni studente, essendo una piattaforma facile da usare.

Si sostiene la necessità che oltre all'utilizzo in modalità digitale, possa essere utilizzato anche in formato cartaceo, e persino in formato *responsive* per poterlo avere su dispositivi come gli smartphone.

5.3. Conclusioni: aspetti chiave

Forse le seguenti conclusioni sono un riassunto di molte delle idee precedentemente discusse in altri gruppi di lavoro, sebbene con una maggiore enfasi sulla stretta relazione tra potenziali imprenditori e tutor o mentori. A livello generale, evidenziamo quanto segue:

- 1) Prima di identificare gli ambienti favorevoli all'imprenditorialità, occorre tenere presente che, per i gruppi che sono il target principale di questo studio, devono essere affrontate le esigenze di base e quotidiane che devono affrontare. In altre parole, il primo ambiente facilitante per i potenziali candidati imprenditoriali è quello che corregge la loro situazione di insicurezza e mancanza di stabilità.
- 2) Le esperienze di successo si basano su una relazione quasi personalizzata tra imprenditore e mentore, dove in una certa misura entrambi seguono il percorso imprenditoriale in parallelo, e il successo del primo significa la soddisfazione del secondo. Questo tipo di gruppo vulnerabile richiede un approccio più vicino e personalizzato da parte degli esperti per raggiungere in ultima analisi i propri obiettivi.
- 3) Per quanto riguarda l'ambiente digitale della piattaforma di formazione, vale la pena menzionare la necessità di adattarla ai modelli attuali o futuri di comunicazione digitale che sono i più utilizzati da questi gruppi. È importante che considerino la piattaforma un

ambiente digitale familiare -facile da capire e da accedere- e adattato ai profili e alla formazione che già hanno o alle esigenze di formazione, cioè che il modello si adatti a loro, e non il contrario.

- 4) Come detto in precedenza, questa possibile formazione dovrebbe contenere elementi che ne motivino l'utilizzo, e non trasformarsi in una delle tante disponibili sul mercato.
- 5) È necessario identificare in anticipo i profili ai quali probabilmente questa piattaforma formativa si adatterà meglio, anche se è sottinteso che se completamente personalizzata sulle esigenze formative dei possibili imprenditori, il sistema dovrà rispondere come un modello evolutivo in relazione alla formazione che lo studente acquisirà.
- 6) In ogni caso, il modello deve essere visto come un accompagnamento complementare al lavoro svolto in particolare dal mentore.

6. Conclusioni e raccomandazioni

6.1. Valutazione delle esigenze, dei problemi e delle lacune individuate

Dopo l'analisi sul campo svolta, è possibile estrarre come prima valutazione che, se la formazione è effettivamente riconosciuta come uno strumento fondamentale per realizzare un'impresa di successo, -è più evidente nelle dinamiche di gruppo dei migranti che hanno già avviato un'attività, sebbene tra questi ultimi riconoscano ambiti formativi in cui avrebbero avuto bisogno di un aiuto-, questa azione deve essere svolta finché i loro bisogni più elementari sono coperti o quantomeno assicurati, altrimenti l'azione formativa, indipendentemente dal modello di implementazione e dai suoi contenuti, non avrà senso e non servirà allo scopo previsto. Questo condizionamento sarebbe un punto di partenza, e ancora di più se teniamo conto che stiamo parlando di MALQS.

A un livello specifico, sono stati identificati i seguenti problemi o lacune per l'implementazione di un'iniziativa formativa come DIBS:

- La maggior parte dei contenuti formativi sono considerati molto generalisti e poco attraenti, oltre che molto restrittivi, il che significa che a volte il migrante deve scegliere tra la formazione e la copertura delle proprie necessità quotidiane, essendo logicamente quest'ultima la scelta obbligata.
- Proprio se ci concentriamo sull'imprenditorialità, dobbiamo riconoscere che la maggior parte delle imprese avviate ha una struttura molto piccola, quindi bisogna comprendere che la formazione per il loro sviluppo iniziale, così come per la loro introduzione, crescita e maturità,

deve essere identificata con questi modelli di business, e quelle che vengono identificate con modelli di business più ampi non sono valide, da qui l'argomentazione secondo cui la maggior parte dei contenuti formativi esistenti è inadeguata.

- Se ci riferiamo agli aspetti delle aree formative, sono state individuate alcune esigenze di base come quelle relative a finanza/contabilità/tasse, gestione delle risorse umane e marketing/commerciale, sebbene sia stata riscontrata anche una debolezza negli aspetti del commercio online.
- Proprio riferendosi all'ambito digitale, è stato sottolineato il gap digitale che probabilmente riscontriamo nei collettivi MALQS, situazione che comporterà la necessità della sua introduzione, così come delle immersioni nella lingua, nella cultura e nelle abitudini del nostro Paese, per ottenere anche un pieno inserimento di queste persone.
- Sarà inoltre necessario adattare i canali di formazione digitale utilizzati ai modelli maggiormente utilizzati da questo tipo di gruppo, altrimenti ci troveremo di fronte a un nuovo gap da aggiungere all'offerta didattica e tecnologica in ambito digitale.
- Allo stesso modo, la necessità di formazione in questi gruppi richiede un modello più faccia a faccia a causa delle loro lacune concettuali, ma anche un supporto psicosociale, che deve ovviamente essere coperto di persona da volontari/educatori o tutor/mentor. Per questo, le organizzazioni di supporto esistenti sono fondamentali, strumenti che riteniamo debbano essere utilizzati per qualsiasi sviluppo di questo modello di formazione.
- Infine, nelle conclusioni dello studio si evince che l'attuale modello DIBS sarà molto probabilmente destinato a una parte del gruppo dei migranti, a meno che non venga apportato un adattamento molto preciso per adattarlo ai gruppi MALQS, le cui caratteristiche richiederanno una definizione molto specifica in termini di modelli di sviluppo della formazione (faccia a faccia-digitale), contenuti, orari, tutoraggio e valutazione.

6.2. Suggerimenti per l'elaborazione di piani di formazione e orientamento all'imprenditorialità per i migranti

6.2.1. Principali argomenti/temi/competenze da trattare nella formazione

Come sostenuto nei paragrafi precedenti, la generalità e la restrittività della formazione attualmente esistente non la rendono attraente, nonostante venga intrapresa per altre ragioni più legate ad aspetti di regolamentazione amministrativa che alla volontà di riceverla o alla sua reale utilità per l'inserimento lavorativo o per una futura imprenditorialità.

È quindi necessario sottolineare la necessità di definire e progettare la formazione dal punto di vista dei gruppi target, altrimenti si corre il rischio di ritrovarsi con un'altra piattaforma formativa, magari più specifica per l'imprenditorialità, ma con le stesse lacune e carenze di altre piattaforme rivolte a questi gruppi.

Si identifica che, sebbene la base principale della formazione DIBS sia realizzata digitalmente, - attraverso una piattaforma che deve essere progettata per un utilizzo semplice e logico-, successivamente ogni migrante deve avere il tutoraggio di una persona specifica, che sia la sua guida attraverso la piattaforma, vale a dire, si stabilisce la necessità di una certa personalizzazione anche nella piattaforma stessa, indipendentemente dal supporto faccia a faccia che il migrante ha da parte di volontari/educatori quando la utilizza.

6.2.2. Esigenze e metodologie più idonee per formare i migranti in base alla loro percezione

Prima di iniziare un percorso, sarebbe interessante verificare la formazione dello studente rispetto alle competenze che desidera acquisire, attraverso i protocolli ritenuti opportuni, cercando di elaborare un percorso formativo il più possibile adattato allo studente, e non viceversa, dove si cercano e si inseriscono studenti in percorsi già progettati.

Ogni formazione, e a maggior ragione con questo tipo di gruppi, richiede un'attrazione che vada oltre i contenuti formativi che si acquisiscono e, nel caso della formazione legata all'imprenditorialità, si è ritenuto interessante abbinarla all'incentivazione di esperienze lavorative in azienda, il che probabilmente porterebbe a un maggiore interesse da parte dei partecipanti, aspetto che comporterebbe il supporto dei settori imprenditoriali e della stessa pubblica amministrazione.

6.2.3. Esigenze e metodologie più appropriate per formare i migranti secondo educatori, volontari, professionisti ed esperti di imprenditoria.

Come evidenziato da educatori e volontari, nonché da esperti di imprenditorialità, il modello misto di approccio formativo è ritenuto probabilmente il più efficace in questo tipo di gruppo MALQS.

La necessità dell'accompagnamento viene sancita come fondamentale per il raggiungimento finale dell'obiettivo perseguito della formazione all'imprenditorialità.

È stato inoltre accertato che i modelli di formazione imprenditoriale in presenza rappresentano un'esperienza interessante perché mettono in contatto i migranti con altre persone con problemi e

desideri simili, il che contribuirà a migliorare non solo i progetti, ma anche il desiderio del migrante di diventare imprenditore.

6.2.4. Conclusioni e raccomandazioni per la ricerca futura. Implicazioni per le pratiche di policy-making nazionali ed europee

È stato riconosciuto che la formazione all'imprenditorialità attraverso l'attuale piattaforma DIBS si basa sul presupposto che sarà rivolta a un pubblico che molto probabilmente si trova a uno stadio più elevato di integrazione sociale e che molto probabilmente ha soddisfatto i propri bisogni di base e che con questa formazione acquisirà i contenuti e le competenze necessarie per compiere un passo importante verso la piena integrazione, se alla fine riuscirà a concretizzare la propria idea imprenditoriale.

Potrebbe quindi essere necessario definire diversi ambiti di formazione DIBS a seconda dei pubblici di riferimento, adattandosi pienamente non solo alle capacità individuali di ciascun migrante, ma anche alle sue circostanze al momento in cui desidera ricevere la formazione, con un accompagnamento personale durante tutte le fasi del processo.

7. Allegati

- A. Questionario Excel generato da Google Forms
- B. Report per ciascuno dei Focus Group
- C. Elenco dei partecipanti a ciascuno dei focus group
- D. Consensi informati
- E. Grafici di studio quantitativi

E. Grafici di studio quantitativi

Grafico 7 Genere

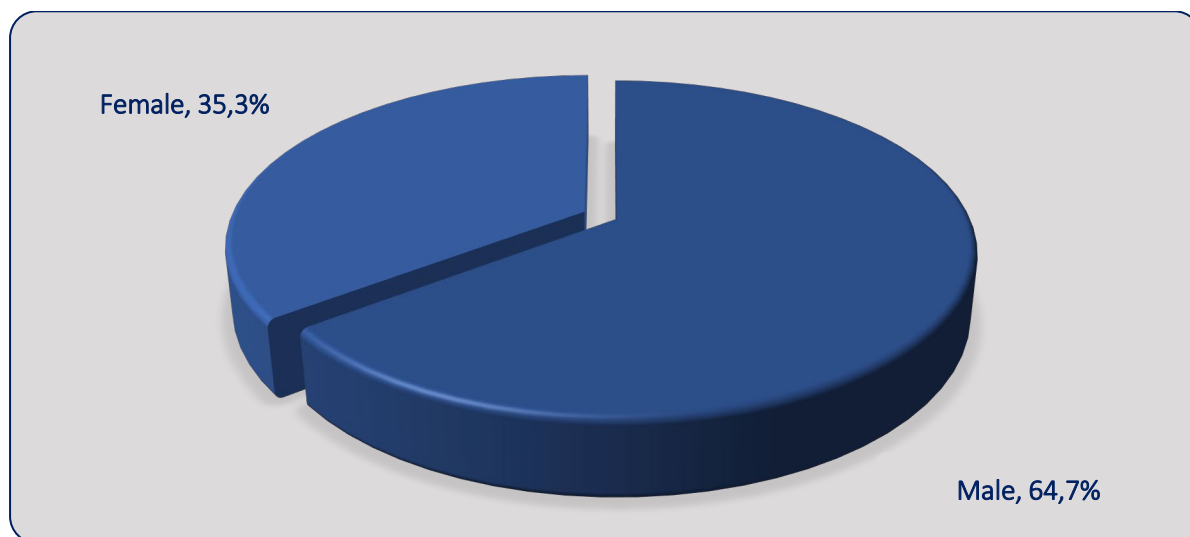


Grafico 8 Età

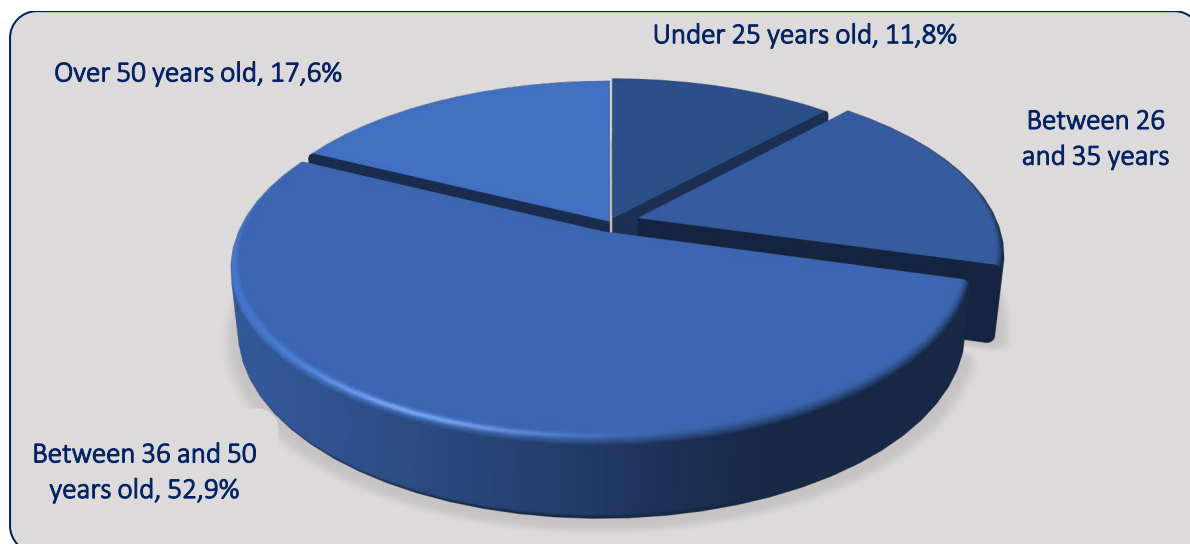


Grafico 9 Numero dei componenti del nucleo familiare

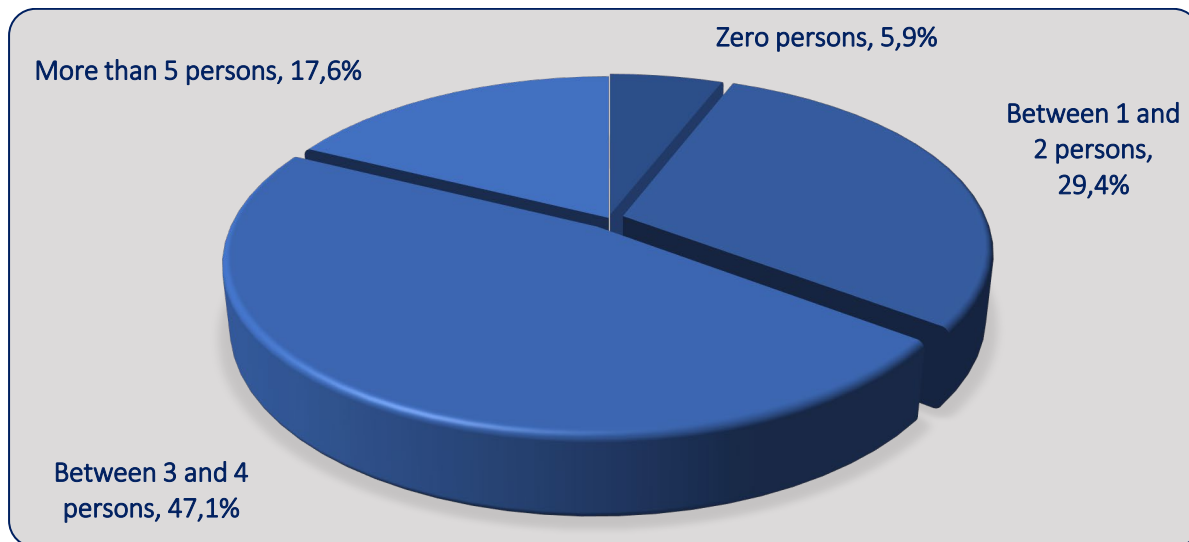


Grafico 10 Componenti del nucleo familiare con reddito

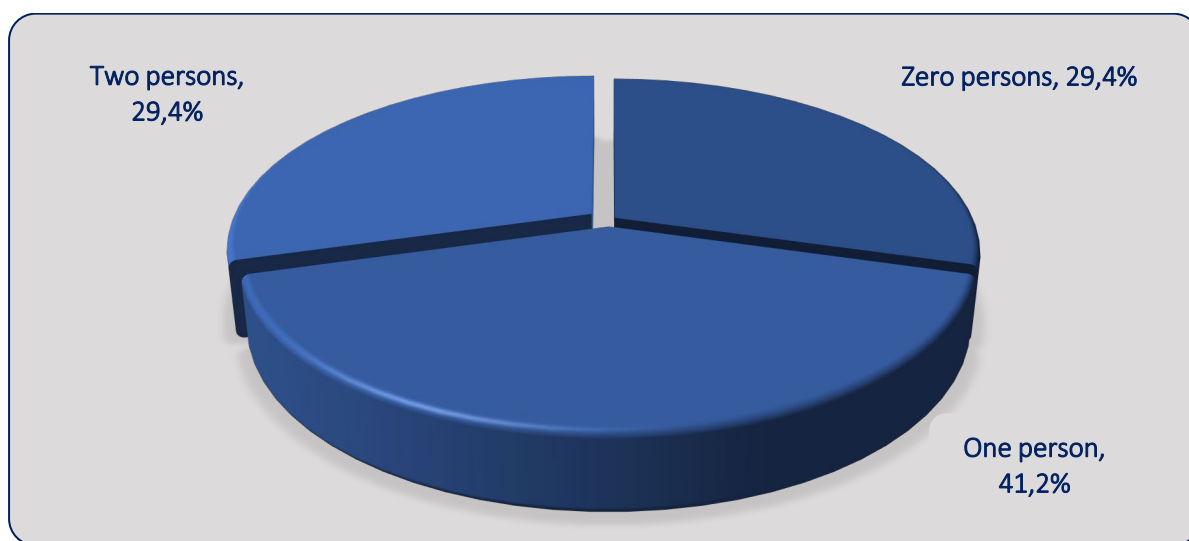


Grafico 11I bambini nel nucleo familiare

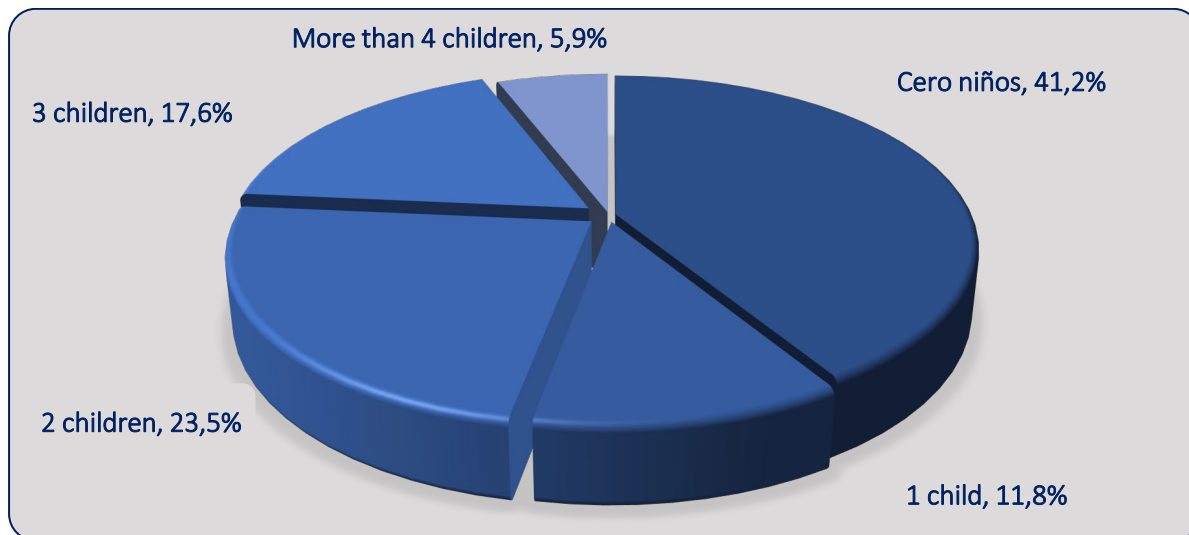


Grafico 12Paese di origine

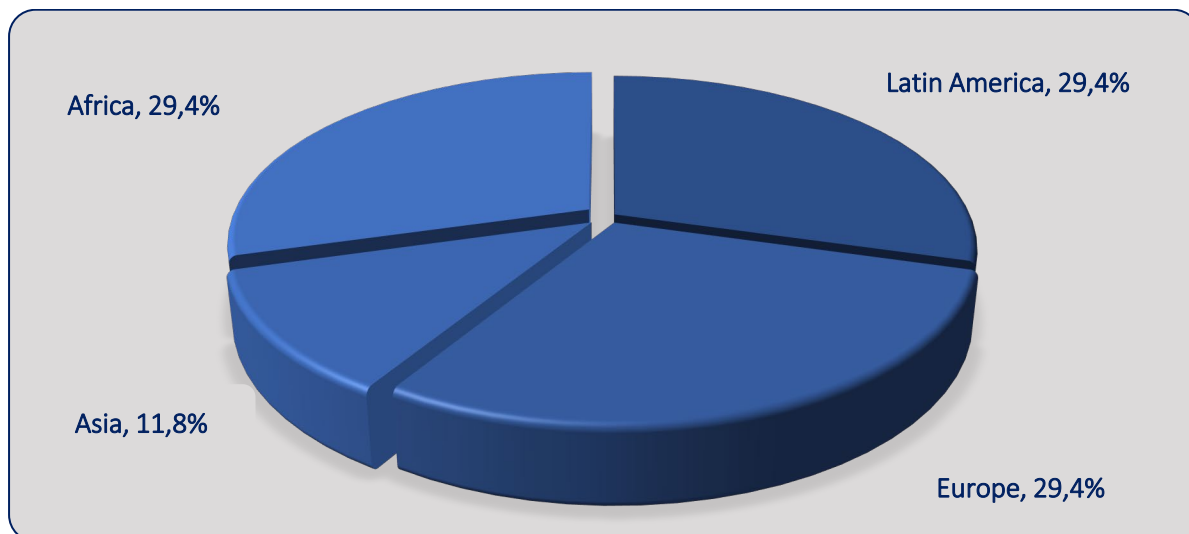


Grafico 13 Praticare la religione

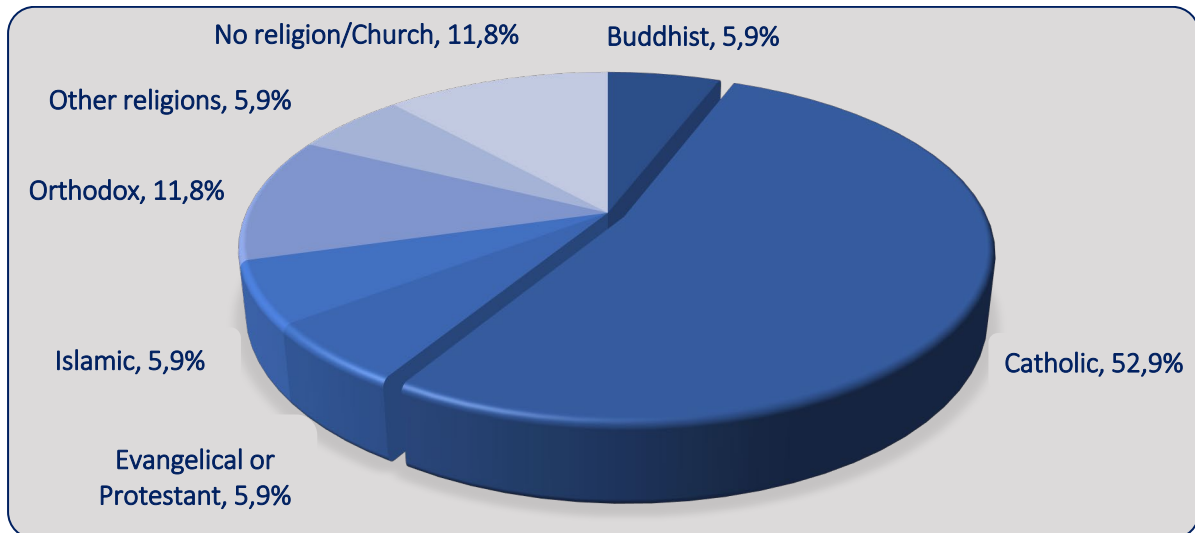


Grafico 14 Anni di residenza

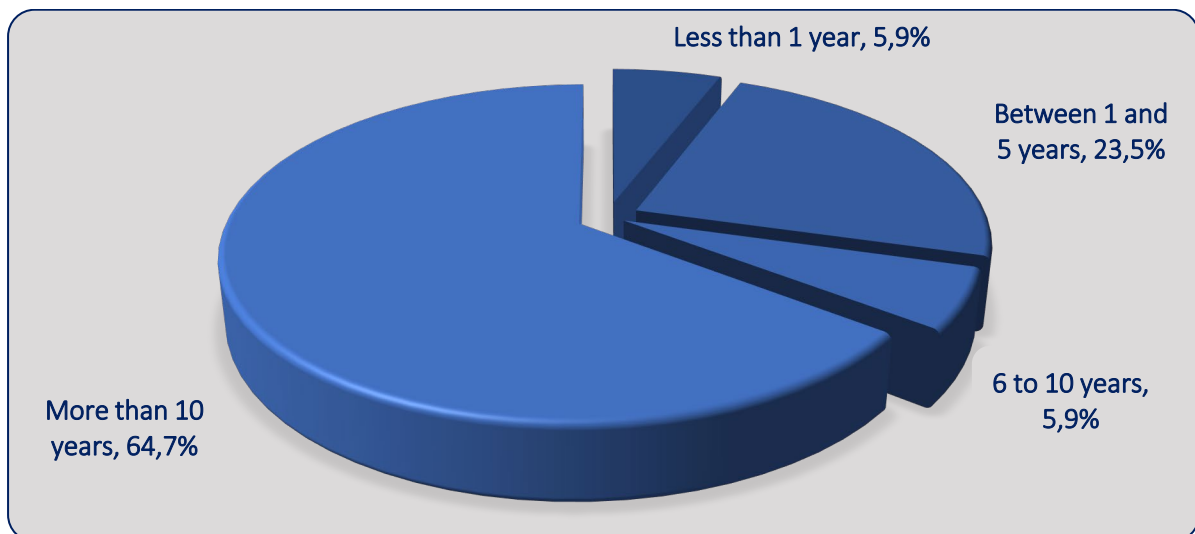


Grafico 15 Settore in cui svolgono la loro attività

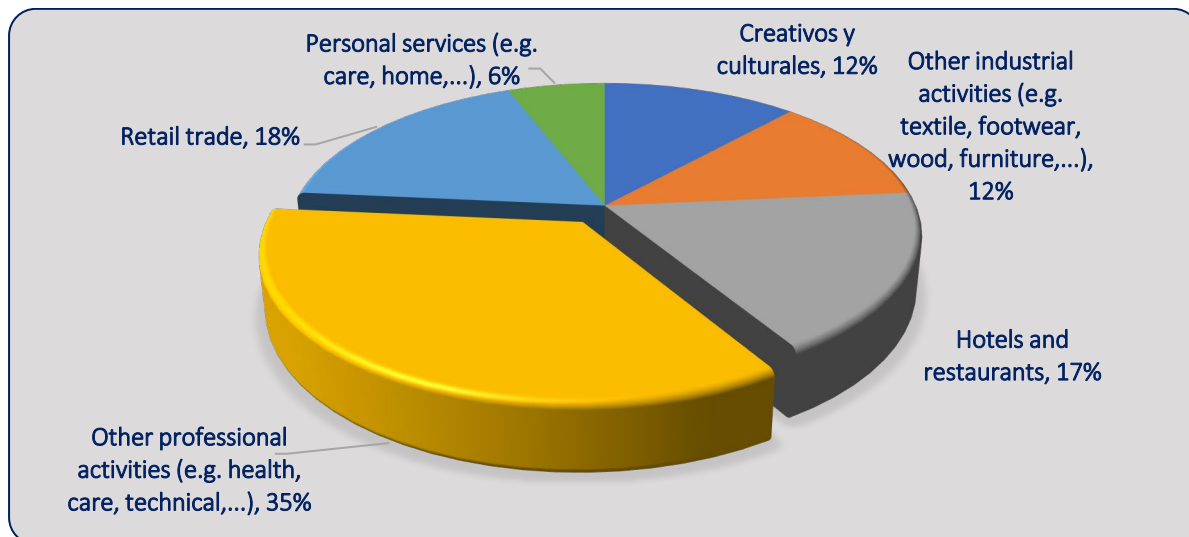


Grafico 16 Appartenenza ad un'associazione imprenditoriale

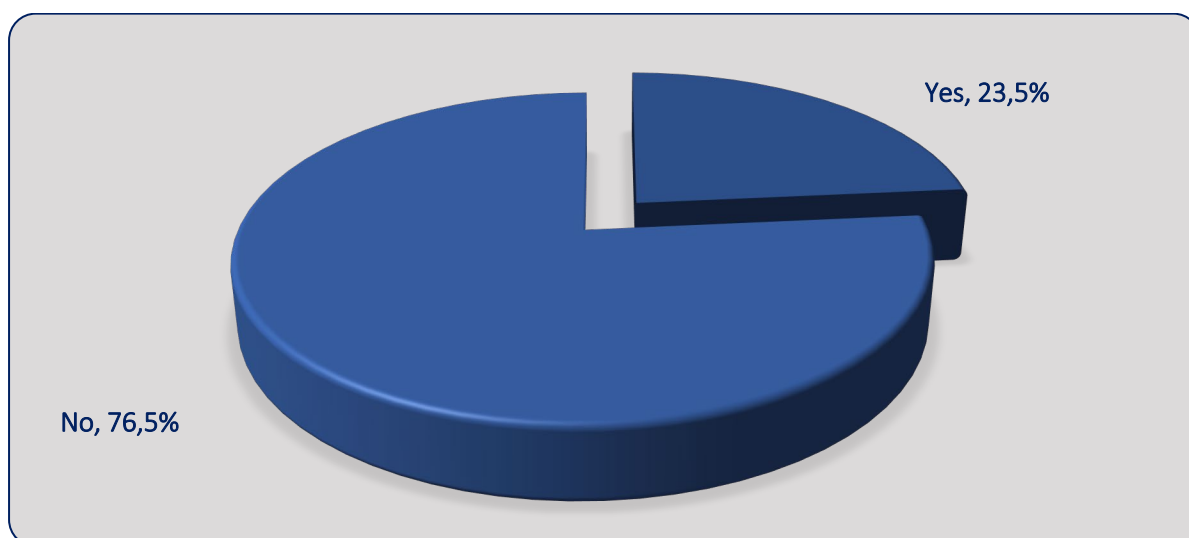


Grafico 17Anni di attività aziendale

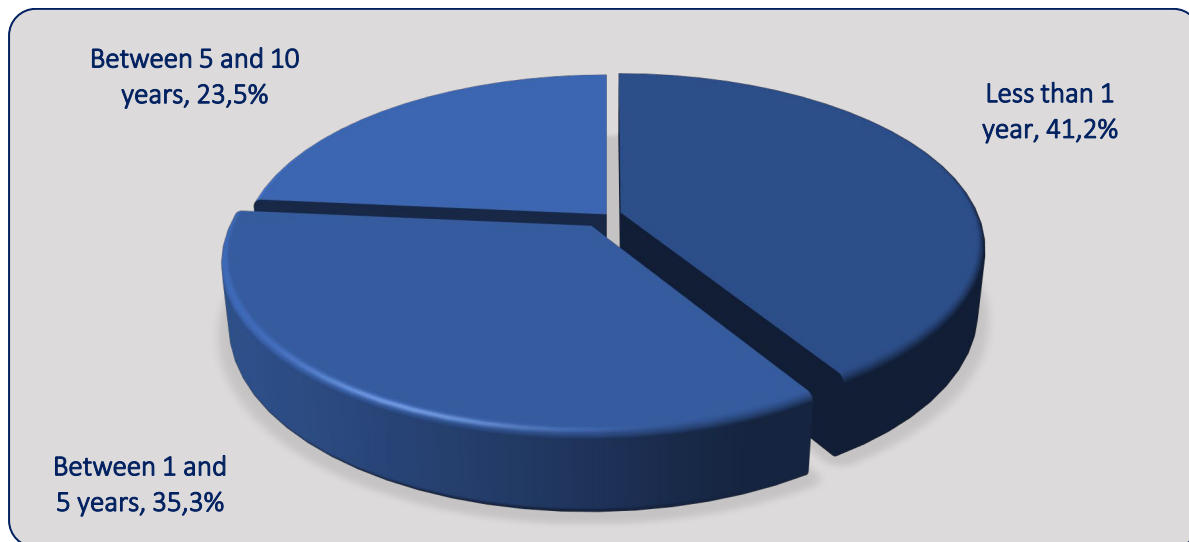


Grafico 18Numero di dipendenti

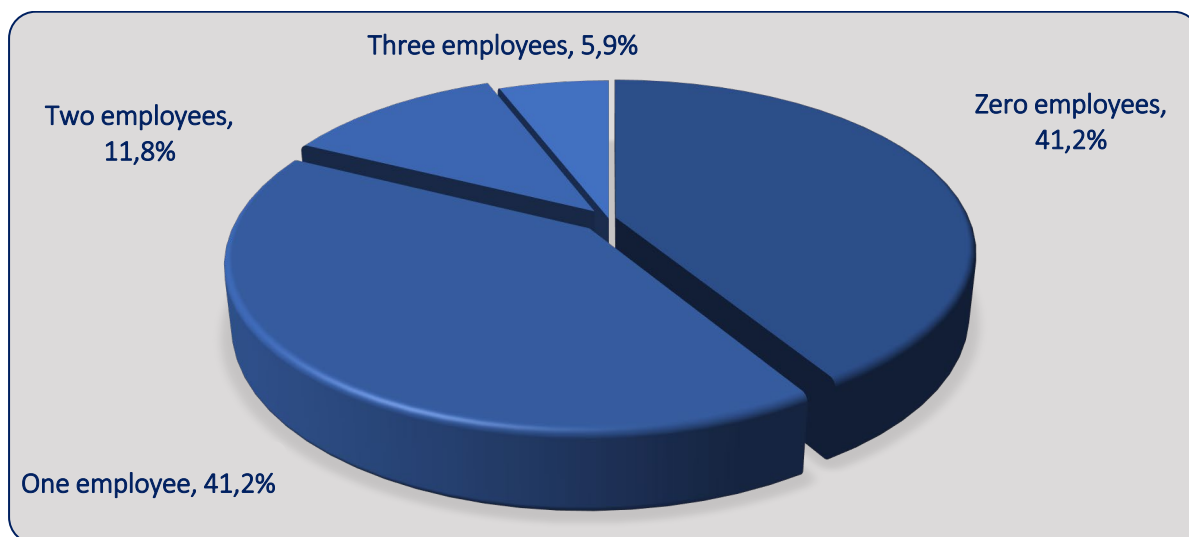


Grafico 19 Tipologia di clienti

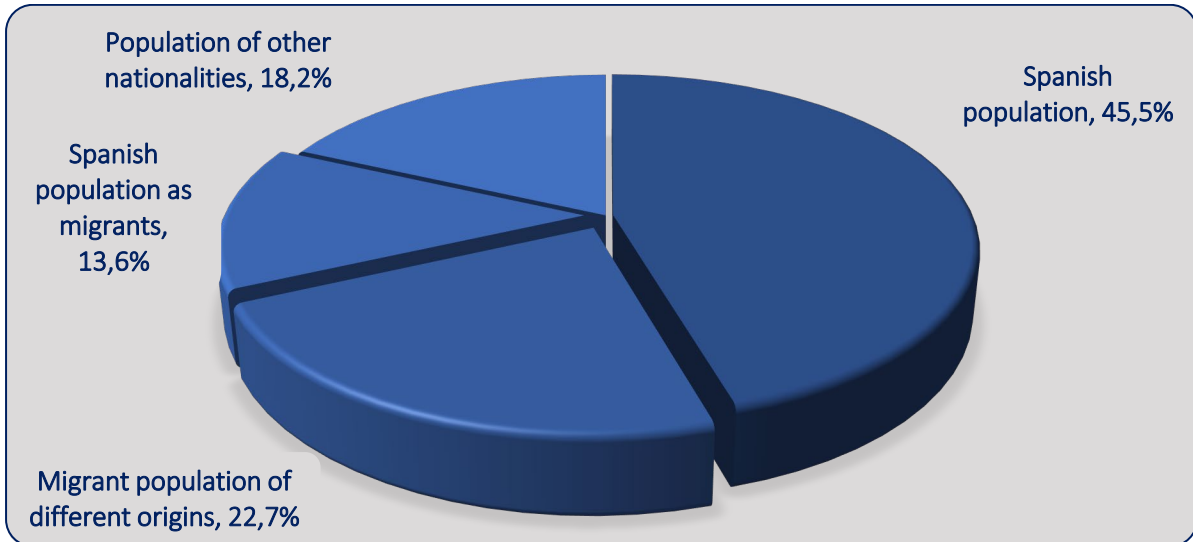


Grafico 20 Formazione ricevuta

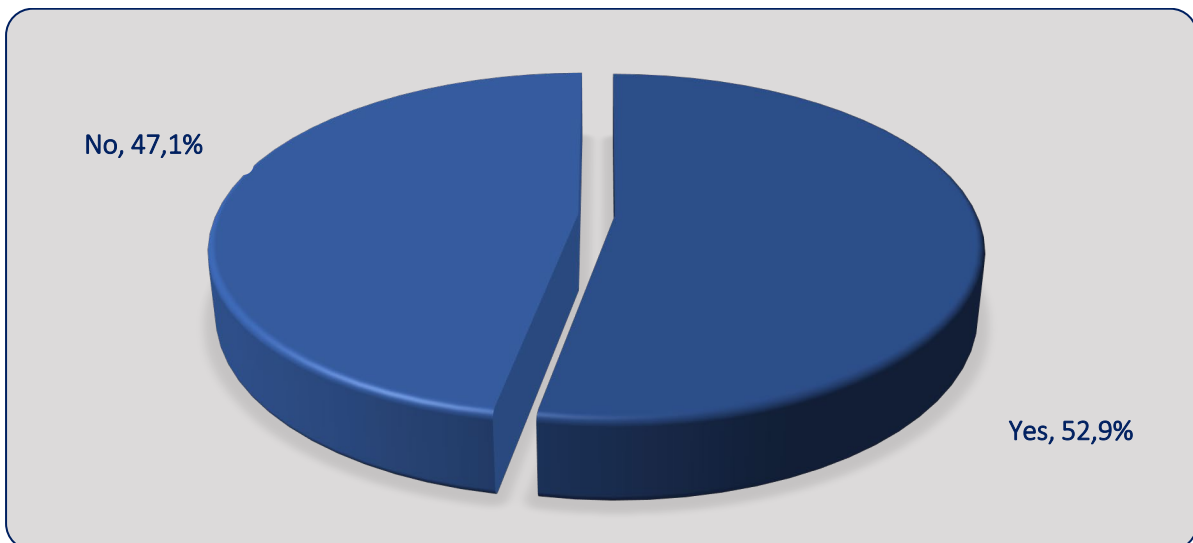


Grafico 21 Esperienza lavorativa nel Paese di origine

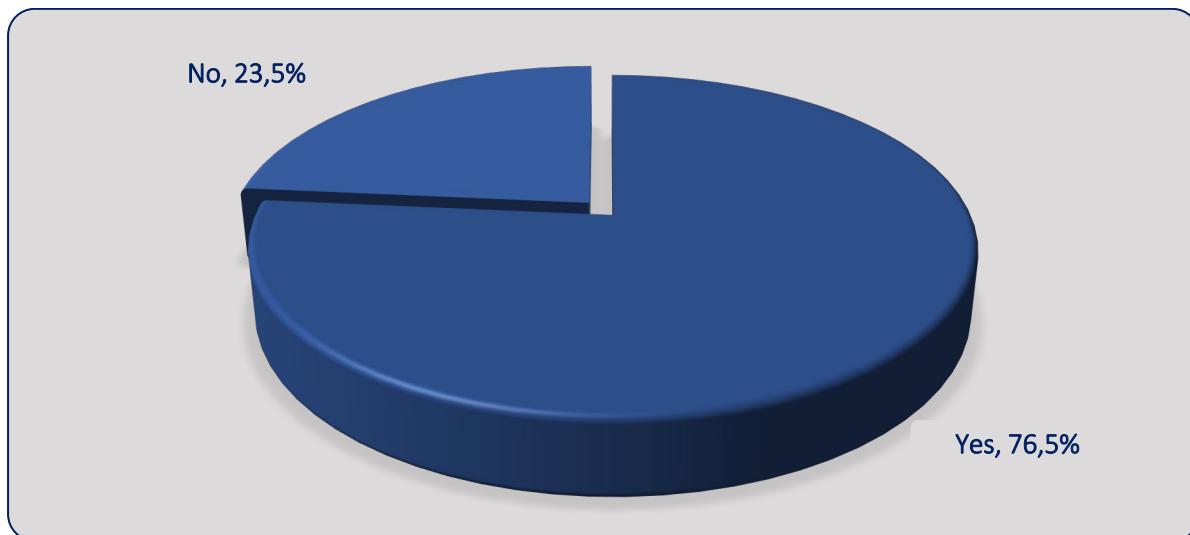


Grafico 22 Principali difficoltà del momento (I)

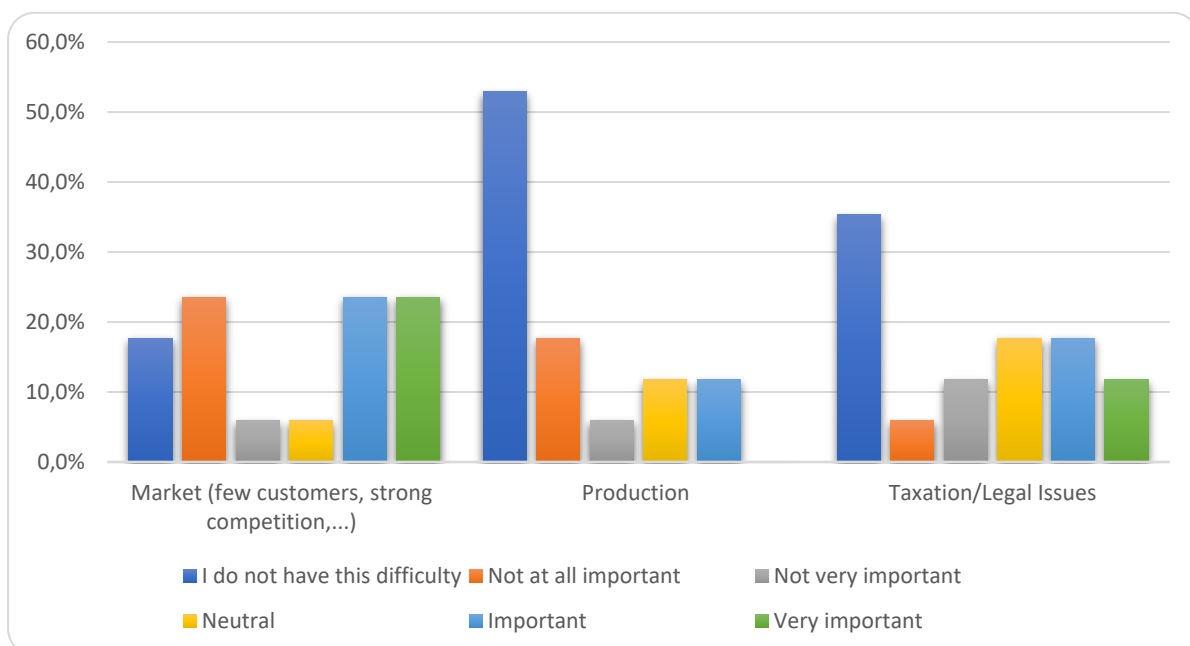


Grafico 23 Principali difficoltà del momento (II)

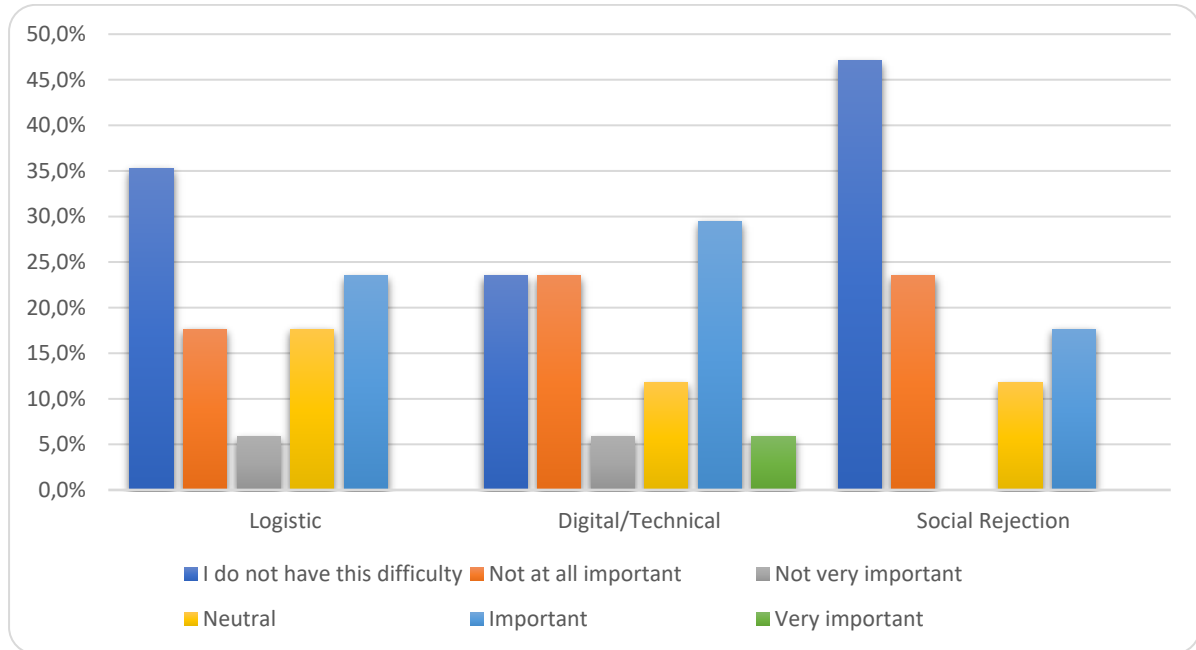


Grafico 24 Principali difficoltà del momento (III)

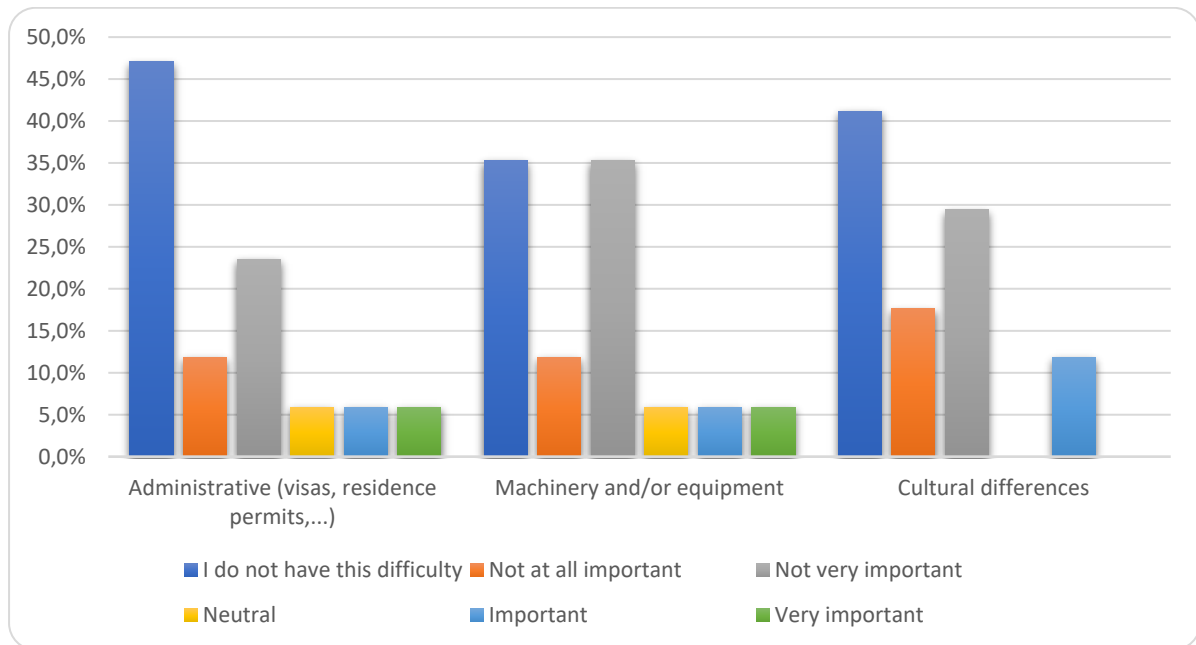


Grafico 25 Principali difficoltà del momento (IV)

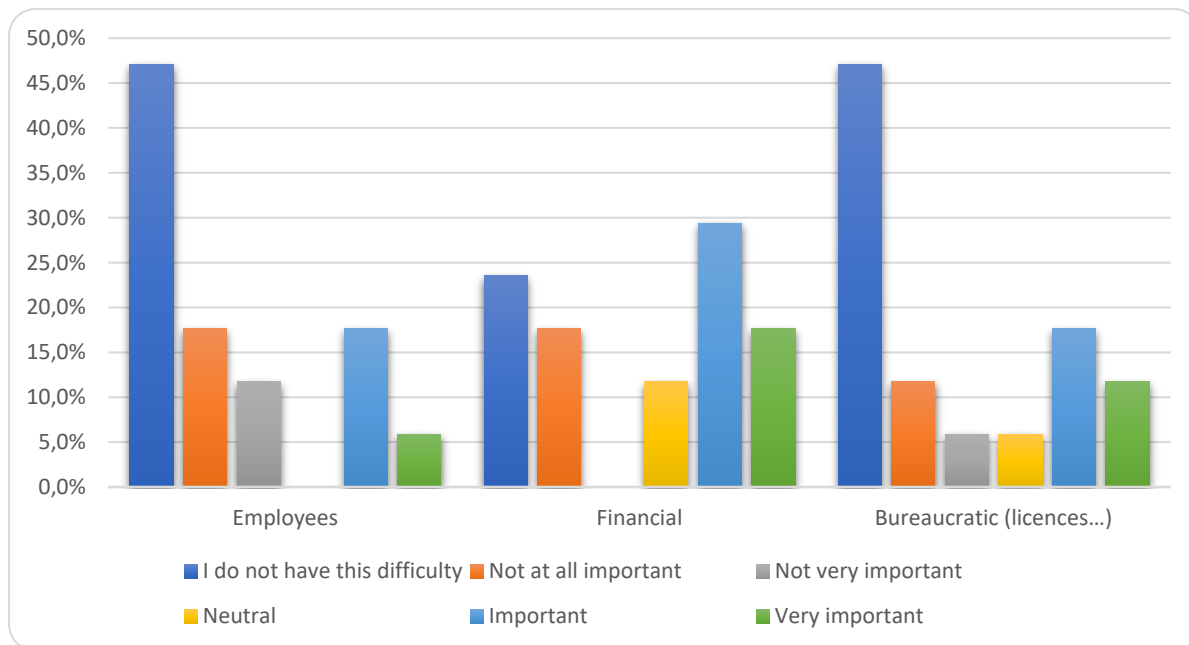


Grafico 26 Le ragioni dell'imprenditorialità

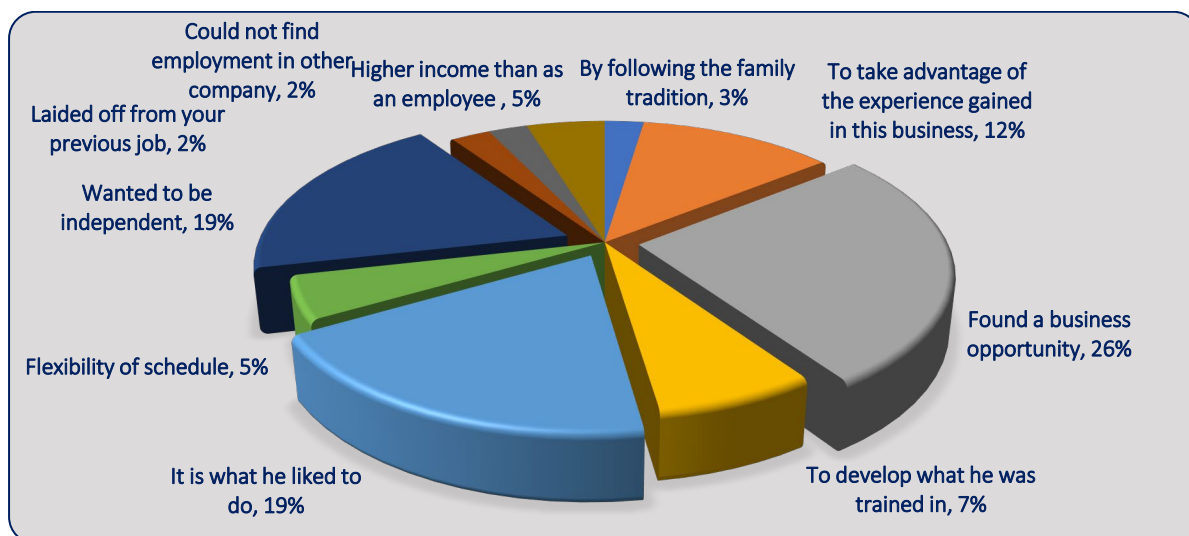


Grafico 27 Difficoltà e sfide (I)

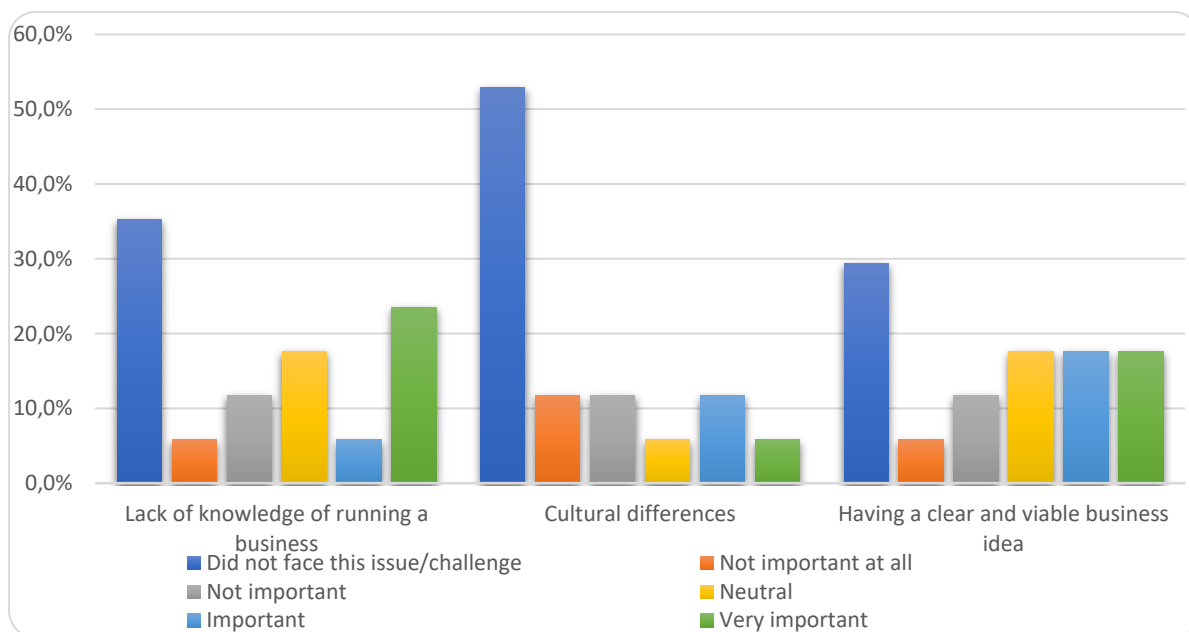


Grafico 28 Difficoltà e sfide (II)

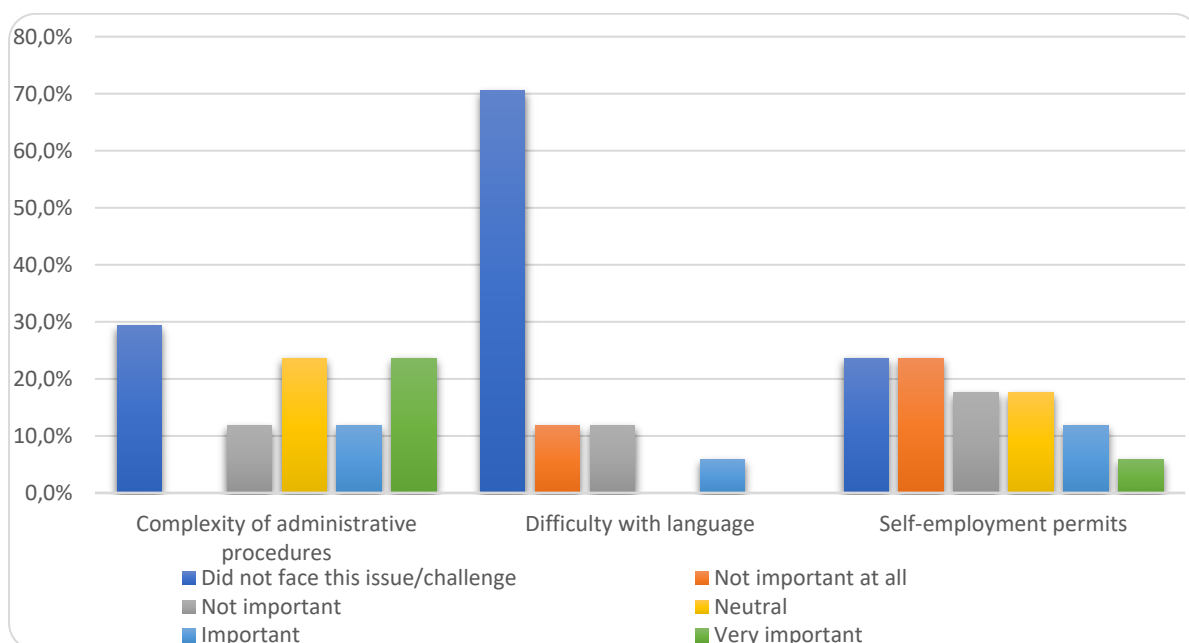


Grafico 29 Difficoltà e sfide (III)

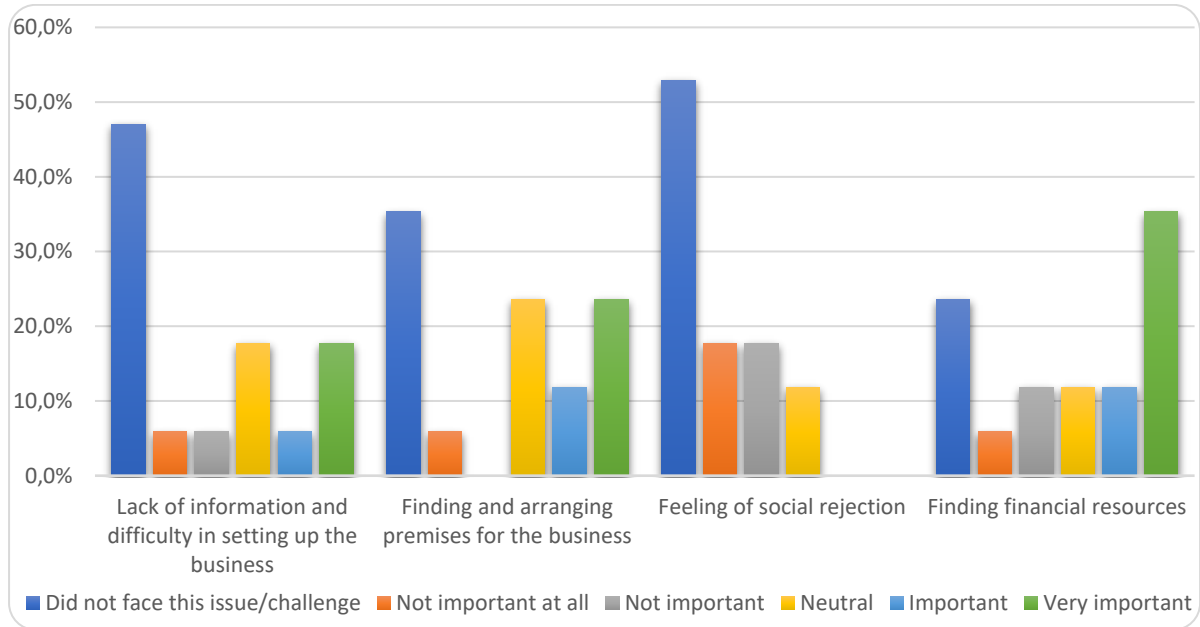


Grafico 30 Grado di opinione verso l'imprenditorialità

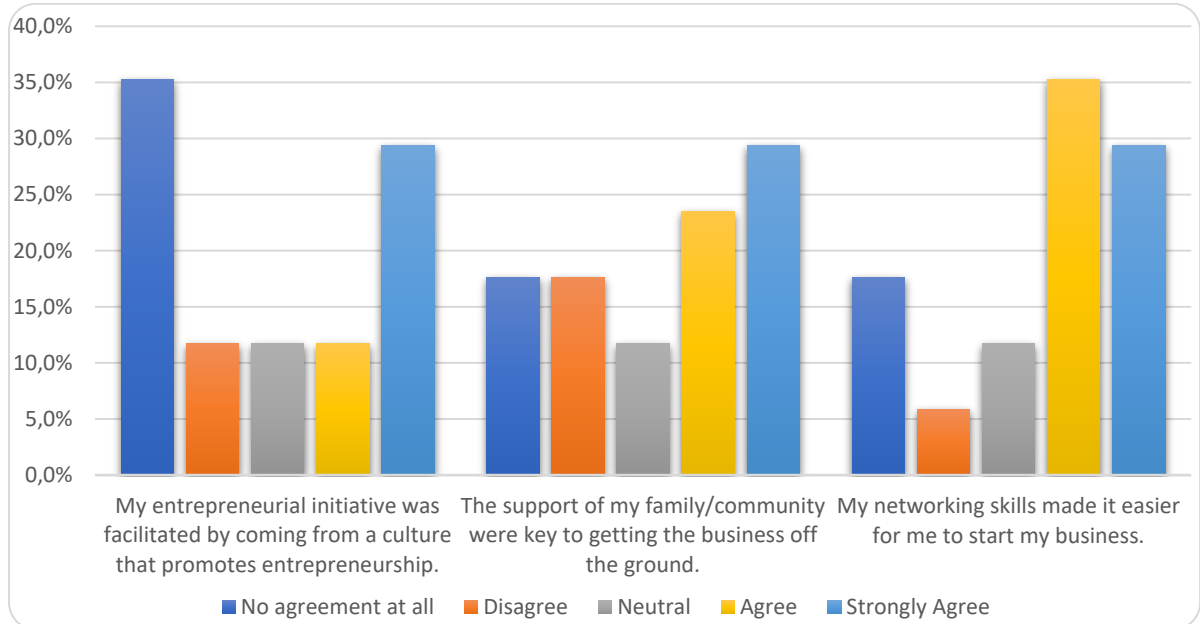


Grafico 31 Grado di opinione verso l'imprenditorialità

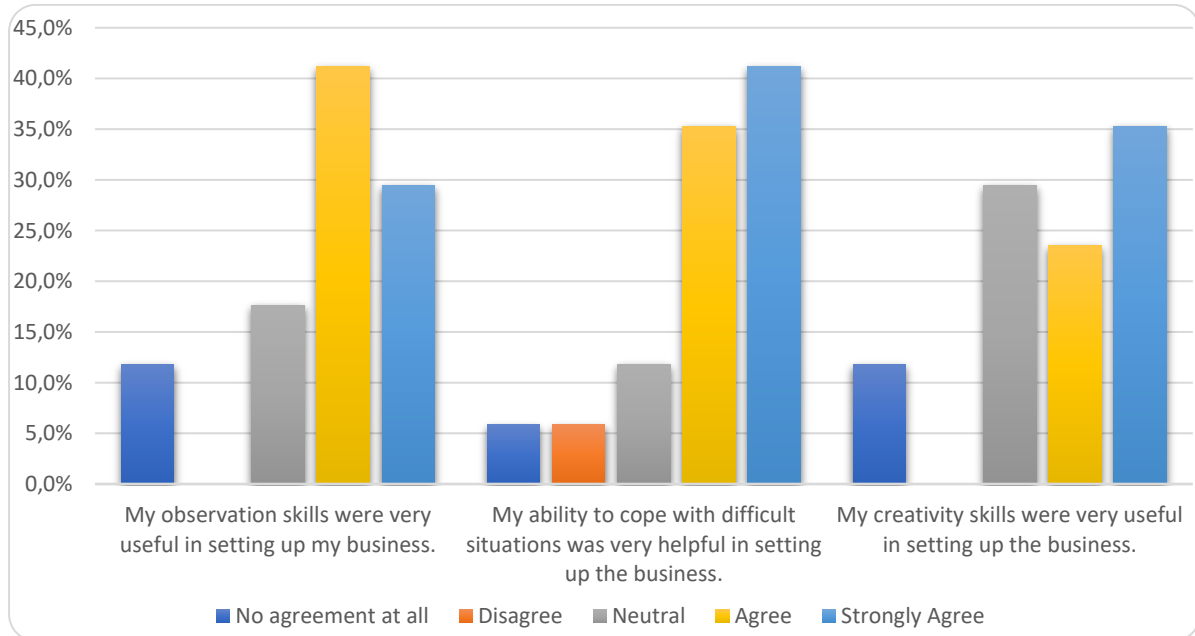


Grafico 32 Affermazione verso l'imprenditorialità

