

MODULO

Conoscere il quadro giuridico e le politiche finanziarie del paese ospitante

BREVE DESCRIZIONE

Parte della creazione e della gestione di un'impresa richiede di affrontare questioni legali come la registrazione dell'impresa, l'ottenimento di permessi, la compilazione di dichiarazioni fiscali e le politiche finanziarie. Per un migrante che non ha alcuna esperienza pregressa nel settore e non è nemmeno abituato al sistema amministrativo e alle istituzioni del paese ospitante, questo potrebbe essere un ostacolo significativo e un imprenditore migrante potrebbe affrontare maggiori difficoltà rispetto ad una controparte nativa nel destreggiarsi tra regolamenti e burocrazia amministrativa. In questo modulo impareremo come gestire questo problema e superare questo tipo di barriera.

CONTENUTO

Consulenza legale e amministrativa

Il supporto legale e amministrativo mira a rendere più facile affrontare i requisiti per avviare e gestire un'impresa. Gli imprenditori migranti non hanno alcuna esperienza precedente con la burocrazia e i requisiti legali/amministrativi, in quanto spesso non conoscono il sistema normativo e amministrativo del luogo in cui hanno avviato l'attività.

Pertanto, gli imprenditori migranti hanno bisogno di supporto per molti requisiti relativi al business, come ad esempio: registrazione dell'attività e come ottenere una licenza; diritto del lavoro; normative fiscali e dichiarazione; obblighi di sicurezza sociale. Il supporto legale e amministrativo è fondamentale perché molti imprenditori migranti hanno difficoltà a soddisfare i requisiti amministrativi e legali del paese di migrazione.

Il supporto legale e amministrativo dovrebbe essere fornito attraverso una combinazione di formazione di gruppo e consulenza personalizzata. Da un lato, la formazione di gruppo dovrebbe fornire una panoramica del sistema normativo e amministrativo e illustrare i passi principali per avviare e gestire un'impresa. Dall'altro lato, dovrebbe includere un supporto ad hoc e personalizzato per affrontare le esigenze e i problemi individuali.

In alcuni Paesi europei ci sono alcune iniziative di particolare successo. A questo proposito possiamo fare l'esempio di CNA World, un servizio di assistenza istituito in molte città italiane dalla Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA). Il servizio ha lo scopo di offrire ai migranti una consulenza legale e normativa personalizzata e su misura, sia su problemi legati ai migranti (ad esempio, come rinnovare il permesso di soggiorno) che su questioni leg

BONUS TIPS

- To find this kind of information, first check which national institution can help you with these issues (for example CNA in Italy)
- Contact local agencies and NGOs to take suggestions about which way to follow

Accesso ai finanziamenti e alla fornitura di strutture

Oltre alle conoscenze e alle competenze, gli imprenditori spesso mancano di finanziamenti per avviare l'attività o per espanderla. Nella fase di avvio, anche se gli imprenditori migranti hanno un'ottima idea commerciale e le competenze per metterla in pratica, l'investimento iniziale spesso non è alla loro portata.

Investire all'inizio è fondamentale per entrare in mercati più redditizi con possibilità di crescita. Tuttavia, gli imprenditori migranti tendono ad entrare in mercati meno redditizi a causa della loro mancanza di finanze. Pertanto, dovrebbe essere fornito anche un sostegno finanziario. Il sostegno fornito può essere di tre tipi:

- Sostegno finanziario diretto attraverso prestiti e sovvenzioni. Gli imprenditori migranti possono essere sostenuti finanziariamente con strumenti di microcredito, piccoli prestiti a tasso zero o basso, investimenti azionari e sovvenzioni. Un'altra forma di sostegno finanziario è la fornitura di garanzie e controgaranzie agli intermediari finanziari per favorire la fornitura di credito agli imprenditori

migranti che hanno difficoltà ad accedere al mercato del credito convenzionale.

- Sostegno nel processo di richiesta di finanziamenti, prestiti e sovvenzioni forniti da altre istituzioni (ad esempio, le banche). Il supporto può anche essere fornito per richiedere finanziamenti forniti da altre istituzioni. Gli imprenditori migranti possono essere supportati nella stesura della domanda (per esempio, il business plan) e nell'adempimento di tutti i requisiti.

- Fornire strutture per avviare l'attività gratuitamente o a basso costo. Fornire agli imprenditori migranti un posto per lavorare come lavoratori autonomi o per avviare un'attività è fondamentale per ridurre i costi di gestione dell'attività. Questo è particolarmente efficace nella fase di avvio, per permettere ai migranti di avere più capitale finanziario disponibile per l'investimento iniziale richiesto.

Diamo un'occhiata ad alcuni esempi con delle buone pratiche di alcuni paesi europei:

In Svezia, la Fondazione Ester sostiene le donne migranti disoccupate che entrano nel mercato del lavoro e avviano piccole imprese. Con la cooperazione di Swedbank e Johaniterhjälpen, un'organizzazione di beneficenza, la fondazione ha creato un proprio sistema di microcredito attraverso il quale i partecipanti possono accedere a prestiti a tassi interessanti e a rischi ridotti. Le donne migranti i cui piani d'impresa sono stati approvati dall'Agenzia svedese per l'occupazione possono ricevere un ulteriore sostegno finanziario per l'avviamento dall'Agenzia e hanno diritto a ulteriori prestiti da Swedbank.

Il Ministero del lavoro spagnolo sostiene un progetto pilota gestito da una ONG, intitolato Sostegno all'imprenditorialità per i migranti. Il progetto si rivolge a donne migranti disoccupate da lungo tempo che non hanno accesso a prestiti regolari. Le partecipanti al programma ricevono una formazione sull'imprenditorialità e la gestione e prestiti (in collaborazione con una banca locale).

Kompass - Centre for Entrepreneurship offre un supporto completo agli imprenditori in Germania, compresi gli imprenditori migranti. Quando si tratta di sostegno materiale, Kompass fornisce sia finanziamenti diretti che collaborazioni con banche e altri enti pubblici e privati per aumentare il sostegno finanziario fornito agli imprenditori. Inoltre, Kompass offre un accesso gratuito/economico agli spazi di lavoro. Per esempio, offre strutture gratuite per quattro mesi.



La Commissione europea, attraverso lo strumento finanziario di garanzia dell'EaSI (Programma UE per l'occupazione e l'innovazione sociale), mira ad aumentare la disponibilità e l'accesso ai finanziamenti per i gruppi vulnerabili (compresi i migranti) per avviare e sviluppare la loro attività.

Garanzie e controgaranzie sono offerte agli intermediari finanziari, fornendo loro una parziale protezione del rischio di credito per i nuovi prestiti originati a beneficiari idonei.

Sebbene non fornisca direttamente finanziamenti, FAIE (Facilitare e Accompagnare le Iniziative Economiche) della ONG Asmoune fornisce supporto nel processo di richiesta in Francia. FAIE si rivolge ai migranti nordafricani attraverso un sostegno individuale e attività di networking. I partecipanti sono informati sulle opportunità di finanziamento disponibili e ricevono supporto durante l'intero processo di candidatura, ad esempio nella scrittura della lettera di presentazione e del business plan, e nella stesura del budget.

Altre iniziative già menzionate forniscono un sostegno finanziario diretto agli imprenditori migranti (ad esempio, CNA World), o informazioni sulle opportunità finanziarie e sostegno nel processo di candidatura (ad esempio, Barcelona Activa). Infine, un altro esempio di fornitura di strutture è la cooperativa svedese Macken, che offre uffici a un prezzo favorevole ai migranti.

SUGGERIMENTI BONUS:

- Fai una ricerca sulle esigenze commerciali del paese ospitante
- Redigi un business plan della tua idea di business
- Cerca sul web i programmi locali attivi per finanziare la tua idea
- Contatta le agenzie locali, le banche e/o le ONG per chiedere supporto al tuo business plan

Il quadro giuridico dell'UE per l'imprenditorialità dei migranti

L'integrazione dei migranti nell'UE è oggetto della legislazione e della politica nazionale, ma diverse direttive dell'UE stabiliscono regole comuni per l'occupazione dei cittadini extracomunitari che sono obbligatorie e devono essere seguite dagli stati membri. Per quanto riguarda l'imprenditorialità, non esiste un regolamento UE specifico per l'imprenditorialità dei migranti. Il quadro giuridico dell'imprenditoria negli stati membri dell'UE è ampiamente armonizzato e si basa sul principio della libertà di stabilimento che garantisce il libero accesso all'impresa e che le stesse regole devono essere applicate a tutti gli imprenditori per quanto riguarda la creazione e il funzionamento della loro attività.

I migranti nell'UE non devono affrontare alcuna restrizione nella creazione di imprese e i dati suggeriscono che un numero sostanziale di migranti inizia la propria attività invece di scegliere di andare a lavorare.



La libertà di accesso ai mercati locali per le imprese migranti è ulteriormente rafforzata dalle politiche dell'UE. La promozione dell'imprenditorialità è incorporata nella strategia Europa 2020 e nel piano d'azione per l'imprenditorialità 2020, dove uno degli impegni specifici è quello di facilitare l'imprenditorialità tra i migranti che sono già presenti e residenti nell'UE, sulla base delle migliori pratiche dei paesi dell'UE. La strategia si concentra sugli ostacoli che i migranti affrontano nell'avviare e fare impresa, compresa la loro limitata conoscenza e mancanza di informazioni sulla cultura d'impresa e sul contesto normativo del paese ospitante, così come le difficoltà amministrative e socio-culturali della gestione dell'impresa. L'accesso ai finanziamenti non è menzionato nella strategia come un ostacolo principale all'imprenditorialità dei migranti. L'UE si concentra su politiche che mirano a schemi di sostegno alle imprese efficaci e mirati.

Nessuna restrizione legale è implicita a livello UE per gli imprenditori migranti per avviare e condurre un'attività, ma essi devono avere uno status giuridico e un permesso di soggiorno valido. Il quadro giuridico per la residenza dei migranti è soggetto a pratiche diverse nei rispettivi stati membri. Inoltre, le diverse categorie di migranti hanno diversi punti di partenza per quanto riguarda l'accesso al sostegno all'imprenditorialità. In generale, i migranti che hanno la residenza nel paese ricevente possono avviare un'impresa, tranne nel caso dei grandi investitori a cui viene concesso lo status per il loro grande investimento.

Nel caso dei migranti umanitari, esiste una regolamentazione UE sul loro accesso ai mercati del lavoro e all'imprenditorialità. La direttiva sulle condizioni di accoglienza (2013/33/UE) stabilisce i

diritti dei richiedenti asilo e dei rifugiati ed è applicabile a livello nazionale. Questo include un periodo di transizione di non più di nove mesi dalla presentazione di una domanda d'asilo fino all'accesso al mercato del lavoro. Lo stesso vale per gli imprenditori. Va notato che questa tempistica non è sempre rispettata a livello nazionale, ed esempi di ciò sono stati notati nel Regno Unito.

Sfide normative e possibili miglioramenti

Gli imprenditori migranti devono affrontare diverse sfide relative al quadro normativo in tutta l'UE, tra cui:

- Il lavoro autonomo nelle industrie regolamentate è spesso soggetto a requisiti e procedure di certificazione che possono rendere difficile per i migranti qualificati avviare nuove attività. Se la riqualificazione richiede risorse finanziarie, ciò è ulteriormente aggravato dalla loro mancanza di accesso ai finanziamenti. Di conseguenza, le traiettorie dei migranti tendono verso mercati con basse barriere all'entrata e qualifiche formali richieste di basso livello.
- L'onere amministrativo legato all'ambiente commerciale legale ha un effetto negativo maggiore sui migranti a causa della loro conoscenza linguistica e amministrativa potenzialmente limitata.
- Comprendere il quadro legale e istituzionale del paese ospitante è difficile, poiché è spesso diverso dalle conoscenze commerciali dei migranti accumulate nel loro paese d'origine. Le difficoltà linguistiche, le differenze culturali e la conoscenza limitata dei regolamenti che regolano l'imprenditoria rendono più difficile l'avvio di un'impresa.
- Un'altra sfida dal punto di vista individuale per gli imprenditori migranti è l'ottenimento dello status di residenza per se stessi e per i membri della famiglia. Questa incertezza impedisce l'investimento nel capitale umano e quindi la partecipazione ai servizi imprenditoriali dei migranti.

Oltre a quanto sopra, ci sono diverse aree che potrebbero essere migliorate al fine di fornire agli imprenditori migranti la certezza del diritto, in particolare:

- Una disposizione deve dichiarare esplicitamente nella legislazione che tutti i programmi sostenuti dal governo per l'avvio e la promozione delle imprese saranno aperti ai migranti e che la parità di trattamento è garantita.
- Implementare regolamenti favorevoli (a livello locale, nazionale e sovranazionale) identificando gli ostacoli normativi che impediscono agli immigrati di avviare un'attività, comprese le norme e i regolamenti che collegano il lavoro autonomo con i requisiti educativi, i permessi e la registrazione; e convalidando le qualifiche formali precedenti se richieste per particolari tipi di attività.
- La conformità tra il quadro giuridico e le politiche nazionali e regionali/locali deve essere migliorata. In alcuni casi, a livello locale, alcune restrizioni potrebbero influenzare negativamente il business degli immigrati, come l'accesso alle risorse locali, i permessi, le tasse, le disposizioni amministrative particolarmente richieste per i non cittadini, ecc.
- Ridurre la burocrazia in generale, ma anche eliminare gli aspetti che avrebbero un impatto specifico sui migranti, migliorerebbe il loro accesso all'imprenditoria.
- Un trattamento favorevole dei membri della famiglia dei migranti aiuterebbe ad attrarre gli investitori migranti.

L'esperienza suggerisce che i migranti non approfittano di ricevere supporto dai quadri istituzionali esistenti per il sostegno alle imprese come: Agenzie per le PMI, camere di commercio e industria e

ONG. Alcune delle sfide normative degne di nota sono:

- A livello istituzionale il quadro normativo varia per le diverse categorie di migranti, in particolare i migranti-investitori, i richiedenti asilo e i rifugiati. Mentre il quadro giuridico garantisce un accesso aperto ai migranti per avviare e gestire un'impresa, questa opportunità esiste solo per quei migranti che hanno già uno status legale nel paese ricevente. La legislazione di tutti i paesi dell'UE dà la priorità ai migranti-investitori che hanno diritto (a condizioni diverse) in ogni paese allo status di residenza permanente e alla cittadinanza. In questo caso, iniziare un'attività nel paese ospitante è uno strumento o una motivazione per la migrazione, mentre in tutti gli altri casi i migranti devono avere un permesso di soggiorno valido per poter iniziare un'attività.
- Un'altra sfida istituzionale è che le autorità locali e regionali ricevono un sostegno insufficiente dai governi centrali, e il loro ruolo nel processo di integrazione non è chiaramente riconosciuto nella legislazione, nonostante sia cruciale. (Quadro normativo sull'occupazione e il finanziamento delle politiche di migrazione e integrazione nell'UE - Unione Europea - Comitato della Regione).

Le ONG, che sono gli attori principali nella fornitura di servizi per l'imprenditoria migrante (soprattutto dove i governi si sono ritirati), sono spesso almeno parzialmente finanziate dai governi locali e/o centrali. Questo sostegno dipende tuttavia dai frequenti cambiamenti dei governi e dell'opinione pubblica. Ciò significa che anche i servizi di alta qualità forniti agli imprenditori migranti possono non esistere da un anno all'altro. I cicli di finanziamento possono anche essere brevi, il che significa che le ONG avranno difficoltà ad attrarre e mantenere personale di alta qualità quando i finanziamenti futuri sono incerti. La competizione tra le ONG aumenta in particolare in una situazione di ristrettezza dei finanziamenti, creando un elevato turn-over dei fornitori di servizi.

Ampliare il coinvolgimento delle ONG nella promozione dell'imprenditoria migrante amplierebbe il sostegno pubblico a queste imprese e potrebbe aiutarle a raggiungere un migliore posizionamento sul mercato. L'esperienza tedesca rappresenta una buona pratica efficace che presta particolare attenzione all'imprenditoria migrante nelle regioni prioritarie..

Il settore delle ONG non dispone di meccanismi per garantire un'offerta di servizi di alta qualità agli imprenditori migranti. Il fatto che il settore sia per lo più non regolamentato significa che i servizi forniti dalle organizzazioni potrebbero non rispondere adeguatamente alle esigenze specifiche degli aspiranti imprenditori.

L'imprenditoria migrante è uno strumento importante per l'integrazione dei migranti e delle persone a loro carico nella società e nell'economia ospitanti. Anche se i dati suggeriscono che un gran numero di migranti sta attualmente optando per il lavoro autonomo invece che per il lavoro retribuito, ci sono ostacoli che richiedono risposte normative e politiche.

- L'imprenditorialità gioca raramente un ruolo importante nelle politiche di integrazione degli Stati membri.
- Le politiche di promozione dell'imprenditorialità per i migranti non sono una priorità per nessuno dei paesi del consorzio.
- Le politiche relative all'imprenditorialità dei migranti non sono integrate nella legislazione. Sono basate su programmi e progetti. La sfida principale di questo approccio politico è la coerenza, la continuità e la sostenibilità di questi programmi e dei loro risultati.
- Le politiche che regolano i migranti e i rifugiati sono solitamente concepite a livello nazionale. Questo è soprattutto il caso di Grecia, Francia, Ungheria, Polonia e Svezia, che spesso

scavalcano le autorità regionali, sebbene le autorità locali siano coinvolte nell'attuazione delle politiche. Nei nuovi Stati membri e in una certa misura in Francia, le politiche spesso non sono specificamente rivolte ai migranti, ma piuttosto i migranti possono beneficiare di politiche occupazionali o imprenditoriali rivolte alla popolazione in generale.

- In molti paesi, l'autorità nazionale responsabile delle politiche di migrazione e integrazione è il Ministero degli affari interni, che si dedica alla supervisione dell'attuazione delle politiche a livello regionale o locale. Alla limitata capacità di queste istituzioni fa eco quella delle ONG. Ci sono indicazioni che le autorità locali e regionali ricevono un sostegno insufficiente e il loro ruolo nel processo di integrazione non è chiaramente riconosciuto nella legislazione, nonostante svolgano un ruolo importante.
- Un'ulteriore decentralizzazione della politica migratoria e la messa a disposizione di maggiori risorse e ruoli alle autorità locali permetterebbe anche all'imprenditoria migrante sul campo di svilupparsi e crescere più facilmente.

LINEE GUIDA/CONSIGLI

- L'imprenditorialità dei migranti è una grande sfida per i migranti e per i paesi ospitanti, entrambi hanno l'opportunità di migliorare il modo per raggiungere l'obiettivo.
- La creatività e un piano chiaro sono il primo passo
- Il World Wide Web è un tesoro di informazioni, usalo!

RISORSE/STRUMENTI ESTERNI

- https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_en.pdf - Policy Guide on Entrepreneurship for Migrants and Refugees
- <http://migrant-entrepreneurship.eu/wp-content/uploads/2019/05/A.1.b-1.pdf> - Measures to support early-stage migrant entrepreneurs
- <https://publications.iom.int/books/policy-guide-entrepreneurship-migrants-and-refugees> - Policy Guide on Entrepreneurship for Migrants and Refugees
- https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report_final.pdf - Identifying common issues and challenges of Migrant Entrepreneurship Support and the role of entrepreneurial skills
- https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/workforce/TCM_Cities_Entrepreneurship-FINALWEB.pdf - Policies to Support Immigrant Entrepreneurship
- <http://www.gfmd.org> - Global Forum on Migration and Development