



NATURAL ORIGINS



NATURAL ORIGINS

Promoting Entrepreneurship among Young People with Migrant Background, focusing on the Trade of Natural Products

**Policy Brief 8. Advocacy Politica per l'Imprenditoria Migrante:
Costruire Ecosistemi di Supporto**

Project Number: 2022-2-CY02-KA220-YOU-000100524



**Co-funded by
the European Union**

"Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them."



NATURAL ORIGINS



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. You are free to share and adapt the material as long as you provide proper attribution, do not use the material for commercial purposes, and distribute your contributions under the same license.



NATURAL ORIGINS



Co-funded by
the European Union



IDENTITÁ	
Work Package:	5
Autori:	MD BRAINNOVATION
Grant Agreement No.:	2022-2-CY02-KA220-YOU-000100524
Acronimo:	NaturalOrigins
Titolo:	Promoting Entrepreneurship among Young People with Migrant Background, focusing on the Trade of Natural Products
URL:	www.naturalorigins.eu
Data d'inizio:	01/05/2023
Durata:	18 mesi
PARTNER	
DOUMAG LTD	Cipro
EUROPEAN GRANTS INTERNATIONAL ACADEMY SRL	Italia
BOTANIC Yourope Team	Spagna
Kapadokya Egitim ve Arastirma Dernegi	Turchia
MD BRAINNOVATION CONSULTING SINGLE MEMBER COMPANY	Grecia
KONNEKTABLE TECHNOLOGIES LIMITED	Irlanda



Sommario esecutivo

L'imprenditoria migrante è un potente motore di crescita economica, innovazione e integrazione sociale in tutta Europa. I migranti portano prospettive uniche, competenze e intuizioni culturali nei paesi ospitanti, contribuendo in modo significativo alla vitalità e alla resilienza delle economie locali. Tuttavia, nonostante il loro potenziale, gli imprenditori migranti affrontano spesso una serie di barriere sistemiche che ostacolano la loro capacità di prosperare. Queste sfide includono l'accesso limitato alle risorse finanziarie, ambienti normativi complessi e gravosi, l'esclusione da reti commerciali essenziali e servizi di consulenza inadeguati che non soddisfano le loro esigenze specifiche.

Questo documento di politica esamina le sfide affrontate dagli imprenditori migranti in cinque paesi europei—Spagna, Italia, Turchia, Grecia e Irlanda—e propone strategie mirate per costruire ecosistemi di supporto che possano potenziare questi imprenditori. L'analisi rivela che le strutture di supporto esistenti spesso non riescono ad affrontare le circostanze uniche degli imprenditori migranti, come le differenze culturali, le barriere linguistiche e la mancanza di familiarità con le dinamiche del mercato locale. Di conseguenza, molti imprenditori migranti faticano a orientarsi nel complesso panorama della creazione e della crescita delle imprese, limitando così i loro contributi economici e il loro successo personale.

Implementando queste strategie mirate, i paesi ospitanti possono creare un ambiente che non solo supporti gli imprenditori migranti, ma che sfrutti anche il loro pieno potenziale per guidare la crescita economica, promuovere l'innovazione e costruire società più coese. Potenziare gli imprenditori migranti non è solo un imperativo economico; è anche un percorso verso una maggiore inclusione sociale e una comprensione reciproca. L'integrazione di successo degli imprenditori migranti può arricchire il tessuto culturale dei paesi ospitanti, promuovere la diversificazione economica e costituire un esempio positivo di crescita inclusiva per il resto del mondo.

Questo documento di politica fornisce una roadmap completa per costruire ecosistemi più inclusivi e di supporto per gli imprenditori migranti. Le raccomandazioni proposte mirano a smantellare le barriere esistenti e a creare opportunità affinché i migranti possano partecipare pienamente e contribuire alle loro economie ospitanti. Affrontando le esigenze specifiche degli imprenditori migranti, l'Europa può sbloccare un vasto serbatoio di talento e innovazione, guidando verso un futuro economico più dinamico, diversificato e resiliente.



NATURAL ORIGINS

Indice

Sommario esecutivo	4
Indice	5
Introduzione	5
Background	7
Spagna	7
Italia	8
Turchia	8
Grecia	8
Irlanda	9
Analisi del problema	9
Imprenditorialità Migrante	9
5. Integrazione Sociale e Adattamento Culturale	11
Raccomandazioni Politiche per Affrontare le Sfide degli Imprenditori Migranti	12
Conclusioni	15
Imprenditoria Migrante: Un Potenziale per la Crescita Economica e la Coesione Sociale in Europa	16
Allegato I: Riferimenti	17



NATURAL ORIGINS

Introduzione

L'imprenditoria migrante è sempre più riconosciuta come un componente vitale del panorama economico europeo, contribuendo in modo significativo alla creazione di posti di lavoro, all'innovazione e alla diversità culturale. Gli imprenditori migranti portano competenze, prospettive ed esperienze uniche che arricchiscono i mercati locali e rafforzano la resilienza economica. Le loro imprese spesso servono mercati di nicchia, introducono nuovi prodotti e servizi e creano opportunità di lavoro sia per i locali che per altri migranti. Tuttavia, nonostante il loro potenziale, gli imprenditori migranti affrontano numerose barriere sistemiche che ostacolano la loro capacità di stabilire, sostenere e far crescere imprese di successo.



Il percorso imprenditoriale per i migranti è spesso contrassegnato da sfide che non vengono sperimentate dagli imprenditori locali. Queste includono l'accesso limitato alle risorse finanziarie, ambienti normativi complessi e sconosciuti, barriere linguistiche e la mancanza di reti sociali cruciali per il successo imprenditoriale. I migranti possono anche affrontare pregiudizi culturali e discriminazione, che possono ulteriormente isolarli dalla comunità imprenditoriale mainstream. Di conseguenza, molti imprenditori migranti faticano a orientarsi nel panorama della creazione e dello sviluppo delle imprese, limitando così i loro contributi alle economie ospitanti.

L'importanza dell'imprenditoria migrante si estende oltre i benefici economici. Impegnandosi in attività imprenditoriali, i migranti possono integrarsi meglio nelle loro società ospitanti, promuovendo la comprensione reciproca e lo scambio culturale. Gli imprenditori migranti di successo fungono da modelli all'interno delle loro comunità, dimostrando le possibilità di empowerment economico e mobilità sociale. Inoltre, agiscono come costruttori di ponti, collegando i paesi ospitanti con i loro paesi di origine, migliorando così il commercio, gli investimenti e le relazioni internazionali.

Nonostante questi impatti positivi, i sistemi di supporto attuali in molti paesi europei non sono adeguatamente progettati per affrontare le esigenze uniche degli imprenditori migranti. Le politiche e i programmi esistenti spesso mancano dell'inclusività e della flessibilità necessarie per soddisfare le diverse origini culturali e i diversi livelli di familiarità con le pratiche commerciali locali. In molti casi, gli imprenditori migranti si trovano a dover affrontare una rete complessa di regolamenti, barriere finanziarie e esclusione sociale senza il supporto personalizzato che potrebbe aiutarli a avere successo.

Questo documento di politica si concentra su cinque paesi europei—Spagna, Italia, Turchia, Grecia e Irlanda—dove gli imprenditori migranti svolgono un ruolo significativo ma affrontano sfide distinte. In Spagna, i migranti spesso trovano difficile accedere al finanziamento e orientarsi in un ambiente commerciale che non soddisfa pienamente le loro esigenze. L'Italia presenta ulteriori ostacoli con processi normativi complessi e una mancanza di servizi di consulenza commerciale culturalmente inclusivi. In Turchia, i quadri normativi restrittivi e le limitate opportunità di integrazione sociale isolano gli imprenditori migranti da reti preziose. Gli ostacoli burocratici della Grecia e il supporto comunitario insufficiente complicano ulteriormente il panorama imprenditoriale, mentre i sistemi di supporto frammentati dell'Irlanda non forniscono la necessaria guida e risorse.



NATURAL ORIGINS

Questo documento di politica ha l'obiettivo di fornire un'analisi completa delle barriere affrontate dagli imprenditori migranti in questi paesi e offre raccomandazioni mirate per creare ecosistemi più di supporto. Affrontando queste sfide attraverso politiche inclusive, prodotti finanziari personalizzati, processi normativi semplificati e sforzi di integrazione sociale migliorati, i paesi ospitanti possono sbloccare il pieno potenziale dell'imprenditoria migrante. Le strategie proposte sono progettate per potenziare gli imprenditori migranti, consentendo loro di contribuire in modo più efficace alla crescita economica, all'innovazione e alla coesione sociale.

Costruire ecosistemi di supporto per gli imprenditori migranti non è solo una necessità economica, ma è anche un imperativo morale che riflette un impegno per l'inclusività, la diversità e il progresso sociale. Investendo nel successo degli imprenditori migranti, i paesi ospitanti possono promuovere economie vivaci e dinamiche, resilienti alle sfide globali e arricchite dai talenti diversificati delle loro popolazioni. Questo documento di politica delinea il percorso da seguire, sostenendo interventi mirati che potenzieranno gli imprenditori migranti e costruiranno un futuro più inclusivo per tutti.

Background

L'imprenditoria migrante svolge un ruolo vitale nel guidare la crescita economica, promuovere l'innovazione e migliorare la diversità culturale in tutta Europa. Gli imprenditori migranti contribuiscono in modo significativo alle economie locali creando posti di lavoro, introducendo nuovi prodotti e servizi e arricchendo il panorama imprenditoriale con diverse prospettive culturali. Tuttavia, nonostante il loro potenziale, gli imprenditori migranti affrontano una serie di sfide che variano da paese a paese a causa dei diversi ambienti normativi, dell'accesso alle risorse e delle problematiche di integrazione sociale. Questa sezione fornisce una panoramica dello stato attuale dell'imprenditoria migrante in Spagna, Italia, Turchia, Grecia e Irlanda, evidenziando le sfide specifiche e le opportunità in ciascun contesto.

Spagna

Spagna

In Spagna, gli imprenditori migranti sono una parte cruciale del panorama economico, in particolare nelle aree urbane, dove sono presenti in settori come il commercio al dettaglio, l'ospitalità e i servizi. Tuttavia, spesso affrontano sfide significative nell'accesso alle risorse finanziarie e nella navigazione di ambienti normativi complessi. Le banche tradizionali sono frequentemente riluttanti a prestare denaro agli imprenditori migranti a causa dei rischi percepiti, della mancanza di una storia creditizia e della scarsa familiarità con le pratiche commerciali locali. Inoltre, il quadro normativo spagnolo per la registrazione e la conformità aziendale è gravoso, spesso costringendo i migranti a destreggiarsi in un labirinto di documentazione e procedure burocratiche che non sono sempre disponibili nelle loro lingue madri.



NATURAL ORIGINS

Gli imprenditori migranti in Spagna affrontano anche un accesso limitato a reti imprenditoriali e programmi di mentorship che potrebbero fornire indicazioni e supporto essenziali. Molti dei servizi di supporto esistenti non sono progettati per soddisfare le esigenze specifiche dei migranti, lasciandoli isolati dalla comunità imprenditoriale più ampia. Questa mancanza di integrazione impedisce loro di sfruttare appieno le opportunità di mercato locali e di accedere alle risorse necessarie per far crescere le loro attività.

Italia



L'Italia ospita una comunità vibrante di imprenditori migranti, che rappresentano una parte significativa del settore delle piccole imprese del paese. Tuttavia, i giovani imprenditori migranti affrontano elevate barriere all'ingresso, inclusi processi complessi di registrazione aziendale e sfide normative. Gli ostacoli burocratici, come le lunghe procedure per ottenere permessi e licenze, scoraggiano molti migranti dall'iniziare attività imprenditoriali. Le barriere linguistiche complicano ulteriormente questi processi, poiché gran parte della documentazione ufficiale è disponibile solo in italiano, rendendo difficile per i non madrelingua rispettare i requisiti legali.

La mancanza di servizi di consulenza aziendale culturalmente sensibili è un altro problema critico in Italia. Molti programmi di supporto aziendale non tengono conto delle esigenze uniche dei migranti, risultando in una disconnessione tra le risorse disponibili e le sfide affrontate dagli imprenditori migranti. Senza programmi di formazione e mentorship mirati, gli imprenditori migranti spesso mancano delle competenze e delle conoscenze necessarie per navigare nel mercato locale, limitando il loro potenziale imprenditoriale.

Turchia

La popolazione migrante della Turchia include un'ampia gamma di imprenditori che contribuiscono significativamente a settori come la tecnologia, il commercio al dettaglio e i servizi. Tuttavia, l'ecosistema imprenditoriale in Turchia non è completamente attrezzato per affrontare le esigenze uniche degli imprenditori migranti. L'accesso al finanziamento rimane una barriera importante, poiché le istituzioni finanziarie tradizionali sono spesso riluttanti a concedere prestiti ai migranti a causa dei rischi percepiti e della scarsa storia creditizia. Le opzioni di finanziamento alternative, come i microprestiti o il peer-to-peer lending, non sono sufficientemente sviluppate per colmare questa lacuna.

Le sfide normative pongono anche ostacoli significativi per gli imprenditori migranti in Turchia. I processi coinvolti nella registrazione aziendale, nelle licenze e nella conformità sono complessi e spesso poco compresi dai migranti poco familiari con i quadri legali turchi. Le barriere linguistiche aggravano ulteriormente questi problemi, impedendo ai migranti di accedere a informazioni critiche e servizi di supporto. Inoltre, la mancanza di reti sociali e opportunità di mentorship isola gli imprenditori migranti dalla comunità imprenditoriale locale, ostacolando la loro capacità di stabilire partnership e far crescere le loro attività.

Grecia



NATURAL ORIGINS

In Grecia, gli imprenditori migranti svolgono un ruolo chiave in settori come l'agricoltura, l'ospitalità e il commercio di prodotti naturali. Tuttavia, affrontano barriere significative legate a processi di registrazione complessi, accesso limitato alle risorse e supporto comunitario inadeguato. Gli ostacoli burocratici e le lunghe procedure di registrazione possono scoraggiare i migranti dall'avviare attività imprenditoriali, poiché questi processi sono spesso contorti e privi di trasparenza. Semplificare queste procedure e fornire indicazioni chiare e multilingue potrebbe migliorare significativamente l'ambiente imprenditoriale per i migranti.

L'accesso alle risorse finanziarie e alla formazione aziendale è anch'esso limitato per gli imprenditori migranti in Grecia. Le istituzioni finanziarie sono frequentemente riluttanti a prestare denaro ai migranti e i servizi di supporto aziendale esistenti non sono progettati per affrontare le loro esigenze uniche. Questa mancanza di supporto mirato lascia molti imprenditori migranti senza gli strumenti necessari per sviluppare le loro attività. Inoltre, la mancanza di opportunità di networking e servizi di sviluppo aziendale basati sulla comunità isola ulteriormente i migranti, rendendo difficile per loro integrarsi nel panorama imprenditoriale locale.

Irlanda

La crescente popolazione di imprenditori migranti in Irlanda contribuisce alla diversità economica e all'innovazione del paese. Tuttavia, i sistemi di supporto esistenti spesso non affrontano adeguatamente le esigenze specifiche degli imprenditori migranti. Molti migranti faticano ad accedere ai servizi di consulenza aziendale che sono adattati alle loro esigenze culturali e linguistiche, risultando in un significativo divario di competenze che ostacola il loro successo imprenditoriale. Inoltre, gli imprenditori migranti in Irlanda affrontano sfide legate alla navigazione dell'ambiente normativo, che può essere complesso e difficile da comprendere senza un'adeguata guida.

L'assenza di forti reti imprenditoriali e opportunità di mentorship per gli imprenditori migranti in Irlanda complica ulteriormente i loro sforzi per stabilire attività imprenditoriali di successo. I migranti spesso si trovano esclusi dalle comunità imprenditoriali locali, limitando la loro capacità di costruire partnership, acquisire informazioni di mercato e accedere a servizi di supporto critici. Affrontare queste lacune attraverso reti imprenditoriali più inclusive e servizi di consulenza su misura aiuterebbe gli imprenditori migranti in Irlanda a integrarsi meglio nell'economia locale.

Analisi del problema

Imprenditorialità Migrante

L'imprenditorialità migrante è un motore significativo, ma spesso sottoutilizzato, di crescita economica, innovazione e integrazione sociale in tutta Europa. Nonostante il loro potenziale, gli imprenditori migranti affrontano una serie di barriere sistemiche che ostacolano la loro capacità di avviare, sostenere ed espandere le loro attività. Queste sfide includono l'accesso limitato al finanziamento, ambienti normativi complessi e spesso confusi, accesso inadeguato a reti commerciali essenziali e una mancanza di servizi di supporto personalizzati che affrontino le esigenze uniche dei migranti. Comprendere queste barriere è cruciale per sviluppare interventi mirati che possano creare un ecosistema di supporto per gli imprenditori migranti.



NATURAL ORIGINS

1. Accesso al Finanziamento

L'accesso al finanziamento è una delle sfide più critiche affrontate dagli imprenditori migranti. L'esclusione finanziaria è pervasiva, guidata da una combinazione di fattori che includono la mancanza di storia creditizia, il rischio percepito, la garanzia insufficiente e la scarsa familiarità con le pratiche bancarie locali. Le banche tradizionali e le istituzioni finanziarie sono spesso riluttanti a prestare ai migranti, considerandoli un rischio più elevato a causa della loro limitata esperienza nel mercato locale. Questa riluttanza è aggravata dal fatto che molti migranti non conoscono il sistema finanziario locale, rendendo difficile per loro navigare nelle domande di prestito, comprendere i tassi di interesse o soddisfare criteri di prestito rigorosi.



L'assenza di prodotti finanziari mirati per gli imprenditori migranti aggrava questa sfida. Le opzioni di finanziamento alternative, come i microprestiti, il peer-to-peer lending e il crowdfunding, sono poco sviluppate e non ampiamente accessibili ai migranti. Queste piattaforme, che potrebbero offrire termini più flessibili e minori barriere all'ingresso, spesso non vengono promosse in modo efficace nelle comunità migranti o non sono disponibili in più lingue, limitandone ulteriormente l'utilità. Di conseguenza, molti imprenditori migranti sono costretti a fare affidamento su risparmi personali, prestiti informali da familiari e amici o fonti finanziarie non regolate, che possono essere insostenibili e ostacolare la crescita delle attività.

2. Ambienti Normativi e Legali Complessi

Gli imprenditori migranti spesso si trovano ad affrontare ambienti normativi complessi e gravosi che complicano il processo di avvio e gestione di un'attività. Queste sfide includono procedure intricate per la registrazione aziendale, l'ottenimento delle licenze e dei permessi necessari e la navigazione dei requisiti di conformità, che spesso non sono chiari. Per i migranti non familiari con i sistemi legali locali, questi processi possono essere scoraggianti. La mancanza di informazioni chiare e accessibili e la prevalenza della burocrazia creano ulteriori ostacoli che possono ritardare o ostacolare le iniziative imprenditoriali.

Le barriere linguistiche aggravano queste sfide normative, poiché molti documenti ufficiali, moduli e istruzioni sono disponibili solo nella lingua del paese ospitante. Questa mancanza di supporto multilingue impedisce agli imprenditori migranti di comprendere appieno le obbligazioni legali, portando a problemi di conformità, potenziali multe e al rischio di chiusure aziendali. Inoltre, gli ambienti normativi spesso mancano di flessibilità o accomodamenti per i nuovi arrivati, il che può comportare che gli imprenditori migranti affrontino oneri amministrativi più elevati rispetto ai loro omologhi locali.

Le sfide normative si estendono anche a regolamenti specifici per settore, spesso sconosciuti ai migranti, come gli standard di salute e sicurezza, le normative ambientali e la conformità specifica per l'industria. Senza una guida adeguata o accesso a servizi di consulenza che si rivolgano alle loro esigenze, gli imprenditori migranti si trovano in una posizione di svantaggio significativo, incapaci di navigare nel complesso panorama delle regole e dei requisiti che governano le loro industrie.

3. Accesso Limitato a Reti Commerciali e Capitale Sociale



NATURAL ORIGINS

Il capitale sociale e l'accesso a reti commerciali sono componenti essenziali del successo imprenditoriale, offrendo opportunità per mentorship, collaborazione, partnership e accesso a informazioni di mercato. Tuttavia, gli imprenditori migranti spesso si trovano isolati da queste reti critiche a causa di barriere linguistiche, differenze culturali e esclusione dalle comunità imprenditoriali consolidate. Questo isolamento limita la loro capacità di costruire relazioni con altri proprietari di attività, clienti, fornitori e potenziali partner, che sono vitali per la crescita aziendale.

Gli imprenditori migranti frequentemente mancano dell'accesso a programmi di mentorship e connessioni nel settore che gli imprenditori locali danno per scontato. Senza mentori che comprendano sia il mercato locale che le sfide uniche degli imprenditori migranti, questi ultimi perdono preziose intuizioni che potrebbero aiutarli a navigare più efficacemente nei loro nuovi ambienti aziendali. Inoltre, molti imprenditori migranti non sono a conoscenza delle associazioni commerciali locali, delle organizzazioni di categoria e degli eventi di networking che potrebbero fornire supporto critico, limitando ulteriormente la loro integrazione nella comunità imprenditoriale.

L'assenza di eventi di networking mirati e associazioni commerciali inclusive aggrava questo problema. Gli eventi di networking progettati tenendo presente gli imprenditori locali spesso non tengono conto delle esigenze culturali e linguistiche dei partecipanti migranti. Di conseguenza, i migranti si sentono spesso disconnessi da queste opportunità, perdendo l'apprendimento tra pari, il supporto e le prospettive collaborative che sono cruciali per lo sviluppo aziendale.

4. Servizi di Supporto Aziendale Insufficienti e Non Personalizzati

I servizi di consulenza aziendale e i programmi di supporto non sono spesso progettati tenendo conto delle esigenze specifiche degli imprenditori migranti. I servizi di supporto generici non considerano le sfide uniche affrontate dai migranti, come le barriere linguistiche, le differenze culturali e la scarsa familiarità con le pratiche commerciali locali. Questa mancanza di supporto personalizzato significa che molti imprenditori migranti non ricevono la guida necessaria per navigare le complessità di avvio e crescita di un'attività in un nuovo paese.

I servizi di consulenza aziendale culturalmente insensibili possono lasciare i migranti con la sensazione di essere trascurati e non supportati. Molti programmi esistenti non offrono supporto multilingue o consigli culturalmente rilevanti, rendendo difficile per i migranti impegnarsi appieno con le risorse disponibili. Inoltre, i servizi di supporto che non tengono conto delle diverse pratiche aziendali, delle aspettative dei clienti e delle dinamiche di mercato dei paesi d'origine degli imprenditori migranti possono fornire consigli non completamente applicabili, portando a errori e opportunità mancate.

Servizi di supporto personalizzati che offrono consigli pratici e contestuali su come navigare nel mercato locale, gestire i requisiti normativi e adattarsi alle consuetudini commerciali locali sono cruciali per aiutare gli imprenditori migranti a ottenere successo. Programmi di formazione che si concentrano sulla literacy finanziaria, sulle strategie di marketing e sulle relazioni con i clienti, forniti in più lingue e con una comprensione delle sfumature culturali, possono migliorare significativamente i risultati aziendali per gli imprenditori migranti.

5. Integrazione Sociale e Adattamento Culturale



NATURAL ORIGINS

Le barriere sociali e culturali giocano un ruolo significativo nelle sfide affrontate dagli imprenditori migranti. La padronanza della lingua è un ostacolo importante, che influisce su tutti gli aspetti dell'attività, dalla comprensione delle normative e dalla negoziazione con i fornitori al marketing dei prodotti e all'interazione con i clienti. Gli imprenditori migranti che non possiedono competenze linguistiche locali spesso faticano a comunicare in modo efficace, il che può limitare la loro capacità di costruire solide relazioni con i clienti, comprendere le esigenze del mercato e rispondere ai feedback.



Le differenze culturali possono anche creare sfide in aree come il servizio clienti, le negoziazioni commerciali e il marketing. I migranti possono avere approcci diversi al business che non si allineano con le aspettative locali, portando a malintesi e difficoltà nell'estabilire una base clienti. Ad esempio, le differenze nello stile di comunicazione, nell'etichetta commerciale e nei processi decisionali possono creare barriere che ostacolano il successo aziendale.

La discriminazione e le percezioni negative nei confronti dei migranti possono ulteriormente aggravare queste sfide, creando un ambiente imprenditoriale poco accogliente che scoraggia gli sforzi imprenditoriali. Stereotipi negativi sui migranti possono influenzare la loro capacità di attrarre clienti, garantire partnership commerciali e guadagnare la fiducia delle comunità locali. Questa mancanza di integrazione sociale non solo ostacola il successo economico degli imprenditori migranti, ma limita anche la loro capacità di contribuire pienamente al tessuto sociale e culturale dei paesi ospitanti.

Gli sforzi per migliorare l'integrazione sociale, come la formazione linguistica, i programmi di adattamento culturale e le iniziative di coinvolgimento comunitario, sono essenziali per aiutare gli imprenditori migranti a superare queste barriere. Costruire comunità inclusive che celebrino i contributi degli imprenditori migranti può favorire un ambiente imprenditoriale più solidale e incoraggiare una maggiore partecipazione nelle attività economiche locali.

Raccomandazioni politiche

Raccomandazioni Politiche per Affrontare le Sfide degli Imprenditori Migranti

Per affrontare le sfide affrontate dagli imprenditori migranti e favorire un ecosistema di supporto, è necessaria un'approccio completo. Le seguenti raccomandazioni politiche sono progettate per affrontare le barriere sistemiche identificate nell'analisi: accesso al finanziamento, ambienti normativi complessi, reti sociali e imprenditoriali limitate, servizi di supporto inadeguati e questioni di integrazione sociale. Implementando queste strategie mirate, i paesi ospitanti possono potenziare gli imprenditori migranti, migliorare il loro contributo all'economia e promuovere la coesione sociale.

1. Migliorare l'Accesso al Finanziamento

Sviluppare Prodotti e Servizi Finanziari Mirati:

Le istituzioni finanziarie dovrebbero progettare e offrire prodotti specificamente adattati per gli imprenditori migranti, come microprestiti, prestiti a basso interesse e termini di rimborso flessibili.



NATURAL ORIGINS

Stabilire partnership con organizzazioni comunitarie e ONG focalizzate sui migranti può aiutare a sviluppare opzioni di finanziamento accessibili e reattive alle esigenze dei migranti.

Implementare Schemi di Garanzia del Credito:

Introdurre programmi di garanzia del credito per ridurre il rischio percepito di prestare a imprenditori migranti. Questi schemi possono incentivare banche e altre istituzioni finanziarie a estendere crediti ai migranti mitigando le perdite potenziali, facilitando l'accesso al capitale necessario per la crescita delle aziende migranti.

Espandere i Programmi di Educazione Finanziaria:

I governi e le istituzioni finanziarie dovrebbero collaborare per offrire programmi di educazione finanziaria mirati agli imprenditori migranti. Questi programmi dovrebbero includere indicazioni pratiche su come orientarsi nei sistemi bancari locali, comprendere le opzioni di credito, gestire il flusso di cassa e esplorare metodi di finanziamento alternativi come crowdfunding e prestiti peer-to-peer.

2. Semplificare i Processi Regolatori e i Requisiti Legali

Creare Sportelli Unici per i Servizi Aziendali:

Stabilire sportelli unici che forniscano servizi di supporto aziendale completi, inclusi registrazione, licenze e assistenza alla conformità. Questi centri dovrebbero offrire supporto multilingue, chiare indicazioni sui requisiti normativi e accesso diretto a servizi di consulenza legale e finanziaria specificamente adattati per gli imprenditori migranti.

Fornire Supporto Normativo Multilingue e Procedure Semplificate:

Sviluppare procedure semplificate e snellite per la registrazione delle imprese, l'ottenimento di licenze e la conformità. Offrire questi servizi in più lingue e attraverso piattaforme digitali può semplificare il processo per i migranti, riducendo le barriere all'ingresso e i carichi operativi.

Sviluppare Programmi di Assistenza Legale per Imprenditori Migranti:

Creare programmi di assistenza legale che forniscano consulenze legali gratuite o a basso costo agli imprenditori migranti. Questi programmi dovrebbero aiutare i migranti a comprendere le normative locali, garantire la conformità e affrontare eventuali problematiche legali che sorgono durante le operazioni aziendali.

3. Rafforzare le Reti Imprenditoriali e il Capitale Sociale

Stabilire Programmi di Mentorship Inclusivi:

Creare programmi di mentorship che colleghino gli imprenditori migranti con leader aziendali locali esperti, in grado di fornire indicazioni sulle dinamiche di mercato, le strategie aziendali e l'orientamento normativo. Questi programmi dovrebbero essere progettati per affrontare le esigenze specifiche dei migranti, comprese le barriere culturali e linguistiche, e offrire opportunità di apprendimento tra pari e networking.

Facilitare Eventi di Networking e Incontri Aziendali:

Organizzare eventi di networking, fiere aziendali e forum di scambio culturale che riuniscano imprenditori migranti e locali. Questi eventi possono favorire la collaborazione, costruire capitale



NATURAL ORIGINS

sociale e aiutare gli imprenditori migranti ad accedere a informazioni di mercato, potenziali partner e nuove opportunità commerciali.

Supportare Associazioni di Imprenditori Migranti e Reti tra Pari:

Incoraggiare la formazione di associazioni di imprenditori migranti e reti tra pari che offrano una comunità di supporto per gli imprenditori migranti. Queste associazioni possono offrire risorse, advocacy e una piattaforma per condividere esperienze, accedere a mentorship e sviluppare iniziative collaborative.

4. Sviluppare Servizi di Consulenza e Supporto Aziendale Su Misura

Creare Programmi di Consulenza Aziendale Culturalmente Sensibili:

Governi, ONG e organizzazioni imprenditoriali dovrebbero sviluppare servizi di consulenza adattati alle sfide uniche degli imprenditori migranti. Questi servizi dovrebbero includere supporto multilingue, consulenza aziendale culturalmente rilevante e programmi di formazione mirati che affrontino esigenze specifiche come l'adattamento al mercato, le relazioni con i clienti e la conformità normativa.

Stabilire Hub Aziendali Multilingue:

Allestire hub aziendali che forniscano una gamma di servizi di supporto in più lingue, inclusi coaching, formazione e accesso alle informazioni di mercato. Questi hub possono fungere da spazi sicuri in cui gli imprenditori migranti possono ricevere orientamenti personalizzati, connettersi con i coetanei e accedere alle risorse necessarie per avere successo.

Offrire Formazione Mirata sulle Dinamiche di Mercato Locali:

Progettare programmi di formazione che aiutino gli imprenditori migranti a comprendere il comportamento dei consumatori locali, le strategie di marketing e le pratiche commerciali. Questi programmi dovrebbero includere formazione sull'adattamento culturale per fornire ai migranti le competenze necessarie per orientarsi efficacemente nel mercato locale.

5. Promuovere l'Integrazione Sociale e il Coinvolgimento della Comunità

Implementare Corsi di Lingua e Formazione all'Adattamento Culturale:

Offrire corsi di lingua specificamente progettati per imprenditori, concentrandosi sulla comunicazione commerciale e sulla terminologia specifica del settore. Dovrebbero essere forniti anche programmi di formazione all'adattamento culturale per aiutare i migranti a comprendere le consuetudini commerciali locali, le pratiche di negoziazione e le aspettative dei clienti.

Lanciare Campagne di Sensibilizzazione Pubblica per Sottolineare i Contributi dei Migranti:

Condurre campagne di sensibilizzazione pubblica per mettere in evidenza i contributi positivi degli imprenditori migranti, contrastare gli stereotipi negativi e promuovere una narrativa inclusiva. Sottolineare le storie di successo può contribuire a costruire un supporto comunitario per le imprese migranti e incoraggiare una maggiore accettazione e collaborazione.

Incoraggiare il Coinvolgimento della Comunità e Reti di Supporto:

Favorire partnership tra comunità locali, imprese e imprenditori migranti attraverso iniziative di



NATURAL ORIGINS

coinvolgimento comunitario. Sostenere programmi che collegano gli imprenditori migranti con mercati locali, clienti e reti sociali, aiutandoli a integrarsi più pienamente nelle loro società ospitanti.





NATURAL ORIGINS

Conclusioni

Imprenditoria Migrante: Un Potenziale per la Crescita Economica e la Coesione Sociale in Europa

L'imprenditoria migrante ha un immenso potenziale per guidare la crescita economica, favorire l'innovazione e migliorare la coesione sociale in tutta Europa. Gli imprenditori migranti portano competenze uniche, prospettive e intuizioni culturali che arricchiscono le economie locali, creano posti di lavoro e contribuiscono al tessuto dinamico e diversificato delle loro società ospitanti. Tuttavia, nonostante questi contributi, gli imprenditori migranti continuano a fronteggiare significative barriere, tra cui l'accesso limitato ai finanziamenti, ambienti normativi complessi, reti commerciali inadeguate, servizi di supporto insufficienti e sfide sociali e culturali più ampie.

Affrontare queste problematiche sistemiche richiede un approccio completo che coinvolga interventi politici mirati e sforzi collaborativi tra governi, istituzioni finanziarie, organizzazioni commerciali e stakeholder comunitari. Migliorando l'accesso ai finanziamenti attraverso microprestiti, schemi di garanzia del credito e programmi di educazione finanziaria, gli imprenditori migranti possono ottenere il capitale necessario per avviare e far crescere le loro attività. Semplificare i processi normativi, fornire supporto multilingue e istituire sportelli unici per i servizi aziendali può ridurre i carichi burocratici che spesso scoraggiano i migranti dall'intraprendere l'imprenditoria.

Rafforzare le reti commerciali e le opportunità di mentorship è cruciale per aiutare gli imprenditori migranti a costruire il capitale sociale e le connessioni di mercato necessarie per avere successo. Programmi di mentorship inclusivi, eventi di networking e associazioni di imprenditori migranti possono fornire la guida e il supporto che spesso mancano negli attuali ecosistemi imprenditoriali. Servizi di consulenza aziendale su misura e programmi di supporto culturalmente sensibili possono colmare le lacune in termini di conoscenze e competenze, consentendo ai migranti di orientarsi più efficacemente nei mercati locali e prendere decisioni aziendali informate.

Promuovere l'integrazione sociale e il coinvolgimento della comunità è altrettanto importante per creare un ambiente inclusivo in cui gli imprenditori migranti possano prosperare. Corsi di lingua, programmi di adattamento culturale e campagne di sensibilizzazione pubblica che evidenziano i contributi positivi degli imprenditori migranti possono favorire un clima commerciale più accogliente e rafforzare i legami tra le comunità migranti e le loro società ospitanti.

Potenziare gli imprenditori migranti non è solo un imperativo economico, ma anche un percorso per costruire società più inclusive, resilienti e armoniose. Investendo nel successo degli imprenditori migranti, i paesi ospitanti possono attingere a un vasto serbatoio di talenti, promuovere l'innovazione e migliorare la diversificazione economica. Le raccomandazioni delineate in questo documento politico forniscono una mappa per creare ecosistemi di supporto che consentano agli imprenditori migranti di raggiungere il loro pieno potenziale.

Attraverso azioni concertate e collaborazioni, possiamo garantire che l'imprenditoria migrante continui a essere una forza potente per il cambiamento positivo, contribuendo alla prosperità e alla



NATURAL ORIGINS

coesione delle diverse comunità europee. Abbracciamo le opportunità che gli imprenditori migranti portano e lavoriamo insieme per costruire un futuro inclusivo in cui tutti gli imprenditori, indipendentemente dal loro background, abbiano la possibilità di avere successo.

Allegato I: Riferimenti

1. **European Commission.** (2023). *Supporting Migrant Entrepreneurs: Unlocking Potential and Overcoming Barriers*. Brussels: European Union Publications.
2. **OECD.** (2023). *Entrepreneurship Policies for Inclusive Growth: Supporting Migrants and Refugees*. Paris: OECD Publishing.
3. **Hellenic Statistical Authority.** (2023). *Migration and Economic Participation in Greece*.
4. **Bank of Greece.** (2023). *Economic Bulletin on Financial Access for Migrant Entrepreneurs*.
5. **Instituto Nacional de Estadística (INE).** (2023). *Migrant Entrepreneurs in Spain: Challenges and Opportunities*.
6. **Fundación La Caixa.** (2023). *Access to Finance for Migrant Entrepreneurs in Spain: A Policy Perspective*.
7. **Confcommercio.** (2023). *Migrant Businesses in Italy: Regulatory Challenges and Economic Contributions*. Rome: Confcommercio Publications.
8. **Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT).** (2023). *The Economic Impact of Migrant Entrepreneurs in Italy*.
9. **Turkish Statistical Institute (TurkStat).** (2023). *The Role of Migrants in Turkey's Business Landscape*.
10. **TOBB (Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey).** (2023). *Supporting Migrant Entrepreneurs: Legal and Financial Barriers in Turkey*.
11. **Enterprise Ireland.** (2023). *Barriers and Opportunities for Migrant Entrepreneurs in Ireland*.
12. **Department of Business, Enterprise and Innovation, Ireland.** (2023). *Policy Framework for Inclusive Entrepreneurship: Migrant Integration through Business*.
13. **International Organization for Migration (IOM).** (2023). *Best Practices in Supporting Migrant Entrepreneurs: Lessons from Europe*.
14. **International Labour Organization (ILO).** (2023). *Employment and Entrepreneurship Programs for Migrants in Europe*.
15. **Junior Achievement Europe.** (2023). *Entrepreneurship Education for Migrant Youth: Bridging Skills Gaps*.
16. **European Network of Migrant Women (ENOMW).** (2023). *Empowering Migrant Women Entrepreneurs: A Policy Approach*.
17. **Global Entrepreneurship Monitor (GEM).** (2023). *Migrant Entrepreneurship in Europe: Key Trends and Insights*.
18. **OECD and European Union.** (2023). *The Missing Entrepreneurs 2023: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*.
19. **European Investment Bank (EIB).** (2023). *Financing Migrant Entrepreneurs: Overcoming Challenges and Unlocking Opportunities*.
20. **Migration Policy Institute (MPI).** (2023). *Strategies for Supporting Migrant Entrepreneurs in Europe: A Comparative Analysis*