



VET4MIGRE



RAPPORTO GRUPPI BERSAGLIO

Le ricerche sono state fatte dalle associazioni coinvolte

Realizzato durante il progetto
"Vet opportunities for migrants and
refugees"
(Acronimo "VET4MIGRE")
Action n. 2017-1-DK01-KA202-034224


Crossing Borders
creating space for dialogue and peace building

 Mine
Vaganti
NGO



Nel programma Partnership
strategiche Erasmus Plus KA2
per l'IFP - Sviluppo dell'innovazione



Erasmus+

Contenuti del progetto **VET4MIGRE**

Breve Quadro Generale dell'attuale **Situazione Migratoria Europea**

In tutto il mondo, il flusso di migranti¹ si muove più frequentemente da sud a nord con circa il 70%² che, ad oggi, si dirige verso il nord globale. Cosa cercano?! Condizioni di stabilità economica, sociale, politica e umanitaria. La crescente asimmetria tra le nazioni sviluppate e non, rispecchia più che mai l'incremento della migrazione.

L'attuale contest migratorio europeo è caratterizzato dalle difficoltà di coordinamento tra nazioni. La situazione sta influenzando le scelte degli immigrati riguardo a posizione geografica e condizioni di accoglienza di ciascuna nazione.

Inoltre, il risultato dell'attuale guerra in Siria sta portando a continue migrazioni dovute soprattutto al conflitto in Africa sub-sahariana. I rifugiati siriani rappresentano, al momento, circa un terzo del totale nel 2017³. Nel 2017, nel periodo tra gennaio e giugno, l'aumento del numero dei rifugiati nel mondo è salito del 7%, con 1.3 milioni di persone in movimento rispetto all'anno precedente⁴.

Una volta arrivati nelle varie nazioni europee, potrebbero dover far fronte a numerosi ostacoli, come, ad esempio, la ricerca di un lavoro, imparare una nuova lingua ed avere accesso ad agevolazioni e sussidi. La maggior parte dei rifugiati in Europa che risiede permanentemente ha problemi ad ambientarsi nel nuovo ambiente in cui si trova e, per far sì che ciò avvenga, hanno innanzitutto la necessità di un lavoro. Senza

¹ Un migrante internazionale è una persona che attraversa un confine con l'intenzione di vivere in un paese diverso dal proprio paese di origine. Esistono due tipi di migranti: quelli che cercano una condizione economica e sociale migliore e richiedenti asilo. I richiedenti asilo sono costretti a emigrare, ai sensi della legge sulla convenzione di Ginevra. Possono ottenere lo status di rifugiato quando sono al di fuori del loro paese di origine e hanno dimostrato di dover affrontare una possibile persecuzione sulla base di religione, razza, nazionalità, appartenenza a un determinato gruppo sociale e / o opinioni politiche. L'UNHCR riferisce che il 2016 ha visto il più alto livello di sfollati in tutto il mondo, con 65,6 milioni di persone costrette a lasciare le proprie case, la metà dei quali aveva meno di 18 anni..¹

² Ibid.

³ UNHCR The UN Refugee Agency. 2017. Report : *Mid-year trends*. Online : <http://www.unhcr.org/statistics/unhcrstats/5aaa4fd27/mid-year-trends-june-2017.html>

⁴ Ibid. p.5.

questo fondamentale requisito, la situazione potrebbe sfociare in un conflitto politico ed alimentare la xenophobia.

Al momento, alcune nazioni europee stanno cambiando la loro politica e comportamento verso i rifugiati e migrant per fermare l'influsso corrente. È stata effettuata una serie di manovre tra cui: taglio di assistenza finanziaria, limitazione della libertà di movimento, accesso all'assistenza sociale ed al mercato del lavoro.

In questo modo, il deterioramento delle condizioni di vita e l'incremento negativo dell'atmosfera politica e sociale, crea l'alienazione da parte degli abitanti non nativi, separandoli dalla società ospitante. Alleviare questa situazione è la priorità assoluta di una società europea realmente coesa ed inclusiva che ha come scopo la prosperità dell'intera popolazione.

L'imprenditoria in Europa ai giorni nostri

Per quanto riguarda l'imprenditorialità e l'avvio di attività private, la situazione europea è caratterizzata da meno della metà dei cittadini europei che hanno questo desiderio: nel complesso, circa il 45% degli europei vorrebbe essere in grado di lavorare autonomamente.

Inoltre, c'è una chiara indicazione che determina nelle comunità etniche sono presenti più lavoratori autonomi e che l'imprenditorialità è maggiore rispetto alle medie nazionali⁵. Un sondaggio della forza lavoro dell'UE ha stabilito che il trend di migranti varia in tutta Europa, con un totale condiviso di migranti imprenditori che varia dal 1.5 al 2.9 %, maggiore di imprenditori nativi in nazioni quali: Portogallo, Spagna, Italia, Grecia, Irlanda, Germania ed Austria.

I dati raccolti sul numero di nuovi imprenditori in un determinato anno suggeriscono che i migranti tendano ad essere più attivi come imprenditori rispetto alle popolazioni locali. Nel periodo che va dal 1998-2008, il numero annuo di nuovi imprenditori è quasi raddoppiato in Germania (con oltre 100,000 all'anno), in Italia (46,000+) ed in Francia (35,000+).

Inoltre, i migranti tendono ad avere una vena imprenditoriale relativamente maggiore rispetto alle popolazioni native. Ne è un pratico esempio il Regno Unito, in cui l'8% della popolazione è rappresentata proprio da migranti, che possiedono circa il 12% di tutte le PMI britanniche⁶.

5

<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2365/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>

⁶ https://www.employment.gov.sk/files/slovensky/ministerstvo/integracia-cudzincov/dokumenty/the_contribution_of_migrant_entrepreneurs_to_the_eu_economy.pdf

In Europa, benchè sia presente un'elevata percentuale di imprenditori nati all'estero che lavora nei settori tipicamente associati alle imprese migranti(come il commercio all'ingrosso ed al dettaglio), vi è un'altra grossa percentuale di questi ultimi che lavora al di fuori dei settori tradizionali etnici, con quasi 18% dei migranti imprenditori nel settore edile, l'8% circa nel settore professionale, scientifico e tecnico, circa il 6% nel settore produttivo ed un altro 6% impegnato nel settore medico e sociale.

Mentre le transizioni all'interno dell'imprenditoria da un anno all'altro sembrano essere più alte tra i migranti, quelle all'esterno sono anche più alte. Questo tasso inferiore di sopravvivenza indica che il meccanismo del lavoro autonomo avviene per spostarsi nell'occupazione salariale oppure può indicare un tasso di fallimento maggiore nelle imprese di migranti. Lo studio dell'OCSE afferma che anche dopo il controllo per le qualifiche, esperienza ed altri fattori, le imprese di migranti hanno il 27% in meno di probabilità di sopravvivenza rispetto alle imprese native.

I Retrosceca del Progetto

VET4MIGRE

In questo progetto viene riconosciuta l'importanza dell'imprenditoria come importante mezzo per la creazione di posti di lavoro tra popolazioni migranti e rifugiate che altrimenti avrebbero a che fare con grosse difficoltà a trovare un lavoro. L'imprenditoria è un fattore portante nella crescita dell'economia e per la creazione di posti di lavoro, che nutre nuove abitudini e capacità.

Creare un ambiente che sia, in qualche modo, di attrattiva per tutte le forme imprenditoriali, dove i servizi di supporto alle attività raggiungono tutti i potenziali imprenditori, inclusi coloro che sono in più vulnerabili, è quanto previsto dalla Commissione Europea nel piano d'azione del 2020, che è parte della strategia di Europa 2020. Lo scopo è quello di creare le condizioni idonee per "una crescita intelligente, inclusiva e sostenibile" che permetterà di avere una UE più forte e coesa nella sua interezza⁷.

La Commissione Europea riconosce che i migranti rappresentino una fetta importante di potenziali imprenditori, ma che essi debbano affrontare ostacoli di natura legale, culturale e linguistica.

Lo scopo di questo progetto è di supportare la creazione, il miglioramento e una più ampia disseminazione degli schemi di supporto per migranti e rifugiati. In this project we aim to support the creation, improvement and wider dissemination of support schemes for migrants and refugees. Pertanto, Vet4Migre riconosce l'importanza di sviluppare strategie ed azioni pratiche nuove, creative ed a lunga scadenza per far in modo che le popolazioni di migranti e rifugiati e per far in modo che si possano adattare, integrare e diventare membri attivi delle nazioni ospitanti, e cercare di supportare un'integrazione senza intoppi nell'ambito lavorativo offrendo l'opportuno training e dando supporto e l'opportunità di diventare lavoratori autonomi.

⁷ http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/migrants_en

È certo che migranti e rifugiati siano parte importante della forza lavoro per le nazioni ospitanti e possono dare un importante contributo all'economia delle suddette nazioni. Fondamentalmente, questo processo ha necessità di personale specializzato che si occupi di fare mentoring e training, dando loro modo di avere successo nel divenire imprenditori.

Come possiamo vedere dalle statistiche sopra elencate, la stabilità politica e la prosperità economica dei paesi dell'UE hanno attratto una moltitudine di migranti. In ciascuno dei paesi di destinazione, la migrazione internazionale potrebbe essere utilizzata per colmare specifiche richieste nel mercato del lavoro.

Inoltre, l'Europa ha bisogno di una quantità maggiore di imprenditori e di un ambiente in cui sia possibile far sviluppare l'imprenditoria e permettere l'implementazione della strategia di Lisbona, creando le condizioni idonee per un impiego ed una crescita inclusiva e sostenibile.

Con questo obiettivo, e seguendo le raccomandazioni della CE di includere i migranti nell'economia europea, si presenta la necessità di dare maggiore enfasi:

- A. Rinforzo di abilità su ICT ed innovazioni
- B. Incremento nelle competenze manageriali, linguistiche, di marketing e su tutti i "soft skills" che ne vanno di pari passo
- C. Promozione di scambio di "Buone Pratiche" nel dare rilievo a minoranze etniche ed attività commerciali appartenenti a migranti
- D. Creazione di opzioni per una migliore integrazione sociale

In base alle clausole sopra indicate, il progetto ha come scopo ultimo quello di provvedere ai necessari training nei settori specifici, la promozione di coesione sociale ed integrazione di migranti e, per ultima ma non meno importante, la facilitazione dello sviluppo di nuove start-up.

Processo di Raccolta dati per questo Report

Ciascuna delle sei organizzazioni partner, provenienti da: Danimarca, Spagna, Italia (2 organizzazioni), Bulgaria e Grecia, ha contribuito a questo report con un capitolo nazionale. Questo Report di Gruppi Target è perciò una compilation ed un'analisi di feedback in forma di compendio suddiviso in 5 capitoli nazionali. I feedback sono stati raccolti in due gruppi principali, coloro che sono migranti o rifugiati e dagli sponsor dai quali essi vengono supportati.

Ogni organizzazione partner ha effettuato dei sondaggi, focus groups, colloqui e ricerche nei quali si dà rilievo alla necessità di migranti e rifugiati di aprire aziende autonome nei paesi in cui si sono stabiliti. In ogni capitolo nazionale, si fa presente la situazione attuale ed i training disponibili sul tema dell'imprenditoria e del lavoro per fare in modo di identificare possibili risorse ed eventuali richieste specifiche nei training disponibili.

In ogni paese si sono tenuti 2 diversi focus groups utilizzati per la scrittura di ogni capitolo nazionale. Il primo, con **migranti e rifugiati** (10+ partecipanti) con l'idea per un nuovo business. Il secondo, composto da **aziende sponsor a supporto del Gruppo** (con almeno 5 partecipanti), appartenenti ad aziende pubbliche o private, come ad esempio rappresentanti di diverse ONG, funzionari governativi, etc.

Ogni organizzazione, prima di iniziare i colloqui, si è assicurata che l'obiettivo e l'oggetto del suddetto progetto fosse totalmente chiaro ai partecipanti. Ogni possibile dubbio sull'iniziativa del progetto e sul programma nel quale si è svolto, è stato chiarito approfonditamente.

I facilitatori hanno cercato di evidenziare che questa ricerca è stata sviluppata all'interno del programma europeo ERASMUS PLUS KA2, specificando che la suddetta KA2 supporta collaborazioni strategiche dirette ad iniziative innovative ed offre nuove opportunità VET alle nazioni che ne fanno parte.

In generale, i facilitatori di ogni nazione hanno lavorato per creare discussioni e mettere in risalto i diversi punti di vista. Inoltre, essi hanno avuto un ruolo attivo durante i "focus groups", chiedendo ai membri di focalizzarsi su determinati argomenti e facendo in modo che a nessuno fosse dato più spazio rispetto ad un altro all'interno della conversazione.

Inoltre, è stato sottolineato che quest'azione specifica è stata possibile grazie all'Agenzia Nazionale Danese, che ha dimostrato un particolare interesse ed attenzione all'argomento dell'imprenditoria di migranti.

Prima dell'inizio dei colloqui, sono state fornite informazioni supplementari sulle attività del progetto che sono state sviluppate attraverso le collaborazioni internazionali.

I partecipanti sono stati invitati a visitare la pagina web ufficiale⁸ e/o la pagina Facebook⁹ del progetto in cui trovare informazioni più approfondite e di tenersi in contatto diretto con tutti i partner e/o le persone interessate ai risultati del progetto.

⁸ <https://www.vet4migre.eu/en/>

⁹ <https://da-dk.facebook.com/Vet4Migre/>

Report Nazionale **Danese**

Introduzione Danese

Nel febbraio 2018, l'organizzazione partner danese, Crossing Borders, ha condotto una ricerca sul campo comprendente sondaggi e focus groups in cui erano coinvolti imprenditori migranti ed aziende sponsor che supportavano il Gruppo.

All'interno del capitol nazionale danese, verrà incluso un breve accenno storico in cui si mettono in risalto statistiche su migranti e rifugiati a livello generale e, in secondo luogo, la situazione degli imprenditori migranti e rifugiati in Danimarca al giorno d'oggi.

Nel 2017, gli immigrati ed i loro discendenti hanno totalizzato il 13% totale della popolazione danese. Di questo totale, il 58% viene da paesi non-occidentali. Negli ultimi 30 anni, il numero di immigrati non-occidentali in Danimarca si è quintuplicato¹⁰.

Il periodo che va dal 1995-2008 ha visto un'impennata nell'impiego di immigrati di origine non-occidentale, un picco che è tuttavia sceso da quella data. Tra gli immigrati

¹⁰ <http://dst.dk/Site/Dst/Udgivelser/GetPubFile.aspx?id=20705&sid=indv2017>

di età compresa tra i 16-64 anni di origine non-occidentale, nel 2015, il tasso degli uomini e delle donne impiegate era rispettivamente del 53% e del 45%.

Le statistiche governative più attuali relative ad imprenditori migranti e rifugiati in Danimarca si può trovare nel report "Indice d'Imprenditoria per Migranti ed i loro discendenti in Danimarca nel 2013"¹¹. In esso, il Ministero per l'Integrazione sociale danese ha creato una Task Force sull'integrazione, identificando l'imprenditoria come un'area speciale per l'integrazione e l'impiego in Danimarca.

Si è cercato di fare un breve riassunto dei risultati ottenuti qui sotto, tenendo però in considerazione che vi è la necessità di dati più attuali, un intervallo che si andrà ad affrontare nel capitolo seguente mentre andremo a descrivere i risultati ottenuti dai Focus Groups nel progetto VET4MIGRE.

Dai dati raccolti nel report del Ministero, nel 2013, il 13.6% di tutti gli imprenditori danesi erano Immigrati o discendenti di questi ultimi. Migranti non-occidentali costituivano la maggioranza di essi con l'8.3%.

Il numero di imprenditori di origine straniera non è mai stato così alto.

Gli imprenditori immigrati, messi a confronto con quelli di origine danese, sono stati spesso costretti a creare le loro imprese, rendendola propriamente una loro caratteristica che li rappresenta, individuata fin dall'inizio del progetto, come generalmente succede agli imprenditori migranti in tutta Europa.

Il 2012 vede 42.800 persone, in Danimarca, impiegate in star-up, col 9,4% di esse di origine non-occidentale. Spesso però, le imprese create da immigrati chiudono nei primi 3 anni dalla loro creazione, a differenza di quelle create da danesi di origini etniche; le imprese sopravvissute ai primi 3 anni critici però, hanno continuato a creare sempre più opportunità lavorative per attività di varia natura, rispetto alla loro controparte danese.

Nel 2012, gli imprenditori di origine danese erano in media più vecchi rispetto a quelli di origini immigrate. Gli immigrati imprenditori, di solito, hanno un livello di istruzione inferiore. Questo report ha messo in luce che essi, paragonati ai Danesi di origine etnica, hanno dimostrato di avere innate capacità imprenditoriali specialmente riguardo ad attività di export. I migranti si concentrano più su settori come "commercio e trasporti" e sul settore "alberghiero e della ristorazione" piuttosto che su "Conoscenza dei servizi di informazione e comunicazione" come le loro controparti danesi, che ciò poi cambia a seconda del periodo di permanenza in Danimarca.

Per quanto riguarda le immigrate di sesso femminile in Danimarca, il 2012 è stato l'anno in cui, rispetto alle loro pari di origine etnica danese, c'è stato il maggior numero di imprenditrici e che il suddetto numero stava via via aumentando. Tra gli immigrati che istituiscono imprese in Danimarca, il 24% era di sesso femminile nel 2007 e che questa percentuale è poi salita al 30% nel 2010.

¹¹ <http://w2l.dk/file/406159/ivaerksaetterindeks2013.pdf>

Complessivamente, il Ministero ha rilevato che un'adeguata formazione ed efficace consulenza per gli imprenditori migranti nella fase più critica di Start-up ha contribuito alla "sopravvivenza" delle stesse durante primi anni di attività.

Così come altrove in Europa, gli imprenditori migranti e profughi creano, in Danimarca, valore aggiunto per la società in molteplici modi. Tra questi, la creazione di posti di lavoro, riduzione del costo del benessere in quanto lavoratori autonomi e portano con sé le loro esperienze uniche e le loro competenze. Spesso, le loro motivazioni sono più orientate verso una determinata necessità, avendo vantaggi unici come, ad esempio, avere a disposizione un network internazionale.

Inoltre, l'imprenditoria è un settore identificato dallo stato danese come un'area su cui investire per promuovere l'integrazione ed una società prospera. Il Governo danese ha intrapreso azioni concrete per garantire l'assistenza a coloro che sono lì per scopi imprenditoriali. Vi è la necessità di continuare a seguire ed offrire supporto per questo Gruppo per dar modo alla società, nel suo complesso, di trarne beneficio.

Feedback: Migranti e Profughi in Danimarca

Nel Febbraio del 2018, l'associazione Crossing Borders ha condotto dei colloqui con migranti altamente qualificati in Danimarca ed ha raccolto le informazioni ricevute. I risultati seguenti sono principalmente incentrati su questioni di: lingua, politiche pubbliche, finanziamenti, network ed il ruolo delle ONG.

Uno dei problemi principali problemi che gli imprenditori migranti e rifugiati stanno affrontando al giorno d'oggi in Danimarca per quanto riguarda l'accesso a posizioni lavorative che riflettano con precisione il loro livello di preparazione, è la **barriera linguistica**. Accordi su misura focalizzati sulla preparazione per garantire l'ingresso nel mercato del lavoro, ad esempio servizi di tutoraggio linguistico e/o coaching, per affrontare questo problema in base alle risposte del sondaggio.

La consapevolezza sulle attuali politiche e procedure per la creazione di aziende tra immigrati e profughi è, nel complesso, limitata, in base alle dichiarazioni raccolte dal sondaggio, dal quale si evince che la loro conoscenza sia solo parzialmente adeguata.

Inoltre, la maggioranza dei migranti e profughi che hanno preso parte, non ha ancora ricevuto alcun tipo di supporto per quanto riguarda l'ingresso nel contesto dell'imprenditoria e la relativa consulenza ai quadri giuridici imprenditoriali in Danimarca. In più, uno dei principali problemi che essi devono affrontare in quanto "gruppo" è l'accesso ai finanziamenti pubblici/privati.

Quando è stato chiesto loro il genere di coinvolgimento in un qualsiasi tipo di rete di contatti, in maniera specifica con: altri imprenditori immigrati, entità del settore terziario ed imprese e/o organizzazioni migranti, le risposte sono risultate miste; la metà dei partecipanti ha risposto positivamente e l'altra metà negativamente.

La vasta maggioranza dei partecipanti ha risposto dicendo che le **ONG dovrebbero svolgere un ruolo fondamentale nella consultazione, tutoraggio, coaching e simili**, in collaborazione con istituzioni educative e aziendali, per aver modo così di dar un supporto maggiore ad imprenditori rispetto a quello attuale.

Senza dubbio, tutti i partecipanti si sono sentiti uniti nell'affermare che le ONG dovrebbero avere un ruolo nel provvedere a schemi di supporto (tutoraggio, coaching etc) in collaborazione a sponsor di quel settore, offrendo consulenze più appropriate su questioni legali legate al settore commerciale personalizzate per le imprese migranti.

Sono stati identificati due ruoli di rilievo in cui le ONG dovrebbero giocare nell'introduzione di immigrati e rifugiati nel mercato del lavoro e/o nel settore imprenditoriale:

1. **Servizi Educativi**, focalizzati sullo sviluppo delle competenze relazionali, trasversali, imprenditoriali, nonché su strumenti di base per l'occupazione e l'imprenditoria.
2. Orientamento e lavoro basato sull'**apprendimento, in collaborazione con sponsor di settore**.

La maggioranza dei partecipanti sosteneva che le ONG dovessero svolgere un ruolo nella collaborazione e nel coordinamento tra settori comprese altre ONG, istituti scolastici ed imprese, con scopo ultimo quello di assistenza ai migranti nel processo di transizione tra "intenzioni" imprenditoriali e le azioni imprenditoriali effettive.

Essi hanno inoltre fatto presente che tutte le strategie volte a migliorare le pari opportunità per entrare nel mondo del lavoro ed in particolare nel settore imprenditoriale, dovrebbero affrontare il problema della disuguaglianza di opportunità alla radice, attraverso l'istruzione, tutoraggio, coaching ecc...

Infine, l'approccio ottimale per affrontare fenomeni di discriminazione effettiva e nascosta di immigrati e profughi all'interno del mercato del lavoro e del settore delle imprese, sarebbe quello di effettuare **azioni di sensibilizzazione ed istruzione** in materia, mirate a sensibilizzare datori di lavoro e parti in causa (aziende sponsor) del settore in materia di discriminazione, in base ai commenti ricevuti dal sondaggio.

Caso Studio: Migranti e Profughi in Danimarca

Partecipante 1 è un'immigrata in Danimarca proveniente dall'India. In India lavorava come ingegnere di software. Poiché cucinare era un'attività che le dava molta soddisfazione, quando lei e suo marito si trasferirono in Danimarca, non avendo ancora trovato un lavoro, decise di parlare con la sua cerchia di amici dell'idea di aprire un'azienda di catering. Vedendo che molti dei suoi amici avevano intolleranze alimentari e trovavano la cucina asiatica gustosa, l'idea iniziò a prendere forma.

Durante la realizzazione del suo sogno imprenditoriale, si rese conto di quanto difficile fosse avere a che fare con tutte le idee che i suoi amici le suggerivano. Voleva creare

qualcosa di veramente innovativo e mai visto prima. Gli ostacoli da affrontare furono parecchi. Ad esempio, trovò molto difficile **non avere nessuno da poter consultare** su quello che lei aveva in mente di creare- qualcuno che la aiutasse a dar forma alla sua idea, correggerla, migliorarla ed iniziare. Quello che le è mancato durante il processo è stato principalmente la mancanza di nozioni su come costruire un'azienda e come testare se questo "modello" fosse abbastanza forte da reggere sul mercato.

Benchè Partecipante 1 abbia tentato di **utilizzare le risorse messe a disposizione dal comune, esse non erano personalizzate** in maniera adeguata per poter essere in qualche modo significative nel processo. I corsi frequentati erano poco approfonditi sul tema interessato e lei avrebbe voluto che fossero più specifici sul settore, in modo da poter poi partecipare ad uno sul settore alimentare, in particolar modo, ad esempio, per conoscere i requisiti di certificazione necessari in Danimarca.

Si è spesso sentita sola e senza una guida adeguata, senza sapere dove andare a chiedere spiegazioni o dove ottenere le informazioni di cui aveva bisogno.

Partecipante 1 afferma che, probabilmente, i danesi non avrebbero avuto alcun problema nel sapere dove/come trovare le informazioni necessarie o le persone che potessero indirizzarle correttamente verso di esse, all'interno della loro cerchia di conoscenze.

Dopo aver frequentato I corsi organizzati dal comune, le è stato assegnato un mentore, ma non è riuscita a creare un vero e proprio legame con quella persona e non si sentiva a suo agio con lui, non riusciva ad avere una conversazione con lui e, non sapendo bene come fare richiesta per un diverso mentore, ne è risultato una perdita d'interesse verso il progetto. A prescindere dalla consulenza, Partecipante 1 sentiva di avere ancora una forte carenza sul piano personale di conoscenze nel settore alimentare. Avrebbe voluto che creare un network di professionisti del settore fosse più facile, inserendovi sia coloro che hanno già avuto successo all'interno della categoria, sia chi ha appena iniziato il suo percorso in questo ambiente. Un gruppo nel quale poter fare domande come:

Come posso raggiungere un adeguato gruppo target? Quali errori hai commesso e come sei riuscito a rimediare? Quale sarebbe il luogo migliore per aprire il mio business? E poi le sarebbe piaciuto avere una rete di conoscenze con cui condividere la propria esperienza ed imparare dagli "addetti ai lavori", ossia da altri proprietari di attività commerciali in ambito alimentare.

Durante il suo percorso, Partecipante 1 è incappata in una serie di vicoli ciechi, causa di **stress mentale**, creando in lei un forte desiderio di avere un gruppo di supporto migliore. Ne è risultato l'abbandono dell'idea poichè non è riuscita a trovare qualcuno che la aiutasse. Sarebbe sicuramente stato più facile se avesse avuto qualcuno con cui condividere la sua esperienza e con il quale relazionarsi; Una sua amica imprenditrice, designer di gioielli, è stata per lei di grande aiuto, benchè non si occupasse del suo stesso settore. Secondo Partecipante 1, una rete di mentoring dovrebbe essere idealmente una rete di sostegno sia professionale che personale- nel suo caso lei si è affidata al marito ed alla sua amica.

Ha poi proseguito dicendo che, quando viene assegnato un mentore dal comune, nel caso in cui il caso venga trasferito ad un'altra persona, si deve ricominciare da zero. Ciò, ovviamente, comporta dover costruire dall'inizio una relazione professionale completamente nuova, avendo un dispendio di energie e tempo, sottolineando che, a seconda del mentore, le risposte date, sono state diverse pur trattandosi della stessa domanda posta.

Un altro ostacolo affrontato sulla sua strada è stato come rendere visibile il suo business sul mercato danese. Opzioni come il marketing online o su Facebook sono generalmente abbastanza costosi in Danimarca.

Si è resa conto che i feedback ricevuti dalle persone che provavano i suoi piatti aveva un grosso impatto a livello motivazionale, specialmente durante un Festival del Cibo, ha avuto modo di **vedere le reazioni dei suoi clienti in diretta e ciò è risultato essere particolarmente utile perché si è resa conto di cosa realmente attirava** la sua clientela, decidendo quindi di continuare a tentare, avendo un po' più di pazienza. Sapere che i suoi piatti rendevano la gente soddisfatta e felice è stato ciò che le ha fatto decidere di continuare il suo percorso nell'industria alimentare.

Per quanto riguarda le **questioni legali**, Partecipante 1 ha trovato **difficoltà nel ricercare e capire** tutte le questioni.

Ha dovuto assumere un esperto per evitare di commettere errori, specialmente per quanto riguarda le leggi sulle tasse. Quando si era affidata al comune per avere una consulenza, si era resa conto che, parlando con persone diverse riguardo lo stesso problema, le venivano fornite risposte molto diverse le une dalle altre, creando una gran confusione. Tuttavia, pagare un esperto nel settore è, come molte cose in Danimarca, decisamente costoso. Inoltre, **ricercare spiegazioni via web su questioni legali è pressochè impossibile, essendo esse quasi esclusivamente in danese.**

Per quanto riguarda le differenze culturali, essere indiana è stato un vantaggio, così come il tipo di catering (indiano appunto) di cui si occupa, poiché aggiunge credibilità ed autenticità alla sua idea di business.

Una cosa su cui deve però star attenta è come **attrarre la clientela danese** e quanto modificare il suo genere di cucina, tanto da essere appetibile per i palati dei danesi.

In india, il modello familiare molto unito, significava anche avere sulle spalle una bella responsabilità per non deludere le aspettative della famiglia, mentre in Danimarca si sente meno sotto pressione, poiché ci sono molte meno persone che sarebbero coinvolte da un suo ipotetico fallimento e ciò le dà coraggio. Partecipante 1 spiega anche che, se si trovasse in India, si sentirebbe molto più vulnerabile alle impressioni della comunità che le sta attorno, sentendosi scoraggiata all'idea di fare qualcosa di innovativo ed avere il "coraggio di essere diversa".

Leggi e regolamenti in Danimarca creano qualche contrasto.

In India i funzionari si aspetterebbero favori e si farebbero chiamare "padroni", creando difficoltà extra, eppure, nonostante la maggior trasparenza danese, rimane sempre una grossa sfida, per Partecipante 1, saper dove cercare le informazioni di cui ha bisogno per far avere successo alla sua azienda.

La nazione di origine di **Partecipante 2** è la Siria ed è in Danimarca con lo status di Rifugiato.

Egli ha un'idea imprenditoriale che include i media e che spera di avviare con l'aiuto dei suoi amici. Ha un background familiare nel settore alimentare e, come alternativa secondaria, ha idee per una start-up anche in questo campo.

Partecipante 2 ha un forte senso imprenditoriale ed una certa esperienza essendo stato, già da quando era ragazzo, un imprenditore di successo nel suo paese. Si sente molto sicuro di sé stesso e nelle sue abilità a contattare ed attrarre clientela. Considera la Danimarca come **un ottimo posto per gli imprenditori grazie alle norme e regolamenti rigidi e standard professionali elevati**, non sentendosi affatto intimidito dalla quantità corrispondente di burocrazia.

Ritiene di poter attingere alle proprie esperienze ed a quelle della sua famiglia per avviare la sua attività in Danimarca, mostrandosi positivo e molto motivato.

Per quanto riguarda gli ostacoli che potrebbe incontrare lungo il cammino, sa già a chi potrebbe chiedere aiuto e sa di poter usare **le risorse gratuite a disposizione anche sul web**. Ha già aspettative riguardo al generare un capitale iniziale per aprire la sua attività da solo.

Essendo un profugo, ha a disposizione **un'impiegata d'ufficio** che lo segue durante il processo, che ritiene sia **estremamente competente**. L'impiegata lo segue per almeno 9 mesi e tra i due si instaura un bel rapporto di complicità, tanto essere considerata da Partecipante 2 una parte importante della sua cerchia di conoscenze di guida in materia di norme e regolamenti in Danimarca. Grazie a questo rapporto, lui si sente pronto a "spingersi oltre i propri limiti".

Ha però sentimenti contrastanti per quanto riguarda l'aiuto da parte del comune, in quanto il **secondo impiegato che contatta è molto meno preparato su regolamenti e norme**. Inoltre, incontra qualche altra difficoltà quando non sono in grado di fornirgli risposte, ad esempio, sulla particolare tassazione del suo stipendio. Si rende conto che, in Danimarca, gli impiegati statali siano altamente specializzati solo ed esclusivamente nel loro settore e che non abbiano alcuna nozione al di fuori della loro area di specializzazione. Inoltre, ha sperimentato sulla sua pelle che la sua azienda fosse, a causa di un problema burocratico, bloccata nel limbo senza possibilità di essere seguita oltre, dando così l'impressione che bastasse una qualche ragione perché l'impiegato del suo caso fosse per qualche motivo ritardato.

Per quanto riguarda la sua esperienza, Partecipante 2 ritiene che la vera chiave di volta sia stata **imparare la lingua** così da essere in grado di comunicare nel modo giusto.

Mentre lui ritiene di aver imparato il danese molto rapidamente, grazie ad una sua naturale predisposizione nell'apprendimento delle lingue, quando si tratta di questioni

giuridiche, ci vorrebbe un sacco di tempo per riuscire a capire e quindi, così come Patecipante 1, si affida nelle mani di un professionista del settore.

Per Partecipante 2, **venire da un altro paese, può essere molto vantaggioso**, in quanto si ha la possibilità di ricominciare da zero. Tuttavia, si rende conto che, anche a causa della diversa situazione fiscale, ha trovato più facile far crescere la sua attività in Siria.

Per quanto concerne le **politiche danesi**, Partecipante 2 fa presente che i rifugiati hanno, a volte, del denaro nel loro paese d'origine che hanno però paura di dichiarare, perché avrebbero delle complicazioni per i sussidi che ricevono dallo stato. Questo, potrebbe essere cambiato abbassando la tassa da pagare **per trasferire denaro in Danimarca**.

Così facendo, si avrebbe a disposizione più capitale iniziale da investire nelle potenziali attività nel paese, dando così un contributo maggiore all'economia danese.

Egli spiega inoltre che, per un rifugiato siriano, c'è un **alone di ansia all'interno di una cerchia nuova**, persino in Danimarca. Diventa fondamentale capire le posizioni politiche di ogni contatto all'interno della cerchia, come ad esempio, se fa o no parte dei servizi segreti siriani.

Sostiene che il modo migliore per **aiutare i profughi sia quello di dare aiuti finanziari per rimettersi in piedi, non rendendoli benestanti**, ma aiutandoli a stabilizzarsi in quella nuova dimensione ed a gestire le questioni pratiche. Secondo lui, vi è, inoltre, una sorta di stigma abbastanza demoralizzante che circonda i rifugiati sul benessere che rende loro difficile iniziare una nuova vita da qualche altra parte ed abbandonare la propria casa.

Spesso, i profughi sono in posizioni delicate, poiché devono trovare un modo per aiutare finanziariamente i membri della famiglia che ancora vivono nelle zone di guerra.

C'è stato un periodo in cui Partecipante 2 era sotto un pesante livello di stress ed ansia, che lo stava danneggiando anche fisicamente. Ora, dice, si sente molto più positivo; avendo avuto il supporto da parte della sua famiglia e dagli amici e parlando di tutto ciò che lo opprimeva durante quel periodo. Ha capito che è stato particolarmente difficile muovere i primi passi da solo, aprirsi e far errori, sapendo che non si può sempre aspettare a che le cose siano perfette, perché non si riuscirebbe mai a far nulla. Avere una buona idea non serve a molto, se non si ha una buona immagine di sé per rendersene conto.

Partecipante 2 crede fermamente che tutti siano capaci di diventare imprenditori e sviluppare un'idea. "Devi saper metabolizzare i tuoi errori e fallimenti ed utilizzarli come fonte di esperienza- senza fallimento non si ottiene vittoria." Per un profugo che ha subito diversi traumi, **l'aspetto psicologico** non dev'essere trascurato nel sostegno del gruppo.

Come Patecipante 1, anche Partecipante 2 pensa sia necessaria la figura del Mentore per aiutare a pianificare in anticipo le proprie mosse. Egli inoltre sottolinea la necessità

di imparare ed avere un'adeguata assistenza che li aiuti a capire le **“regole non scritte”** che sono, purtroppo, ovunque e difficili da comprendere. Comprendere i “limiti” ed il comportamento da tenere attorno ai colleghi ed agli amici danesi, per esempio, può essere difficile per chi arriva da una cultura molto diversa. Allo stesso modo, sarebbe opportuno che i **danesi avessero qualche nozione in più per capire come funziona la vita dei rifugiati in Danimarca.**

Partecipante 3 è un migrante in Danimarca con una laurea in Ingegneria elettrica. Ci tiene a sottolineare che ha partecipato a numerose fiere del lavoro ed ha costruito una ricca rete di contatti di studenti in questo paese. Ha sentito la differenza sul modo in cui è stato accolto in posti come, ad esempio, le mostre, sulla base del suo background, asserendo che ci sia bisogno di conoscenze vere per avere **accesso a fondi pubblici e privati**, necessari per la crescita del business di chiunque.

Come gli altri, egli enfatizza il bisogno di avere un mentore. Avendo investito sé stesso nell'instaurare una discreta rete di contatti in quest'area tramite frequentazione di centri sportivi, nei quali ha avuto modo di conoscere e sviluppare poi rapporti con danesi autoctoni. Egli dà un valore molto alto alla figura del Mentore, che ha la possibilità di guidare l'imprenditore attraverso i problemi della quotidianità, come ad esempio aprire un conto in banca. Partecipante 3 pensa sia necessario essere in contatto con il maggior numero di persone per ampliare le proprie possibilità e risorse.

Casi Studio: Riassunto di Migranti e Profighi in Danimarca

Attraverso i proficui incontri con Partecipante 1, Partecipante 3 e Partecipante 2, risulta chiaro che siano vantaggi e difficoltà per migranti e profughi che desiderano avviare una propria attività in Danimarca. Come accennato dai tre intervistati, una delle sfide più grandi, è stata quella di non avere un “GateKeeper” o un “infiltrato” che possa aiutare a creare una rete di persone e dare il supporto necessario. Altri punti fondamentali riguardano la mancanza di conoscenze pregresse che aiuterebbero per la costruzione del proprio business in Danimarca e la carenza di risorse personalizzate e disponibili per identificare ed eventualmente tradurre quelle disponibili solo in lingua originale.

Allo stesso tempo però, vi sono anche diversi vantaggi per l'avvio di un'attività in Danimarca; Risorse disponibili on-line, il vasto sistema di norme e regolamenti che rendono questo paese appetibile per i titolari e la disponibilità di esperti del settore a disposizione per consultazioni e l'eventuale espansione della propria cerchia di conoscenze sono alcuni degli esempi fatti dai nostri intervistati.

Tuttavia, le sfide continuano ad essere molteplici, come quella di imparare il danese ad esempio, o avere qualche intoppo burocratico. Nel complesso, sono stati sottolineati i seguenti punti:

L'importanza di avere una rete di supporto, l'utilità della figura di mentore, il valore di imparare la lingua del posto e riuscire ad affrontare la discriminazione sociale.



Feedback:

Aziende Sponsor che lavorano con Migranti e Rifugiati in Danimarca

Nel Febbraio del 2018, Crossing Borders ha condotto altre interviste ad Aziende che hanno collaborato con imprenditori Migranti e Rifugiati in Danimarca. Il risultato di queste ultime e dei "focus groups" che seguono, sono incentrate sull'accesso al mercato del lavoro.

Tutte le aziende intervistate sono risultate concordi nell'affermare che vi sia una **mancata corrispondenza** tra il **livello di requisiti del paese ospitante ed i posti di lavoro** occupati da migranti e rifugiati in Danimarca.

Ai loro occhi, l'alto livello di requisiti del paese ospitante sembra sia pari alle difficoltà create dalla barriera linguistica. Tuttavia, dopo aver raggiunti i suddetti requisiti, risulta ancora difficile per loro trovare un lavoro. In particolar modo, l'accento di un non-nativo è spesso considerato "brutto/cattivo" o può far apparire qualcuno non abbastanza qualificato.

I due più importante problemi che gli imprenditori migranti o rifugiati hanno dovuto affrontare in Danimarca, secondo le aziende intervistate, sono:

1) La barriera linguistica e 2) l'inadeguato riconoscimento delle qualifiche e titoli del paese di provenienza. La proposta di risoluzione di questo tipo di questioni è quella di fornire accordi personalizzati per l'entrata nel mondo del lavoro come **tutoraggio e/o coaching**.

Si è riscontrata inoltre tra le aziende intervistate, la percezione della mancanza di consapevolezza e di sostegno a disposizione dei migranti per quanto riguarda l'informazione su politiche esistenti e di quadri di sostegno. È stato rilevato, inoltre, un problema nella **comprensione di norme e regolamenti giuridici**, con un accento particolare sulle persone con status di profugo in cui sono previste tutta una serie di speciali regole da seguire.

Le aziende inoltre sottolineano quanto la popolazione danese sia conservatrice e piuttosto riservata. Questo è un fattore in più a cui bisogna fare caso per comprendere quanto possa essere difficile riuscire ad entrare nella già consolidata società imprenditoriale danese senza la presenza di una rete di conoscenze. C'è stata una certa riluttanza nell'inclusione degli stranieri tra le aziende sponsor, rendendo ancora più difficile l'accesso ai finanziamenti sia del settore pubblico che di quello privato, indipendentemente dal livello delle capacità dimostrate, o dalla qualità del prodotto o dall'idea in sé o ancora, dalle qualifiche personali.

Infine, per le aziende coinvolte, è importante sottolineare la barriera linguistica nel contesto danese, che risulta essere particolarmente importante in quanto esiste un forte stigma sociale nei confronti di coloro che non sono madrelingua.

Casi Studio:

Aziende Sponsor che lavorano con Migranti e Rifugiati in Danimarca

Partecipante 4

Partecipante 4 è un impiegato del comune a sostegno degli imprenditori migranti e rifugiati (essendo egli stesso un rifugiato). Durante l'intervista, egli evidenzia l'importanza di chiamare gli imprenditori migranti o rifugiati semplicemente "imprenditori" o "uomini d'affari", perché fondamentalmente è quello che sono. Nel suo lavoro, fa particolare attenzione a sottolineare le **differenze culturali** tra i migranti e rifugiati ed il paese ospitante, ad esempio, nella scelta di una compagnia. Il supporto che offre è altamente **personalizzato** e, perciò, estremamente intenso. Va addirittura a trovare i suoi "clienti" a casa, lavorando sulla fiducia in sé stessi e le motivazioni, sottolineando che il fatto che, essendo all'inizio non abbiano un soldo per finanziare l'impresa!

Dice che purtroppo, basandosi sulla sua esperienza, nel complesso, la maggioranza delle start-up falliscono a causa della scarsità dei finanziamenti. Questi ultimi, infatti, continuano ad essere un ostacolo importante poiché, in quanto rifugiati, non hanno alcuna possibilità di ottenere prestiti dalle banche, mentre i migranti hanno spesso **necessità di un garante**, che può essere molto difficile da trovare.

Secondo Partecipante 4, sarebbe necessario per le ONG cercare di **ampliare la visibilità** degli imprenditori migranti e rifugiati come gruppo, poiché essi hanno specifici bisogni e hanno bisogno di risorse personalizzate, così da permettere ai

danesi di capire meglio in che modo supportarli per costruire una migliore società insieme.

C'è bisogno di creare una "narrativa" positiva che consenta di avere nuove storie e cambiare i preconcetti dei danesi su migranti e rifugiati.

Le ONG possono inoltre fare in modo di creare maggiore visibilità per gli imprenditori migranti e rifugiati, così da ispirare altri con un background simile ad avere più successo e creare degli eventi che permettano a questo gruppo di persone di stabilire un buon network di conoscenze e vendere le loro idee. Durante questi eventi, sarebbe opportuno che fossero invitati anche i politici per favorire e rinforzare il supporto politico.

C'è un'ulteriore necessità per imprenditori migranti e rifugiati in Danimarca di assistenza nell'apprendimento di sistemi su **come diventare più "digitali"** nelle loro start-up, ovvero l'utilizzo di social media durante la creazione di un business all'interno della società danese.

Partecipante 4

Partecipante 4 è un funzionario al Business House Copenhagen, un'istituzione fondata dal comune che offre corsi gratuiti su come aprire un'attività. I corsi sono incentrati sugli aspetti pratici dell'aprire un'attività nel contesto danese, ad esempio obblighi legali ed informazioni su tasse e marketing. Circa il 30% dei partecipanti sono immigrati. Le lezioni sono svolte in Inglese ed è sempre presente personale che offre consulenze agli immigrati di origine araba. Viene inoltre offerto, ogni mese, un consulto legale gratuito individuale di 20 minuti. In caso di necessità, è fornita maggiore assistenza su richiesta.

Secondo l'esperienza di partecipante 4, l'ostacolo più grande per gli imprenditori immigrati è cercare di comprendere a fondo tutte le norme e regolamenti, così come gli aspetti burocratici della gestione di un business. Ottenere adeguati finanziamenti per iniziare un'attività può essere un vero e proprio scoglio da superare. In Danimarca, il prezzo degli immobili è molto alto, così come la competizione.

Inoltre, le aspettative del "danese medio" sono piuttosto alte quando va alla ricerca di un servizio e perciò ogni business deve essere qualitativamente impeccabile. Soddisfare queste aspettative o identificarle può essere complicato per chi arriva dall'estero.

Anche per coloro che hanno un talento naturale per ricercare le informazioni e capirle al primo colpo, avere una **consulenza legale ufficiale** prima di firmare un contratto può fare una grande differenza.

Partecipante 4 sottolinea come gli immigrati siano generalmente molto motivati dopo aver ricevuto molte porte in faccia. Inoltre, mentre i danesi tendono ad iniziare il business in età avanzata e con più competenze sulle spalle, gli immigrati sono **tipicamente più giovani e si autofinanziano** attraverso fondi ricevuti tramite il loro network.

Egli fa notare che un grosso aiuto per gli imprenditori migranti e rifugiati è quello di avere un **modello da seguire**- qualcuno con lo stesso background che ha fatto successo **nello stesso campo**.

Partecipante 5

Partecipante 5 è il direttore della Copenhagen Business School, School of Entrepreneurship. Dal 2007, CSE ha aiutato più di 700 aziende create da student. Si tratta di un incubatore studentesco con più di 130 start up interdisciplinari provenienti da più di 90 paesi diversi ed è correntemente il più grosso incubatore studentesco in Danimarca.

CSE ha diversi studenti provenienti da un background di immigrati o rifugiati che attualmente lavorano in gruppi. La CSE lavora per costruire un programma di assistenza immigrati in collaborazione con il **centro dell'impiego comunale e con la Croce Rossa danese**.

Secondo partecipante 5, c'è una forte necessità affinché le organizzazioni coinvolte nel supporto di imprenditori migranti e rifugiati di concentrarsi sulla **creazione di un "mind-shift"** dove gli imprenditori usino non solo le competenze individuali, ma vengano aiutati a trasformare le loro competenze in maniera imprenditoriale per avere più **fiducia in sè stessi e nelle loro capacità**.

Partecipante 6

Partecipante 6 è il fondatore e CEO di RED, Refugee Entrepreneurs Denmark. Questa ONG mira a sviluppare il potenziale dei rifugiati, creando individui motivati e rendendoli abili utilizzando l'imprenditoria come mezzo di integrazione che "espande le opportunità di vita di ciascuno di noi". RED ha reso questo possibile grazie ad un programma che può essere diviso in due moduli: l'incubazione e l'accelerazione. La fase di incubazione prevede la preparazione del migrante per la creazione di imprese, mentre la fase di accelerazione fa sì che la conoscenza precedentemente acquisita venga messa in pratica.

RED fornisce consulenze ed assistenza a imprenditori rifugiati individuali per 7 anni. Un **supporto personalizzato, individuale ed a lungo termine**, anche se ad alta intensità di risorse è visto da Partecipante 6 come fondamentale per garantire il successo e la raccolta di obiettivi condivisi. Attualmente fanno parte del programma 12 rifugiati e 10 business di vario genere. La metodologia utilizzata è stata creata appositamente per aiutare le persone a consolidare i loro business "dalla A alla Z". RED inoltre collabora con l'organizzazione "Hack Your Future", insegnando agli imprenditori ad imparare il "**Coding**". Forniscono supporto agli imprenditori sotto ogni aspetto dello sviluppo di un business, partendo dal **sito web, logo, brand e campo sul quale incentrarsi, al microfinanziamento**.

In Danimarca, per chi è in quel paese con lo stato di rifugiato, non è possibile registrare alcun tipo di azienda/attività commerciale.

RED sta cercando di stabilire delle nuove collaborazioni e strategie per oltrepassare questa barriera. La burocrazia con la quale ci si interfaccia anche per la richiesta di un

prestito è immensa, sia dal comune che dalle banche. È molto difficile per i rifugiati riuscire a provare la validità del proprio business senza avere avuto la giusta assistenza e riuscire a ricevere un prestito dalle banche è quasi impossibile, soprattutto perché, essendo rifugiati, non dispongono di denaro con il quale offrire delle garanzie valide.

Trovare finanziamenti per aprire un'attività è un grosso ostacolo per i rifugiati.

RED ha inoltre suggerito un dibattito al Parlamento Danese in cui si promuove il **rilascio di micro prestiti ad individui emarginati**, che ha un tasso di successo comprovato e che ha, naturalmente, attirato i politici poiché rende inferiore il numero di persone che cercano assistenza dal governo e che inoltre può generare e sostenere un importante numero di posti di lavoro. La situazione attuale in Danimarca, secondo Partecipante 6, crea degli ostacoli poiché ai rifugiati **non è permesso accedere ai finanziamenti** per le loro start-up e sono invece costretti dal comune ad andare a lavorare in posti di lavoro **al di sotto delle loro capacità**, in cui finiscono per lavorare con stranieri, svolgendo lavori a basso reddito.

RED si concentra anche sulla comprensione della cultura aziendale in Danimarca. Il loro programma mette l'accento su come **fare appello al mercato danese** e creare di conseguenza il giusto training. Vogliono aiutare i migranti non solo a fare appello ad altri migranti nella creazione di un business, ma anche a riuscire a raggiungere un numero maggiore di clienti potenziali. Per esempio, hanno aiutato un'azienda migrante a cambiare il proprio logo, così da renderlo più popolare ed attrarre un maggior numero di clienti, sia danesi che turisti ed inoltre hanno modificato l'imballaggio della merce, per renderla più appetibile al pubblico.

In Danimarca, c'è un grosso bisogno culturale per la privacy, dice Partecipante 6, e per molte persone questo è un concetto nuovo e deve essere insegnato a chi viene da paesi diversi, poiché può essere una grande differenza culturale. Si dovrebbe anche tener conto di progettare gli interni di un'azienda in modo da far sentire i danesi a proprio agio, o che sia quantomeno un ambiente riconoscibile. Una delle aziende che fa parte del programma ad esempio, la Falafel Factory, ha un design studiato appositamente e segue la "corrente nordica".

In questo modo, l'imprenditore **non deve basarsi solo su immigrati come clienti principali, ma punta all'integrazione generale.**

Fornire un **aiuto psicologico** e creare una connessione tra gruppi di migranti imprenditori è un'altra risorsa da tenere in considerazione, in collaborazione con il Consiglio dei Rifugiati Danese (DRC) **I consulenti sono molto attenti ai bisogni ed ascoltano i problemi ed i desideri dei rifugiati stessi.**

Un'altra componente del programma è quello della **Responsabilità Sociale Corporativa**. Questa dà valore aggiunto. Ne è un esempio l'azienda "Karma Wash", una cooperativa sociale che utilizza solo prodotti ecologici.

Secondo Partecipante 6, se messi all'interno di un Gruppo, I migranti sono fortemente motivati a diventare imprenditori di successo, in gran parte per un forte desiderio di riscatto e di indipendenza dal sistema di previdenza sociale. Enfatizzail fatto che,

semplicemente facendo parte al programma, indipendentemente dal risultato che avrà la start-up, i rifugiati avranno acquisito nuove competenze nella creazione di siti web, per esempio, sentendosi più potenti, sapendo come muoversi in un processo passo dopo passo fino al completamento dello stesso, diventando più indipendenti, eviteranno di essere a carico statale, sapendo cosa fare per andare a trovare nuova clientela, sapendo come fare per presentare un'idea di business, ecc...

Secondo la sua opinione, non è sufficiente **stabilire un network**, che già è una bella sfida per un migrante in un posto nuovo, ma c'è un forte bisogno di specifiche **competenze imprenditoriali e di formazione**, per esempio, riguardanti le questioni giuridiche ed i laboratori di contabilità che è possibile frequentare gratuitamente tramite il comune. Inoltre, è stata riscontrata la necessità di supporto e consultazioni individuali, a lungo termine e che diano sostegno alle risorse.

Da RED, infine, si cerca di raggiungere quanti più rifugiati e sostenerli nella creazione delle proprie imprese, garantendo così una migliore qualità della vita, dandole un obiettivo e delle reali connessioni.

Casi Studio: Riassunto su Aziende Sponsor che lavorano con Migranti e Rifugiati in Danimarca

Partecipante 6, Partecipante 5, Partecipante 4 and Partecipante 3 hanno tutti contribuito con risposte diverse su come lavorano per sostenere gli imprenditori migranti e rifugiati a modo loro.

Uno dei punti chiave si è rivelato quanto può essere difficile capire ed analizzare tutte le norme e regolamenti in Danimarca. Accedere a fondi adeguati può in oltre risultare una delle più grosse difficoltà, inasprito dall'alto costo della vita e delle spese in generale in Danimarca. La concorrenza può essere dura e le aspettative sono parecchio alte in questa società: la clientela danese è abituata e si aspetta uno standard qualitativo sempre di altissimo livello. Per supportare gli imprenditori migranti in Danimarca, bisogna prendere in considerazione il fattore della "fiducia" e di sostegno alla salute ed alle esigenze psicologiche durante tutto il processo. L'assistenza nella comprensione della lingua danese è un altro punto da non sottovalutare, così come il supporto da parte del network, le competenze commerciali e la campagna di sensibilizzazione culturale, possibilmente anche attraverso i vari tutor preposti.

Vediamo inoltre le aziende coinvolte in questo genere di progetto che collaborano tra istituzioni ed organizzazioni, cercando di mettere insieme competenze e risorse necessarie per creare delle sinergie che beneficino il gruppo che sostengono.

Infine, è essenziale che venga fornita assistenza personalizzata ed a lunga scadenza.

Riassunto finale Danimarca

Vediamo nella Danimarca, una nazione che è già riuscita a identificare l'imprenditoria con uno spazio speciale per l'incoraggiamento dell'integrazione e del lavoro.

Avendo specificato questo, i risultati ottenuti dalla ricerca puntano ad aree chiave dedicate a dare un miglior supporto agli imprenditori migranti che vogliono avviare un'attività in questo paese.

La barriera linguistica è un difficile ostacolo da superare. In più, la lunga burocrazia aggrava ulteriormente la situazione in quanto spesso norme e regolamenti vengono forniti solo ed esclusivamente in danese.

Essere capaci di trovare la propria strada è un percorso supportato da corsi di formazione gratuiti ed avere l'aiuto di qualcuno con "conoscenze dall'interno", un ipotetico Mentore preferibilmente all'interno del settore su cui si vuole basare il proprio business. La suddetta persona può poi "illuminare la strada" su aspetti culturali da non sottovalutare ed avere nozioni su come accedere a fondi e risorse a disposizione.

Anche la discriminazione continua ad essere un problema, secondo le aziende coinvolte e dalle testimonianze degli stessi migranti. Le ONG dovrebbero lavorare per cercare di sensibilizzare ed influenzare a riguardo i responsabili delle politiche.

Da tenere in conto ci sono anche gli aspetti psicologici dell'avvio di un'impresa avendo a che fare con persone con un determinato tipo di background. La collaborazione incrociata di organizzazioni con competenze e risorse di tipo diverso risulta di fondamentale importanza. Le aziende che coordinano le istituzioni hanno la possibilità di aiutare gli imprenditori in modi diversi, ad esempio sottolineando semplicemente quali risorse sono già disponibili e quali invece potrebbero non essere così facile da conoscere ed ottenere. Le nuove sinergie tra le organizzazioni dovrebbero essere stimulate e considerate a beneficio di tutte le parti interessate

Infine, possiamo dire che il mercato danese non sia così facile da conquistare – la concorrenza tra aziende, le alte aspettative dei clienti e gli ingenti costi finanziari non aiutano nel processo. Quest'ultimo quindi, in Danimarca, secondo le ricerche effettuate, avrà quindi più successo se le risorse sono ad alta intensità, a lungo termine e personalizzate.

Capitolo Nazionale

Italiano

Introduzione

I partner italiani hanno organizzato due “focus group” con: 10 migranti (6 uomini e 4 donne) il 26 marzo 2018; 5 organizzazioni che lavorano con i migranti il 24 maggio 2018. I due focus group sono stati condotti nell'ambito del coinvolgimento delle ONG italiane nel progetto Vet4Migre per produrre un report nazionale.

Le interviste sono state organizzate per raccogliere informazioni dai migranti e dagli stakeholder, al fine di comprendere meglio le esigenze di formazione dei migranti attraverso la comprensione delle attuali lacune nelle disposizioni di formazione per l'occupabilità e l'imprenditorialità.

Nel primo gruppo di discussione tutti i partecipanti erano studenti migranti altamente qualificati.

Nel secondo focus group i partecipanti erano rappresentanti di 5 enti pubblici e privati che sostengono migranti e stranieri nell'ingresso nel mercato del lavoro e nell'avvio delle proprie iniziative di autoimprenditorialità.

Ciascuno dei nostri focus group ha seguito le indicazioni ricevute dal coordinatore per l'organizzazione dell'evento e per la creazione dell'atmosfera.

I partecipanti, durante i focus group realizzati, si sono sempre trovati a proprio agio nel loro modo di esprimersi liberamente di fronte agli altri e sono sempre stati informati degli obiettivi del progetto di ricerca a cui hanno partecipato.

Prima di iniziare l'intervista, i nostri ricercatori / formatori hanno spiegato gli obiettivi del progetto e della ricerca e hanno risposto alle loro domande sull'iniziativa e / o sui programmi europei in cui è stato sviluppato.

Naturalmente i facilitatori italiani hanno sottolineato sempre che questa ricerca è stata realizzata nell'ambito dell'azione KA2 VET del programma europeo denominato

Erasmus Plus, spiegando che si tratta di un'azione per sostenere un partenariato strategico diretto a sostenere iniziative innovative e offrire nuove opportunità di formazione professionale nei paesi partecipanti.

I facilitatori:

- hanno contribuito a creare discussioni ed evidenziare punti di vista diversi.
- hanno svolto un ruolo proattivo nel gruppo di discussione, chiedendo ai membri di approfondire alcune questioni e controllando il "tempo delle risposte" dei membri del gruppo in modo che alcuni individui non dominassero la discussione.

Inoltre, è stato sottolineato che questo progetto è stato finanziato dall'Agenzia nazionale Erasmus + in Danimarca che ha dimostrato interesse ed attenzione per la materia.

Prima di iniziare le interviste, sono state fornite alcune informazioni sulle attività del progetto da sviluppare e sulla partnership internazionale (composta da organizzazioni / istituzioni di vari paesi) che la realizzeranno, suggerendo anche ai partecipanti di visitare il sito web del progetto ufficiale e la pagina Facebook del progetto per trovare maggiori informazioni e rimanere in contatto direttamente con tutti i partner e/o altre persone interessate ai risultati del progetto.

È importante sottolineare che i nostri gruppi di discussione hanno avuto un punto di vista internazionale perché abbiamo avuto l'opportunità di coinvolgere persone di vari paesi e di background e / o culture molto diversi: quindi il risultato di questa attività di progetto ha una prospettiva internazionale, sebbene si sia tenuto a livello locale e su piccola scala.

Il nostro obiettivo nel fare le interviste è stato anche quello di identificare idee, opinioni e problemi nell'area del supporto ai migranti altamente qualificati per dare a questo target group l'opportunità di creare business o trovare posti di lavoro corrispondenti al loro livello di abilità.

Dal punto di vista dei partner è stato interessante aver risposte alle nostre domande da un lato direttamente dai migranti e dall'altro dalle parti interessate che normalmente lavorano con loro: in questo modo c'è stata l'opportunità di ascoltare le due diverse campane e capire se hanno una prospettiva diversa.

L'Unione europea, se vuole sopravvivere alla crisi dei migranti degli ultimi anni, ha la necessità di investire sempre di più per sostenere l'integrazione e l'inclusione, permettendo ai migranti di trovare una soluzione per la loro vita e all'economia europea per trarre benefici dalla loro attività.

Ora andiamo più a fondo nei risultati di ognuno dei focus group realizzati. Abbiamo diviso i risultati in 2 grandi gruppi: Risultati del focus group dei migranti; Risultati del focus group degli stakeholder.

Nelle prossime pagine si possono leggere le spiegazioni dei risultati ottenuti negli incontri.



Risultati del focus group dei migranti in Italia

Di seguito il sommario delle risposte ricevute durante le interviste con i migranti.

Outcome 1: Bisogno di supporto, Domanda chiesta durante il focus group: Sei un lavoratore autonomo o pensi di diventarlo perché non puoi ottenere un lavoro qualificato in questo paese?

Risultati dai focus group. La maggioranza degli intervistati hanno espresso la necessità di supporto, consulenza o aiuto di altro tipo, al fine di affermarsi come cittadini autonomi nella società. Questo è molto importante, soprattutto perché il gruppo era già altamente qualificato.

"Per i migranti, è un po' difficile trovare persone che possano fidarsi di noi" <...> Vorrebbero un aiuto dai professori o da altre persone <...> più difficile trovare un lavoro a tempo pieno come immigrato <...> aiuterebbe a trovare più informazioni <...> abbiamo bisogno di aiuto per creare un lavoro autonomo;

Outcome 2: L'occupazione dei migranti è influenzata sia dall'economia che dalla discriminazione / predisposizioni. Domanda chiesta durante il focus group: Quali sono i problemi che pensi che i migranti altamente qualificati debbano affrontare per accedere a posizioni di lavoro adeguate nel tuo paese?

Risultati dai focus group. Le risposte su questo problema sono state divise. La metà del gruppo ha visto l'occupazione dei migranti come un problema generale di economia (basata sul turismo). "L'economia si basa sul turismo <...> è difficile a causa della crisi economia". Un'altra parte ha visto un problema di discriminazione (priorità per i locali). "Riservato ai sardi <...> Il paese dà la possibilità per le popolazioni locali <...> Posso immaginare (con lo sforzo per il permesso di soggiorno) quanto sia difficile essere impiegati"

Outcome 3: Manca la consapevolezza delle attuali politiche e procedure di integrazione degli immigrati nel mercato del lavoro in Italia. Domanda chiesta durante il focus group: Sei a conoscenza delle attuali politiche e procedure di integrazione degli immigrati nel mercato del lavoro e della creazione di business da parte degli immigrati in Italia?

Risultati dai focus group. La maggioranza del gruppo non ha nessuna informazione sulle politiche riguardanti l'argomento.

Outcome 4: I programmi di sostegno e supporto per le start-up dei migranti non sono sufficienti Domanda chiesta durante il focus group: Hai mai preso parte a un programma di sostegno finalizzato alla creazione di start-up di migranti nel settore pubblico / privato?

Risultati dai focus group. La maggior parte degli intervistati non avevano idea sui programmi di supporto e sulle possibilità di partecipazione; Gli intervistati che ne erano consapevoli, hanno espresso dubbi sull'efficacia - "c'è una legge, ma c'è una cosa tra la legge, è scritta, non sappiamo se sarà accettata o meno <...> Io sono considerato Erasmus per giovani imprenditori, quindi mi ha aiutato a creare un business plan. Ma non è abbastanza "

Outcome 5: Il sistema di istruzione e formazione dovrebbe sostenere le imprese / le start-up dei migranti mediante coaching e consulenza legale / finanziaria.

Domanda chiesta durante il focus group: Quale ruolo pensi debba avere il sistema di istruzione e formazione nel sostenere le imprese / le start-up dei migranti?

Risultati dai focus group. La maggior parte degli intervistati si sono concentrati sul coaching, secondo loro, il sistema di istruzione e formazione potrebbe essere considerato come supporto per le imprese / le start-up dei migranti "prima il coaching e poi forse il finanziamento".

Outcome 6: I gruppi etnici rappresentano una opportunità di networking importante quando si parla di supporto imprenditoriale dei migranti. Domanda chiesta durante il focus group: Sei attualmente impegnato in qualsiasi tipo di collegamento in rete con altre start-up / imprenditori / entità

del terzo settore / organizzazioni di interesse commerciale / organizzazioni religiose / chiese volte a sostenere l'imprenditorialità dei migranti?

Risultati dai focus group. Quasi tutti gli intervistati hanno dichiarato di non essere coinvolti in nessuna rete con altri migranti. Tuttavia, quando uno di loro ha espresso le dimensioni ridotte della propria comunità etnica (dato che è lì dove avrebbero cercato supporto e rete), altri hanno concordato. Ciò significa che i migranti si affidano innanzitutto alla loro comunità etnica all'estero (anziché alle organizzazioni locali). "Ogni paese cerca di creare il proprio gruppo, comunità. La comunità marocchina è troppo piccola, quindi non conosciamo molte persone qui".

Outcome 7: Non c'è abbastanza supporto nell'apprendimento della lingua per i migranti. Domanda chiesta durante il focus group: Quale ruolo ritieni che le ONG possano svolgere nell'affrontare l'insufficienza dei meccanismi di supporto all'educazione imprenditoriale nel caso della tua attività?

Risultati dai focus group. Alla domanda sul ruolo specifico che le ONG potrebbero fornire nel supporto educativo personalizzato all'educazione all'imprenditorialità, la maggior parte degli intervistati hanno menzionato in primo luogo la lingua. Sono state espresse opinioni fortemente contrastanti, come ad esempio che la lingua può essere appresa altrove, e il coaching è molto più importante: "il coaching, perché è possibile ottenere la lingua da qualsiasi altra parte". Il coaching è emerso diverse volte come un aspetto molto importante. Tuttavia, c'è una lacuna linguistica che deve essere riempita o comunicata.

Outcome 8: Dalle ONG, i migranti si aspettano opportunità di networking e comunicazione sui loro problemi quando entrano nel mercato del lavoro / settore di business.

Domanda chiesta durante il focus group: Quale ruolo pensi che le ONG possano svolgere nell'affrontare le insufficienti disposizioni di consulenza legale e commerciale personalizzata per le imprese dei migranti?

Risultati dai focus group: La cosa più importante è la mancanza di informazioni sulle attività e persino sull'esistenza delle ONG e il possibile supporto nella creazione del business: "ci dovrebbe essere come una sorta di pubblicità per conoscere ONG. Non ho mai sentito parlare di questa ONG, tranne quando qualcuno (amico di studio) mi l'ha detto". Un altro problema che hanno sollevato è relativo alle pressioni sui responsabili delle politiche per i migranti (sensibilizzazione) e creare opportunità di networking, per incontrare potenziali partner commerciali, tutor, allenatori, ecc.

Outcome 9:

Le ONG potrebbero sostenere potenziali imprenditori migranti collegandoli al mercato del lavoro e fornendo un'esperienza lavorativa pratica.

Domanda chiesta durante il focus group: Quale ruolo pensi che le ONG possano svolgere per introdurre i migranti nel mercato del lavoro / nel settore delle imprese?

Risultati dai focus group: La maggior parte degli intervistati hanno espresso l'importanza dell'Orientamento e dell'apprendimento basato sul lavoro, in collaborazione con le parti interessate del mondo del lavoro e del mercato del lavoro, favorire tirocini, eventi di networking " Il tirocinio, potrebbe portarti fuori dalla tua vita, dalla vita studentesca, dall'università e ti porterebbe aprire al mondo del lavoro e ti renderebbe più attivo nella società. Fare un tirocinio e collaborare con qualcuno che ha più esperienza di te "

Outcome 10:

Le ONG potrebbero colmare il divario tra le idee e la loro realizzazione

Domanda chiesta durante il focus group: Quale ruolo pensi che le ONG possano svolgere nell'assistere i migranti nel processo di transizione tra le intenzioni imprenditoriali e l'azione imprenditoriale attraverso la creazione di start-up?

Risultati dai focus group: La conclusione più importante di questo tema è il ruolo che le ONG locali potrebbero contribuire nel colmare il divario, fungendo da mediatori e fornitori di supporto nel rendere le idee una realtà. L'educazione imprenditoriale attraverso il coaching e il mentoring aiuta ad applicare l'educazione nelle situazioni della vita reale: "Mi aspetterei che l'ONG colmasse il divario - Sono uno studente; come posso ottenere un impiego <...> in realtà quello che cerchiamo è la connessione, come possiamo attuare la nostra idea nel mercato aziendale e abbiamo bisogno di qualche consiglio per realizzare (creare, costruire) anche le nostre idee "

Outcome 11: Migliorare le pari opportunità nell'accesso al mercato del lavoro.

Domanda posta durante il focus group: Quali strategie possono essere utilizzate per migliorare le pari opportunità nell'accesso al mercato del lavoro e al settore imprenditoriale da parte dei migranti?

Risultati dai focus group: La maggior parte degli intervistati attribuiscono massima importanza all'elaborazione delle politiche quando si affrontano le pari opportunità nell'accesso al mercato del lavoro: "prima di cambiare atteggiamento, la politica viene prima <...>. Innanzitutto, dobbiamo essere uguali.

Risultati del focus group delle Aziende Sponsor in Italia

Di seguito il sommario delle risposte ricevute durante le interviste dei nostri Migranti divise per risultato scelto.

Risultato 1: Nessuna specifica categoria di migranti è priva di formazione. Le differenze sono dovute alle condizioni dei migranti nei loro paesi di origine.

Domanda posta: “Pensi che esistano categorie particolari di migranti che soffrono di uno squilibrio tra le loro capacità e competenze e le esigenze del mercato del lavoro?”

Risultati: I partecipanti hanno sottolineato che molti migranti hanno abilità e competenze diverse da quelle richieste dal mercato del lavoro italiano. Non hanno identificato gruppi specifici, a parte le differenze tra rifugiati e immigrati regolari in relazione al possesso o meno dei diplomi di istruzione. Tuttavia, la barriera più importante è l'inclusione sociale, una base molto importante per la loro integrazione nel mercato del lavoro. Pertanto, i migranti che rimangono la maggior parte del tempo fuori dai centri di accoglienza e interagiscono con la popolazione locale hanno maggiori probabilità di trovare un lavoro adatto alle loro capacità. Sembra che la durata del soggiorno sul territorio italiano sia la variabile più rilevante che determina le possibilità di accedere con successo al mercato del lavoro. Inoltre, i migranti che risiedono illegalmente in Italia non possono ovviamente accedere al mercato del lavoro regolare.

Risultato 2: Gli ostacoli nell'accesso al mercato del lavoro italiano sono vari.

Domanda posta: Quali sono gli ostacoli più importanti affrontati dai migranti nell'accesso al mercato del lavoro in Italia?

Risultati: Le più importanti barriere identificate per accedere al mercato del lavoro sono la non sufficiente conoscenza dell'italiano, la mancanza di riconoscimento e convalida dei diplomi conseguiti nei loro paesi e le differenze interculturali. Quando si è trattato di classificarli dal più al meno importante, le opinioni sono state molto diverse. Alcuni rappresentanti hanno identificato la lingua come il problema più importante, altri hanno affermato che le abilità linguistiche non rappresentano una barriera. Lo stesso vale per le qualifiche e il riconoscimento dei diplomi. Tuttavia, vi è un consenso sulla necessità di un'azione per eliminare le barriere interculturali, lasciando che i migranti interiorizzino i modi e le abitudini nella vita sociale in Italia che si riflettono anche sulle competenze sociali necessarie sul posto di lavoro.

Risultato 3: La padronanza della lingua italiana è una forte barriera per entrare nel mercato del lavoro e l'offerta educativa imprenditoriale.

Domanda posta: *Fino a che punto pensi che la conoscenza della lingua italiana sia una barriera per accedere al mercato del lavoro e cosa fai per superare questa barriera?*

Risultati: La padronanza della lingua italiana è la base per accedere al mercato del lavoro e per il successo dei migranti nelle loro iniziative imprenditoriali. Molti migranti non hanno una padronanza sufficiente dell'italiano perché hanno relazioni limitate con le persone dell'area in cui sono ospitati. I migranti che risiedono nei centri di accoglienza tendono a rimanere per lo più con i loro pari del centro, anche quando sono fuori dal centro stesso. Quindi i momenti per l'interazione con gli italiani non sono abbastanza frequenti. Sebbene tutti debbano frequentare corsi di italiano, la padronanza dell'italiano nel loro livello di uscita da questi corsi è troppo bassa.

Pertanto, tutti i percorsi formativi offerti dalle organizzazioni partecipanti includevano moduli di lingua italiana. Alcuni corsi includevano moduli specifici per la lingua italiana in ambito legale o economico. Tuttavia, in tutti i corsi sono stati selezionati migranti che avevano un buon livello di italiano, la padronanza della lingua era quindi una preconditione nell'accesso al programma educativo. Pertanto, il livello di padronanza dell'italiano è una barriera per accedere anche a questi corsi offerti dalle organizzazioni che partecipano al focus group.

Risultato 4: Le qualifiche hanno scarsa rilevanza nell'accedere al mercato del lavoro.

Domanda posta: *Cosa ne pensi dell'importanza della convalida e del riconoscimento delle qualifiche per i migranti e gli stranieri in generale?*

Risultati: *Le qualifiche conseguite nei paesi di origine dei cittadini di paesi terzi sono molto difficili da far riconoscere in Italia poiché il processo è lungo e richiede il coinvolgimento di soggetti istituzionali che sono organismi ufficialmente accreditati per il riconoscimento delle qualifiche. I partecipanti hanno dichiarato che il riconoscimento dei diplomi è un compito della Regione Sardegna. In alcuni casi i partecipanti hanno affermato che esiste un alto rischio di falsi diplomi e il processo di verifica a questo riguardo è piuttosto complesso. D'altra parte, le parti interessate imprenditoriali non si affidano troppo alle qualifiche e ai diplomi, ma preferiscono valutare personalmente le abilità e le competenze attraverso periodi di prova direttamente sul posto di lavoro.*

Risultati 5: Il sostegno ai migranti nell'accesso al mercato del lavoro passa attraverso la sensibilità interculturale.

Domanda posta: *Qual è il ruolo della tua organizzazione nell'aiutare i migranti ad entrare nel mercato del lavoro?*

Risultati: *Il sostegno ai migranti che entrano nel mercato del lavoro si riferisce a servizi di orientamento che comprendono una guida per trovare le giuste opportunità di lavoro, scrivere un curriculum vitae, scrivere una lettera motivazionale e insegnare come affrontare un colloquio di lavoro. In molte organizzazioni, il sostegno fornito ai migranti passa attraverso gli stessi canali di supporto forniti agli italiani, in quanto i servizi di orientamento sono in linea di principio aperti a tutti, indipendentemente dalla loro origine. Tuttavia, nel caso dei migranti, i mediatori interculturali svolgono un ruolo importante nel far comprendere ai migranti la situazione nel paese ospitante. Inoltre, i corsi di lingua sono fondamentali per consentire ai migranti di accedere a molte opportunità di lavoro. La necessità di una comprensione interculturale è importante anche nella scelta dei professionisti giusti per il sostegno all'orientamento al lavoro dei migranti o al mentoring imprenditoriale.*

Risultato 6: La discriminazione è un problema incerto

Domanda posta: *Pensi che i comportamenti discriminatori verso i migranti siano diffusi nel mercato del lavoro o in quello imprenditoriale?*

Risultati: Per quanto riguarda la discriminazione, il punto di vista dei partecipanti è piuttosto vario. Alcuni di loro hanno affermato che la discriminazione non rappresenta affatto un problema e che hanno trovato una grande apertura alla diversità tra gli attori nel mercato del lavoro. Al contrario, altri partecipanti hanno riferito che i comportamenti discriminatori nei confronti dei migranti sono un problema tangibile. Tuttavia, sembra che il problema della discriminazione sia sovrastimato dagli stessi migranti, che si sentono discriminati anche quando non lo sono.

Risultato 7: Coerenza generale dei regimi di sostegno imprenditoriali dei migranti.

Domanda posta: *Come sono stati strutturati gli schemi di sostegno educativo all'imprenditorialità dedicati ai migranti?*

Risultati: Tutti i partecipanti hanno riferito di aver gestito corsi di formazione per migranti comprendenti sia lezioni tradizionali che programmi di tutoraggio e coaching. I partecipanti hanno affermato che le lezioni tradizionali si sono concentrate sugli argomenti di base relativi all'imprenditorialità, come questioni legali, sviluppo delle imprese e pianificazione aziendale. I programmi di mentorship e coaching erano finalizzati all'assistenza individuale nella stesura del business plan. Lo schema di tutoraggio è anche utile per guidare i migranti nell'assicurare finanziamenti per la fase di avvio delle loro iniziative imprenditoriali.

Risultato 8: Necessità di finanziamenti specifici per l'imprenditorialità dei migranti.

Domanda posta: *Che tipo di finanziamenti sono disponibili per lo sviluppo delle imprese di migranti?*

Risultati: Nella Regione Sardegna i migranti possono facilmente accedere a specifiche opportunità di finanziamento su misura per loro. Questo è il caso del microcredito che avrebbe dovuto essere aperto dalla Regione Sardegna alla fine del 2017. Anche se in linea di principio non sono esclusi dalle opportunità di finanziamento progettate per tutti coloro che risiedono nei territori sardi o italiani, i migranti devono affrontare barriere di accesso ai finanziamenti per l'imprenditorialità a causa della mancanza di qualifiche riconosciute a livello italiano, della mancanza di esperienza dimostrata nel settore di mercato rilevante o del rispetto dei requisiti legali specifici delle



persone italiane. Pertanto, gli operatori hanno sottolineato la necessità di schemi di finanziamento specificamente destinati ai migranti.

Risultato 9: L'offerta educativa dedicata all'imprenditorialità dei migranti è abbastanza simile al sostegno per gli imprenditori italiani

Domanda posta: *Che tipo di supporto offrite ai migranti aspiranti imprenditori?*

Risultati: *La maggior parte delle organizzazioni partecipanti al focus group hanno dichiarato di offrire una varietà di servizi ai migranti che chiedono aiuto. Il tipo di supporto offerto a loro è in alcuni casi lo stesso offerto agli imprenditori italiani, ma c'è maggiore sensibilità interculturale in caso di sostegno dei migranti. Il supporto fornito si riferisce a questioni legali, questioni fiscali, pianificazione aziendale, supporto nell'assicurare finanziamenti o investimenti e supporto continuo durante la prima fase di avviamento della società.*

Risultato 10: I partenariati con le parti interessate nella zona sono fondamentali per aiutare i migranti ad entrare nel mercato del lavoro o creare una start-up

Domanda posta: *La tua organizzazione collabora con altre parti interessate a livello locale e regionale nel supporto dei migranti?*

Risultati: *Tutti i partecipanti hanno riferito di collaborare con altre istituzioni o organizzazioni a livello locale per scopi diversi. Per quanto riguarda i corsi di lingua, ogni organizzazione fa affidamento su centri di addestramento ufficiali accreditati per questo compito. In Italia questi centri sono chiamati "CPIA".*

Inoltre, le organizzazioni coinvolte nel focus group hanno dichiarato di cooperare con altre parti interessate, come camere di commercio, centri per migranti e rifugiati, organizzazioni senza scopo di lucro che forniscono sostegno ai migranti e sindacati. È impossibile svolgere un simile lavoro da solo, la cooperazione con altri professionisti è fondamentale.

Risultato 11: Le pari opportunità tra uomini e donne sono alla base del sostegno dei migranti.

Domanda posta: *Pensi che le pari opportunità tra donne e uomini siano un aspetto chiave nel supporto ai migranti quando entrano nel mercato del lavoro o creano un'impresa imprenditoriale?*

Risultati: *Le pari opportunità sono un aspetto importante dell'integrazione dei migranti nel mercato del lavoro o per guidarli verso l'imprenditorialità. Tutti i partecipanti hanno dichiarato di cercare un equilibrio tra uomini e donne quando organizzano i loro corsi di sostegno dell'imprenditorialità. In alcuni casi, i corsi sono rivolti esclusivamente alle donne al fine di promuovere l'imprenditorialità delle donne migranti. In generale, le differenze tra donne e uomini sono molto diffuse nel mercato del lavoro italiano, questo si riflette anche sulla situazione dei migranti.*

Risultato 12: Politiche frammentarie a sostegno dei migranti

Domanda posta: *Cosa ne pensi delle politiche a sostegno dei migranti a livello regionale e nazionale?*

Risultati: *Le politiche a sostegno dei migranti per il supporto nell'ingresso nel mercato del lavoro o nella creazione di un'impresa sono piuttosto frammentate. La maggior parte dei partecipanti al focus group ha affermato che esiste una visione a breve termine nelle politiche delle istituzioni pubbliche a livello regionale. Il supporto viene spesso fornito attraverso azioni macchiate senza una continuità con azioni ulteriori o precedenti. Le politiche a sostegno dei migranti si basano su progetti, meno su processi lunghi. Tale caratteristica si riflette anche sulle politiche per gli italiani, ma forse i migranti hanno bisogno di una visione più a lungo termine delle politiche a loro sostegno. Tutti i partecipanti al focus group hanno dichiarato di non aver svolto attività di lobbismo a livello superiore per stimolare le istituzioni pubbliche, in particolare la Regione Sardegna.*

RIASSUNTO FINALE ITALIA

Conclusioni e valutazioni

Facendo una valutazione finale del sondaggio condotto sui vari target group, possiamo dire che non c'erano così tante differenze tra le diverse situazioni.

I partecipanti hanno espresso anche la necessità di un sostegno più forte e una visione a lungo termine nella progettazione delle politiche nei confronti dei migranti. Tutti i partecipanti hanno avuto una grande fiducia nei valori e negli obiettivi dell'Unione europea e hanno considerato come fondamentali le opportunità offerte da tutti i programmi comunitari.

I migranti che partecipano al focus group hanno affermato che le ONG possono svolgere un ruolo importante nel sostenere la loro integrazione nella società collegando i migranti al mercato del lavoro e aiutandoli a colmare il divario tra le loro idee e la realizzazione delle loro idee.

Inoltre, la ricerca ha evidenziato i seguenti punti principali:

1. Basandosi sul punto di vista delle parti interessate sulle attuali politiche nazionali in Italia, sembra che esse siano troppo focalizzate sul breve termine, quindi necessitano di una revisione. Il sostegno dei governi nazionali o regionali viene fornito attraverso azioni per finanziare progetti che non sono incorporati in una politica a lungo termine più ampia.
2. Le esperienze degli attori coinvolti nell'attività hanno dimostrato che un'efficace integrazione nel mercato del lavoro o l'avvio di un'iniziativa imprenditoriale è il risultato di una buona conoscenza della lingua italiana.
3. È sempre più necessario rafforzare la rete per raggiungere una maggiore collaborazione, inclusione sociale e maggiore sensibilizzazione. Tutti i partecipanti hanno dichiarato di lavorare in stretta collaborazione con altre istituzioni e organizzazioni a livello locale perché è impossibile produrre un'integrazione efficace senza lavoro cooperativo.

- Le parti interessate hanno espresso la necessità di un maggiore sostegno negli aspetti relativi all'accesso alle informazioni e in termini di comprensione dei sistemi socio-culturali e politici in atto.

- I migranti hanno bisogno di interagire con la popolazione a livello locale per aumentare la loro conoscenza della cultura della società in cui vivono. Per questo motivo, l'effettiva integrazione nel mercato del lavoro viene raggiunta dai migranti che spesso escono dai centri di accoglienza.

I partecipanti hanno sottolineato che i programmi europei contribuiscono molto a:

- Combattere le discriminazioni
- Facilitare l'integrazione e l'inclusione
- Dare opportunità di lavoro al gruppo target

e sono essenziali per lo sviluppo di un'Europa basata sui propri valori fondamentali.

Capitolo Nazionale

Grecia

Introduzione

Negli ultimi decenni, il numero di migrante e rifugiati in arrivo sulle coste della Grecia è nettamente salito. Una delle maggiori cause di questo fenomeno è, tra le altre, sicuramente la Guerra in Siria. La Grecia infatti è stata il paese con il più alto numero di richiedenti asilo rispetto a tutta l'Europa. Usando il linguaggio dei numeri per far capire meglio la portata di questo fenomeno possiamo dire che su circa 1 milione di persone che sono arrivate nell'UE nel 2015, più di 850.000 sono entrate attraverso la Grecia. Uno degli aspetti più importanti è come questo non sia un fenomeno temporaneo, ma un problema a lungo termine con il quale questa nazione e l'Europa tutta, continuerà ad interfacciarsi.

Le ondate di migranti e profughi hanno cambiato completamente l'antropologia del pianeta, fuggendo non solo dalla povertà, ma anche l'orrore della Guerra nei loro paesi, soprattutto in Medio Oriente ed in Nord Africa.

La gestione dell'intera situazione è una questione nazionale, ma soprattutto Europea. Richiede politiche complesse e multilivello per cercare di mitigare le contraddizioni per far in modo di risolvere gli altri problemi che il fenomeno sopprime e riproduce. È giunto il momento, per organizzazioni della società civile, associazioni ed autorità locali e nazionali di intervenire e far in modo di svolgere tutte le azioni necessarie ed obbligatorie al fine ultimo di gestire le potenziali questioni rilevanti in ogni settore.

L'ONU ha proclamato il 18 Dicembre "Giornata Mondiale dei Migranti". E' importante capire che, sul nostro pianeta, una persona su sette è un immigrato, secondo i dati raccolti dall'organizzazione internazionale per la migrazione, mentre contemporaneamente, dozzine di profughi perdono la vita cercando di scappare dalle zone di guerra.

Senza dubbio, mentre molte persone considerano l'immigrazione al giorno d'oggi come un'esperienza gratificante e positiva, non v'è alcun dubbio sul fatto che la

mancanza di diritti umani per i migranti alle frontiere e nel territorio dei paesi di destinazione definitiva, è un problema sempre più grande. La migrazione si basa su un complesso numero di sistemi giuridici che le autorità attuano a livello globale, nazionale e regionale.

I sondaggi hanno dimostrato come migranti e profughi abbiano la tendenza a vivere e lavorare nell'ombra, con la paura di esprimere liberamente ciò che pensano e che provano. Sono spesso privati dei loro diritti fondamentali e della libertà, mentre sono soggetti a discriminazione, razzismo, sfruttamento ed emarginazione dalle persone che li circondano.

I cittadini dei paesi ospitanti spesso non rispettano i diritti degli immigrati, accusandoli di essere la causa di problemi con la distribuzione delle risorse del paese. Escludono il diritto dei migranti all'accesso ai loro diritti fondamentali, come ad esempio il diritto all'istruzione o alla salute, e, spesso, sono legati a pressioni e leggi altamente discriminatorie, profondamente radicati in atteggiamenti di pregiudizio e xenofobia contro i nuovi arrivati.

Seguendo un approccio basato più sui diritti umani verso la migrazione, il migrante si trova al centro di strategie e dell'amministrazione delle migrazioni, prestando particolare attenzione alla situazione dei gruppi di migranti svantaggiati. Tale approccio, fa in modo di garantire che, i migranti, siano eventualmente inclusi nei piani d'azione nazionali e nelle politiche pertinenti, così come i piani per la fornitura di alloggi pubblici o strategie nazionali contro xenofobia, razzismo ed emarginazione.

Diversi sono gli attori collegati ed impegnati in attività di "informazione-fornitura" di servizi come, ad esempio, le procedure d'asilo. Tuttavia, essendo la procedura piuttosto complicata, con continue modifiche legislative, nonché numerosi ostacoli burocratici, l'accesso ad informazioni comprensibili rimane una questione di grosso rilievo in Grecia. Dato che l'assistenza legale è fornita, per legge, solo per le procedure di ricorso ed è piuttosto limitata nella pratica, i richiedenti asilo devono spesso districarsi nel complicato sistema da soli, senza avere informazioni sufficienti.

È inoltre molto importante tenere presente le barriere linguistiche affrontate che, ogni giorno, costituiscono una sfida. Non sempre, in questo paese, i rifugiati ricevono le informazioni necessarie in una lingua o un formato comprensibile. Ciò crea gravi barriere linguistiche e di comunicazione che possono contribuire a generare sensazioni di insicurezza ed a influenzare negativamente la vita delle persone.



Feedback: Migranti e Rifugiati in Grecia

L'università di Tessaglia, nel giorno giovedì 22 Febbraio 2018, ha organizzato un focus group con 10 migranti e profughi con lo scopo di discutere delle barriere giornaliere da affrontare nel loro attuale paese ospitante, la Grecia. Uno dei principali problemi rilevati è quello linguistico, poiché spesso i migranti non parlano né inglese, né greco ed è quindi molto difficile comunicare con loro senza l'aiuto di un traduttore.

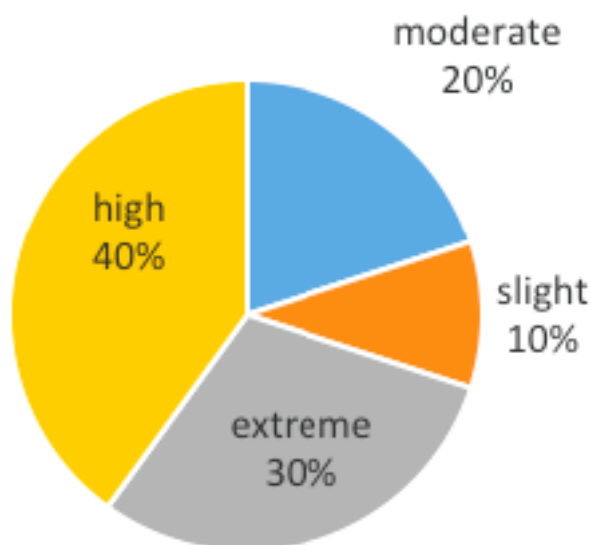
I risultati delle interviste fatte ai migranti sono stati impressionanti e di grande aiuto per la comprensione della loro difficile vita quotidiana. Ecco di seguito le risposte al questionario presentate in maniera utile.

E' stata posta la seguente domanda: "La vostra inclinazione ad ottenere un lavoro autonomo è motivato dal fatto che sia difficile raggiungere una posizione di lavoro che rispecchi il vostro livello di abilità nel mercato del lavoro?"

La risposta a questa domanda si è rivelata variegata; il 50% delle persone ha risposto positivamente, mentre il restante 50% in maniera negativa. Il 70% degli intervistati aveva abilità tali da poter essere inclusi nella ricerca di una posizione lavorativa pertinente. (grafico a torta1). A questo punto è necessario menzionare che, per i partecipanti, è difficile trovare un lavoro legato alla loro esperienza lavorativa nel nuovo paese, poiché norme e regolamentazioni e le professioni sono diverse in tutti i paesi del mondo.

Pie chart 1

Mismatch between levels of skills and job position



Il problema fondamentale che non permette loro di raggiungere lo status di membri uguali nel mercato del lavoro del paese ospitante è rappresentato dalla barriera linguistica, poiché la comunicazione tra impiegati e clienti è un requisito imprescindibile. Inoltre, a causa dei problemi linguistici, gli immigrati ed i profughi hanno difficoltà nell'accedere a programmi di finanziamento e formazione per sviluppare il loro network in netto contrasto con le opportunità date ai residenti nazionali del paese (grafico a torta 2).

Di importanza secondaria, è l'ostacolo costituito da un quadro giuridico adeguato solo in parte al sostentamento della loro uguale integrazione sociale. Per ovviare a questo problema, secondo loro, si dovrebbe riformare la legislazione già esistente per rendere la loro integrazione più agevole all'interno del mercato del lavoro. (grafico a torta 2)

Alto

Moderato

Scarso

Estremo

Grafico a torta 2: Problemi nell'accesso a posti di lavoro per migranti altamente qualificati

Barriera linguistica

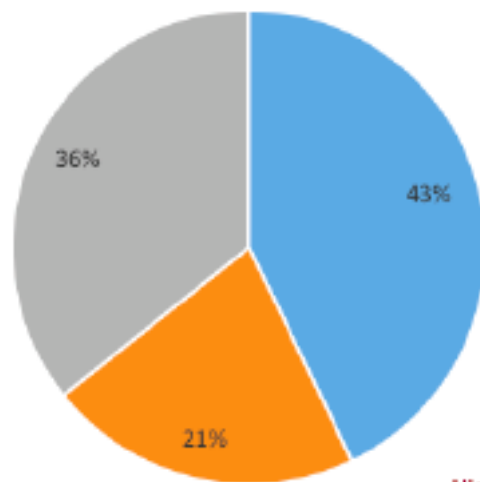
Inadeguato riconoscimento delle qualifiche acquisite nel paese d'origine

Mancanza di politiche personalizzate di integrazione all'interno del mercato del

Pie chart 2

Problems of highly skilled migrants while accessing adequate job positions

- language barriers
- Inadequate recognition of qualifications earned in home countries
- Lack of customized policies of integration within labour market.



High
Moderate
Slight
Extreme

Pie Chart 2: Problems when accessing jobs for highly-skilled migrants
Language barrier
Inadequate recognition of qualifications earned from countries of origin
Lack of customized policies of integration within the labor market

lavoro

Come è possibile notare dal seguente grafico, una significativa percentuale di immigrati ritiene che il sistema educativo dovrebbe essere più incline al supporto per la realizzazione delle iniziative imprenditoriali. È un desiderio comune quello di avere un sistema che fornisce conoscenze sulle questioni tecniche che costituiscono una parte essenziale nel successo di un uomo d'affari. (grafico a torta 3)

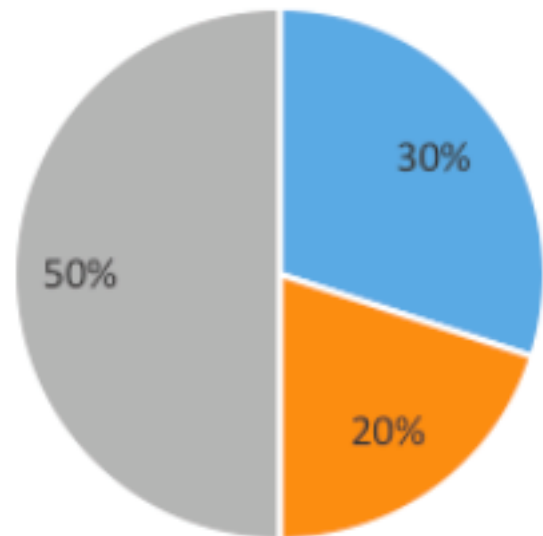
Grafico a torta 3:

Il ruolo dei sistemi di istruzione e formazione nel sostegno delle imprese migranti/ start-up.

(30%) Servizi di Consulenza Legale/finanziaria

(20%) Servizi di Sostegno fondati su coaching e tutoraggio per imprenditori migranti

(50%) Servizi di Apprendimento personalizzato per migranti su questioni tecniche attinenti all'imprenditoria (marketing, gestione d'impresa, pianificazione strategica ecc)



Una percentuale del circa 80% dei partecipanti dei "focus groups" ha sottolineato il fatto di non aver ricevuto alcun tipo di supporto finanziario per l'apertura di un'attività autonoma o consulenza legale su come gestirla. Hanno aggiunto poi che, in qualità di imprenditori, essi incontrano difficoltà nell'accedere a programmi di finanziamento sia da fonti pubbliche che private.

Dopo le domande generiche sui problemi da affrontare nella quotidianità, è stato chiesto loro del ruolo delle ONG che lavorano con migranti e di quello che vorrebbero vedere in termini di sostegno supplementare. I risultati ricevuti sono stati molto importanti, in quanto essi ritengono che l'esistenza di organizzazioni non governative sia essenziale ed abbia un ruolo significativo sulla questione.

La maggior parte di essi (8/10 partecipanti) sottolinea l'importanza dei servizi di consulenza e tutoraggio attraverso il loro percorso aziendale, sopperendo, così, alla carenza di un già precario sostegno educativo.

Il grafico seguente ci fornisce informazioni sull'esigenza più importante di cui i migranti hanno necessità per progredire: corsi di lingua!

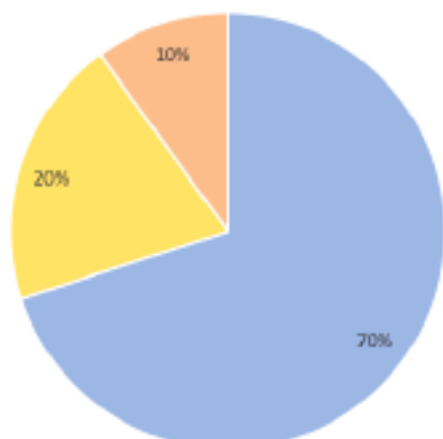
Come già menzionato in precedenza, le barriere linguistiche non sono circoscritte solo alla loro vita professionale, ma comprendono anche la loro vita quotidiana.

Lo sviluppo di un manuale o di una piattaforma linguistica, oltretutto, darebbe la possibilità di accedere alle legislazioni. Oltre a questo, essi vorrebbero poter accedere a corsi di base sulla capacità imprenditoriale.

Infine, la discussione si è conclusa chiedendo al gruppo di identificare i diversi modi e strategie attraverso i quali raggiungere le pari opportunità di integrazione nel mercato del lavoro. Più del 50% dei migranti ha messo in evidenza che, attraverso il sistema educativo e varie campagne di sensibilizzazione di datori di lavoro e delle

autorità locali, la loro inclusione all'interno del settore lavorativo e d'impresa sarebbe meglio supportata e più facilmente raggiungibile (grafico a torta 4).

Grafico a Torta 4: Che ruolo pensi che le ONG possano svolgere nel mercato del lavoro/settore commerciale?



(70%) Corsi di lingua ed offerte didattiche personalizzate volte al superamento delle barriere linguistiche e culturali nel campo dell'occupazione e dell'imprenditorialità che colpisce i migranti in maniera sproporzionata rispetto ai cittadini

(20%) Orientamento e apprendimento basato sul lavoro, in collaborazione con aziende di settore

(10%) Servizi di offerte educative mirate allo sviluppo di competenze interpersonali, trasversali ed imprenditoriali, nonché di strumenti per occupazione ed imprenditorialità.

Feedback: Aziende Sponsor che collaborano con migranti and rifugiati in Grecia

Il giorno 27 Febbraio 2018, le ricerche sulle necessità di migranti e rifugiati. L'università della Tessaglia ha organizzato un secondo focus group a cui hanno partecipato, questa volta, 5 rappresentanti delle ONG che lavorano con migranti nella regione dell Tessaglia. Sono stati distribuiti dei questionari sviluppati durante l'implementazione del progetto e ne è seguita una discussione aperta e decisamente proficua con questo gruppo.

Inizialmente, gli è stato chiesto se avessero notato una mancanza di corrispondenza tra le competenze possedute dai migranti e le posizioni lavorati attuali. La reazione è stata unanime, sostenendo che questo sia effettivamente quanto accade, considerando le barriere che gli immigrati incontrano, soprattutto di natura discriminatoria e linguistica.

Un importante quesito posto era circa i piani ed azioni possibili per sostenere i migranti verso una facile inclusione nel mondo del lavoro.

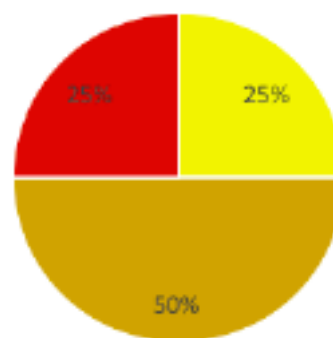
È stato risposto che tutti loro cercano in ogni modo di sviluppare e promuovere accordi su misura per la preparazione di ciascuno, ad esempio spiegando come comportarsi ad un colloquio di lavoro o per informarli su legislazioni attinenti alle questioni lavorative. In relazione ai loro servizi, registrano i loro beneficiary all'ufficio di collocamento locale e li assistono durante il colloquio. In più, i migranti vengono assistiti durante la registrazione per l'ottenimento della partita IVA.

Offerta Formativa / Schemi di supporto per l'imprenditoria migrante

(25%) Ricerca ed identificazione dei migliori "metodi e pratiche"

(50%) Produzione e distribuzione di sondaggi per stabilire i bisogni educativi dei migranti

(25%) Produzione e distribuzione di sondaggi rivolti ad aziende interessate



Tre dei cinque partecipanti hanno evidenziato che la promozione di consapevolezza delle politiche già esistenti tra i migranti ed il resto della popolazione è essenziale. Una questione di rilevante importanza è stata quella dello sviluppo di vari metodi volti ad aiutare i migranti all'ampliamento dei propri orizzonti ed all'acquisizione di nuove competenze adatte a diventare imprenditori.

Il 50% di essi ha promosso ricerche per l'identificazione del background scolastico dei migranti riguardante l'imprenditoria.

Tutti i partecipanti asseriscono che le attività più importanti per creare un aiuto concreto sono: servizi di tutoraggio e consulenza.

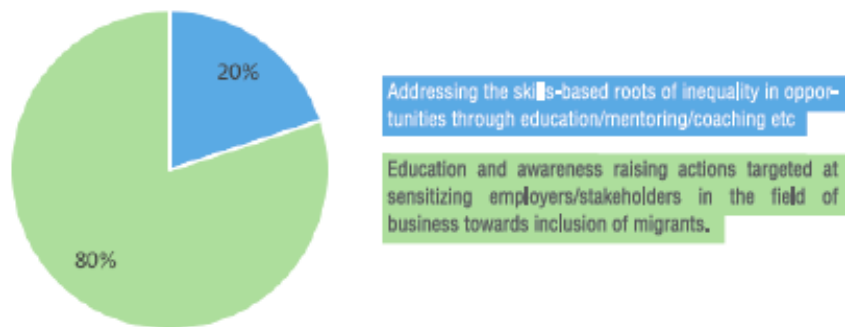
È di grande importanza, per loro, ricevere supporto, in particolare su questioni di natura legale. Come si può notare, sia per il primo focus group che per il secondo, il tutoraggio è un elemento cruciale.

Quando è stato chiesto loro quanto fosse efficiente il vigente sistema legislativo relativo al supporto di migranti, le ONG di rappresentanza hanno risposto dicendo che è insufficiente e che sarebbe opportuno che ci fosse un sistema di sostegno più sistematico e personalizzato; inoltre, sostengono ci siano situazioni e sistemi di supporto ufficiali che tendono a contraddirsi a vicenda tanto da impedire ai migranti la ricerca di un impiego. Per esempio, se un rifugiato a cui è stato dato un appartamento ed una rendita mensile dovesse trovare lavoro, perderebbe i benefit acquisiti col suo status politico.

Tre dei partecipanti hanno poi proseguito dicendo che sono costantemente alla ricerca di cooperazioni e sinergie con altre organizzazioni, sia pubbliche che private, per cercare di dare un maggior supporto ai loro beneficiary nel promuovere l'integrazione nel mercato del lavoro locale. In più, cercano di aiutare più possibile a

favorire meccanismi di corrispondenza tra imprese interessate ed i migranti in cerca di lavoro con competenze specifiche.

Strategies for improving equal opportunities in access to the labour market by migrants



In generale, il ruolo delle ONG è soprattutto finalizzato a propositi educativi. Innanzitutto, offrire lezioni di lingua, cercando di rendere la loro vita più semplice. Si sforzano di sensibilizzare gli abitanti del luogo e le aziende sui problemi dei migranti attraverso campagne ad hoc. In aggiunta a ciò, creano laboratori in modo da aiutare i migranti a sviluppare le loro capacità imprenditoriali e interpersonali per essere all'altezza dei requisiti forniti dai datori di lavoro. In più provvedono anche consulenza legale, training su come avviare la propria attività supportandoli con questioni dovute alla barriera linguistica.

Strategie per migliorare le pari opportunità nell'accesso al mercato del lavoro da parte di migranti

Affrontare la disuguaglianza di opportunità basata sulle abilità attraverso occasioni di formazione/ tutoraggio/ coaching ecc.

Istituire campagne di educazione e sensibilizzazione mirate a datori di lavoro/aziende del settore verso la più facile inclusione dei migranti.

Caso Studio: Migranti e Rifugiati in Grecia

Partecipante 1

Dopo il Focus Group, ci è stata data l'opportunità di parlare con **Partecipante 1**, approfondendo meglio il suo status di migrante.

È una giovane di 35 anni proveniente dalla Siria e che, nel suo paese, si riteneva professionalmente attiva. A causa della guerra, purtroppo, ha dovuto abbandonare tutto e fuggire in Grecia. Ogni giorno, come è facile immaginare, va incontro ad una serie di difficoltà. Prima fra tutte è superare la barriera linguistica. Come si sa, la lingua inglese è fondamentale per entrare nel mercato del lavoro come migrante. Infatti, questa lingua è necessaria per essere in grado di comunicare facilmente con gli altri e, a questo proposito, rivela quanto difficile sia stata la sua inclusione nel mondo del lavoro. Purtroppo, poi, anche nel momento in cui si riesce a trovarne uno,

il livello di competenze non è mai quello adeguato. La formazione di Partecipante 1, infatti, è di tutt'altro genere rispetto al lavoro che svolge al momento. Di fatto, benchè in possesso di una laurea in giurisprudenza, si trova a lavorare come interprete. Il suo sogno è quello di essere un buon avvocato, aiutando gli altri a superare i loro problemi. Tuttavia, nessun datore di lavoro ha voluto darle credito quando ha proposto di voler imparare il quadro giuridico greco, ottenendo solo dei rifiuti, poiché non la ritenevano in grado di gestirlo.

Al momento, Partecipante 1 frequenta un corso accelerato di lingua greca e, trovando un finanziatore, vorrebbe perseguire il suo sogno di aprire uno studio legale e diventare un avvocato di successo.

Partecipante 2

Partecipante 2 era un insegnante in Siria. Ha studiato nel suo campo, trovando lavoro in una scuola elementare nella quale ha lavorato per 3 anni, fino a che le circostanze lo hanno costretto ad emigrare. Essendo una persona particolarmente incline allo studio, l'insegnamento e soprattutto all'apprendimento permanente, lo scopo di Partecipante 2 era quello di trasmettere il suo sapere a studenti e concittadini. Dopo aver affrontato una serie numerosa di problemi su vari livelli, ha deciso di lasciare il suo paese non avendo idea di quello che sarebbe accaduto a lui o alla sua famiglia. In Grecia, con suo grande disappunto, non può essere riconosciuto come insegnante professionista ed è quindi deluso ed amareggiato soprattutto perché sente di non poter offrire nulla, sebbene le sue intenzioni indichino chiaramente un'ambizione contraria.

Durante la settimana, riunisce ufficiosamente i bambini immigrati per cercare di mantenere la loro formazione ad un buon livello. In questo modo, si sente attivo ed utile. La sua richiesta è stata semplicemente quella di essere aiutato a continuare il suo percorso di insegnamento per trasmettere agli altri la sua esperienza e le sue conoscenze. Il suo obiettivo principale sarebbe quello di essere d'aiuto e di offrire qualcosa alla società. È pienamente consapevole del fatto che dovrà avere un training adeguato, così da rendersi utile ed adattare la sua occupazione alle attuali circostanze

Riassunto **Finale** GRECIA

Un'alta percentuale di migranti in Grecia viene dalla Siria. La maggioranza di essi appartiene al ceto medio, tenendo presente i dati economici del paese. Dal loro lavoro in Siria sono riusciti a mettere da parte qualche risparmio prima dell'esplosione della guerra. Spesso, i profughi siriani possiedono una discreta quantità di denaro che utilizzano per coprire le loro esigenze nel paese ospitante. Si tratta principalmente di persone istruite, per la maggior parte laureate, essendo stati precedentemente medici, avvocati, architetti ecc. ed in grado di parlare almeno una lingua straniera.

Tenere conto delle loro competenze in molteplici settori, integrandoli all'interno del mercato del lavoro, porterebbe un aumento della forza lavoro e delle capacità produttive dell'economia greca.

Ciò che cercano è, essenzialmente, essere accettati. Vogliono essere membri di ugual livello nella società e sul mercato del lavoro. Hanno voglia di lavorare ed avere una posizione adeguata a quelle che sono le loro capacità, in base al loro livello di esperienza ed alla loro perizia. È di fondamentale importanza, per loro, avere l'opportunità di iniziare una loro attività, ma per permettere che ciò accada, la legislazione dovrebbe essere adattata, dando loro i diritti che spettano ad ogni cittadino.

I migranti sono parte della popolazione greca ed è necessario che vengano fatti i giusti sforzi per permettere la loro inclusione nella società. Ong, associazioni e le autorità competenti possono essere di grande aiuto per far sì che ciò avvenga, prendendo in carico il ruolo di Mentore o Consulente, considerando attentamente i bisogni di ognuno. Questo genere di iniziative è altamente consigliato in particolari aree, come ad esempio attraverso il mondo virtuale, interattivo e attraverso piattaforme di e-learning, di cui la gente interessata può approfittare e trovare il giusto supporto.

Capitolo Nazionale

Bulgaria

Bulgaria: Introduzione

Quando le imprese sono più forti che mai e le multinazionali sono diffuse praticamente in tutto il mondo, il settore privato dovrebbe collaborare con i governi e le ONG per contribuire a superare le molteplici sfide, siano esse a breve o lungo termine, poste dall'enorme flusso di migranti in Bulgaria.

Vale la pena per i leader di compagnie di settori diversi essere coinvolti fin dall'inizio. I rischi sociali, politici ed economici possono essere ridotti attraverso la trasformazione di queste sfide in vere e proprie opportunità.

Il coinvolgimento precoce durante il processo di valutazione, istruzione e pianificazione dell'integrazione darebbe modo al settore privato di aiutare la politica di forma fino dal principio, per poi non lamentarsi del fallimento governativo post-factum. I leader delle aziende possono aiutare ad identificare le competenze e le

opportunità appropriate per i loro settori, stabilendo linee guida ed adeguati programmi di formazione e stage lavorativi.

I benefici sono chiari per tutti. I migranti che arrivano in Bulgaria sono spesso giovani, ben istruiti, spesso qualificati e disposti ad integrarsi rapidamente nella società. Fungono da antidoto all'invecchiamento della popolazione che soffre di bassi tassi di natalità e, molti di loro, sono subito pronti a lavorare. Lavorando con il settore pubblico, le imprese private possono contribuire a fornire ai migranti la formazione ed il lavoro di cui hanno bisogno.

Alcuni migranti, però, hanno lavori praticamente inesistenti in Bulgaria: pescatori, tessitori di tappeti, artisti della ceramica ecc. Così, si ritrovano in posti di lavoro che non rispecchiano affatto le loro competenze- braccianti agricoli, addetti alle pulizie, assistenti di cucina, magazzinieri e così via. Chiunque accetti un lavoro del genere, da quel momento ha poche possibilità di avere una promozione o di riuscire a trovare un lavoro migliore.

Molti migranti non possono fornire un CV che rispetti le norme UE o quelle della Bulgaria. Eppure, hanno imparato tanto nella loro vita. Perciò, dovrebbero avere una serie di domande personalizzate, diverse rispetto a quelle indirizzate ai bulgari o ai tedeschi per capire meglio come funzionano i datori di lavoro. "Se si chiede loro se gestiscono la famiglia, si può facilmente scoprire se sono capaci di gestire un budget prestabilito e del denaro in generale." "Chi ha costruito da sé la propria casa, è, probabilmente, un buon artigiano."

In questo modo, essi acquistano visibilità e le competenze che sono al momento in disuso in Bulgaria, possono essere ripristinate. Anche senza che sia stampato e firmato.

Feedback: Aziende Sponsor che collaborano con migranti and rifugiati in Bulgaria

NC Future Now ha intervistato diversi membri delle comunità delle ONG in Bulgaria che si occupano di migrante e rifugiati.

Partecipante 1 è la fondatrice e CEO di una di queste ONG, chiamata **Human in the Loop (HITL)**. HITL è un'impresa sociale con sede in Bulgaria, che assume e forma i rifugiati nel settore informatico, in particolare, ad essere in grado di fornire dati di servizio alle aziende per creare e testare i loro algoritmi. Si tratta di una ONG che NC Future NOW considera estremamente importante per la comunità migrante in cerca di creare un proprio business e migliorare le loro competenze in Bulgaria.

Partecipante 1 è una persona giovane e molto attiva che ha completato i propri studi negli USA. Ha iniziato a lavorare a questo progetto a maggio: "Ho iniziato a lavorare esclusivamente a questo progetto a tempo pieno. Dopo essermi laureata, sono tornata a casa ed ho iniziato".

NC Future NOW ha chiesto ad Partecipante 1 com'è la situazione migratoria in Bulgaria, per avere un'idea più chiara su ciò che migranti e profughi stanno affrontando. "Al momento ci sono circa 2000 persone nei campi profughi, che tutto sommato non sono molti. Molti di essi vorrebbero rimanere, ma perché ciò accada avrebbero necessità di uno speciale permesso di soggiorno poiché molti di loro vengono dall' Afghanistan, nazione che non viene riconosciuta dall'agenzia per i rifugiati in Bulgaria."

Alla domanda su come sarebbe possibile, per la Bulgaria, accogliere meglio i migranti, ha spiegato che, quando chiede ai migranti delucidazioni su questo argomento, le risposte sono, per la maggior parte, negative riguardo alla presenza di xenofobia nel paese; "Si trovano molto bene- prosegue poi l'va- mentre la xenofobia dilaga ovunque nel paese. Le persone che si trovano a contatto di migranti durante il giorno sono assolutamente tranquille e positive sull'argomento, mentre coloro che non sono abituati ad averne a che fare, ne parlano solo ed esclusivamente in maniera negativa."

"Nel complesso, i Bulgari non capiscono che la migrazione sia un vantaggio e non ci sono molte politiche attualmente in atto per i migranti altamente qualificati. Non esistono strutture specializzate per migranti poiché la Bulgaria non è interessata ad accettare che anche ai migranti e profughi altamente qualificati, sia permesso di lavorare sul suolo bulgaro; questo ha causato la nascita di un "mercato" di matrimoni illegali. Allo stesso tempo però, ci sono un sacco di persone che sono già familiari con i migranti e che vengono qui chiedendo 'perdono'".

"Spesso, tutti i loro risparmi vengono dati ai trafficanti. Queste persone sono così spremute a fondo poiché vulnerabili. In realtà, è stato istituito un programma di integrazione, ma non è attivo. È stato scritto su carta come documento, ma non è applicato da nessuna parte. Questo, perché basato sulla completa accettazione di esso da parte di tutti i comuni. Mentre ogni comune si confronta con questo fenomeno, il programma non è ancora stato attivato, benché sia stato approvato nel 2013, anno di inizio della crisi dei rifugiati. L'agenzia nazionale per i rifugiati dice che non sono loro i responsabili per l'integrazione, agendo solo da intercessori per quanto riguarda la ricezione di essi."

"Ecco perché è il settore non governativo stesso a formare i meccanismi. Oltretutto, per ottenere un document d'identità, è necessario un indirizzo per uscire dal campo profughi, ma purtroppo nessuno vuole affittare appartamenti a dei profughi". Partecipante 1 poi va avanti facendo ulteriori considerazioni sulle politiche a livello europeo.

Per quanto riguarda il suo coinvolgimento nella creazione di HITL, ci svela che, al principio, ha iniziato con delle iniziative pilota ed ha istituito un corso sulle competenze digitali.

“Non tutti hanno dimestichezza con la programmazione, ho quindi deciso di creare qualcosa di molto più accessibile. L’idea, iniziata da un tentativo di fare programmazione basata sulle competenze ad un lavoro vero e proprio, e molte persone trovano che questo sia molto importante per trovare lavoro ed iniziare a provvedere alla propria famiglia e poter poi pensare di affrontare un nuovo corso di formazione”, spiega Iva.

“È iniziato tutto quando ero in America. Abbiamo creato un sondaggio di mercato su aziende che si occupavano dell’argomento e contattato una grossa piattaforma, in realtà la seconda piattaforma più importante in questo settore chiamata “CrowdFlower”. La piattaforma collabora con molte ONG ed altre piccole imprese che li utilizzano in sub-appalto ed io ho fatto una proposta per far parte dei subappaltatori. Si tratta di una società americana con sede in California. Io ho studiato Diritti Umani in America e questa è, attualmente, la cosa più progressista in circolazione in California al momento” secondo Iva.

“In generale, ci sono grossi problemi con questo settore. C’è una grande piattaforma chiamata “Mechanical Turk” che fa parte di Amazon. Su questa piattaforma, chiunque nel mondo può modificare immagini ed avere piccole mansioni.” Dal punto di vista di Iva, questo potrebbe portare a sfruttamento del lavoro. “Ad esempio, uno sviluppatore che ha necessità di elaborare alcuni dati, paga molto meno per questo genere di compito poichè in questa economia digitale non vi è alcuna protezione dei lavoratori. Non si può mai essere sicuri del guadagno e delle condizioni lavorative.” Per questa ragione, benchè la sua ONG faccia qualcosa di molto simile, si assicura che i diritti umani vengano rispettati.



Da HITL, gli interventi sono ad uno stadio molto precoce. Partecipante 1 dice che attualmente stanno cercando di espandersi e stanno negoziando con tre aziende per poterlo fare. Come ONG, lottano per avere anche un po’ di visibilità non essendo ancora molto conosciuti, cosa che non aiuta l’espansione.

“Ho circa 10 migranti in lista d’attesa e, appena possibile, li chiamerò e dirò loro che è finalmente possibile incorporarli nel nostro lavoro – Molti mi chiedono addirittura se sia possibile avere anche i loro amici con noi. La mia prima reazione è ‘Certo!’, ma non mi è possibile prendere troppe persone con me. La parte positiva è vedere che c’è un grande desiderio e molto entusiasmo” Le aspettative sono che HITL possa

espandersi fino al punto da essere più indipendente nelle future imprese imprenditoriali.

Alla domanda sul livello di supporto da parte del settore delle ONG in Bulgaria che lei possa aver ricevuto, Partecipante 1 risponde che la collaborazione è molto positiva, “Io lavoro molto bene con la croce rossa. Hanno un centro di integrazione dove è stato fatto un corso sulle competenze digitali e sulle conoscenze base del computer in Inglese e sulla costruzione di un sito web. Inoltre, la Caritas ed il Consiglio delle Donne Rifugiate sono molto disponibili ed il loro aiuto è prezioso e nel frattempo abbiamo anche ricevuto il sostegno della Commissione ONU per i rifugiati.”

Riguardo al tipo di formazione intrapresa al HITL, Partecipante 1 spiega che “L’elemento Istruzione è sviluppato all’interno del centro, in cui il personale riceve una formazione di due settimane e, per continuare, 6 ore lavorative e due di formazione al giorno.”

“La Croce Rossa ha organizzato diversi corsi di formazione più in linea con temi come: creazione di oggetti fatti a mano, parrucchiere, estetista ed un corso di guida. Questo è un incredibile scambio tra ONG e aziende di settore.”

“Ho inoltre partecipato ad un altro concorso chiamato “Rinker Challenge”. Non ho vinto, ma ho potuto sviluppare la mia idea in questa sede. L’idea era che i migranti potessero apprendere competenze base una alla volta, come ad esempio come imparare ad usare Photoshop e come programmare.”

Partecipante 1 ha inoltre ricevuto diversi livelli di supporto nella ricerca dello spazio in cui si trova ora. “Ci siamo appena trasferiti dopo aver conosciuto un’organizzazione chiamata “IT STEP Academy”. Sono stati molto generosi ad offrirci di condividere i loro uffici. Sono meravigliosi e ci aiutano sempre molto, sono molto aperti con noi perché -e qui la buona notizia- essi stessi si occupano di ri-formazione di competenze informatiche per adulti.”

Alla richiesta su quali fossero i più grandi ostacoli che affronta, Partecipante 1 ha spiegato che riuscire a raggiungere un gran numero di profughi, poiché vi è una ristretta accessibilità nei loro campi. In più, anche la barriera linguistica può essere causa di gravi difficoltà.

Infine, secondo lei, la Bulgaria offre opportunità limitate ai migranti in cerca di lavoro.

Quando le è stato chiesto se avesse dei partner in questa impresa, Partecipante 1 è spiegato che ha un aiuto part-time e che è sempre alla ricerca di personale in grado di dare una mano, specialmente di quelli con competenze tecniche e con capacità di avere una propria piattaforma.

NC Future Now, infine, vorrebbe mettere in risalto il “Mese dedicato a migranti e profughi” di Humans in the Loop. Questo, è uno spazio di innovazione, un laboratorio per eventi dedicati a coloro che vogliono conoscere un po’ meglio il mondo dei

rifugiati e migranti, scoprire nuove culture e per contribuire a creare innovazioni sociali per la loro integrazione, con ingresso libero a tutti gli eventi. Il programma prevede: serate interculturali, laboratori d'arte e sessioni di "design thinking", dove rifugiati e rappresentanti delle ONG familiarizzano con la metodologia e definiscono i principali problemi di questo settore in un modo del tutto innovativo.

Successivamente, abbiamo intervistato **Partecipante 2**, manager della filiale bulgara della **Croce Rossa**. L'obiettivo della Croce Rossa Internazionale è quello di proteggere la salute e la vita e, ovviamente, di assicurare il rispetto per tutti. Quest'organizzazione lavora per promuovere comprensione reciproca, amicizia, cooperazione e pace duratura per tutti i popoli nel mondo.

Lidiya e Lora, la rappresentante di NC Future Now, si sono conosciute negli uffici della Croce Rossa in Bulgaria. Lidiya è un'assistente sociale sulle misure d'integrazione. "Il mio lavoro è, principalmente, quello di coordinatrice delle attività del centro. Ho deciso di lavorare in questo campo perché i miei nonni sono profughi. Il centro è in attività da 6 anni. C'è stata una carenza di "Buone Pratiche" con la crisi migratoria, ma in realtà negli ultimi anni, le cose sono migliorate. Stiamo cercando di trovare nuovi progetti per aiutare i rifugiati.



Council of
Women Refugees



UNHCR

**Humans
in the Loop
collaborates
with several
other agencies
and NGOs**

Questo lavoro è, nella società bulgara, svolto su due livelli diversi: siamo sempre aperti per servizi di consulenza dalle 10am alle 4pm, ma è importante dire che noi forniamo solo delle informazioni."

Alla domanda su che genere di informazioni vengano richieste dai migranti in Bulgaria, Partecipante 2 ha risposto dicendo che "In generale, in Bulgaria, le informazioni richieste sono a livello di "sopravvivenza". La gente, in primo luogo, cerca molte informazioni di base, ad esempio, come trovare un lavoro, quale sia il processo necessario, cosa fare per ricevere aiuti economici, ad esempio per comprare medicinali ecc. Lavoriamo principalmente con persone che hanno già passato il primo stadio."

Lidiya ha evidenziato come la Bulgaria non sia la destinazione finale per la maggior parte dei migranti, ma solo un paese "di transito": "Spesso- dice- siamo testimoni di persone che vanno e vengono via perché la Bulgaria è semplicemente un paese di transito per loro. Nonostante questo, abbiamo un nucleo di persone che hanno deciso

davvero di rimanere o lottare per rimanere, ma ci sono anche molte persone che sono solo di passaggio.”

Coloro che cercano lavoro per avviare una loro impresa hanno bisogni diversi in Bulgaria. “Uno dei primi bisogni è di imparare la lingua. Per questo motivo, offriamo questo genere di corsi, fa parte delle nostre ‘Good Practices’”. Il nostro programma è molto bello anche perché, dopo la sua conclusione, facciamo in modo di continuare a seguirli nel loro percorso. In realtà, grazie ai nostri corsi, i nostri partecipanti sono riusciti costruire un’importante comunità e relativa rete di contatti. Prima di ciò, non esisteva una vera e propria comunità di profighi in Bulgaria, ma grazie a questi corsi la siamo riusciti ad ottenere. Inoltre, sono incredibilmente soddisfatta per aver ottenuto un finanziamento per la creazione di un corso per sole donne.”

Lidiya spiega che, dopo l’acquisizione della lingua, vengono offerti altri corsi per permettere ai partecipanti di avere le competenze necessarie per trovare un lavoro o essere in grado di iniziare una loro attività, inclusi: corsi per parrucchieri, estetista ecc.

Nonostante questo, il primo obiettivo del centro per il 2018 è quello di fare in modo che quanti più migranti imparino l’inglese, poiché “ne hanno davvero necessità”. C’è un corso intensive di inglese e competenze informatiche, costituito da 6 ore al giorno, 5 giorni a settimana ed include inglese base, competenze informatiche e allo stesso tempo da modo di iniziare senza problemi un lavoro. “L’inglese aiuta in particolar modo se i migranti hanno anche la fortuna di parlare l’arabo. Chi parla lingue persiane ha meno vantaggi, ma per chi parla arabo il mercato offre delle buone opportunità nel nostro paese.” Tuttavia, rimangono i casi in cui, seppur in possesso di conoscenze linguistiche adeguate, per i migranti sia difficile accedere al mercato del lavoro e ad alloggi adeguati.

Quindi, per quanto riguarda l’imprenditoria in generale, secondo Lidya, solo una piccola parte dei migranti è riuscita ad aprire un’attività propria con successo in Bulgaria, poiché il loro punto di partenza è realmente da zero e con molti ostacoli da superare

NC Future Now evidenzia inoltre il lavoro di **Partecipante 4 di Innovation Starter Box**. È considerata una delle migliori esperte di “design thinking” in Bulgaria. La sua bravura è stata messa in evidenza quando ha, ad esempio, organizzato un training sul “design thinking” con i rappresentanti delle ONG e dei rifugiati nel paese ai quali ha presentato i principi fondamentali di questa metodologia ed ha aiutato i partecipanti a definire le tre principali sfide che i rifugiati normalmente devono affrontare. L’intento nasce dalla necessità di conoscere le esigenze dei “beneficiari” e di riuscire a definire accuratamente i problemi da risolvere per creare delle innovazioni sociali realmente efficaci.

Di conseguenza, questo è l’esempio che le parti interessate che lavorano con questo settore, dovrebbero prendere in considerazione. I partecipanti al workshop hanno lavorato su un processo suddiviso in 3 fasi: empatia, definizione del processo di Design thinking e la creazione di “utenti tipo” che rappresentassero diverse tipologie

di profughi ed i loro potenziali problemi. Altri temi toccati inclusi “Punti di Vista” e “Come poter sfidare le definizioni.” Questo processo segue un lungo percorso nel supporto dell’individuo tenendolo in considerazione nel suo insieme.

NC Future Now inoltre mette in risalto il lavoro dei **Digital Nomads** (Nomadi Digitali), in collaborazione con Humans in the Loop, al loro invito rivolto a tutti gli sviluppatori, designers, imprenditori ed innovatori sociali a partecipare alla prima edizione di “Social Innovations Hackathon” essendo questo il primo evento dedicato ad un gruppo di “nomadi contemporanei” come ad esempio i migranti.

Per quanto riguarda l’aspetto finanziario, in particolare i finanziamenti relativi all’apertura di attività autonome, essi sono riusciti a superare gli ostacoli per avere un proprio conto in banca (e le opzioni per i prestiti). Per consentire a coloro che non hanno una carta d’identità di aprire un conto bancario, è stata considerata l’opzione di utilizzare la “BlockChain Technology”. Hanno inoltre aggirato l’ostacolo dell’occupazione per coloro che non potevano avere accesso al mercato del lavoro, valutando l’opzione di formare i migranti per fornire servizi “Human-in-the-loop” utili per la formazione dell’apprendimento autonomo. Nel corso di due giorni, i partecipanti sono stati divisi in squadre con lo scopo di creare una soluzione basata sulla tecnologia, ad una delle tre problematiche sfide dei migranti in Bulgaria.

Infine, **Vox Populi** crea un “documentari teatrali” e, il loro pezzo “Mir Vam” (Che la pace sia con te), presenta immagini di profughi e rifugiati provenienti da ricerche sul campo, intervistati nei campi profughi. Questo tipo di performance unica nel suo genere dà modo al pubblico di partecipare a narrazioni in prima persona su chi siano i migranti, da cosa scappino e dove siano diretti. NC Future Now ha presentato questa iniziativa ONG per evidenziare in che modo esse possano aiutare a sostenere gli imprenditori migranti, aumentando la consapevolezza della comunità nel paese, in modo da diminuire gli stereotipi e la discriminazione sociale, un ruolo fondamentale che la ONG possono ricoprire nel sostegno di questa categoria.

Riassunto - Aziende che lavorano con migranti e profughi in Bulgaria

Quando si parla di impatto dei migranti all’interno della forza lavoro, il principale punto d’inizio è, secondo il nostro punto di vista, il bisogno per le ONG si rivolgano ai disoccupati. Quest’ipotesi è basata sul fatto che, dopo aver ricevuto lo status di protezione internazionale, l’integrazione effettiva avvenga in Bulgaria con l’aiuto delle ONG di settore. Sono molti i fattori che rendono questo processo complicato per i migranti, rendendo necessario l’aiuto di intermediari. Per la maggior parte, i migranti o persone sotto protezione internazionale non parlano il bulgaro e per coloro a cui è stato concesso questo titolo, vi è incluso un corso di lingua.

In più, il background educativo dei migranti in Bulgaria a cui è stato concesso quel titolo, mostra un tasso elevato di persone con bassi livelli di istruzione e che, a loro volta, richiedono l’inclusione nel settore educativo e della formazione professionale

per migliorare le loro qualifiche. In questa relazione, abbiamo tirato le somme per evidenziare i progressi compiuti nel settore delle ONG bulgare, in particolar modo quelle relative al settore linguistico e di quello tecnologico, con metodologie decisamente innovative, nonché la necessità di definire realmente chi siano realmente i beneficiari in tutte le loro sfumature.

Oltre alla barriera linguistica ed al basso livello educativo e di qualifica dei migranti, esistono fattori culturali e storici che denotano che gran parte delle donne, per esempio, siano state economicamente inattive nel loro paese d'origine, rendendo purtroppo complicato trovare un'occupazione in Bulgaria- un fattore che le ONG dovrebbero affrontare in maniera creativa per sostenere questo gruppo di potenziali imprenditori. Tutto ciò conferma l'affermazione per cui gli imprenditori migranti trarrebbero vantaggio principalmente dal lavoro svolto dalle ONG, in quanto le autorità governative non possono lavorare direttamente per garantire che i migranti entrino a far parte del mercato del lavoro, ma collaborino invece con le autorità competenti a farlo. Il settore delle ONG in Bulgaria sta quindi fornendo una grande assistenza agli imprenditori migranti nel paese.

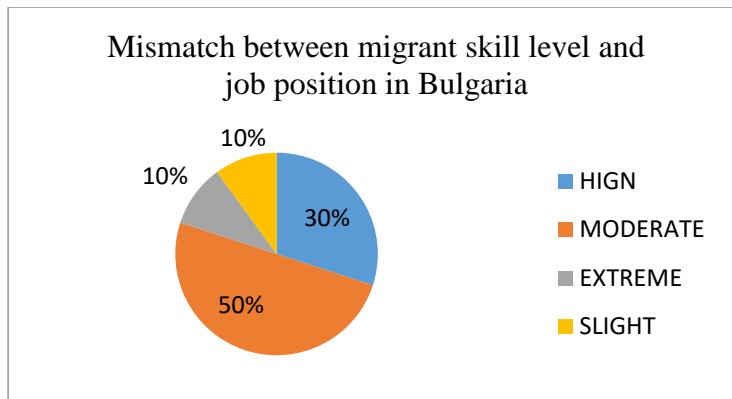
Feedback: Migranti e Profughi in Bulgaria

NC Future Now ha tenuto 2 "Focus Group" con migranti e profughi con idee di business. Dai risultati ottenuti risulta che tutti i partecipanti affermano che in Bulgaria esista una forte rete di supporto tra immigrati che sono già riusciti ad affermarsi economicamente ed hanno un'attività avviata e che aiuta molto le persone alla ricerca di lavoro o che aiuta nella creazione di un 'attività autonoma.

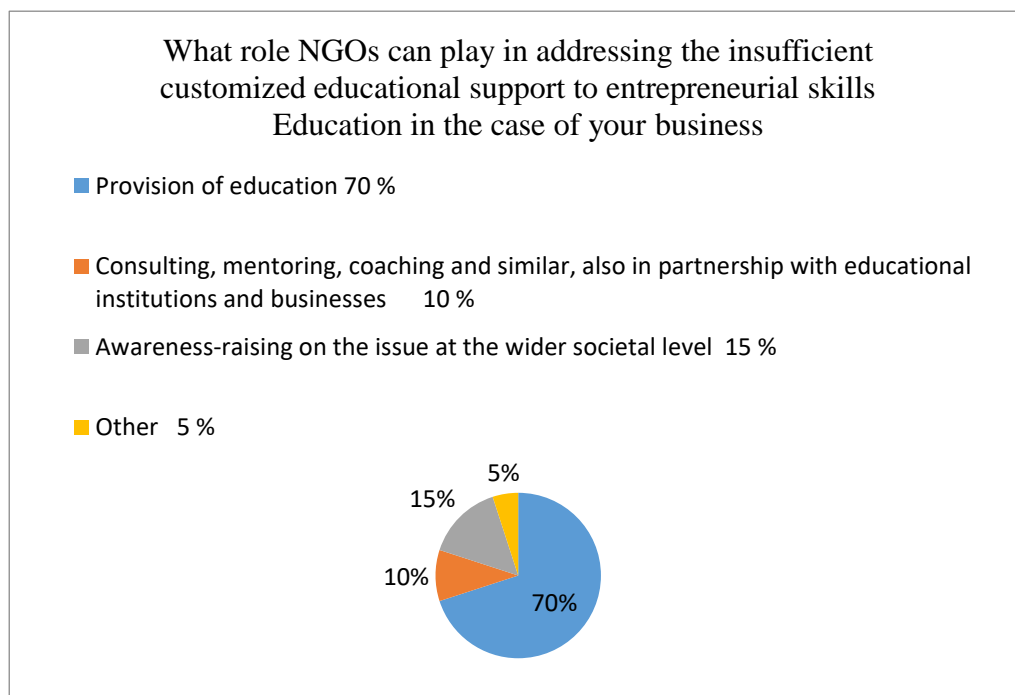
In Bulgaria, spesso le attività di migranti si traducono in negozi di: Alimentari, erboristerie, abbigliamento e fast food. I partecipanti erano felici del fatto che, in questa comunità, le persone si aiutano a vicenda.

Analizzando I risultati delle interviste, possiamo vedere che la metà dei partecipanti pensa ci sia una discrepanza tra il livello delle loro capacità e ciò che il mercato del lavoro offre loro atturalmente. Abbiamo scoperto che, al loro arrivo in Bulgaria, i migranti posseggono un background solido ed un'alta esperienza maturata nel loro paese d'origine. Inoltre, in Bulgaria ci sono molte compagnie che lavorano come appaltatrici e che ricercano personale con conoscenza di lingua araba, offrendo loro lavori di alta qualità.

Durante queste interviste, abbiamo appreso che per le persone con il suddetto background, questa può essere una piattaforma di lancio per lavori futuri o per opportunità di business.

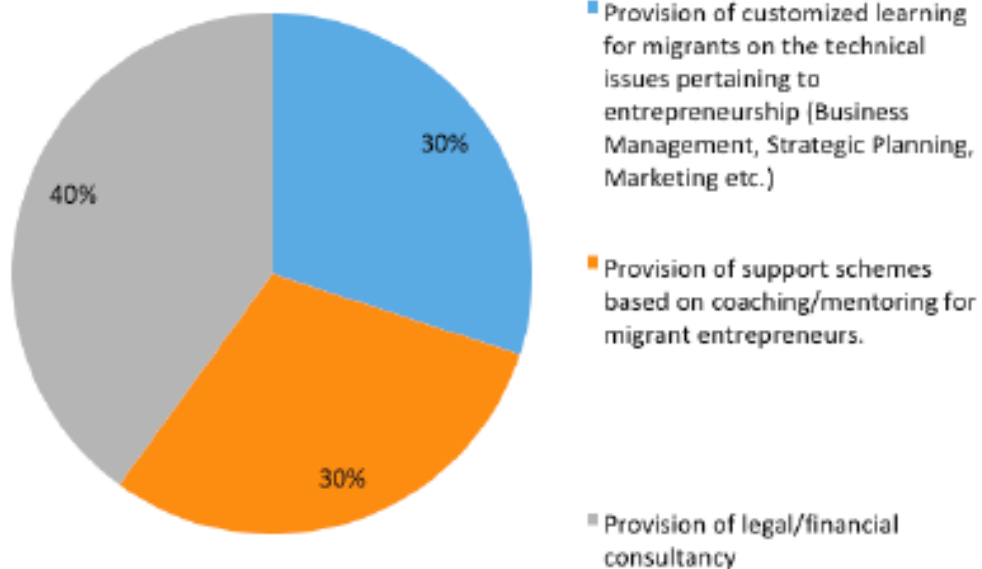


Nel grafico seguente, possiamo evidenziare ulteriori risultati dai focus groups. Il 70% degli intervistati sostiene fornire un'adeguata istruzione è il modo migliore per supportare imprenditori migranti.



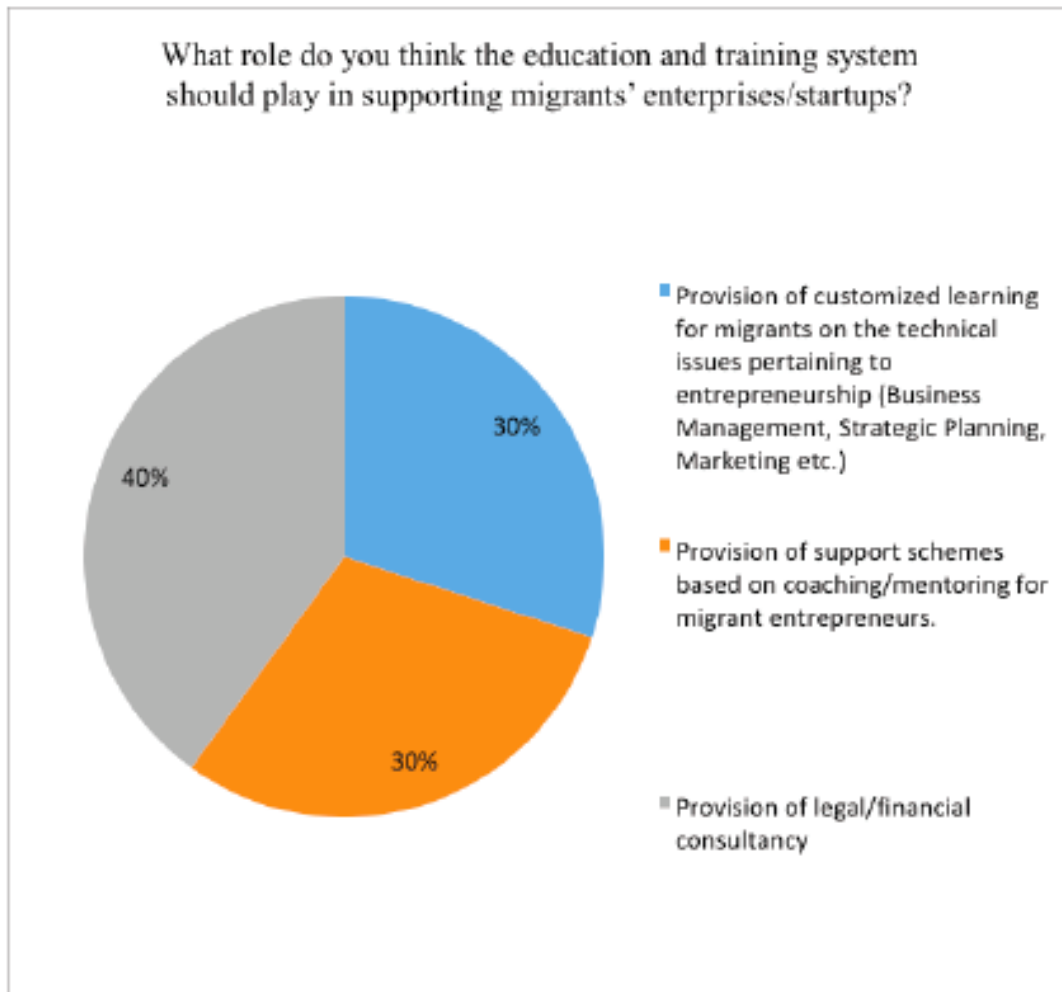
Quando qualcuno desidera iniziare un business, è consuetudine assicurarsi che possa accedere ai fondi necessary. Ecco perchè il 40 % dei partecipanti vorrebbero che ci fosse più supporto nell'area finanziaria. Inoltre, hanno sottolineato il bisogno di connettersi con una figura che li aiuti come mentore or coach secondo un 30%.

What role do you think the education and training system should play in supporting migrants' enterprises/startups?



Che ruolo pensi l'istruzione e la formazione dovrebbero avere nel support delle aziende/startup di migranti?

- Servizio di formazione personalizzato per migranti con problematiche di tipo tecnico pertinenti all'imprenditoria. (marketing, business management, pianificazione strategie)
- Servizio di support schemi basato su tutoraggio/coaching per imprenditori migranti
- Servizio di Consulenza finanziaria



Che ruolo pensi possano avere ONG introducendo migrant sul mercato del lavoro/ settori business?

Servizio di offerta formativa finalizzata allo sviluppo di Competenze interpersonali, trasversali, imprenditoriali

Corsi di lingua ed offerte formative per abbattere le barriere linguistiche a favore dell'occupazione/imprenditoria che colpisce I migranti in maniera sproporzionata alle nazioni

Orientamento e formazione basata sul lavoro in collaborazione con aziende di supporto al mercato del lavoro

Casi Studio: Migranti e Profughi in Bulgaria

Partecipante 4

Partecipante 4, proveniente da Aleppo, Siria dice che è molto difficile ottenere un lavoro che rifletta davvero quelle che sono le sue abilità all'interno del mercato del lavoro. E' una trainer designer e un'architetto.

Secondo lei, essere un migrante altamente qualificato è problematico per la ricerca di lavoro in Bulgaria a causa di due fattori importanti: Discriminazione e barriere linguistiche. A suo parere, “le politiche e procedure attuali per l’integrazione di migranti all’interno del mercato del lavoro non sono minimamente adeguate.”

Partecipante 4 è convinta che le ONG abbiano un ruolo fondamentale nell’affrontare l’istruzione non sufficientemente personalizzata, specialmente quando si tratta di ampliare le conoscenze attraverso un servizio educativo.

Partecipante 5

Partecipante 5, il cui paese d’origine è la Siria, è arrivato in Bulgaria per via dei suoi parenti. Ora, aiuta nel negozio di famiglia ed inoltre, cerca di imparare il bulgaro per avere la possibilità di iniziare una sua attività.

“I problemi che penso i migranti stiano affrontando al momento in Bulgaria sono la discriminazione e il riconoscimento non adeguato delle qualifiche ottenute nel loro paese d’origine,” spiega Partecipante 5. Pensa che le attuali politiche di integrazione all’immigrazione in Bulgaria sono sufficienti solo in maniera parziale.

Riassunto Finale Bulgaria

Nel periodo subito dopo il 2013, il numero di persone richiedenti asilo in Bulgaria è cresciuto in maniera esponenziale rispetto agli anni precedenti. Anche se c’è stato un discreto aumento di individui aventi status di profughi in Bulgaria, c’è stata anche una significativa discontinuità nei casi. Questo dà modo di capire che la Bulgaria non è la destinazione finale, ma una parte passeggera del percorso di integrazione, tenendo in considerazione che le ragioni della cessazione del provvedimento sono da attribuirsi al comportamento negativo della popolazione nei confronti del migrante. D’altra parte, i beneficiari di protezione internazionale che hanno accesso al mercato del lavoro in Bulgaria, sono attivamente coinvolti nella ricerca di un lavoro sul mercato nazionale.

Le prospettive di integrazione di tutti i migranti nella vita socioeconomica della Bulgaria, così come l’aggiunta potenziale come risorse lavorative e creazione di posti di lavoro una volta iniziato il lavoro autonomo in azienda, sono accentuati da una serie di fattori, quali livello d’istruzione degli imprenditori migranti a cui è stato concesso lo status; scarsa fluenza in lingua inglese e così come una limitata attività economica preventiva ed il background professionale di alcuni gruppi, in particolare delle donne.

Questi ostacoli, insieme alle aspettative di attesa del flusso migratorio dei prossimi anni, richiedono l’attuazione e la riforma delle attuali politiche in materia di accoglienza profughi e coinvolgendo in particolare l’integrazione come forza lavoro con un sostegno migliore degli imprenditori migranti.

Capitolo Nazionale

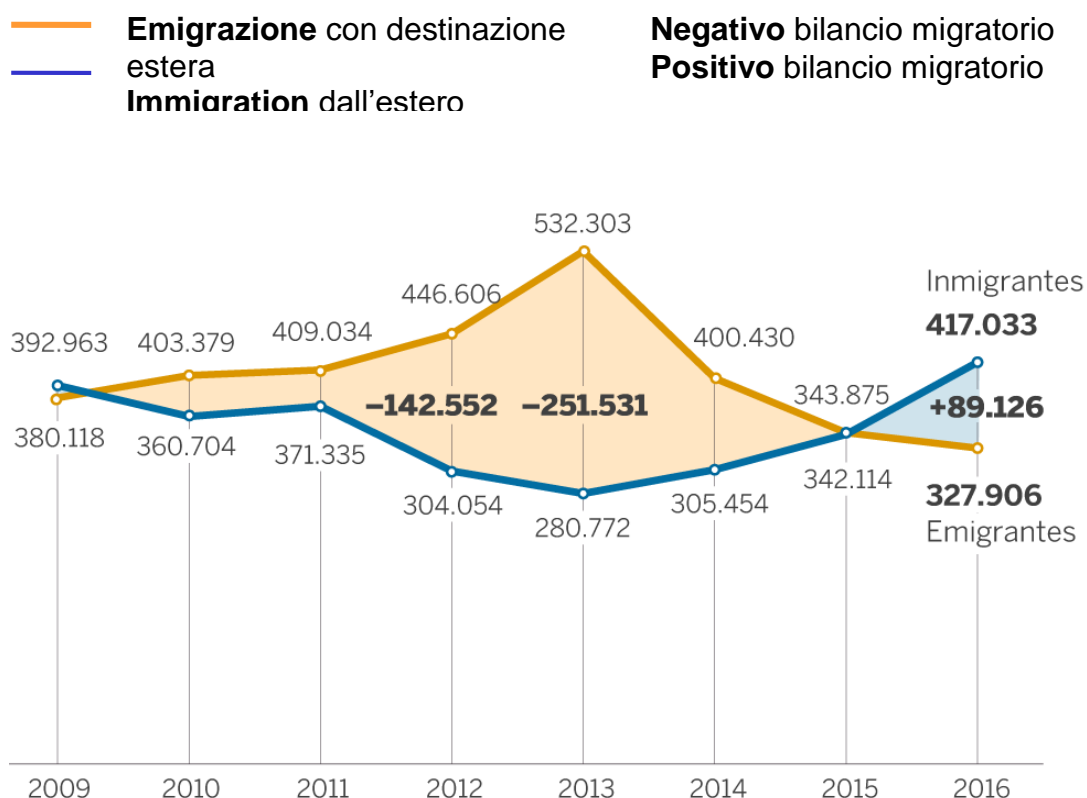
Spagna

Introduzione Spagna

I dati migratori degli ultimi anni in Spagna sono interamente legati alla situazione economica del paese nel suo complesso. Prima della crisi economica

(approssimativamente dal 1990 al 2007), la Spagna ha ricevuto un ingente numero di immigrati, fino a quando la situazione economica è peggiorata drasticamente e si sono così verificati due fenomeni : La paralisi dell'immigrazione ed il ritorno di migranti già presenti in Spagna al loro paese d'origine

BILANCIO MIGRATORIO ESTERO



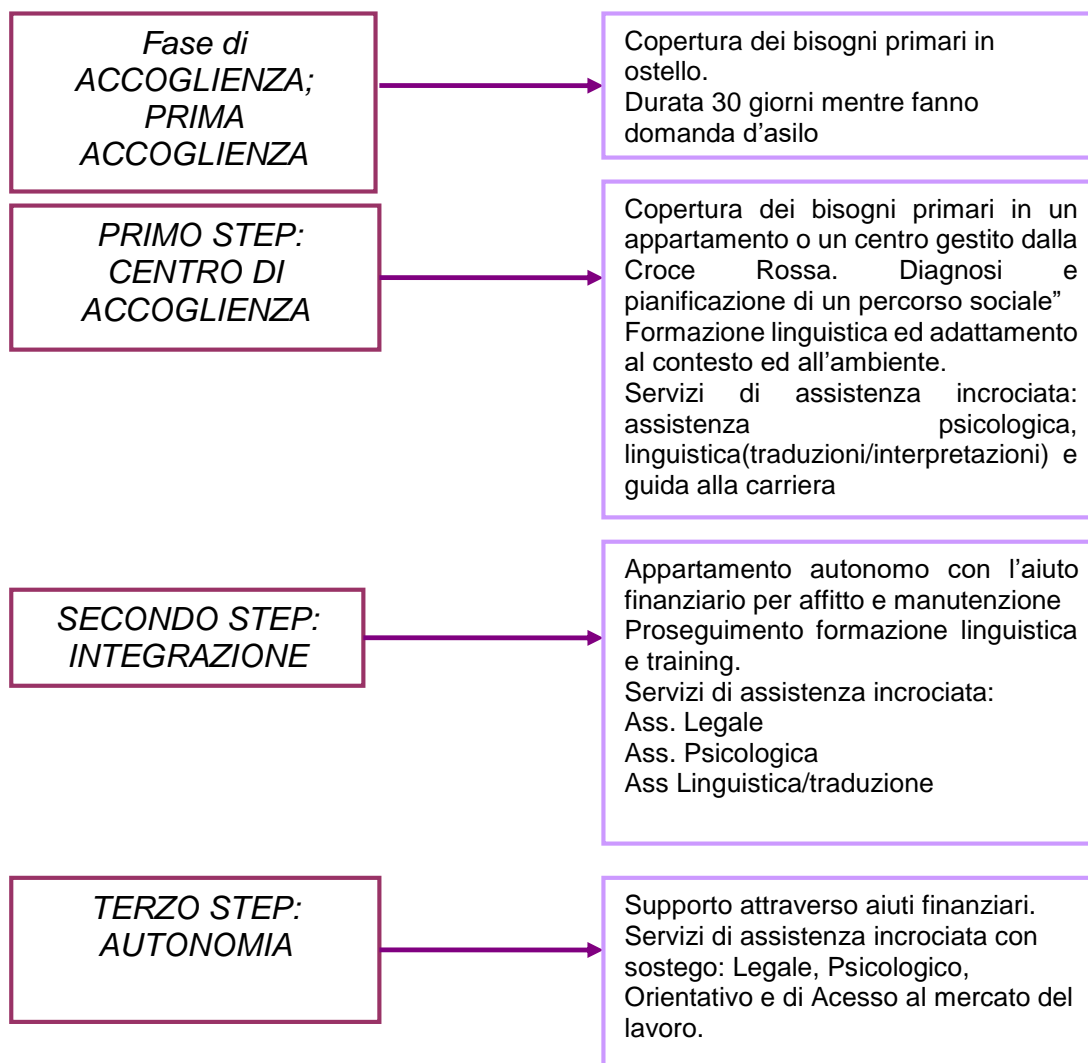
Fuente: INE. EL PAÍS

Tuttavia, come possiamo vedere dal grafico, dal 2013 il numero di persone in arrivo in Spagna da altri paesi è di nuovo salito. La maggioranza degli stranieri residenti in Spagna sono sempre Romeni e Marocchini: 678,098 dal primo e 667,189 da quest'ultimo. Abbiamo poi a seguire Venezuela, Colombia, Regno Unito, Italia, Ecuador e Brasile in quest'ordine (dati del 2016).

Per quanto riguarda l'arrivo dei rifugiati in Spagna, è attualmente in atto un dramma: La Spagna è un paese che sempre ricevuto un gran numero di immigrati e rifugiati in fuga dalle difficoltà dei loro paesi, soprattutto a causa della sua posizione geografica.

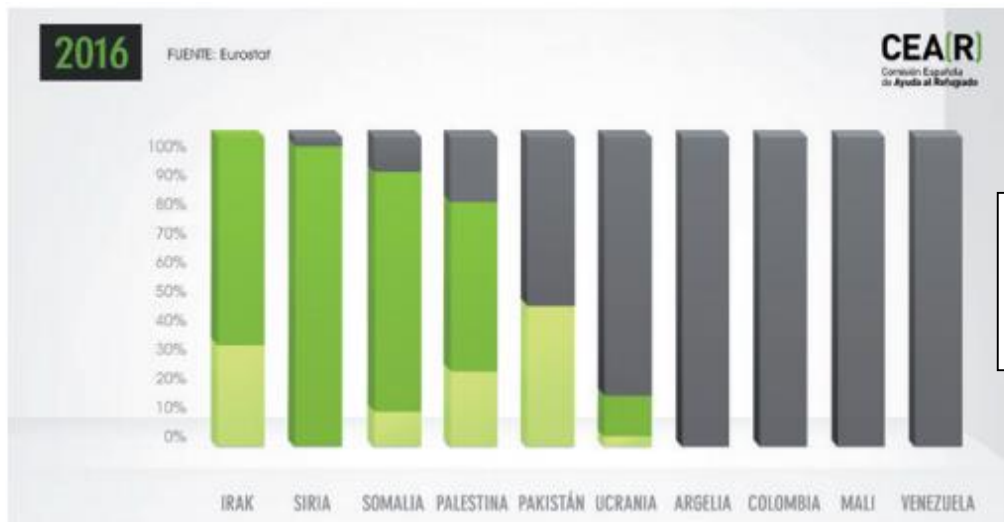
La Croce Rossa spagnola è una delle maggiori organizzazioni a partecipare nella gestione del programma di accoglienza per i candidati alla protezione internazionale in Spagna, finanziati dal Ministero del Lavoro e della Sicurezza Sociale. Tuttavia, al momento, tutte le organizzazioni sono sopraffatte a causa della crisi umanitaria che stiamo vivendo.

Il sotto menzionato programma di governo consiste 4 step che coprono tutto dall'accoglienza iniziale all'autonomia, con una durata che va da 18 a 24 mesi:



Sfortunatamente, la Spagna non ha però raggiunto l'impegno preso come paese ricevente nell'UE da quando è iniziata la crisi dei profughi ha avuto inizio.

RECONOSCIMENTO DELL'IMMUNITA' INTERNAZIONALE DELLE NAZIONI IN SPAGNA



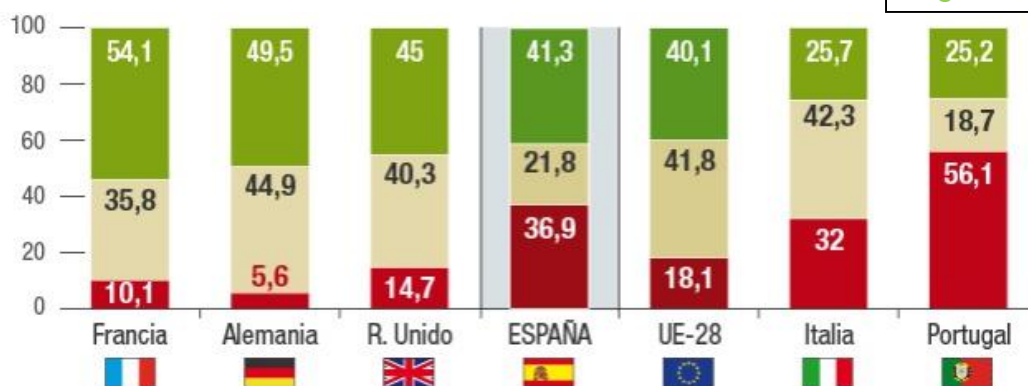
Domande rifiutate
 Protezione Sussidiaria
 Status di Profugo

In generale, non è facile aprire un'attività in Spagna. Per quanto concerne il supporto statale, la creazione di nuove aziende non è supportata, principalmente per ragioni fiscali.

I tassi di interesse che le aziende autonome devono pagare sono spropositamente alte e, in molti casi, non sono progressive (questo però non sempre dipende dal guadagno dell'azienda). Negli ultimi anni, il Governo ha ridotto le tasse ai giovani imprenditori, ma solo per il primo anno. È possibile avere un supporto finanziario, ma in cambio, il beneficiario deve garantire che la sua azienda rimarrà attiva per diversi anni. La situazione non rende più facile l'implementazione di nuove idee di business. In più, la burocrazia è molto lenta e possono volerci diversi mesi prima che vengano approvate tutte le licenze.

IMPRENDITORI IN SPAGNA

Studi effettuati nel 2014

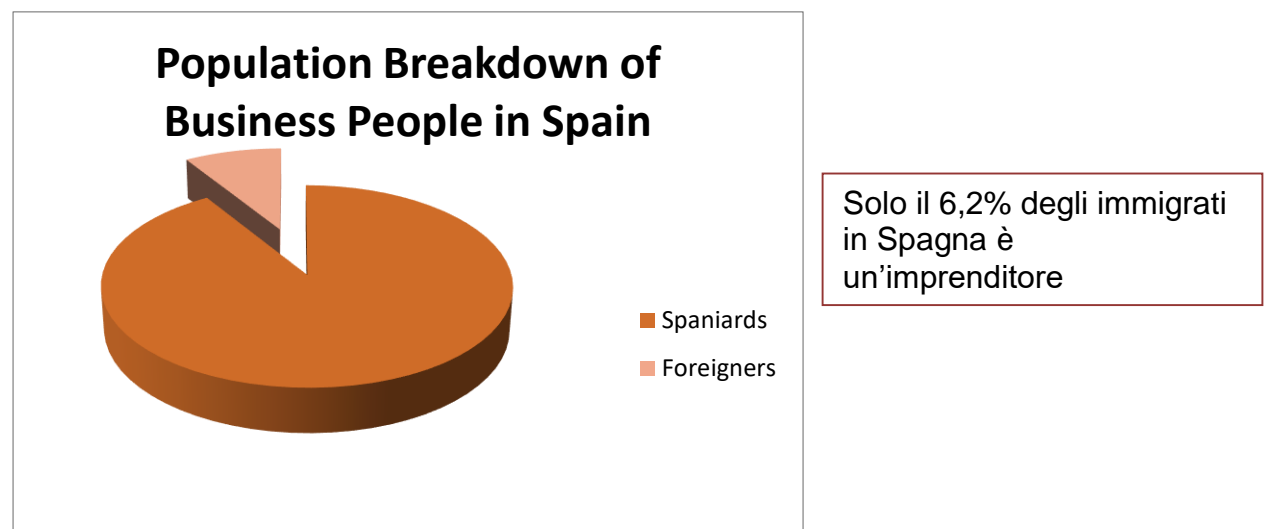


Compulsory education
 Secondary education
 Higher education

Se questa è la situazione per i cittadini spagnoli, la stessa risulta essere molto più complicata per migranti e profughi, con il processo di validazione di documenti, ottenimento di support finanziario o riuscire ad oltrepassare la barriera linguistica.

Su 46,539,026 abitanti registrati in Spagna, 4,549,858 (9.8%) corrisponde al gruppo considerato parte della popolazione straniera (Istituto Nazionale di Ricerca Statistica, 2017). Di questi, 284,077 sono stati inclusi nello speciale programma dei lavoratori impiegati (RETA), secondo dati raccolti dall'Associazione dei Lavoratori Anonimi (ATA) alla fine del primo quadrimestre l'anno scorso.

Self-employment can be a way to overcome barriers and enter the Spanish labour market. Consequently, small businesses predominate, with a low capacity to generate employment (often family members are the employees) and with preference for sectors such as hospitality and construction (38%). They are also represented in the commerce and transport sector.



La chiave del successo per i piccoli imprenditori è solo e soltanto duro lavoro e cercare di limitare al minimo la dipendenza dalle banche. Ad esempio, potremmo citare il caso dei saloni di parrucchieri. La crisi ha costretto la chiusura di più di 45,000 saloni di parrucchieri in Spagna. Tuttavia, sin dall'inizio della rimonta economica, le nuove aperture ora sono più di 55,000 aziende, due terzi dei quali sono gestiti da parrucchieri etnici, stando a quanto riportato da Stanpa (Associazione Nazionale di Profumeria e Cosmesi).

Feedback: Migranti e Profughi in Spagna

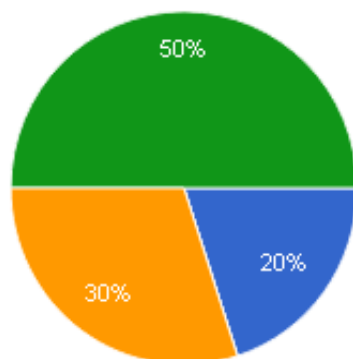
Sin dall'inizio di questo progetto, siamo venuti a contatto con stranieri residenti in Spagna che hanno iniziato il processo di avvio di una nuova azienda o che stanno pensando di mettersi in proprio nel nostro paese. Abbiamo Saputo delle difficoltà affrontate, dei difetti e delle esperienze in generale di 10 persone in questa situazione.

I settori scelti dal campione preso sono molto diversi: istruzione, pulizie, ospitalità, artigianato ed edilizia. Il 70% di essi ha risposto positivamente alla domanda se le ragioni che li avessero spinti a mettersi in proprio fossero in qualche modo legate all'aver avuto difficoltà nel trovare lavoro a seconda del loro livello di educazione.

A causa dello sbilancio tra i lavori precedenti ed il livello di formazione ricevuta, le risposte sono state molto diverse e non possiamo avere una risposta definitiva. In generale, la barriera linguistica non si è rivelata un problema per l'apertura di un'azienda in Spagna poichè la maggior parte dei partecipanti aveva già qualche conoscenza di spagnolo o veniva dal Sud America, con il quale il nostro paese condivide la lingua.

Il problema principale incontrato è stata la mancanza di politiche pubbliche chiare ed esplicative a guida su come creare un proprio business, insieme alla validatura di titoli ricevuti nella loro nazione d'origine.

Il grafico qui sotto mostra i risultati alla domanda: Quali pensi siano i problemi con cui si scontrano i migranti molto qualificati per accedere al mercato del lavoro in Spagna?



Discriminazione
Riconoscimento errato di qualifiche del paese d'origine
Mancanza di politiche d'integrazione personalizzate nel mercato del lavoro

D'altro canto, 6 persone su 10 hanno ammesso di avere solo una parziale conoscenza sulle politiche attive e procedure d'integrazione di immigrati all'interno del mercato del lavoro. A questo proposito, solo una persona su 9 ha avuto questo genere di esperienza.

Tra enti pubblici ed altri enti impegnati col lavoro di immigrati e profughi, l'80% crede che sarebbe meglio offrire un supporto personalizzato su questioni tecniche legate all'imprenditoria insieme a supervisione e supporto di un mentore.

Infine, nessuno degli intervistati riceve o ha ricevuto in passato fondi o assistenza pubblica per l'apertura di un'attività.

Caso Studio: Migranti e Profughi in Spagna

Uno dei migranti intervistato desiderava migliorare la sua situazione economica aprendo un'attività in Spagna. Peruviano, ma con passaporto americano di 38 anni. Nel

suo caso, non esisteva alcuna barriera linguistica, poiché egli è un'insegnante di inglese e spagnolo. Ha una laurea in Business Amministrativo ed Impresa Gestionale ed ha ottenuto una Laurea Magistrale in Letteratura in Spagna.

Negli ultimi anni ha lavorato in diversi istituti insegnando inglese ed è al momento impiegato part-time in un istituto in cui insegna spagnolo a studenti stranieri ed inglese a giovani ed adulti spagnoli. Tuttavia, da 3 anni, ha iniziato ad insegnare lingue in proprio in un centro culturale.

Il suo problema principale è legale, perché non essendo di nazionalità spagnola, residente o studente, non gli è possibile aprire una sua attività. È poi finalmente riuscito ad ottenere la residenza dopo aver iniziato una relazione con una donna spagnola. Questo, gli ha permesso di continuare a coltivare la sua idea di mettersi in proprio, aprendo una scuola di lingua privata in cui negli ultimi 3 anni ha formato giovani studenti a prendere certificati di lingua. La sua idea di espansione economica nei prossimi anni lo porterà ad occuparsi di quest'attività a tempo pieno.



Feedback: Aziende collaboratrici di Migranti e Profughi in Spagna.

Per capire meglio quale realmente sia la realtà per i migranti in Spagna, abbiamo contattato 5 ONG per capire più in dettaglio quale sia la loro opinione riguardo gli ostacoli che questo settore sta affrontando. Il sondaggio era composto da 24 domande i cui risultati sono descritti qui sotto.

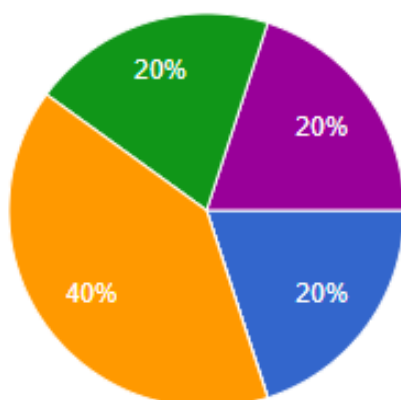
Tutte le ONG intervistate hanno dichiarato che ci sia un grosso sbilancio tra il loro livello di formazione e le posizioni occupate nel mercato del lavoro, sottolineando come questo debba essere una priorità.

Migranti altamente qualificato spesso deve scontrarsi con problemi nel mercato del lavoro dovuti a qualifiche ottenute nel paese d'origine, mancanza di politiche

personalizzate per l'integrazione nel mercato del lavoro e mancanza di passaporto o di altri documenti. Per risolvere il problema, le aziende intervistate dicono che dovrebbe essere necessario promuovere l'adozione di standard che favoriscano il riconoscimento delle qualifiche ottenute nei paesi d'origine, provvedere ad un aiuto personalizzato per prepararli ad entrare nel mondo del lavoro e l'approvazione di norme legali per rendere minima la discriminazione nei processi di selezione.

Le politiche attuali e le procedure per l'integrazione di immigrati all'interno del mercato del lavoro e la creazione di nuove aziende da parte di immigrati è al momento nulla e l'unica cosa esistente sono corsi di lingua, secondo quanto affermato dalle ONG.

Come visibile dal seguente grafico, il ruolo delle ONG intervistate varia:



La mia ONG gioca un ruolo attivo nell'imprementazione di politiche
La mia ONG sostiene apertamente la riforma/miglioramento di politiche esistenti.
La mia ONG non è coinvolta in alcun modo nelle politiche menzionate
Non svolgiamo questo genere di attività

Le ONG che supportano i migranti si focalizzano nel dialogo con aziende di settore, insegnano lingue, danno consigli su come scrivere un CV ed offrendo formazione extra per permettere che essi abbiano modo di accedere al mercato del lavoro.

Quattro su cinque delle ONG intervistate afferma che la struttura legale e gli strumenti disponibili al momento per il supporto dell'imprenditoria migrante in Spagna non è all'altezza. A questo si aggiunge l'assenza di risorse per sviluppare e migliorare le competenze linguistiche, passaggio fondamentale per facilitare l'integrazione nel mercato non documentato e quello documentato con coinvolgimenti e, visto l'alto tasso di fallimenti durante il processo, gli strumenti a disposizione non sono abbastanza.

Per quanto riguarda le barriere linguistiche che i migranti devono affrontare nel mondo degli affari, 3 su 5 ONG provvedono mettendo a disposizione corsi di lingua, un'altra aiuta l'accesso ad enti preposti ai corsi e l'ultima aiuta facendo piani personalizzati.

Per superare lo sbilancio tra le capacità dei migranti ed i lavori presenti, 3 su 5 ONG promuovono meccanismi di compensazione tra compagnie e migranti alla ricerca di

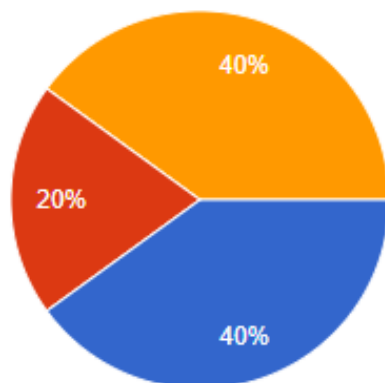
impiego, un'altra incoraggia il lavoro in proprio e l'ultima non lavora in quest'area di competenza.

Nel caso di risoluzione di "sfide" di imprese migranti nell'accedere a finanziamenti pubblici o privati, 3 su 5 ONG supportano l'imprenditoria migrante. D'altro canto, per risolvere il problema della mancanza di supporto legale personalizzato e consulenza d'azienda, 3 su 5 facilitano l'accesso a consulenza legale e d'azienda.

Per aiutare i migranti nel processo d'impiego attraverso l'apertura di un'attività, le ONG intervistate provvedono a tutte le opzioni eccetto provvedere direttamente all'offerta formativa.

Parlando di miglorie per pari opportunità nell'accesso al mercato del lavoro ed al settore d'impire per migranti, le ONG usano tutte e tre le strategie.

Alla domanda su come affrontare il fenomeno della discriminazione di migranti nel posto di lavoro, le ONG di rappresentanza supportano lo sviluppo di politiche ad hoc, istruzione e consapevolezza.



Sviluppo o revisione di politiche per affrontare discriminazione di migranti nell'ambiente lavorativo in cui sono presenti atteggiamenti discriminatori
Servizi educativi offrenti focus sul miglioramento della situazione migratoria di sensibilizzazione contro la discriminazione e come affrontarla su diversi livelli.
Istruzione ed azioni di sensibilizzazione per datori di lavoro/imprenditori contro la discriminazione nel posto di lavoro sui migranti

Caso Studio: Aziende che collaborano con Migranti e Profughi in Spagna

Al momento lavoriamo con una ONG Spagnola chiamata La Bolina. Abbiamo partecipato ad un progetto chiamato "Regeneration Project" a Granada, ed abbiamo inoltre partecipato a diverse attività. L'obiettivo è quello di aiutare i rifugiati attraverso l'agricoltura ed il rivalutazione della campagna.

Partecipante 1 and partecipante 2, fondatrici de La Bolina, ci parlano della Bellissima atmosfera nella quale loro lavorano con migranti e profughi e, oltretutto, sono testimoni del forte desiderio di lavorare e di avere una seconda opportunità nella vita.

Final Summary Spain

Dal resoconto delle nostre interviste, siamo potuti giungere a diverse conclusioni:

1. Il più grande problema in Spagna per migranti e rifugiati per quanto riguarda imprenditori migranti e rifugiati è la mancanza d'aiuto da parte del governo a livello di creazione di imprese, con tasse troppo alte e procedure eccessivamente lunghe a cui sottostare.
2. La lingua non è un grosso problema x questo Gruppo, poichè la maggioranza arriva dall'America Latina e quindi, madrelingua Spagnola.
3. Infine, Le ONG sono un'importante e preziosa risorsa per chi intende intraprendere l'apertura di aziende autonome in Spagna

A nostro avviso, la Spagna ha necessità di molto lavoro in termini di impiego autonomo per stranieri e questa situazione è resa ancora più aspra dall'attuale crisi, sia economica che quella dovuta ai rifugiati.

Tuttavia, il lavoro di associazioni, fondazioni ed ONG che lavorano con questo target group, insieme al governo, stanno facendo un ottimo lavoro grazie al loro modo di vedere le cose ed al loro impegno sociale.

Riassunto Finale Target Groups Report

In questa relazione finale del progetto VET4MIGRE, viene riconosciuta l'importanza dei migranti come forza lavoro nei paesi dell'UE che li ospitano e ciò può creare un enorme contributo all'economia dei suddetti paesi.

L'Europa ha un disperato bisogno di imprenditori specializzati per dare modo al VET per l'omprese di completare il suo scopo ed implementare così la Strategia di Lisbona. Assistere gli imprenditori migranti è essenziale per creare le necessarie condizioni per una crescita e impegno sostenibili ed inclusivi e, di conseguenza, per una Europa più unita.

Con questi presupposti, abbiamo cercato di tirar fuori quali risorse sono al momento disponibili per imprenditori migranti e quali possibili mancanze ci siano nelle nazioni partner del progetto: Danimarca, Italia, Spagna, Grecia e Bulgaria. Questo processo ha oinvolto lo svolgimento di ricerche, nelle quali abbiamo parlato direttamente con migranti e rifugiati altamente qualificati nei loro settori di specializzazione e con aziende sponsor che collaborano con questa categoria attraverso dei focus group,

generando discussioni interessanti e molto produttive nelle quali i partecipanti si sono scambiati le impressioni e idee su cosa fare meglio per supportare questa categoria.

Idea generale e comune a tutti i partner è che gli imprenditori migranti hanno necessità e beneficiano di disposizioni fatte su misura focalizzate sulla preparazione ad entrare nel mondo del lavoro attraverso, soprattutto: tutoring e coaching. Così, i migranti possono ricevere consulenza, aiuto ed informazioni necessarie, possibilmente personalizzate ad ogni specifico bisogno e situazione di ognuno. Un mentore può inoltre provvedere ad una visione dall'interno, aprendo le porte a network più grandi e trovando la chiave di lettura che sarebbe altrimenti difficile da ottenere da soli.

In ogni caso, la forza del network è la chiave. Questo è vero sia per i migranti in sé e, allo stesso tempo, è importante per le aziende leader assistere il gruppo.

In altre parole, bisogna creare network paralleli di cui i migranti potrebbero beneficiare ed attingere: Il primo e più ovvio network è rivolgersi alla propria cerchia di conoscenze ed il secondo è la rete di organizzazioni che supporta l'imprenditore migrante.

Tutte queste organizzazioni potrebbero servire all'imprenditore migrante, ma essere magari inconsapevoli l'uno dell'altra e dei servizi che ciascuno di loro offre. Attraverso la collaborazione, possono senza dubbio provvedere ai bisogni dei migranti e svilupparsi insieme per realizzare sinergie e collaborazioni per supportare gruppi più grandi.

Raggruppare risorse ed esperienza potrebbe inoltre essere il modo migliore per rispondere più accuratamente ai bisogni di migranti e rifugiati offrendo per esempio, supporto psicologico e motivazionale, reso a volte necessario quando si ha il confronto con le popolazioni autoctone.

I corsi di formazione dovrebbero continuare avendo come target le lingue, prendendo in considerazione metodologie nuove, poiché le barriere linguistiche sono un grosso scoglio da superare (ad eccezione della Spagna) per chiunque si trasferisca in un nuovo contesto geografico. Inoltre, avere una conoscenza linguistica approfondita è un passo fondamentale, ma ovviamente anche le conoscenze pregresse e socioculturali sono importanti allo stesso modo. I corsi di formazione in quest'area possono portare ad una conoscenza più comprensiva, poiché sarebbe possibile interagire di più con le popolazioni locali. Questo processo potrebbe essere accelerato attraverso l'assistenza della figura del Mentore.

Inoltre, sono spesso disponibili corsi di formazione per la creazione di aziende. Se dedicati ad aiutare i migranti però, devono avere informazioni personalizzate, ad esempio per quanto riguarda i settori diversi, ed affrontare problematiche come sensibilizzazione culturale nel settore marketing e del customer service. IT e la digitalizzazione offer valide alternative per i migranti che vogliono intraprendere una carriera da imprenditori.

Il livello della burocrazia presente in tutte le nazioni varia a seconda delle nazioni dell'UE. In ogni caso, vengono offerti servizi di affiancamento e consulenza per aiutare i migranti e profughi in questo tortuoso percorso, specialmente quando l'area in

questione parla di norme e regolamenti, tasse ecc.; un aspetto, questo, decisamente da tenere sotto controllo fin dall'inizio.

Le ONG che lavorano per supportare imprenditori migranti e rifugiati dovrebbe, inoltre, tentare di influenzare la politica, specialmente nelle aree di maggior rilievo: Combattere la discriminazione, accesso a fondi, essere sicuri che migranti con idee per nuovi business possano trovare un sistema nel quale navigare in tranquillità e non con intoppi o cose incomprensibili. Combattere la discriminazione sociale dovrebbe essere il punto d'inizio, cambiando la narrativa delle cose. Un modo per farlo potrebbe essere promuovere eventi in cui i migranti con un'attività avviata sono su un palco ed invitare all'evento politici per presenziare e partecipare alla conversazione. Le nuove strategie potrebbero coinvolgere strategie creative, ad esempio spingere per avere più accesso ai micro-finanziamenti, o riformare norme e regolamenti per dar modo agli imprenditori migranti e rifugiati di stare in piedi sulle proprie gambe.

Un'altra "lezione" è stata quella in cui noi, come ONG ed istituzioni che supportano questo gruppo, abbiamo necessità di "vedere" realmente chi dobbiamo aiutare, cercando di fornire nel miglior modo possibile un servizio di assistenza efficace, aiutando il dialogo d'assistenza tra questo gruppo e la società tutta.

Infine, tutti i partecipanti hanno espresso una grande fiducia negli scopi e valori dell'Unione Europea e di tutte le opportunità che offre. La possibilità di sinergie e idee creative da mandare al vaglio sono molto incoraggianti. Abbiamo visto che le motivazioni individuali e dedizione sono alti in tutte le nazioni analizzate.

I partecipanti in tutti i paesi hanno inoltre trovato che le ONG possono e devono avere un ruolo essenziale nel supporto dell'integrazione tra migranti e il mercato del lavoro, aiutandoli a realizzare quella che la loro idea e sogno a diventare una realtà. Le ONG, secondo i partecipanti, svolgono un'importante parte nell'aiutare l'integrazione e l'inclusione, insieme a tutte le entità governative.

Fondamentalmente, un efficace processo integrativo ha bisogno di una cooperazione nel lavoro. Per imprenditori migranti, un supporto personalizzato, collaborativo sarebbe il modo migliore per individualizzare, per quanto riguarda la rilevanza e in entrambi i casi, un impegno a lungo termine.

Riuscendo a raggiungere l'obiettivo di rendere il processo più efficace e semplice possibile è essenziale per far sì che si abbia un'Europa basata sui suoi fondamentali valori, dove ognuno possa avere l'opportunità di fare e prosperare sul serio.

Crediti

Questo report è stato realizzato durante il progetto “Vet opportunities for migrants and refugees” nel contesto del “Programma Erasmus + KA2 Strategic Partnership for VET”

Questo progetto è stato realizzato con i fondi ricevuti dalla Commissione Europea. Questa pubblicazione riflette solo la visione dei suoi creatori e non può essere ritenuta responsabile per alcun uso delle informazioni ivi contenute.

Project code: 2017-1-DK01-KA202-034224