

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI “FEDERICO II”



DIPARTIMENTO DI SCIENZE SOCIALI

Dottorato di Ricerca in
Scienze Sociali e Statistiche
XXXIII Ciclo

*Imprenditori immigrati.
Network personali e strategie di impresa degli srilankesi a
Napoli e dei pakistani a Manchester*

Tutor

PROF.SSA ANNA MARIA ZACCARIA

CO-TUTOR

PROF. GIUSEPPE GIORDANO

COORDINATORE

PROF. ROBERTO SERPIERI

Candidata

DOTT.SSA MARIA CAMILLA FRAUDATARIO

2020/2021

Indice

<i>Abstract</i>	5
1. Introduzione. La questione dell'integrazione straniera	6
Dal declino dei modelli nazionali di integrazione al <i>protagonismo delle città</i>	11
1.1.1 Il modello di fusione o <i>melting pot</i>	12
1.1.2 Il modello assimilazionista.....	13
1.1.3 Il modello funzionalista.....	14
1.1.4 Il modello multiculturalista.....	15
1.1.5 Il protagonismo delle città.....	16
1.1.6 Il caso italiano.....	18
1.2 Tre concetti polisemici: coesione, capitale e integrazione sociale.....	20
1.2.1 Dimensioni generali di integrazione.....	27
1.3 L'imprenditorialità straniera: quale integrazione?.....	31
2. L'imprenditorialità straniera. Approcci teorici	38
2.1 La questione dell'etnicità nell'impresa immigrata.....	44
2.2 Dalle teorie <i>supply e demand side</i> al modello <i>mixed embeddedness</i>	49
3. La Social Network Analysis nello studio dell'imprenditorialità straniera	
3.1 Origini e sviluppi della Social Network Analysis.....	55
3.2 Social Network Analysis e imprenditorialità straniera.....	60
3.3 Obiettivi e metodologia della ricerca.....	64
3.3.1 I casi studio: gli srilankesi del Rione Sanità e i pakistani di Rusholme.....	65
3.3.2 Obiettivo generale e piano operativo della ricerca.....	69
3.3.3 Obiettivi specifici e tecniche di rilevazione.....	75
3.4 Ego-network e ego-network multilayer.....	77
3.5 Riepilogo.....	81
4. Migrazioni e Città	83
4.1 Regno Unito: l'inizio della società multi-etnica.....	90
4.1.1 La Greater Manchester.....	94
4.1.2 La geografia residenziale dei pakistani.....	95

4.1.3	Profilo socio-demografico di Rusholme.....	101
4.1.4	L'imprenditoria pakistana del Curry Mile: nascita ed evoluzione dell'area.....	104
	<i>Appendice fotografica</i>	108
4.2	Emigrazione e immigrazione in Italia.....	109
4.2.1	Il caso di Napoli.....	113
4.2.2	La geografia residenziale del centro storico di Napoli.....	115
4.2.3	Gli srilankesi del Rione Sanità.....	119
4.2.4	Il tessuto socio-economico del Rione Sanità.....	123
	<i>Appendice fotografica</i>	128
5.	Genesi del dato e analisi fattoriale degli indici di rete	130
5.1	Gli indici di ego-network.....	131
5.2	I fattori esplicativi dell'impresa.....	137
5.2.1	Mappa fattoriale degli ego-network per città.....	143
5.3	Una proposta di tassonomia per ego-network di impresa.....	149
5.3.1	Tipologia di <i>embeddedness</i>	154
6.	Le strategie dell'impresa immigrata	161
6.1	Il profilo delle attività economiche.....	170
6.2	L'identikit dell'imprenditore.....	173
6.3	Il livello informale.....	176
6.3.1	La famiglia e i canali religiosi.....	182
6.4	Il livello formale.....	186
6.4.1	Il territorio e le sue risorse.....	194
6.5	Il livello contrattuale.....	199
	Conclusioni	206
	Appendice 1. Traccia di intervista	214
	Appendice 2. Suite Software Network Canvas	216
	Appendice 3. Matrici	220
	Bibliografia	224
	Sitografia	247

Abstract

Entrepreneurship is a ripe aspect of migration phenomena: it is generally linked to the path of socio-economic integration in reception countries. This research belongs to the theoretical framework of *mixed embeddedness*, whereby the combination of the resources owned by individuals and the opportunities/constraints of the structure produces several business outputs. The theoretical model involves evident relational mechanisms that have not found an adequate analytical formalisation yet. For these reasons, we identify in the theoretical and methodological assumptions of *social network analysis* an interesting perspective of analysis, offering to economic approaches an accurate research dimension to detect the degree of embeddedness of entrepreneurs in their host social environment and the wider interlock of society (structure). Starting from this premise, the research examines the entrepreneurial strategies of immigrant groups in two urban contexts: Srilankans in Naples (rione Sanità) and Pakistani in Manchester (Rusholme). Two main questions were formulated: *I*) What entrepreneurial strategies have immigrants adopted about the opportunities and constraints both in Naples and Manchester? *II*) Based on informal (co-)ethnic and formal relationships with the institution and other local stakeholders, what kind of embeddedness does the business account for?

The objectives were achieved using different survey techniques: interviews with immigrant entrepreneurs to collect *career histories*, strategies adopted to realise the business project and the relationships with the local context in which they live and work; semi-structured section to reconstruct *ego-networks* and investigate the support relationships established in the start-up phase. Data collected provided an adequate level of information on individual experiences and allowed to produce a taxonomy of the business experience, through a factorial analysis which was applied to ego-networks indices in this regard. Starting from the main results, the contribution outlines an interpretative and methodological model which can provide empirical evidence valid in different contexts, for other immigrant groups and/or for longitudinal analysis.

Introduzione

La questione dell'integrazione straniera

Nel corso del tempo le incessanti dinamiche migratorie hanno profondamente modificato l'originario assetto delle democrazie europee, portando a riformulare il concetto di stato-nazione come non più modellato sulla comune appartenenza o lingua parlata, sulla condivisione di un medesimo universo normativo e valoriale, o sotto l'egida della cultura nazionale. La mobilità geografica come fenomeno sociale globale (Castels, 2007) compone un nuovo ordine e ridefinisce, almeno parzialmente, i *confini* sociali e culturali dei contesti di ricezione. Rispetto ai fenomeni migratori si sono altresì delineate posizioni spesso divise tra chi si pone o meno a favore dell'accoglienza e dell'inserimento degli stranieri, ma soprattutto aperte faglie sugli interventi attuati in materia di integrazione. Tale complessità si riflette sul versante delle politiche che, se da un lato mirano alla regolazione dei flussi, attraverso dispositivi di controllo degli arrivi, dall'altro sono pensate per la promozione di percorsi di inserimento prima e di integrazione in fase più matura, mostrando del resto incongruenze nelle volontà statuali. Tra tutte, la *questione dell'integrazione* rappresenta un nodo irrisolto nel dibattito politico, poiché necessita di una programmazione puntuale e coerente, oltre che di un lungo lasso di tempo prima di poterne valutare gli esiti. Ma anche in seno al dibattito scientifico, all'interno del quale esistono differenti prospettive teoriche e orientamenti. Benché non sia questa la sede per esaminare i modelli di *governance* adottati dai diversi Paesi europei, è doveroso dire che, a prescindere degli indirizzi di tali processi, la sfida dell'integrazione si realizza nei contesti locali; specialmente nell'attuazione di interventi, operati in sinergia con gli altri livelli di governo (regionale, nazionale ed europeo). Lungo la scala territoriale, il livello urbano rappresenta un ineluttabile banco di prova sulla possibilità di *edificare* una società interetnica. Da una prospettiva empirica le *città* configurano privilegiati *punti di osservazione*, in quanto è proprio a livello locale che la quota di presenze straniere è più tangibile, ed entro cui è possibile analizzare il

potenziale trasformativo delle immigrazioni su alcuni ambiti: politico-istituzionale, economico, culturale e identitario (Zanfrini, 2016). Studiare il ruolo ricoperto dai territori urbani nel processo di integrazione straniera ha assunto progressiva importanza in relazione a due ordini di ragioni.

Il primo rimanda al trasferimento di funzioni e responsabilità da organi centrali di governo ad organi periferici. In Italia, ad esempio, il principio del decentramento amministrativo, unitamente alla linea delle direttive europee, ha conferito un peso maggiore agli enti locali, anche nel campo delle migrazioni; in modo particolare nell'attuazione di politiche attive e nella sperimentazione di buone pratiche (Villa, 2018). In secondo luogo, come posto in evidenza da diversi studi, gli spazi urbani sono votati a luoghi strategici, in cui le comunità straniere realizzano i percorsi di insediamento. Ne consegue che tutte le traiettorie di integrazione straniera sono sempre il risultato di un lungo e articolato processo che coinvolge sia gli immigrati che l'intero ambito locale: abitanti, istituzioni, culture e relazioni. È oltremodo evidente che per l'intrinseco carattere processuale, i buoni o i cattivi esiti di integrazione vanno analizzati a partire dalle reciproche interazioni tra gli attori (singoli e collettivi) e le specificità dei territori urbani.

La questione dell'integrazione rimanda a fattori di natura tanto *oggettiva* quanto *soggettiva*. Nel primo caso si demanda la responsabilità alla società di accoglienza che, attraverso istituzioni, agenzie, reti di associazioni e comitati cittadini, struttura sul territorio politiche, pratiche e servizi che mirano a facilitare i percorsi di inserimento degli immigrati. Ma è necessario considerare come parimenti determinanti gli aspetti soggettivi e strettamente riferiti alle biografie migratorie: il rapporto tra i *newcomers* e il contesto ospitante, le aspettative nutrite dai singoli rispetto alla società di accoglienza, le esperienze pregresse, la dotazione di capacità personali, nonché le *strategie di coping* (Spanò, 2010), adottate in risposta alle criticità che le differenze socio-culturali possono produrre. Il processo di integrazione è così generato dal rapporto di *co-determinazione* tra fattori sociali e fattori spaziali (Serino, 2017). In questo senso, lo *spazio* va inteso nella duplice funzione esplicativa di variabile endogena, in grado di influenzare i processi di trasformazione sociale, e di *contenitore* che favorisce le relazioni di prossimità e/o di distanza sociale tra i diversi gruppi che lo occupano.

Alla luce di tale premessa, è possibile affermare che il problema dell'integrazione coincide con il problema della collocazione fisico-sociale dello *straniero*. Infatti, come scrive Simmel in *Sociologia* (1908), lo straniero è colui che *oggi viene e domani rimane*, fissandosi in un determinato ambito fisico e relazionale, al quale tuttavia fin da principio non appartiene. La posizione da lui occupata lo rende vicino e al contempo distante dai membri del corpo sociale, in quanto portatore di valori ed elementi culturali *diversi*. La tensione che si genera tra inclusione ed esclusione fa dello straniero il *confine* della comunità e costringe la società ad un processo di ridefinizione continuo (Simmel, 1908). Sebbene questa prospettiva eviti spiegazioni parziali, riconducibili a qualsivoglia *determinismo spazialista*, riconosce una certa valenza alle specificità dei territori e alle influenze da essi esercitate sui processi di integrazione sociale.

La scarsa attenzione posta alle dinamiche socio-spaziali ha rappresentato di fatti uno dei diversi limiti dei modelli di integrazione [§1.1] adottati dai paesi europei dalla seconda metà del secolo scorso, periodo durante il quale le migrazioni diventano tendenzialmente stanziali. Nel contenuto normativo, i modelli hanno trovato convergenza su due dimensioni comuni: culturale, nel tentativo di *rendere simili* (prospettiva assimilazionista) o di *tutelare le diversità* (prospettiva multiculturalista); e funzionale, affinché si potesse rispondere prontamente alle esigenze del mercato del lavoro nazionale. Tuttavia, alcune dinamiche occorse nei contesti locali ne hanno svelato limiti e debolezze. Innanzitutto, la caduta del mito dell'immigrato che avrebbe intrapreso un graduale processo di *acculturazione* nella società ospitante, a sacrificio di gran parte del personale corredo identitario (Gordon, 1964), presto ha ceduto il passo all'insorgere di minoranze strutturate nei territori. È sufficiente pensare come il postulato di base delle politiche di integrazione, auspicante l'uniformazione degli immigrati alla cultura della popolazione maggioritaria (attraverso l'*assimilazione matrimoniale*, *ibidem*), sia stato disatteso, con i ricongiungimenti familiari e la nascita di seconde generazioni (Zanfrini, 2016). *Costellazioni* di gruppi etnici si sono diffuse nello spazio urbano e hanno occupato settori economico-produttivi, consacrato luoghi di culto, costituito reti associative per il sostegno e mutuo-aiuto tra connazionali, eletto rappresentati per la tutela dei propri interessi e mantenuto radici ben salde con il

paese di origine. A tutto ciò si sono sommati gli effetti prodotti dalle politiche urbane, specificamente quelle impegnate sul fronte del disagio abitativo, che hanno finito per circoscrivere i gruppi di immigrati in aree svantaggiate della città, talvolta nutrendo forme di segregazione residenziale e di *ghettizzazione*.

La geografia insediativa non solo ha contribuito ad accentuare gli svantaggi¹ subiti nei contesti di ricezione in una forma di *marginalità avanzata*², ma ha anche operato sulla sovrapposizione concettuale tra fenomeni di devianza e marcatori etnici (Zanfrini, 2016). Queste dinamiche, definibili come *neighbourhood effects* (Wilson, 1987), si sono diffuse in larga misura in diverse città europee. Quasi ovunque hanno acuito le condizioni di precarietà degli individui socialmente più vulnerabili e alimentato il malcontento cittadino nei confronti degli immigrati, percepiti come ‘pericolosi’. Un esempio in tal senso sono stati gli episodi di rivolta nelle *banlieues* parigine (Zanfrini, 2016), dove gli elementi di discriminazione razziale e una diffusa deprivazione materiale hanno dato esito negativo ai percorsi di integrazione straniera. A cavallo tra gli anni Settanta e Ottanta, l’immigrazione comincia ad essere tematizzata come *fenomeno urbano*, pertanto gestita attraverso interventi operanti in una duplice direzione: mentre da un lato questi possono essere annoverati nel campo delle politiche di sviluppo urbano, con l’intento di migliorare il paesaggio urbanistico e combattere il disagio abitativo dei quartieri svantaggiati, dall’altro gli sforzi si sono incentrati prevalentemente sulla sfera delle politiche sociali, dove la partecipazione alla vita collettiva e la promozione di un adeguato inserimento nel mercato del lavoro sono stati principali strumenti di contrasto all’esclusione sociale ed economica (Zanfrini, 2016). Perfino il multiculturalismo inglese ha restituito limiti e generato frammentazione sociale. Benché sia stato a lungo considerato un idealtipo per altri paesi europei, nella valorizzazione e nella tutela delle diversità culturali, non è stato comunque in grado di arginare le rivolte razziali che, negli stessi anni delle vicende francesi, si nutrivano di toni marcatamente violenti. Le tensioni tra i *bianchi* e le *minoranze*

¹ Si pensi all’occupazione dei migranti in lavori subalterni, all’insuccesso scolastico delle seconde generazioni e di conseguenza al blocco dell’ascensore sociale.

² In *I Reietti della città. Ghetto, periferia, stato*, 2008, Wacquant ricorre all’espressione *marginalità avanzata* per definire l’intreccio tra insicurezza sociale e stigmatizzazione del territorio urbano, in seguito alle trasformazioni globali che hanno investito i settori economico-produttivi.

etniche sono state l'esito non previsto di un *relativismo culturale* che ha finito per isolare le comunità, piuttosto che supportare l'arricchimento reciproco. Numerose ricerche hanno analizzato il fenomeno dei *race riots* in diversi momenti della storia inglese, nel tentativo di spiegare ogni possibile legame tra condizioni socio-economiche e violenza alla base degli scontri locali (Unsworth, 1982; Solomos, 2011). Come è stato osservato, la combinazione di più elementi (povertà diffusa, segregazione residenziale, diseguali opportunità lavorative, discriminazioni da parte della polizia), è degenerata in *disordini urbani*, minando la tenuta della coesione sociale e la pacifica convivenza interetnica.

Le vicende sopra menzionate rivelano come i consueti modelli di integrazione siano strade non più percorribili, che trovano soprattutto scarsa aderenza ai territori urbani, in cui peraltro sono esitati in un gioco a somma zero. Il processo di integrazione degli immigrati racchiude in sé diverse problematiche, troppo spesso lasciate a soluzioni meramente casuali; impasse che è continuato a rafforzarsi nel tentativo sia di legittimare le diversità culturali sia di assimilarle, in prospettiva di un avanzamento sociale ed occupazionale (Cellini, Fideli, 2002). Questo aspetto in particolare rimanda all'esperienza europea, che di recente ha delineato alcune strategie al fine di realizzare una *integrazione civica*: chiaro segno di *convergenza* rispetto alla direzione generale e ai contenuti della politica di integrazione tra tutti i paesi membri (Joppke, 2003). Nel documento '*Quadro comune per l'integrazione dei cittadini di paesi terzi*³, sono enucleati i *principi fondamentali comuni*, incentivanti la partecipazione alla vita sociale ed economica nella società di ricezione. Nei comuni intenti, ampliare le realistiche opportunità per gli immigrati, sostenendone la collocazione nel mercato del lavoro e i percorsi imprenditoriali, rappresenta un aspetto fondamentale nel processo di integrazione; inoltre, renderebbe gli immigrati sempre più indipendenti dai sistemi di welfare nazionali (Joppke, 2007). Un ulteriore punto di rilievo che fissa l'aspetto *civico* al processo di integrazione rimanda al rafforzamento della coesione sociale tra i cittadini extra-comunitari e i cittadini dell'UE. Dinanzi alla *minaccia grave* di annichilimento dell'identità nazionale e sovranazionale - conseguenza 'non

³ Si veda sito web EUR-Lex <https://eur-lex.europa.eu/>

prevista' della sedimentazione dei gruppi etnici sul territorio comunitario - l'attuale linea di policy prevede una riduzione delle distanze culturali, attraverso: l'apprendimento della lingua, le norme di convivenza civica e sociale, la conoscenza di nozioni di storia europea e del funzionamento delle istituzioni della società ospitante. Questa ultima misura non solo conferisce minore enfasi al riconoscimento delle *altre* culture, ma conferma quanto l'onere dell'adeguamento sia ancora una volta spostato sul migrante, fin dalle prime fasi del suo ingresso nella società ospite (*ibidem*).

I limiti dei modelli nazionali hanno determinato una progressiva inclusione di ulteriori livelli territoriali di governo e di nuovi attori, sia pubblici che privati, nei processi decisionali. Come si è detto, se a livello sovranazionale si è puntato alla creazione di una maggiore convergenza tra gli Stati membri, a livello locale sono state decentrate le funzioni implementative della politica di integrazione (Marks, 1993; Villa, 2012; Ambrosini, 2012). La 'svolta locale' ha rilevato una maggiore *entrepreneurship* delle amministrazioni comunali rispetto ai governi centrali, non solo nell'attuazione di interventi, talvolta innovativi, ma anche sulla capacità di indirizzare i processi decisionali ad ogni livello (Glick Schiller, 2009; Caponio e Borkert 2010; Sholten, 2013; Sholten, 2015). In definitiva, la politica migratoria, prima di esclusiva competenza nazionale, è divenuta materia disciplinata a più livelli territoriali di governo. Va precisato che le città hanno potuto rafforzare il proprio ruolo anche grazie al crescente protagonismo del terzo settore e del privato sociale nel fronteggiare i bisogni espressi dalla popolazione di origine straniera [§1.1.6]. L'ingresso di nuovi attori nelle arene di *policy* è una diretta conseguenza della frantumazione del potere e dell'ingovernabilità di sfide complesse (Bobbio, 2000), che ha maggiormente contrattualizzato le politiche migratorie.

1.1 Dal declino dei modelli nazionali di integrazione al *protagonismo delle città*

Come anticipato, il processo di integrazione degli stranieri nelle società occidentali ha trovato una prima sistematizzazione nei modelli nazionali, entrati di diritto anche nella produzione scientifica sul tema. I modelli che verranno

esaminati di seguito ripercorrono l'esperienza dei paesi di più antica immigrazione che, prima di altri, hanno dovuto affrontare il 'problema' della pacifica convivenza interetnica. Ne consegue che gli orientamenti nazionali hanno influito sul trattamento dei gruppi etnici, modulando politiche che si spostano dalla mera tolleranza alla valorizzazione delle diversità culturali (Rossi, 2011). La suscettibilità degli interventi rispetto a sentimenti più o meno inclusivi socialmente costruiti rappresenta un primo limite che segnerà il loro declino. Inoltre, uno sguardo miope sulle specificità culturali e identitarie di cui i gruppi etnici sono portatori, così come sul ruolo giocato dai contesti urbani nel facilitare o nell'ostacolare i percorsi di inserimento straniero, ha conferito una visione unilaterale del processo di integrazione, troppo spesso inteso come un semplice adattamento degli immigranti alla società di accoglienza.

1.1.1 Il modello di fusione o *melting pot*

Il modello di fusione, meglio conosciuto come *melting pot*, nasce in America, quando agli inizi del Novecento si registrarono diverse ondate migratorie, esito sia di arrivi 'coatti' dalle colonie africane, sia di spinte di natura economica dall'Europa e dall'India. Rispetto ad una realtà così composita, il *melting pot* incarnava il sogno americano di una società fondata sulla fusione dei tratti culturali ed identitari di ogni gruppo etnico. Una visione sicuramente utopica della società che nella pratica si è però, tradotta in una strategia assimilazionista alla cultura dominante.

L'*americanizzazione* degli immigrati, e in particolare dei loro figli, prevedeva una graduale adesione ai valori e allo stile di vita del 'nuovo mondo'. Questo processo puntava all'omogeneità della popolazione azzerando le differenze culturali ma al contempo, escludeva alcuni gruppi (africani, irlandesi e slavi), ritenuti inferiori per credo religioso o perché meno in sintonia con gli ideali americani di democrazia e di libertà (McBride; 1975; Foner, 1999;). Le discriminazioni intrinseche al modello *melting pot* esacerbarono i conflitti sociali e i fenomeni di ghettizzazione; in particolare crearono comunità impermeabili al confronto reciproco (Rossi, 2011).

Nel corso degli anni Settanta, al declino del modello di fusione seguì l'inizio di un periodo caratterizzato da movimenti etnici locali che a partire dal rifiuto di ogni istanza universalista delle differenze culturali, rivendicava la propria etnicità e ne ostentava con fierezza l'appartenenza. La cosiddetta fase dell'*Ethnic Revival* (Smith, 1978; Henry, 2006) fu apripista dei paradigmi multiculturalisti che hanno iniziato a diffondersi in America⁴, in Australia e in Europa.

1.1.2 Il modello assimilazionista

Il modello assimilazionista è legato all'esperienza francese, il cui obiettivo è stato quello di condurre gli immigrati verso una spontanea *naturalizzazione*. A sostenere la pretesa di abbandono delle espressioni culturali, delle tradizioni, delle usanze e persino delle pratiche religiose nei luoghi pubblici, vi era l'idea di una repubblica laica, fondata sull'uguaglianza politica e culturale di tutti i cittadini dinnanzi alle leggi (Lacorne, 1999; Rossi, 2011; Zanfrini, 2016). L'assimilazione alla cultura dominante avrebbe concesso di acquisire uguali diritti e doveri alla pari dei cittadini francesi, giovandone particolarmente nei percorsi di mobilità sociale. In altri termini, il processo di integrazione di un immigrato poteva ritenersi concluso con successo una volta acquisita la lingua, i costumi, i valori, le abitudini e il senso di appartenenza alla società di accoglienza. Questo modello ha presentato una lacuna soprattutto nella produzione della normativa migratoria. Infatti, riprendendo quanto sostiene la Zanfrini (2016), il modello avrebbe permesso l'enunciazione di politiche sociali 'universali', incuranti delle specificità etniche (*ibidem*); inoltre, l'incompiuta integrazione socio-economica⁵ avrebbe determinato la rottura di un equilibrio, già di per sé precario, generando tensioni in molte aree urbane francesi. Questi limiti hanno decretato la crisi del modello assimilazionista [§1].

Il paradosso dell'assimilazione è stato ben espresso da Sayad con il concetto di '*doppia assenza*', secondo cui il migrante è una presenza *fuori posto*: assente nel

⁴ Si fa riferimento alla *Teoria del Salad Bowl* che pone al centro la conservazione dell'individualità e dell'indipendenza etnica, permettendo il loro mantenimento fianco a fianco delle culture dominanti (Thornton, 2012; Berray, 2019).

⁵ Molti immigrati, persino seconde e terze generazioni, hanno continuato ad essere esposti ad una elevata precarizzazione lavorativa, marginalità sociale e segregazione residenziale.

proprio paese di origine e assente nella società francese perché non riconosciuto pienamente, non *visibile* (Sayad, 2002). Nel dibattito scientifico il modello francese è stato a lungo criticato, non solo per il profilo spiccatamente etnocentrico, ma anche perché il mantenimento delle differenze etniche, se nella maggioranza dei casi ha generato marginalità sociale, in altre circostanze ha riprodotto traiettorie *alternative* di inserimento (Boccagni, 2012).

1.1.3 Il modello funzionalista

Il modello funzionalista di matrice tedesca è basato su una logica esclusivamente strumentale e utilitarista dei fenomeni migratori (Bramanti, 2011). L'inserimento degli stranieri è stato sostenuto soltanto in pochi ambiti della società, specialmente in quello del sistema del mercato del lavoro. L'utilizzo del termine *inserimento* piuttosto che *integrazione* è intenzionale, poiché fa qui riferimento alle strategie adottate dalla Germania per attrarre un volume di manodopera straniera variabile a secondo della domanda di mercato e scoraggiandone la sistemazione definitiva sul territorio. Se nell'esperienza francese le politiche migratorie sono state volte a garantire l'uniformità di trattamento di tutti i cittadini, nella fattispecie tedesca esse si sono configurate per lo più come politiche di 'non-integrazione' (Zanfrini, 2016). Le immigrazioni sono state trattate come un fenomeno contingente e temporaneo: gli ingressi, a lungo regolamentati da quote stagionali di turn-over, erano seguiti da fasi di rimpatrio. Al contempo, i limiti frapposti ai ricongiungimenti familiari, così come un tacito diniego di inclusione nel tessuto sociale tedesco, bloccavano il processo di stabilizzazione degli stranieri (Grassi, Pascali, 2019). La figura del *Gastarbeiter*, lavoratore-ospite, esprimeva il carattere temporaneo delle migrazioni in Germania e la precarietà vissuta dall'immigrato, per il quale la permanenza era strettamente dipendente dalla durata del contratto di lavoro. A partire dalla fine degli anni Novanta del secolo scorso, la Germania ha allargato il ventaglio di interventi sulla sfera dell'integrazione, riconoscendo una certa stanzialità dei fenomeni migratori, senza mai rinunciare il ricorso a dispositivi di controllo sui nuovi ingressi. I diritti di *denizens* iniziano ad essere concessi previo superamento di prove linguistiche e allineamento al sistema normativo e valoriale tedesco.

1.1.4 Il modello multiculturalista

Le correnti multiculturaliste sono maturate negli Stati Uniti, in Australia e in alcuni paesi del Nord-Europa durante gli anni Sessanta. Il multiculturalismo *stricto sensu* fa riferimento ad una rinnovata ideologia che porta in auge la coesistenza culturale come somma delle contaminazioni tra popoli. Tuttavia, è necessario precisare che non esiste una definizione univoca e condivisa di multiculturalismo nel panorama scientifico; infatti, come ogni ideologia, sconta il difetto di fornire una visione parziale e limitata della realtà (Lanzillo, 2005). Sotto l'etichetta *multiculturalismo* sono riconducibili altre due accezioni. La prima rimanda alla composizione socio-demografica delle odierne società, in cui viene meno il postulato di culture monolitiche. La seconda è riferita ad un progetto sociale e politico che stabilisce linee guida al processo di integrazione, attraverso il riconoscimento delle diversità culturali (Caniglia, 2010, Cerrina Feroni; 2017). È proprio in relazione a questo ultimo aspetto che è possibile parlare di un *modello multiculturale*, di cui sono stati promotori alcuni paesi del Europa Settentrionale, quali il Regno Unito, la Svezia e l'Olanda. Il minimo comune denominatore è stato quello di attribuire piena valenza e dignità alle diversità culturali, in un regime di tolleranza e rispetto delle minoranze etniche (Vertovec, 2007). Il riconoscimento delle identità è stata una risposta apertamente critica alla politica dell'universalismo che aveva contribuito a creare un trattamento *difference-blind* (Taylor, 1992). In questo quadro si colloca un quarto modello di integrazione, riferito all'emblematica esperienza inglese, e che presenta alcune specificità.

Il Regno Unito è stato storicamente attraversato da flussi migratori, con elevate provenienze dai paesi del *Commonwealth*. Il passato coloniale britannico ha giocato un ruolo di primo ordine sia in termini di potere attrattivo sui processi di mobilità geografica, sia riguardo agli aspetti connessi alla governabilità dell'integrazione straniera. Da principio, il multiculturalismo inglese ha delineato strategie politiche di *accomodamento* (Cavaggion, 2018), quali il riconoscimento delle diversità culturali e del multilinguismo, la libertà di professare ogni credo religioso, la legittima possibilità di fondare istituti scolastici di fede musulmana e stabilire criteri flessibili inerenti alle richieste di ricongiungimento familiare.

Negli intenti del legislatore, elargire piena autonomia alle minoranze, non rispondeva tanto ad un puro credo multiculturale, quanto più all'opportunità di trovare validi interlocutori politici all'interno dei gruppi etnici, per mantenere inalterato il proprio controllo sui territori coloniali. Il modello multiculturale, o *pluralista*, si è configurato dunque, come prodotto del retaggio della tradizione coloniale britannica (Martinelli, 2017). Alla stregua degli altri modelli nazionali di integrazione, anche quello inglese ha svelato i propri limiti. Il riconoscimento delle minoranze etniche non sempre ha comportato l'integrazione nella società inglese. La conseguenza più evidente è stata la conformazione di vere e proprie *capsule etniche*, ripiegate su un relativismo culturale e che ha indotto a derive separazioniste. La connotazione etnica di interi quartieri nelle città inglesi, sotto il profilo residenziale, produttivo e sociale, ha favorito l'isolamento e anche accesso conflitti razziali tra i gruppi.

1.1.5 Il protagonismo delle città

I modelli nazionali hanno posto al centro del dibattito il concetto di *cultura* e le sue possibili declinazioni, che variano a seconda che il sistema culturale di riferimento sia costruito come *dominante*, o *non-dominante* (Mellone, Di Gregorio, 2005). Programmi politici reificanti la cultura maggioritaria o improntati verso un relativismo culturale, hanno rappresentato un primo ostacolo alla governabilità dei processi di integrazione. Nel frattempo, i crescenti fenomeni migratori hanno dato impulso ad un rinnovato urbanesimo e costretto le città a riorganizzarsi. Nelle città dove il *peso degli altri* diviene evidente (Sennett, 2018), le differenze culturali generano accettazione e/o rifiuto, soprattutto trasformano gli spazi urbani in *dispositivi* capaci di includere o escludere gli immigrati.

Nel corso del tempo, il clima ostile ha attraversato diverse città europee e ha contribuito a spingere verso i margini il 'Popolo minuto', nella pura accezione machiavelliana, producendo sacche di povertà urbana diffuse (Biagi, 2019). La tensione fra spinta demografica e *obbligo* di riorganizzare la quotidianità urbana diviene marcatamente forte e delinea l'esigenza di rivendicare il pieno *diritto alla città* (Lefebvre, 1968). Nella concezione di Lefebvre, questo rappresenta un allargamento dei diritti umani di base che consentirebbe di intraprendere percorsi

di emancipazione sociale, a partire dalla riappropriazione dello spazio urbano e dall'affermazione, in esso, della propria identità (*ibidem*). In questo quadro generale, si è intensificato il rifiuto di qualsiasi istanza di incondizionato adattamento da parte delle minoranze etniche, bisognose invece di essere riconosciute al netto delle proprie peculiarità culturali-identitarie (Berti, 2000). Di conseguenza, l'enorme volume di presenza straniera sui territori (differenziato al proprio interno per tempistiche di arrivo, ragioni alla base delle migrazioni e aree geografiche di provenienza) è espressione di quanto siano necessari trattamenti diversificati nei percorsi di integrazione. Le città sono diventate attori principali nel governo delle migrazioni, dal momento che, entro i propri perimetri, si misura il 'problema' della convivenza quotidiana tra vecchi e nuovi abitanti.

A partire dagli anni Novanta, una considerevole mole di studi ha individuato nel ruolo dell'attore locale la possibilità di superamento del gap creatosi tra aspetti normativi e implementativi delle politiche, principalmente dovuto all'incapacità dei modelli nazionali di saper/poter cogliere le differenziazioni territoriali e regionali (Caponio, 2006). Il *protagonismo delle città* nella sfida dell'integrazione è cresciuto celermente, anche per effetto traino di politici locali e di altri stakeholders⁶, entrati a vario titolo nella rete di *advocacy*. Come è stato osservato, se in alcuni casi le politiche locali si sono allineate alle ispirazioni generali del governo centrale (*multi-level governance*), in altri casi si è assistito ad una divergenza nella formulazione di interventi, risultati frammentati e spesso contraddittori. Il *disaccoppiamento* delle politiche locali da quelle nazionali è indicatore di una discrepanza nelle relazioni verticali, che ha finito per inasprire il conflitto tra i livelli territoriali di governo (Joppke, 2007; Bak Jørgensen, 2012). Parimenti, la prospettiva di un frame locale dominante (*ibidem*), rafforzato dalla formazione di reti di città, appare alquanto improbabile, poiché ogni intervento risulterà articolato sulla base delle peculiarità dei territori (Scholten, 2015). Infatti, il processo di decentramento ha rilevato differenti performance tra le città nella messa a punto di indirizzi e di strumenti a sostegno dei percorsi di integrazione, in quanto sensibilmente condizionati da colori politici, accesso differenziato a risorse

⁶ Si pensi alle organizzazioni no-profit, sindacati, collettivi sociali, associazione ecclesiastiche e così via.

sociali e finanziarie, diseguale composizione demografica della popolazione straniera residente (Mahnig, 2004; Garbaye, 2005; Glick Schiller e Çağlar 2009).

Il localismo nella realizzazione di buone pratiche di integrazione ha assunto una certa rilevanza anche in Italia. Lo spostamento dell'onere verso il livello micro-locale non è tanto afferente ad una dinamica di convergenza (positiva/negativa) rispetto agli organi centrali di governo, quanto dipendente da strategie performative degli attori locali, costretti ad operare in una lacuna giurisdizionale e come antesignani dello Stato. Prima di approfondire tali aspetti, sono opportune alcune considerazioni sul caso italiano.

1.1.6. Il caso italiano

Il caso italiano si inserisce in quello che è stato definito *modello mediterraneo di immigrazione* (De Filippo, Carchedi, 1999; Boffo, 2002; Pugliese, Sabatino, 2006), in stretta analogia con le esperienze di Spagna, Portogallo e Grecia, con cui condivide un medesimo profilo migratorio e orientamento di policy. Il passaggio da paese di emigrazione a paese di immigrazione non è avvenuto in maniera netta. Soprattutto in Italia, dagli anni Settanta e per circa un trentennio, i nuovi ingressi hanno rappresentato una quota minoritaria rispetto alle migrazioni in uscita, come pure al totale di concittadini residenti all'estero. Questo improvviso cambio di rotta ha inciso sulle modalità di gestione del fenomeno, spingendo il governo centrale a redigere dispositivi di legge, secondo una logica dell'emergenza e difficilmente ascrivibili entro una legge di riforma organica⁷. I limiti giurisdizionali restano evidenti ancora oggi, soprattutto nella difficoltà di tracciare interventi sulla base dei profili dei gruppi etnici e dei progetti migratori. Per esempio, l'accoglienza, nella pratica, è affrontata con strumenti assistenzialistici che molto spesso finiscono per ingabbiare gli immigrati in lunghi e tortuosi *iter* burocratici prima di riuscire a regolarizzare il proprio *status* giuridico. Maggiormente controversa è la politica in materia di integrazione degli stranieri che, lacunosa di procedure riconosciute, fa fatica a legittimare quote di cittadini stranieri stabili sul territorio nazionale. Le straordinarie stagioni di sanatorie sono

⁷ Gli unici tentativi di regolarizzare gli stranieri presenti sul territorio nazionale, attraverso principi sanatori, sono stati: la Legge n.39 del 1990, *Legge Martelli*; la Legge n.40 del 1998, *Legge Turco-Napolitano*, e la Legge n.189 del 2002, *Legge Bossi-Fini*.

emblema della provvisorietà delle politiche, in cui è prevalso uno sforzo dello Stato di riconoscere gli stranieri in alcuni ambiti della sfera sociale⁸, tuttavia senza mai promuoverne una concreta cittadinanza. L'impossibilità di ricondurre le politiche migratorie entro un *frame* nazionale si riflette finanche sulle esperienze locali, che presentano un quadro variegato di percorsi, per strumenti adoperati e risultati raggiunti. All'interno del cosiddetto *non-modello* italiano (Caponio, 2006), l'ipotesi di convergenza tra ogni livello di governo sembra non avere alcun sostegno. Invece, si fa strada l'idea di convergenza tra gli approcci, in riferimento al lavoro svolto dai medesimi soggetti nelle sfide dell'accoglienza e dell'integrazione straniera. Le organizzazioni non-profit, del terzo settore e gli enti ecclesiastici, attivi su svariati fronti del bisogno sociale, sembrerebbero riscontrare comuni problemi di comunicazione e di interazione con le popolazioni straniere (*ibidem*), ricorrendo agli espedienti dei *mediatori culturali* per strutturare canali preferenziali e operare scelte risolutive. Le performance promosse a livello locale si differenziano ulteriormente anche per quantità e qualità dei servizi erogati, ricalcando la storica frattura tra Nord e Sud del Paese (*ibidem*). Se nelle città del nord il ventaglio dei servizi si amplia fino ad includere il supporto per la promozione delle diversità culturali e l'accesso ai diritti di cittadinanza, in quelle del sud i servizi erogati sono prettamente connessi al soddisfacimento dei bisogni essenziali di base⁹. Si tratta certamente di un esito non scontato, che trova spiegazione nelle tempistiche di stabilizzazione delle presenze straniere, partite in ritardo e seguendo dinamiche differenti nel Meridione italiano. Senza entrare nel merito della tipologia dei servizi erogati e dei risultati raggiunti, è evidente che la solidarietà e un capitale sociale organizzativo siano risorse essenziali per colmare il vacuum lasciato dalle istituzioni pubbliche. Generalmente, le risorse mobilitate a livello micro funzionano come *welfare alternativo* quasi ovunque e promuovono

⁸ Si pensi alle regolarizzazioni nel mercato del lavoro (soprattutto nell'ambito della cura e assistenza presso le famiglie italiane), richieste di nulla osta per il ricongiungimento di coniugi e figli a carico, o nell'accesso ai servizi sociali. Legge Turco-Napolitano: Art.40 Misure di integrazione sociale; Art.42 Azione civile contro le discriminazioni; Art.20 Lavoro subordinato a tempo determinato e indeterminato; Art.21 Prestazione di garanzia per l'accesso al lavoro

⁹ Servizi improntati su alcune aree di bisogno essenziale: accoglienza e posti letto, competenze linguistiche, regolarizzazione del proprio status giuridico, servizi sanitari, inserimento lavorativo ed abitativo.

un approccio multiculturale dal *basso*: una politica di cittadinanza attiva, capace di indirizzare le decisioni verso l'alto (Werbner, 2012; Morawska, 2013). È evidente che la dimensione locale non può trascendere il rapporto *spazio-uomo*: su questo livello si intersecano le sfere di vita dell'individuo e insieme allo spazio incidono sui processi di integrazione (Viganò, 2008).

1.2 Tre concetti polisemici: coesione, capitale e integrazione sociale

La complessa questione dell'integrazione straniera, da molti anni al centro del dibattito, ha trovato diverse declinazioni e orientamenti anche nella produzione scientifica e nella letteratura sociologica; soprattutto nello sforzo di arricchire il quadro teorico-interpretativo e di individuare il complesso di variabili valide ed empiricamente osservabili. Va precisato che il lavoro euristico di molti studiosi, benché fonte preziosa, non offre facili soluzioni. Un primo problema di ordine pratico rimanda all'uso indifferenziato di concetti affini: *coesione sociale*, *capitale sociale* e *integrazione sociale*, che rappresentano ancora oggi oggetto di riflessione e di continui approfondimenti (Boccagni, Pollini 2012). Di seguito ci soffermeremo su questi concetti, con l'intento di fornirne una definizione chiara il più possibile.

La premessa è che difficilmente potrebbe sussistere un presupposto di integrazione senza ingredienti solidali e coesivi, ma è anche vero che questi stessi da soli sono insufficienti per determinarne una piena realizzazione. In prima istanza, tali elementi producono accettazione e progressiva inclusione degli stranieri nelle società di accoglienza. Tuttavia, il concetto di *coesione sociale* delinea un obiettivo auspicabile per garantire benessere diffuso e coinvolge numerosi aspetti della vita associata; in tal senso ha assunto centralità nei processi di inclusione degli stranieri. Per fini puramente esplicativi si può immaginare di collocare la *coesione sociale* e la sua antinomia, *dissoluzione sociale*¹⁰, ai poli opposti di un continuum. Il posizionamento dei sistemi sociali verso l'uno o l'altro estremo detterebbe graduate forme di inclusione e esclusione sociale degli stranieri e in generale, manterrebbe salde le istituzioni di una società (famiglia,

¹⁰ Intesa come l'antitesi della solidarietà. Concetto traslato dalla *Teoria della coesione sociale* di David Lockwood (1964).

scuola, lavoro e stato). Una società fortemente coesa, con una distinta interdipendenza tra tutte le sue componenti, garantisce un meccanismo di costruzione e di mantenimento dell'ordine sociale, sostenuto dalla fiducia nelle istituzioni pubbliche e dall'inter-riconoscimento tra tutti i membri del corpo sociale. Viceversa, in assenza di coesione sociale aumenta il rischio di tracollo del sistema societario, con degenerazione in forme acute di individualismo e marginalità. Per ridurre l'estensione del concetto di coesione sociale, possiamo prendere in considerazione tre sfere (o ambiti dimensionali) entro le quali gli individui si muovono e la coesione sociale diviene operativa: la *sfera culturale ed identitaria*, la *sfera economica* e la *sfera politico-sociale*.

Rispetto alla prima, culturale e identitaria, elevati livelli di coesione sociale accrescono il senso di appartenenza percepito all'interno e all'esterno del proprio gruppo, sorretto da una maggiore condivisione di norme/valori e tolleranza delle minoranze (Friedkin, 2004). In riferimento alla seconda, la sfera economica, risulta indispensabile considerare le *strutture di opportunità* (Kloosterman, Rath, 2001) dei contesti locali, vale a dire quei *congegni* capaci di regolare l'accesso dei cittadini al sistema del mercato del lavoro. La coesione sociale agirebbe su suddette strutture, in direzione di una equa e diffusa mobilità occupazionale, quindi di un migliore contenimento delle disuguaglianze. Questa chiave interpretativa è alla base delle recenti direttive europee¹¹ che mirano al rafforzamento della coesione sociale, per contrastare il divario socioeconomico registrato nelle aree interne di un paese. Infine, per quanto concerne la sfera politico-sociale, alcune variabili concorrono a misurare l'intensità della coesione: i. grado di legittimazione delle istituzioni pubbliche; ii. livello di partecipazione ad attività collettive (associazioni, reti di volontariato e di quartiere); iii. rappresentanza dei diritti civili e politici (Chiesi, 2004). In questo senso, il concetto di coesione sociale, oltre a basarsi su un sentire comune, è in grado tenere assieme più livelli territoriali (*macro, meso e micro*), sviluppando forme relazionali sia in verticale, tra società e stato, sia in orizzontale, tra i membri di una stessa comunità (Chan et al., 2006).

¹¹ Si veda il portale del Parlamento Europeo: www.europarl.europa.eu

Lo sviluppo degli studi di tradizione classica che da Durkheim a Parsons concepirono la coesione sociale come un attributo di una data società, capace di garantire ordine e stabilità attraverso l'attivazione di legami forti a base fiduciaria, si è compiuto con l'introduzione di una prospettiva *micro* più particolareggiata. Approcci di questo tipo rimandano al posizionamento teorico di Lockwood (1999), Chan (2006) e Whelan e Maître (2005) e enfatizzano la dimensione delle comunità locali, delle città e persino dei quartieri nel produrre modalità inclusive e/o esclusive. La necessità di uno spazio ridotto, dove la coesione sociale può essere praticata e osservata, non elude dall'analisi le possibili forme che questa stessa assume a livello macro-strutturale, tramite un processo circolare e di reciproca corrispondenza (Giardiello, 2014). Un ulteriore aspetto che le prospettive micro - in particolar modo la *Teoria della coesione sociale* di Lockwood (1964; 1999) - hanno enfatizzato, è che questa si manifesta come l'interazione delle reti primarie (legami familiari, amicali e di vicinato) e di quelle secondarie (associazionismo, sindacati ecc.). Queste ultime rappresentano un ponte tra gli individui e lo stato, segnando il passaggio dal livello micro-meso a quella macro. Al lettore esperto risulterà immediata la vicinanza del concetto di coesione sociale con quello di capitale sociale e che a partire da Bourdieu è stato definito come l'insieme di risorse affettive, derivanti dalle relazioni interpersonali o dall'appartenenza ad un gruppo, in grado di fornire un accesso indiretto ad altre risorse (Bourdieu 1986). Più in generale, il capitale sociale è *costituito da quell'insieme di relazioni che l'individuo in parte eredita e largamente costruisce da solo, all'interno della famiglia e in altre cerchie sociali* (Piselli, 2001, p.49). Il concetto di capitale sociale è stato impiegato in seguito da Putnam (1995) e Coleman (1988) per identificare una risorsa *produttiva* che garantirebbe all'attore (singolo o collettivo) il conseguimento di fini altrimenti non raggiungibili (Piselli, 2001). Sebbene l'elemento relazionale sia il fulcro fondante di tali impostazioni teoriche, le definizioni sia di capitale sociale che di coesione sociale proposte dagli autori rimandano a visioni differenti¹².

¹² Va precisato che in seno al dibattito *tra capitale sociale e coesione sociale*, vi è stata una copiosa produzione scientifica. Si veda Berger-Schmitt (2000); Duhain et al. (2004); Chan et al. (2006).

Dalla prospettiva di Lockwood, le relazioni tra individui e gruppi rappresentano una risorsa necessaria per alimentare i livelli di coesione sociale, e quest'ultima risulta parimenti indispensabile per la riuscita dei percorsi di integrazione nella società. A sostegno di questa ipotesi, l'autore individua due coppie di concetti: *integrazione e dissoluzione civica* a livello macro, *coesione e dissoluzione sociale* a livello micro. La prima è intesa come una dimensione del concetto più ampio di integrazione sociale, in riferimento al grado di integrità istituzionale e si manifesta per mezzo della partecipazione politica e della tutela dei principi democratici (*integrazione civica*), o al contrario, attraverso l'estremismo politico e la corruzione economica (*dissoluzione civica*). La seconda coppia di concetti, che come accennato rimanda al ruolo delle reti primarie e secondarie, nel primo caso identifica la coesione sociale attraverso il grado di densità delle relazioni che si alimentano all'interno di ambienti familiari e amicali; nel secondo fa riferimento a forme di associazionismo e di volontariato, alle quali gli individui partecipano. Di contro, la criminalità territoriale e gli elevati livelli di disintegrazione dei network personali nel lungo periodo designerebbero uno stato di *dissoluzione sociale* (Lockwood, 1999; Walker et al., 2011). In questa visione che tiene assieme diversi livelli territoriali, il capitale sociale è una dimensione ascritta della coesione che funziona sia per ridurre le disuguaglianze, sia per rafforzare i sistemi di relazione (Vergati, 2014).

Il contributo di Putnam approfondisce l'analisi sul capitale sociale, affrontando solo marginalmente il suo nesso con la coesione sociale. Ciò è in parte dipeso dal fatto che negli Stati Uniti, diversamente dall'Unione Europea, la coesione sociale non ha avuto la medesima attenzione né sul piano della ricerca accademica né nelle agende dei *policy makers*. Tuttavia, Putnam, seppure concepisca la coesione sociale un obiettivo di lungo periodo, realizzabile grazie al capitale sociale *collettivo*, individua nelle dinamiche migratorie e nella crescente diversità etnica un rischio di indebolimento delle reti fiduciarie. La scarsa o assente interazione tra gruppi sociali restituisce l'immagine di una società fortemente segmentata, dove è costantemente minata la tenuta della coesione sociale (Vergolini, 2009). Il punto di svolta nel lavoro di Putnam è l'analisi di come le risorse relazionali funzionino e producano effetti positivi, talvolta perversi e *oscuri*, nella società. Una

distinzione resa dai concetti *social bonding capital* e *social bridging capital*, che ben si prestano alla lettura dei percorsi di inserimento e di inclusione degli immigrati nei contesti di ricezione (Putnam, 2004). Putnam ha definito il *social bonding capital* una risorsa esclusiva di gruppi omogenei che non mostra segni di apertura verso l'esterno o una spiccata propensione ad includere altri gruppi nella propria struttura relazionale. Ciò favorirebbe l'insorgere di identità esclusive che possono, però, presentare un lato oscuro, descritto dall'autore in termini di atteggiamenti di chiusura, limitanti le libertà individuali, e fenomeni di intolleranza nei confronti delle diversità. Nel caso delle minoranze etniche, una forma di capitale sociale dal ristretto raggio di copertura, diversamente definito capitale sociale di *solidarietà* (Pizzorno, 2001), servirebbe diversi bisogni del gruppo: mantenimento dei tratti culturali, linguistici e religiosi, associazionismo di rappresentanza e di mutuo aiuto, attivazione di meccanismi di richiamo (*catene migratorie*). La seconda forma di capitale sociale (*bridging*) è invece una risorsa relazionale più aperta ed inclusiva, che supporta il superamento di divisioni sociali e culturali. Questa formula non solo favorirebbe i percorsi di integrazione degli immigrati, ma sconfiggerebbe persino qualsiasi forma di timore e di diffidenza da parte degli autoctoni. I benefici che ne derivano sono estendibili all'intera società, perché porterebbero ad un innalzamento notevole nei livelli di percezione della qualità della vita. Infatti, come dimostrato in diverse ricerche, i legami sociali funzionali creerebbero maggiore senso di appartenenza, nonché alti livelli di *civiness*, grazie a cui la cooperazione tra i cittadini viene finalizzata alla promozione del bene comune (Trigilia, 2001).

In definitiva, gli effetti generati dal capitale sociale possono essere valutati in base a determinate circostanze. In gruppi coesi, le relazioni sociali sono supportate da principi solidali e da un elevato grado di fiducia interno, i cui effetti positivi all'interno del gruppo di riferimento non sempre si esplicano allo stesso modo nel contesto esterno. Ragion per cui, si è sostenuto il carattere fortemente situazionale e dinamico del capitale sociale: situazionale, perché può assumere forme diverse ciascuna delle quali produttiva in riferimento ad uno specifico scopo; dinamico perché può crearsi, mantenersi e distruggersi (Piselli F., 2001). Il capitale sociale come elemento capace di conferire un qualche tipo di beneficio ai

livelli individuale e/o di gruppo non trova un legame sostanziale con il concetto di coesione sociale. Infatti, per le caratteristiche presentate, può accadere che una forte presenza di capitale sociale etnico caratterizzi più una segregazione del gruppo che una società coesa (Vergati, 2014). D'altro canto, la coesione sociale si riferisce a molteplici aspetti di una società, entro cui si configurano meccanismi relazionali (Duhaine et., 2004, Berger Schmitt, 2000). Mentre il capitale sociale è un attributo della struttura relazionale, la coesione sociale rimanda ad un processo che perdura nella società e che può essere colto a partire da una visione olistica della vita associata (Festinger et.al., 1953, cit. in Vergati, 2014). Inoltre, si è anche detto che la coesione sociale presenta una chiara connotazione politica, grazie ai contenuti prescrittivi forniti dagli organi di potere nazionali e sovranazionali. Tra le diverse definizioni formulate, la coesione sociale fa riferimento a quel bagaglio di principi e di valori condivisi che creano condizioni di base per assicurare un certo grado di benessere. Pertanto, perseguire la coesione significa arginare forme di distanza sociale, discriminazioni, disuguaglianze¹³, in nome di un obiettivo comune e democratico: *l'unità di azione è la prova della coesione* (Ceri, 2008; Chan et al., 2006). Nelle società odierne, complesse e differenziate culturalmente, la coesione sociale si manifesta in modo più latente rispetto alle società elementari, ed è tangibile in particolari situazioni, per cui gli individui si mobilitano all'esterno del sistema (*partecipazione sociale*). In altri termini, la coesione ha *carattere evenemenziale* e può essere anche misurata dal *grado di compattezza* delle comunità di individui (Ceri, 2008).

Quanto detto finora, ancora non offre però risposte ai seguenti quesiti: quali differenze sussistono tra coesione e integrazione sociale? Come può essere definita l'integrazione? E cosa rende gli individui meglio o peggio integrati nella società?

L'integrazione, a differenza della coesione, è riferita ad un lento processo che conduce il sistema sociale, inteso in tutte le sue strutture funzionali, verso uno stato di rinnovato equilibrio (Bolaffi et al., 1998). L'integrazione è un imperativo funzionale cui il sistema sociale tende in maniera naturale. Secondo la prospettiva

¹³ A New Strategy for Social Cohesion, Council of Europe, Strasburgo, 31 March 2004.

funzionalista, esso consiste in un processo di reciproca corrispondenza in *zone di interpretazione* (Parsons, 1965): le parti del sistema culturale e sociale vengono interiorizzate nella struttura della personalità e queste ultime istituzionalizzate nella struttura sociale (*ibidem*). Si tratta, tuttavia, di una difficile operazione in presenza di gruppi etnici, dal momento che questi ultimi, se da un lato avranno il riferimento naturale della propria cultura, dall'altro percepiranno il peso di un adeguamento al sistema culturale e valoriale della società di approdo. Ciò crea incertezza sui risultati effettivamente raggiungibili in termini di integrazione. Il più delle volte, si è parlato del *paradosso dell'integrazione*, proprio perché i percorsi sono sconfinati in un doppio vicolo cieco: o il ripiegamento sulla propria comunità di appartenenza, o l'assimilazione nel contesto societario, rinunciando ad una parte di sé (Berti, 2000). Generalmente si distingue tra *integrazione sociale*, intesa come processo di adattamento degli individui al sistema valoriale, normativo e culturale del contesto societario, e *integrazione sistemica*, riferita a quei meccanismi regolatori che conducono le istituzioni economiche e politiche verso uno stato di equilibrio (Lockwood, 1964; Giddens, 1984; Habermas, 1992). Ne consegue che una società è tanto integrata quanto più si realizza reciprocità nello scambio di risorse (capitali, informazioni, forza lavoro e informazioni) e uniformazione ad un medesimo codice, linguistico, simbolico, comportamentale e cognitivo.

Quando le società contemporanee hanno imboccato la strada del cambiamento multiculturale, l'esigenza di un nuovo ordine ha fissato l'integrazione ad un valore regolativo, svincolandola dalla propria naturale funzione pratica. *Integrare nella società, integrare tra i cittadini* configura una macchinosa operazione statuale dai significati ambigui, talvolta negativi. Del resto, il sovrastante ruolo dei modelli nazionali ha prodotto una escalation di teorie che setacciano qualsiasi modalità alternativa, attraverso cui il processo di integrazione si articolerebbe per il meglio. Assimilazione, adattamento, inclusione, acculturazione, interculturalità e così via, possono essere definiti come stati variabili che l'integrazione assume; ma possono riferirsi anche a precisi momenti storico-politici. A titolo d'esempio, si pensi all'esperienza di alcuni contesti americani ed europei che negli anni Settanta del secolo scorso hanno promosso politiche di stampo assimilazionista, nella

convinzione di fornire adeguate risposte alla *issue* della pacifica convivenza interetnica. Tuttavia, gli approcci unilaterali e ostativi nei confronti dell'alterità nel lungo periodo hanno generato effetti opposti a quelli attesi: i gruppi etnici hanno preservato i tratti della cultura di origine, il credo religioso e stili di vita propri. Lì dove la diversità è stata trattata con indifferenza o intolleranza, il risultato è stata la conformazione di *sub-contesti societari*.

Alla luce dei limiti appena evidenziati, l'integrazione è stata riconsiderata da esperti e istituzioni sovra-nazionali come un processo interattivo tra immigrati e autoctoni, controparti essenziali affinché si realizzi uno scambio reciproco di valori, culture, norme, standard di vita, esperienze umane e codici comportamentali; è dunque, soprattutto un percorso che conduce l'immigrato a ricoprire un ruolo *vitale e funzionale nella struttura sociale* (Alberoni, 1965; Natale, Strozza, 1997).

1.2.1 Dimensioni generali di integrazione

Contributi significativi si sono distinti nell'individuazione di dimensioni analitiche e nella costruzione di panieri di indicatori per misurare il grado di integrazione¹⁴ nel contesto ricevente, sia a livello di individui che di aggregati. I modelli proposti soffrono però il difetto di variare nel tempo, nello spazio e in relazione alle fasi di immigrazione e ai momenti storico-politici¹⁵ (Entzinger, Biezeveld, 2003; Conti, Strozza, 2000). Di seguito, si focalizzerà l'attenzione sulle principali dimensioni di integrazione e i correttivi apportati nel tempo.

¹⁴ Nel panorama scientifico italiano, si fa riferimento ai seguenti autori e lavori: Golini, Strozza e Amato, 2001, *Un sistema di indicatori di integrazione. Un primo tentativo di costruzione*; Golini, 2006, *L'immigrazione straniera: indicatori e misure di integrazione*; Boccagni, Pollini, 2012, *L'integrazione nello studio delle migrazioni. Teorie, indicatori e ricerche*.

¹⁵ Non è trascurabile la qualità e disponibilità dei dati da impiegare a fini analitici. Sebbene le rilevazioni ad hoc siano da stimolare per allargare il quadro interpretativo sui processi di integrazione, le analisi secondarie su banche dati esistenti, offrono soluzioni parziali almeno in termini di costo e tempi di ricerca. Tuttavia, anche per questa seconda opzione si riscontrano alcuni limiti: l'utilizzo ambivalente di alcuni indicatori potrebbero rendere impossibile un confronto (nel tempo e nello spazio), e le modalità di raccolta dei dati amministrativi, in base alla cittadinanza individuale, tende alla dispersione di informazioni rispetto all'origine straniera, con il passaggio alle generazioni successive (Boccagni, Pollini, 2012). Questi aspetti sintetici riflettono le difficoltà intrinseche alla misurazione dei livelli di integrazione delle comunità straniere di un Paese.

Un primo contributo è quello dell'*integrazione legale* di Waldrauch e Hofinger (1997), che assume la regolarizzazione giuridica come una condizione preliminare per l'inserimento. Gli autori teorizzano che la qualità dei diritti concessi da ogni nazione agli stranieri ha un impatto diretto sulle opportunità di integrazione in tutte le sfere societarie. Le dimensioni fanno riferimento ai seguenti aspetti: *residenza, mercato del lavoro, ricongiungimenti familiari, naturalizzazione e seconde generazioni* (figli di immigrati, nati nel contesto di ricezione). A partire da questa prima formulazione, Waldrauch e Hofinger suggeriscono di perfezionare il modello con un ulteriore allargamento ai diritti civili fondamentali (libertà di parola, associazioni e parità di trattamento dinanzi la legge), ai diritti economici (diritti al lavoro autonomo, imprese, pubblica amministrazione e altri settori professionali), ai diritti sociali (inclusione nei sistemi di welfare dello stato) e, non ultimi, a quelli politici (voto, rappresentanza sindacale e possibilità di candidatura per ogni livello di governo).

Un secondo contributo per valutare l'inserimento degli immigrati nel contesto di ricezione è stato proposto da Esser (2004a; 2004b). Questo risulta sbilanciato su una prospettiva unilaterale del processo di integrazione, valutando i livelli raggiunti attraverso: *i) la collocazione* nel tessuto istituzionale, *ii) l'interazione* con gli autoctoni, *iii) il grado di inculturazione e di identificazione* con la società. Come è stato osservato da Boccagni e Pollini (2012), il modello di Esser presenta due lacune non trascurabili. La prima è stata individuata nella scarsa attenzione posta sulle coordinate spaziali e temporali, in quanto si evidenzia la necessità di riconsiderare entrambe come variabili autonome nella spiegazione dei livelli di integrazione. La seconda lacuna rimanda alla dimensione relazionale, poiché Esser considera il grado di disponibilità delle minoranze etniche, trascurando le predisposizioni della maggioranza autoctona (Boccagni, Pollini, 2012).

Un sistema ideale di misurazione fa riferimento ai lavori puntuali di Strozza e Natale (1999) e di Golini, Strozza e Amato (2006). Gli studiosi ragionano a partire da dimensioni generali, comunque comuni a quelle consolidate in letteratura, per individuare ambiti più specifici e un insieme di indicatori ad essi riferiti. L'aspetto innovativo di questi contributi è l'introduzione di caratteristiche *demografiche e migratorie*, per le quali vengono considerati sia l'assetto dei

gruppi etnici¹⁶ che le rispettive storie migratorie. In conformità con questi indirizzi, i comportamenti demografici esprimono il grado di radicamento nella società¹⁷ e si connettono alla dimensione relazionale, primo importante fattore di mescolanza (Coleman, 1992; Golini, 2006). In tal senso, dopo i comportamenti demografici, il secondo ambito proposto dagli studiosi è quello delle *relazioni con il paese di origine e con la società di accoglienza*. L'evento migratorio, come è noto, non avviene in un vuoto geografico e fuori dai propri network, ma si sviluppa tra più *luoghi* e con il supporto delle personali strutture di relazione (Tilly, 1990). Gli immigrati, una volta giunti nel contesto di destinazione, alimentano i rapporti con la madrepatria attraverso i contatti con familiari e amici, l'invio di rimesse, o i viaggi di ritorno; al contempo ampliano il personale spazio relazionale. In questo senso, Golini e colleghi individuano, attraverso la partecipazione all'associazionismo, le relazioni con gli autoctoni, le naturalizzazioni e l'acquisizione della cittadinanza, indicatori utili per misurare il grado di integrazione nella struttura societaria.

Un ulteriore ambito analitico è il *lavoro*; esso rappresenta una importante dimensione dell'integrazione, in quanto una buona posizione lavorativa incide sul *reddito e sulle scelte dei consumi*, sulla possibilità di accedere ad una *abitazione dignitosa, sul miglioramento delle condizioni di salute* e in generale, ottimizza *gli standard di vita*. Ad ogni modo, è doveroso precisare che la dimensione economica, sebbene ricopra una discreta centralità nell'analisi dell'integrazione, non sempre produce una misura efficace dell'integrazione socio-culturale. Alcuni gruppi etnici, per esempio quello cinese, nonostante godano di un certo benessere economico, non risultano pienamente integrati in altre sfere; lo dimostra la tendenza a vivere in enclaves e le scarse relazioni intrattenute con autoctoni e altre comunità straniere (Ambrosini, 1999; Cellini e Fideli, 2002). Più in generale, l'inserimento nel mercato del lavoro è il risultato della combinazione delle competenze individuali (*capitale umano*)¹⁸ e delle capacità della *struttura di opportunità* (Kloosterman, Rath, 2001) nel favorire e/o ostacolare l'accesso e

¹⁶ Struttura per età, sesso, stato civile, status giuridico, e motivo della presenza.

¹⁷ Tra gli indicatori individuati si ritrovano: tassi di fecondità, tassi di nuzialità e nuzialità mista.

¹⁸ Gli studiosi individuano indicatori nei livelli di istruzione e la padronanza della lingua italiana indicatori del capitale umano.

l'avanzamento nelle carriere degli stranieri. In questo senso, i tassi di disoccupazione forniscono una stima delle quote di immigrati a rischio marginalizzazione; il settore di attività, la posizione ricoperta, e il monte ore sono indicativi del grado di integrazione, o al contrario di segregazione (Bauböck, 1994)¹⁹.

Nel contesto italiano non di rado accade che le difficoltà di riconoscere i titoli di studio degli stranieri e un mercato del lavoro poco dinamico – *rigido* in entrata e *flessibile* in uscita – vincoli l'offerta immigrata a posizioni poco qualificate, con salari spesso non adeguati alla mole di lavoro. Il posizionamento degli immigrati sui gradini più bassi della scala sociale, definito da Ambrosini (1995) *integrazione subalterna*, diviene efficace e funzionale in specifici segmenti del lavoro, ma meno in altre sfere. Gli immigrati, così, hanno gradualmente funto da gruppo di *rimpiazzo* su quelle attività²⁰, rifiutate dagli autoctoni; processo che trova una nota esplicativa nella *successione ecologica* (Aldrich, Reiss, 1976), secondo cui esisterebbe una interdipendenza tra i cambiamenti di popolazione e quelli economici. Altre volte, gli immigrati hanno occupato determinati settori sia nel lavoro dipendente che in quello autonomo, configurando *specializzazioni etniche*: basti pensare ai distretti tessili dei cinesi a Prato, alle imprese edili albanesi, oppure alle donne provenienti dall'Est europeo impegnate nei servizi di cura presso le famiglie italiane. La connessione tra provenienza e lavoro, spesso utilizzata in maniera stigmatizzante nell'immaginario collettivo, è frutto del funzionamento di reti migratorie e di catene di richiamo.

Nondimeno, il meccanismo sostenuto dai legami familiari, amicali e di comunità per l'accesso al mercato del lavoro (Semi, 2006) ha posto diversi dubbi agli studiosi impegnati nella operazionalizzazione del concetto di integrazione. Di fatti, i *sentieri* di inserimento in attività etniche finiscono per *incapsulare* l'immigrato all'interno dei circuiti etnici, alimentando la formazione di reti autoreferenziali (Hannerz, 1980; Portes, 1995; Bagnasco et al., 2001). In questa logica si insinuano possibili pericoli: gli immigrati che vivono l'esperienza

¹⁹ Questi aspetti sono connessi ad ulteriori ambiti *reddito e standard di vita, e abitazione, salute e devianza*.

²⁰ I cosiddetti i lavori delle 5P: pesanti, precari, pericolosi, poco pagati e penalizzanti socialmente.

lavorativa e sociale nel circuito comunitario rischiano di impoverire il proprio capitale umano e motivazionale di partenza, poiché i lavori loro offerti (anche dai connazionali), non sempre sono qualificati e ben remunerati (Palidda, Consoli, 2006). La perdita si registra finanche sul versante del capitale sociale, ossia tutte quelle relazioni che sarebbero potute nascere in altri contesti: una perdita, dunque, di risorse diversamente spendibili (Semi, 2006).

1.3 L'imprenditorialità straniera: quale integrazione?

La partecipazione economica degli stranieri segue diverse strategie individuali o collettive e subisce i condizionamenti della società e dei sistemi produttivi locali. Tra le diverse forme di partecipazione al sistema del mercato del lavoro, la ricerca condotta – di cui verranno esposti obiettivi e metodi nel capitolo successivo [§3] – propone di analizzare i percorsi imprenditoriali di soggetti appartenenti a due gruppi di immigrati: pakistani e srilankesi. Prima di procedere, è importante chiarire che lo studio dell'imprenditorialità straniera, sebbene rientri nell'ampio tema delle migrazioni, configura uno spazio proprio di argomentazioni teoriche ed evidenze empiriche. Infatti, si tratta di un fenomeno multiforme che implica fattori diversi a più livelli. A livello individuale racchiude le biografie migratorie, le esperienze pregresse, le motivazioni e la dotazione di capitale umano, sociale ed economico; a livello di gruppo ha a che fare con i tempi di sedimentazione di un gruppo etnico, alla sua distribuzione residenziale e produttiva nel contesto ospite, ai tratti culturali e religiosi, alle interazioni con la società locale così come alla permeabilità dei suoi confini etnici (Barth, 1969). Inoltre, include fattori strutturali, quali il funzionamento del sistema socio-economico e non ultimi gli orientamenti nazionali sui percorsi di integrazione. Pertanto, è ragionevole chiedersi in primo luogo se riuscire a fare impresa può essere indicatore efficace del livello di integrazione e, soprattutto, quanto questa possa essere considerata una dimensione esclusivamente economica. Fornire una risposta esaustiva a tali domande prefigura un obiettivo complicato e realizzabile nel lungo periodo, dopo avere osservato un discreto numero di casi e di aspetti che trascendono la sola natura economica del fenomeno. Del resto, i percorsi e le strategie imprenditoriali intrecciano ulteriormente la questione dell'integrazione: alcuni immigrati

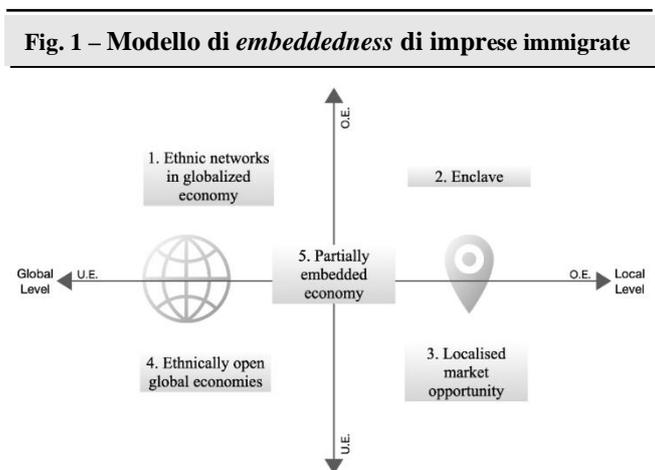
costruiscono storie solide e di successo, altri ancora che operano all'interno di enclave etnici, o in settori di produzione poco protetti, subiscono un precario inserimento sia occupazionale che socio-culturale. Il passaggio al lavoro autonomo è stato considerato cautamente un indicatore di mobilità occupazionale e sociale (Tassinari, 1994), ma anche segno di una *integrazione apparente*, dove l'ascesa individuale volge al consolidamento delle radici e all'ancoraggio delle risorse all'interno della comunità (Ambrosini, 1999; Bellesi, 2016). L'avviamento al lavoro autonomo, o in attività di impresa, certamente è riflesso di una fase matura del fenomeno migratorio, per cui quote di presenze straniere sono stabilizzate nel tempo e in un determinato contesto. Gli immigrati prima di approdare in sistemi autonomi di imprese, fatto salvo il caso di specifici gruppi etnici, hanno cumulato esperienza nel lavoro dipendente, risorse finanziarie, relazioni e informazioni necessarie. In una analisi costi e benefici, gli immigrati articolano la loro offerta in relazione alle *strutture di opportunità* e alle normative che regolano l'accesso negli interstizi produttivi. Non a caso in Italia, dove l'imprenditoria straniera non poggia su una lunga tradizione, i principali settori di avviamento sono più flessibili e permeabili: edilizia, agricoltura, commercio, tessile, ristorazione e servizi²¹. Ciascuno di questi rappresenta uno spazio di opportunità, per una sequela di motivazioni. Innanzitutto, sono settori che non trovano una corrispettiva offerta autoctona e spesso intercettano il fabbisogno di fornitura di beni e di servizi nelle comunità etniche. Non trascurabile è il quadro regolatorio sulle licenze che meno è stringente per alcuni settori e più incentiva la nascita di attività a conduzione straniera. Un altro fattore di complicazione emerge nel tentativo di delineare il profilo delle imprese straniere [§3.3.2], operanti in diversi contesti italiani: un uso smodato di partite Iva, cambi di comando e di settore, formazione di para-imprese²², il frequente espediente del *prestanome*, rendono gravoso tale sforzo. In questo quadro di luci ed ombre, le imprese straniere possono celare debolezze e fragilità (Italia, 2016).

²¹ Per i servizi: phone center, trasferimento valuta, agenzie di viaggio e di trasporto.

²² Le para-imprese, seppure guidate da lavoratori autonomi, risultano dipendenti e subordinati ad una impresa madre (spesso italiana) che sposta gli oneri del lavoro su questi ultimi (Italia, 2016).

Le caratteristiche delle imprese e dei contesti delineerebbero differenti strategie di *embeddedness* nella società. Il concetto di *embeddedness*, mutuato dalla *New Economy Sociology*, profila alcune forme integrative delle transazioni economiche dentro le strutture sociali (Polanyi, 1977a-1977b; Granovetter, 1985; Portes, Sensenbrenner, 1993). Infatti, Polanyi definisce l'*agency* economica una parte integrante delle *reti* sociali; di conseguenza, l'economia non è concepita come una sfera separata e autonoma rispetto alla società nel suo insieme (Polanyi, 2001). Tuttavia, il concetto di *embeddedness* molte volte è stato utilizzato in una accezione *ipersocializzante* dei processi che connetterebbero i sistemi di mercato con le strutture relazionali; pertanto, non sufficientemente critico e suscettibile alle interazioni che si sviluppano in contesti urbani di crescente diversità, non solo esclusivamente etnica (Barberis, 2008). Per questi limiti, la *mixed embeddedness* [§2] si presenta come una versione teorica complementare e più adatta a cogliere la plurima collocazione dell'individuo sia nel sistema del mercato del lavoro, sia nella distribuzione dei rapporti di potere, bisogni, culture ecc. (*ibidem*). Osservare i gruppi all'interno di una società locale equivale ad analizzare il loro insieme di interazioni: ciò fa delle *reti sociali* un potente veicolo di superamento di confini fisici, sociali e culturali. Detto ciò, è evidente che la *mixed embeddedness* sia uno *strumento* utile per tracciare le strategie di inserimento delle imprese immigrate e autoctone. Attraverso una nota tassonomia (Kloosterman, Rath, 2001; Barberis, 2008; Storti, 2018), il grado di *embedded* delle imprese straniere è stato indagato lungo un continuum: un estremo è espressione del forte radicamento delle imprese nelle strutture di relazione (*over-embeddedness, O.E*); l'altro, dell'indebolimento dei meccanismi relazionali, a favore di una poderosa transazione di mercato (*under-embeddedness, U.E*). Una ulteriore distinzione riguarda le dinamiche di interazione. In una situazione di *in-group* e *out-group* (Barberis, 2008), i gruppi mostrano un alto grado di omogeneità interno e operano separatamente nell'economia locale. In maniera semplicistica, ne deriva che il vantaggio ricavato da un gruppo rappresenta una perdita per un altro. In situazioni di *win-win group*, invece, prendono forma modalità cooperative e i benefici che ne derivano si distribuirebbero tra gli individui e i gruppi, operanti in sistemi economici globali e locali (Barberis, 2008). Inoltre, è fondamentale considerare nell'analisi di

embeddedness, il radicamento territoriale dell'impresa e se e come queste operano in economie locali, o in sistemi di mercato globale. La combinazione di questi



elementi configura cinque situazioni-tipo, come emerge dalla classificazione in fig.1, costruita sulle impostazioni interpretative di *embeddedness* di Barberis e Storti (2008; 2018).

Fonte: Barberis, 2008; Storti, 2018 – riproduzione propria

I) Il primo quadrante configura una *over-embeddedness* in economie globali, che trae sostentamento nelle cosiddette catene etniche, oltremodo abili di operare in economie transnazionali (Barberis, 2008). Questo primo modello di *embeddedness* descrive l'espansione industriale che durante il Secondo dopoguerra ha interessato molti contesti dell'Europa settentrionale, dove la carenza di manodopera locale è stata colmata con l'inclusione degli immigrati in questo mercato. Nel Regno Unito, per esempio, i distretti industriali del tessile, del carbonio e dell'acciaieria nel tempo sono stati connotati da una forte prevalenza indo-pakistana, dove la schiera di forza lavoro veniva ingrossata dai meccanismi di richiamo tra i connazionali. L'elemento distintivo di questo processo è l'esternalizzazione di obbligazioni e di fiducia nel reticolo etnico, lì dove l'imprenditore locale non può più contare sui contratti con gli autoctoni (Barberis, 2008). Ma gli immediati benefici non restano tali nel lungo periodo. In effetti, può accadere che le *nicchie etniche specializzate* cristallizzino la posizione dell'immigrato, almeno da un punto di vista sostanziale (stabilità dei posti di lavoro e salari incentivanti), ma non forniscano paracaduti nelle fasi stagnanti,

peggio se recessive (Ambrosini; 2007; Barberis, 2008). In alcune circostanze, le competenze specialistiche acquisite all'interno delle fabbriche hanno rappresentato il capitale di partenza per l'avviamento di attività autonome, più avanti sostenuti dalla filiera produttiva, dislocata globalmente. Come si vedrà nei prossimi capitoli, questo modello di *embeddedness* si adatta all'esperienza dei pionieri imprenditori pakistani a Manchester, o *imprenditori della diaspora* (Werbner, 1990; Riddle, Brinkerhoff, 2011).

II) In una situazione di *over-embeddedness*, i gruppi trovano collocazione in nicchie separate dell'economia locale, ma pure operando all'interno del medesimo territorio, esse non comunicano e scambiano tra loro; la produzione e le interazioni sociali sono, dunque, circoscritte ai gruppi di riferimento. È evidente che simili situazioni favoriscono l'insorgere di economie di *enclave*, soprattutto quando la chiusura è caratteristica distintiva anche dei gruppi dominanti (Barberis, 2008). In questo secondo tipo, gli imprenditori immigrati producono beni e servizi esclusivamente etnici (tutt'al più co-etnici), reclutano personale tramite la rete dei connazionali, allacciano la filiera dei fornitori e dei subappaltatori del gruppo. La forte fiducia all'interno del gruppo etnico permette di trarre ingenti guadagni; basti pensare come la reciprocità dello scambio e il *credito* concesso nella distribuzione delle merci riduca i costi economici (es. tra acquirenti e fornitori).

III) Il terzo quadrante è la combinazione di *under-embeddedness* migratorio e di *over-embeddedness* autoctono. Il livello di analisi della modalità di *embeddedness* corrisponde a quello micro, entro cui si stabilisce un tipo di equilibrio funzionale, principalmente dovuto allo spostamento dell'offerta autoctona verso altri settori produttivi. La crescente differenziazione ha fatto sì che i posti lasciati vacanti dalla popolazione locale venissero occupati da imprenditori immigrati (es. edile, pulizia e trasporti). Sono attività sorrette da un numero ridotto di legami, prevalentemente forti e che indirizzano l'offerta di beni e di servizi in un mercato aperto, nonché orientato verso una clientela mista. Questo modello, che poggia sull'asimmetria dei rapporti di potere, nel lungo periodo finisce per imbrigliare gli immigrati in settori con possibilità di fuoriuscita e di mobilità sociale piuttosto limitate (Zanfrini, 2004; Barberis, 2008).

IV) L'*under-embeddedness* identifica un tipo di *individualismo* dell'imprenditore, in cui solitamente si compete in mercati aperti e globali, quindi in aree che hanno perso (magari mai avuto) una forte connotazione territoriale. Si tratta di individui inseriti in mercati altamente qualificati e internazionalizzati. Un esempio ormai classico in letteratura per identificare queste figure di immigrati, sono le carriere di informatici indiani nella Silicon Valley (Saxenian, 1999; Storti, 2018). In questo caso, l'ipotesi di una rilevanza dei legami forti viene rifiutata, mentre si assume che i network *laschi* e caratterizzati da *relazioni deboli* (Granovetter, 1985) risultino funzionali per la cooptazione e la cooperazione tra profili altamente specializzati.

V) Le modalità di *embeddedness* delineate non sono né statiche né rigide, poiché una varietà di fattori esogeni e endogeni possono indurre un cambiamento. D'altro canto, gli stessi percorsi di impresa sono estremamente duttili rispetto alle variabili *tempo* e *spazio*. È sufficiente pensare come tali percorsi assumono forme diverse durante tutto il ciclo di vita: avviamento, evoluzione, consolidamento, decesso. Inoltre, l'impresa non può prescindere dallo spazio fisico in cui opera, per ragioni di tipo logistico, di produzione e di vendita. Non di rado, nelle esperienze di imprese lo spazio è determinante sia in fase espansionistica, per rispondere all'esigenze di ampliamento, trasferendosi in strutture più grandi o in quartieri strategici, sia in fase di retrocessione, al fine di sostenere i costi di locazione e di produzione. Ma lo spazio è anche quello 'di opportunità' che le imprese individuano in nuovi settori produttivi e competitivi verso cui riorientare il proprio business plan. Questi sono soltanto due dei molteplici aspetti che consentono di cogliere il dinamismo delle imprese e il loro intrinseco potenziale trasformativo. Dunque, il fluido incrocio dei modelli di *embeddedness* apre ad una quinta modalità, che potrebbe definirsi *ibrida* e delinea nuove griglie interpretative in base alle specificità dei contesti locali, o alle modalità adottate dalle imprese per inserirsi in segmenti economici e in rapporti di (co-) produzione.

Nella tassonomia proposta da Barberis (2008), il quinto quadrante è un modello di *embeddedness* improntato alla cooperazione di imprese etniche e locali, in nuovi e innovativi spazi di mercato. Pertanto, si configura come un modello auspicabile, entro cui le interconnessioni non solo arrecano un vantaggio

economico tra *win-win group*, ma rafforzano bilateralmente anche le risorse di capitale sociale e la fiducia. In un simile rapporto dialettico, l'autore sostiene l'importanza del ruolo delle *governance* territoriali e della struttura economica nell'impegno a valorizzare le diversità; sgravare le barriere in entrata (aspetti regolativi e capitali finanziari); promuovere la formazione di reti cooperative tra imprenditori (Barberis, 2008).

L'approccio della *mixed embeddedness* risulta particolarmente funzionale per l'analisi del fenomeno imprenditoriale perché, come si è visto, tiene conto di più strutture di influenza sulle strategie di inserimento nel sistema economico della società. Tuttavia, nel tentativo di rappresentare un superamento delle spiegazioni ancorate ad approcci culturalisti, sembra non bilanciare adeguatamente gli aspetti culturali e normativi, parimenti determinanti nei risultati di *embeddedness* (Barberis, 2008; Storti, 2018). Sebbene i gruppi etnici presentino *predisposing factors* (Waldigner, 1990), questi non sono interpretabili come punti fissi, ma si modellano nei contesti di ricezione; dunque, l'appartenenza culturale, la religiosità, i legami etnici e altri elementi che definiscono le identità collettive, vengono impiegate dai singoli per raggiungere uno scopo specifico.

Analogamente accade per gli aspetti normativi e le barriere rigide/lasche che regolano l'accesso in segmenti di mercato. Infatti, sono fattori che incidono sensibilmente sulla realizzazione dei progetti di impresa, ma al contempo stimolano nuove strategie di risposta da parte degli individui, per proseguire il proprio cammino imprenditoriale.

A partire da questi elementi e da altri spunti presi in prestito dalla letteratura sull'argomento, il presente lavoro di ricerca propone una analisi di due casi di studio: i percorsi imprenditoriali degli srilankesi a Napoli e quelli dei pakistani a Manchester. In particolare, l'attenzione sarà riposta sulle similitudini e differenze nel rapporto tra le modalità di inserimento dell'immigrato nel territorio ospitante e tra le strategie di impresa adottate; nel tipo di *struttura di opportunità* che si configura a Manchester e a Napoli; nel peso relativo alle relazioni etniche, co-etniche e con il contesto istituzionale. Il punto di partenza saranno le biografie degli imprenditori pakistani e srilankesi, la storia delle città che li ospitano e il funzionamento dei network personali nella realizzazione dei progetti di impresa.

Capitolo 2

L'imprenditorialità straniera. Approcci teorici

Il fenomeno dell'imprenditorialità straniera in Italia come nel resto d'Europa sta assumendo una indiscussa visibilità e consistenza. L'avvio in particolare di micro-imprese è chiaro segno della volontà degli immigrati di imboccare strade alternative per perseguire l'inserimento nel sistema economico della società ricevente e, intanto, sfuggire ad un destino di subalternità (Ambrosini, 2015). La decisione di *intraprendere* si colloca tra due livelli interpretativi: il livello *personale*, entro cui l'imprenditore immigrato è concepito come un soggetto agente che orienta le sue scelte sulla base di aspirazioni, esperienze pregresse e capacità; il livello *dialogico* con l'ambiente circostante, in cui l'imprenditore sviluppa il progetto anche rispetto al proprio sistema sociale, attivando legami *funzionali* sia con i gruppi di riferimento (etnico, autoctono e misto), sia con gli attori (istituzionali e soggetti privati) del territorio. In altri termini la *struttura delle opportunità* (Waldinger, Aldrich e Ward, 1990) identifica nelle caratteristiche istituzionali e nelle condizioni di mercato, variabili significative nell'orientare i risultati imprenditoriali. Basti pensare, per esempio, al quadro normativo che regola l'avvio²³ e determina in buona misura lo sviluppo delle attività nelle fasi successive (cuneo fiscale e aliquote per l'imposta sui redditi). Oltre a ciò, l'avvio delle imprese dipende soprattutto dalla disponibilità del capitale di partenza, la cui assenza dilaterrebbe in ogni caso i tempi di realizzazione. Nel caso qui studiato, ma anche più in generale, le modalità di reperimento di risorse economiche sono varie: oltre ai circuiti personali (risparmi, prestiti informali nelle cerchie familiari e amicali), è possibile ricorrere a fonti di finanziamento sia private (istituti bancari), sia pubbliche (finanziamenti europei e

²³ Ad esempio, in Italia ai lavoratori autonomi con un fatturato che supera i 5mila euro l'anno è richiesta l'apertura di una partita Iva e la regolarizzazione della posizione previdenziale all'Inps e all'Inail, quest'ultima valida per l'assicurazione obbligatoria. Le procedure seguono inoltre criteri di differenziazione, a seconda della tipologia di azienda: le aziende di profitto, che a loro volta si distinguono in società di persone (S.n.c. e S.a.s.) e società di capitali (S.r.l. e S.p.a.); le aziende no profit (Onlus, ente non commerciale, ONG, cooperative sociali, associazioni sociali, imprese sociali, fondazioni, comitati ecc.).

statali con tassi vantaggiosi o a fondo perduto). La creazione e la tenuta delle attività di impresa dipendono molto dalla disponibilità di capitale economico e dall'accesso ad esso, che attraversa nebulosi *iter* burocratici, particolarmente lunghi e farraginosi in Italia, soprattutto per gli immigrati estranei al sistema regolativo del contesto di ricezione, oppure esclusi dai circuiti di prestito formale; spesso queste difficoltà si traducono in vere proprie barriere di accesso al credito (Kloosterman et al., 1999).

Ulteriori fattori decisivi fanno riferimento alla permeabilità dei mercati da parte delle imprese straniere e alle proprie capacità di affrontare la crescente concorrenza nelle economie avanzate. Tuttavia, resta vero che l'imprenditorialità straniera va analizzata a partire dai cambiamenti economici occorsi nei mercati internazionali e locali in determinanti fasi storiche.

Come è stato osservato già dagli anni Ottanta del secolo scorso, l'ascesa delle grandi aziende sullo scacchiere globale stava mettendo a dura prova di resistenza le micro-imprese. La sopravvivenza di queste ultime era guardata con scetticismo dai teorici marxisti e funzionalisti (Lipset, Rokkan, 1967; Nielsen, 1980), che le ritenevano piuttosto un residuo precapitalistico; mentre altri autori rilevarono che le piccole realtà non stavano resistendo ai cambiamenti economici in corso, bensì proliferavano (Auster, Aldrich, 1984). Ad esempio, negli Stati Uniti se due piccole imprese (di *bianchi*) su tre fallivano nel giro di un paio di anni dall'avvio, il rapporto per le piccole imprese di immigrati si ampliava a due su dieci (Aldrich, McEvoy, 1983): la micro-impresa si confermava come settore vitale e dinamico (Birch, 1979; Auster, Aldrich, 1984). Ad una conclusione analoga giungevano Dawson e Kirby (1979), studiando alcuni contesti urbani del Regno Unito e rilevando che circa un terzo dei negozi di vendita al dettaglio di proprietà dei *bianchi* cessava, soprattutto nelle aree a forte ricambio etnico. L'ipotesi relativa alle dimensioni delle imprese – più sono piccole e più sono esposte al fallimento – non poteva costituire una spiegazione esaustiva e generalizzabile. La vulnerabilità delle micro-imprese in generale poneva nuovi interrogativi, particolarmente in riferimento ai fattori che potevano sottendere le migliori performance economiche degli immigrati. Gli studi sviluppati su questo tema cercavano le risposte entro tre livelli: il sistema mondiale, lo stato-nazione e il settore industriale. In merito al

primo livello, la considerazione di partenza assumeva che il posizionamento delle nazioni nel sistema capitalista mondiale aveva prodotto una sopravvivenza differenziata delle realtà micro-imprenditoriali. Negli Stati Uniti e nel Regno Unito, la presenza di un mercato aperto e scarsamente regolato dall'intervento statale permetteva alle grandi imprese di accumulare ed espandere il proprio capitale, al punto di affermare il monopolio sui mercati. Queste dinamiche si traducevano in un indebolimento delle piccole imprese che, spinte nelle *periferie* del mercato, accrescevano la loro vulnerabilità (Burris, 1979; Auster, Aldrich, 1984). Un quadro contrapposto si profilava nei paesi che ricoprivano una posizione *semi periferica* nel mercato globale (Wallerstain, 1974). È il caso dell'Italia e della Spagna, dove il mercato internazionale riguardava principalmente il settore delle esportazioni. Inoltre, tali contesti nazionali non godendo di adeguate infrastrutture di comunicazioni e di trasporto, configuravano territori economici marginali nelle aree interne. In realtà, questo posizionamento si rivelava un punto di forza per le piccole realtà produttive. I cambiamenti in atto che non raggiungevano le aree interne e il robusto intervento statale avevano peraltro gettato le condizioni necessarie alla creazione di una *zona cuscinetto* attorno alle piccole e le medie imprese (PMI): ciò consentì di salvaguardare la *produzione domestica* e numerosi posti di lavoro (Boissevain, 1984). Nello specifico, il ruolo delle micro-imprese si rafforzava tramite la logica del subappalto che permetteva alle grandi imprese di tagliare i propri costi interni e a quelle piccole di prosperare, acquisendo il grosso della produzione (Berger, 1981; Auster, Aldrich, 1984).

Sul piano industriale, le aziende che investivano in innovazione e ricerca inibivano l'affermazione sul mercato di altri competitori, specie se piccoli e con una bassa dotazione di risorse finanziarie. In questo senso, la spinta verso la produzione di scala maggiormente meccanizzata giocava contro le piccole unità produttive, per tempi e quantità realizzate. La ristrutturazione economica degli anni Novanta, che si protrasse per tutto il decennio successivo, configurava mercati liberalizzati ed era sostenuta dagli sviluppi nel campo delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni (ICT). Il settore del terziario avanzato disancorava i mercati dal passato industriale e allocava la domanda di lavoro su

profili impiegatizi altamente qualificati. In questo modo, i confini dei luoghi economici iniziavano ad espandersi dagli agglomerati urbani al contesto globale; quello che prendeva forma a livello di città non era che il riflesso dei complessi mutamenti delle economie avanzate (Sassen, 2004). In questi cambiamenti, il segmento dell'impresoria immigrata conobbe una rapida espansione sia nelle società sviluppate che in quelle in via di sviluppo. Il basso tasso di fallimento rispetto alle micro-imprese autoctone era spiegato come il retaggio di una economia di *enclave*, al cui interno circolavano supporto, forza-lavoro e clientela, ma anche know-how e abilità di nicchia; una comune *rete di solidarietà* avrebbe dunque giovato alle piccole *imprese etniche* garantendo stabilità e sicurezza sul mercato (Light, 1972; Bonacich, 1973; Wilson, Portes, 1980). Nonostante alcune intuizioni restino valide, come il valore attribuito al tessuto delle relazioni informali, tra i limiti della prospettiva dell'enclave etnico si riscontra l'appiattimento della spiegazione del successo imprenditoriale su fattori culturali (o *etnici*), senza dare un adeguato peso ai condizionamenti istituzionali, economici e in generale di contesto sui percorsi degli immigrati. Il risultato è la collocazione dell'impresoria straniera in un sistema socio-economico parallelo a quello più ampio in cui, in realtà, gli immigrati sono inseriti, operano e intrecciano relazioni, non necessariamente etniche. A partire da questa prospettiva sono state formulate le prime teorie sul fenomeno dell'imprenditorialità straniera: la *Teoria dello svantaggio* (Newcomer 1961; Collins 1964; Jones, McEvoy, 1992) e la *Teoria culturale* (Masurel, Nijkamp et al., 2002). A legare queste due teorie è l'idea che gli stranieri subiscano un sistematico pregiudizio rispetto ai nativi nel mercato del lavoro dei paesi di destinazione.

La *Teoria dello svantaggio* suggerisce che i condizionamenti che gli immigrati subiscono in ogni fase migratoria diventano marcatamente forti rispetto all'accesso al mercato del lavoro qualificato e salariato (Volery, 2007), marginalizzando le minoranze scarsamente dotate di capitale culturale e di competenze avanzate. In questa condizione irreversibile, le minoranze formulano una risposta reattiva alla precarietà, avviando percorsi nel lavoro autonomo e in settori a ridotto investimento di capitale finanziario e di competenze (Ambrosini,

Boccagni 2004)²⁴. Le attività impiantate in spazi economici marginali e poco redditizi difficilmente riescono a rafforzare le proprie strutture interne e continuano ad operare traendo vantaggio dal lavoro pesante e a massima intensità oraria²⁵ (*ibidem*). Pertanto, l'autoimpiego in attività di basso profilo non è il segno di una imprenditorialità di successo, piuttosto della *fuga dalla povertà* che non garantisce sicurezza; spesso accade che nelle nicchie di mercato affollate e competitive, la *sopravvivenza è una lotta precaria* (Reyneri et al., 1997; Ram et al., 2008).

La *Teoria culturale* fornisce una lettura incardinata sulle caratteristiche dei gruppi *etnici*, partendo dal presupposto che il trasferimento in una nuova società con modelli culturali diversi, porti ad accrescere la consapevolezza della propria identità culturale e nazionale (Jones, McEvoy, 1986). In pratica, alcuni gruppi ricorrono a *strategie autosufficienti* che veicolano risorse immateriali (solidarietà, informazioni, relazioni con clienti e fornitori), e materiali (circuiti di prestito, collaboratori e forza lavoro), per aprire una finestra di opportunità nel lavoro autonomo e orientando l'offerta in un mercato etnico (Ward, Jenkins 1984; Light, Rosenstein, 1995; Masurel et al., 2004; Barberis, 2008). Di conseguenza, le strategie autosufficienti, e in modo particolare le risorse dei gruppi, sono forza trainante per le imprese che vedono gli imprenditori etnici come *creativi*, capaci di interfacciarsi tra due o più culture e trarne profitto (Masurel et al., 2004).

Questa cornice teorico-interpretativa riscattava la visione dell'immigrato come capro espiatorio dei problemi che affliggevano la vita delle città moderne: afflizioni del mercato del lavoro e di quello abitativo, segregazione sociale, disparità socio-economiche e conflitti ricorrenti (Piore, Sabel 1984; Borjas 1990; Pinch 1993). I teorici culturali avevano osservato che le imprese etniche non solo contribuivano a migliorare le condizioni economico-occupazionali tra i membri

²⁴ Una altra versione della Teoria dello Svantaggio è la *Teoria della mobilità bloccata*: l'iniziativa imprenditoriale sarebbe più una risposta alle discriminazioni incontrate non tanto nell'accesso al mercato del lavoro dipendente, quanto più nella possibilità di mobilità sociale e occupazionale (Mayer, 1975; Rajman, Tienda 2000; Ambrosini, Boccagni, 2004).

²⁵ A tal proposito Ambrosini introduce il concetto di *imprese-rifugio*: installate in alcune nicchie di mercato, con limitate capacità economiche e scarse prospettive di avanzamento professionale. Secondo l'autore, questi elementi consentono l'autosufficienza dell'attore economico, parimenti aumentando i rischi di mortalità aziendale (Ambrosini, 1999).

del gruppo, ma generavano anche delle esternalità positive nel contesto circostante, riattivando segmenti del mercato locale e rivitalizzando le aree urbane in cui operavano (Ram, Deakins 1996; Masurel et al., 2002). Nonostante entrambe le teorie mostrino punti deboli, alcune chiavi di lettura restano valide. Per esempio, l'idea che le difficoltà di inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro qualificato incoraggerebbero atteggiamenti proattivi verso l'intrapresa; ma è anche vero che non sempre gli immigrati perseguono *l'eldorado dell'autonomia imprenditoriale* (Storti, 2008, p. 329), configurando percorsi diversi: molti restano bloccati in lavori subordinati, non qualificati e malpagati; altri intraprendono in piccole attività commerciali; altri ancora acquisiscono nuove competenze per avviare un percorso di mobilità sociale. Più in generale, sembra non reggere l'ipotesi causa-effetto, secondo cui l'avvio di attività autonome risulta una *operazione meccanicistica* di risposta alla possibilità di entrare nel mercato del lavoro dipendente (Ambrosini, Boccagni, 2004; Storti, 2008). Come è stato osservato, in entrambe le teorie emerge un *modello di attore eterodiretto* che subisce passivamente i condizionamenti esterni (Storti, 2008). In particolare, Storti sottolinea che la teoria culturale forgia un attore *ipersocializzato* che agisce rigidamente lungo i perimetri del gruppo di riferimento e sulla base di norme e valori interiorizzati. La teoria dello svantaggio, invece, proietta l'immagine di un attore *iposocializzato* che muove in un vuoto di norme e relazioni, subendo le coercizioni dell'ambiente esterno (Storti, 2008). Nuovi approcci per lo studio dell'imprenditorialità straniera [§2.2] hanno segnato il superamento di questa *impasse* e posto in evidenza la crucialità dei fattori relazionali e delle variabili contestuali per la comprensione dell'agire economico dei soggetti (*ibidem*). In questo scenario le *storie* personali e familiari hanno il loro peso: mettono in luce i presupposti delle partenze, le dotazioni di risorse di capitale (culturale, sociale ed economico), i tempi e gli spazi delle esperienze soggettive, come anche la capacità di interagire con la *struttura di opportunità* e di fronteggiarne gli elementi ostili. Nondimeno, non vanno tralasciate le risorse mobilitate all'interno del gruppo di appartenenza o di inserimento nella comunità ospitante che, come vedremo, possono risultare cruciali al fine di spiegare le performance imprenditoriali. In ogni caso, la questione dell'*etnicità* è anche essa importante

per spiegare le forme e gli esiti dell'imprenditoria straniera, che spesso ne enfatizza i tratti e le componenti culturali rendendo il concetto complesso e ambiguo.

2.1 La questione dell'etnicità nell'impresa immigrata

In letteratura il termine 'etnico' ricorre spesso come aggettivante delle comunità straniere e delle forme di *impresa* da loro promosse. Vale la pena entrare nel merito per chiarire cosa si intende per *etnia* e per *gruppo etnico*, che tipo di *imprenditoria* può definirsi *etnica* e in che misura il concetto di *etnia* può essere usato in rapporto alla imprenditorialità, provando a superare spiegazioni unicamente riconducibili ad una matrice culturale.

In generale, il concetto di *etnia* richiama le differenze di ordine culturale tramandate di generazione in generazione: miti, simboli, valori e memorie che identificano un popolo e una comune discendenza. All'interno di una etnia originano meccanismi di solidarietà e che difficilmente si estendono ad altri gruppi (Smith, 1986). Inoltre, gli elementi di una etnia possono mantenersi e/o alterarsi nel tempo conducendo alla sopravvivenza oppure alla estinzione dell'etnia stessa (Bagnasco et al., 2004). Tra i diversi fattori che condurrebbero all'alterazione dei tratti etnici si impongono gli eventi migratori e la graduale mescolanza di culture e pratiche in uno stesso territorio. In questa specifica circostanza è possibile cogliere una prima differenza tra i concetti di *etnia* e di *gruppo etnico*: il primo è riferito ad una entità astratta come lo sono le comuni credenze o l'identificazione in un gruppo, non necessariamente ancorata ad uno spazio geografico; il secondo, nell'accezione weberiana, trova connotazione all'interno di un contesto, in riferimento ad un territorio geografico ben definito. Nel caso dei fenomeni migratori, i gruppi etnici vivono in una *nazione senza Stato*, dai confini labili e in cui diritti e doveri interessano etnie differenti (*ibidem*). Tra i posizionamenti critici sul concetto di *gruppo etnico* si collocano i contributi degli antropologi, che lo definiscono come una entità complessa poiché in un aggregato in apparenza 'omogeneo' affiorano differenze religiose, culturali, linguistiche e di provenienza (Werbner, 1984). In altre parole, il gruppo etnico non rappresenta una entità rigida dai confini netti, ma è soggetto a mutamenti nel

tempo e nello spazio. Basti pensare come, in seguito agli eventi migratori, un gruppo muove in disparate aree geografiche, entra in contatto con diversi modelli socio-culturali, ne acquisisce alcuni tratti e nel lungo periodo attraversa cambiamenti demografici (Barth, 1969). In questo senso, Barth preferisce parlare di *confine etnico* del gruppo [§4], per definire la linea *mobile* di separazione che se da un lato consente di rivendicare la propria identità, dall'altro permette di ricostruirne una nuova, a partire dall'*ibridazione* di elementi culturali e sociali differenti (*ibidem*). Pertanto, il gruppo etnico prende forma attraverso reiterati processi di codificazione delle differenze sociali e culturali che lo distinguono da altri gruppi (Fabietti, 1994).

Il concetto di *etnia* ha assunto progressiva diffusione anche nel campo socio-economico, per definire i percorsi imprenditoriali di un determinato gruppo, al cui interno i membri non necessariamente presentano una certa omogeneità sociale e culturale. Tuttavia, l'espressione 'imprenditoria etnica' è stata impiegata, ignorando le sue reali implicazioni lessicali: *etnico* sembra richiamare la provenienza degli imprenditori e dei dipendenti, senza tenere debitamente conto di quanto i modelli di comportamento aziendale siano, invece, omologati a quelli degli imprenditori autoctoni (Palidda, 2017). Altre volte l'*etnicità* è riferita ai beni venduti/prodotti, alla clientela etnica, alle zone che registrano una significativa presenza di economie immigrate (es. quartieri etnici), o in presenza di una trasmissione generazionale nella gestione di una impresa (Light, 1980). In pratica, l'uso esteso e diversificato del termine che può assumere sfumature di volta in volta diverse, lo colloca su un terreno scivoloso e ancora dominato dal dibattito scientifico. La tendenza è quella di sostituirlo con aggettivi quali *straniera* o *immigrata*, soprattutto se il riferimento è ad un modello di impresa differente rispetto a quello autoctono, con aspetti di produzione, filiera, vendita, import/export e approvvigionamento di materie prime che potrebbero rimandare a un gruppo *presunto* etnico (Rath, Kloosterman, 2000). Su questa linea di ragionamento, Ambrosini (1999) ha proposto una utile tipologia delle imprese *etiche*, in seguito rivista da Martinelli (2003) (Ambrosini, Boccagni, 2004), da cui è evidente quanto l'*etnia* non sia un elemento rigido di definizione, piuttosto prefiguri diversi tipi di impresa, a seconda che essa sia riferita ai prodotti venduti

e alla nazionalità dei dipendenti, nonché dei clienti. Per definizione, l'impresa *tipicamente etnica*²⁶ risponde ad una domanda precisa, immettendo sul mercato prodotti e servizi non reperibili nel contesto ricevente (Ambrosini, 1999; Ambrosini, Boccagni, 2004); in questo senso, *etnico* contraddistingue innanzitutto il prodotto prodotto/venduto e di rimando la struttura dell'impresa, la nazionalità del personale e della clientela principale a cui l'offerta è rivolta. Nel caso delle imprese *etiche allargate*²⁷ e delle *imprese esotiche* (Ambrosini, Boccagni, 2004) il prodotto etnico cattura una clientela mista, o non etnica, veicolando cambiamenti negli stili di consumo, anche per i prezzi spesso particolarmente vantaggiosi. Le imprese *intermediare* sono quelle che propongono beni e/o servizi (non etnici) mirati a soddisfare la domanda della comunità di riferimento; è il caso di call center, money transfer, traduttori, servizi legali, assistenza per il disbrigo di pratiche burocratiche, agenzie di viaggio²⁸, o imprese operanti in una *zona* transnazionale, per l'esportazione dei prodotti stranieri nei paesi di origine.

Rispetto a questa tipologia di impresa, in entrambi i contesti della ricerca sono emersi alcuni elementi di rilievo e di contrasto tra le diverse realtà coinvolte. Nella città di Manchester le imprese intermediare operano nel ramo legale, nella vendita immobiliare, in servizi e consulenza alle imprese, nel settore dell'*advertising* e del marketing e così via. La diramazione di questi servizi in diversi ambiti riflette una comunità dinamica, che nel tempo è riuscita a rafforzare i percorsi imprenditoriali e investire in svariati settori produttivi. Nella maggior parte dei casi, all'apice delle imprese si trovano professionisti pakistani e british-pakistani, con titoli di studio elevati e competenze specialistiche. Al contrario, a Napoli, dove l'immigrazione è piuttosto giovane e meno sedimentata sul territorio, sembrerebbe che al crescere della specializzazione dei servizi, le attività

²⁶ Imprese di questo tipo operano solitamente nel settore alimentare, come ad esempio le macellerie *Halal*, diffuse in quei paesi in cui le minoranze etniche di fede islamica sono stabili e radicate da lungo tempo sul territorio (è il caso di Manchester, Regno Unito), ma comunque in crescita anche nel contesto italiano (Ambrosini, Boccagni, 2004).

²⁷ Si pensi ai takeaways pakistani del Curry Mile (Dixy Chicken, Saajan Halal take away ecc.) che per qualità, prezzi contenuti e servizio prolungato anche in fasce orarie notturne, attirano numerosi studenti che vivono nell'area. Medesime dinamiche soprattutto nel consumo di kebab sono riscontrabili anche nel contesto partenopeo, e in generale in tutti i grandi centri cittadini italiani.

²⁸ Queste ultime pur rientrando nella variante delle imprese intermediare, sono definite *imprese di connessione* e rivolgono una parte dei servizi anche ad una clientela autoctona, come ad esempio la vendita di biglietti di viaggio per mete extraeuropee.

intermediare di srilankesi deleghino a terzi l'espletamento delle funzioni e dei servizi (pratiche di lavoro, modello redditi, ISEE ecc.): una dinamica ricorrente nei centri CAF e di consulenza che funzionano da incubatori della comunità, in cui vengono raccolte le istanze e le pratiche dei connazionali per poi smistarle ai CAF e ai patronati italiani.

Infine, nella tipologia di Ambrosini si identificano con imprese *aperte* quelle realtà che operano in mercati competitivi. In questo caso le tracce di etnicità nei prodotti e nella clientela (sempre più mista e universale) sono sfocate, e comunque circoscritte al profilo organizzativo dell'impresa, in termini di relazioni fiduciarie tra clienti e fornitori, accesso ad informazioni, risorse e lavoro subordinato a basso costo (Ambrosini, Boccagni, 2004). Come è stato osservato, questo tipo di impresa è in crescita nel terziario dei servizi²⁹ e in determinati comparti industriali, occupando un segmento della filiera produttiva, della quale però non si controlla l'intero processo (*ibidem*). In definitiva, l'*eticizzazione dell'imprenditorialità*, come di alcuni segmenti del mercato del lavoro, connotano etnicamente alcune attività produttive, in cui si producono *identità etniche* tra datori di lavoro e impiegati (Palidda, 2000, Resta, 2008; Ranisio, 2016). In questo senso, il termine *etnico* risulta appropriato, poiché prefigura un segmento del mercato separato da quello autoctono per caratteristiche (mansioni, orari e retribuzione) e l'attitudine a non reclutare la forza lavoro nella popolazione autoctona. Molte volte la scelta di lavoro autonomo è strumentale alla volontà degli immigrati di ritornare presto nel paese di origine - verso cui mostrano un ancoraggio ancestrale - una volta raggiunta una adeguata stabilità economica; quindi, sia il progetto migratorio che la scelta imprenditoriale assumono un carattere temporaneo. Ne è un esempio il modello di *middleman minorities* di Bonacich (1973), per cui i gruppi si concentrerebbero in attività flessibili, come il commercio, che consentirebbero di avere a disposizione una maggiore liquidità di capitale da accumulare, oppure da inviare in patria sotto forma di rimesse. Inoltre, Bonacich ha individuato nel lavoro intensivo e nella gestione paternalistica gli aspetti peculiari dell'impresa *middleman*. In diversi casi i dipendenti sono i membri

²⁹ Sono imprese che operano nel commercio, nell'edilizia, nei servizi di pulizia; oppure alle quali viene subappaltata la produzione, a esempio nel settore dell'abbigliamento.

della famiglia, in molti altri vengono reclutati seguendo criteri precisi: fiducia, paese di provenienza, lingua parlata e cultura comune. Centrale in questo senso è il ruolo ricoperto dal *capitale sociale etnico*, sia nella creazione della nuova impresa che nel reclutamento di forza lavoro (Portes, 1998). In questa logica, però, sono presenti alcuni rischi. Nonostante il capitale sociale abbia sostenuto i percorsi di mobilità occupazionale (ad esempio per il passaggio dall'ambulante al commercio con regolare licenza), nel lungo periodo la struttura delle opportunità può trasformarsi in una trappola, dovuto al sovraffollamento nel mercato e ai rischi di concorrenza esasperata. A sostegno di questa ipotesi, uno studio di Avola e Cortese, sull'inserimento nel mercato del lavoro dei senegalesi a Catania (2012), ha dimostrato che i percorsi lavorativi che si realizzano nelle strette maglie delle nicchie etniche spesso sono deludenti. Difatti, gli immigrati che vivono la propria esperienza lavorativa e sociale nel solo *circuito etnico* impoveriscono il capitale umano e sociale di partenza, riducendo in questo modo le chance occupazionali al suo esterno (Palidda, Consoli, 2006).

Le evidenze empiriche mostrano che il criterio dell'etnicità è certamente valido per alcuni gruppi e tempi migratori: l'enclave economico ha funzionato bene per le prime generazioni di immigrati e ne ha sostenuto i percorsi imprenditoriali. Ma quando subentrano elementi di discontinuità nei percorsi, o semplicemente le successive generazioni, si ritiene che ad integrazione avvenuta l'enclave perda la sua funzione originaria; ciò è soprattutto vero per le generazioni successive, nate e cresciute nel contesto di immigrazione dei genitori, che aspirerebbero, al pari dei coetanei autoctoni, ad ottenere occupazioni qualificate e ben retribuite, rifiutando di ereditare le attività intraprese dai padri. Come vedremo nelle pagine successive, le esperienze dei british-pakistani di Manchester sono molto variegata; se alcune performance non sono riconducibili ad una spiegazione di *enclave etnico*, in altri casi la prosecuzione delle medesime attività dei padri, talvolta dei nonni - anche tra individui in possesso di elevate qualifiche - rappresenta una trasmissione generazionale dell'impiego. Questi aspetti, invece, non sono ravvisabili nel contesto partenopeo, in quanto sia l'imprenditoria srilankese che l'avvento delle seconde generazioni rappresentano sfide estremamente attuali. In particolare, nei capitoli che seguono [§5-6] vedremo come le diverse forme di capitale degli

immigrati (economico, culturale, educativo e sociale) che interagiscono in maniera stretta con le condizioni di contesto (mercato del lavoro, spazi economici-urbani attrattivi, istituzioni locali, ecc.) incidano sulle motivazioni, nonché sui percorsi di impresa.

2.2 Dalle teorie *supply e demand side* al modello *mixed embeddedness*

Nei *migration studies* l'imprenditoria straniera costituisce un originale filone di studi che si muove lungo diverse prospettive teoriche. La varietà degli approcci presenti in letteratura rientra in due principali correnti maturate nell'ultimo quarantennio e che per molto tempo hanno dominato l'interpretazione dei processi imprenditoriali. Generalmente distinte in teorie *demand side* (Light I., 1972; Boissevan, 1992; Light, Rosenstein 1995) e teorie *supply side* (Esping-Andersen, 1999; Bonachich, 1973; Jones, McEvoy, 1992), hanno ricondotto la spiegazione dell'imprenditoria straniera alle caratteristiche dei contesti, alla struttura del mercato del lavoro e al ruolo delle istituzioni (*demand*); oppure hanno conferito centralità agli individui e alle risorse possedute per comprendere i percorsi intrapresi (*supply*). Scomponiamole nei rispettivi aspetti principali, partendo dalla prima prospettiva. Nel corso di questo capitolo si è affermato che l'imprenditoria straniera poteva essere compresa alla luce dei profondi mutamenti economici occorsi in larga misura nelle società occidentali. Le teorie *demand side*, ispirate al paradigma neoliberista, hanno sostenuto che la nascita e l'evoluzione delle imprese straniere è stato uno degli esiti delle trasformazioni nel tessuto produttivo e nel mercato del lavoro. Infatti, l'espansione del settore terziario, che procedeva di pari passo con la chiusura dei distretti industriali, aveva creato molti *vacancy chain*, interstizi poco redditizi e lasciati liberi dagli autoctoni, che iniziavano a captare l'offerta immigrata, in forma di *successione ecologica* (Aldrich, 1976); in questa prospettiva emerge, dunque, una interdipendenza tra i cambiamenti di popolazione e quelli economici (Osti, 2010). L'affermazione imprenditoriale degli immigrati è pertanto stata favorita dal progressivo ritiro dell'offerta autoctona da specifici ambiti del mercato del lavoro per orientarsi verso occupazioni meno faticose e più qualificate, lasciando spazio agli immigrati che si inserivano nei sistemi produttivi come *gruppo di rimpiazzo* (Waldinger, 1990). Le risposte dei

territori nazionali ai mutamenti economici hanno inciso ovviamente sul modo e sulla misura in cui l'imprenditoria straniera poteva manifestarsi, così come gli strumenti di regolazione dei diversi sistemi istituzionali; basti pensare alle norme sulle licenze commerciali e ai prerequisiti di accesso al mercato (Boissevan, 1992). Va da sé che la struttura normativa incide in maniera considerevole sulle dinamiche dell'offerta imprenditoriale e sui comportamenti degli attori economici, che a loro volta articolano strategie mirate³⁰ a fronteggiare una regolamentazione eccessivamente restrittiva (Palidda, 1992). Tra i limiti dei modelli teorici *demand side* vi è sicuramente una scarsa attenzione alle strategie degli immigrati, alle risorse mobilitate e agli ambienti sociali in cui si muovono (Rinaldi et al., 2012). Le teorie *supply side* sono maturate con l'obiettivo di colmare queste lacune e riconsegnare centralità ai protagonisti. In questi schemi analitici rientrano anche gli approcci esposti in precedenza, che enfatizzano il ruolo decisivo dei fattori culturali (Bonachich, 1973; Werbner, 1990; Jones, McEvoy, 1992), del capitale umano, le *skilled migration* (Portes et al., 2002; Rinaldi et al., 2012) e le 'risorse di classe', come ad esempio il capitale economico di partenza, la capacità d'accesso a finanziamenti e l'estrazione sociale (Bates, 1994). Nondimeno, il capitale sociale risulta centrale nella spiegazione dell'imprenditoria straniera, con i contributi di Portes e colleghi (1985) e della Werbner (1991), che si focalizzano sui *networks imprenditoriali* e sulle risorse raggiungibili attraverso le reti (Rinaldi et al., 2012). Questa breve disamina di approcci analitici – che non ha alcuna pretesa di esaustività – suggerisce l'impossibilità di confinare la lettura dell'imprenditoria straniera dentro una unica prospettiva; il dualismo evidenziato non si esaurisce nella proposta di validità dell'una o dell'altra teoria, ma fornisce elementi di riflessione per allargare la comprensione del fenomeno.

A partire dagli anni Novanta del secolo scorso, studiosi americani ed europei hanno proposto diverse sintesi tra gli approcci in questione. Il primo tentativo è stato il *modello interattivo* (Waldinger et al., 1990), che ha considerato il fenomeno dell'imprenditorialità straniera nella sua natura multidimensionale e

³⁰ Alcune pratiche molto diffuse, particolarmente nel nostro Paese, sono per esempio quella di dichiarare ai pubblici uffici un tipo di attività per poi realizzarne un'altra, o quella di ricorrere alla figura del *prestanome* dotato di regolare licenza.

tenuto in conto tanto le caratteristiche della *struttura delle opportunità*³¹, quanto le strategie individuali e del gruppo etnico. Sebbene presentasse un contenuto innovativo nella combinazione di variabili strutturali e variabili personali, il modello non è stato esente da critiche, specialmente da parte di quanti hanno rilevato una potenzialità inespressa della *struttura delle opportunità* che, vincolata ad una definizione vaga, restituiva una immagine statica dei contesti economici, o delle modalità di accesso alle risorse nell'ambiente circostante (Rath, Kloosterman, 2000). Eppure, il contributo pionieristico di Waldinger e colleghi è stato di grande stimolo e ha impegnato altri studiosi a perfezionare queste prime intuizioni. Nei primi anni del nuovo millennio matura il *mixed embeddedness* (Kloosterman e Rath, 2001), un robusto modello teorico-analitico che fin da subito ha rappresentato un volano per le ricerche successive³², dimostrando del resto la sua duttilità in differenti contesti territoriali. Kloosterman e Rath, attenti alle trasformazioni economiche che stavano mutando il volto delle grandi e piccole città, avevano osservato che nelle economie urbane contemporanee esistevano differenti tipi di imprenditori stranieri. Se è pure vero che la gran parte di questi si concentrava negli anelli periferici del mercato, una quota crescente stava iniziando ad investire capitali e competenze specializzate in settori ad alta crescita: servizi avanzati alle imprese, nell'industria culturale e della moda. Ciò era confermato non solo dalla distribuzione sul territorio delle imprese, in una perenne tensione tra quartieri poveri e quartieri elitari, ma anche dagli investimenti nei locali, nell'arredo e nella linea offerta (Saxenian, 2006; Dheer, 2018; Barberis, Solano, 2018; 2019). Nel clima di crescente mescolanza che si respirava in molte città contemporanee, il modello della *mixed embeddedness* (ME), non solo è stato in grado di fotografare i cambiamenti, ma anche di indagare come la combinazione di risorse possedute e opportunità/vincoli di struttura producano determinati *outputs* di impresa [§1.3]. Innanzitutto, gli autori

³¹ La struttura delle opportunità considera sia le condizioni di mercato (prodotti di consumo etnico e mercati etnici/mercati aperti), sia l'accesso alle risorse da parte degli aspiranti imprenditori immigrati (offerte di lavoro, competizione in posti vacanti e politiche di governo). Cfr. Waldinger R., Aldrich H., Ward R., 1990, *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Society*, California: SAGE Publications.

³² Nel panorama scientifico italiano si rimanda ai contributi di Barberis (2008), Solano (2016) e Storti (2018).

hanno definito la *struttura di opportunità* come situazionale e riferita non solo ai mercati, ma anche ai contesti istituzionali e socio-culturali. Ma la principale innovazione del ME è espressa dalla possibilità di valutare i fattori che di volta in volta impattano sulla struttura e che possono condizionare l'accesso ai segmenti di mercato, in relazione a tre livelli territoriali. Il macro-livello rimanda al quadro normativo e istituzionale del paese di riferimento, che può strutturare opportunità diverse in base alla tipologia e alla dimensione dei settori in cui gli imprenditori stranieri concorrono. Gli Stati possono regolare l'avviamento di nuove imprese, predisponendo rigidi prerequisiti di accesso per settori con richieste di abilità e di licenze, o anche stabilire orari di apertura e chiusura, gamma di prodotti e tipo di alloggi. Regolazioni eccessive, tipiche dei *Coordinated Market Economies* (Hall, Soskice, 2001), potrebbero scoraggiare ogni intraprendenza. Su una scala ridotta, le strutture di opportunità variano anche a livello regionale/urbano, dove i singoli contesti si differenziano tra loro ma anche dall'andamento nazionale, per un proprio dinamismo sia economico che socio-culturale. Infine, a livello micro, le aree interne, i distretti e i quartieri di una stessa città possono ugualmente generare opportunità e vincoli, creando mercati floridi, oppure segregare le attività degli imprenditori stranieri. Nello specifico, a livello territoriale può accadere che le normative locali e l'effetto di politiche urbane (es. piani di zona) possano bloccare o promuovere la diffusione di talune attività: industrie creative, shisha club, vendita di alcolici. Viceversa, una particolare domanda etnica e non-etnica, in linea con i cambiamenti negli stili di vita e di consumo, potrebbe incentivare investimenti in alcuni settori, come ad esempio la ristorazione³³, piuttosto che in altri.

Il ME ha allargato la sua analisi anche all'*agency* degli attori economici e al modo in cui essi sono in *embeddedness* nelle strutture sociali (Barberis, Solano, 2018). Si tratta di una definizione presa in prestito dalla *New Economy Sociology* e maturata con i contributi di Polany (1957) e di Granovetter (1985): tutte le azioni economiche non avvengono in un vuoto socio-culturale o istituzionale;

³³ È il caso della ristorazione egiziana e turca, proliferata in molte città olandesi in un periodo di forte contrazione del settore food, con la chiusura di numerosi take-aways locali e snack bar, a causa della concorrenza di catene di fast food, come McDonald's (Kloosterman, 2006).

piuttosto i comportamenti degli individui, anche quelli economici, sono incorporati in reali e concreti sistemi di relazioni sociali (*ibidem*). Granovetter aveva individuato due forme di *embeddedness*: nel sistema relazionale e nel sistema strutturale. Il primo, come è noto, si struttura sulle relazioni interpersonali definendo la dotazione di capitale sociale. Nello specifico caso degli imprenditori stranieri è possibile, per esempio, osservare le relazioni sociali e funzionali all'attività stessa: famiglia, dipendenti, fornitori, clienti, istituzioni, concorrenti, banche ecc. L'*embeddedness* strutturale, sebbene non direttamente osservabile, fa riferimento alle relazioni tra gli attori sociali e le strutture di opportunità: gli individui sono inseriti in contesti istituzionali e in ambienti socio-culturali diversi, capaci di influenzare e orientare l'agency. In generale, maggiore è il grado di *embeddedness*, migliori risulteranno le performance imprenditoriali (Granovetter, 1985; Rath, 2002; Kloosterman, 2010; Barberis, Solano, 2018). Kloosterman e Rath non ignorano le caratteristiche degli individui, anzi partono dal presupposto - non sempre scontato - che il successo imprenditoriale dipenda dal capitale educativo (titoli di studio), dalla disponibilità finanziaria che concede un certo margine di manovra in investimenti nei settori prescelti e da una buona dose motivazionale. Il pacchetto di risorse personali orienterebbe l'accesso a determinati interstizi produttivi. Come osservavano gli autori, più i mezzi erano modesti, più gli imprenditori immigrati concorrevano in mercati spietati: affollati, poco redditizi e solitamente nelle *catene dei posti vacanti*, dove gli outsiders (immigrati) erano sovra rappresentati (Kloosterman, 2006). In definitiva, il modello ME offre la possibilità di spiegare il fenomeno su scale territoriali diverse (Ram et al., 2018) e di indagare allo stesso tempo, i modi tramite cui il sistema sociale degli imprenditori si adegua alle strutture di opportunità delle città in cui operano, permettendo di trarne risorse o vincoli.

Di recente sono stati compiuti ulteriori sforzi per affinare la dimensione spaziotemporale del ME. Il modello si è riconfermato produttivo nell'analisi sia delle imprese attive in spazi economici transnazionali (Gertner et al., 2015; Solano, 2016; Bagwell, 2018), sia delle strategie adottate nel tempo, ad esempio per transitare in settori di qualità una volta cumulate le risorse necessarie, o per fronteggiare i cambiamenti politico-economici (Barberis, Solano, 2018).

Il modello ME ha guidato la presente ricerca. Il suo design aperto ed inclusivo di variabili chiavi permette di sviluppare nuove ipotesi e domande nel campo dell'imprenditorialità (Ram et al.2017; Kloosterman, 2018). Al contempo, si presta bene anche a diversi metodi di ricerca sia qualitativi, analizzando le strategie e le carriere degli imprenditori stranieri, sia quantitativi, ad esempio mostrando la distribuzione delle imprese per settore e per quadri istituzionali tra diversi paesi. Il ME è dunque, un modello multidisciplinare (Kloosterman, 2006). Malgrado la fama e la validità provata da molti studi, questo modello sembrerebbe non avere ancora saturato il suo potenziale. La sua intelaiatura richiama evidenti meccanismi relazionali, spesso lasciati a generali disquisizioni teorico-concettuali. Pertanto, uno degli scopi di questo lavoro è stato anche quello di sperimentare il modello ME congiuntamente alla teoria e ai metodi della Social Network Analysis (SNA).

Il modello ME e la SNA, particolarmente produttiva nei *migration studies*, si sono rivelati come due approcci sofisticati e speculari. Il ME ha stimolato interessanti suggestioni per la ricerca sui percorsi e sulle strategie imprenditoriali degli srilankesi a Napoli e dei pakistani a Manchester, quindi per analizzare due gruppi di immigrati e due contesti territoriali differenti. I principi teorici e i metodi della SNA sono stati indispensabili per *misurare* il grado di *embeddedness* degli imprenditori stranieri nel proprio sistema sociale e in quello strutturale.

Capitolo 3

La Social Network Analysis nello studio dell'imprenditoria straniera

3.1 Origini e sviluppi della *Social Network Analysis*

Le origini della *Social Network Analysis* risalgono agli anni Cinquanta del secolo scorso con i contributi degli antropologi della *Scuola di Manchester* (Piselli, 1995). La crescente insoddisfazione per lo struttural-funzionalismo che offriva una lettura statica della società, composta da rigidi confini e organizzata in gruppi corporati (ad esempio la famiglia), le istituzioni e persino i comportamenti standardizzati degli individui, aveva alimentato il bisogno di operare un cambio di paradigma (Piselli, 1995). Lo struttural-funzionalismo che si era affermato con gli studi delle società tribali non era più adeguato a spiegare i rapidi cambiamenti che stavano interessando quelle stesse realtà. Il colonialismo nel Sud-Est africano, Malawi e Zambia, aveva plasmato sistemi societari complessi, organizzati gerarchicamente, in cui i *bianchi* erano riusciti ad imporre il controllo sui sistemi politici e a rastrellare le risorse dalle terre coloniali, con in cambio la promessa di portare sviluppo e benessere. I processi di urbanizzazione avevano finito per trasformare gli assetti territoriali, polarizzando la distribuzione della ricchezza tra le capitali avanzate e le zone dell'entroterra, ma soprattutto avevano portato all'aumento dei flussi di persone *tra spazi e mondi culturali diversi* (Piselli, 1995, p. XI), alterando i tradizionali modelli di vita e incrinando le culture locali.

Allo stesso tempo, il soggiogamento di intere società tribali procurava sicuri benefici economici e in talune fasi, ad esempio nel secondo dopoguerra, figurava un utile bacino di reclutamento di forza-lavoro, per sopperire all'assenza di manodopera nel Regno Unito [§4.1]. In questi mutamenti il paradigma di Gluckman – alla guida della *Scuola di Manchester* – da un lato privilegiava un approccio processuale per analizzare le dinamiche di cambiamento e di conflitto, dall'altro un approccio situazionale per comprendere il comportamento degli individui nei rispettivi contesti sociali. Da questa duplice prospettiva emergeva la necessità sia di prendere le distanze da una concezione statica della società e di

analizzarla tenendo conto dei contesti storico-politici, sia di riconsegnare un ruolo *attivo* agli individui e alle pratiche sociali. Gli antropologi isolarono dunque alcuni campi sociali e ne analizzarono i sottosistemi relazionali, vale a dire gli insiemi che connettevano diversi ambienti territoriali e socio-culturali (Piselli, 1995, p. XIII). Nei sottosistemi osservati, gli individui non subivano i condizionamenti esterni, ma si presentavano come *esseri sociali interagenti* che avrebbero potuto manipolare situazioni e relazioni, e a loro volta esserne manipolati (Boissevan, 1973, cit. in Piselli, 1995). Barnes, studiando una piccola comunità di pescatori norvegesi, fu il primo a formalizzare il concetto di *network*: una rete in cui punti rappresentano gli individui, talvolta i gruppi, uniti da linee (i legami sociali), che si ramificano attraverso quella società e influenzano il comportamento degli individui coinvolti in suddette reti (Barnes, 1954).

Il concetto si rivelò poi ugualmente produttivo sia per lo studio di contesti organizzati su piccola scala, come quelli tradizionali osservati dagli antropologici (Whitten, Wolfe, 1974; Mitchell, 1974), che su scala più larga (Bott 1957; P. Mayer 1961; A. Mayer 1966). Da questo momento, la *network analysis* verrà impiegata in diversi filoni di studio: reti di comunicazione per seguire i flussi di informazioni e cogliere le implicazioni sugli atteggiamenti degli individui (Mayer, 1962; Cubbit, 1973; Kapferer, 1976); reti di scambio per studiare come gli individui *manipolano* i legami per raggiungere fini personali (Mayer, 1969, Boissevain, 1974; Mitchell, 1973). Inoltre, l'approccio di rete si confermava valido per le analisi dei gruppi corporati e delle strutture istituzionali (Boissevan, 1968). Sarà J.C. Mitchell a segnare il superamento della dicotomia tra gruppo corporato e *network*, individuando tre tipologie concettuali di relazioni, anche detti *ordini relazionali*: i) le relazioni con le strutture istituzionali (*ordine istituzionale*); ii) le relazioni che si stabiliscono in base all'appartenenza alle categorie sociali (*ordine categoriale*); iii) le relazioni riferite ai legami interpersonali (*ordine personale*). È necessario precisare che non si tratta di ordini separati, ma *di tre modi di fare astrazione dallo stesso comportamento effettivo, così da raggiungere differenti tipi di comprensione e spiegazione. In base a ciò non ci può essere opposizione tra legami strutturali e legami personali, ma solo modi differenti di organizzare i dati entro schemi interpretativi* (Mitchell, 1973,

cit. in Piselli, p. XXXVII, 1995). Mitchell chiariva che non poteva sussistere una reale contrapposizione tra analisi condotte in termini di *network sociali* e quelle che invece rimandano ad una ipotesi istituzionale, poiché la prima è un metodo per studiare le relazioni interpersonali e permette di indagare ruoli e aspettative reciproche tra gli individui, a loro volta integrati nelle strutture istituzionali più ampie. In definitiva, attraverso una *rete parziale*, ovvero una rete la cui connessione è analiticamente identificabile (Barnes, 1969), è possibile mostrare come fra un determinato numero di persone esistano legami multipli che connettono ad una varietà di contesti normativi (Mitchell, 1974). Ne consegue che la scelta di analizzare un livello di astrazione significa occuparsi di problemi diversi (*ibidem*). Se inizialmente la *network analysis* era pensata come un *orienting statement* (Barnes, 1972), una *idea* che poteva essere utilizzata per molti *quadri di riferimento* (Bott, 1957), oppure un semplice metodo di raccolta e di analisi dei dati (Kapferer, 1973; Whitten, Wolfe, 1974), a partire dal contributo di Mitchell è stata riconosciuta come una teoria ottimista, liberata dalle teorie dell'azione e dello scambio che fino a quel momento avevano sostenuto la spiegazione dei fenomeni di rete (Johnson, 1994). Uno tra i vantaggi dell'approccio di *network analysis* rimanda, dunque, alla possibilità di connettere livelli analitici micro e macro, attraverso operazioni di sintesi e di astrazione. Su questa linea si sono sviluppati i principali lavori dei sociologi americani.

Dagli anni Settanta del secolo scorso, la *Social Network Analysis* è approdata nella *Scuola di Harvard*, dove ha sviluppato una alta formalizzazione matematica. I sociologi americani hanno applicato gli strumenti di rappresentazione dei grafi per indagare le strutture sociali, intese come modelli persistenti di relazioni, in cui gli individui occupano una data posizione. Queste strutture generano *costrizioni* che orienterebbero comportamenti e azioni di individui o di gruppi (Wellman, Berkowitz, 1988; Piselli, 1995; Scott, 1998). Porre al centro delle analisi le strutture sociali permetteva di esplorare i comportamenti e le azioni degli individui e come questi dipendessero sia da caratteristiche personali³⁴, da valori e norme interiorizzate, sia dalle relazioni con altri individui (Lauman, Pappi, 1976;

³⁴ Attributi di individui (o nodi): genere, età, status occupazionale ecc.

Piselli, 1995). I principali ambiti applicativi sono stati i sistemi di parentela, di amicizia e di comunità e le percezioni degli individui (*nodi focali*) dei propri ambienti relazionali. Da una prospettiva *ego-network* sono stati indagati i modelli familiari (Duck, 1990; Milardo, 1998), i modi attraverso cui venivano acquisite informazioni utili (Lee, 1969), o come in situazioni di cambiamento, i sistemi interpersonali si traducevano in *support system* (Wellman 1988; Fisher, 1982). Soprattutto, la prospettiva strutturalista ha sviluppato l'analisi delle reti sociali applicata a fenomeni di larga scala. Pensando ogni sottosistema personale come bene integrato in sistemi sociali complessi, attraverso ego sarebbe stato possibile restituire le configurazioni di *interi networks*; si pensi alle dinamiche del mercato del lavoro e a quelle di mobilità sociale (Granovetter, 1974; Grieco, 1987); alle organizzazioni economiche e ai sistemi di potere (Carrington, 1981; Lauman, Pappi, 1973); ai sistemi di impresa e a quelli di concorrenza (Burt, 1983; White, 1981). Intanto, maturava l'applicazione di modelli matematici e computazionali all'analisi delle reti sociali: teoria dei grafi (Barnes, Harary, 1983), matematica algebrica (Borgatti, Everett, 1989), modelli stocastici e *blockmodels* (Anderson, Wasserman, Faust, 1992). La formalizzazione matematica ha apportato ulteriori sviluppi della metodologia di rete, consentendo di sintetizzare le caratteristiche di nodi e di legami tramite indici statistici così, favorendo la prospettiva comparativa (Piselli, 1995).

Tuttavia, la SNA non è stata esente da critiche. Alcuni autori ne hanno evidenziato possibili limiti, dovuti soprattutto ad una sua ardua collocazione nelle tradizionali correnti sociologiche (Emirbayer, Goodwin, 1994). Alcuni hanno sostenuto che si trattasse di un *paradigma alternativo* (Chiesi, 1996; Wellman, 1988); altri hanno ritenuto che la SNA fosse una applicazione affascinante, ma che scontasse il difetto di ridurre la complessità dei fenomeni osservati, oppure che perdesse informazioni allorquando i ricercatori smettevano di perseguire le catene dei contatti, potenzialmente infinite (Travers, Milgram, 1969; Freeman et al., 1991). Il dibattito sul piano teorico e sulle prospettive di ricerca è ancora aperto. Se inizialmente la SNA era considerata un paradigma organico di ricerca (Wellman, Faust, 1994; Freeman, 2007), o anche un insieme di tecniche alla ricerca di un *corpus* teorico (Scott, 1991), di recente un numero crescente di

studiosi ha dimostrato che essa ha consolidato le sue basi teoriche entro differenti prospettive (Bellotti, 2008; Crossley, 2010; Salvini, 2010; Vergati, 2012).

L'approccio di network fornisce molteplici scansioni di realtà socio-relazionali (Vergati, 2012), le cui interpretazioni sono riconducibili ad almeno due principali correnti teoriche: dalla nota analisi strutturale della *Scuola di Harvard*, basata su un principio di *circolarità* della rete, secondo cui quest'ultima - simile alla struttura - non solo è capace di impattare sui comportamenti degli individui, ma anche di rimodellarsi in base alle azioni degli attori (Wellman, Faust, 1994); alla corrente interazionista che, in continuità con le posizioni anti-strutturaliste degli antropologi di Manchester, antepone l'analisi sul significato attribuito all'insieme di relazioni e come queste stesse vengano usate per il perseguimento di scopi personali e collettivi (Fine, Kleinman, 1983).

È evidente che nessuna delle prospettive costituisca un corpo monolitico (Salvini, 2010), poiché nel tempo la SNA si è dotata di un proprio bagaglio concettuale e metodologico e istituita in *scienza normale* (Freeman, 2004 cit. in Salvini, 2010). D'altro canto, come è stato sottolineato da Salvini³⁵, ogni tentativo di convergenza dei quadri epistemologici risulterà problematico, poiché sacrificerebbe una parte consistente dei rispettivi apparati concettuali. Piuttosto che costruire *ponti* tra le tradizioni intellettuali, un'alternativa procedurale sarebbe quella di mantenere fede alle inclinazioni e agli interessi di ricerca, nel pieno rispetto del *vocational focus* delle prospettive (Salvini, 2010). Quantunque gli sviluppi e le applicazioni abbiano servito differenti scienze, la SNA è innegabilmente un approccio adeguato a scomporre ed analizzare le dinamiche del mutamento sociale, le interazioni tra diverse parti di un medesimo sistema, l'agency degli individui; in generale, essa restituisce la complessità dei fenomeni osservati, supportandone la comprensione. Per queste ragioni richiede una elevata formalizzazione delle ipotesi di partenza e coerenti scelte sul piano metodologico e analitico. Ciò rimanda alla seconda questione e ai possibili esiti di ricerca. Sebbene le raffinate tecniche matematiche consentano di elaborare il *trambusto della vita sociale*

³⁵ Si rimanda a Salvini (2010), *Symbolic Interactionism and Social Network Analysis: An Uncertain Encounter*, in cui l'autore fornisce una risposta all'interesse crescente in sociologia di fornire una sintesi tra gli approcci dell'interazionismo simbolico e di social network analysis.

(Crossley, 2010), tramite una mappatura astratta e formale dei fenomeni osservati, tuttavia non pongono sufficiente attenzione all'agency e ai processi, finendo così per analizzare le strutture di rete, isolandole dai contesti sociali, fuori dai quali l'individuo non troverebbe giustificazione (Collins, 1992; Piselli, 1995; Crossley, 2010:2015). All'opposto, gli strumenti qualitativi malgrado non godano di mezzi sufficienti per operare una standardizzazione dei risultati, offrono il vantaggio di comprendere le proprietà emergenti all'interno di una rete e di restituire la narrazione di particolari *configurazioni sociali* (Crossley, 2010). In relazione ai punti di forza e di debolezza di entrambi i metodi di ricerca, gli avanzamenti sul piano quantitativo non sono stati accompagnati da altrettanti progressi sul versante qualitativo. Ciononostante, un crescente numero di studiosi ha promosso approcci *mixed methods* risultati particolarmente produttivi (Edwards, 2010; Hollstein, 2014; Bellotti, 2015; Bolívar, 2016). La SNA si è sviluppata come approccio *integrato*, in una prospettiva meso-analitica che consente di studiare anche processi di larga scala, a partire dagli individui e/o da piccoli gruppi (Bolíbar, 2016). Le analisi formali esaminano i modelli e le caratteristiche delle reti (dimensioni, densità, centralità ecc.), mentre i materiali qualitativi permettono di contestualizzare i meccanismi relazionali entro i propri ambienti sociali e culturali (Bellotti, 2014). Tuttavia, l'interesse ad esaminare i contenuti e i significati degli scambi – concentrato su ciò che scorre attraverso le reti (*ibidem*) – rimane ancora prevalentemente legato ad approcci qualitativi.

3.2 Social Network Analysis e imprenditorialità straniera

L'utilizzo della SNA è sempre risultato particolarmente produttivo nell'ambito dei *migration studies*, molto spesso legato all'interesse ad analizzare come gli eventi migratori e i percorsi di integrazione siano sostenuti sia dalle relazioni ascritte che da quelle acquisite nel contesto di destinazione (Tilly, 1990); come anche alla comprensione delle scelte degli attori entro le proprie reti sociali, trainate da catene migratorie transnazionali (Massey, 1998). In letteratura esiste un'ampia produzione di casi di studio che utilizzano l'approccio di rete e che si articolano tra prospettive micro e macro, ma solo una parte limitata di essi si è focalizzata sull'imprenditorialità immigrata (Werbner, 1991; Stephens, 2013); una lacuna in

larga parte spiegata dal monolitico predominio delle teorie *supply* e *demand* side. Le limitate applicazioni rivelano altresì un timido uso dei concetti e dei principi della SNA, soprattutto orientato ad indagare le implicazioni del *capitale sociale* e del *capitale sociale familiare* sulle prestazioni imprenditoriali (Portes, Stepick, 1985; Portes et al., 1995). Il capitale sociale è un potenziale insito nelle relazioni e che permette di assicurarsi nuove informazioni, nonché diversi tipi di risorse (Khayesi, George, 2011); pertanto, influenza i benefici ricavabili dalle reti sociali. Alcuni studi hanno dimostrato che quando gli imprenditori immigrati godono di alti livelli di capitale sociale e stabiliscono solide relazioni basate sulla fiducia, su norme condivise e obblighi reciproci, hanno maggiori probabilità di successo (Li, 2001; Tata, Prasad, 2015). Ciò accade particolarmente per le imprese a base familiare, dove i vantaggi risultano competitivi, poiché l'evento migratorio se da un lato rafforza i legami intimi, dall'altro incoraggia la dipendenza per l'accesso a risorse finanziarie, umane e lavoro a basso costo (Chayanov, 1966; Benedict, 1968; Sanders, Nee, 1996; Tata, Prasad, 2015).

Progressivamente, gli studi sull'imprenditoria sono confluiti in un filone noto come *family firm studies* che ha conferito centralità all'istituzione familiare intesa sia come *luogo* di impresa nella evoluzione e nell'organizzazione (Habbershon et al., 2003; Stewart, 2003), sia nel complesso delle relazioni e delle risorse mobilitate per le attività (Wernber, 1990; Barney, 1991). Tuttavia, diversi autori non considerano il ruolo della famiglia in una ottica mutuamente esclusiva verso l'una o l'altra funzione: a prescindere che l'impresa sia caratterizzata come familiare o meno, la famiglia in sé presenta differenti modalità e intensità di coinvolgimento nell'imprenditoria (Astrachan et al., 2002; Astrachan e Shanker, 2003; Rinaldi et al., 2012). In generale, questa visione che individua nei legami intimi, *forti*, a base fiduciaria gli elementi di successo per l'imprenditoria straniera non era per nulla estranea in alcuni studi classici che usavano la *social network analysis* come strumento privilegiato di analisi: i legami familiari, parentali e amicali producono le *catene migratorie* che sono funzionali alle chance occupazionali dei membri della famiglia, o di un gruppo in un nuovo contesto. Il riferimento diretto va al lavoro decennale di Margaret Grieco, *Keeping in the Family: Social Network and Employment Chance* (1987), condotto in alcune

realtà industriali inglesi³⁶. Dopo un lungo e puntuale lavoro di campo, la Grieco aveva potuto constatare che il reclutamento della manodopera nelle acciaierie di Corby erano sostenute dagli stessi datori di lavoro che, attraverso i dipendenti, incoraggiavano assunzioni dirette, particolarmente nei periodi di massima produzione. Questa pratica si fondava sul legame fiduciario tra proprietario e operaio che diventava una *garanzia* ai fini del reclutamento di nuova forza lavoro. Inoltre, i datori ricorrevano alla famiglia operaia come *strumento di controllo* sui lavoratori (Grieco, 1987), sia a livello salariale che di socializzazione al lavoro industriale; mentre i legami parentali implicavano gli adempimenti di obblighi reciproci e di mutuo-aiuto (*ibidem* cit. in Piselli, 1995). Il meccanismo delle relazioni fiduciarie interne alla famiglia e/o alla comunità è stato anche il fulcro di un lungo lavoro di ricerca dell'antropologa Pnina Werbner (1990), che ha analizzato l'imprenditoria pakistana a Manchester. Il lavoro della Werbner è stato il riferimento principale di questa ricerca, che ha appunto come oggetto di studio la comunità pakistana a Manchester e i percorsi di impresa maturati al suo interno - messi a confronto con la componente srilankese insediata nella città di Napoli - e privilegia l'approccio teorico-analitico della SNA.

È utile, pertanto, riprendere in sintesi alcuni aspetti del lavoro della Werbner. Innanzitutto, ha delineato il profilo storico ed evolutivo della comunità pakistana, senza tralasciare le stagioni migratorie, acuitesi dal secondo dopoguerra in poi, quando il Regno Unito incoraggiava le immigrazioni dei popoli coloniali [§4.1]. In linea con le impostazioni antropologiche della *Scuola di Manchester*, Pnina Werbner ha affrontato nel primo volume, *The Migration Process*³⁷, le dinamiche economiche e sociali dell'insediamento e la formazione della comunità pakistana,

³⁶ Grieco studia dieci fabbriche ittiche ad Aberdeen in cui l'organizzazione segue linee familiari, generando dunque, una eredità occupazionale. Il secondo caso studio rimanda ad un network familiare in una impresa nell'East-London e nel terzo ripercorre l'emigrazione di un gruppo di parenti, lavoratori scozzesi, nelle acciaierie di Corby nel Northamptonshir (Grieco, 1987 cit. in Piselli, 1995).

³⁷ *The Migration Process* (1990), è il primo volume della *Manchester Migration Trilogy*, basate sulle ricerche condotte nel Regno Unito e in Pakistan per oltre due decenni. Nel secondo volume, *Imagined Diasporas among Manchester Muslims: the Public Performance of Transnational Identity Politics* (2002a), Werbner analizza la politica comunitaria e l'orientamento identitario dei pakistani che vedono sé stessi come cittadini britannici e come membri di una *umma* musulmana mondiale. Nel terzo volume, *Pilgrism of Love: the Anthropology of a Global Sufi Cult* (2002b), esamina l'islam mistico e raccoglie le storie dei discepoli Sufi sia nel Regno Unito che in Pakistan, tracciandone le connessioni con le migrazioni mondiali postcoloniali.

tenendo conto dei processi di stratificazione, delle relazioni di genere, dei rituali e degli stili di vita generati dalle migrazioni. In relazione ai percorsi imprenditoriali, come è stato osservato, questi presero forma in seguito a particolari congiunture economiche, ma trassero supporto dall'efficace funzionamento dei network, in cui circolavano risorse materiali e immateriali indispensabili. La formazione dei primi affari annunciava i processi di mobilità e di sedimentazione del gruppo. Tuttavia, proprio come accade in altri contesti, i primi uomini pakistani avevano trovato impiego in lavori rifiutati dai nativi. Si trattava di occupazioni *unskilled* e *low-paid* nelle *cotton-mills* del Lancashire, mentre fin da subito la città di Manchester si presentava come un ottimo centro di scambio, in cui uomini di Jullunder e del Punjab dell'est erano venditori ambulanti di stoffe - '*rag trade*' - nei mercati rionali, porta-a-porta e sulle linee di trasporto pubblico (Werbner, 1990).

Il reclutamento nelle fabbriche inglesi, ma soprattutto con l'avvio dei primi business a conduzione pakistana, in linea con quanto osservata dalla Grieco, si concretizzava all'interno di una stessa famiglia o nella cerchia dei *co-villagers*, tramite *richiami* di familiari e/o parenti, o più di frequente il passaparola. In definitiva, le traiettorie occupazionali riflettevano le provenienze da disparate regioni del Pakistan e seguivano i percorsi tracciati dai pionieri. Intorno agli anni Settanta del secolo scorso, la crisi di molti comparti industriali provocò una ingente perdita di posti di lavoro, ma in questa fase alcuni pakistani riuscirono a capitalizzare le competenze pregresse - si pensi ai tagliatori e ai sarti - per intraprendere in attività autonome nella produzione e nella vendita sia all'ingrosso che al dettaglio dei capi di abbigliamento. In poco tempo costituirono solide realtà imprenditoriali che assumevano forme di *cluster* etnici: organizzati in imprese familiari, o al massimo di due soci che avevano investito in particolari settori a ridotto sovraffollamento (Werbner, 1990). I nascenti business si rafforzarono fino a formare *catene imprenditoriali* che non solo permettevano di risolvere problemi tipici dell'avviamento delle imprese, ma anche di trovare competenze necessarie tra le vecchie conoscenze operaie (pakistane) e disponibilità di manodopera nei paesi di partenza. È importante precisare che questi meccanismi mentre da un lato avevano sostenuto le successive migrazioni verso il Regno Unito, dall'altro avevano innescato i *circuiti di credito* che consentivano ai connazionali di

affermarsi in attività autonome, formando vere e proprie *filiere* (Werbner, 1990). Il credito fiduciario, concesso ai soli pakistani dai grossisti del tessile, era a tempo indeterminato e non prevedeva sconti (Werbner, 1984). Se era pure vero che una grossa quantità di denaro fluttuava attorno al credito, tale pratica fidelizzava i clienti e ne assicurava un loro ritorno. In questi network commerciali, i grossisti occupavano una posizione intermedia: ricevevano merce in credito dai produttori e la concedevano con le medesime modalità ai rivenditori, alimentando relazioni di non concorrenza. Il credito non era uno strumento disinteressato, bensì contribuiva alla verticalizzazione delle relazioni comunitarie e a legittimare i ruoli di influenza dei pionieri³⁸ che costituivano i punti cardini della crescita (Werbner, 1990). In altri termini, è a partire dal contesto industriale dell'abbigliamento che poteva essere identificata una struttura di classe, potere, dipendenza e mecenatismo che nutriva la comunità pakistana locale (*ibidem*). In una siffatta struttura i benefici si estendevano a tutta la comunità; i profitti restavano limitati al suo interno e l'opportunità di accedere a nuovi posti di lavoro contribuiva a creare una minore dipendenza dal mercato locale. Werbner ravvisava nelle dinamiche imprenditoriali pakistane una *trasformazione culturale*: «*immigrant economic behaviour is predicated upon certain cultural understandings and exptectations*» (Werbner, 1990, p. 57). Il passaggio dal lavoro contadino in Pakistan a quello operaio nelle fabbriche inglesi, per poi giungere alla conduzione di piccoli o grandi *affari* stava cambiando l'organizzazione dei rapporti comunitari e interpersonali, ma soprattutto ridefiniva le basi per una *cultura imprenditoriale*, in cui ambizioni e competenze inducevano a catena l'*imprenditorialità* di altri e dove il fallimento in affari veniva percepito come uno stimolo per ulteriori tentativi, solo più attentamente pianificati.

3.3 Obiettivi e metodologia della ricerca

Nei paragrafi successivi verranno esposti gli obiettivi generali del presente lavoro di ricerca, a partire dalla giustificazione dei casi studio e delle categorie analitiche

³⁸ Questi uomini, inoltre, furono i fondatori della Pakistan Society e sponsorizzavano altri uomini per il controllo e la gestione della Central Mosque of Manchester.

utilizzate. Sarà inoltre avanzata una riflessione sui limiti incontrati sul piano operativo, sulla metodologia e sulle tecniche di rilevazione adottate.

3.3.1 I casi studio: gli srilankesi del rione Sanità e i pakistani di Rusholme

Il focus sui percorsi di impresa degli immigrati ha sposato un duplice interesse; in primo luogo, quello di analizzare le storie delle carriere e mettere a fuoco le risorse utilizzate per realizzare il progetto personale; in secondo luogo, quello di verificare se e come nei contesti urbani gli immigrati possono risultare protagonisti economici e sociali che imprimono nuove *morfologie* ai territori su cui insistono. Sono stati presi in considerazione due gruppi di immigrati: gli srilankesi presenti nel rione Sanità a Napoli e i pakistani di Rusholme a Manchester; entrambe rappresentano le prime comunità straniere insediate nei rispettivi contesti di riferimento [§4]. È importante precisare che la scelta dei casi studio non nasce con l'intento di avanzare proposte comparative e che fin dall'inizio è stata chiara la consapevolezza che una comparazione non poteva avere fondamento, date le profonde differenze tra le due comunità e tra i due contesti urbani di riferimento: differenze che a priori marcano due storie migratorie diverse. A Napoli, per esempio, le dinamiche di intrapresa degli srilankesi si sono consolidate nell'ultimo decennio e suggeriscono una inconsapevole tendenza alla stabilizzazione in un territorio da sempre considerato di *passaggio* dagli stessi immigrati. Manchester, come d'altro canto si evince dai contributi in letteratura (Werbner, 1990; Barrett, McEvoy, 2006), è un territorio di antica immigrazione e anche di sedimentata esperienza imprenditoriale della comunità pakistana, che presenta decisi caratteri di stabilità nel paese di arrivo. La lettura incrociata dei due casi si propone dunque come una opportunità di esperienza empirica, che proprio dal confronto delle divergenze trae spunto per una riflessione analitica e metodologica su due 'modelli' diversi di esperienza migratoria. A ciò si aggiungono fattori di natura 'situazionale' che hanno sostenuto la fattibilità di questo progetto di ricerca: da un lato la mia partecipazione a diversi *cantieri* di ricerca aperti a Napoli sul rione Sanità, nell'ambito delle attività didattico-formative del Dipartimento di Scienze sociali dell'Università di Napoli

Federico II³⁹; dall'altro la partecipazione alla Scuola di *Social Network Analysis* presso il Mitchell Centre - The University of Manchester, che ha comportato la permanenza in città per alcuni mesi e dunque la possibilità di 'vivere' a Rusholme [§4.1.1]. Le specificità urbane hanno rappresentato un importante stimolo per il presente lavoro e in linea con i principi della *mixed embeddedness*, secondo cui ogni ordine territoriale incide sulle strutture di opportunità, è stato possibile rilevare caratteristiche e meccanismi socio-economici che, nello specifico a *livello di quartiere*, possono agire come vincoli o come risorse nel progetto di impresa degli immigrati. Come vedremo in maniera più approfondita nel capitolo successivo [§4], i tratti distintivi delle due zone, storicamente determinati, risultano evidenti. In particolare, nel corso dell'ultimo decennio il rione Sanità è stato interessato da considerevoli cambiamenti sociali e culturali, promossi e guidati dal *basso* con il supporto dei cittadini e delle associazioni del posto. Il processo di cambiamento è stato trainato dall'associazione La Paranza, nata dai giovani del rione sotto la spinta del parroco Don Antonio Loffredo (Corbisiero, Zaccaria, 2020; 2021). Dopo una lunga situazione di degrado e isolamento, segnata dalla presenza stigmatizzante della criminalità organizzata, il rione è divenuto un territorio *emergente*, in cui una *mixité* di socialità e cultura è stata il motore trainante per la rigenerazione urbana e sociale. A processi innescati, mentre la sua composizione demografica è rimasta inalterata, la riapertura di pregiati siti archeologici e la riattivazione del commercio hanno reso l'area attrattiva per cittadini, visitatori e soprattutto turisti. In letteratura, molto spesso questi processi risultano associati a dinamiche di *gentrification* (Glass, 1964; Lees et al., 2008; Semi, 2015), per cui all'innalzamento del valore economico e simbolico dei quartieri conseguirebbe un ricambio di popolazione, non sempre pacifico, talvolta accompagnato da forti tensioni tra cittadini di diversa estrazione sociale. Il rione Sanità non rientra in questi casi (Corbisiero, Zaccaria, 2021). Infatti, sembrerebbe che l'area regga su un implicito equilibrio, di cui gli spazi urbani sono il segno ineludibile della mescolanza sociale e geografica degli

³⁹ In particolare, il Dipartimento ha promosso un progetto di ricerca per analizzare l'impatto sociale ed economico generato dall'associazione 'La Paranza' (2018) e alcune giornate formative in partenariato con AISO (Associazione Italiana di Storia Orale), per indagare luoghi e culture attraverso la memoria orale, tenutesi all'interno del rione (2019).

abitanti. In questo scenario, il gruppo srilankese locale ha assunto nel tempo una notevole consistenza. Questa tradizionale area residenziale e di ritrovo - basti pensare ai luoghi religiosi e alle piazze di aggregazione [§4.2.3] - ha rappresentato anche una *ospitale* struttura di opportunità economica. Come vedremo, una crescente quota di srilankesi ha avviato attività nei servizi, in piccoli esercizi commerciali, nella ristorazione e nello *street food*, in un territorio che al contempo, veniva interessato dal *revival* commerciale locale.

«È un buon punto per affari per napoletani e srilankesi [...]. Tanti srilankesi vivono in questa zona e altri srilankesi vengono anche da Cavone, Vasto, Posillipo, Materdei dopo lavoro per spesa o dopo la messa la domenica. Perché qui trovano cibo di Sri-Lanka che sono buoni⁴⁰».

La concentrazione residenziale di numerosi srilankesi garantisce sicuri profitti alle attività che immettono sul mercato prodotti e servizi etnici e co-etnici; ma l'area diviene potenzialmente attrattiva anche per altri che, pur vivendo altrove, si recano nel rione in diversi momenti della settimana. Sicuramente la raggiungibilità del luogo è un aspetto rilevante: le attività srilankesi si sono innestate in un territorio tutt'altro che periferico, vicino alle principali linee metropolitane e attiguo ai quartieri del centro della città.

Rusholme, situato nell'area Sud di Manchester, fin dalle prime fasi migratorie è stata area residenziale di numerosi gruppi etnici, con una forte prevalenza indo-pakistana, mentre gradualmente retrocedeva la presenza degli autoctoni [§4.1.3]. Questi cambiamenti sul piano demografico hanno segnato la transizione da una economia suburbana ad una *economia etnica* (Barrett, McEvoy, 2006). Una prima differenza che emerge è che se nel rione Sanità la memoria collettiva e la storia dei luoghi è ascritta nei racconti dei vecchi e dei nuovi abitanti, Rusholme - crogiolo di culture differenti - continua ad essere interessato da una intensa mobilità di persone e per queste ragioni si configura come *meta-di-transito* che alimenta il rapido ricambio della popolazione [§4.1.2]. Sembrerebbe invece che il passato economico rappresenti un rilevante elemento di continuità che emerge

⁴⁰ Fonseka, uomo srilankese. 3 agosto 2019, Napoli.

chiaramente in tutte le storie raccolte. Persino tra i giovani pakistani resta un vivido ricordo, tramandato di generazione in generazione, dei veterani che *started from scratch and built up great companies and thriving business*⁴¹. Sul finire degli anni Settanta del secolo scorso, in concomitanza con i processi di de-industrializzazione, la comunità pakistana riuscì a trarre ingenti profitti dal lavoro autonomo in enclave (Werbner, 1990). A ben vedere si trattava di performance in controtendenza alle congiunture economiche dell'epoca, ma che permisero loro di fronteggiare al meglio la crisi. L'immediata disponibilità di grandi magazzini dismessi e di locali lasciati liberi dalle botteghe inglesi, a prezzi a ribasso, rappresentò un indiscutibile opportunità per settare piccoli o grandi *affari* in Rusholme. I primi business furono avviati nel settore della ristorazione e nella vendita al dettaglio dei capi di abbigliamento, prodotti e confezionati da altri connazionali nella vicina contea del Lancashire. Dalla metà degli anni Ottanta, il numero di ristoranti mediorientali è aumentato sensibilmente, creando una notevole pressione competitiva, tanto da spingere la maggior parte degli imprenditori a giocare al ribasso pur di mantenere la propria quota di mercato (Barrett, McEvoy, 2006). Oggi, sebbene i settori di investimento siano in maggior misura differenziati⁴², la comunità pakistana resta in testa per performance di impresa. Rusholme non solo si conferma *headquarters* degli affari, ma nel tempo ha anche rafforzato una funzione attrattiva per altri (british-) pakistani motivati ad avviare qui nuove attività. Una pressione che però si riversa sui vecchi esercenti, in termini di aumento dei fitti o dinieghi di pagamenti in addebito: *it is difficult for landlords [pakistani, ndr.] to grant charged rents*⁴³.

Faticosamente, l'economia di Rusholme potrebbe essere ricondotta all'enclave dell'esordio poiché, pur conservando una connotazione pakistana, include ormai diverse nazionalità dal continente indiano. Del resto, l'immissione sul mercato di servizi e prodotti, rivolti ad una larga quota di *customers* pakistani, non resta predominante nel *food* che, invece, capta una cospicua clientela *white*,

⁴¹ Jalin, uomo pakistano. 10 febbraio 2020, Manchester.

⁴² Ristoranti, takeaways, gioiellerie, uffici legali e di consulenza, post-office, vendita al dettaglio, *wholesale*, alimentari, shisha clubs, agenzie di viaggio e immobiliari, negozi di elettrodomestici, ferramenta, farmacie, parrucchieri e centri estetici sono l'anima economica dell'intera area.

⁴³ Pradip, uomo pakistano, 56 anni, 25 novembre 2019, Manchester.

abituamente studenti e dipendenti delle università vicine. Ciononostante, Rusholme, etnico e co-etnico, riproduce un dinamismo economico autonomo e separato dal resto della città di Manchester.

3.3.2 Obiettivo generale e piano operativo della ricerca

L'obiettivo generale della ricerca, come anticipato, ha previsto di ricostruire le strategie di *intrapresa* degli srilankesi a Napoli e dei pakistani a Manchester e di indagare come contesti territoriali e socio-economici diversi concorrano a vincolare o promuovere questi percorsi. Prima di procedere è importante chiarire che cosa si intende per *imprenditore straniero*, poiché da un lato vi è la difficoltà a distinguere *cosa* e *chi* è l'imprenditore; dall'altro, non è immediatamente chiaro quali siano le forme che l'impresa straniera, definita in quanto tale, possa assumere (Morrone et al., 2005), tenendo conto che tali definizioni differiscono in base all'ordinamento giuridico di riferimento.

Partiamo dalla figura dell'imprenditore. Nel Regno Unito sussistono diverse espressioni, quali *entrepreneur*, *owner* e *self-employed*; quest'ultima, come riportato nei discorsi istituzionali e nelle statistiche ufficiali definisce il lavoratore autonomo come *a person [...] if they run their business for themselves and take responsibility for its success or failure*⁴⁴. L'espressione racchiude il carattere ambiguo di questa figura, posta tra autonomia e vulnerabilità. Il lavoratore autonomo è colui che liberamente gestisce la sua attività ma che al contempo, assume rischi non sempre calcolabili (rischi aziendali) e rispetto ai quali si prevedono pochi strumenti di tutela, prettamente legati alla salute, alla sicurezza e in alcuni casi, alle protezioni contro le discriminazioni. Ulteriori aspetti sono riferiti alla struttura dei business che si differenziano per dimensioni (*Small* da 10 a 49 dipendenti; *Medium* 50-249; *Large* 250); per il grado di *mixture* tra il personale assunto; per i settori di investimento, le qualità e le *skills* necessarie all'avvio⁴⁵.

⁴⁴ Employment status - www.gov.uk

⁴⁵ The impacts of migrant workers on UK business, BIS RESEARCH PAPER NO. 217, February 2015, assets.publishing.service.gov.uk – Department for Business, Innovation & Skills.

In Italia il Codice Civile⁴⁶ prevede diverse definizioni, a seconda che si tratti di imprenditore, di piccolo imprenditore, o di lavoratore autonomo. È definito imprenditore *colui che esercita professionalmente una attività economica, organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi* (art. 2082). Sono piccoli imprenditori *i coltivatori, gli artigiani, i piccoli commercianti e coloro che esercitano una attività professionale, organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia* (art.2083). Infine, il lavoratore autonomo è *la persona che si impegna a realizzare una opera o a svolgere dei servizi, per conto di altri e solitamente in regime di Partita Iva* (art. 2222). A prescindere dal dibattito in dottrina teso a chiarire i confini tra ciascun istituto, è evidente che il variegato e complesso quadro regolamentativo riconosce diverse forme di imprese e di responsabilità giuridica; in taluni casi, legittima la famiglia come intera unità produttiva e regola diverse modalità di erogazione di beni e di servizi. Il quadro si complica in riferimento all'imprenditoria straniera, data anche la recente emergenza in Italia e le particolari *forme* che essa assume. Può accadere che le imprese di immigrati presentino strutture e profili organizzativi differenti, faticosamente annoverabili entro rigide categorie giuridiche. Ne deriva che è definita imprenditoria straniera, una impresa/azienda distinta da una netta natura giuridica (sia essa società di capitali e/o di persone, impresa individuale, cooperativa, o altre forme societarie), in cui le cariche individuali rispondono al requisito di impresa *a conduzione immigrata*⁴⁷ (imprenditore immigrato/straniero, lavoratore autonomo, titolare e/o socio).

Nel Regno Unito anche le imprese a conduzione straniera sono annoverate nello status occupazionale *self-employed* e *contractor* (appaltatore), previo ottenimento di un visto di lavoro e del NIN (*National Insurance Number*). I *contractor* possono includere sia i lavoratori autonomi (*self-employed*) che i *worker*, per i quali si distinguono tipologie di contratto *freelance, casual, o zero hours*⁴⁸.

⁴⁶ Codice Civile, Libro Quinto. Titolo II del lavoro nell'impresa, Capo I – Sezione I dell'imprenditore - <https://www.ricercagiuridica.com/>

⁴⁷ Si fa riferimento alle imprese o alle attività in cui il titolare, la maggioranza dei soci e degli amministratori che detengono quote di proprietà sono nati all'estero, o comunque hanno acquisito la cittadinanza italiana (Centro Studi e Ricerche IDOS, 2017).

⁴⁸ Employment status <https://www.gov.uk/>

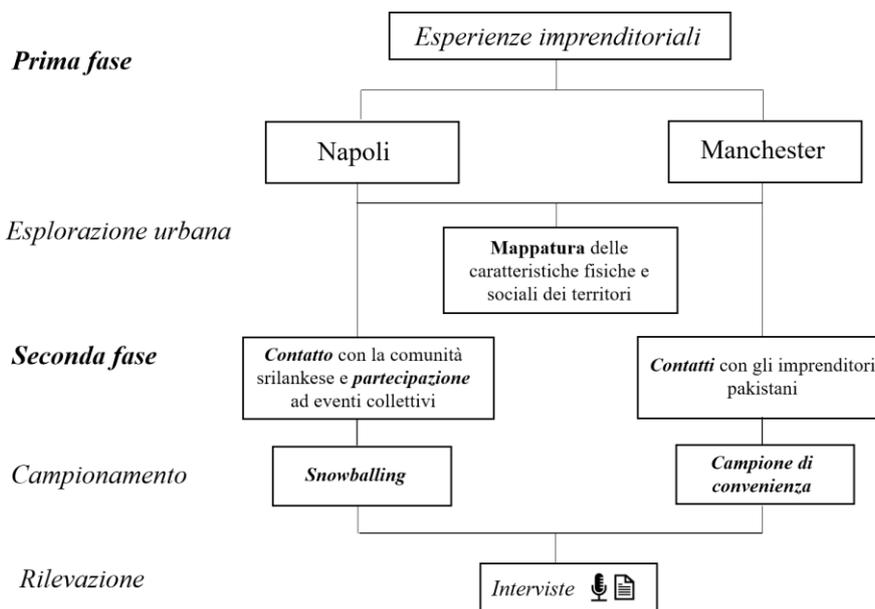
Tuttavia, non va ignorata l'esistenza di un variegato universo imprenditoriale che opera al confine del *formale* e riflette le difficoltà incontrate dagli immigrati nei contesti di immigrazioni, legati ai tempi di regolarizzazione del proprio *status* giuridico, e ai farraginosi e prolungati *iter* burocratici per avviarsi nel lavoro autonomo: «*after seven months of job search disappointments due to nationality, language, and the limited working hours' barrier, I decided to start my own business. I was not in a position to start a retail shop, office, or company because of the finances, so I had started a small e-commerce business from home*⁴⁹». L'incertezza alimentata da uno status giuridico precario si riversa sui percorsi di inserimento lavorativo, accrescendo la paura di perdere quanto è stato costruito con *forza e sacrifici*: «*È un problema con negozio ora che il permesso di soggiorno è scaduto, e mesi e mesi che aspetto rinnovo [...], mio avvocato ha detto che posso lavorare [...], però ogni notte penso e se domani dicono che devo chiudere tutto?*⁵⁰». La presenza diffusa di queste realtà, non rilevabili tramite fonti o canali ufficiali, suggerisce l'opportunità di interpretare le esperienze degli immigrati nel lavoro autonomo in riferimento alle dinamiche di *intrapresa*, più che a quelle di *imprenditoria* in senso stretto, lì dove il termine definisce una impresa riconosciuta e identificata in una personalità giuridica, che presenta un certo grado di autonomia sul mercato, che produce e scambia beni e servizi (Codagnone, 2003). Pertanto, è necessario definire se il focus è orientato sull'*imprenditoria immigrata* - ossia sui modelli aziendali e/o sul tipo di prodotto e servizio venduto (etnico/co-etnico) - oppure sull'*imprenditoria degli immigrati*, spostando l'attenzione sulle esperienze e sui percorsi dei singoli che prendono corpo nei contesti di immigrazione (Luppi, 2016). Chiaramente, le due possibilità non si escludono a vicenda; vanno piuttosto definite le categorie analitiche di volta in volta adottate. Il presente lavoro di ricerca ha scelto di approfondire le esperienze di impresa e di studiare come le strategie socio-economiche degli immigrati prendono forma nei contesti urbani, considerando il territorio non tanto come *contenitore* di relazioni tra i gruppi, luogo di *opportunità* o di *confinamento*, quanto piuttosto come criterio scientifico di indagine. L'approccio territoriale

⁴⁹ Sajiad, uomo pakistano. 11 novembre 2019, Manchester.

⁵⁰ Radinsha, donna srilankese, 32 anni, 5 agosto 2020, Napoli.

(Mela, 2017) si è rivelato strategico già nella fase di individuazione delle unità imprenditoriali. Infatti, il primo tentativo, fallito, è stato quello di ottenere informazioni puntuali attraverso l'accesso ai registri delle imprese e alle visure camerali delle attività a conduzione srilankese, tramite gli uffici della Camera di Commercio di Napoli; ma gli elevati costi e tempi per l'acquisizione dei dati hanno dettato l'esigenza di riformulare il modo di procedere. Persino lì dove è stato possibile acquisire un elenco ufficiale di indirizzi di attività pakistane, nel caso di Rusholme, il contatto formale via e-mail, seguito da diversi tentativi telefonici, si è rivelato fallimentare: su un totale di 103 inviti tramite e-mail, il tasso di caduta si è attestato sulla soglia del 70%. Oltre ai rifiuti e alle mancate risposte, il 22% aveva un indirizzo non attivo (ritorno indietro dell'e-mail); solo nell'8% dei casi è stato possibile concordare un appuntamento per l'intervista. La rilevazione diretta, sul campo, è stata una valida alternativa (fig.1).

Fig.1 - Schema piano operativo della ricerca



L'individuazione di una concentrata presenza di esercizi commerciali e di servizi srilankesi nel rione Sanità e pakistani a Rusholme, ha dettato l'esigenza di proseguire con diverse *discese sul campo*. Durante le prime fasi è stato adottato il metodo dell'*esplorazione urbana*, evocativo della nota tecnica antropologica dell'*etnografia* e dalla quale prende in prestito l'interesse per lo studio di *culture*

in contesti spazialmente definiti. In questo modo, non solo è stato possibile stabilire un primo contatto con le comunità, ad esempio prendendo parte ad alcuni momenti di ritrovo collettivo tra gli srilankesi nel contesto partenopeo [§4.2.4], ma è stato anche possibile arricchire la conoscenza dei territori, annotandone caratteristiche fisiche e sociali, *mappando* le attività economiche dell'uno e dell'altro gruppo, i luoghi simbolici e di aggregazione, le modalità attraverso cui questi stessi spazi sono percepiti e vissuti. L'*immersione* nel campo è stata particolarmente produttiva per il contesto di Rusholme, di cui non si possedeva alcuna conoscenza pregressa.

La seconda fase della ricerca è coincisa con il ritorno sul campo per la conduzione delle interviste. Nel contesto del rione Sanità, sono stati attivati alcuni contatti pregressi⁵¹, costruiti negli anni nella comunità srilankese, che hanno rappresentato un importante canale per raggiungere diversi proprietari di esercizi commerciali. In aggiunta a ciò, è stato chiesto agli intervistati di segnalare ulteriori contatti (*snowballing*), traendo vantaggio dal fatto che la comunità sul territorio si presentava abbastanza circoscritta: quasi tutti si conoscono, i commercianti sono costantemente in contatto negli *affari*, per mobilitare qualsiasi tipo di supporto e arginare possibili dinamiche di concorrenza. Alla fine di questo lavoro sono state collezionate 18 interviste in profondità, di taglio biografico.

Nel contesto inglese, invece, l'assenza di affidabili *gatekeepers* ha comportato non poche difficoltà, prima di riuscire a stabilire dei contatti diretti con gli imprenditori pakistani. I primi appuntamenti concordati via e-mail, di cui uno si è rivelato essere un *bad witness*⁵², nella maggior parte dei casi non ha dato il vantaggio di proseguire con la *catena* di nuovi contatti. In soli due casi⁵³, gli intervistati si sono mostrati disponibili a coinvolgere un paio di amici a capo di altre attività economiche. Questo esito è essenzialmente attribuibile ad almeno tre ragioni. Innanzitutto, si è riscontrato un atteggiamento di diffidenza generale,

⁵¹ Grazie al supporto di Surangy e Sumi conosciute entrambe nel 2016 nell'ambito di una attività di ricerca; l'amico Dusha; Padre Surank, parroco della comunità; e Fernando, conosciuto nel 2017 in una associazione locale.

⁵² Dopo avere accettato l'invito a prendere parte alla ricerca e mostrata disponibilità ad introdurmi nella comunità pakistana, al primo appuntamento il testimone ha assunto un atteggiamento molto inopportuno, che mi ha costretto ad interrompere l'intervista.

⁵³ Grazie al supporto di Masoud e Arfana è stato possibile raggiungere Jinali e Tahir.

maggiormente diffuso tra le donne pakistane, che si è tradotto in uno scarso coinvolgimento di quote di genere: solamente due donne, titolari rispettivamente di un centro estetico e di un ristorante, hanno accolto di buon grado la proposta di partecipare alla ricerca. Molte, pur dichiarandosi titolari di attività, hanno rifiutato e delegato i colloqui ai propri figli, mariti o padri; del resto, confermando quanto rilevato in letteratura sui forti contrasti di genere nelle relazioni sociali ed economiche della comunità (QCA, 2009; Clark, 2014). Altri limiti si sono riscontrati sul piano linguistico: la richiesta di appuntamento per una *interview*, sebbene fosse sempre accompagnata da una lettera di presentazione e da un *consent form*, in cui veniva esplicitamente dichiarato il ruolo di ricercatrice universitaria e gli obiettivi dello studio, spesso è stata confusa per una richiesta di candidatura di *internship*, o per una posizione lavorativa. In aggiunta, la difficoltà a raggiungere i titolari delle imprese cresceva all'aumentare dei *path* di contatti (*lunghezza dei percorsi*): nelle sedi legali, spesso ci si interfacciava con segretari che a loro volta rinviavano gli appuntamenti ad altri dipendenti e managers, per poi interrompere il contatto subito dopo, senza riuscire ad arrivare all'apice della piramide aziendale. Questo si è verificato soprattutto tra i *medium* e *large* business, altamente strutturati e operanti nei settori immobiliare, automobilistico o in affermate catene di *fast food*⁵⁴. In ogni caso, sono state raccolte e prese in considerazione ai fini dell'analisi anche tre testimonianze di manager che, sebbene non sufficienti per delineare le strategie adottate per settare le attività, hanno suggerito utili elementi per approfondire il fenomeno dell'imprenditorialità pakistana di Manchester. Ad eccezione di questi testimoni privilegiati, alcuni pakistani sono stati raggiunti con il supporto delle conoscenze⁵⁵ costruite nei mesi di permanenza in città, mentre altri ancora sono stati coinvolti nella ricerca durante il lavoro di esplorazione urbana (*campione di convenienza*), per un totale di 17 interviste, anche queste di taglio biografico.

⁵⁴ Ad esempio Dixy Chicken, fondata nel 1986 da due pakistani britannici per offrire una versione *halal* dei prodotti venduti dai colossi McDonald's e KFC. Dixy Chicken ha aperto 110 sedi in tutto il Regno Unito e altre 40 in altri Paesi del mondo.

⁵⁵ Tra questi Micheal (pakistano), il mio proprietario di casa e alcune conoscenze all'Università di Manchester.

3.3.3 Obiettivi specifici e tecniche di rilevazione

Le ipotesi di partenza della ricerca assumono che le dinamiche imprenditoriali non possono essere analizzate senza tenere debitamente conto dei fattori contestuali e di come questi stessi impattino sulla *struttura di opportunità*, fino a determinarne certi outputs di impresa (Kloosterman, Rath, 2001); inoltre, i percorsi e le strategie di impresa possono essere compresi in base alla dotazione di risorse e di capacità personali e anche alle caratteristiche socio-culturali di un dato gruppo. Quattro *issues* principali hanno dunque guidato la ricerca:

1. le modalità di inserimento dell'immigrato nel territorio ospitante e le strategie di impresa adottate;
2. come i contesti territoriali diversi hanno rappresentato un limite o una opportunità per le imprese; che tipo di struttura di opportunità si è configurata a Manchester e a Napoli;
3. quale è stato il peso relativo, nella creazione di impresa: a) delle relazioni con il gruppo etnico; b) delle relazioni con gli autoctoni; c) dei rapporti formali con le istituzioni;
4. che tipo di *embeddedness* configurano le attività di impresa.

Sul piano metodologico, gli sforzi sono stati rivolti alla possibilità di combinare la prospettiva teorica della *mixed embeddedness* e i fondamenti teorici e metodologici della *Social Network Analysis*. Il ME racchiude indiscussi meccanismi relazionali, ma che non sembrerebbero ancora aver trovato adeguata formalizzazione analitica. Per queste ragioni si è fatto ricorso alla SNA, anche perché, in pratica, gli indirizzi del ME - volti a non sottodimensionare le specificità dei contesti locali, i sistemi normativi nazionali e le dinamiche dei mercati - prefigurano una chiara cornice spazio-temporale ai *networks* di impresa. In linea con questo assunto, le storie migratorie sono state contestualizzate in base ad ogni ordine territoriale (*stato-città-quartiere*), tenendo conto delle logiche di scala. Sebbene esista una evidente interdipendenza tra i livelli, il presente lavoro ha esplorato il nesso stringente tra *città e migrazioni* [§4], da una prospettiva micro-territoriale interessata sia alle caratteristiche delle realtà locali sia a come la

sedimentazione dei gruppi di immigrati abbia impresso nuove *morfologie* ai luoghi del quotidiano. Lo studio sul rione Sanità e su Rusholme prende in considerazione le dinamiche sociali, culturali ed economiche proprie di questi contesti; e ancora le modalità attraverso cui i gruppi sono entrati in contatto con il territorio per mobilitare risorse, per accedere ad informazioni e in generale, per vivere i rapporti di comunità. Ripetute *esplorazioni urbane*, consultazioni di fonti secondarie e interviste a titolari di attività sono stati i principali strumenti di indagine. In riferimento alle interviste, è stata messa a punto una traccia simile per entrambi i contesti volta ad analizzare in profondità le esperienze di impresa, accompagnata da un questionario per la rilevazione dei *dati relazionali*.

La prima sezione ha previsto una *traccia* narrativa articolata lungo otto dimensioni principali. *Il racconto della personale storia migratoria (I)*, per indagare i motivi alla base delle partenze, i tempi e le modalità di arrivo, il primo inserimento in città e le difficoltà vissute in questa prima fase. Nel caso di Manchester, dove la maggior parte degli intervistati è di seconda generazione, questa sezione è stata orientata ad analizzare le personali esperienze di vita, a ripercorrere le storie migratorie di famiglia, l'inserimento lavorativo dei padri, i rapporti con la comunità, l'educazione tra più universi culturali e le differenze intergenerazionali. In continuità con i vissuti individuali, si sollecitava quindi l'individuazione delle *motivazioni sottostanti la scelta di intraprendere (II)*, con lo scopo di individuare i fattori di *push* determinanti nella definizione di un certo tipo di investimento, ma anche le esperienze pregresse nel mercato del lavoro dipendente; accanto a ciò, i *limiti e le opportunità dei contesti urbani (III)*, soprattutto durante la fase di avvio attività; più specificamente si è puntato a far emergere se e come il *territorio*, attraverso le istituzioni, banche, associazioni locali ecc., ha supportato i progetti imprenditoriali; o se i settori di investimento prescelti hanno configurato una opportunità nel mercato etnico o aperto. In linea generale, il rapporto con il territorio ha interessato anche *le relazioni con il quartiere in cui si opera (IV)* (ad esempio se coincide con il luogo di residenza), il titolo di godimento della proprietà, la natura dei rapporti con il vicinato e le altre attività commerciali. Ancora, sono state esplorate le *strategie adottate e gli step necessari per settare la propria attività (V)* e la dotazione di *risorse personali e di*

competenze professionali (VI), e la loro natura di risorse ascritte o *acquisite* anche in una fase più matura. Inoltre, è stato indagato *se e in che modo l'attività è evoluta nel tempo (VII)*: inaugurazioni di altre sedi, assunzioni di nuovo personale, investimenti innovativi, cambio di settori, passaggio di gestione tra le generazioni e così via. Infine, l'ultima dimensione ha riguardato *la gestione del tempo libero, i momenti di ritrovo con le persone della propria comunità e la partecipazione ad eventi culturali e religiosi (VIII)*, al fine di capire l'importanza attribuita al gruppo etnico.

3.4 Ego-network e ego-network multilayer

Ego-network è un metodo di ricerca e di analisi applicati in SNA, particolarmente utilizzato in antropologia (Dunbar, 1995: 1998; Zou et al., 2005). La prospettiva di ego-network consente di assumere il punto di vista dell'individuo (*nodo focale*) e di indagare attraverso il suo ambiente sociale le relazioni (*ties*) che vi prendono forma e i loro contenuti (di scambio, di support, cooperativi, conflittuali e così via). Il tipo di struttura e di relazioni sembrano fare la differenza. Infatti, la struttura di un ego-network può rappresentare una opportunità, come pure un vincolo, che impatta sull'*intraprendenza* degli attori; le relazioni, invece, *narrano* il tipo di legame che ego intrattiene con il suo vicinato (o *alter*), il suo significato, nonché il contenuto scambiato. Come è stato osservato, i legami che attraversano le *reti* fungono da canali di diffusione di risorse, culture, informazioni e laddove le relazioni si addensano si genera una maggiore influenza reciproca, che oltremodo riflette una certa omogeneità nelle pratiche, negli atteggiamenti e nelle preferenze degli attori della rete (Crossley, Bellotti et al., 2015).

La prospettiva ego-network è stata adottata in questo lavoro nell'interesse di osservare le *relazioni implicate nella creazione della propria attività e il tipo di supporto ricevuto (III)* e *le forme di embeddedness che tali attività configurano (IV)*. Ciò ha comportato la scelta di ragionare in termini di *ego-network multilayer*: una rete in cui l'intervistato classifica i suoi *alter* nei vicinati, appunto in *layers*. In altri termini, in un ego-network ci sono diversi sottografi, con cui ego stabilisce un contatto sistematico e che coincidono con alcune *cerchie sociali*: famiglia, amici, colleghi ecc. (Rizi et al., 2017). A partire da questa impostazione,

l'ego-network presenterebbe una *struttura gerarchica naturale* (Passarella et al., 2011; Sutcliffe et al., 2014), raffigurabile graficamente in strati concentrici intorno ad ego. Alcuni studi hanno riconosciuto fino a un massimo di quattro livelli/strati, identificati nelle *clique*⁵⁶ di supporto, simpatia, affinità (o alla *banda*, come definita in etnografia), e alla rete attiva (*clan*). Sono livelli gerarchicamente inclusivi approssimativamente di 5, 15, 45 e 150 individui (Passarella et al., 2011; Stiller, Dunbar 2007). L'ultima *size*, meglio nota come *numero di Dunbar*, è il numero massimo di individui con i quali ego, in media, ha intrattenuto relazioni significative. I diversi strati/livelli delineano il passaggio dalle relazioni *intime* all'organizzazione in strutture formali, in cui i rapporti tenderanno verso un sistema normativo (Dunbar, 1997). Sebbene i livelli facilitino l'interpretazione di ego-network, le realtà sociali sono molto composite e presentano sfumature non trascurabili. A titolo esemplificativo, si pensi come alcuni individui (*alter*) afferiscano a più di una cerchia sociale e mobilitino molti contenuti di scambio (reti *multiplex*: Kapferer, 1969; Wasserman and Faust, 1994; Uzzi, 1996, 1997; Bergs, 2005). Pertanto, gli *alter* dei vicinati mostrano articolati modelli di interazione e conferiscono agli ego-network numerose conformazioni: una forte tendenza al *raggruppamento* suggerisce la presenza di sottografi con una *densità*⁵⁷ significativa; una *rete completa* implica un elevato valore di *transitività*, dunque una gran parte degli *alter* è collegata reciprocamente; una rete a *stella* è indicativa di massima *centralizzazione*. Ogni rappresentazione vettoriale che trasmette la struttura del vicinato è utile per l'analisi di ego-network (Rizi et al., 2017), poiché consente di analizzare accuratamente le caratteristiche latenti delle cerchie sociali, difficilmente rilevabili attraverso un approccio *global network*. In definitiva, si definiscono *multilayer network* (o *multi-level network*: Snijders, Lazega, 2016), i grafi i cui nodi sono ripartiti in gruppi/livelli e dove un nodo di un gruppo/livello è correlato a *n*-nodi di altri livelli (Magnani, Wasserman, 2017). Di conseguenza, i livelli possono rappresentare diversi tipi di nodi e di relazioni e permettono di rappresentare network interdipendenti che hanno nodi in comune (*ibidem*). Il

⁵⁶ Una *clique* è un insieme in cui tutti i nodi sono connessi, vale a dire un subgrafo massimamente connesso (tutti i nodi hanno tutti i possibili legami).

⁵⁷ La densità è un indicatore generale di *coesione* di rete: più i nodi sono direttamente collegati fra loro e più il grafo sarà denso.

multilayer network si basa, dunque, su un concetto di analisi multi-livello per rappresentare reti in cui i nodi possono avere qualsiasi numero finito di tipi (cioè *livelli*) e in cui possono esistere collegamenti tra nodi dello stesso tipo, o tra nodi di tipo *adiacente* (Snijders, Baerveldt, 2003; Snijders, Bosker, 2012; Snijders et al., 2013), consentendo di non risparmiare informazioni (*attributi*) ad essi riferiti.

L'analisi *multilayer* viene applicata ogni qualvolta si è interessati ad esaminare i legami tra *alter* ed ego, per cui si registra assenza, o un valore inferiore di *overlap* tra gli *alter* di un ego-network e il successivo; un basso *overlap* è anche la conseguenza delle modalità di raccolta dei dati, dovuto ad una bassa *frazione di campionamento* (Crossley, Bellotti et al., 2015).

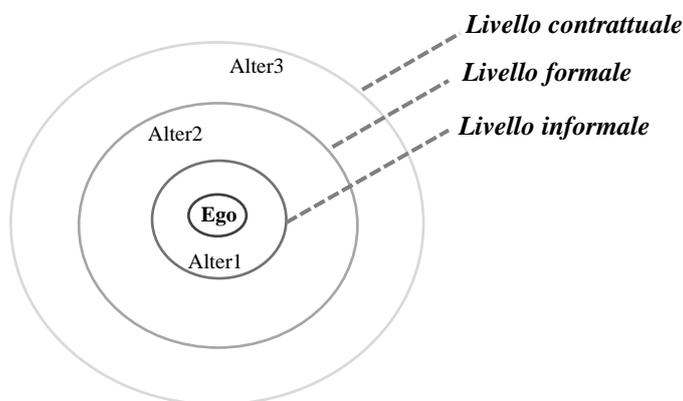
Rispetto agli interrogativi di ricerca, questi elementi permettono di indagare le varie forme di supporto che si mescolano tra le arene sociali e quelle professionali degli srilankesi e dei pakistani, nei rispettivi percorsi di impresa. I principali livelli individuati possono essere rappresentati come sintetizzato in figura 2.

Prima di procedere, è indispensabile precisare che il modello di livelli/strati concentrici è stato utilizzato anche come uno tra gli strumenti di supporto visivo (*visually aided data collection, ibidem*), per la raccolta dei dati. A partire da ego, posto al centro del primo strato, non solo ogni intervistato riproduce un resoconto soggettivo della propria struttura relazionale, ma come è stato provato dallo studio di Bellotti sulle amicizie (Bellotti, 2008a, 2008b), esso consente di esplorare anche i legami *alter-alter*. In questa ricerca, è stato chiesto agli intervistati di indicare tutti gli individui e i soggetti del territorio che sono stati indispensabili nelle fasi di avvio attività, e con i quali esistono rapporti di collaborazione e di fornitura. A priori sono stati individuati tre livelli di interazione: a) il *livello informale* delle relazioni con familiari, amici e conoscenti di ego; b) il *livello formale* che include i rapporti con le istituzioni e gli altri soggetti del territorio; c) il *livello contrattuale* dei rapporti di fornitura e collaborativi con altri business.

Il primo strato corrisponde alla cerchia intima di ego e al supporto mobilitato per lo più tra i membri della famiglia, o della *famiglia allargata* [§6], gli amici e i conoscenti (*livello informale*). Ego ha avuto modo di posizionare gli *alter* in ogni strato e, dunque, di assegnare una certa intensità alle proprie relazioni. Ne deriva che quanto più *alter* è vicino ad ego, tanto più il contatto è *forte*; viceversa, man

mano che gli *alter* vengono posizionati verso l'esterno, o negli strati successivi, essi prefigurano attori connotati da un legame *debole*.

Fig.2 – Livelli di interazione di Ego-net



La variazione cromatica utilizzata per i bordi degli strati restituisce la *scalarità* dell'intensità di legame che attraversa le relazioni con le istituzioni e gli enti del territorio per un supporto di tipo legale, amministrativo, finanziario ecc., fino a giungere all'ultimo strato dei contatti con i fornitori. Il modello degli strati/livelli concentrici anticipa come i pakistani e gli srilankesi hanno realizzato le singole strategie di impresa, in riferimento alle tre principali istituzioni societarie: famiglia, mercato e istituzioni. Rispetto a quanto anticipato nel paragrafo precedente, per il questionario è stato utilizzato *Network Canvas*⁵⁸ [§Appendice 2], un originale software lanciato a novembre 2019 da un *pool* di ricercatori di quattro università⁵⁹, e che ha apportato un notevole contributo nelle diverse fasi della ricerca. Infatti, a partire dalla fase di costruzione della traccia è stato possibile scegliere diversi format tra quelli proposti (ego form, alter form, name generator, sociogram) e abbinare per ciascun alter e/o legame le variabili ordinali e quelle categoriali, consentendo in questo modo di mantenere un adeguato livello di approfondimento sulle caratteristiche dei nodi e delle relazioni (ego → alter e alter ↔ alter). Dunque, dopo l'intervista in profondità sulle storie personali di carriera, gli intervistati sono stati guidati nella compilazione del questionario, accedendo al *Network Canvas* tramite un dispositivo tablet; le sezioni interattive

⁵⁸ Il software è accessibile tramite <https://networkcanvas.com/>

⁵⁹ Oxford (GB), Northwestern (US), Johns Hopkins (US) e Emory (US).

hanno permesso di costruire passo dopo passo le strutture di relazione di ego e di individuare le risorse veicolate dai livelli predeterminati.

3.5 Riepilogo

Le performance imprenditoriali dei gruppi di immigrati dipendono dalle *strutture di opportunità*, queste stesse plasmate sia dai fattori contestuali (storie urbane, funzionamento delle istituzioni e dei mercati), sia dall'*agency* degli attori sociali, nonché dalla dotazione di risorse (individuali e collettive). In linea con gli assunti della prospettiva ME, nel capitolo successivo saranno esaminate le implicazioni di contesto, tenendo in considerazione il quadro storico delle migrazioni di entrambi i gruppi verso il Regno Unito e l'Italia e nello specifico, come le peculiarità locali determinano le traiettorie di inserimento socio-occupazionale. Il focus sul legame sempre più stringente tra *migrazioni e città* non solo offre una cornice contestuale al fenomeno in esame, ma sostiene l'importanza di concentrare l'attenzione sui contesti urbani, in quanto è a questo livello che si articolano *plurime* convivenze e prendono forma espressioni culturali, pratiche sociali e di scambio [§4]. In questo senso, le interazioni che si stabiliscono tra ogni ordine sociale (informale, formale e contrattuale) suggeriscono differenti modalità di trarre vantaggi e/o vincoli dalle *strutture di opportunità* (Kloosterman, Rath, 2001; Barberis, 2006). Per indagare questo nesso, come si è visto, sono state impiegate differenti tecniche di rilevazione; ciò ha permesso di ricostruire gli ego-network di supporto ai percorsi di impresa e al contempo, di ripercorre le storie di carriera e le strategie adottate dai singoli. Le informazioni raccolte che sono state sottoposte a diverse procedure analitiche hanno mostrato risultati estremamente speculari. Nel capitolo 5 vedremo come a partire da alcuni indici descrittivi di rete (strutturali, posizionali e di coesione) è stato costruito il dataset su 35 ego-network e attraverso una analisi delle componenti principali (ACP: Hotelling, 1933; Bolasco, 1999), sono state individuate le variabili latenti (fattori principali) delle strutture relazionali, sottostanti i percorsi imprenditoriali. Questa analisi è stata propedeutica per operare in seguito una cluster analysis (CA) che invece, ha permesso di raggruppare gli ego-network con caratteristiche simili e definire le forme di *embeddedness delle attività pakistane e srilankesi*. In definitiva, alla

formalizzazione matematica dei risultati, per delineare i *modelli imprenditoriali* tra i gruppi srilankese e pakistano in contesti urbani differenti, seguirà la lettura più approfondita di alcune storie emblematiche. Pertanto, nell'ultimo capitolo [§6] si ripercorreranno le motivazioni alla base della scelta di intraprendere, gli aspetti descrittivi delle attività, le modalità attraverso cui sono state organizzate le strategie e il ruolo di ciascun livello nel veicolare risorse necessarie alle attività.

Capitolo 4

Migrazioni e Città

Le città sono luoghi di raggruppamento, in cui numerose popolazioni si sono rapportate allo spazio urbano, imprimendovi modifiche strutturali e simboliche (Mela, 2015). *Crogiuolo di differenze* (Cancellieri, 2017), le città mostrano i segni della stratificazione dei popoli nel tempo e configurano luoghi di scambio sostenuti dalle relazioni sociali, economiche e culturali. L'importanza dei fattori spaziali nel processo di integrazione sociale matura con l'approccio dell'*ecologia urbana*⁶⁰ degli studiosi della Scuola di Chicago. A partire da questa prospettiva, le città sono state definite come il prodotto di processi conflittuali e adattivi, in grado di distribuire la popolazione in aree urbane, anche dette *aree naturali*⁶¹ (Park, 1952; Park, Burgess, 1921). Il rigido determinismo spazialista indicava l'impossibilità di svincolare l'analisi sugli individui e sui gruppi dal proprio *habitat*, entro cui la cristallizzazione di culture, usanze e credi religiosi contribuiva a modellare la loro distribuzione sul territorio e persino la struttura della personalità degli individui. Dunque, l'acquisizione di valori e atteggiamenti avrebbe giustificato il fatto che alcuni gruppi etnici replicavano le stesse traiettorie di inserimento economico di altri connazionali, esitando in specifiche professioni. Va precisato che l'approccio della Scuola ecologica non rinnegava l'*agency* degli individui e le modalità di volta in volta adottate, per trarre vantaggio dalle risorse territoriali e intraprendere percorsi di mobilità sociale; piuttosto individuava nella lotta per il controllo delle comuni risorse, la rottura di un ordine predeterminato. L'equilibrio tra le parti si sarebbe ricomposto allorquando ciascun individuo/gruppo sarebbe ritornato ad occupare un determinato assetto spaziale, commisurato alle proprie capacità di imporsi

⁶⁰ L'approccio dell'*ecologia urbana* si è sviluppato nel trentennio del Ventesimo secolo, grazie ai contributi di Park

⁶¹ Park e colleghi con il concetto di «*aree naturali*» facevano riferimento alla formazione non pianificata di aree urbane, altamente omogenee al proprio interno per caratteristiche ascrivibili ai gruppi che vi vivevano e in cui sviluppavano stili di vita, costumi, istituzioni e simboli propri. Questo modo di descrivere i processi residenziali conferiva l'idea di una città funzionante a comparti stagni.

sull'altro. Tuttavia, l'impostazione teorica non è priva di punti deboli. Un primo limite richiama il processo evolucionistico della società che, replicando i meccanismi microbiologici di riproduzione e di adattamento delle specie vegetali, individua nell'intrappolamento in aree segregate un evitabile esito dei processi di crescita urbana (Wacquant, 1997; Acocella, 2010; Avallone, 2015). In questo modo, la segregazione residenziale è stata interpretata come condizione 'naturale', alla quale le minoranze etniche non possono sottrarsi, ma anche come una tappa necessaria che precederebbe la loro integrazione nella società di accoglienza. Il secondo limite è riferibile alla scarsa attenzione riposta ad altre determinanti; infatti, gli aspetti socio-politici, le caratteristiche dei contesti urbani, o le congiunture storiche esercitano un potere coercitivo sui processi presi in esame. Ciononostante, l'approccio ecologico ha fornito un interessante punto di vista per la comprensione della complessa struttura urbana e le modalità attraverso cui la popolazione si distribuisce al suo interno (Manella, 2013).

A partire dal Secondo dopoguerra, nei paesi europei la mobilità migratoria ha raggiunto il suo apice; soprattutto le città sono andate incontro ad una incredibile espansione demografica, con la conseguente dilatazione dei propri confini fisici e amministrativi verso le aree periferiche. La collocazione degli strati più poveri della popolazione nelle cinture esterne delle città ha rafforzato la polarizzazione tra centro e periferie. Il centro urbano, solitamente coincidente con il luogo del potere politico ed economico, era area residenziale delle classi sociali agiate. Una tendenza che solo in anni più recenti si è invertita, spingendo le famiglie più abbienti ad abbandonare i centri affollati e inquinati per trasferirsi nelle periferie urbane, in cui sarebbe stato possibile godere di migliori standard abitativi e in generale, di elevati livelli di qualità della vita (Osti, 2010). Come è stato osservato, la geografia residenziale degli immigrati si è articolata nei quartieri degradati della città e in prossimità delle stazioni ferroviarie. Si trattava di zone che offrivano loro la possibilità di trovare un alloggio a prezzi contenuti, di spostarsi agevolmente per raggiungere i luoghi di lavoro e riorganizzare gli spazi lasciati *vuoti* dagli autoctoni (Motta, 2006). Nonostante sia possibile rinvenire una serie di elementi comuni nelle modalità d'accesso ai territori e d'uso degli spazi urbani, è necessario premettere che risulta comunque difficoltoso definire un

quadro generale di pratiche di inserimento residenziale. È sufficiente pensare alla differenza che intercorre tra la modalità residenziale degli stranieri nei contesti urbani americani e quella che, invece, si è delineata in alcune città europee. Innanzitutto, le immigrazioni negli Stati Uniti hanno rappresentato un aspetto fondante della nazione; inoltre, le caratteristiche urbane si sono prestate meglio alla conformazione di quartieri connotati etnicamente e con funzioni altamente autopoietiche (Little Italy, China Town, ecc.). In alcune realtà europee, il processo di insediamento è stato molto più eterogeneo e si è tradotto in una coabitazione dei gruppi etnici nelle medesime aree; in questo processo, anche gli effetti dei progetti urbanistici e/o delle politiche di rinnovo urbano hanno avuto un peso non trascurabile. È piuttosto consueto osservare che la stratificazione sociale di alcuni quartieri si compone di minoranze etniche e di autoctoni, appartenenti alle fasce più vulnerabili della società: dunque, *l'appropriazione durevole dello spazio urbano e l'associazione di etnia ad un unico quartiere* sono ridimensionate (*ibidem*, p. 283).

Alain Bategay⁶² ha osservato due specifiche tendenze tra i percorsi residenziali degli stranieri nei quartieri parigini: se una parte consistente trovava opportunità abitative nei quartieri più popolari della città, composti per la maggiore da artigiani e commercianti, una altra fetta si spostava verso le periferie urbane (si pensi per esempio alle *banlieues* parigine), caratterizzate da criticità strutturali, forti tensioni interne e marginalità sociale. La combinazione tra elementi spaziali e composizione sociale è da sempre forza propulsiva del processo di *segregazione*. Va precisato che tale concetto assume una varietà di sfumature a seconda se sia riferito all'ambiente fisico circostante, alla razza, o ad aspetti socio-culturali ed economici. È inconfutabile che qualsiasi combinazione produca rappresentazioni collettive stigmatizzanti nei confronti delle minoranze etniche e dei territori.

⁶² Per una maggiore trattazione si veda: Bategay A., 1992, *Approches urbaines de l'immigration: la question des territoires ethniques dans les villes françaises*. In: *Revue européenne des migrations internationales*, 8, 2, pp. 45-50. Bategay A., 1996, *Migrations, mobilités, formes urbaines: réflexions comparatives*. In: *Chypre hier et aujourd'hui entre Orient et Occident. Actes du colloque tenu à Nicosie*, Université de Chypre et Université Lumière Lyon 2. Lyon: Maison de l'Orient et de la Méditerranée Jean Pouilloux, pp. 75-79.

Torniamo al caso americano. A partire dagli anni Cinquanta, negli Stati Uniti la segregazione razziale degli afroamericani, come è noto, ha raggiunto livelli mai sperimentati altrove e si è riprodotta a livello spaziale, per effetto di politiche di *apartheid*. Ne è conseguita una frammentazione del contesto urbano statunitense, da cui sono emerse due città distintamente separate: quella *nera* e quella *bianca*. La città *nera* (ghetto) era autonomamente funzionante, proprio come la città *bianca*; ordinata nelle sue reti commerciali, chiese, società di mutuo soccorso, luoghi di intrattenimento e una vita culturale e politica propria (Wacquant, 1992). L'esperienza americana rimarca come tali processi non possono essere considerati l'esito *naturale* del rapporto tra gruppi sociali e spazio urbano, in quanto emerge la forte volontà della mano pianificatrice dello Stato. Pertanto, l'ipotesi di una *condizione naturale* alla base dell'inserimento dei gruppi nei contesti urbani, seguendo l'impostazione ecologica della Scuola di Chicago, non troverebbe giustificazione.

Diversamente, nelle città europee il *profilo* della segregazione residenziale degli stranieri non collima con i ghetti statunitensi, poiché qui sono assenti gruppi istituzionali topograficamente separati, per coercizione etnica e razziale (*ibidem*, pp. 22-23). Più specificamente, la crescente presenza di minoranze etniche, seppure seguendo diverse modalità residenziali, ha mostrato una maggiore tendenza alla dispersione nei contesti urbani.

In linea generale, si può affermare che i raggruppamenti sui territori sono definiti in base sia a scelte volontarie, operate dai gruppi etnici, che ad azioni gerarchiche imposte dal contesto ospitante. Marcuse⁶³ ha delineato quattro modelli spaziali che rappresentano un valido strumento per comprendere le forme di raggruppamento. L'autore fa riferimento a *ghetto*, *enclave*, *cluster* e *cittadella*, a cui va aggiunta la modalità insediativa di *ethnoburb* di Wei Li⁶⁴. L'elemento comune tra i modelli sopraelencati è la concentrazione spaziale di un particolare gruppo etnico, mentre a variare sono i livelli di segregazione, la densità di

⁶³ Marcuse P., 2005, Enclaves yes, Ghettos no: segregation and the State. In: Varady D., (a cura di), *Desegregating the city. Ghettos, enclaves, inequality*, Albany: State University of New York Press.

⁶⁴ Wei Li, Ethnoburb versus Chinatown: Two types of Urban Ethnic Communities in Los Angeles. Conceptual Framework : *Ethnoburb*. In: *Cybergeo: European Journal of Geography* [En ligne], Dossiers, document 70, 1998. <https://doi.org/10.4000/cybergeo.1018>

popolazione, la localizzazione nel contesto urbano, le interazioni *interne* ed *esterne* al gruppo, nonché il senso di appartenenza percepito. L'estremizzazione del processo di separazione socio-spaziale determinerebbe la conformazione di aree *ghetto* e aree *enclave*. Entrambe si sviluppano su una scala territoriale ridotta e si mostrano nettamente separate dal resto della città, in termini di distanza sociale anziché di distanza fisica. Infatti, le interazioni che si alimentano esclusivamente entro il gruppo di riferimento sono volte alla preservazione dei tratti identitari, culturali e religiosi. Ciò che distingue il ghetto da un'enclave è il modo in cui la segregazione si manifesta. Nel caso del ghetto risulta una forzatura della società dominante che isola un gruppo, percepito come inferiore per criteri etnico-razziali; nel caso dell'enclave si rileva una auto-determinazione del gruppo stesso, come strategia di protezione e miglioramento del proprio sviluppo sociale, culturale, economico e politico (Marcuse, 2005). A queste prime forme di concentrazione residenziale si affianca il modello del *cluster etnico* che, pure mantenendo una certa compattezza interna, trova maggiore distribuzione in diversi quartieri di una città; dunque, si estende su una *scala più ampia di un edificio* (*ibidem*). Infine, la *cittadella* ibrida gli elementi segregazionisti visti in precedenza. L'allontanamento dal resto della città è la scelta spontanea di una piccola élite che mira alla preservazione del proprio *status* sociale e del potere politico che rappresenta; le cittadelle sono per definizione aree ricche, di media estensione, fisicamente delimitate e altamente protette (Marcuse, 2005; Baum *et. al.*, 2015).

La combinazione di più fenomeni globali ha rafforzato la complessità delle città contemporanee. Si pensi come gli effetti della de-industrializzazione hanno inciso sia sul reddito delle famiglie, accrescendo la polarizzazione nella distribuzione della ricchezza, sia sugli assetti urbani, ai quali necessitava riconsegnare una nuova logica d'uso smantellando, o rifunzionalizzando, i vecchi distretti industriali. Nel frattempo, le minoranze etniche⁶⁵ richiamate proprio dal tessuto produttivo dei paesi di immigrazione, dopo la crisi della fabbrica sono state costrette a rimodulare i propri percorsi in uno spazio urbano in mutamento,

⁶⁵ Un esempio in tal senso rimanda agli Asiatici, i quali trovarono opportunità di impiego nelle città industriali del nord dell'Inghilterra.

spostandosi fluidamente sul territorio e *conquistando* nuove aree di produzione e di residenza. In questo quadro, la mobilità non ha cessato la sua funzione; le città continuano ad attirare consistenti flussi di persone, di merci e di capitali e ne consegue la difficoltà di interpretare in maniera univoca le innumerevoli pratiche di territorializzazione. Per questi cambiamenti sono abbondate le definizioni di città: *quartered*, *frattali*, *meticce*, *plurali* (Marcuse, 1989; Soja, 2000, Grandi, Tanzi, 2007; Ambrosini, 2012). Tutte condividono il problema delle crescenti disuguaglianze socio-economiche e le disparità di accesso al territorio. Infatti, il bisogno dei gruppi sociali di comporre e di ridefinire i propri confini contribuisce alla frammentazione dello spazio urbano, talvolta generando nuove forme della geografia dell'esclusione. Oltremodo, le trame di relazioni si complicano in una costante tensione tra solidale e conflittuale, tra locale e trasloCALE (Appadurai, 2012). In questo senso, i processi migratori hanno svelato i tratti di un territorio *poroso*, in cui le categorie interpretative tradizionali assumono contorni sfumati e profilano nuove definizioni, come quella di *ethnoburb* proposta da Wei Li. L'*ethnoburb* è una modalità insediativa che si caratterizza per la scelta volontaria di risiedere in aree periferiche delle città, nei cosiddetti *sobborghi* urbani, confermando del resto il forte dinamismo della componente migratoria contemporanea. Gli immigrati, una volta raggiunta l'integrazione socio-economica, intravedono in nuovi spazi urbani una opportunità di rafforzamento sia del personale successo economico e imprenditoriale, sia di tratti culturali e stili di vita della comunità di appartenenza. Dunque, i sobborghi sono aree residenziali che si strutturano parallelamente ai distretti commerciali avanzati, in cui un gruppo etnico, nonostante registri una concentrazione significativa, non costituisce necessariamente la maggioranza e di fatti muove intense relazioni inter-etniche. Il contributo di Wei Li sull'*ethnoburb* cinese della San Gabriel Valley a Los Angeles ha reso possibile un superamento dei tradizionali modelli insediativi, scarsamente adattabili ai contesti urbani contemporanei. Inoltre, ha decostruito il concetto di *spazio*, fino a quel momento definito razzialmente. Su questo tracciato, negli anni Sessanta matura una nuova prospettiva anti-assimilazionista che confuta l'ipotesi di *dissolvenza* dei caratteri etnici, per effetto della riuscita integrazione sociale ed economica nelle società ospitanti. Il punto di

partenza è interpretare il gruppo etnico come un prodotto *socialmente costruito*, capace di manipolare strategicamente la propria identità a seconda delle situazioni dettate dal contesto. Come rilevato da alcuni autorevoli studi (Cohen, 1969; Barth, 1969), l'agire razionale porterebbe gli individui ad enfatizzare alcuni tratti della propria cultura e a trascurarne altri, quando posti in relazione con gruppi diversi. Il confine tra i gruppi che occupano spazi assume dunque una connotazione sociale (*social boundary*) e si disegna lungo la linea della identità socio-culturali e delle forme di *organizzazione sociale* (Cohen, 1969; Barth, 1969; Pastore, 2007). Il processo di oggettivizzazione del *confine sociale* consentirebbe il mantenimento inalterato dell'identità, oppure una sua rinegoziazione, intesa come il superamento simbolico di quel limite che lo separerebbe da altri gruppi. È evidente che la modellizzazione del confine sia soggetta ad azioni orientate allo scopo (Weber, 1922), per cui gli individui tanto manipolano strategicamente la propria identità, quanto più è alto il vantaggio che possono ricavare. In definitiva, i *social boundary* possono definirsi come confini cognitivi, dinamici e situazionali. Una ulteriore considerazione, chiarita a diverse riprese da Cohen e da Barth, vuole il confine sociale come un elemento che può trovare o meno riscontro nei confini territoriali, ma che a prescindere dalle sue connotazioni spaziali resta connesso alle *strutture delle relazioni sociali*.

Il legame stringente tra i fenomeni migratori e le città implica una riflessione su ciò che potrebbe essere definito *spazio-migratorio* che, a partire dall'istanza di rifiuto della mobilità entro un vuoto geografico, configura plurime connessioni tra i luoghi. Lo spazio-migratorio è quindi una entità tutt'altro che statica, poiché non termina dopo l'evento migratorio, ma si ridefinisce costantemente per mezzo delle interazioni create nel nuovo contesto e quelle intrattenute con il paese di origine (*spazio relazionale*); inoltre, attiene alle logiche normative e regolatorie (*spazio istituzionale*). In base a questa premessa, la prospettiva *spazio-relazione* risulta di imprescindibile interesse per esplorare le dinamiche di integrazione degli stranieri nei contesti urbani, senza ignorare nell'analisi le circostanze storico-politiche, le peculiarità dei territori urbani e dei gruppi etnici.

4.1 Regno Unito: l'inizio della società multi-etnica

La storia migratoria del Regno Unito risale al periodo precedente alla Seconda Guerra Mondiale e ha assunto maggiore spessore a conflitto sedato, per rispondere alle esigenze di ricostruzione della nazione. Prima di questa data, le migrazioni riguardavano prettamente gli irlandesi e un numero assai esiguo di marinai, *lascar*, provenienti dal Subcontinente indiano che risiedevano nelle città portuali di Liverpool, Cardiff e Londra. Ciononostante, i flussi immigratori risultavano sottodimensionati rispetto alle emigrazioni di inglesi che, invece, si riversavano nei contesti coloniali americani e australiani, per popolare le terre di conquista. Il passato coloniale britannico aveva articolato un crocevia tra disparate regioni del mondo; altresì anticipava il processo trasformativo del tessuto socio-demografico che avrebbe per sempre mutato il volto del paese.

Il 1945 ha rappresentato un importante spartiacque nella storia migratoria, poiché la carenza di manodopera da impiegare nella riedificazione post-bellica delle città diveniva una necessità da affrontare a qualunque costo. Le politiche di ingresso e la promessa di elargire benessere o di risiedere nel Regno Unito senza alcuna restrizione, era fonte di attrazione dei movimenti di persone. Inizialmente si sono registrati arrivi dal contesto europeo, specialmente dalla Polonia e dall'Italia, ai quali si sono sommate le richieste di ingresso da parte di ucraini e di lettoni in fuga da oppressivi sistemi politici comunisti (Spencer, 1997; Black, 2017). Qualche anno più tardi, il Regno Unito ha continuato la sua politica di reclutamento di forza lavoro nel *sottobosco* dei paesi appartenenti al Commonwealth: sono arrivati caraibici, indiani, pakistani, bengalesi, srilankesi e neozelandesi. I fenomeni migratori così, hanno iniziato a strutturarsi su larga scala, registrando picchi più elevati tra gli anni Cinquanta e Sessanta del secolo scorso, periodo durante il quale i lavoratori avrebbero dovuto ricoprire i posti vacanti nel servizio dei trasporti e in quello sanitario della città capitale, nei lavori manuali e nei distretti industriali a nord del Paese. Il bisogno di riavviare il mercato economico inglese non esaurisce la spiegazione del complesso di dinamiche sottostanti i fenomeni migratori di quegli anni. Infatti, se le opportunità di migliorare le proprie condizioni occupazionali ed economiche funzionavano come *pull factors*, le situazioni critiche vissute interno ai paesi delineavano fattori

di *push*⁶⁶. Nel 1947 e precisamente in seguito alla proclamazione di Indipendenza dell'India dall'Impero britannico, sono cominciate diverse stagioni di guerre indo-pakistane, per la separazione religiosa e la creazione di nuovi stati indipendenti (Ganguly, 2002; Schofield, 2004). I bagni di sangue hanno alimentato il movimento di persone sia nelle aree asiatiche sia verso il Regno Unito, dal momento che il governo riconosceva ai titolari di viaggio il diritto di entrare e di risiedere nel Paese. Ulteriori cause sono rintracciabili tra le condizioni strutturali, come l'aggravata disoccupazione e la diffusa povertà in cui versavano alcune regioni asiatiche, o in eventi specifici: per esempio, lo sfollamento di un gran numero di abitanti, dopo la costruzione della diga Mangla nel distretto di Mirpur in Pakistan (Werbner, 2004; Black, 2017).

I movimenti migratori dal subcontinente indiano, da temporanei e/o stagionali diventavano sempre più stanziali. Infatti, alle partenze di soli uomini che con una scarsa dotazione di capitale culturale e di skill legate al mercato industriale, si inserivano nei lanifici e cotonifici dello Yorkshire e del Lancashire, sono seguite le migrazioni di interi nuclei di famiglie. I figli venivano inseriti nel sistema scolastico e in quello universitario inglese, reputato uno dei migliori al mondo dalle stesse famiglie in emigrazione; proprio il graduale accesso delle generazioni più giovani nella società britannica, costringeva i loro padri a rimodulare il progetto migratorio di partenza, così come emerge dal racconto di Bari:

«People have been coming to England a half-century ago, in the '50 or '60 years. Asian, Indian, Pakistanis, Italians were coming here. Not many people emigrated to England too early... Some years after, the Pakistani people came here in agreement with the English Government, when there was the event Pakistan and India split. Whole was India before, and then the Muslims decided to want to have our Country so... I mean Pakistan. When did they start fighting and when did the English agreement that looked struggling for workers, they needed workers in the factories, actually [...]. My dad decided to leave and work just for some years, but then we arrived too. He always says: "I didn't want to stay here, after 5 years I

⁶⁶ La teoria *push/pull* analizza le condizioni macroeconomiche dei paesi di emigrazione e di quelli di destinazione e le condizioni di *attrazione*, ad esempio, l'inserimento nel mercato del lavoro, le spiegazioni socio-culturali che influenzano i flussi migratori (Lee, 1966; Kunz, 1973).

wanted to go back to Pakistan. In England just to make the money and then to go back, but if I had to stay here, it's because you want that's, guys!⁶⁷».

La smisurata ondata migratoria di asiatici sembrerebbe l'esito di un contratto tra il governo anglosassone e gli Stati indiani, che nel frattempo si contendevano con violenza la ripartizione dei confini interni. Ma dietro questi avvenimenti si celava soprattutto la preoccupazione della condizione economica e politica del Regno Unito, aggravata dall'estenuante vittoria del Secondo Conflitto Mondiale. Pertanto, andava maturando la consapevolezza che retrocedere sul predominio dei territori indiani conveniva loro per rinforzare le fila dei lavoratori stranieri.

L'enorme flusso dal continente asiatico ha delineato una *diaspora*, erroneamente definita come indiana. In realtà essa si presentava segmentata, con la presenza sul territorio nazionale di gruppi eterogeni per provenienza (India, Pakistan e la sua vecchia regione Panjeb, Bangladesh e Sri-Lanka), per religione (Islamica, Induista, Buddista, Sikh e Cristiana), per idiomi e tradizioni popolari (Werbner, 2004). La segmentazione era visibile persino nei profili occupazionali: nei distretti industriali del nord, lavorava un gran numero di uomini pakistani, spesso reclutati dalle stesse catene migratorie, funzionanti per effetto di richiamo dai membri della famiglia o dai *co-villagers* (*ibidem*):

«At first, my uncle and his family left, then he invited my father, knowing that we were in financial need... In England, it was possible to improve the conditions of families [...]. My father worked for a while with the cotton industry in the Huddersfield Town, West Yorkshire. I was 4 years old when I arrived in England with my mother and my brothers. It was 1967... at the end of 1967, but I have always been here. A long time has gone since then⁶⁸».

Numerosi altri ottenevano una licenza *driver* e lavoravano come autisti nel servizio pubblico dei trasporti, mentre una minuta parte era composta da professionisti, solitamente medici, assunti nel NHS (*National Health Service*).

⁶⁷ Intervista Bari, uomo pakistano. 29 novembre 2019, Manchester.

⁶⁸ Intervista Arfana, donna pakistana. 13 dicembre 2019, Manchester.

In un eloquente saggio, Pnina Werbner, impegnata per diversi anni nello studio della comunità pakistana di Manchester, ha evidenziato come la comunità fosse altamente stratificata al proprio interno. La distinzione per classe sociale emergeva chiaramente dalle rappresentazioni individuali, e non culminava solamente in una semplice proiezione piramidale della società (*etnica*), piuttosto contribuiva alla distribuzione residenziale e occupazionale dei pakistani. Questo aspetto creava terreno fertile per la mobilità sociale, con lo sguardo sempre attento alle storie di successo realizzate da altri connazionali. Come riscontrato da Werbner (1990a; 1990b) in molte biografie migratorie, i pakistani dopo un lungo periodo di lavoro nelle fabbriche tessili *mancuriane*, intraprendevano percorsi autonomi: si passava dapprima per il commercio ambulante porta a porta, sugli autobus, o in strada e poi si giungeva all'apertura di un piccolo *affare*, talvolta fallendo e ripetendo il ciclo daccapo (Werbner, 1980).

Gli avvenimenti storico-politici appena descritti sono una rilevante chiave di lettura per interpretare il processo di transizione della società inglese, da bianca a maggioranza Cristiana, in prevalenza di discendenza europea, a multietnica-religiosa. Si è trattato di un cambiamento profondo e irreversibile che ha visto l'insorgere di minoranze etniche, *non-white*, in molti centri urbani, nonostante la stretta del Governo degli anni Settanta⁶⁹ che introdusse criteri di accesso più rigidi. Le presenze straniere hanno modificato gli assetti demografici del Regno Unito, come conseguenza dei ricongiungimenti familiari delle fasi precedenti e dell'alto tasso di fertilità, nonché della tendenza alla formazione di famiglie numerose (Iliffe, 1978; Willits e Swales, 2003). Il cambiamento multietnico del Regno Unito si è realizzato nello spazio di mezzo secolo e ha riconsegnato al paese un insieme eterogeneo e plurale di comunità, con alte qualifiche e persino aspirazioni maggiori della popolazione autoctona, rappresentando un vero valore aggiunto per la società inglese.

⁶⁹ L'Immigration Acts del 1971 è stato un dispositivo di leggi che ha regolato l'accesso al Regno Unito solo tramite permessi di lavoro, a carattere temporaneo. Sono state inoltre varate misure per rafforzare il controllo sulle immigrazioni e disciplinato la materia di rimpatrio volontario. www.legislation.gov.uk

4.1.1 La Greater Manchester

La Greater Manchester è stata un campo di analisi privilegiato per lo studio dei percorsi di impresa dei pakistani, operanti in alcune aree della città, ma anche un contesto prezioso sotto il profilo formativo. La scelta della città e del tema analitico è maturata tenendo conto di alcuni interessi di chi scrive. La presenza del *Mitchell Centre for Social Network Analysis* presso l'Università di Manchester, dove un *pool* di accademici è impegnato da lungo tempo nello sviluppo di metodi e nell'applicazione di tecniche SNA, ha inciso particolarmente sulla motivazione a trascorre un periodo di studio in questo stimolante contesto. In aggiunta a ciò, la città di Manchester che poggia la sua storia su un florido passato industriale e su incessanti movimenti di persone, incarnava uno stoico cosmopolitismo che avrebbe potuto fornire un ampio ventaglio di elementi, utile ad esaminare le biografie di impresa. A queste ragioni ne seguono altre, non di secondaria importanza. Il Regno Unito, comunemente afferente al modello multiculturale dell'Europa settentrionale [§1], ha rappresentato una occasione per esplorare una realtà migratoria più composita e ragionevolmente diversa da quella in cui chi scrive ha maturato esperienza. La scelta del gruppo etnico sul quale focalizzare il lavoro empirico, invece, è stata articolata tenendo conto di alcuni principali aspetti. Innanzitutto, osservando i dati demografici si è rilevato che il gruppo asiatico della Greater Manchester è quello più consistente nella struttura della popolazione (17,1%), distribuito al suo interno nell'ordine che segue: 8,5% pakistano, 2,7% cinese, 2,3% indiano, 1,3% bengalese, 2,3% altro asiatico. È evidente che la comunità pakistana è tra le più importanti presenze etniche nel contesto *mancuniano*, per numerosità e longevità di permanenza. Al censimento del 2011⁷⁰, si contava la presenza di 129.923 pakistani, arrivati fino alla terza generazione di discendenza. Nonostante il forte radicamento sul territorio, tuttavia, i pakistani si scontrano con rigide barriere nell'accesso all'occupazione dipendente e qualificata, molto più di quanto accade per altri gruppi etnici o per gli autoctoni (Zschirnt, Ruedin 2016); ma si distinguono anche per un incredibile dinamismo nel lavoro autonomo e nell'avviamento di imprese redditizie. Ciò ha

⁷⁰ Fonte dati: Population census to 2011 <http://worldpopulationreview.com>

portato ad interrogarsi su quelle che sono state le *esperienze lavorative pregresse*, la *motivazione alla base dei progetti imprenditoriali* e *se e come lanciare un'attività in proprio sia stata una risposta reattiva ad una struttura di opportunità ostile*. Questi primi interrogativi saranno trattati nel capitolo 6. Inoltre, va precisato che il gruppo pakistano è stato quasi sempre inquadrato dalla prospettiva della *diaspora* indiana, senza tenere sufficientemente conto delle differenze culturali esistenti tra gli stati o le aree regionali di provenienza.

Rispetto a questo ultimo punto, si distingue l'illuminante lavoro di Pnina Werbner che ha studiato con minuzia di particolari la comunità pakistana di Manchester, rappresentando ancora oggi un solido punto di riferimento per l'intera letteratura sull'argomento.

Alla luce delle scelte appena esposte, il lavoro empirico si è strutturato in un lasso di tempo di cinque mesi; un periodo sicuramente breve e non privo di limiti che ad ogni modo, è stato introduttivo verso una realtà nuova. Ciò ha sollecitato alcune questioni di ordine pratico e di *preparazione al campo*, come ad esempio la scelta del luogo in cui risiedere per raggiungere una ampia visione della comunità pakistana, o sulle modalità per stabilire i contatti con gli imprenditori pakistani. Lo studio preliminare sulla comunità pakistana, condotto attraverso la disamina della letteratura esistente e la consultazione di fonti statistiche ufficiali, ha in parte offerto delle risposte a queste esigenze. Inoltre, il lavoro di campo in una città sconosciuta e senza un tessuto di *support*, ha imposto l'individuazione di *gatekeepers* affidabili. In una ottica *bourdieuana*, il lavoro del ricercatore è sempre un lavoro di oggettivizzazione della propria posizione rispetto al focus della ricerca (Bourdieu, 2005); sforzo che diveniva marcatamente più sentito, in quanto bisognava tenere conto sia dei condizionamenti sociali che del vissuto personale, in una situazione in cui si era ricercatore *imparziale* e anche *soggetto in temporanea migrazione*. Come si è visto, questi primi ostacoli sono stati superati, adottando un approccio territorialista con diverse discese sul campo [§3].

4.1.2 La geografia residenziale dei pakistani

Rusholme è compreso tra i quartieri Longsight e Levenshulme ad est e sud-est, Fallowfield, Moss Side e Whalley Range ad ovest e sud-ovest (fig.1). Dalla

seconda metà del Ventesimo secolo, in questa vasta area della città si è configurata la geografia residenziale di molti immigrati indiani e mediorientali. Rusholme, prima ancora di divenire un *turn-point* di immigrazione, era un piccolo villaggio rurale, di cui ancora preserva alcuni spazi verdi (*Whitworth Park* e *Platt Fields Park*).

Fig.1 – Confini amministrativi di Rusholme



Produzione propria, OS

Solamente durante gli anni dello sviluppo industriale, la popolazione residente da poche centinaia di persone ha registrato il migliaio di unità. Infatti, gli effetti delle grandi fabbriche del cotone e del carbone in prossimità del centro avevano provocato l'esodo delle famiglie più agiate verso le aree rurali. L'interesse su questo sito veniva accolto bonariamente dalle autorità locali che avevano dato avvio a molteplici interventi di edificazione e di infrastrutturazione (ville, rifacimento del manto stradale, illuminazione, ecc.). Nei primi anni del Novecento sono stati costruiti anche modesti caseggiati per i lavoratori, che rispondevano ai crescenti bisogni della città e per quelle persone occupate nel servizio di cura domestica, presso le famiglie signorili. Così, alle spalle del sobborgo agiato prendeva forma la *Back Rusholme*: un quartiere compatto di povertà congestionata (Royle, 1914). A cavallo tra le due Guerre è continuata l'edificazione di nuovi complessi di case popolari (fig.2), inseriti in un circuito sicuro di affitti a costi contenuti, con l'obiettivo di garantire alcune sistemazioni abitative alla classe operaia che, intanto, contribuiva al rilancio dell'economia locale. Lo stock di abitazioni popolari, sovente bersaglio del degrado urbano nelle rappresentazioni collettive, se da un lato allontanava i ceti agiati dal quartiere,

dall'altro riusciva ad attirare un gran numero di immigrati, stabilitisi in città dopo la Seconda Guerra mondiale.

Fig.2 – Complesso di edilizia popolare a Rusholme, Manchester



Produzione propria, OS

Rusholme diventava *meta-di-transito*. Inizialmente gli uomini, arrivati da soli per lavorare nei distretti industriali tessili, trovavano una prima sistemazione in case povere del quartiere (Phillips, 1987). In questa fase, la modalità residenziale si esprimeva attraverso la coabitazione con parenti, amici e conoscenti e configurava una diffusa strategia, in cui gli sforzi di risparmiare più denaro da mandare in patria erano sostenuti dalla temporaneità dei progetti migratori.

Qualche anno più tardi, precisamente in seguito all'evento che ha condotto alla separazione del Pakistan dall'India (1947), il numero di nuovi ingressi in città è aumentato sensibilmente. Le guerre, la povertà e il desiderio di ricongiungersi ai familiari hanno determinato una seconda e importante ondata migratoria. In questa precisa circostanza storica, il carattere temporaneo dei progetti migratori cedeva il passo ad una graduale stabilizzazione sul territorio, gran parte testimoniata dai proficui investimenti nel mercato immobiliare locale. La disponibilità di abitazioni a basso costo, circondate da grandi spazi verdi, insieme alla elevata concentrazione di persone delle medesime aree di provenienza, incarnava meglio la concezione residenziale e produttiva della minoranza pakistana. La mobilità residenziale si realizzava anche e soprattutto, attraverso il miglioramento delle proprie condizioni occupazionali. In concomitanza alla crisi petrolifera del 1973, che ha causato il fallimento e la chiusura di numerosi distretti industriali della città, alcuni esponenti di spicco della comunità pakistana sono riusciti ad avviare fiorenti business. Si trattava di imprese, specializzate nella

lavorazione dei tessuti e nella produzione di capi d'abbigliamento, in cui venivano reinvestite le competenze acquisite durante l'esperienza in fabbrica (Werbner, 1990b).

Martedì, 1° ottobre 2019 – Rusholme: prime impressioni sul quartiere

Da tempo avevo letto e sentito parlare di Rusholme, un quartiere situato a sud di Manchester e adiacente ad Oxford Road¹, per il degrado urbano, gli standard abitativi fra i più bassi della città e i ricorrenti crimini di strada. Ma anche per il suo carattere estremamente multietnico che trova massima espressione nel *Curry Mile* [§3.1.6 *Appendice*]: una strada lunga un miglio con una notevole concentrazione di attività commerciali etniche, molte delle quali a conduzione pakistana.

La peculiarità del quartiere aveva attirato fin da subito la mia curiosità, perché ben sposava i miei *orientamenti* di ricerca e in più rivestiva una posizione strategica, per la sua vicinanza alle principali sedi dell'Università e i suoi diretti collegamenti con il centro cittadino; per giunta offriva un vantaggioso mercato dell'affitto. Così non appena arrivata in città, mi sono recata a Rusholme per incontrare alcuni locatori del posto. Con non molto stupore, scopro che a ricevermi erano uomini mediorientali, soliti fittare stanze in appartamenti condivisi con altri studenti, professionisti e ricercatori stranieri. Questi, oggi, sono di fatti la componente più forte del quartiere. Molte case visitate fanno parte di un complesso di edilizia popolare costruito negli anni Cinquanta, con l'esterno in mattoni rossi (*red bricks*) e disposte tra loro a schiera [§4.1.6 *Appendice*]. Il mono-stile è una caratteristica predominante anche dei vani interni. Solitamente le case si sviluppano su due piani: al piano superiore la zona notte, composta da tre stanze, in pieno arredo Ikea; al pianterreno la zona giorno, affacciante dal retro su un piccolo vialetto comune a quello di altre case e alla fila di ristoranti e takeaways etnici del *Curry Mile*. Miscuglio di odori di spezie e di cibi in cottura, scarico di fumi dalle cucine ad appesantire il cielo plumbeo, melodia di accenti diversi, creavano una suggestiva atmosfera su quello che da lì a poco sarebbe stato un luogo tutto da scoprire. Ho trovato una stanza in Rusholme Place, nell'appartamento di Micheal:

«My grandfather bought this house in the 1970s, as many other Asians did, when their women and children joined them to immigration in Manchester, after India's separation. For a while, he lived here with his family. When the other children were born, they moved elsewhere, to the same area, but they never wanted to sell the property. It would have been much better to rent it for newly arrived families. Now we have several requests from students, as it is very close to the Uni» (Micheal, uomo british-indian. 5 ottobre 2019, Manchester)

Micheal si lascia andare nel racconto sulle esperienze inter-generazionali della sua famiglia che configura una storia comune a quella di molti altri connazionali. Ad esempio, parla di quanto investire nel mercato immobiliare locale fosse stata una pratica molto diffusa tra i primi asiatici arrivati in città. Se inizialmente questa decisione era conveniente per la ricomposizione del nucleo familiare, soltanto in una fase più matura e di mobilità residenziale, le proprietà venivano preservate e rimesse sul mercato, nutrendo in questo modo le rendite familiari.

Il successo dell'imprenditoria etnica che strideva fortemente con la congiuntura economica del periodo, potrebbe essere giustificato come la capacità resiliente di un gruppo, al cui interno circolavano indispensabili risorse di *support* e mutuo-

aiuto. È verosimilmente da questo preciso momento storico che si potrebbe far risalire l'esordio dell'imprenditoria pakistana.

I nuovi *affari*, strutturati su base etnica dall'organigramma aziendale al processo di produzione e di vendita dei prodotti, nonostante fossero considerati marginali rispetto all'economia di Manchester (*enclave economico*), riuscivano a garantire un diffuso benessere tra i pakistani. Sullo sfondo di fattori storici e contestuali favorevoli, queste dinamiche economiche hanno accompagnato una mobilità residenziale. Alcuni pakistani hanno investito in Victoria Park, ad est tra Rusholme e Longsight, una area in stile vittoriano e un tempo abitata dalla classe media inglese (Williams, 1976). Altri si sono spostati verso Moss Side: un quartiere altamente multietnico, considerato a lungo lo *slum* della città fino a quando, in anni più recenti, non è stato interessato da programmi di rigenerazione urbana. Altri ancora hanno trovato una alternativa residenziale nei sobborghi di Longsight, Levenshulme e Burnage, un tempo anche questi a forte concentrazione operaia. Rusholme era, dunque, una area di transito per i primi gruppi di immigrati che, una volta raggiunta una adeguata stabilità economica, preferivano trasferirsi in edifici dei quartieri limitrofi, dotati di migliori standard abitativi, marcando un percorso di mobilità residenziale (ed economica) ascendente. Questa peculiarità sembra permanere ancora oggi, essendo Rusholme maggiormente zona di residenza temporanea di nuovi immigrati, studenti, ricercatori e professionisti.

La concentrazione di numerosi pakistani nel Sud-Manchester ha spinto la comunità ad organizzarsi, sviluppando servizi e individuando importanti luoghi di aggregazione: sono stati fondati istituti scolastici musulmani, associazioni, attività commerciali, sono sorte le moschee. La *Manchester Central Mosque* di Victoria Park è ancora oggi la più importante della città [§ *Appendice fotografica*]. Questo insieme di elementi strutturali e di socialità ha impresso un decisivo cambiamento nella morfologia urbana ed è stato segno inequivocabile del graduale inserimento sociale, economico e culturale nel contesto inglese.

Il dinamismo asiatico lascia intravedere modalità residenziali fluide e diffuse, soprattutto nell'area Sud-est e Sud-ovest della città, ma è opportuno interrogarsi sulle modalità di distribuzione della comunità pakistana lungo tutto il territorio cittadino. Pertanto, sono stati presi in considerazione i punteggi dell'indice di

segregazione dei gruppi nello spazio urbano (*dissimilarity index*), registrati ai tre censimenti⁷¹. Dal 1991 al 2011 la segregazione tende alla decrescita, come esito di una maggiore dispersione rispetto alle zone di raggruppamento tradizionale. La presenza pakistana aumenta anche in alcuni quartieri del Nord di Manchester. Ad esempio, all'ultimo censimento la percentuale dei pakistani residenti a Cheetham Hill (28%) uguagliava quella della popolazione White-British (29%). Sulla base di questi primi e positivi risultati, si rifiuta l'ipotesi di una modalità residenziale in *excluded neighbourhoods* (Gilroy, Woods, 1996), confermata anche dal profilo demografico di quei quartieri dove la concentrazione pakistana è più forte (tab.1). Sono stati presi in considerazione sei quartieri dell'area Sud di Manchester che registrano la maggiore presenza del gruppo pakistano rispetto al resto della città.

Tab.1 – Gruppi etnici e distribuzione per quartieri (wards), valori %

Gruppo etnico	Rusholme	Longsight	Levenshulme	Moss Side	Whalley Range	Fallowfield	Burnage
White	43,0	27,2	58,9	32,8	48,2	61,9	66,2
English/Welsh/Scottish...	35,6	21,5	50,6	25,7	38,7	54,1	59,5
Irish	2,3	2,0	4,1	1,9	2,5	3,6	3,8
Gypsy or Irish Traveller	0,3	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Other White	4,8	3,1	4,0	5,1	7,0	4,1	2,7
Mixed/multiple ethnic groups	3,8	4,2	4,9	7,3	5,4	6,1	5,1
White and Black Caribbean	1,1	1,5	1,3	3,1	1,7	2,5	2,4
White and Black African	0,5	0,6	0,7	1,6	0,7	1,0	0,8
White and Asian	1,1	1,3	1,6	0,9	1,3	0,9	1,0
Other Mixed	1,0	0,8	1,3	1,7	1,6	1,7	0,9
Asian/Asian British	39,9	55,3	27,8	18,5	30,8	19,6	21,6
Indian	5,0	2,9	2,0	3,4	3,0	3,9	2,5
Pakistani	18,6	35,7	20,5	7,4	23,5	10,9	13,4
Bangladeshi	9,3	11,4	2,1	1,2	0,7	1,1	2,5
Chinese	2,7	1,9	1,2	3,1	1,4	1,6	1,5
Other Asian	4,3	3,4	2,1	3,4	2,1	2,2	1,6
Black/African/Caribbean...	8,1	9,8	5,1	34,5	10,1	7,0	4,1
African	4,4	5,1	2,5	17,3	3,8	3,4	1,6
Caribbean	2,2	2,7	1,6	10,0	4,2	2,4	1,3
Other Black	1,5	1,9	1,0	7,2	2,1	1,2	1,1
Other ethnic group	5,1	3,7	3,3	6,9	5,5	5,5	3,0
Arab	3,2	1,8	2,4	4,1	3,7	3,6	2,0
Any other ethnic group	1,9	1,9	0,9	2,8	1,8	1,8	1,0

Nomis, Data Census 2011

⁷¹ Valori percentuali dell'indice di segregazione del gruppo pakistano, per le seguenti annualità: 67% al 1991; 63% al 2001; 61% al 2011. Fonte dati: CODE, *Centre on Dynamics of Ethnicity*, The University of Manchester.

Nonostante l'evidente concentrazione del gruppo, ogni quartiere si caratterizza per una spiccata tendenza alla *mixture*: *white-British*, *Asian/Asian British* sono rispettivamente il 47,8% e il 30% dei residenti sul totale della popolazione dell'area. In particolare, i pakistani si distribuiscono nei seguenti quartieri (*wards*): Lonhsight (35,7), Whalley Range (23,5), Levenshulme (20,5) e Rusholme (18,5) che insieme totalizzano 19.918 presenze (valore assoluto). Questi dati riflettono come nel tempo i pakistani hanno raggiunto discreti livelli di mobilità residenziale. La composizione per quartiere sembrerebbe delineare un raggruppamento etnico a grappolo (*cluster*), limitato per estensione a complessi di edifici e a specifiche strade. Questa tendenza si intravedeva già durante i primi anni di immigrazioni, quando rispetto alla decisione di stabilirsi sul territorio, i pakistani preferivano vivere in abitazioni limitrofe a quelle di amici, familiari o *co-villagers* (Werbner, 1990). Le ragioni della distribuzione spaziale possono essere molto diversificate e abbracciano una pluralità di variabili. Innanzitutto, non si intendono escludere fattori esogeni, come ad esempio il ruolo delle istituzioni e delle agenzie locali, nel creare opportunità di accesso *differenziato e/o* nel regolare gli andamenti del mercato immobiliare. Inizialmente, la scelta di abitare in case popolari e a basso costo veniva formulata sulla base dello status socio-occupazionale, così come sul desiderio di trovare un ambiente sicuro, in cui fosse possibile condurre la propria vita sociale e culturale senza il timore di subire discriminazioni. In una fase migratoria più matura e di stabilità economica, la scelta del luogo in cui risiedere appare sensibilmente influenzata da fattori endogeni e di tipo socio-culturale (accesso ai servizi, vicinanza ai luoghi religiosi, ai punti vendita di comunità, alla cerchia di parenti e amici). Quanto appena detto delinea un inserimento residenziale che non si struttura tanto sul *vincolo di scelta*, quanto più su esigenze socio-culturali ben precise (Ratcliffe, 1999; Sarre *et al.*, 1989).

4.1.3 Profilo socio-demografico di Rusholme

Rusholme ha un profilo demografico estremamente variegato ed è uno dei pochi quartieri a godere di una certa notorietà per il suo articolato tessuto commerciale, capace di attirare un gran numero di residenti e *city users* sia di giorno che di

notte. *Rusholme never sleeps*⁷² è stata la frequente etichetta che ha guidato quanti hanno intravisto in questa area una grande opportunità redditizia. Però, il suo vivace caos ha generato un graduale allontanamento dei nuclei familiari in direzione di zone più appartate nei quartieri circostanti:

«I love Rusholme... My family and I spent many years here, but it's very busy and we also needed a big house in quite area, when my third child was born. We moved to Longsight in 2013, but I always come to eat in some places or go shopping⁷³».

Questo primo aspetto è confermato dai dati relativi alla composizione delle famiglie (tab.2). Il 38,3% è rappresentato da famiglie di due o più componenti; si tratta di coniugi, di conviventi, o di coppie in unione civile (21,6), con figli a carico soltanto nel 13,7% dei casi. Non è trascurabile anche la presenza di genitori single (9,3). Infatti, sembra crescere la presenza di quanti vivono da soli nel quartiere (31,8), che se aggregata alla categoria degli studenti full-time totalizza la quota più alta di presenze: 42,7.

Tab.2 – Household Composition	%
One person household	31,8
Aged 65 and over	7,7
Other	24,2
One family household	38,3
All aged 65 and over	2,0
Married or same-sex civil partnership couple	21,6
No children	5,1
Dependent children	13,7
All children non-dependent	2,7
Cohabiting couple	5,5
No children	4,3
Dependent children	1,2
All children non-dependent	0,0
Lone parent	9,3
Dependent children	5,3
All children non-dependent	4,1
Other household types	29,8
With dependent children	5,6
All full-time students	10,9
All aged 65 and over	0,2
Other	13,2

Nomis, Data Census 2011

Tab.3 - Marital Status %	
Single (never married or never registered a same-sex civil partnership)	62,4
Married	27,5
In a registered same-sex civil partnership	0,3
Separated (but still legally married or still legally in a same-sex civil partnership)	2,2
Divorced or formerly in a same-sex civil partnership which is now legally dissolved	4,1
Widowed or surviving partner from a same-sex civil partnership	3,5

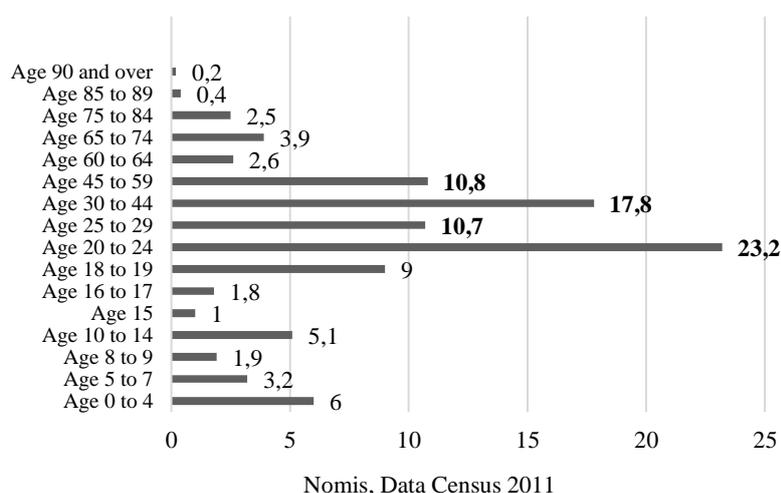
Nomis, Data Census 2011

⁷² Jalif, uomo pakistano, 10 gennaio 2020.

⁷³ Kashif, uomo pakistano, 5 novembre 2019.

Le famiglie monopersonali e altri tipi di famiglia in cui l'età della persona di riferimento è superiore ai 65 anni rappresentano soltanto il 10% della composizione familiare di Rusholme. Confrontando la composizione delle famiglie con lo stato civile (tab.3), si registra una maggiore prevalenza di persone single, mai sposate, o mai registrate in unione civile (62,4), a fronte del 27,8%, delle coppie in matrimonio o in coppia di fatto. Il 9,8% è composto dalle persone separate, divorziate e vedove. Il profilo socio-demografico proietta l'immagine di un quartiere giovanile e dinamico, aspetto che trova conferma nella struttura della popolazione per fasce di età (fig.3). Il 33,9% della popolazione è composto da coorti di nuove generazioni: giovani di età compresa tra i 20 a 29 anni. Nel 17,8% dei casi si fa riferimento ai giovani-adulti (30 e 44 anni), e nel 10,8% agli adulti che rientrano nella classe di età 45-59.

Fig.3 – Struttura della popolazione per età (%)



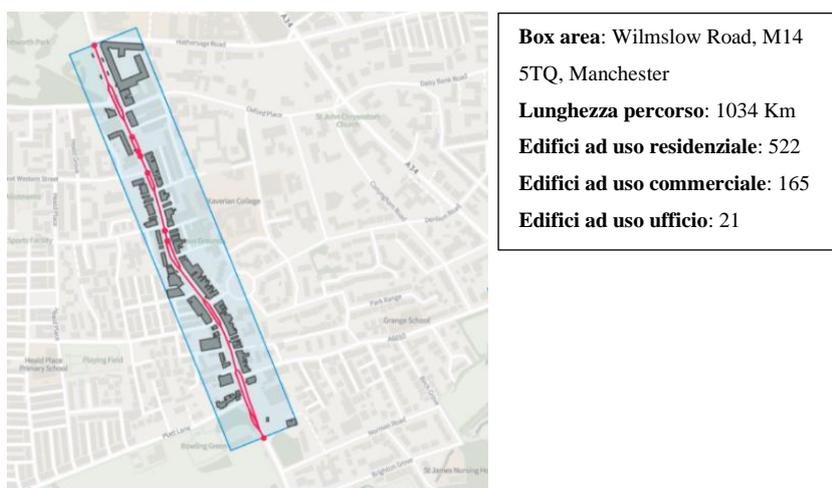
Gli estremi di età sono decisamente sottorappresentati: l'esigua presenza di minori, adolescenti e di persone anziane è indicatore di quanto Rusholme sia in effetti un quartiere di transito, lasciando presupporre che le famiglie con figli a carico e i pensionati preferiscano vivere in contesti tranquilli della città. Ma il profilo socio-demografico di Rusholme descrive anche un quartiere connotato da dinamiche di rapida mobilità. Gli studenti universitari, gli immigrati e i giovani in generale tendono a trasferirsi altrove dopo alcuni mesi o anni. Se tutto questo non

alimenta la produzione di un solido e stabile tessuto di vicinato, il forte *entourage* dell'imprenditoria etnica, invece, racchiude la vera anima identitaria dell'area.

4.1.4 L'imprenditoria pakistana del Curry Mile: nascita ed evoluzione dell'area

Wilmslow Road è la strada principale di Rusholme, in cui si concentrano molte attività commerciali etniche (fig.4). Fino agli anni Sessanta si configurava come una normale via dello shopping inglese, ma in seguito agli arrivi dal subcontinente asiatico ha imboccato un percorso di radicale cambiamento. Da una manciata di attività a conduzione etniche, verso la metà degli anni Ottanta, come per effetto di una reazione a catene, si è verificata una autentica espansione dell'imprenditoria indo-pakistana. Wilmslow Road perde i suoi tradizionali connotati e si appresta a divenire un *corridoio* di ristoranti, kebabberie, takeaways pakistani e indiani, da cui poi è stata ribattezzata con il nome *Curry Mile*.

Fig.4 – Caratteristica di Wilmslow Road, Curry Mile, Rusholme



Fonte dati: Ordnance Survey

Wilmsow Road si estende per circa un miglio e lungo il percorso sono presenti 522 edifici, destinati ad uso residenziale, altri 186 per attività commerciali e uffici. Esplorando l'area, si è constatato che la maggior parte degli esercizi commerciali opera nel settore della ristorazione. Comunque, rispetto alla conformazione dei primi anni, in questo tratto di strada sono proliferate attività diversificate: nella vendita al dettaglio (abbigliamento, gioiellerie, alimentari,

negozi di elettronica e di riparazione), nei servizi alla persona (centri estetici e barberie), nei settori del turismo, immobiliare e dei pagamenti (agenzie di viaggio, estate-market, transfer and change money), uffici legali e solo più recentemente anche quattro Shisha club. Numerosi pakistani sono imprenditori e liberi professionisti in tutta questa varietà di settori produttivi. Per tali ragioni, il *Curry Mile* è un punto focale per il business pakistano e sembrerebbe anche esercitare una forte attrazione su quanti aspirano ad intraprendere simili percorsi imprenditoriali:

«Sono arrivato a Manchester per *imparare il mestiere*. Mio cugino che lavora qui mi ha passato un po' di contatti e cinque giorni dopo il mio arrivo, già avevo preso servizio al Al Qaza Shisha [...]. Fare esperienza al Curry Mile tra i grandi maestri, non può che essermi di buon auspicio... Ho sempre avuto la passione per i Nerghilè, so fare, ma devo capire come si gestisce in grande, perché il mio progetto è di ritornare a Reggiolo e aprire un posto simile, così spazioso e curato nei dettagli. Ma questo posto, queste persone mi stanno anche facendo pensare di provare qui⁷⁴».

Karji conferma quanto osservato: le storie di successo degli imprenditori pakistani hanno radici profonde nel *Curry Mile*, al punto da conferirvi notorietà anche al di fuori dei confini cittadini. Karji intravede nella possibilità di fare esperienza sotto la guida di *grandi maestri*, un momento altamente formativo e di valore simbolico per il suo progetto imprenditoriale in Italia.

La storia dell'imprenditoria pakistana, come abbiamo visto, risale lontano nel tempo e coincide con gli anni in cui molti uomini lavoravano come operai nelle fabbriche inglesi. L'esperienza industriale aveva permesso ai pakistani della prima generazione di arrivi di accumulare capitale e indispensabili competenze pratiche. Se inizialmente i risparmi avrebbero funzionato per sostenere un rientro in patria, in seguito alle ormai note vicende storico-politiche, questi hanno funzionato per fronteggiare al meglio la crisi dell'industria alle porte. In aggiunta, un sistema di prestito a lungo termine, strutturato nel circuito etnico di appartenenza (Werbner, 2001), funzionava da ammortizzatore sociale e sostegno ai progetti

⁷⁴ Karji, italo-pakistano. 18 dicembre 2019, Manchester

imprenditoriali, soprattutto negli anni in cui la disoccupazione raggiungeva il picco più alto. Queste dinamiche configurano una pratica economica di *support* che si strutturano in modo più o meno informale, anche altrove, come nel caso degli srilankesi di Napoli [§6.3]. Ma vediamo come hanno agito nell'esperienza imprenditoriale pakistana.

I settori produttivi in cui si insediavano le prime imprese erano quelli del tessile e dell'abbigliamento; soltanto in una fase matura sono proliferate una serie di attività commerciali, molte delle quali sussistono ancora oggi. Come è stato osservato, la rapida espansione imprenditoriale è stata supportata dalle *catene imprenditoriali* (Werbner, 1990a; 1990b), un meccanismo che aveva assicurato il successo ai primi imprenditori nell'industria del tessile, basato sul supporto pratico e sul credito comunitario. Le prime realtà produttive avevano reclutato manodopera all'interno della comunità pakistana e soprattutto tra gli operai che un tempo erano impiegati nelle *cotton mill* inglesi, mentre altre volte avevano incentivato nuove partenze dal Pakistan. In poco tempo l'imprenditoria pakistana assumeva una forma di *filiera*, articolata dai produttori ai grossisti, fino ai venditori al dettaglio. In questo senso, il credito che veniva concesso dai primi uomini d'affari con a disposizione un ingente somma di capitale aveva una duplice funzione: da un lato permetteva alle aziende *anziane* di affermarsi sul mercato, concedendo a quelle più giovani di entrare sul mercato con capitale (in credito) e affidando parte delle subforniture, dall'altro fidelizzava tutti i soggetti della filiera. Infatti, un grosso stock di merci veniva concesso in credito dai produttori ai grossisti che a loro volta lo *piazzavano* sul mercato con le medesime modalità (Werbner, 1984); questo meccanismo non solo garantiva il ritorno dei clienti, ma frenava anche la concorrenza di mercato. Ancora oggi, la filiera rappresenta un importante *ascensore sociale*: ad esempio, i proprietari di punti di vendita al dettaglio man mano che ampliano le loro attività per numero di dipendenti e numero di sedi sul territorio, oppure ne affidano la gestione ad altri membri della famiglia (solitamente figli e nipoti), passano ad un livello superiore di produzione e di rifornimento, stabilendo collaborazione con i produttori e i grossisti pakistani che vantano una lunga esperienza nel settore (si veda la storia di Quasim nel capitolo 6). Tra le diverse esperienze collezionate, ci sono anche le

storie di alcuni uomini che dopo anni a capo di attività commerciali a Manchester, optano per un rientro in Pakistan per investire, usufruendo dei bassi costi di produzione e soprattutto, del reticolo parentale per la distribuzione dei prodotti nel Regno Unito:

«My father opened this shop in 1978, and I took over in 2005. We are one of the biggest in the area and provide other similar activities in the country. My father decided to go to Pakistan about fifteen years ago and invest money in textile manufacture. It worked well. So twice a month he ships goods, I sell some here, and with the other, I supply our customers⁷⁵».

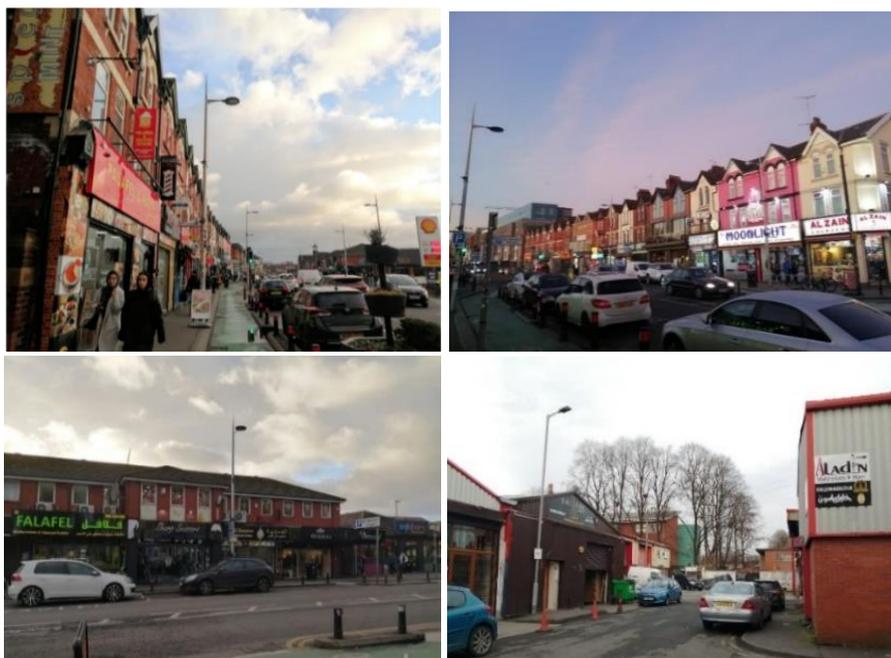
Sul finire degli anni Novanta la concatenazione di più fattori – politiche di liberalizzazione e concorrenze di multinazionali sui mercati da un lato, debolezze strutturali delle imprese etniche e scarso intervento statale dall'altro – hanno segnato il declino di un periodo che era stato foriero di grandi guadagni, soprattutto nel settore tessile. Numerose fabbriche pakistane chiudono, ma sono anche molte quelle che riescono a superare la crisi finanziaria, grazie alla lungimiranza di alcuni imprenditori che intuiscono per tempo il bisogno di regolare la produzione. In questa fase, non solo si è investito sulla qualità dei prodotti e sulla selezione di un personale altamente specializzato, ma anche nel direzionare la propria offerta ad una clientela mista e diversificata (Werbner, 2001). In definitiva, l'espansione dell'imprenditoria pakistana è progredita grazie alla penetrazione in nuovi settori produttivi e attraverso lo svincolamento dall'enclave economico. Oggi numerosi british-pakistani sono importanti uomini di affari nel settore siderurgico, nelle industrie farmaceutiche, in catene di ristoranti con sede in diversi centri urbani della regione del North West England, in agenzie del terzo settore e nella distribuzione alimentare.

⁷⁵ Abdul, pakistano, 7 febbraio 2020, Manchester.

Appendice fotografica



1. Complesso abitativo in Rusholme; zona retrostante le case e le attività commerciali. Rusholme Place, Manchester, M14 5TE.



2. Il transito pomeridiano nel Curry Mile e le attività commerciali con insegne multilingue. Wilmslow Road, Manchester, M146AB



3. Il più importante riferimento religioso per la comunità pakistana, *Manchester Central Mosque* - Victoria Park, 20 Upper Park Road, Manchester, M14 5RU (prima foto). *Shahjalal Mosque & Islamic Centre*, 1A Eileen Grove, Rusholme, Manchester M14 5WE, (seconda foto). 11 novembre 2019, processione (terza foto) e raduno nella giornata dell'*Eid-e-Milad* (quarta foto su concessione di Sajid, un intervistato).

4.2 Emigrazione e immigrazione in Italia

I primi flussi migratori verso l'Italia si registrano a partire dagli anni Settanta del secolo scorso, assumendo caratteristiche e traiettorie differenti, certamente non assimilabili alle altre esperienze europee, meno ancora a quella inglese, in cui i nuovi ingressi sono stati sollecitati per soddisfare i bisogni della nazione. Come ben si sa, una prima e sostanziale differenza tra i contesti presi in esame risiede nei ritardi registrati nella storia migratoria, con uno scarto di oltre un trentennio per il nostro paese. Ciò rappresenta uno tra i diversi limiti che frena la possibilità di comparazione *stricto sensu* e che si riflette persino sul modo di guardare alle migrazioni, o di rimediare soluzioni alle attuali sfide: definire chi è integrato da chi non lo è, la questione delle seconde generazioni, il riconoscimento di diritti civili e politici, sono tutti aspetti in larga misura superati nel contesto inglese, in cui peraltro si intravede un maggiore allineamento con la popolazione locale, particolarmente attestabile per le seconde e terze generazioni.

Per comprendere il fenomeno migratorio in Italia è importante adottare una prospettiva diacronica e analizzare il lungo passato di Paese di emigrazione. Dagli ultimi decenni dell'Ottocento il grosso flusso verso i paesi transoceanici, noto alla storia come Grande Emigrazione, ha impoverito la nazione sotto il profilo sociale e demografico. Un freno a questo esodo si è registrato solo a partire dagli anni Venti del Novecento, per poi arrestarsi completamente con la Seconda Guerra mondiale. Lo stop all'ondata migratoria italiana è stato l'esito di azioni bilaterali che se da un lato vedevano gli Stati Uniti, meta più ambita, attuare politiche restrittive, come il *Johnson Act*⁷⁶ del 1924 (Coin, 2004), dall'altro con l'avvento del fascismo erano vietati tutti i nuovi espatri. Nella vasta letteratura prodotta sul tema, le cause della Grande emigrazione italiana sono state in maggior parte collegate a situazioni di contesto: disagio economico, diffuso analfabetismo e una economia legata al settore agricolo (Scartezzini et al., 1994). Ma ci sono anche filoni di studio che partendo da studi di comunità, propongono prospettive analitiche differenti. Nella fase pionieristica dell'emigrazione, per esempio, emerge che i primi a partire sono stati artigiani, commercianti e piccoli proprietari terrieri, spinti dal bisogno di investire altrove le proprie risorse personali e professionali. Si trattava di persone che grazie ad una migliore posizione socio-economica e un forte sostegno familiare, hanno avuto a disposizione gli strumenti necessari per affrontare il viaggio e anche la prima sistemazione nel paese di accoglienza (Scartezzini et al., 1994; Ciuffoletti, Degli Innocenti, 1978). In questo scenario, la comunicazione ha ricoperto un ruolo di straordinaria importanza: la stampa dell'epoca, mentre all'inizio incoraggiava l'esodo, esaltando il *mito americano*, poco dopo si rivelava inefficace nel produrre l'*effetto scoraggiamento* teso ad arginare un esodo divenuto ormai di massa. L'emigrazione italiana si è consolidata su dinamiche proprie di autoriproduzione, supportate dalle *catene migratorie* (Zaccaria, 1994).

⁷⁶ Tra i limiti posti sui nuovi ingressi, vi era un provvedimento basato su quote di rappresentanza per ogni paese di provenienza, secondo cui veniva accettata una certa soglia proporzionale di immigrati. Altri dispositivi presentavano contenuti discriminatori, quali per esempio concedere la naturalizzazione su criteri razziali, o disporre di visto pena espulsione all'arrivo negli Stati Uniti.

Come è noto, le seconde ondate migratorie negli anni successivi al secondo conflitto mondiale, si sono mosse in direzione di alcuni paesi europei (Germania, Belgio, Francia e Regno Unito). La ripresa del mercato del lavoro e la necessità di rispondere all'esigenza di ricostruzione post-bellica delle nazioni, ha attirato un grande volume di manodopera che veniva gradualmente assorbita in diversi settori industriali. Solo a partire dagli anni Sessanta dello scorso secolo, l'Italia è stata protagonista del *miracolo economico*, concentrando la maggiore offerta di lavoro nel triangolo industriale (Torino, Milano e Genova), migliorando anche le performance del settore primario (agricoltura) e del terziario (con un incremento dell'impiego pubblico). Importanti conseguenze si sono ravvisate in relazione sia alla crescita di movimenti migratori nelle aree interne del paese, sia ai tassi di disoccupazione in contrazione negativa.

La successiva crisi economica del 1973, in seguito allo *shock* petrolifero, oltre a ripercuotersi sull'andamento occupazionale generale, ha portato in auge la presenza di una economia sommersa. Questa, presente maggiormente nel Sud-Italia, era costituita da lavoratori irregolari e stagionali; ed è proprio qui che si inseriva anche la manodopera straniera, per svolgere i compiti più dequalificati e poco remunerati. In questo periodo congiunturale, se l'implementazione di una politica *passiva* del lavoro (sussidi di disoccupazione e prepensionamenti) era riuscita ad arginare, ma non fermare completamente le emigrazioni italiane, le peculiarità del contesto socio-politico nazionale unitamente alle dinamiche che stavano attraversando lo scenario globale innescavano meccanismi di attrazione dei primi flussi immigratori. Da questa data l'Italia segna il passaggio da paese di emigrazione a paese di immigrazione. Le immigrazioni in Italia possono essere distinte in quattro momenti storici. Una prima fase a partire dalla seconda metà degli anni Settanta, con l'arrivo di *marocchini* e *tunisini*. Solitamente maschi non accompagnati si fermavano per brevi periodi nelle regioni meridionali, per spostarsi successivamente verso Nord, dove si raggiungeva una adeguata stabilità economica. Questa dinamica, spesso definita come *migrazioni nell'immigrazione* (Calvanese, Pugliese, 1991), è riflesso di quanto le peculiarità regionali hanno strutturato opportunità sia per gli immigrati sia per gli autoctoni che hanno continuato a cercare altrove migliori possibilità di impiego. L'intreccio stringente

tra emigrazione e immigrazione è durato a lungo, fin quando nel dibattito pubblico non è maturata la consapevolezza che i fenomeni in questione non potevano essere trattati come le facce di una stessa medaglia. Ritornando agli immigrati di questa prima fase, è stato osservato che questi ultimi venivano assunti in lavori dequalificati: molti erano venditori ambulanti, braccianti agricoli, altri erano stati reclutati per lavorare nei pescherecci di alcune località siciliane (Colucci, 2018). Le immigrazioni hanno assunto consistenza nel decennio successivo con provenienze dal Corno d’Africa, dal Sud-America, dalle Filippine e dallo Sri-Lanka. Una cospicua parte di arrivi era composto dalle donne che si inserivano nel settore della cura domestica e dell’assistenza alla persona. Per questo segmento occupazionale si evidenziava la carenza istituzionale italiana nell’offrire adeguati servizi pubblici di cura. Il deficit del *welfare - familismo di default*⁷⁷ - coincideva con l’ingresso di un numero consistente di donne italiane nel mercato del lavoro, facendo lievitare la domanda di colf e badanti.

Dagli anni Novanta si è aperta la terza fase di immigrazione, con ulteriori arrivi dall’Albania, dall’Est-Europa e dalla Cina. Tra i diversi fattori di *spinta* vi erano principalmente le forti instabilità politico-economiche in cui versavano questi paesi. Era il 1991 quando circa 20.000 albanesi sono sbarcati nel porto di Brindisi, poiché la caduta del comunismo aveva spianato la strada ad una dura crisi economica, dilaganti disordini sociali e persecuzioni dei cittadini dissidenti (Hein, 2010). Contemporaneamente cresceva la presenza di cinesi che, innestandosi in alcune nicchie di mercato (tessile, ristorazione, commercio al dettaglio e all’ingrosso), configuravano vere unità economiche semi-autonome e dal carattere cooperativo (Favaro, Tognetti Bordogna, 1991). Spessa definita come *immigrazione silenziosa* (Carchedi et al., 1994), i cinesi sono riusciti a raggiungere l’Italia attraverso contatti ben saldi con i pionieri di immigrazione. La terza fase migratoria risale agli anni 2000 ed è stata caratterizzata da arrivi più compositi. Se una quota era ancora rappresentata da provenienze dai paesi dell’Est-Europa, una fetta più consistente interessava i territori martoriati dalle

⁷⁷ Con *familismo di default* si intende un’internalizzazione delle responsabilità di cura nella famiglia, lì dove il welfare non offre una maggiore copertura. Saraceno C., Keck W., 2010, *Can we Identify Intergenerational Policy Regimes in Europe?* In: *European Societies*

guerre. Infatti, ciò che è cambiato nella storia più recente delle immigrazioni sono stati i motivi posti alla base delle partenze che risultano legati all'asilo politico e alla protezione umanitaria, per quanti costretti alla fuga dai conflitti nel Mediterraneo e in Medio Oriente (Colucci, 2018).

La storia migratoria italiana è da sempre caratterizzata da una forte mobilità di persone che rende lo stivale europeo un crocevia di partenze e di nuovi arrivi. Le difficoltà di delineare un preciso prospetto storico sulle immigrazioni sono in parte dovute ad una carenza di fonti, almeno per il primo ventennio dei flussi, che a sua volta riflette la profonda lacuna normativa. Infatti, l'assenza di un quadro coerente ed organico in materia di immigrazione ha contribuito a rendere ambigua la collocazione dei cittadini stranieri sotto il profilo giuridico, talvolta limitandone l'accesso ad un pieno stato di diritto. Negli anni, l'*iter* legislativo si è tradotto in tentativi di regolarizzazione (sanatorie) da un lato, e di freno sui nuovi ingressi dall'altro. Più che affrontare i dilemmi relativi all'integrazione e all'accoglienza, parrebbe che le parti politiche e l'intervento polemico dell'opinione pubblica siano più inclini a ritenere le immigrazioni un problema da controllare. Sovente si ripete una *violenza simbolica* che Bourdieu definisce come quella risorsa/capacità di chi detiene il *capitale simbolico* di imporre una precisa rappresentazione del mondo, dando esito ad un rapporto duale fatto di dominanti e dominati (Bourdieu, 2001; Galioto, 2018). Tuttavia, il crescente ruolo delle regioni e delle città, impegnate in prima linea nell'accoglienza e nella strutturazione di percorsi di integrazione degli immigrati, restituisce un quadro differente. Infatti, a partire dai contesti locali si può osservare non solo la sedimentazione sul territorio dei gruppi etnici, ma anche come il loro inserimento residenziale, la produzione, il consumo culturale e la socialità siano un chiaro segno di trasformazione multiculturale che non può essere ignorato.

4.2.1 Il caso di Napoli

I primi mutamenti sul piano demografico risalgono alla fine degli anni Settanta del secolo scorso, quando alcuni immigrati di provenienza asiatica e nordafricana iniziavano ad arrivare in città. Napoli, almeno per i primi migranti, era considerata una meta di *transito* (Grassi, Pascali, 2015), dove si sostava il tempo necessario

per trovare una occupazione provvisoria, racimolare risorse indispensabili (denaro e documenti), e riprendere il viaggio verso altre città italiane o europee.

Soprattutto attraverso i movimenti migratori, è possibile notare come Napoli sia un luogo di plurime identità e modalità d'uso (Crosta et al., 2000), percorso ancora oggi da una eterogenea mobilità di persone e da una spiccata prossimità fra diversi gruppi sociali. Questa particolarità è evidente nel centro storico di Napoli e tra i vicoli che attraversano l'area dei Decumani⁷⁸, dove gli immigrati hanno trovato una prima sistemazione abitativa, soprattutto per la convenienza del mercato immobiliare, in quegli anni, e la disponibilità di *bassi*. Tuttavia, il processo di inserimento non può essere compreso fino in fondo, se svincolato dagli eventi trasformativi che hanno segnato la storia urbana del centro storico di Napoli. Il forte contrasto fra spinte rigenerative e forme di resistenza, il coesistere equilibrato di vecchi e nuovi abitanti in uno stesso spazio urbano, hanno contribuito a plasmare l'attuale volto del centro storico, rendendolo *sui generis* e per alcuni versi particolarmente attraente.

Alcuni eventi sono sopraggiunti per cause naturali, si pensi al terremoto del 23 novembre 1980. La forza tellurica ha profondamente stravolto il cuore storico di Napoli, danneggiando molti siti artistici e culturali e portando in luce la precarietà di un patrimonio edilizio, spesso abusivo, che fino a quel momento era stato preda di imprenditorie speculative (Amato, 2006; Zaccaria, 2015). Altri eventi sono stati l'esito di politiche urbane, che a partire dagli anni Novanta hanno avviato un lento processo di rigenerazione urbana (Amaturo, Zaccaria, 2018), incrociando gli obiettivi di miglioramento urbano, ambientale e sociale anche varati dai programmi speciali⁷⁹. Entro tutti questi processi trasformativi, molti ancora in divenire, un ruolo fondamentale è stato sicuramente svolto da attori diversi che con iniziative maturate dal basso, talvolta spontanee, sono riusciti ad innescare cambiamenti virtuosi. Negli ultimi anni, ad esempio, la proliferazione di esercizi commerciali (ristoranti, pizzerie, caffè, souvenir) ha avviato un processo di

⁷⁸ I Decumani sono le arterie principali del centro antico della città. Si distinguono in: Maggiore, Superiore e Inferiore e si sviluppano parallelamente fra loro. Entro questo antico sistema viario sorgeva la Neapolis greco-romana.

⁷⁹ Programma Urban del 1995, progetto pilota SI.RE.NA del 2002 e programma POR – Centro storico di Napoli, valorizzazione del sito UNESCO 2014-2020.

gentrificazione commerciale (Gravari-Barbas, Jacquot, 2008) che, cavalcando l'onda del turismo su Napoli, non solo è riuscito a contrastare la desertificazione dei vicoli del centro antico, ma anche a conferire nuova linfa alla micro-economia urbana. Le nuove attività commerciali si sono innestate in un tessuto economico fatto di piccolo commercio e artigianato tradizionale, senza soluzione di continuità con l'economia informale, di cui sono emblematici i piccoli vani sul ciglio della strada, improvvisati a mo' di bottega. In altri casi, in testa alle iniziative di rigenerazione urbana e sociale si sono distinti gruppi di cittadini, o associazioni che hanno guidato il recupero e il riuso dei siti degradati e abbandonati⁸⁰. Infine, un ruolo non di secondo rilievo è stato ricoperto dalla componente immigrata che ha impresso un importante *revival* di alcuni quartieri del centro storico. In tanti sono andati ad abitare i vecchi bassi, ristrutturandoli; altri hanno aperto esercizi commerciali (minimarket, ristoranti etnici, negozi di vendita al dettaglio) accanto a quelli gestiti dagli autoctoni, o riattivato il commercio in aree di *perimetro*, spesso percepite come le *periferie* del centro storico; altri ancora hanno rifunzionalizzato spazi pubblici e promosso iniziative sociali in edifici dismessi [§ *Appendice fotografica*]. In una simile cornice, la prossimità fisica e sociale tra diversi gruppi rappresenta un elemento fondante dell'area osservata. Sebbene i processi in corso stiano modificando la destinazione d'uso dei suoi luoghi, vecchie e nuove pratiche di vivere il territorio configurano un equilibrio armonioso. A ragion veduta, si può affermare che il centro storico della città è uno spazio inclusivo e di forte socialità, entro cui diversi gruppi etnici si sono sedimentati e dove, soprattutto oggi, la loro presenza è più tangibile (Attili, 2007; Amato, 2006).

4.2.2 La geografia residenziale del centro storico di Napoli

Il rapporto degli immigrati con la città è sicuramente un aspetto di rilievo nelle analisi dei processi di inserimento e di integrazione, poiché gli spazi urbani possono rappresentare un dispositivo capace di includere o, al contrario, di

⁸⁰ Rientra in queste azioni il recupero dell'ex Conservatorio di Santa Maria della Fede, ribattezzato in Santa Fede "Liberata" che oggi ospita diverse attività quali cineforum, feste popolari e assemblee di quartiere. Un esempio di come uno spazio percepito come un semplice vuoto urbano, sia foriero di cambiamenti sociali (Zaccaria, Delle Cave, 2017).

escludere i suoi abitanti (La Cecla, 2000); ma anche uno strumento di cui gli immigrati si servono per delineare le proprie strategie di *penetrazione* nel contesto ricevente. Un primo aspetto del rapporto tra immigrati e spazio urbano rimanda ai percorsi di inserimento abitativo. Le caratteristiche strutturali del centro storico di Napoli hanno esercitato una grande attrazione per i nuovi arrivati, particolarmente nelle prime fasi migratorie. L'immediata disponibilità di alloggi, spesso scarsamente dotati di standard abitativi accettabili, è riuscita ad intercettare l'offerta immigrata. Come accennato, generalmente l'insediamento abitativo degli immigrati è avvenuto nei cosiddetti *bassi*, locali di pochi metri quadrati situati a livello di strada (Pugliese, Sabatino, 2006). Una altra modalità è stata quella di condividere un appartamento con i connazionali, giacché il sovraffollamento abitativo sposava un duplice interesse: quello del locatore che in questo modo avrebbe potuto trarre grossi guadagni dall'immobile, stabilendo prezzi fuori mercato, e quello degli affittuari, per i quali era conveniente dividere le spese del fitto e delle utenze, soprattutto all'inizio (Granata, et al., 2008). Ma la geografia insediativa è stata disegnata anche dall'inserimento occupazionale: le presenze straniere, spesso, sono risultate legate alle collaborazioni domestiche, al commercio e all'ambulantato, intanto che una crescente minoranza si è distinta nella conduzione di attività commerciali e di servizi. Come è stato accennato, in anni recenti il forte boom turistico ha consentito a molti proprietari di affittare per brevi e lunghi soggiorni alcune stanze, o interi appartamenti, solitamente nelle zone centrali della città. Ciò se da un lato ha indebolito la domanda immobiliare che fino agli anni scorsi, mirava principalmente a studenti fuori sede e ad immigrati, dall'altro ha innescato un aumento dei fitti sui pochi immobili rimasti disponibili per questo target. L'emergenza abitativa si acuisce per i *newcomer* che con uno status lavorativo ancora precario e scarsamente supportati dalle reti territoriali, vedono preclusa la possibilità di accedere ad un mercato immobiliare di qualità. Ne consegue una distribuzione residenziale in due *anelli concentrici* del centro che riflettono *realità contrastanti* (fig.5): mentre il *cuore* antico è esclusiva turistica e di professionisti (in verde), l'area che si sviluppa intorno ad esso⁸¹,

⁸¹ Ad esempio, il quartiere Forcella, il Rione Sanità, il Cavone e il quartiere Pignasecca, sono aree

benché sia interessata da importanti mutamenti, mantiene una forte vocazione popolare e immigrata, come il rione Sanità dove muove la presente ricerca.

Fig.5 – Mappa del cuore antico di Napoli e rione Sanità



OpenMaps, produzione propria

Durante gli anni del dottorato, lo studio prolungato sulla *conformazione* fisica e sociale del contesto urbano napoletano, prestando particolare attenzione alla sua componente migratoria, ha delineato gli obiettivi del presente lavoro. Più nello specifico, l'interesse ad esaminare in maniera riavvicinata la comunità srilankese nasce dall'aver osservato come questa oltre ad essere la prima comunità straniera per numero di presenze sul territorio cittadino, è anche protagonista di importanti dinamiche imprenditoriali. A tal proposito, va segnalato un primo limite. Questo spaccato di analisi non trova ancora riscontro nella letteratura scientifica. Infatti, ad eccezione dei rapporti sistematici delle fonti ufficiali, quali il Ministero degli Interni e di alcuni Centri di ricerca⁸², l'imprenditorialità degli srilankesi e di altri gruppi restano ai margini del dibattito scientifico partenopeo. Come osservato, la comunità srilankese tende a risiedere e avviare le attività in continuità con lo *spazio* occupato da altri connazionali; una particolarità questa che ha spinto ad interrogarsi sul *se e come* il radicamento nel quartiere sostenga l'imprenditoria e al contempo ne regoli la concorrenza (*risorsa territoriale*: relazioni informali

del centro che perimetrano il sito antico.

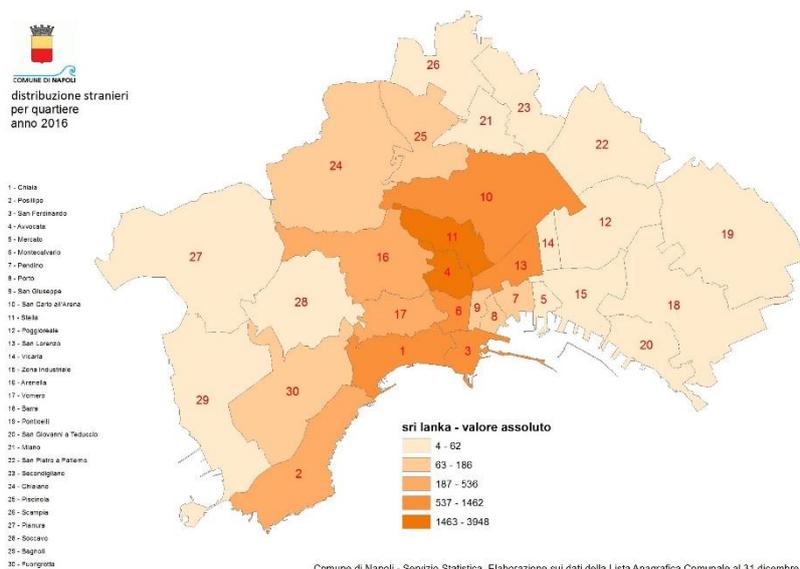
⁸² I rapporti annuali di IDOS, in collaborazione con la Camera di Commercio.

etniche e co-etniche, servizi offerti dal territorio, opportunità in segmenti di mercato, immediata disponibilità di depositi/locali per gli esercizi commerciali §6). Inoltre, le attività srilankesi per struttura, beni e servizi prodotti sembrerebbero guardare a una economia di enclava, ma è evidente che per definizione e peculiarità del contesto in esame, tale categoria analitica non possa consentire spiegazioni esaustive. Infatti, si è constatato che le imprese srilankesi si inseriscono in un tessuto commerciale locale ed operano accanto alle attività dei connazionali e degli autoctoni, con i quali intrattengono intensi rapporti di reciprocità e buone relazioni di vicinato [§6.3]. Pertanto, è legittimo domandarsi: l'imprenditorialità srilankese si muove all'interno di altri *corridoi* interpretativi? Quali fattori sottendono la spiegazione del *modello di impresa* a Napoli? Nel capitolo successivo [§5], saranno esaminate le principali dimensioni delle attività economiche pakistane e srilankesi, in base alle quali è stata prodotta una classificazione del tipo di *embeddedness*.

Rispetto al dato della popolazione straniera, nell'arcipelago delle provenienze la comunità srilankese è quella più radicata sul territorio. Nel 2019⁸³, Napoli contava 16.283 srilankesi, vale a dire il 26,4% di tutte le presenze straniere in città. Un ulteriore aspetto di rilievo è riferito alla centralità del capoluogo regionale nel trattenere una quota maggiore di srilankesi, a fronte dei 2.315 residenti in Campania. Per ciò che concerne la distribuzione sul territorio, dalle statistiche demografiche comunali (fig.5) emerge la tendenza della comunità srilankese alla concentrazione spaziale: l'82,6% risiede nelle municipalità I, II e III, in particolar modo nei quartieri di Stella (26,6), Avvocata (18,9), Montecalvario (9,7) e San Carlo all'Arena (9). La presenza degli srilankesi nei quartieri agiati di Chiaia (6,5), San Ferdinando (3,6) e Posillipo (5,6) risulta pressoché legata alla loro occupazione nel settore domestico e di cura alla persona, in cui solitamente luogo di residenza e luogo di lavoro coincidono.

⁸³ Fonte dati www.tuttoitalia.it

Fig.5 – Quartieri residenziali degli srilankesi



Come per i pakistani di Manchester, ancor di più per gli srilankesi di Napoli sarebbe fuorviante parlare di ghetto o di enclave etnico. Piuttosto, è possibile individuare forme di *cluster* residenziali mescolati alla composizione demografica di questi quartieri, comunque abitati da una maggioranza autoctona e da altri gruppi etnici. La disponibilità del dato di popolazione, aggregato a livello di municipalità e di quartiere, non consente di approfondire l'analisi della distribuzione srilankese su porzioni di territorio comunque significative. Infatti, sebbene non rappresenti una *misura* attendibile, dalle fasi di esplorazione urbana è emerso che una rilevante quota di srilankesi risiede e lavora nei rioni popolari di Sanità e Materdei.

4.2.3 Gli srilankesi del Rione Sanità

Tra la fine degli anni Settanta e gli inizi del decennio successivo, Napoli ha registrato i primi arrivi dallo Sri-Lanka. Si trattava inizialmente di soli uomini che utilizzavano diverse strategie migratorie: alcuni arrivavano con il supporto dei canali religiosi e regolare visto, altri con permessi di lavoro. La religione, come è emerso da diverse storie [§6.2.1], è risultata una risorsa indispensabile nei progetti migratori sia per organizzare le partenze, sia per trovare sostegno all'inserimento nel contesto di ricezione:

«Sono arrivato nel 1979, con l'aiuto del parroco del mio paese che aveva contatti con un confratello a Napoli. Loro sapevano che la mia famiglia aveva difficoltà e ero l'unico che poteva andare fuori per lavorare [...] Loro hanno fatto tutto, biglietto e documenti e io sono salito sull'aereo con il collarino bianco da prete alla camicia [ride] appena arrivato questo prete napoletano mi ha ospitato e poi piano piano abbiamo trovato un lavoro⁸⁴».

«Io sono entrato nel 1981 in Italia...quando sono venuto c'era mio fratello dal 1978, lui era tra i primi srilankesi che stava a Napoli... erano forse 30-40, non di più. Lui è entrato come macchinista di navi e lui mi ha fatto trovare lavoro nella nave come cuoco. Quando siamo entrati sulla nave, io ho fatto 2-3 viaggi, Bari, Jugoslavia e altri paesi del Mediterraneo. Dopo un poco, il padrone della nave voleva venderla per comprarne un'altra e quindi abbiamo sbarcato a Sorrento. Molti colleghi hanno continuato il viaggio, io ho deciso di stare qui e ho trovato lavoro come domestico nella famiglia del senatore Filippo C.⁸⁵»

L'immigrazione srilankese si è articolata in maniera graduale; alla partenza di singoli individui seguivano altri membri della famiglia, quando i pionieri avevano trovato un primo impiego in città. In quasi tutte le storie raccolte, gli spostamenti hanno sempre interessato *cellule* familiari, senza mai configurare un flusso di arrivi in *blocco*. Ciò riflette il lungo lasso di tempo impiegato prima che la sedimentazione del gruppo etnico arrivasse a compimento e restituisse la configurazione attuale. Ovviamente si tratta di un processo che non può dirsi concluso, poiché ancora oggi molte famiglie *spezzate* perseguono la via del ricongiungimento; altre invece, hanno costituito un proprio nucleo nel contesto di immigrazione, dal quale sono nati figli che, se oggi bambini e adolescenti, nell'arco di un ventennio imprimeranno un ulteriore cambiamento nella struttura demografica della popolazione e nel mercato del lavoro locale. Il meccanismo delle *catene dei richiami* e la costruzione del *mito* del paese di accoglienza nell'immaginario collettivo si confermano come elementi determinanti nel consolidamento delle presenze srilankese sul territorio, come del resto per altri gruppi etnici.

⁸⁴ Prageeth, uomo srilankese, 3 agosto 2019, Napoli.

⁸⁵ Leenus, uomo srilankese, 31 luglio 2020, Napoli.

«Quelli che lavoravano qua, anche se un lavoro molto umile, quando tornavano in Sri-Lanka per un periodo di vacanza davano un'impressione di essere molto ricchi. E così anche gli altri dicevano: “anche noi se possiamo avere questo lavoro e possiamo vivere così, vogliamo partire...” Poi capitava che qualcuno sapeva di qualche lavoro e chiamava parenti e amici e loro partivano... È una catena!⁸⁶».

Nelle storie dei pionieri, oppure *scout* (Ambrosini, 2006), si evidenzia quanto la provvisorietà dei percorsi apra ad esiti incerti che non solo incideranno sulle traiettorie individuali, ma finanche su quelle di quanti percorreranno quei canali. L'occupazione alle dipendenze delle famiglie agiate napoletane ha connesso le esperienze sia dei primi uomini in migrazione sia delle persone del luogo: la domanda che si struttura per mezzo di valutazioni positive e del passaparola tra conoscenti e amici viene colmata dall'offerta immigrata che, attivando gli stessi meccanismi di diffusione dell'informazione, coopta nuovi lavoratori entro la propria cerchia parentela ed amicale.

La maggiore parte degli srilankesi, anche tra quelli intervistati, hanno avuto una lunga esperienza nei lavori di cura domestica. Come anticipato, ciò ha inciso fortemente sulla scelta del luogo di residenza. L'area che include il Cavone, Montesanto, Materdei e soprattutto il rione Sanità offre loro la possibilità di trovare abitazioni a prezzi contenuti, godendo della posizione strategica, o dei trasporti pubblici per raggiungere agevolmente le abitazioni delle famiglie in cui lavorano (solitamente in zone limitrofe: Corso Vittorio Emanuele, Centro storico e Vomero).

Durante le diverse esplorazioni urbane nel rione Sanità, e in modo particolare curiosando nell'atrio dei palazzi, molti dei quali storici, si è potuto osservare come i piani corrispondano ad una precisa distribuzione, strutturata per classe sociale. All'interno di interi stabili convivono famiglie di diversa estrazione sociale; i locali a pianterreno sono solitamente occupati dagli srilankesi e dalle famiglie napoletane appartenenti alle fasce più deboli della popolazione. La *segregazione verticale* rappresenta un antico *modus habitandi* che si ripropone nella moderna città partenopea (Barbagli, Pisati, 2012); durante l'Ottocento e gran parte del

⁸⁶ Padre Anthony, sacerdote srilankese, 22 novembre 2017, Napoli

Novecento nei piani dei palazzi signorili vivevano famiglie di classi sociali molto variegata dove la prossimità fisica contribuiva ad accorciare la distanza sociale e creava una fitta trama di relazioni e supporto reciproco. Oggi parte di questi costrutti relazionali non sono alterati, anzi plasmano una strategia *spontanea* di mescolanza che facilita la convivenza *multietnica*.

Nei primi anni del nuovo millennio, il rione Sanità è stato interessato da un lento processo di riqualificazione trainato da alcune realtà associative locali⁸⁷. Da una precedente situazione di degrado urbano e insicurezza sociale, si è dato avvio ad una valorizzazione del patrimonio artistico-culturale, con importanti ricadute sul tessuto sociale ed economico dell'area. In aggiunta a ciò, la mancanza di una rifunzionalizzazione totale del patrimonio abitativo, invece tipica dei fenomeni di gentrificazione (Schmoll, 2003), ha contribuito ad una composita stratificazione residenziale e sociale. Tra le strade del rione Sanità, accanto a palazzi ristrutturati e abitati da professionisti, o adibiti a strutture ricettive e B&B, restano in vita vecchi edifici che accolgono non solo famiglie napoletane che vivono lì da generazioni, ma anche famiglie straniere con una storia migratoria più consolidata nel tempo (srilankesi, peruviani e ucraini), e studenti fuori sede. Dentro questi mutamenti, si incrociano numerose pratiche di territorializzazione, in cui trovano spazio anche quelle promosse dalla comunità srilankese. I processi di costruzione di identità collettive che emergono proprio a partire dai luoghi fisici della città, risultano spesso connessi al bisogno degli stranieri di poter ricreare nel nuovo contesto gli spazi pubblici di grande riferimento simbolico, perduti in seguito all'evento migratorio e legati maggiormente alla propria espressione di fede e di culto (Granata et al., 2000). In questo senso, i segni della comunità srilankese sono ben visibili nel rione: sono state rifunzionalizzate diverse chiese cattoliche, nelle quali ogni domenica vengono svolte le celebrazioni liturgiche in lingua, attività di catechesi e mutuo-aiuto:

«La Chiesa di Santa Maria dei Vergini è un luogo molto importante per gli srilankesi. Vengono qui da me per un consiglio, per un aiuto. E poi la domenica

⁸⁷ In questo senso è stato significativo il lavoro di recupero di alcuni siti archeologici della Cooperativa "La Paranza", guidata da Don Antonio Loffredo.

dopo la messa si fermano, perché è anche un ritrovo per tutti loro, perché durante la settimana, tra lavoro e bambini, non possono frequentarsi⁸⁸».

L'inserimento abitativo e sociale non ha determinato momenti di tensione con la popolazione locale, i cosiddetti *effetti di luogo*⁸⁹, all'opposto si è tradotto in una equilibrata coesistenza. Va da sé che la percezione costruita socialmente del fenomeno migratorio, meno legata a sentimenti di paura e xenofobia, ha determinato maggiore accettazione da parte della popolazione locale. Questa pacifica convivenza è rinvenibile soprattutto nel modo in cui lo spazio pubblico viene vissuto tra le diversità. Per gli srilankesi la *produzione della località* trova espressione nei luoghi fisici del rione e nei momenti di vita collettiva con i propri connazionali e gli autoctoni. Ne consegue che la figura del migrante, inteso come un *abitante in transito* (Attili, 2007), concorre a ridefinire il processo trasformativo delle città, a partire dalle strategie di appropriazione degli spazi urbani e dalle modalità d'uso che vi prendono corpo. La città contemporanea non è più riferibile al territorio della sedentarizzazione, ma diventa un *territorio circolatorio*, in cui fluidamente si incrociano identità, relazioni economiche, culturali e sociali (Tarrius, 1995).

Il caso del rione Sanità è in questo senso particolarmente emblematico; qui si evidenzia quella che Park chiama *integrazione ecologica* (cit. in Osti, 2010), vale a dire un modo di vivere e spostarsi nel territorio, senza alterare né i propri stili di vita e né quelli degli autoctoni.

4.2.4 Il tessuto socio-economico del Rione Sanità

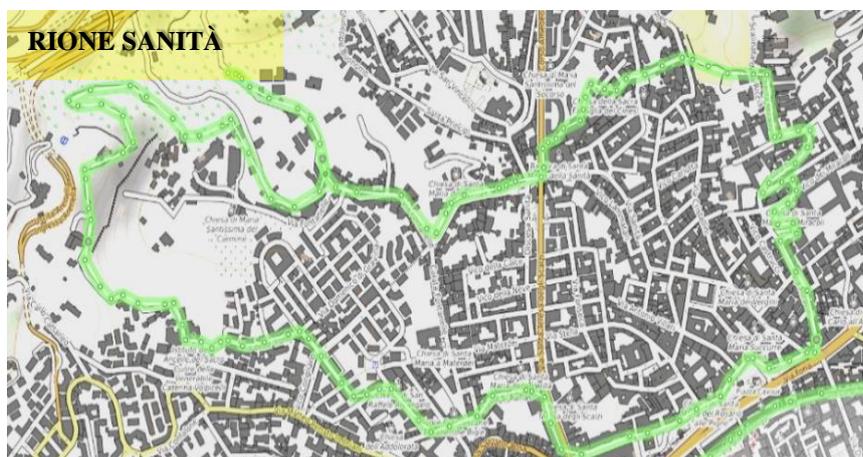
Il rione Sanità appartiene alla Municipalità III e si configura come una vasta area urbana di circa 2 km di superficie (fig.6), entro cui convivono profondi contrasti e grandi risorse: tra vicoli, *bassi*, palazzi signorili, mercatini, antiche e nuove botteghe, anche *etniche*, è possibile osservare le peculiarità di questo luogo. Situato al di fuori dell'antica Porta di San Gennaro, che segnava l'accesso alla

⁸⁸ Padre Surank, sacerdote srilankese, 13 agosto 2020.

⁸⁹ *Effetti di luogo* ossia l'emergere di conflitti metropolitani tra vecchi e nuovi. Paba G., 2001, Il territorio delle Piagge come risorsa fisica e sociale della città di Firenze. In: Marcetti C., Solimano N., (a cura di), *Immigrazione, convivenza urbana, conflitti locali*, Firenze: Angelo Pontecorboli, Firenze.

città antica, originariamente era la zona rurale di Napoli. Il processo di urbanizzazione si sviluppò soltanto a partire dal XVIII secolo, quando alcune famiglie borghesi decisero di trasferirsi, attratti proprio dalla salubrità del sito. In questo periodo vennero edificati importanti residenze private, ammirabili ancora oggi: Palazzo Spagnolo, Palazzo San Felice, e il Palazzo Peschici-Maresca; ma anche interventi viari, ad esempio la costruzione del Ponte della Sanità, per consentire il transito della famiglia reale dal centro della città alla Reggia di Capodimonte. Questa imponente struttura fisica segnerà poi l'isolamento del rione Sanità dagli altri quartieri, da sempre percepito come una *città dentro la città*.

Fig.6 Tracciato area del rione Sanità



OpenMap, produzione propria

Entriamo in questi luoghi. Borgo dei Vergini, ingresso della Sanità, è rinomato per il suo mercato rionale, tra i più importanti e frequentanti della zona. Incasellato in uno stile architettonico elegante, segno del suo passato signorile, ogni mattina si anima di commercianti, abitanti, passanti e turisti. Borgo dei Vergini termina in una biforcazione viaria: via dei Cristallini da un lato e via Sanità dall'altro, emblematiche di due realtà opposte. Entrambe conducono nel 'ventre' del rione, in cui processi trasformativi ed elementi di resistenza restituiscono uno scenario strutturale e sociale molto diversificato nella sua porosità. In via Sanità il processo di rigenerazione urbana, su iniziativa degli abitanti del luogo, è riuscito a restituire alla collettività siti storici di inestimabile

pregio, un tempo inaccessibili⁹⁰ perché lasciati all'incuria delle istituzioni e della Soprintendenza Archeologica. Questo cambio di rotta se da un lato è riuscito a far lievitare l'afflusso di turisti, dall'altro ha anche generato un impatto sociale ed economico non trascurabile: sono stati creati nuovi posti di lavoro, coinvolgendo i giovani del rione in progetti e laboratori, contrastando i rischi di imboccare percorsi devianti, in un luogo in cui la criminalità organizzata ha da sempre le sue radici. A processo innescato anche le economie locali ne hanno tratto giovamento: l'ingresso in una rete di commercianti che sponsorizza il cambiamento, partecipa attivamente alle proposte di rigenerazione urbana e sociale, e rivolge la sua offerta anche ai turisti, contribuisce ad uno sviluppo sostenibile della Sanità, nel segno dell'innovazione sociale. *I territori creativi sono sempre organici, vengono nutriti dal basso: le loro radici affondano a livello della strada [...] Questo è proprio il caso della Sanità che ha saputo intrecciare le trame dell'economia con quelle che compongono il tessuto sociale del suo territorio* (Loffredo, 2013, p.56)

Al versante opposto si snoda la via dei Cristallini, che preserva le sue radici nelle tradizioni artigianali della Sanità. Questa area interna sembrerebbe esclusa dei benefici prodotti dalla *macchina* della rigenerazione, così come un abitante afferma: *difficilmente i turisti sono a conoscenza di percorsi che li potrebbero condurre anche su questo lato del Rione Sanità e che potrebbero capire di come e cosa viviamo*⁹¹. Tra edifici poveri e spesso in condizioni strutturali precarie, la zona dei Cristallini e quella delle Fontanelle, coincidente con la parte alta del rione che si arrampica verso la collina di Capodimonte, sono da sempre connotate dal forte tessuto sociale di vicinato che nel tempo, ha da solo sorretto l'economia del rione. Qui sorgevano alcune produzioni di punta della città: tagliatori, cucitori, conciapelli e prima ancora artigiani⁹² e lavoratori impiegati nelle salagioni dello stoccafisso. Parte di questo *tessuto economico semplice*, talvolta informale, ha resistito al processo di delocalizzazione territoriale, ma rispetto agli esordi, rimane limitato a piccole unità artigianali e commerciali, soprattutto grazie alla resistenza

⁹⁰ È importante ricordare l'operato della cooperativa sociale 'La Paranza' di don Antonio Loffredo che nel 2009, con il coinvolgimento dei giovani del rione e di altri cittadini, ha recuperato e riaperto al pubblico le Catacombe di San Gennaro (Corbisiero, Zaccaria, 2020; 2021).

⁹¹ Intervista abitante del luogo, maggio 2017.

⁹² Una buona parte degli artigiani locali produceva e confezionava calzature e accessori per i grandi brand della moda (es. Valentino).

e perseveranza di alcune botteghe a gestione familiare (Ardituro, 2015). Il crollo della produzione *su scala di vicolo* si è verificato con l'ingresso di forza lavoro nell'indotto industriale dell'area Nord di Napoli (Arzano, Afragola, Casalnuovo e Casavatore), in cui i prodotti vengono lavorati e messi in commercio per conto dei grandi brand della moda. Questo modello che si imponeva su scala globale ha relegato le unità produttive della Sanità alla subfornitura (Iaccarino, 2008), deprivandole per sempre della tradizionale *arte del guantaio*.

Tra le esperienze delle vecchie e delle *nuove classi creative* (Florida, 2003) che rappresentano un motore trainante dell'economia regionale, diversi srilankesi sono stati 'invisibili protagonisti' che nell'arco di un ventennio hanno innestato attività commerciali e agenzie di servizi, accanto a quelli dei vicini napoletani. Nonostante questo fenomeno spesso passi in sordina, è innegabile che le micro-imprese srilankesi non solo esistono, ma sono anche in continua crescita e come si vedrà nei prossimi capitoli, gravitano intorno alle realtà economiche locali, in particolar modo quelle dei fornitori [§6.3]. Se a Manchester la concentrazione delle attività pakistane ha preso forma in un'area a forte connotazione etnica in termini economici e di produzione, nel caso degli srilankesi di Napoli, lo spazio urbano è uno *spazio promiscuo di prossimità* sociale ed economica tra locali, connazionali e altri immigrati.

Percorrendo le strade e i vicoli che compongono la Sanità ci si imbatte in diversi esercizi commerciali srilankesi. Molti sono minimarket, dove negli scaffali colmi di prodotti italiani e di altre nazionalità, trovano spazio soprattutto cibi provenienti dallo Sri-Lanka: varietà di riso, frutti esotici, marmellate e spezie. La loro presenza nel rione è ben visibile anche tra le insegne accanto ai piccoli bassi, ad indicare sale di parrucchieri e di barbieri [§ *Appendice fotografica*]. Altre volte, il *multilinguismo* è una strategia commerciale di esercenti napoletani che mirano le offerte ad un segmento di popolazione molto consistente nel quartiere. In altri locali sorgono agenzie di viaggio, tappezzate di offerte di volo per lo Sri-Lanka, CAF, uffici di consulenza, telefonia e money transfer, fuori dai quali piccole code di uomini e donne restano in attesa di usufruire di un qualche tipo di servizio. Sul ciglio delle piccole strade sbucano fast-food e ristoranti che *affondano* nei

sotterranei, tipici della struttura fisica del rione Sanità, in cui dispongono di grandi sale e numerosi tavoli:

«Noi srilankesi amiamo mangiare perché è ci troviamo tutti riuniti a tavola dopo lavoro[...] Qui vengono sempre srilankesi nel fine settimana, pure per celebrare feste di compleanno, matrimoni o comunioni. E poi tanti vengono da noi per colazioni la domenica mattina, dopo la messa⁹³».

Giovedì, 15 agosto 2019 – La festa della Madonna Madhou

Mi sono recata numerose volte nel Rione Sanità con l'intento di osservare come la comunità srilankese si rapportasse agli spazi della vita quotidiana. Da diverse chiacchierate informali con gli abitanti napoletani ho scoperto la loro ammirazione verso la comunità e quanto questa sia ben radicata nel rione. *Persone educate, non danno fastidio, molto devoti* sono state le descrizioni più ricorrenti. Qualcun altro, invece, ha notato la grande affluenza domenicale degli srilankesi in Borgo dei Vergini, per la celebrazione della messa in lingua.

Così, ho deciso di conoscere Padre Surank che di fatti si è rilevato essere uno tra i più importanti riferimenti per introdurmi nella comunità. Su suo invito mi sono recata nella Chiesa di Santa Maria dei Vergini la domenica mattina del 15 agosto, in occasione della festa religiosa della Madonna Madhu¹.

Padre Surank e alcune donne srilankesi che ho avuto modo di conoscere negli anni scorsi mi avevano parlato di questo evento religioso con molta affezione; uno dei pochi momenti dell'anno, durante il quale tutta la comunità si riunisce e che vede la partecipazione anche di quanti appartengono ad altri credi (buddisti e musulmani).

Quando sono arrivata, la celebrazione liturgica ancora non era iniziata, ma la chiesa era già affollata, al punto che un gruppetto era costretto a seguire da fuori, nel frattempo sorvegliando i bambini che giocavano. Altri invece si affrettavano a recuperare le sedie da disporre lungo le navate laterali e all'ingresso. Nel trambusto dei preparativi, la mia presenza non è di certo passata inosservata: tra sguardi curiosi e stupiti, mi sono ritagliata un posto sui gradini della chiesa e con molta gentilezza qualcuno mi invitava a sedermi, ma ho preferito restarmene in disparte, un po' a disagio per il ruolo intrusivo che in quel momento rivestivo.

A celebrazione terminata, il trambusto è ripreso: alcuni uomini disponeva i tavoli, mentre un gruppetto di donne si affrettava ad imbandirli di pietanze tipiche e di bevande.

Stavo osservando con molta ammirazione quel momento di forte unità, quando Lal e sua moglie Rashmi si sono avvicinati per conoscermi: abbiamo parlato di quell'evento tanto atteso nella comunità, del cibo tipico che le donne avevano cucinato la mattina all'alba (come il Kiribath, riso cotto con il latte di cocco) e intanto mi invitavano al banchetto, presentandomi ai commensali. Poco dopo Padre Surank è uscito dalla sacrestia con al seguito un gruppo di fedeli e ha raggiunto noi altri, benedicendo il cibo che avremmo mangiato e ricordando a tutti (me inclusa) della processione che nel pomeriggio avrebbe attraversato il rione.

1. Va precisato che per quanto la comunità srilankese sia molto variegata al suo interno per credo religioso, la componente cristiana è di gran rilievo. Altri srilankesi sono buddisti e frequentano il Tempio nel quartiere periferico di Frullone.

Questi momenti di massima socialità che trovano espressione attraverso la cucina, gli eventi, le feste e i momenti di culto creano *luoghi di ricomposizione* (Coppola

⁹³ Lanka, ristoratore, uomo srilankese, 30 luglio 2020.

et al., 1997), in cui gli immigrati vivono temporanee aggregazioni e alimentano il *mito delle origini* sulla base di comuni valori.

Appendice fotografica



1. Celebrazione in lingua srilankese nella chiesa di Santa Maria dei Vergini, rione Sanità (a sinistra) e chiesa del Gesù Nuovo, Piazza del Gesù (in alto a destra), attività di catechesi (in basso a destra)



2. Attività commerciali napoletane con traduzione in lingua srilankese (in alto a sinistra); inserzioni pubblicitarie lungo le strade i vicoli del rione Sanità.



3. Bandiere dello Sri-Lanka su via Foria in occasione della festa religiosa della Madonna Madhou (in alto a sinistra); *luoghi di aggregazione*, Giardino Liberato, Materdei (in basso a sinistra); nuove attività commerciali: takeaway e negozio di elettronica nel rione Sanità (a destra).

Capitolo 5

Genesi del dato e analisi fattoriale degli indici di rete

L'uso combinato di tecniche di rilevazione [§3] ha avuto un duplice obiettivo: da un lato analizzare in profondità le storie delle carriere, indagando aspirazioni, esperienze, strategie *intraprese* ecc. [§6], dall'altro collezionare il *dato* relazionale, il contenuto di scambio e *misurare* l'importanza dei *canali* attivati (*layer*). Questa modalità ha permesso di *scorporare* le storie di carriera in una narrazione profonda e in *elementi/entità* misurabili. Va precisato che entrambe le prospettive sono state impiegate in maniera complementare, con lo scopo di fornire una ricca descrizione dell'imprenditorialità pakistana e srilankese. In questa sezione il focus è rivolto al *dato* di natura relazionale e alle procedure analitiche a cui esso è stato sottoposto, al fine di ottenere una soddisfacente sintesi delle strutture di ego-network e una tassonomia dei tipi di *embeddedness*. Pertanto, si propone una lettura interpretativa dei risultati ottenuti con metodi *standard*, integrandoli con gli aspetti più qualitativi emersi dalle interviste.

Con il tempo, molti studiosi si sono resi conto che la *Social Network Analysis* avrebbe potuto rappresentare una nuova leva per rispondere ad obiettivi specifici ed accompagnare pari tempo i progressi nella teoria sociale, nella ricerca empirica e nella statistica formale (Wasserman, Faust, 1994). I moderni sviluppi in ambito matematico consentono di *trattare* i modelli della struttura sociale con metodi e tecniche altamente formalizzati. A partire dai lavori dei teorici dei grafi che hanno adoperato i concetti di spazio e di distanza per riprodurre in una *mappa* metrica (MDS: *multidimensional scaling*) i dati relazionali, organizzati in una *matrice di prossimità* (Scott, 1991; 1998), oggi si è giunti ad analizzare il ruolo di nodi e di variabili relazionali attraverso i modelli di correlazione e associazione (Becker, Clogg; 1989; Anderson, 1992; Wasserman, Faust, 1993). In accordo con la proposta in letteratura di indagare le proprietà strutturali di una rete con l'ausilio di tecniche fattoriali (Giordano, Vitale 2007), il presente lavoro fornisce un contributo interpretativo dello spazio metrico dei nodi come astrazione

geometrica dei sistemi relazionali, riducendo la ridondanza di informazione che è trasportata da indici e misure di rete. Ciò che gli autori hanno definito *meta-analisi* di rete è, dunque, la configurazione dei nodi-punti proiettati in un piano fattoriale di n dimensioni e che riassume le caratteristiche principali della rete (*ibidem*). Nel paragrafo successivo si tratterà la *genes*i dell'insieme di variabili relazionali che hanno costituito il dataset di partenza [§Appendice 3] per produrre una *Analisi delle componenti principali* (ACP) e una *Analisi Cluster* (CA) degli ego-network imprenditoriali.

5.1 Gli indici di ego-network

Gli indici di ogni ego-network sono stati vagliati in base al livello di accuratezza di informazione per le relazioni tra ego e *alter* e al potere discriminante rispetto alla struttura relazionale. Pertanto, si è proceduto calcolando alcuni indici di coesione e di centralità su ego-network (tab.1).

Tab.1 – Indici di coesione e centralità

<i>Coesione</i>	<i>Centralità</i>
Densità	<i>Degree</i>
Transitività	<i>Eigenvector</i>
Distanza media	<i>Betweenness</i>
Compattezza	<i>Closeness</i>
E-I Index	

Partiamo dalla *coesione* che esprime diverse misure di connessione di rete. Oltre al primo e più semplice indice di *densità*⁹⁴(Bott, 1968), è stata calcolata la *transitività* (Holland, Leinhardt, 1976), secondo cui se A è connesso a B e B è connesso a C, allora ci si attende una relazione diretta tra A e C, espressa come segue:

$$\frac{\sum_{i,j,k} x_{ij} x_{jk} x_{ik}}{\sum_{i,j,k} x_{ij} x_{jk}}$$

La triade ha massima transitività se ottiene un valore pari a 1. Detto in altri termini, la transitività è una proprietà che a livello di rete *cattura* la maggiore propensione delle coppie di nodi a collegarsi direttamente, se a loro volta sono

⁹⁴ È dato dal rapporto tra il numero totale di legami e il numero di legami possibili.

collegate da un nodo intermedio (Dekker, Krackhardt, Snijders, 2017). La probabilità di ottenere discreti valori di transitività è maggiore per le *clique* familiari e amicali; in questa circostanza, potrebbe persino accadere che gli ambienti per propria natura tendano a *mescolarsi* e a quel punto, aumenta la probabilità che gli amici di un individuo lo siano anche per altri membri della famiglia. Come è stato osservato da Borgatti e colleghi, questa metrica definisce le reti *small-world: the idea is that human social system are very clumpy, thanks to factors such as homophily, geographical concentration, and a tendency to develop relation with one's relations' relations* (Borgatti et al., 2013, p.180).

Una terza misura di coesione è identificata nella *distanza media*. Si dice che un *path at level n* è un percorso in cui ogni bordo (*ties*), in quel percorso è maggiore o uguale a *n*; un nodo è raggiungibile a *livello n* da un altro nodo se vi è un percorso a *livello n* da quest'ultimo al primo nodo (Doreian, 1974). Ne consegue che la lunghezza di un percorso è il numero di bordi presenti: la distanza tra due nodi è data dalla lunghezza del percorso più breve (*distanza geodetica*). Una certa intensità di relazione presuppone una maggiore vicinanza tra i nodi (Doreian, 1974). Una altra versione della distanza, basata sul calcolo della media armonica (la somma normalizzata del reciproco di tutte le distanze)⁹⁵, è la misura di *compattezza* che varia tra 0 (rete con tutti i nodi isolati) e 1 (rete con tutti i nodi adiacenti):

$$\frac{\sum_{i \neq j} \left(\frac{1}{d_{ij}} \right)}{n(n-1)}$$

Nell'equazione $1/d_{ij}$ è la distanza geodetica da *i* a *j* e $1/d_{ij}$ è impostato a 0 quando non vi è alcun percorso da *i* a *j* (Borgatti et al., 2013). Infine, un ulteriore livello di coesione è stato l'*E-I Index* (Krackhardt et al., 1988), espresso dal rapporto tra le relazioni alimentate all'interno di un gruppo e al suo esterno:

$$EI\ Index = \frac{External-Internal}{External+Internal}$$

⁹⁵ *Analytic Technologies Social Network Analysis Software // Cultural Domain Analysis Software*
<http://www.analytictech.com/>

Un punteggio *E-I Index* di -1 significherà *omofilia* completa, per cui gli individui con caratteristiche personali o sociali simili tendono ad avere relazioni reciproche. Un punteggio *E-I* di +1 indicherà *eterofilia* completa: tutti gli individui presentano relazioni con gli *alter* di *tipo* diverso. Infine, un punteggio *E-I* uguale a 0 significa che un certo numero di *alter* è sia dello stesso tipo di ego che di tipi diversi.

Dunque, l'*E-I Index* è calcolato a partire da alcune dimensioni che si è interessati ad osservare. Nel presente lavoro è stato utilizzato in riferimento a: *I*) le relazioni di supporto che ego ha attivato all'interno della propria cerchia *intima* e all'esterno con le istituzioni e gli altri attori del territorio (*Formale-Informale*); *II*) le relazioni all'interno del proprio *gruppo etnico* e quelle attivate nella comunità autoctona (*Esterno-Interno*); *III*) le relazioni *forti*, siano esse familiari e/o amicali, e quelle *deboli* descritte dai rapporti professionali, di scambio e di semplice conoscenza (*Debole-Forte*); *IV*) le relazioni rispetto al genere di ego, secondo cui uomo-uomo e donna-donna riflettono omofilia, mentre uomo-donna e donna-uomo eterofilia (*Homo-Etero*). Individuate le dimensioni, si è avviata la procedura di ripartizione in gruppi, tali che ogni gruppo goda della proprietà mutuamente esclusiva.

Si è detto che per ogni ego-network sono stati calcolati alcuni indici di *centralità* e che in letteratura sono definiti come una proprietà posizionale del nodo all'interno della rete. Ne consegue che la posizione da esso occupata può fornire un decisivo contributo interpretativo alla struttura di rete (Borgatti et al., 2013). Per esempio, l'importanza di un nodo potrebbe essere riferita alla *connessione* di una rete, per cui la sua rimozione la disconetterebbe; perché presenta un cospicuo numero di legami che lo rende popolare nel suo ambiente sociale; perché dalla sua posizione potrebbe trarre alcuni vantaggi, quali l'accesso a risorse ed informazioni, o persino controllarne l'intero flusso (*ibidem*). Come è noto, le centralità è calcolata per tutti i nodi, ma ai fini della presente analisi è stato considerato il valore aggregato (in media) di ogni ego-network. Il primo indice di centralità è stato il *degree*, ossia il numero totale di bordi in entrata (*in-degree*) e in uscita (*out-degree*) che incidono su un dato nodo. Se d_i è il *degree* di

un attore i e X_{ij} è l'entrata (i, j) di una matrice di adiacenza X non-orientata (Borgatti et al., 2013, p.191), allora:

$$d_i = \sum_j X_{ij}$$

Una variazione della centralità del grado è riconducibile all'*eigenvector centrality* (Bonacich, 1972) che considera il numero di nodi adiacenti ad un nodo, pertanto la sua centralità sarà proporzionale alla somma della centralità dei nodi adiacenti. Se e_i è il punteggio di *eigenvector centrality* e λ è una costante di proporzionalità (*autovalore*), $\sum_j x_{ij}$ è la somma di nodi adiacenti ad e_j :

$$e_i = \lambda \sum_j x_{ij} e_j$$

Pertanto, la centralità sarà espressa dall'*autovettore* con il più grande autovalore della matrice di adiacenza. È fondamentale precisare che per confrontare la misura dell'*eigenvector centrality* con quella di altri network è appropriato che i valori siano positivi e che la somma dei quadrati sia uguale a 1 (Borgatti et al., 2013).

In termini sociologici l'*eigenvector* è una misura del prestigio (*sociale*) di un nodo che gli deriva dal fatto di essere connesso a nodi tra loro connessi. Da un punto di vista interpretativo, l'adiacenza ad altri nodi non è sufficiente per spiegare i valori espressi da tale indice. Infatti, l'importanza di un nodo non dipenderà dal numero di connessioni ma dalla loro *qualità*. Ne consegue che un nodo avrà performance migliori se il suo vicinato è influente (Golbeck, 2013). In riferimento al presente lavoro, un'ipotesi potrebbe essere che se l'imprenditore è collegato ad un gruppo di individui influenti per prestigio politico, possibilità di accesso a finanziamenti o ad informazioni su progetti emergenti, goda anche egli di prestigio e persino di un profitto più elevato rispetto ad altri, i cui vicinati sono caratterizzati da relazioni *forti*. Questo assunto rimanda al concetto di *forza dei legami deboli* di Granovetter (1987), che ha studiato il modo in cui le persone acquisiscono informazioni circa le opportunità di lavoro, a partire dagli ambienti sociali di ego. La nota teoria ha enfatizzato come le persone più importanti, dunque *influenti*, possono essere quelle con le quali si ha un *legame debole*; queste controllano il flusso di informazioni e forniscono il contatto strategico per accedere a percorsi di mobilità

socio-occupazionale. Per Granovetter tali meccanismi raramente funzionerebbero con la cerchia di familiari e amici che di solito svolgono occupazioni differenti e i cui contatti si sovrappongono l'un con l'altro; pertanto, le informazioni da loro fornite potrebbero essere le stesse che un individuo ha già ricevuto da qualcun altro. Invece, i legami relativamente deboli con persone che ricoprono posizioni lavorative diverse darebbero accesso ad opportunità nuove, poiché sono inserite in situazioni e ambienti differenti da quelli abituali, in cui ego si muove, e dunque sono in contatto con altri flussi di informazioni. A tal proposito, Granovetter ha quantificato la *lunghezza della catena* dei contatti da un datore di lavoro ad un candidato, scoprendo che i legami più efficienti sono *deboli* e relativamente diretti, ossia prevedono un limitato numero di intermediari (uno al massimo due).

L'intermediazione come concetto sociologico figura la possibilità di controllo del flusso di informazioni, o di risorse di vario genere, da parte di un individuo che ricopre il ruolo di *gatekeepers* in un sotto-sistema sociale (Brass, 1984). Il corrispettivo indice di centralità è la *betweenness* (Freeman, 1979) e misura la frequenza di un nodo di trovarsi lungo il percorso più breve di una coppia di nodi. Il valore di *betweenness* di un nodo j è espresso dall'equazione riportata di seguito, in cui g_{ijk} è il numero dei percorsi geodetici che collegano i a k , attraverso j e g_{ik} è la somma dei percorsi geodetici che collegano i a k (Borgatti et al., 2013).

$$b_j = \sum_{i < k} \frac{g_{ijk}}{g_{ik}}$$

Un nodo presenta un elevato valore di *betweenness* quanto più è posizionato su un percorso breve; di conseguenza il suo potere di intermediazione tra le differenti aree di una rete aumenta laddove non esistono altri nodi in grado di creare legami alternativi per *raggirare* quel percorso, quindi continueranno a dipendere dalla funzione di intermediazione ricoperta da un individuo *strategico*. Ugualmente per questo caso, per ogni ego-network è stato determinato il valore medio.

L'ultima misura di centralità è stata la *closeness*, definita come il reciproco della somma delle distanze geodetiche tra un nodo e gli *alter* (Freeman, 1979); perciò si assume l'inverso delle distanze.

$$C_{(j)} = \frac{1}{\sum_y d(y,j)}$$

$d(y,j)$ è la distanza tra i nodi y e j . Un valore elevato di *closeness* indica che un nodo ha strette relazioni con molti *alter* e viceversa, un valore minimo denota la posizione di un nodo periferico all'interno della rete. La *closeness* potrebbe essere considerata come una misura della *velocità* con cui sarà necessario diffondere le informazioni e le risorse a tutti i nodi della rete.

Le misure sopra descritte forniscono una base informativa delle caratteristiche di ego e dei suoi vicini, o *quartieri* di primo ordine. La struttura di rete è semplice ($ego \rightarrow alter \rightarrow alter...$), pertanto, va ricordato che le informazioni raccolte sugli *alter* assumono il punto di vista dell'individuo focale. Una siffatta struttura è vincolata ad un numero esiguo di strumenti di analisi (Everett, Borgatti, 2005); basti pensare come le reti *star* e le reti complete mostrino valori di centralità significativamente variabili dove la normalizzazione, se di solito è una procedura valida per le reti intere, in questo caso non ne agevolerebbe un confronto. In primo luogo, perché la dimensione della popolazione potrebbe essere sconosciuta e in secondo luogo, anche se questa è nota, è probabile che ego provenga da una vasta popolazione (Borgatti et al., 2013). Ulteriori limiti potrebbero dipendere dalla *size* (ampiezza) che varia per ogni ego-network; ad esempio, durante le fasi di avvio di una attività possono configurarsi ego-network particolarmente affollati, poiché il supporto è stato ricercato entro le personali cerchie fiduciarie, oppure ego-network ridotti alla presenza di pochi attori, specialmente di *tipo* istituzionale.

Un modo per confrontare reti ego-centrate è stato quello di procedere con una *Analisi delle Componenti Principali (ACP)* che pone come obiettivo generale l'individuazione di un minore numero di fattori latenti (*componenti principali*), linearmente legati alle variabili di origine (Delvecchio, 1995; Gherghi, Lauro, 2010). Questa operazione consente una notevole *economia* nella descrizione del *sistema* di relazioni che non si ottiene con una semplice riduzione del numero di variabili originarie, piuttosto *eliminando la ridondanza di informazioni* che deriva dall'aver osservato variabili fra loro correlate (Gherghi, Lauro, 2010, p.2).

Dapprima si è proceduto con la costruzione di una matrice *unità per variabili* di dimensione (n, p) , in cui n sono le unità di osservazione, ossia i 35 ego-network, e p le variabili costituite dagli indici di centralità e di coesione, alle quali sono state aggiunte sei variabili illustrative: *età dell'azienda, numero di impiegati, numero di sedi, genere, istruzione e città*. La matrice finale è stata di dimensioni 35 per 20. Stabiliti i primi passaggi, la tecnica dell'ACP si è prestata all'individuazione del migliore spazio, o del migliore sottospazio (*in R^p*), generato dalle $m \ll p$ variabili, su cui proiettare la *nube* degli n punti; l'operazione di *centratura* sul nuovo piano ha permesso di osservare gli n *punti-egonet* al meglio rappresentati sui fattori principali⁹⁶.

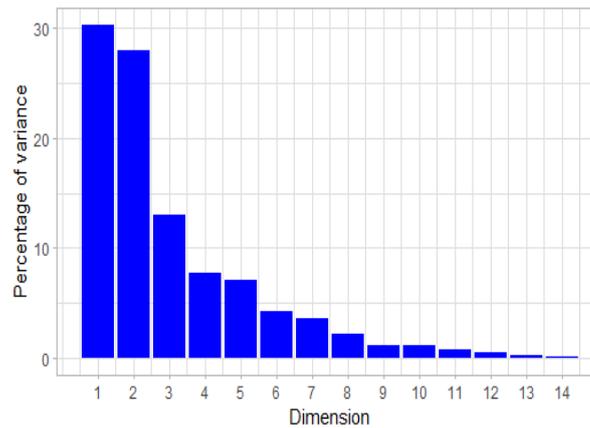
5.2 I fattori esplicativi dell'impresa

La trasformazione della matrice iniziale operata in ACP è basata sul principio della *decomposizione in valori singolari* (Eckart, Young cit. in Gherghi, Lauro, 2010), secondo cui una matrice rettangolare (n, p) è ricostruita dalla somma delle matrici di rango 1, ottenute come prodotto di un vettore colonna $(n,1)$ per un vettore riga $(1,p)$. Il risultato finale sarà una matrice $U(p,p)$ di *vettori* normalizzati e ortogonali fra loro (*ibidem*). A ciascuno *autovettore* corrisponde un *autovalore* che misura la quota di varianza spiegata da ogni componente. Le componenti principali sono quindi, le combinazioni lineari di varianza massima delle variabili di origine. L'identificazione del numero *ottimale* di componenti principali da considerare per la costruzione dei piani di proiezione di n *punti-egonet* non è arbitraria, bensì segue criteri precisi e non sempre univoci. Assumendo il criterio dell'*eigenvalue-one* (Gherghi, Lauro, 2010), verranno considerati i fattori con un autovalore maggiore di 1. Come si evince dal grafico a barre (fig.1), la maggiore quota di informazione è contenuta nei primi due fattori, rispettivamente con *eigenvalue* di 4.24 e di 3.92. Pertanto, non avrebbe molto senso conservare quei fattori la cui varianza è minore dell'unità, poiché una bassa quota di inerzia spiegata complicherebbe ogni sforzo interpretativo. Una stima del corretto numero

⁹⁶ Si fa riferimento all'operazione di *traslazione del sistema di riferimento nel baricentro dei punti* (Gherghi, Lauro, 2010), tale che massimizzare le somme dei quadrati delle distanze tra le coppie di punti equivale, in altri termini, a massimizzare la somma dei quadrati delle distanze dal baricentro (o dalla *nuova origine*).

di fattori da interpretare suggerisce di estendere l'analisi alla descrizione anche di fattori maggiori o uguali a tre. In questo caso, il fattore 3 con *eigenvalue* 1.82 e il fattore 4 con *eigenvalue* 1.08 hanno supportato l'interpretazione analitica, poiché trasportano un'informazione reale rispetto ai successivi assi. Complessivamente, la varianza spiegata dalle prime quattro componenti principali è pari a 79,15%.

Fig.1 – Scomposizione della varianza totale



La sostanziale asimmetria della ACP non consente la proiezione simultanea dei *punti-colonna*⁹⁷ e dei *punti-riga*⁹⁸ in un medesimo piano, ma la restituzione grafica delle proiezioni di individui e di variabili avverrà nei rispettivi sottospazi (Gherghi, Lauro, 2010). Per tali ragioni, mentre in R^p si cercano gli assi che *massimizzano* la variabilità di n punti proiettati (fig.2), in R^n si osservano gli assi maggiormente *correlati* con le variabili iniziali (fig.3). Partiamo da R^n che restituisce il cerchio delle correlazioni fra le variabili di origine e come queste ultime sono correlate con le componenti principali (dimensioni 1-2). La correlazione tra due variabili X_i e X_j è espressa dal coseno dell'angolo θ tra i vettori corrispondenti (*ibidem*, p. 21):

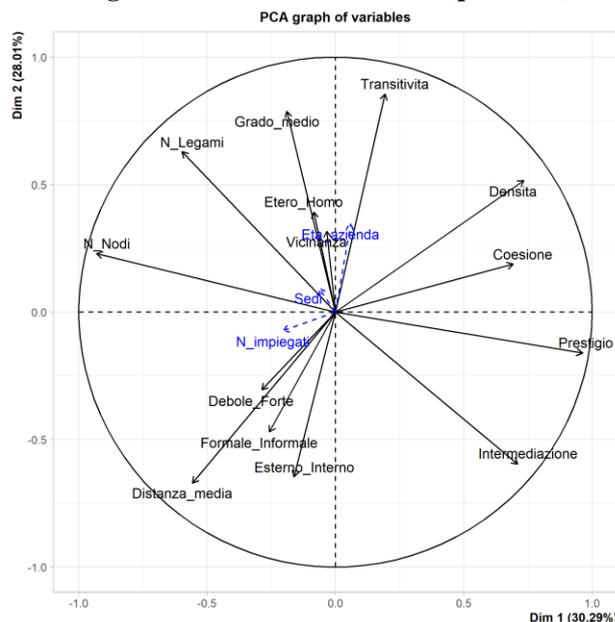
$$\cos \theta_{ij} = \frac{\langle X_i; X_j \rangle}{\| X_i \| \cdot \| X_j \|} = \frac{S_{ij}}{\sqrt{S_i \cdot S_j}} = \text{corr}(i, j)$$

⁹⁷ *Punti-colonna*: proiezione dei vettori colonna, ossia punti-variabile della matrice X nello spazio generato dalle unità.

⁹⁸ *Punti-riga*: proiezione dei vettori di riga. Sono i punti-unità nello spazio generato dalle variabili.

La funzione algebrica $\cos \theta_{ij}$ è definita dal rapporto di $\langle X_i; X_j \rangle$, ossia il prodotto scalare di una coppia di vettori appartenenti ad uno stesso spazio vettoriale, e il prodotto del reciproco delle distanze euclidee (o *norme*): $\| X_i \| \cdot \| X_j \|$. In statistica, la funzione del coseno corrisponde al rapporto tra S_{ij} (covarianza) e $\sqrt{S_i \cdot S_j}$ (deviazione standard). Dunque, un coseno vicino a $|1|$ (in valore assoluto) tra due punti in R^n indicherà una forte correlazione in maniera diretta o inversa tra le variabili; un coseno prossimo a 0 ne denoterà una indipendenza lineare (*ibidem*). Nel cerchio delle correlazioni in fig.2, le variabili che spiegano con un elevato valore percentuale l'informazione contenuta nella prima componente principale sono: *Prestigio* (21.87), *N_Nodi* (20.44), *Densità* (12.71), *Intermediazione* (11.88) e *Coesione* (11.30).

Fig.2 Cerchio delle correlazioni (piano 1-2)

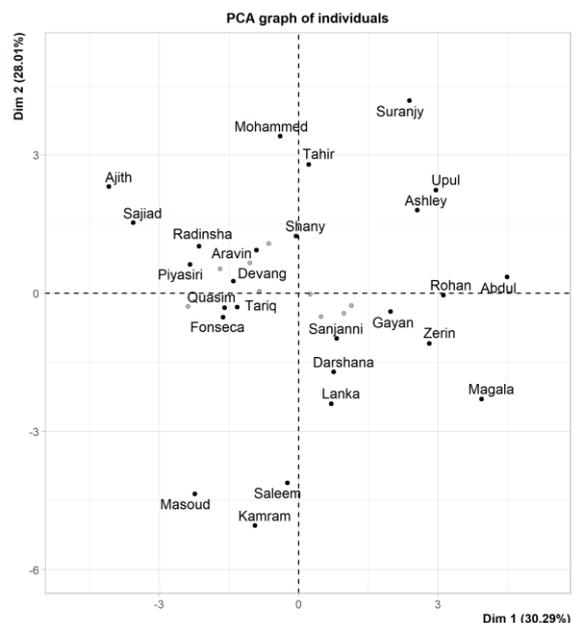


La disposizione delle variabili sul grafico suggerisce una correlazione lineare diretta quando le variabili occupano la stessa parte del piano (es. tutte a destra), e una correlazione inversa quando esse sono predisposte su due lati opposti. In questo caso, molte variabili sono inversamente correlate alla variabile *N_Nodi*. Gli indici di ego-network confermano le suddette relazioni. Infatti, la centralità di un nodo non dipende dalla *size* di rete, ma dalle posizioni in essa occupate, in termini di adiacenza ad altri nodi e percorsi brevi. L'ordine di grandezza della rete è una

misura descrittiva, senza implicare che al suo aumento corrisponda un crescere lineare dei valori di centralità. Infatti, spesso si osserva che laddove esistano numerosi nodi, le reti tendano a perdere di coesione (o *compattezza*), poiché non tutti gli *alter* saranno collegati reciprocamente. In definitiva, la prima componente principale identifica la composizione di base della ‘*Struttura di ego-network*’.

Transitività (18.66), *Grado_Medio* (15.83) e *N_Legami* (10,10) sono direttamente correlate alla seconda componente (*dim.2*); in basso nel grafico (fig.2), *Distanza_Media* (11.48) e *Esterno_Interno* (10.66) indicano una correlazione inversa alla seconda componente. Anche in questo secondo caso il rapporto lineare tra variabili è confermato: si ipotizza che in una triade connessa (alti valori di *transitività*), le relazioni siano *nutrite* in uno stesso ambiente sociale, denotando l’*informalità* dei rapporti. Come è stato osservato dalle prime analisi, gli ego-network con bassi valori di *transitività* (prossimi a 0) sono quelli maggiormente caratterizzati dalla *Distanza_Media* e da valori positivi di EI-Index per la ripartizione *Esterno_Interno*. Questi valori descrivono la natura *formale* delle relazioni di Ego che a partire dalle prime fasi imprenditoriali, sono state rivolte all’esterno del *gruppo etnico*. Definiamo la seconda componente principale ‘*Tipo di legame di ego-network*’. Un ulteriore dettaglio analitico è stato fornito dal piano di proiezione dei punti-individuo (fig.3).

Fig.3 Individui sul piano fattoriale (1-2)



Il piano formato dall'intersezione delle prime due componenti principali restituisce il *comportamento* dei punti rispetto alla *Struttura di ego-network* e al *Tipo di legame di ego-network*. È indispensabile precisare che l'operazione di *centratura* della matrice dei dati sul piano fattoriale consente di interpretare l'origine del piano fattoriale come il baricentro della *nube*, ossia il luogo geometrico che rappresenta il punto medio di tutte le variabili analizzate. Una corretta interpretazione considera come *individuo medio* tutti i punti in prossimità dell'*origine*; più i punti sono lontani dall'origine e tanto più evidenziano specificità diversa dalla tendenza generale. Gli individui significativi per la *Struttura di ego-network* sono Abdul, Magala, Rohan, Upul, Zerine e Ashley situati a destra del grafico e caratterizzati da una coordinata fortemente positiva sull'asse. Sono ego-network con una alta densità o che mostrano valori rilevanti per prestigio e intermediazione. Da una prospettiva qualitativa, per esempio, il prestigio *imprenditoriale* di Abdul deriva dall'attività di produzione e di vendita all'ingrosso di capi d'abbigliamento, operante tra il Pakistan e il Regno Unito. Il secondo esempio è Magala che presenta valori elevati di intermediazione: a guida di un centro CAF, porta avanti le istanze e le pratiche dei clienti srilankesi tra i sindacati del territorio napoletano, fungendo da *ponte* tra le due comunità. Ahjith e Sajjad (a sinistra) sono inversamente correlati alla prima componente e si contraddistinguono per una maggiore ampiezza di rete: entrambi contano 17 *alter* che hanno diversamente supportato l'avviamento delle rispettive imprese.

La seconda componente principale, *Tipo di legame di ego-network*, è spiegata dagli individui Suranjy, Radinsha, Mohammed, Sajjad e Tahir, le cui reti presentano un gran numero di legami e elevati valori di transività. Si tratta di persone che più di altri sono stati supportati dalla famiglia e dagli amici nei progetti di impresa. Oltre all'*informalità* delle relazioni alcuni ego-network, come quelli di Mohammed e di Tahir, guadagnano significato per la variabile *supplementare età dell'azienda*. Entrambi sono proprietari di due storici ristoranti indo-pakistani del Curry Mile, ereditati dai propri padri, pionieri imprenditori. Se in tutti questi casi la tradizione e la famiglia sono alla base delle esperienze di impresa, all'opposto risultano le performance di Masoud, Saleem e Kamram con un profilo altamente specializzato - nel ramo legale, immobiliare e del

rifornimento - e che per la creazione delle attività si sono rivolti prevalentemente all'esterno della comunità pakistana.

La tabella successiva (tab.2) riporta i punteggi dei contributi dei 35 ego-network sulle prime due componenti principali, per fornire una lettura sintetica del piano fattoriale (1-2). Gli ego-network con punteggi inferiori apportano un contributo poco significativo nella spiegazione delle componenti principali; mentre quelli con valori prossimi allo 0 su entrambe le componenti mostrano un comportamento medio (*individuo medio*): modeste strutture di rete e un numero proporzionato tra legami informali e formali.

Tab.2 – Contributi punti-individuo per componenti principali

Punti individuo	Struttura ego-net	Tipo legame ego-net
<i>Abdul</i>	13.54	0.09
<i>Arfana</i>	0.48	0.00
<i>Magala</i>	10.42	3.82
<i>Rohan</i>	6.54	0.00
<i>Upul</i>	5.87	3.65
<i>Zerin</i>	5.32	0.86
<i>Ashley</i>	4.39	2.38
<i>Ajith</i>	11.25	3.90
<i>Sajiad</i>	8.56	1.71
<i>Piyasiri</i>	3.68	0.29
<i>Masoud</i>	3.37	13.80
<i>Radinsha</i>	3.10	0.76
<i>Pragheeth</i>	1.93	0.20
<i>Fonseca</i>	1.79	0.19
<i>Quasim</i>	1.72	0.07
<i>Suranjy</i>	3.83	12.72
<i>Tahir</i>	0.03	5.70
<i>Mohammed</i>	0.11	8.47
<i>Ali</i>	0.28	0.85
<i>Kamram</i>	0.60	18.49
<i>Gayan</i>	2.63	0.11
<i>Sanjanni</i>	0.45	0.70
<i>Darshana</i>	0.38	2.11
<i>Bari</i>	3.83	0.06
<i>Jilani</i>	0.04	0.00
<i>Ahmed</i>	0.75	0.32
<i>Devang</i>	1.33	0.05
<i>Tariq</i>	1.18	0.07
<i>Fareeda</i>	0.15	0.19
<i>Saleem</i>	0.04	12.31
<i>Aravin</i>	0.56	0.64
<i>Janaka</i>	0.87	0.05
<i>Lanka</i>	0.33	4.18
<i>Leenus</i>	0.63	0.14
<i>Shany</i>	0.00	1.12

L'ACP ha restituito un'esauriente sintesi degli elementi che ricoprono un ruolo cruciale nei percorsi di impresa, confermando le prime intuizioni poste alla base di questo studio. Infatti, per l'analisi di ego-network è stata conferita rilevanza al modo in cui gli individui sono inseriti nei personali sistemi relazionali e nei

sistemi societari (*struttura*), senza sottodimensionare le strategie economiche pianificate in maniera situazionale (*relazionale*). Si è inoltre sostenuto che le dinamiche di intrapresa scaturiscono dalla *struttura di opportunità* (e di vincoli) dei contesti territoriali presi in esame. Pertanto, nella ACP è stata inclusa *Città* come variabile supplementare di analisi con lo scopo di scoprire i comportamenti imprenditoriali sulla base di una discriminante territoriale.

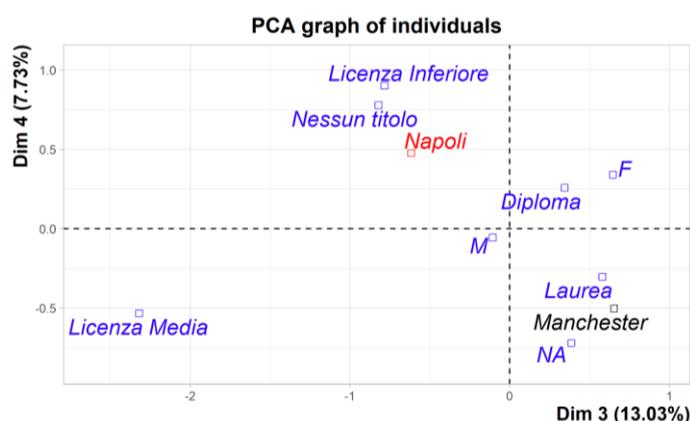
5.2.1 Mappa fattoriale degli ego-network per città

Il piano fattoriale di dimensione 3-4 prende in considerazione *Città* come migliore variabile qualitativa per illustrare la distanza tra gli individui sul piano (fig.5). Prima di procedere, è necessario definire le componenti principali 3 e 4; queste apportano un contributo nettamente inferiore rispetto ai primi due fattori, ma non di certo superfluo per la verifica empirica. La terza componente è descritta dalle variabili *Vicinanza*, *Formale_Informale* e *Debole_Forte* che assieme spiegano il 55.13% dell'informazione trasportata dall'asse. A tal proposito è utile richiamare il principio basilare della misura di *closeness* e che in SNA è descritta come la vicinanza tra tutti i nodi di un quartiere (o *regione*) di una rete. Valori significativi di *closeness* indicano il rapido flusso di risorse e di informazioni tra i nodi di un vicinato della rete. In tal senso, uno dei *leitmotiv* della ricerca è stato indagare i *canali* tra i sistemi relazionali informali e formali di Ego, che hanno sostenuto e agevolato i progetti di impresa. Dunque, la terza componente principale delinea le *'Modalità di accesso alle risorse'*. Gli ego-network che si distinguono per i valori di *closeness* descriveranno l'informalità nell'accesso alle risorse necessarie; mentre quelli correlati con le variabili *Formale_Informale* e *Debole_Forte* rimandano all'*istituzionalità* dei rapporti per il perseguimento degli obiettivi.

Le variabili *Etero_Homo* e *Esterno_Interno* racchiudono il massimo valore di spiegazione (69,53%) per la quarta componente principale. È evidente che questo secondo asse restringe il suo contributo ai valori di E-I index, calcolati per genere e origine; la quarta componente è stata definita *Omofilia dei rapporti*. In base a queste prime indicazioni si osserverà il comportamento degli individui sul piano fattoriale (*dim. 3-4*) e a partire dalla distribuzione della *nube* dei punti, si proporrà una definizione di modelli di impresa per Napoli e Manchester.

Nonostante l'ACP operi trasformazioni solo su variabili quantitative, come anticipato, consente di impiegare le variabili qualitative in maniera supplementare all'analisi (fig.4). Nell'intento di delineare un primo profilo dei 35 ego-network sono stati selezionati *titolo di studio*, *genere* e *città*, raffigurate sul piano formato dalla terza e quarta dimensione. Da una prima osservazione emerge che le variabili *titolo di studio* e *città* sono maggiormente associate e anticipano le caratteristiche dei gruppi di ego-network. Ne consegue che in alto a sinistra, si collocheranno gli individui con poveri livelli di istruzione (*licenza inferiore* e *nessun titolo*); in basso a destra troveranno posto gli individui in possesso di una laurea. Il baricentro, o l'*individuo medio*, corrisponderà alla tendenza generale: maggiormente uomini e diplomati.

Fig.4 – Variabili supplementari sulla mappa fattoriale (3-4)

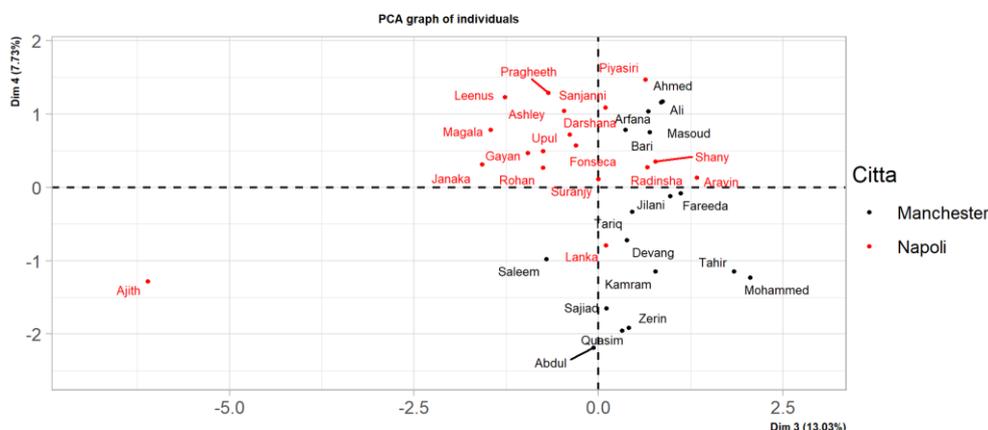


Le disparità tra i livelli di istruzione sono polarizzate tra le città, ma una spiegazione sostanziale può essere ricercata nelle ragioni migratorie. Innanzitutto, la maggior parte degli srilankesi coinvolti in questa ricerca appartiene alla prima generazione di arrivi che inizialmente, con basse qualifiche e nessuna conoscenza della lingua, ha trovato impiego come *colf* e nel badantato presso le famiglie napoletane. La storia migratoria di questo popolo, più recente rispetto a quella dei pakistani di Manchester, consente di esplorare le nascenti dinamiche di intrapresa, ma non permette ancora di cogliere il *mutamento* nei comportamenti imprenditoriali nelle seconde generazioni. A Manchester, invece, i pakistani di seconda generazione a guida di attività di impresa tendono a uniformare le proprie aspettative con quelle degli autoctoni: in molti hanno conseguito una laurea di

primo e/o di secondo livello. Se tutti questi aspetti sono determinanti anche per definire le motivazioni ad intraprendere e i profili dei business [§6], in questa sede ci limitiamo a trattarli come elementi descrittivi di scenario.

Sul medesimo piano fattoriale di dimensione 3-4 è presentata la proiezione dei punti-individui (fig.5). Da una prima osservazione, la distribuzione degli ego-network degli srilankesi (in rosso) e dei pakistani (in nero) denotano specificità proprie per le *Modalità di accesso alle risorse* (asse 3) e l'*Omofilia dei Rapporti* (asse 4). Inoltre, la combinazione degli assi fornisce una prima chiave di lettura dei *modelli* di impresa a livello urbano che se a grandi linee mostrano una tendenza opposta, è comunque possibile ravvisare una discreta analogia tra alcuni ego-network. Partiamo dall'analisi del comportamento di ego-network sul piano.

Fig.5 Mappa fattoriale degli individui per Città (3-4)



Ajith in basso a sinistra del piano spiega il 58,45% dell'asse orizzontale. In questo caso specifico, la vicinanza ad amici e conoscenti della comunità srilankese hanno rappresentato un'importante risorsa per sviluppare e dare avvio all'attività. Il ruolo della comunità può essere meglio compreso attraverso le parole di Ajith:

«tutti [gli srilankesi, ndr.] mi conoscono perché prima facevo mediatore per ASL 1 di Napoli [...] poi comunità srilankese è cresciuta e tutti venivano da me per aiuto con datori per lavoro, contratti, ISEE e sindacati. Allora molti amici srilankesi mi hanno spinto ad aprire CAF, come punto di comunità [...] Loro mi hanno aiutato con idee, materiale, trovare locale da fittare, qualcuno mi ha dato una mano con

soldi... perché sapevano che stavo facendo qualcosa buona per loro anche se io non ero convinto molto⁹⁹».

Il supporto simbolico e concreto dei connazionali delinea la funzione assolta dai canali informali (di comunità), che nello specifico percorso di impresa di Ajith è servito non solo per intercettare un preciso bisogno e raccogliere idee, ma anche per fruire di risorse contabili. Il *network* di Ajith si caratterizza principalmente per un considerevole numero di nodi che a vario titolo hanno contribuito all'apertura del CAF; più in generale, registra una forte coesione interna al *gruppo di supporto*. In alto, si ritrovano gli ego-network di Janaka, Rohan e Suranji che hanno trovato un supporto decisivo nella famiglia: «*un po' io e mio marito, un po' mia suocera, così, abbiamo messo da parte dei soldi per pagare tutte le prime spese*»¹⁰⁰. Muovendo a destra lungo l'asse 3, gli individui hanno ricavato le risorse necessarie attingendo a fonti informali e formali, sono: Bari, Radinsha, Aravin e Shany. Invece, per Masoud i rapporti con le istituzioni locali e con un ex collega (*inglese*) sono stati risolutivi per organizzare il suo studio legale. In definitiva, il terzo asse rappresenta un *gradiente lineare* di strategie d'accesso alle risorse che dal *gruppo etnico* si dirama al suo esterno, fino a mescolarsi nel contesto locale di riferimento. A variare sono persino le intensità delle relazioni: se nei primi casi i legami sono *forti* ed *edificati* sulla fiducia interpersonale, all'esterno questi tendono a configurarsi come *deboli* e basati su una *fiducia sistemica*, evitando in questo modo derive *lock-in*.

Omofilia dei rapporti è il quarto asse del piano (verticale), caratterizzato dagli individui Abdul (12.57%), Quasim (10.07%) e Zerin (9.68%). I rispettivi ego-network *narrano* storie di impresa condotte a livello familiare, con una massiva presenza di soli uomini. Gli individui intervistati sono l'ultimo *anello* della catena di attività fondate inizialmente dai padri e dagli zii e oggi, gestite dagli uomini più giovani della famiglia, assicurando agli *anziani* il passaggio ad un livello superiore che di solito coincide con il settore dei rifornimenti. Abdul e il fratello gestiscono un punto vendita e un ingrosso di tessuti, prodotti dal padre una volta

⁹⁹ Intervista ad Ajith, uomo srilankese. 27 luglio 2020, Napoli.

¹⁰⁰ Intervista a Suranji, donna srilankese. 31 luglio 2019, Napoli.

rientrato in Pakistan. Quasim dopo aver ereditato un ristorante, ha inaugurato nuove sedi nel *North West England* che gestisce assieme al cugino Ali, mentre il padre e lo zio sono diventati fornitori alimentari [§6.3]. Zerine è manager di una delle sedi di fast-food che il padre e lo zio hanno settato tra Manchester e Amsterdam. L'omofilia si rileva anche per l'origine: i nodi presenti in questi *network* sono (british-) pakistani, ad eccezione delle realtà istituzionali e i soggetti privati (*Council of Manchester*, agenzie di marketing, compliance auditor ecc.).

Uno scenario opposto si profila per gli srilankesi, i cui ego-network riportano alti valori di *eterofilia* sia di genere che per l'origine. Le storie di Ashley, Upul, Darshana, Leenus, Piyasiri e Sanjanni evidenziano il forte contributo delle donne della famiglia nel sostenere e indirizzare i progetti di impresa, con *buoni consigli e con risparmi economici*¹⁰¹. Un ulteriore aspetto che ricorre frequentemente è l'aiuto sostanziale ricevuto dalla cosiddetta *famiglia allargata*, composta dai datori di lavoro napoletani, presso i quali si è prestato servizio di cura per anni. Nel tempo, il luogo di lavoro è evoluto in luogo di relazioni stabili, di fiducia, e riconosciute come una parte integrante della sfera degli affetti intimi¹⁰². Spesso, gli stessi datori di lavoro hanno incoraggiato e guidato la mobilità sociale e occupazionale degli srilankesi, fornendo loro contatti con i commercialisti e gli esperti legali, referenziandoli con i locatori, o prestando risorse finanziarie. Una peculiarità questa che consente di definire il meccanismo di intrapresa tipico di un *modello partenopeo*. Infatti, le difficoltà di accesso ai formali circuiti bancari e di prestito, i lunghi iter burocratici per le registrazioni camerali, la carenza di enti e/o soggetti del territorio, fautori di sviluppo di nuove start-up e di networking tra le imprese sono *vincoli di struttura* che si ravvisano a livello locale [§6]. Tuttavia, la *proximity* che contraddistingue il tessuto sociale partenopeo fa da contraltare a questi limiti, consentendo di porre rimedio agli ostacoli incontrati nei percorsi di impresa. All'opposto, per i pakistani di Manchester le relazioni con le istituzioni territoriali sono presenti in ogni esperienza e scandiscono le fasi di avviamento ed evoluzione delle attività economiche; ciò dipende da una serie di ragioni. Prima di tutto, la maggior parte dei pakistani incontrati è di seconda generazione, a pieno

¹⁰¹ Intervista a Piyasiri, uomo srilankese. 5 maggio 2019, Napoli.

¹⁰² Intervista a Darshana, uomo srilankese. 2 agosto 2020, Napoli.

titolo cittadini british-pakistani e dunque, con una minore probabilità di incontrare impedimenti, specialmente nelle fasi di avviamento: richiedere un finanziamento bancario, conoscere la normativa in materia o seguire gli step per la registrazione delle attività ai pubblici uffici. In secondo luogo, il liberismo economico struttura un mercato dinamico e flessibile, con pochi limiti in entrata (registrare una attività e sostenere i costi iniziali) e offre opportunità di investimenti in uno dei *core* dell'economia globale, in cui le efficienti infrastrutture dei trasporti consentono di potenziare il business su svariate rotte commerciali: *I moved from Blackburn to Manchester on business in 2001, since is a great spot to supply to restaurants, bars, shisha clubs... and to catch a quick flight to Germany where I have another branch or to Egypt for restocking*¹⁰³. Tuttavia, in un mercato altamente competitivo è pur vero che cresce il rischio di mortalità aziendale entro i primi anni di vita delle attività¹⁰⁴; talvolta le pressioni delle nuove imprese in aree economicamente attrattive, come accade nel Curry Mile, comporta larghi esborsi per fitti fluttuanti e incrementi delle tasse di municipalità¹⁰⁵. Dunque, le strutture dei network personali si articolano tra due poli: da un lato il territorio, inteso come soggetti istituzionali e agenzie, dall'altro la famiglia nucleare e le conoscenze nella comunità pakistana. Infatti, nella gran parte dei casi, le relazioni con gli autoctoni sono del tutto assenti, del resto confermato dalle scelte professionali¹⁰⁶ che portano ad una scarsa interazione con la società più ampia [§6.3]. Entrambi i modelli di impresa in maniera generica sono un chiaro riflesso dei processi di integrazione [§1.1] che anche se scarsamente regolati nel contesto partenopeo possono produrre, in modi imprevisi, virtuose *convivenze interculture* e supportare civicamente l'inserimento nei diversi sotto-strati sociali (Ferrarotti, 2003). Nel contesto *mancuniano*, invece, la completa autonomia delle minoranze, in linea con il progetto multiculturale, ha finito per plasmare delle *capsule etniche* [§1.1.4] che conducono *vite parallele*. La tendenza a rapportarsi *istituzionalmente* con il territorio è di per sé ascrivita nel ruolo di rappresentanza di esponenti politici

¹⁰³ Intervista a Kamram, uomo pakistano. 30 Novembre 2019, Manchester.

¹⁰⁴ La percentuale delle imprese che sono sopravvissute oltre i 5 anni nella città di Manchester è stata del 38,2%. Periodo 2014-2019. Business demography, UK <https://www.ons.gov.uk/>

¹⁰⁵ Intervista a Mohammed, uomo pakistano. 28 Novembre 2019, Manchester.

¹⁰⁶ In una sezione dell'intervista semi-strutturata è stato chiesto di indicare l'origine dei business con i quali si collabora e/o dai quali si intrattengono rapporti contrattuali.

e religiosi di comunità, molti dei quali già a partire dagli anni Novanta sono stati *link-workers* per garantire l'accesso ai servizi *mainstream* e per intercedere tra la comunità e le controparti del governo locale (Boccagni, 2012). Rispetto alla tendenza generale ravvisata in entrambi i contesti, alcuni ego-network mostrano interessanti analogie. Nel secondo quadrante in fig.5, Shany, Radinsha e Aravin hanno compiuto svariati tentativi di *contatto formale* con il territorio, ma a prescindere dagli esiti (spesso dichiarati poco risolutivi con Comune, banche o altri enti), questo approccio accomunerebbe individui giovani, arrivati in coda ai pionieri delle migrazioni e per mezzo dei ricongiungimenti familiari. Gli anni trascorsi negli istituti scolastici napoletani, una adeguata conoscenza della lingua italiana e del territorio sicuramente hanno conformato i rispettivi *atteggiamenti imprenditoriali* a quelli degli autoctoni e di alcuni british-pakistani. D'altro canto, le esperienze di impresa di Arfana, Bari, Ahmed, Masoud e Ali si caratterizzano per una interazione *formale* con il contesto esterno e *inclusiva* in termini di legami di genere, attivati all'interno dei personali ambienti familiari. Non è un caso che a differenza di altri pakistani, questi mostrino un minore radicamento nella cultura e nello stile di vita di comunità e che ad esempio, nel tempo libero preferiscano frequentare gruppi di *origine mista*. Pertanto, si sostiene che i modelli di impresa, oltre alle *strutture di opportunità* del contesto societario, sono anche il riflesso delle più generiche *predisposizioni sociali e culturali* dei singoli.

5.3 Una proposta di tassonomia per ego-network di impresa

L'ACP ha fornito una prima base informativa sui fattori esplicativi dei percorsi imprenditoriali e sul *comportamento* degli ego-network. Dalla distribuzione di ego-network sui piani fattoriali 1-2 e 3-4, questo ultimo descritto dalla variabile *città*, sono emerse sostanziali somiglianze e differenze nelle *performance economiche*, sulla base delle strutture di rete, dei contesti territoriali, dei canali di accesso alle risorse e della tendenza ad interagire con individui che posseggono alcuni tipi di attributi. Dai primi risultati, però, risulta difficile cogliere le relazioni esistenti dall'insieme dei dati analizzati, in parte dovuta alla parziale quota di informazione trasportata da ciascun piano (Gherghi, Lauro, 2010). Pertanto, si è deciso di procedere con una *Cluster Analysis* (CA) sui risultati conseguiti in ACP,

per indentificare una classificazione degli ego-network accomunati da proprietà di rete simili e in generale, per stabilire il *tipo* di *embeddedness* di ego nei personali ambienti sociali e nei più ampi strati della società.

Dato un insieme $I = \{I_1, I_2, \dots, I_n\}$ che denota n individui di una popolazione Π_I e $C = (C_1, C_2, \dots, C_p)$ l'insieme di caratteristiche possedute da ogni individuo I , il valore della misura sulla i -esima caratteristica dell'individuo I_j sarà espresso da X_{ij} , in cui $X_j = \{X_{ij}\}$ è il vettore $p \times 1$ di tali misure (Duran, Odell, 1974). Ne deriva che ad un insieme di individui I_j corrisponderà un insieme $p \times 1$ di misure vettoriali, secondo cui $X = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}$, ossia la proiezione dei punti in uno spazio euclideo p -dimensionale (E_p), descrivono l'insieme I . Per definizione la *Cluster Analysis* riconsegna m cluster di individui in I , vale a dire $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_m$, tale che I_1 appartiene ad uno ed uno solo sottoinsieme, quindi simile agli individui assegnati al medesimo cluster, ma dissimile da quelli assegnati a cluster diversi (*ibidem*). In definitiva, gli algoritmi di *clustering* per il raggruppamento utilizzano *metriche* di distanza tra gli elementi di un insieme, meglio note come *funzione obiettivo*, e definiscono il livello *ottimale* di partizioni. Per dati numerici esistono svariati *criteri* di distanza, ma in questa sede ci limitiamo alla descrizione di quello utilizzato per l'analisi e basato sulla *distanza euclidea*. Esso rappresenta la distanza tra due punti i e h in uno spazio multidimensionale (p), il cui calcolo rimanda al teorema di Pitagora (Gherghi, Lauro, 2010):

$$d_2(i, h) = \sqrt{\sum_{r=1}^p (x_{ir} - x_{hr})^2}$$

Stabilendo che $\theta=2$, la distanza (euclidea) tra le variabili i e h è interpretata come la distanza tra due punti, $x_i = (x_{i1}, \dots, x_{ip})$ e $x_h = (x_{h1}, \dots, x_{hp})$ in uno spazio a p dimensioni. La distanza euclidea è particolarmente indicata per i risultati ottenuti con i metodi fattoriali su variabili continue, poiché la distanza tra due punti non varia alla traslazione e/o alla rotazione degli assi (*ibidem*). Un secondo step è consistito nel definire il *criterio di raggruppamento* di ego-network e le *distanze* che tra loro intercorrono. In tal senso, si è assunto il *metodo di Ward*

(Ward, 1963), o *criterio di inerzia*, che tende a minimizzare la varianza interna ai gruppi (*within*) e massimizzare la varianza tra i gruppi (*between*); tale operazione assicura che ogni gruppo sia omogeneo al suo interno e dissimile dagli altri. Il metodo di Ward si fonda su un algoritmo a passi che partendo da n gruppi di una sola unità riunisce altri n gruppi, la cui aggregazione mantenga minima la varianza *within* (*ibidem*).

$$W = \sum_{k=1}^{k=g} \sum_{j=1}^{j=m} \sum_{i=1}^{i=n_k} (x_{ijk} - \bar{x}_{jk})^2$$

Scomponiamo gli elementi del metodo di Ward:

- \bar{x}_{jk} valore medio della variabile j inclusa nel cluster k
- x valore di una osservazione assegnata al cluster k
- n_k numero totale di osservazioni nel cluster k
- m numero di variabili
- g numero di cluster

Dati n cluster, ognuno costituito da una singola osservazione, il valore di Ward sarà calcolato n volte. Un valore di Ward uguale a 0 si verifica quando $n=k$ e le distanze delle n osservazioni dagli n nuclei di cluster è 0. Il valore di Ward tende ad aumentare quando i punti più distanti sono *costretti* a condividere uno stesso nucleo, fino a raggiungere un valore di $n=1$. Stabilito il numero ottimale di g , ogni osservazione sarà assegnata al centroide, o al vettore medio più vicino (Maloney, Cunningham, 1998). Il graduale processo di combinazione gerarchica viene reso graficamente da un dendrogramma che restituisce il numero ottimale di g .

Una volta definite le classi, la caratterizzazione dei gruppi di ego-network sulle variabili originarie è avvenuto per mezzo di *p-value* (H_0 : il valore medio della variabile per gli individui appartenenti alla classe non sia diverso dal valore medio generale). Stabilita la soglia di significatività del test $\alpha = 0.05$, si considerano non significativi i valori $p > \alpha$; la variabile, dunque, non caratterizza la classe. Al contrario, risultano discriminanti le variabili per cui i valori $p \leq \alpha$ e che consentono di rifiutare l'ipotesi nulla. Vediamo i risultati dei *p-value* nella determinazione dei quattro cluster (tab.3). Il primo cluster è caratterizzato dalla *size* di ego-network:

numero di nodi 4.39 e *numero di legami* 3.38; in questo primo gruppo si collocheranno i pakistani e gli srilankesi i cui *nutriti* reticoli sono stati giocoforza nei rispettivi percorsi di impresa. Il secondo cluster è rappresentato dalle relazioni *formali*: *Esterno_Interno* 3.47, *Formale_Informale* 3.04 e *Distanza media* 2.82. Gli *alter* non hanno in comune l'origine con ego, ma sono individui o soggetti incontrati nel contesto esterno alla comunità. In questi casi, prevalgono le relazioni formali stabilite per l'erogazione di un servizio, il disbrigo di pratiche burocratiche, le collaborazioni professionali, o le richieste di finanziamento. Il terzo cluster spiega una situazione diametralmente opposta a quella appena descritta e risulta caratterizzato dalla *densità* 3.58, *età dell'azienda* 3.18, *coesione* 2.53 e *transitività* 2.95. Queste stesse sono misure che configurano ego-network supportati da *regioni* di rete dense e compatte. La transitività suggerisce una forte *integrazione* di rete in termini di connessioni tra una triade di individui ed è predittiva dei vincoli basati sul tempo, sulla forza dei legami e sui ruoli condivisi (Field, 1981; Louch, 2000); inoltre, questo cluster include le *storie* di impresa che sono radicate nel tempo.

Tab.3 Descrizione dei clusters

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
<i>Coesione</i>	-2.66	-0.633	2.53	1.28
<i>Densità</i>	-2.44	-2.58	3.58	1.43
<i>Distanza_media</i>	1.58	2.82	-3.61	-0.652
<i>Esterno_Interno</i>	-0.51	3.47	-1.42	-0.47
<i>Età_azienda</i>	-0.761	-0.512	3.18	-1.25
<i>Etero_Homo</i>	1.56	-1.97	0.564	-0.88
<i>Formale_Informale</i>	0.178	3.04	-1.7	-0.723
<i>Grado_medio</i>	1.74	-2.72	3.1	-2.49
<i>Intermediazione</i>	-3.6	1.2	-1.38	4.06
<i>N_Legami</i>	3.38	-1.74	1.38	-3.52
<i>N_Nodi</i>	4.39	0.126	-1.01	-3.91
<i>Prestigio</i>	-4.36	-0.324	1.08	3.94
<i>Transitività</i>	0.885	-4.37	2.95	-0.522

Il quarto e ultimo cluster è costituito da *intermediazione* 4.06 e *prestigio* 3.94 che insieme configurano network, i cui ego godono di un vigoroso potere *contrattuale* sia nel reperimento di risorse e di informazioni utili sia nel trarre vantaggio (anche economico) nella mediazione tra ambienti non comunicanti, per distanze socio-culturali e/o spaziali. In definitiva, i risultati ottenuti in ACP e in AC sono

estremamente speculari: gli indici di ego-network che definiscono i cluster sono anche quelli che spiegano le componenti principali e attraverso cui è stata fornita una chiave interpretativa ai piani fattoriali. D'altronde, gli obiettivi in AC sono pressoché gli stessi dell'ACP, ossia ottenere una sintesi di un dataset di partenza e indagarne le relazioni esistenti, ma che in AC analizzerà la *somiglianza* tra i punti-riga. Il *diagramma simmetrico* (fig.6) mostra la distribuzione dei cluster per le componenti principali ottenute in ACP: *Struttura di ego-network* (dim.1) e *Tipo di legame di ego-network* (dim.2). I quattro cluster sono rispettivamente disposti sulla mappa in base al fattore che meglio li caratterizza. Pertanto, sul primo asse sono partizionati gli ego-network con una significativa *taglia* di rete (a destra), e quelli che beneficiano di migliori indici posizionali (a sinistra). Dal basso verso l'alto vi sono gli ego-network con un tipo di legame *debole* e formale (cluster 2) e gli ego-network raccolti in *nicchie* familiari di supporto (cluster 3). La distanza tra un punto-riga (ego-network) ed un altro fornisce una misura di dissomiglianza (fig.7).

Fig.6 Mappa fattoriale dei clusters

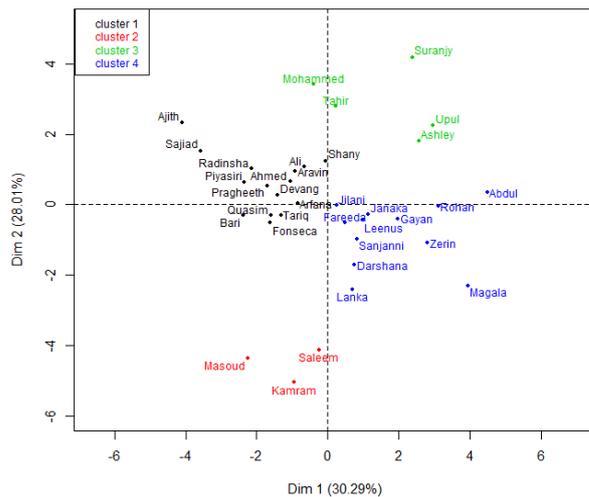
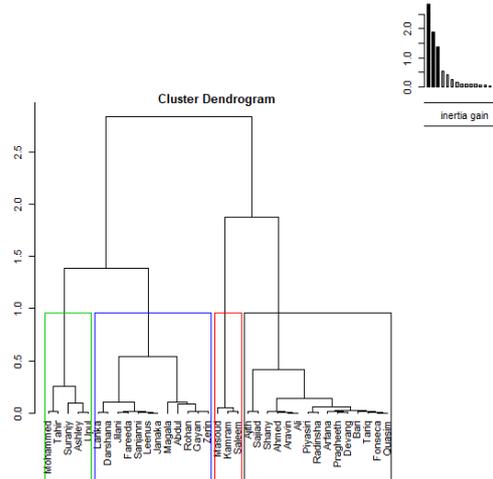


Fig.7 Dendrogramma cluster



Il dendrogramma offre una lettura riepilogativa della matrice delle distanze di ego-network, attraverso cui è possibile osservare quanto i gruppi siano dissimili tra loro. A partire dalle osservazioni sotto la soglia del livello di taglio a 1.0, si evidenzia una certa distanza – *dissimilarità* – tra tutte le partizioni e in modo

particolare, tra i cluster 1 e 4 e i cluster 3 e 2. Di seguito si propone una sintesi descrittiva degli ego-network e delle variabili che definiscono i clusters.

Il **cluster 1** è composto dagli ego-network di *Ajith, Sajjad, Piyasiri, Ali, Shany* ecc., che si caratterizzano per:

- elevati valori per le variabili *N_Nodi* e *N_Legami*
- bassi valori per le variabili *Prestigio*, *Intermediazione*, *Coessione* e *Densità*

Il **cluster 2** è composto dagli ego-network di *Kamram, Masoud* e *Saleem*:

- elevati valori di *Esterno_Interno*, *Formale_Informale* e *Distanza_media*
- bassi valori di *Transitività*, *Grado_medio*, *Densità* e *Etero_Homo*

Il **cluster 3** è composto da *Mohammed, Tahir, Upul, Ashley* e *Suranjy*:

- elevati valori di *Eta_azienda*, *Grado_medio*, *Transitività*, *Coessione* e *Densità*
- bassi valori di *Distanza_media*

Il **cluster 4** è composto da *Abdul, Zerín, Lanka, Magala, Rohan* ecc.

- elevati valori di *Intermediazione* e *Prestigio*
- bassi valori di *N_Nodi*, *N_Legami* e *Grado_medio*

5.3.1 Tipologia di *embeddedness*

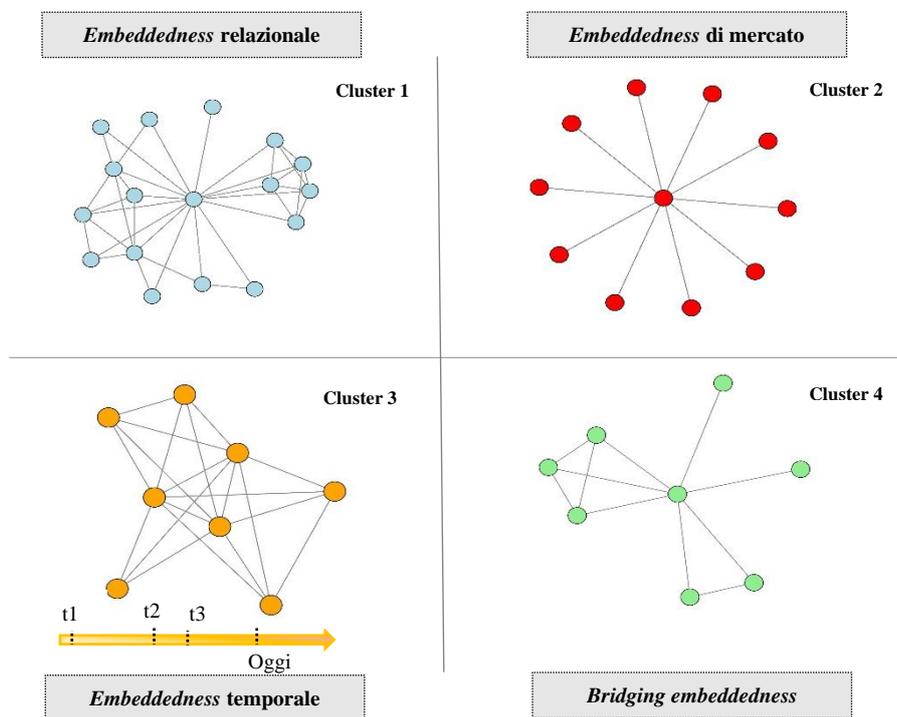
Le ripartizioni di ego-network ottenute in AC corredano l'analisi di informazioni valide all'individuazione degli elementi che accomunano o differenziano le esperienze di impresa. Si è affermato che gli output di impresa immigrata sono il risultato combinato tra le *strutture di opportunità* e/o vincoli dei contesti locali (normativa vigente, struttura dei mercati, integrazione sistemica nelle istituzioni) e la dotazione di capacità e di risorse (finanziarie e relazionali) che determinano l'*agency* economica [§2]. A partire dalle peculiarità di ciascun gruppo di ego-network è stata prodotta la tipologia di *embeddedness* sia nei personali ambienti relazionali che nel tessuto urbano di Napoli e Manchester (fig.8). Il primo modello comprende 15 casi (8 pakistani e 7 srilankesi), i cui ego-network contano 12 nodi (valore medio) e 44 legami (valore medio). Il grafo mostra una struttura relazionale *classica* con ego posto al centro di differenti ambienti sociali. Si ipotizza che il sotto-grafo a destra sia la *regione* delle relazioni *intime* di ego con familiari e amici, mentre a sinistra si organizza un *livello esterno* con un numero maggiore di *alter*: conoscenti diretti e indiretti (autoctoni e/o connazionali),

professionisti, enti pubblici e agenzie private. Una siffatta struttura di rete può essere sia *vincolo* che *risorsa* nei percorsi di impresa, poiché un certo numero di nodi e di legami potrebbe essere indicativo delle difficoltà incontrate nella realizzazione dei progetti, oppure descrittivo del profilo *socializzato* di ego, interpretabile come la capacità di reperire differenziate risorse, attingendo a molteplici *canali*. Questo risultato se da un lato suggerisce un chiaro *embeddedness relazionale*, dall'altro non discrimina sufficientemente gli ambienti socio-culturali ai quali ego avrebbe fatto riferimento per la realizzazione del progetto. Tuttavia, l'approfondita conoscenza delle storie imprenditoriali consente di fornire una risposta a questo interrogativo. Fatta eccezione per alcuni casi (Bari, Arfana e Tariq, pakistani; Aravin e Piyasiri, srilankesi) che si sono serviti di differenti canali, dalla famiglia agli amici, *etnici* e *co-etnici*, fino alle istituzioni e associazioni locali), la maggior parte risulta in *embedding* a livello di comunità. Si tratta di un aspetto che dipende sia dalle risposte dei territori sia dalle particolarità ascrivibili al *gruppo etnico*. Infatti, gli ostacoli incontrati nel contesto partenopeo, principalmente di natura burocratica ed economica, hanno indotto al ricorso dei connazionali per reperire le risorse monetarie, prendere in *prestito* i contatti di legali e commercialisti, o più semplicemente per organizzare la nascente attività. In molti casi, il *confine etnico* non è stato mai determinante, anzi si è esteso alla comunità autoctona, nella quale hanno dato vita a rapporti di *prossimità* socio-culturale. Sebbene i pakistani non abbiano riscontrato grossi problemi nei rapporti formali con il territorio inglese, il radicato *embeddedness* nella comunità riflette un comportamento tipico, fondato su forti legami sociali interni e su un insieme di obbligazioni reciproche tra le *famiglie* estese a più generazioni.

Il secondo modello è descritto da una struttura di rete a *star* e include solo tre individui, Masoud, Saleem e Kamram, con profili altamente specializzati: Masoud è *managing director* e fondatore di uno studio legale, Saleem è proprietario di una agenzia immobiliare e Kamram è un importante grossista di narghilè. Sono tutti british-pakistani con carriere avanzate che, prima di approdare nel business, hanno fatto esperienza nel mercato del lavoro salariato in città e all'estero. Queste stesse competenze sono state reinvestite per intraprendere: *Having a well-strong project in place is key that's how success is guaranteed [...] My almost 20 years'*

*experience in the legal sector has mattered a lot. maybe also my 'mind for detail' and meticulousness*¹⁰⁷. Dalla struttura di rete emergono ulteriori aspetti di rilievo. Si tratta di individui che agiscono in prevalenza nel contesto *esterno* alla comunità e che hanno interagito quasi esclusivamente con il *livello formale* e con qualche vecchia conoscenza del mondo del lavoro (*legami deboli*), per compiere i passi necessari all'avviamento. Questo comportamento imprenditoriale definisce anche le offerte, specializzate e competitive, che sono allocate in un mercato aperto ed *inclusivo*, talora operante oltre i confini nazionali (es. Kamram)¹⁰⁸. In definitiva, gli ego-network dei *professionisti* confermano un *embeddedness* nelle maglie larghe della società e in una struttura di mercato aperta e dinamica.

Fig.8 Tipologia di *embeddedness*



Il terzo modello distingue un tipo di *embeddedness temporale*; questa partizione è condivisa da Mohammed, Tahir (pakistani), Ashley, Upul e Suranji (srilankesi). Le strutture di ego-network sono coese e compatte, in cui il comportamento di ego non si distingue nettamente dagli *alter*; la transittività è di 0,713 (valore medio). In

¹⁰⁷ Masoud, uomo pakistano. 30 novembre 2019, Manchester.

¹⁰⁸ La rete commerciale di Kamram si sviluppa tra più paesi: Regno Unito, Germania ed Egitto.

questa tipologia di *embeddedness* si evidenzia una forte centralità della *famiglia nucleare* lungo tutto il percorso imprenditoriale, dalle fasi embrionali fino alle sue forme più recenti. La famiglia non ha semplicemente supportato con qualsivoglia risorsa l'ascesa imprenditoriale dei soggetti, ma ha anche assunto un ruolo attivo negli aspetti gestionali e di responsabilità.

«Quando ho aperto 30 anni fa ero solo qui... poi preso tre srilankesi a lavorare per fare biglietti e mandare pacchi in Sri-Lanka. Mia moglie ha aiutato con i soldi... all'inizio non guadagni tanto e lei continuava a lavorare da signora [...] per tanti anni ci sono state queste tre persone, ma poi i miei figli sono cresciuti e lavorano qui in agenzia [...] è meglio perché se hai difficoltà e non puoi dare stipendio, loro sanno perché... la famiglia è diversa¹⁰⁹».

«My business is one of the first Pakistani restaurants in Curry Mile. My father started this business in 1971. The place was far smaller than the one you see right now. We had a kitchen and a few tables, and with the regular customers, there was a family feeling. Fortunately, business improved over time. Gradually, we expanded upstairs [...] Now I am the manager, my brothers, my cousin and four other staff still work with me. If necessary, we hire someone part-time to wait tables. We try to carry on the tradition in the kitchen and keep the family all together¹¹⁰».

L'*embeddedness temporale* scandisce il passaggio generazionale delle attività e al contempo, contribuisce al rafforzamento delle unità familiari, talvolta *allargate* a zii e cugini (Tahir, Mohammed) che assolvono a specifiche funzioni riproduttive e produttive. Il *relational embeddedness* nella famiglia aumenta il trasferimento dell'insieme di risorse immateriali e tangibili al sostegno degli sforzi economici; inoltre, la presenza di altri membri della famiglia permette di tagliare sui costi del personale e far progredire l'attività. Come è stato osservato da alcuni studi, il ruolo della famiglia nell'imprenditorialità straniera è tutt'altro che marginale, in quanto guida la fuoriuscita dal precariato o dalla disoccupazione e supporta una

¹⁰⁹ Upul, uomo srilankese. 7 agosto 2020, Napoli.

¹¹⁰ Mohammed, uomo pakistano. 13 gennaio 2020, Manchester.

maggiore integrazione economica in un paese (Sanders, Nee, 1996; Bird, Wennberg, 2016).

L'ultimo modello comprende 12 individui (8 srilankesi e 4 pakistani). A partire dalla configurazione di rete si ravvisa un *vantaggio posizionale* di ego nel proprio sistema relazionale, confermato da discreti valori di intermediazione (10,08 valore medio) e di prestigio (0,329 valore medio). Occupare una posizione strategica in una struttura di rete significa avere accesso a diversi ambienti *influenti* dai quali trarre risorse indispensabili e simultaneamente mediarne il flusso informativo. Ciò trova spiegazione nella *Structural Holes Theory* (Burt, 1992), secondo cui il nodo che funge da intermediario, o da *ponte* tra individui di gruppi diversi tende ad avere un migliore controllo sulle relazioni. Alcuni studi hanno rilevato che la presenza di *vuoti* strutturali e una bassa densità di rete sono migliorative delle *performance* imprenditoriali; al contrario, i legami coesivi sono visti come una fonte di rigidità che ostacola l'adattabilità dei network alle sfide più complesse (Gargiulo, Benassi, 2000; Tan et al., 2015). Calcolando postumo l'indice di *structural holes*, costruito sulla misura dell'*effective size*, il valore medio è di 0,835; questo dato conferma la presenza nelle reti di *contatti non ridondanti*. In altri termini, gli ego del modello, occupando i *buchi* strutturali, trasformano le reti in dispositivi *to be manipulated consciously for an own ends* (Watt, 1999 p. 495). In taluni casi, gli *imprenditori strutturali* (Burt, 1992), scelgono partner commerciali alternativi, in modo da migliorare il proprio potere di contrattazione.

«Quando ho iniziato con i viaggi per portare i clienti all'aeroporto a Roma, ho incontrato una persona, Lait, lui pure lavorava sulla compagnia aerea, e mi ha fatto una proposta di lavorare insieme [...], all'inizio andava bene poi piano piano io l'ho capito: io mandavo soldi e lui non metteva biglietti... questa storia è finita male, c'è ancora la causa in tribunale [...] Per un po' ho fatto da solo, ma quando facevo viaggi con pullman ci stava un signore, Carmine, e io ho contattato lui per prendere pullman e ho chiesto allora una mano per registrare un'agenzia di viaggi. Sua sorella, Susi, una brava ragazza aveva il diploma in economia e ho preso lei come direttore tecnico¹¹¹».

¹¹¹ Leenus, uomo srilankese, 31 luglio 2020, Napoli.

In simili ambienti passivi, *l'imprenditore strutturale* intuisce che per progredire dovrà necessariamente rimpiazzare un legame *costoso* o dannoso con un altro più *conveniente* (Van de Rijt, Buskens, 2008a, 2008b).

La tipologia di *embeddedness* dei 35 ego-network ha fornito uno strumento interpretativo valido per l'analisi dell'imprenditoria straniera da una prospettiva micro, poiché ha permesso di esplorare la dimensione sociale alla base dei comportamenti di *intrapresa*, senza sottodimensionare le caratteristiche dei gruppi e dei contesti territoriali, parimenti intesi come fattori vincolanti e/o produttivi. In conclusione, la tipologia riflette importanti analogie e differenze tra le esperienze pakistane e srilankese. Prescindendo dal livello di sedimentazione dei gruppi nei contesti urbani o dei mutamenti economici globali, la comunità e la famiglia hanno veicolato indispensabili risorse per le attività e continuano a rappresentare un solido ancoraggio sia per i pakistani che per gli srilankesi in qualunque fase dell'esperienza imprenditoriale (*embeddedness* relazionale e *embeddedness* temporale). L'*embeddedness di mercato* e il *bridging embeddedness*, invece, richiamano 'marcatori' contestuali e temporali: mentre nel primo caso le migliori performance accomunano le esperienze di tre pakistani che hanno investito risorse e competenze in settori professionali e rivolto la propria offerta ad una clientela differenziata, il secondo tipo è molto più diffuso nel contesto partenopeo e si è tradotto come un'abilità degli individui di trarre vantaggi dai *buchi strutturali* della rete. In generale, per i pakistani le esperienze sono state molto lineari, poiché il contesto *manuniano*, organizzato nei servizi e nelle istituzioni, ha agevolato l'ingresso nel mondo imprenditoriale. Inoltre, il fattore tempo ha svolto un ruolo non di secondaria importanza: la gran parte dei pakistani coinvolti nella ricerca è di seconda generazione e pertanto ha mostrato una maggiore consapevolezza delle opportunità, particolarmente dei limiti che avrebbe potuto incontrare nei percorsi imprenditoriali, così come degli *strumenti* a disposizione per fronteggiarli.

Il fattore tempo, invece, pesa di più sulle esperienze imprenditoriali srilankesi che spesso si è tradotto in un ritardo nell'avviamento a posizioni lavorative autonome. In aggiunta a ciò, il contesto partenopeo non sembra ancora pronto a rispondere alle esigenze di un segmento della popolazione straniera con servizi specialistici pensati per promuovere e sostenere simili percorsi [§6.2]. Eppure, le esperienze

raccolte rivelano come gli srilankesi siano riusciti a velocizzare il corso degli eventi, tesaurizzando le risorse relazionali etniche e co-etniche. Nel capitolo che segue sarà fornita una lettura approfondita di questi aspetti, in riferimento ai livelli che hanno veicolato risorse sostanziali per i progetti personali (informale, formale e contrattuale).

Capitolo 6

Le strategie dell'impresa immigrata

Le performance di impresa dei pakistani e degli srilankesi presentano analogie e contrasti riconducibili sia alle specificità dei contesti urbani e ai modelli nazionali di integrazione di riferimento, sia alle peculiarità dei *gruppi etnici* [§5]. A partire dalla narrazione delle esperienze di carriera, verranno messi in luce i fattori che marcano le principali differenze e analogie. Come già accennato in precedenza, il presente lavoro non adotta un approccio comparativo per una serie di ragioni.

Innanzitutto, le differenze socio-culturali, linguistiche, religiose e di provenienza (aree urbane/rurali) non solo contraddistinguono ogni gruppo etnico ma anche le esperienze individuali al loro interno. In secondo luogo, è necessario considerare i tempi e le logiche che hanno strutturato le storie migratorie verso il Regno Unito e l'Italia. Come è noto, se nel contesto anglosassone il processo migratorio è stato incoraggiato dagli interessi politico-economici coloniali, soprattutto durante il secondo dopoguerra [§4], nel contesto italiano è interpretabile alla luce delle moderne dinamiche globali che, a partire dagli anni Novanta del Novecento, hanno invertito le rotte delle geografie migratorie. Ulteriori vincoli per una comparazione sono rintracciabili nei modelli nazionali di integrazione. In Italia, l'integrazione degli stranieri è alla *ricerca di un modello* coerente, ma gli interventi attuati sono risultati lacunosi, oltre che deboli, nel riconoscere e garantire i diritti essenziali di base e di cittadinanza. Nel Regno Unito le politiche multiculturali non hanno avuto migliore fortuna, finendo per isolare le comunità straniere in *unità socio-culturali autonome* [§1]. In estrema sintesi, le due unità di analisi presentano caratteri e processi situati differentemente nel tempo e nello spazio, il che ha suggerito di adottare un'ottica di confronto, o meglio di lettura incrociata, piuttosto che di comparazione. Va aggiunto che, in corso d'opera, la considerazione dei due casi si è prestata bene ad un esercizio metodologico teso a mettere alla prova la combinazione di tecniche quantitative (anche poco esplorate) e qualitative nella lettura di analogie e differenze.

In linea con queste prime considerazioni, i dati dell'imprenditorialità pakistana e srilankese, consultati per entrambi i contesti nazionali, hanno stimolato ulteriori riflessioni. Al 2019 nel Regno Unito si registra una consistente quota di pakistani impegnati in attività autonome (*Self-Employed*): 125.483 (v.a.), di cui l'82,3% a conduzione maschile e il 17,7% a conduzione femminile. Si tratta di un risultato rilevante ma al contempo sottodimensionato, poiché con il graduale passaggio alla terza generazione, le imprese *british-pakistani* sono annoverate nelle fonti ufficiali sotto la voce *Mixed: Includes all people stating their ethnicity as 'Mixed', Indian, Pakistani, Bangladeshi, Chinese, Black/African/ Caribbean or Other*¹¹².

La procedura di accorpamento sulla base di un *codice etnico* comporta una cospicua perdita di informazioni sulle *performance* economiche di specifici gruppi che nel lungo periodo uguaglierebbero – perlomeno sotto il profilo giuridico – individui con differenti background socio-culturali. In questo senso, lo *status etnico*, laddove definisce una cultura comune e un senso di solidarietà diretto a preservare la tradizione, la religione o l'idioma (Capotorti, 1979; Eaton, 1980), perderebbe la sua funzione esplicativa rispetto a quelle realtà imprenditoriali in cui tali aspetti sono fondanti. Un secondo elemento che si evidenzia è la marcata differenza di genere: le donne sono scarsamente coinvolte nell'imprenditoria, poiché la cultura pakistana, orientata dal credo religioso, prevede che esse siano destinate alla sfera domestica e alla cura dei figli (QCA, 2009). La scarsa partecipazione femminile all'imprenditoria è stata riscontrata anche durante l'esperienza di campo, traducendosi in un ridotto coinvolgimento di donne nella ricerca; in certi casi, quantunque esse si dichiarassero proprietarie di un'attività, preferivano rimandare i colloqui ad altri membri della famiglia, solitamente figli e mariti [§2.4.2]. Più in generale, è evidente che nel Regno Unito l'imprenditorialità pakistana sia molto stimolata. Nel tempo, diversi studi hanno dimostrato che il numero delle attività e delle start-up pakistane è elevato rispetto a quello registrato per altri gruppi etnici (Barrett et al., 2001; Waldinger et al., 1990); una tendenza oggi in costante crescita. In questo quadro apparentemente roseo, in realtà, si celerebbero due spiegazioni poco confortanti. La prima è che l'*imprenditorialità*

¹¹² Fonte: *Office for National Statistics, Set dati A09: Labour market status by ethnic group*
www.ons.gov.uk

sia una conseguenza diretta delle limitate opportunità e/o delle discriminazioni incontrate nel mercato del lavoro salariato (Clark, 2014):

«I'll be honest... I had hoped to get ahead in the legal department, where I worked for many years. But whenever I talked to my boss about it, he used to answer "Masoud, don't worry! I have already taken your query into account" [...] Finally, I was too disappointed, so I decided to change. Only now, I feel fulfilled¹¹³».

Masoud, professionista legale, dopo diversi anni maturati alle dipendenze di un ufficio della città e numerosi tentativi promozionali falliti, decide di licenziarsi e avviare una propria attività legale [§6.3]. Masoud non rappresenta un caso isolato; altri british-pakistani raccontano di come gli elevati livelli di istruzione e le competenze acquisite negli anni, talvolta, non bastano per superare le barriere nel mercato del lavoro salariato; al contrario possono fruttare migliori guadagni se reinvestiti nel lavoro autonomo, non necessariamente legato al ramo professionale per cui ci si è specializzati.

«I studied law and looked for work afterward, but it was hard. You might start with a position not always well paid on a part-time basis, and it might be many years before you get to structure your career. You often bounce around between different offices in the city¹¹⁴».

Una minore mobilità occupazionale, in termini di avanzamenti di carriera, in linea con le aspirazioni e le aspettative dei professionisti stranieri, incide sulla scelta di fare impresa in un mercato in cui valorizzare le competenze personali. In questi casi, la spiegazione della *mobilità bloccata* prefigura un risultato imprenditoriale di opportunità più che una alternativa alla disoccupazione (Ambrosini, 2005).

Una seconda ragione alla base della *spinta* imprenditoriale pakistana rimanda alle caratteristiche particolari del gruppo che, mentre da un lato possono offrire un indiscutibile vantaggio economico, riallocando la produzione e la vendita su beni e su servizi etnici, dall'altro raffigurano *predisposizioni culturali* (Werbner, 1990; Clark, 2014). Infatti, l'incremento dei connazionali nei territori di immigrazione

¹¹³ Masoud, uomo, british-pakistani. 6 febbraio 2020, Manchester.

¹¹⁴ Jilani, uomo, british-pakistani. 5 febbraio 2020, Manchester.

aumenta parimenti la domanda di prodotti e di servizi non facilmente reperibili. Le attività condotte in alcuni settori tracciano autentiche *specializzazioni etniche*, come pure una *attitudine* imprenditoriale che si tramanda di generazione in generazione.

«Business is in our family's past. When I was studying physical engineering, I thought I would have work what I studied for... I tried, but over time I realised that I was more suited to business [...] First, my father had a restaurant, but after several years he decided to move into the supplier sector, with my uncle. So, Aly [cousin, ndr.], and I thought about starting a restaurant and so continuing family tradition».

Il successo imprenditoriale della famiglia spesso diviene ragione per proseguire nella medesima attività, a salvaguardia del *buon nome* affermatosi nel tempo; altre volte subentra il senso di responsabilità rispetto ai progetti familiari, rivolti ad un rientro temporaneo o definitivo in patria dei genitori: «*My father was in Pakistan, my brother was busy [with his studies, ndr.], and I took responsibility for running the business. Since then, I am happy and don't think anything else*¹¹⁵».

Se la *spinta* è dettata da differenti condizionamenti esterni, i fattori di *attrazione* generalmente rivelano un carattere imprenditoriale più *genuino* (Clark, 2014); come Arfana racconta, il passaggio al lavoro autonomo rappresenta un sogno finalmente realizzato:

«I had worked in race relations and regulations. Also, I have worked in social services for drug and alcohol addiction as a Case Manager and in mental health, but I have always been interested in food [...] I love different kinds of food and cooking for some colleagues, my friends, or my family ... I like to do that. So, I wanted to turn it into business as well. [...] About 17 years ago, I got divorced and went to work. I wanted to change my life. I was working professionally every day with people with drug and alcohol problems... It was quite tough... I stopped

¹¹⁵ Abdul, uomo pakistano. 7 febbraio 2020, Manchester.

working. I just wanted to do something very different, so the first time I thought about doing something like that, I said, "the business, well, I can do this!"¹¹⁶»

Per Arfana avviare un ristorante in autonomia rappresenta l'affrancamento dalla quotidianità; così, dopo una frattura nella sfera degli affetti più intimi, in seguito alla fine di un matrimonio oppressivo, trova la forza per cambiare radicalmente la sua vita: rinuncia al posto di lavoro nei servizi sociali che non la gratifica più per dedicarsi alle sue passioni culinarie. Il cambiamento atteso da tempo si realizza nel 2015 quando finalmente inaugura il suo ristorante.

Le esperienze appena richiamate accomunano quei pakistani che, nati o cresciuti nel contesto inglese, conoscono il funzionamento delle istituzioni, la normativa e gli *iter* burocratici da seguire per la realizzazione delle proprie attività; invece, nei casi in cui l'immigrazione si è realizzata in tempi recenti, spesso incoraggiata dai genitori che scelgono per l'educazione dei figli il sistema universitario inglese, gli scenari si complicano. Come rilevato in tre esperienze, un titolo di laurea conseguito nel paese di immigrazione non garantisce la stabilità lavorativa, poiché un visto limitato al periodo di studi scoraggia le nuove assunzioni e non di rado diviene causa dei dislivelli salariali. In simili circostanze l'imprenditorialità, sebbene inizialmente precaria, rappresenta un percorso per riscattare lo *status* e una concreta possibilità per incrementare i profitti economici:

«It was September 2012, after seven months of job search disappointments due to nationality, language, and the limited working hours' barrier, I decided to start my own business. I was not able to start a retail shop, office, or company because of the finances, so I had started a small e-commerce business from home. I invested 100 £ that I borrowed from Sultan. In a couple of days, I turned 100 £ into 300 £ of stock value because I was selling low-profit products with good turnover [...] I turned 700 £ into 1225.75 £ in three months... So, I thought: where would I be if I invest 10,000 £ after a year?¹¹⁷»

¹¹⁶ Arfana, donna pakistana. 13 dicembre 2019, Manchester

¹¹⁷ Sajjad, uomo pakistano. 11 novembre 2019, Manchester

La dimensione temporale, riferita tanto alla storia migratoria di un gruppo quanto ai singoli percorsi di inserimento nel nuovo contesto, produrrebbe *comportamenti imprenditoriali* differenti, denotando la provvisorietà iniziale delle attività create. L'aspetto temporale sembra stabilire un filo conduttore tra alcune performance dei pakistani di Manchester e altre esaminate tra gli srilankesi di Napoli. Come è noto, in Italia i primi flussi migratori srilankesi risalgono agli inizi degli anni Ottanta del secolo scorso; ne consegue che l'imprenditoria sia un fenomeno agli albori, del resto confermato dai numeri piuttosto contenuti. Nel rapporto del 2018 stilato dal Ministero dell'Interno si osserva che in totale le imprese srilankesi sul territorio nazionale sono 3.128, con una variazione di + 6.9% nel biennio 2016-2017. Come per i pakistani anche per gli srilankesi, si registra una maggiore propensione all'imprenditoria da parte degli uomini (77,8%), mentre le donne titolari di impresa sono il 22,8%. Un dato interessante, in linea con le dinamiche di intrapresa ravvisate nel contesto partenopeo rimanda alla distribuzione sul territorio: Napoli è la prima provincia italiana che accoglie circa un terzo delle imprese srilankesi (29,5%). Considerando il valore percentuale relativo all'occupazione, si evince che il 64,1% della popolazione di 15-64 anni ha un impiego e, più in generale, mostra condizioni occupazionali migliori rispetto agli altri gruppi della popolazione non comunitaria. Il 52% degli srilankesi è occupato nei *Servizi pubblici, sociali e alle persone*; questa concentrazione settoriale delinea una *specializzazione etnica*, solitamente sostenuta dal passaparola tra i datori di lavoro o dai rapporti con i connazionali. L'inserimento occupazionale e i livelli di istruzione medio-bassi (il 72% ha conseguito al massimo una licenza media), fanno presagire una minore *attrazione* per l'imprenditoria. Tuttavia, le motivazioni degli srilankesi impegnati in attività autonome sono in linea con questo quadro di insieme:

«quando lavoravo con la famiglia, ho pensato anche di fare viaggi per srilankesi a Padova, Roma e Venezia perché mio signore ha detto che era importante prendere licenza per guidare la macchina [...]. Dopo, abbiamo iniziato a partire per lo Sri-Lanka e io ho iniziato a fare biglietti da un'agenzia di Posillipo... lavoravo dalla famiglia e part-time in questa agenzia. All'inizio è stato buono per conoscenze che

non avevo e dovevo imparare, perché io ho sempre lavorato anche quando stavo in Sri-Lanka e non ho finito la scuola [...] però, se vuoi lavorare per te devi studiare¹¹⁸».

L'esperienza professionale di Leenus come domestico di una famiglia napoletana è il punto di partenza per iniziare a progettare la sua attività. I contatti con le persone del luogo rappresentano una risorsa determinante per accrescere le competenze e avere accesso ad informazioni utili da reinvestire in mobilità socio-occupazionale. Le storie collezionate tra quelli che possono essere definiti i *pionieri di intrapresa*, oltre che di immigrazione, presentano alcuni tratti comuni: le scelte di come fare impresa sono legate alla possibilità di collocarsi in settori da cui trarre non solo un concreto vantaggio economico, ma anche *affidabilità sociale* all'interno di una comunità che, in crescita nel nuovo contesto, esprime determinati bisogni: «*il problema per pratiche di lavoro, ISEE, ricongiungimenti familiari [...] la comunità aveva bisogno di qualcuno che dall'interno risolveva questi problemi*¹¹⁹». Se i pionieri hanno investito nei settori del commercio, dell'import/export e dei servizi, oggi e specialmente tra le nuove generazioni di arrivi, si riscontra una tendenza a ricercare *nicchie* di mercato ancora libere, per immettervi prodotti di gran lunga più esclusivi rispetto a quelli già diffusi sul mercato entico.

«Io andavo ad una scuola srilankese e imparavo l'inglese e poi come mamma quando andavo per la scuola di mia figlia per i libri o per altre cose, ho visto che è molto difficile, perché dobbiamo chiamare al Paese e aspettare che mandano i libri... qua quando andiamo ad una cartoleria italiana con le nostre paesane, con la lingua è molto difficile. Quindi quando ogni tanto parlavo con mio marito dicevo che qui mettevano ristoranti, alimentari, agenzie di viaggio... ci sono tanti nuovi negozi srilankesi ma nessuno ha aperto una cartoleria, anche perché i nostri figli hanno bisogno di comprare il materiale per creare qualcosa e c'è molta difficoltà, perché voi non capite ciò che vogliamo noi, poi noi non capiamo ciò che dite voi.

¹¹⁸ Leenus, uomo srilankese, 31 luglio 2020, Napoli.

¹¹⁹ Ajith, uomo srilankese. 27 luglio 2020, Napoli.

Quindi ho parlato con mio marito di questa idea e poi abbiamo preso un po' di idee con le scuole srilankesi e man mano abbiamo fatto¹²⁰».

A differenza del caso pakistano, caratterizzato da una storia intergenerazionale e performance economiche più vicine al profilo delle imprese autoctone, le attività srilankesi a Napoli seguono linearmente il processo di sedimentazione della comunità sul territorio. L'*appropriazione* di luoghi pubblici della città per ritrovi culturali e religiosi, le inaugurazioni di scuole di comunità, di punti vendita e di servizi riflettono l'organizzazione di un gruppo che percepisce il contesto partenopeo non più come meta temporanea, ma come luogo di radicamento.

Questo processo ancora in corso si sviluppa particolarmente tra le famiglie che dopo la nascita dei figli escludono la possibilità di un rientro definitivo in patria, o di un trasferimento verso le città del nord Italia, un tempo ambite. Pertanto, il progetto familiare stabile e le aspirazioni individuali divengono fattori di *push* essenziali che portano a valutare la scelta di lavoro autonomo come un *punto di arrivo* e di piena realizzazione, così come raccontato da Surangy:

«Io con un diploma in economia e commercio facevo la domestica e dopo qualche anno ho cominciato questo lavoro. Qui ci sono molti srilankesi che hanno studiato bene, sanno benissimo l'inglese e invece, finiscono per fare il domestico. Io leggo, scrivo e traducono in tre lingue... non mi sentivo al mio posto con il primo lavoro. È stato lui [indica il figlio, ndr.] che mi chiedeva di fare un lavoro differente perché vedeva i suoi amici che i genitori facevano i lavori diversi. Quindi mi sono detta che dovevo provarci [...] Diciamo che tra burocrazia, permessi e licenze ho speso quasi un anno e mezzo, perché io e mio marito abbiamo fatto tutto da soli. Poi ho incominciato a fare agenzia di viaggio, ma i primi otto mesi ho lavorato a casa e poi ho aperto il negozio qui. La mattina lavoravo come domestica e entravo alle 15.00 al negozio, perché i primi tempi non è che io apro il negozio e tutti vengono da me. Quindi dovevo mantenermi, dovevo mantenere anche l'attività per questo ho mantenuto il primo stipendio. Dopo quasi un anno ho incominciato a fare tempo pieno a questo lavoro. È un lavoro stancante, perché non finisce, anche quando

¹²⁰ Radinsha, donna srilankese. 5 agosto 2020, Napoli.

vado a casa devo continuare, però sono contenta perché è un lavoro finalmente solo mio. Mi sento realizzata¹²¹».

Il racconto di Surangy mette in evidenza aspetti in parte riconducibili a quelli dei pakistani di prima generazione di arrivi a Manchester che, piuttosto giovani e con un discreto livello di istruzione, rifiutano occupazioni subalterne ed esprimono il desiderio di riscatto e di avanzamento professionale. Il peso emozionale nella progettualità dei percorsi è fortemente sentito nei rapporti genitori-figli, i quali, meglio inseriti nella società di ricezione, sperimentano il continuo confronto tra la personale situazione e quella vissuta dai coetanei autoctoni. Nel caso di Aravin, le differenze simboliche e il *divario* materiale percepiti nei rapporti con gli *altri*, fungono da spinta per avviare un percorso di indipendenza socioeconomica in giovane età, accorciando le fasi di vita che segnano il passaggio dalla adolescenza all'età adulta.

«Ho iniziato a correre con i tempi e con le responsabilità da quando stavo a liceo e ho avuto la possibilità di confrontarmi con qualcuno che mi dicesse come funziona il mondo esterno. Io mi volevo divertire con i miei coetanei, ma se ad ogni modo il mio coetaneo si affitta la barca il sabato con gli amici, come ci vado? Che dico ai miei genitori? volete darmi un attimo 50 euro? Loro mi davano 10 euro settimana e io ci stavo stretto, a 16-17 anni, e ovviamente, vedi, poi nascono le propensioni e da lì ho iniziato come fotografo freelance per eventi pubblici e privati, serate [...] Dalla fotografia inizi ad occuparti anche un po' di grafica, dalla grafica viene il fatto perché non stamparle? [...]. Non è stato facile perché parlano di incentivi giovanile, ma a 21 anni non ho ricevuto nessun finanziamento. Quindi con i miei primi risparmi... ho investito circa 3000 euro iniziali per fare i lavori allo studio, per comprare gli stock di maglietta, perché ho iniziato con grafiche su tessuti. L'idea funzionò, vendevo parecchio con ordini sia al dettaglio che all'ingrosso... Nel 2015 riesco a specializzarmi in servizi pubblicitari con clienti e altre agenzie e fondo Cheeselab420 [...] Piano piano ho costruito la mia rete di risorse umane che assumo a progetto. Sono tutte conoscenze dell'università o amicizie affine: sono fotografi, designer, graphic artists, illustratori, costumisti, videomaker¹²²».

¹²¹ Surangy, donna srilankese. 15 luglio 2020, Napoli.

¹²² Aravin, uomo srilankese. 29 luglio 2020, Napoli.

Surangy e Aravin, arrivati in città in età scolare tramite ricongiungimento familiare, presentano una intraprendenza simile che ha permesso loro di realizzare i progetti imprenditoriali in totale autonomia. In maniera nitida emergono le difficoltà incontrate in un *vuoto istituzionale*, vale a dire in assenza di un supporto burocratico-legale e possibilità di accesso a finanziamenti, che si è tradotto in una procrastinazione dei progetti o in un *adattamento* - almeno in fase iniziale - su forme di impresa provvisorie e precarie, esposte ad una maggiore vulnerabilità. Quanto detto fin qui evidenzia come la scelta di intrapresa dipenda da svariati fattori riconducibili sia alle opportunità e ai limiti riscontrati nei contesti urbani sia al singolo individuo, in termini di competenze, esperienze professionali pregresse, aspirazioni, solidità dei progetti e relazioni funzionali. Questo ricco quadro di elementi non solo denota la complessità del fenomeno osservato, ma esprime anche la necessità di considerare in maniera integrata i diversi aspetti dell'esperienza imprenditoriale. Nei paragrafi successivi esamineremo i profili di impresa, le caratteristiche individuali e, in linea con i suggerimenti della teoria della *Mixed Embeddedness* e gli approcci della *Social Network Analysis*, l'*interdipendenza* tra i modelli di relazione e i sistemi sociali. In questo senso, se da un lato i modelli di relazione influenzano il comportamento degli attori sociali e le risorse veicolate al loro interno, dall'altro consentono agli attori sociali di modificare la struttura sociale tramite quelle stesse interconnessioni (Salvini, 2007).

6.1 Il profilo delle attività economiche

Per il profilo delle imprese pakistane e srilankesi sono stati considerati i seguenti aspetti: settore di investimento, anni di operatività, numero di impiegati e numero di sedi. Rispetto al settore di investimento (tab.1), i pakistani che operano nel Curry Mile di Manchester si collocano nella ristorazione, caffè e takeaways (8). Sebbene l'area sia connotata storicamente dall'industria dell'alimentazione (*food*), non mancano punti vendita (4), principalmente di abbigliamento e di elettronica, servizi e agenzie (4 tra uffici legali, agenzia immobiliari, post-office e centri estetici), e fornitori (1). La graduale trasformazione del tessuto socioeconomico dell'area non è sempre percepita in maniera positiva, soprattutto tra quanti

rivendicano una consolidata posizione nella storica ristorazione indo-pakistana: «*Since the early 1980s, we were just caterers, but in a couple of decades, everything here has changed. Offices, services, and shops have been set up, and that's fine. But the nightlife of junk takeaways and shisha clubs are damaging the quiet of the Curry Mile*¹²³». Il cambiamento negli stili di vita e di consumo, come raccontato da altri ristoratori, prefigura una minaccia per gli *affari*, per cui si intende preservare una clientela abituale (solitamente famiglie) e complementare alla crescente quota di giovani universitari che affollano club, locali e takeaways nelle ore serali.

Nel rione Sanità e nelle aree limitrofe si rileva una concentrazione di attività srilankesi nei servizi, quali CAF, import/export e agenzie di viaggio (8). In anni più recenti sono sorti ristoranti e rosticcerie (5) ed esercizi commerciali (5 tra piccoli alimentari e negozi di elettronica). Del tutto assenti i grossisti alimentari e/o di altri prodotti, denotando una economia piuttosto giovane e poco organizzata sul territorio partenopeo.

Tab.1 – Settore di investimento

Settore	Pakistani	Srilankesi
<i>Ristorazione</i>	8	5
<i>Veduta al dettaglio</i>	4	5
<i>Servizi e agenzie</i>	4	8
<i>Rifornimento</i>	1	0

La dimensione temporale è indispensabile per delineare il processo costitutivo delle imprese nei contesti in esame (tab.2): nel gruppo pakistano si sono distinte diverse esperienze che avvicendano intere generazioni familiari al business, due delle quali avviate ancora prima del 1999. Le imprese create tra il 1999-2006 sono 6; altre 5 sono state aperte tra il 2007 e il 2013 e solamente 4 dal 2014 ad oggi.

Il fattore tempo per la prima generazione di srilankesi tratteggia una crescita lineare del lavoro autonomo: se ad aprire per primi una attività economica prima del 1999 erano solamente in 2 (1 agenzia di viaggio e una salumeria); nei periodi 2007-2013 e 2014-2020 si registra una maggiore partecipazione all'imprenditoria.

¹²³ Devang, uomo pakistano. 6 febbraio 2020, Manchester.

Tab.2 – Anno di nascita delle imprese

Pakistani			
< 1999	1999-2006	2007-2013	2014-2020
2	6	5	4
Srilankesi			
< 1999	1999-2006	2007-2013	2014-2020
2	3	6	7

Infine, il numero di sedi e il numero di occupati sono indicativi del diverso grado di strutturazione delle attività pakistane e srilankese. Per quest'ultimo gruppo la maggior parte ha dichiarato di avere un unico punto vendita (16), mentre solamente una agenzia di viaggi e un punto vendita di elettronica hanno una seconda sede in altri quartieri di Napoli. Dei pakistani di Manchester, 10 operano in una sola sede nel Curry Mile, invece in 7 hanno espanso le attività, 3 dei quali in 5 *filiali* diffuse nelle città del *North West* dell'Inghilterra o anche all'estero (Germania e Pakistan). Inoltre, rispetto al titolo di godimento, due pakistani su 17 hanno dichiarato di essere proprietari dei locali; a Napoli tutte le sedi di attività degli srilankesi sono in affitto. Una sostanziale differenza si evidenzia nella qualità fisica dei locali, che evidenzia uno *svantaggio strutturale* per le attività srilankesi, ospitate in un patrimonio edilizio precario, tipico di alcuni luoghi del centro storico di Napoli. Come emerso dalle esplorazioni sul campo, si tratta spesso di vani di pochi metri quadrati o di vecchi depositi, molti dei quali non agibili: *«quando ho affittato questo locale, il piano di sotto era pieno di immondizia, poi quando ho chiamato muratore per i lavori ha detto che questo piano di sotto non doveva esistere ma c'era¹²⁴»*.

Il numero di impiegati completa il quadro di questi universi imprenditoriali (tab.3). La maggior parte delle attività srilankesi impiega dalle 2 alle 5 persone (14); fatta eccezione per tre attività¹²⁵ in cui sono presenti anche italiani, tutte le altre reclutano i propri connazionali. L'attività è condotta in piena autonomia in 4 casi su 18.

¹²⁴ Lanka, uomo srilankese. 31 luglio 2020, Napoli.

¹²⁵ Si tratta di una agenzia di viaggio, un CAF e un'agenzia di servizi pubblicitari.

Tab.3- Numero impiegati

Impiegati	Pakistani	Srilankesi
<i>Autonomo</i>	0	4
<i>da 2 a 5</i>	5	14
<i>da 6 a 10</i>	4	0
<i>da 11 a 15</i>	2	0
<i>da 16 a 20</i>	1	0
<i>da 20 a 25</i>	2	0
<i>> 26</i>	3	0

La tendenza a reclutare personale tramite il canale comunitario si riscontra anche per i pakistani di Manchester, solitamente nel settore della ristorazione, anche se all'espansione delle attività in altre sedi (es. la catena di ristoranti di Quasim e Ali) e soprattutto per alcuni settori professionali (come nei casi dello studio legale di Masoud, dell'agenzia immobiliare di Saleem e dell'ingrosso di Kamram), il *recruiting* è aperto verso l'esterno. In generale, un simile orientamento si rileva tra quelle attività che operano in un mercato aperto e orientano le offerte ad una clientela differenziata.

6.2 L'identikit dell'imprenditore

I tempi migratori incidono inevitabilmente sui percorsi di inserimento che nel lungo periodo, e con l'avvento delle seconde generazioni, uguaglieranno gli stili di vita e i comportamenti socioeconomici della popolazione autoctona (Ambrosini, Molina, 2004). Le sostanziali differenze tra gli universi migratori coinvolti in questo lavoro, evidenziate nelle pagine precedenti, non lascia spazio a una comparazione *stricto sensu*. Infatti, la pluralità delle origini e delle culture, delle storie familiari e di quelle individuali, intese come continuità e/o discontinuità dei sistemi di aspettative e dei processi di costruzione identitaria (*ibidem*), restituisce un insieme variegato di esperienze che può essere interpretato nella propria unicità. In questo senso, i casi studiati confermano andamenti diacronici e lineari tra le popolazioni straniere che prendono forma dalle influenze *contestuali e relazionali*.

Una prima differenza si evidenzia nel *profilo dell'imprenditore* delle comunità prese in esame. I pakistani di Manchester che hanno preso parte al presente lavoro

di ricerca sono stati in prevalenza uomini (15), mentre solo due donne si sono rese disponibili a rilasciare un'intervista. L'età media degli intervistati è di 42,5 anni: un dato che riflette una maggiore partecipazione alla vita socioeconomica di giovani adulti. In aggiunta, essi presentano elevati livelli di istruzione: in 13 casi è stata conseguita una laurea di secondo livello, di cui 4 hanno un master post-laurea; in tre casi si registra un titolo di apprendistato e in un solo caso non è stato dichiarato alcun titolo di studio. Dieci pakistani hanno scelto percorsi di studio economico-matematici e tre nel settore degli studi umanistici. Quantunque gli elevati livelli di istruzione siano ampiamente diffusi tra le seconde generazioni (british-pakistani), una tendenza consolidatasi a cavallo tra il vecchio e il nuovo millennio è quella che vede un grosso afflusso di individui nel Regno Unito per motivi di studio; queste dinamiche migratorie hanno fatto sì che l'istruzione non fosse una discriminante delle performance socio-economiche tra le seconde generazioni e i *newcomer*. In questa evoluzione del fenomeno migratorio, in parte nelle sue motivazioni, si ritrovano i casi di Sajjad e Devang che hanno usufruito della consueta risorsa delle *catene migratorie* con parenti, amici, o conoscenti per stabilirsi nella società di accoglienza e nella comunità pakistana capillarmente strutturata a Manchester. La persistente mobilità umana dal grande continente indiano è una delle conseguenze del retaggio coloniale britannico che nel tempo ne ha forgiato valori, culture e aspettative di vita, e che oggi, come il resto dei movimenti migratori verso il Regno Unito post-Brexit, si presta alla vessazione di un *sistema a punti*, pensato per *filtrare* e accogliere i brillanti talenti.

Gli srilankesi di Napoli presentano un profilo opposto a quello appena descritto. Si tratta di una prima e seconda generazione di arrivi, molti dei quali sostenuti dai ricongiungimenti familiari. Sono state raccolte 18 interviste (15 uomini e 3 donne). L'età media degli imprenditori srilankesi sale a 48 anni, denotando una transizione al lavoro autonomo in fasi avanzate e solitamente, dopo una perdurata esperienza nel mercato del lavoro locale. Il quadro cambia molto per il titolo di studio: 3 hanno un diploma, 6 presentano titoli di studio medio-bassi, 5 non hanno fornito tale informazione, 2 non posseggono alcun titolo e solamente in 2 hanno conseguito una laurea (ingegneria e informatica). Le *catene migratorie* hanno sostenuto i flussi dall'isola, da cui si emigrava essenzialmente

per ragioni economico-lavorative. Napoli rappresentava un primo e sicuro approdo, dove *trovare lavoro anche senza conoscere l'italiano*¹²⁶, per poi riprendere il viaggio alla volta di altre città italiane o delle capitali europee. Spesso questi progetti iniziali sono stati disattesi, oppure hanno comportato un viaggio di ritorno: «*abbiamo provato a vivere a Vicenza perché stava un cugino di mio marito che aveva trovato un lavoro per lui, ma non è andata bene con il lavoro, io non mi sentivo felice e siamo tornati a Napoli*¹²⁷». Gradualmente la popolazione srilankese non solo ha iniziato a stabilizzarsi sul territorio, ma altresì ad aumentare di volume con un picco tra il 2010 e il 2014¹²⁸, quando l'incremento degli srilankesi residenti è del 48,3%.

A completamento dell'*identikit* dell'imprenditore sono stati considerati alcuni indici e misure di base di ego-network (Crossley, Bellotti et al., 2015), con l'intento di definire sinteticamente come le strutture relazionali siano state funzionali alle strategie imprenditoriali. Gli ego-network dei pakistani e degli srilankesi presentano rispettivamente un'ampiezza media (*size*) di 6.7 e di 7.9, indicativa del numero di nodi attivati a supporto dell'avvio dell'attività. In ogni *ego-network multi-layers* si distinguono tre livelli [§3]: a) il *livello informale* delle relazioni di ego con familiari, amici e conoscenti; b) il *livello formale* dei rapporti con il territorio, le istituzioni e gli altri soggetti; c) il *livello contrattuale*, caratterizzato dai rapporti collaborativi e/o di fornitura con altre imprese. Nel prosieguo del capitolo si esamineranno in modo particolareggiato il ruolo degli *alter* di ciascun livello e il supporto mobilitato per i progetti imprenditoriali.

Nell'immediato ci limitiamo a fornire una misura sintetica, ma di per sé indicativa delle *configurazioni sociali* che contraddistinguono il sistema di relazione dei pakistani e degli srilankesi nei rispettivi contesti urbani di riferimento (tab.4). Gli *alter* dell'ambiente *intimo* di ego - i legami di natura informale - caratterizzano meglio gli ego-network degli srilankesi (n.79); in altri termini, le persone più *vicine* ad ego hanno svolto un ruolo notevole nella costituzione dell'attività.

¹²⁶ Pragheeth, uomo srilankese. 7 agosto 2019, Napoli.

¹²⁷ Surangy, donna srilankese. 15 luglio 2020, Napoli.

¹²⁸ Tavole popolazione residente straniera 2016, Fonte dati Comune di Napoli - Servizio Statistico

Tab.4 – Sintesi per layers (valori assoluti)

Livello	Ego-network pakistani	Ego-network srilankesi
<i>Informale</i>	38	79
<i>Formale</i>	68	27
<i>Contrattuale</i>	38	31

Il livello formale delle relazioni è predominante nei reticoli pakistani: 68 tra attori pubblici (istituzioni e/o altri enti) e privati (banche, agenzie di consulenza commerciale e legale ecc.) hanno supportato i nascenti business. Questi primi risultati riflettono un differenziato accesso alle risorse territoriali, che vede gli srilankesi costretti ad una progettualità centrata sul capitale sociale individuale, ancorata principalmente a legami di tipo informale. In una simile circostanza, le attività presentano una struttura interna *debole* e si collocano nei *giunti periferici* di un mercato di basso profilo e affollato, subendo la concorrenza. Il frequente ricorso al livello formale è inteso come una *integrazione sistemica* dei pakistani. Il termine integrazione è qui riferito al modo in cui gli attori sociali interagiscono con la propria struttura reticolare, senza implicare l'estensione del risultato ad un processo di integrazione *lato sensu*. A ben vedere, i *layer* degli ego-network restituiscono una prospettiva direttamente osservabile delle *strutture di opportunità* delle realtà prese in esame, a partire dalla combinazione del micro-livello dell'individuo e le risorse a sua disposizione con il livello meso delle risorse reperibili e/o negate a livello locale (Kloosterman, 2010). In linee generali, l'efficacia di questo modello risiede nella possibilità di cogliere le variazioni nei percorsi di imprenditorialità straniera tra gruppi, settori e luoghi.

6.3 Il livello informale

Il livello informale delle relazioni che hanno mobilitato indispensabili risorse di *support*, come anticipato, caratterizza diversamente le esperienze dei pakistani e degli srilankesi. In una sezione del questionario somministrato attraverso il software *Network Canvas* sono state indagate le informazioni relative agli *alter*, nonché la composizione del livello informale e il contenuto dello scambio; inoltre, si è misurato il grado di importanza dell'aiuto ricercato nel vicinato più prossimo della rete [§3; *Appendice 2*]. Gli attori sociali (*alter*) che a vario titolo sono stati

determinanti nelle fasi di avvio dell'attività presentano caratteristiche socio-anagrafiche che, in qualche modo, anticipano le *predisposizioni interazionali* degli intervistati. Un primo aspetto interessante, assertivo delle disparità di genere, si traduce in uno scarso coinvolgimento delle donne negli *affari* di famiglia: negli ego-network pakistani le donne sono presenti solamente nel 23,7% e con un ruolo marginale. Nella maggior parte delle testimonianze mogli e madri contribuiscono *spiritualmente*, affidando alle preghiere il successo professionale dei propri cari. «*My mother has prayed for me. Whenever I felt broken, she told me that God had something better for me and that he would bless me. I have always entrusted my life and my concerns to her prayers*¹²⁹». La combinazione della religione con gli aspetti socio-culturali delinea la *configurazione organizzativa* della famiglia tradizionale, in cui la distribuzione dei ruoli sulla base del genere è motivata come segue: «*Well, business is a man's matter... just as we must ensure the economic well-being of the family, so our wives or mothers must take care of the domestic domain. There are places where each one is in charge and these are equally important*¹³⁰». Anche quando esiste un rapporto paritario nella coppia di coniugi, il parere delle donne resta comunque secondario, denotando una maggiore sicurezza da parte degli uomini d'affari: «*I thought of the Curry Mile when we decided to set up a second office because there is a great catchment here, but my wife didn't fully agree because she preferred a location close to our neighbourhood... we had a long argument and I stuck to my guns*¹³¹».

Il coinvolgimento delle donne è più tangibile per gli ego-network srilankesi, in cui compaiono nel 39,2% dei casi a fronte del 60,8% di *alter* di sesso maschile. L'inclusione delle donne nei percorsi di impresa si riscontra in particolar modo nel contenuto dello scambio. Le donne della famiglia assumono la carica di 'tesoriere' e investono i personali risparmi per la creazione delle attività: «*Mia moglie ha lavorato e conservato i soldi... abbiamo fatto sacrifici e dopo un anno e mezzo con il lavoro nella famiglia della signora Celentano abbiamo pagato prime*

¹²⁹ Mohammed, uomo pakistano. 14 gennaio 2020, Manchester.

¹³⁰ Tahir, uomo pakistano. 6 febbraio 2020, Manchester.

¹³¹ Masoud, uomo, british-pakistani. 6 febbraio 2020, Manchester.

*spese per aggiustare il locale*¹³²». In molti casi, le donne hanno collaborato con consigli e idee a sviluppare il progetto imprenditoriale, oppure hanno funto da canale informativo per promuovere l'intraprendenza di altri amici: «*Shany... ha negozio di cellulari più avanti [indica la strada, ndr], lei ha trovato questa attività perché vecchio proprietario è tornato in Sri-Lanka e io ho preso il suo posto*¹³³».

Se la sostanziale differenza nei rapporti di genere tra il gruppo pakistano e quello srilankese è riconducibile ad una matrice culturale-religiosa, è anche vero che i nuovi stili di vita adottati nel contesto di immigrazione, producono rinnovati comportamenti: ad esempio le necessità e i bisogni, accresciuti in seguito agli eventi migratori, spesso strutturano nuovi equilibri familiari, in termini di ruoli sociali e distribuzione dei compiti. Un aspetto non secondario rimanda alla storia dei popoli, che nella fattispecie dello Sri-Lanka è stato attraversato da cambiamenti politico-economici e da violente guerre civili e religiose che hanno gradualmente alimentato i processi emancipativi delle donne dell'isola (De Alwis, 2002). Esattamente come il Pakistan, lo Sri-Lanka è stato segnato da un lungo passato coloniale europeo che lo ha lasciato fortemente indebolito. In questo senso, l'istituzione delle *Free Trade Zone* (FTZ)¹³⁴ dispiegò un grande afflusso di giovani donne nella città portuali per sopperire alla forza lavoro nella produzione tessile dei capitalisti stranieri. Ma le precarie condizioni occupazionali e i soprusi subiti all'interno delle fabbriche incitarono i movimenti femministi e l'intera opinione pubblica (De Alwis, 2002; Abeyesekera, 1990). Un decennio più tardi, lo scoppio delle guerre civili tra i gruppi *Tamil* e *Ceylon* decimò la popolazione e così le vedove di guerra assunsero il ruolo di *women-headed households*, per provvedere al sostentamento delle famiglie (De Alwis, 2002); molte altre decisero di emigrare. Questa breve digressione conferma quanto sia imprudente ricondurre le dinamiche osservate a spiegazioni univoche, poiché le *organizzazioni* familiari e le assunzioni dei ruoli sono la combinazione di molteplici fattori ascrivibili nelle

¹³² Piyasiri, uomo srilankese. 3 agosto 2019, Napoli.

¹³³ Gayan, uomo srilankese. 6 luglio 2019, Napoli.

¹³⁴ I *Free Trade Zone*, i cosiddetti programmi di riadattamento strutturale, sono stati avviati dagli Stati Uniti nel corso degli anni Settanta, per promuovere le esportazioni dai paesi in via di sviluppo.

comuni credenze e nei sistemi valoriali, ma anche ai momenti di *frattura* nelle biografie individuali (guerre, immigrazioni, ecc.) e comunitarie. Riprenderemo parte di questi aspetti nel paragrafo successivo.

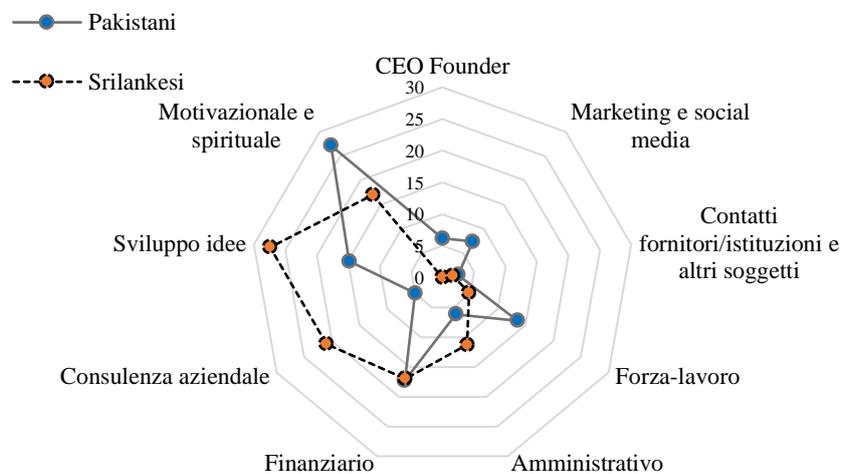
Al fine di definire puntualmente la composizione del livello informale, sono state raccolte informazioni sugli *alter* di ciascun ego-network. Per i pakistani il 73,7% degli *alter* è solitamente un membro della famiglia nucleare o *estesa* a diverse generazioni e in modo prominente spiccano gli uomini: padri (31,5%), fratelli (28,6) e nonni, zii o cugini (14,3%). Nel 23,7% gli *alter* sono amici, oppure partner in affari; mentre i rapporti di conoscenza rappresentano il 2,6%; ne consegue che le relazioni presentano una natura *informale* e una *forte* intensità di legame. Per ogni *alter* è stata registrata la nazionalità: sono predominanti le nazionalità pakistana (63,2%) e british-pakistana (28,9%); il 5,3% degli *alter* è di nazionalità britannica e il 2,6% indiana.

Tra gli *alter* degli ego-network srilankesi si evince che il 43,7% sono familiari, il 36,3% amici e aumenta il supporto ricercato tra i conoscenti (20%). Nell'ambito della famiglia si riscontrano alcune peculiarità sia in riferimento al genere che alla struttura. Il 29,2% degli *alter* che ha sostenuto i percorsi di impresa sono le datrici di lavoro presso le quali si è prestato servizio di cura domestica per diversi anni, e considerate dagli stessi intervistati come membri della *famiglia allargata*. In egual misura, circa il 13%, gli *alter* sono le madri biologiche, le mogli, i fratelli e le sorelle. La *prossimità* tra la comunità srilankese e quella autoctona è confermata anche dall'origine: 57,5% srilankese e 42,5% italiana; ciò è indicativo di una certa propensione a creare riferimenti forti e stabili nel contesto di immigrazione.

Passiamo ora ad analizzare le risorse materiali e immateriali veicolate dagli *alter*, appartenenti a *livello informale*. In relazione al *contenuto dello scambio*, le risposte sono state aggregate in 9 categorie sintetiche e riprodotte nel grafico a radar (fig.1), che intende mostrare le *aree* di principale intervento per ciascun gruppo. Il tipo di supporto delinea quei bisogni che gli attori non hanno sopperito con le risorse individuali, oppure ai quali non si è trovata risposta tramite i canali convenzionali. Vediamo quali sono. Il 27,2% degli *alter* nel gruppo pakistano e il 17% degli *alter* in quello srilankese hanno veicolato un supporto *motivazionale e spirituale*. Gli aiuti economici, con prestiti e/o risparmi familiari, sono stati

mobilitati in egual misura per i gruppi (17%). I bisogni che differenziano i gruppi fanno riferimento agli aspetti amministrativi e funzionali delle attività. In particolar modo, per gli srilankesi il livello informale è stato indispensabile allo sviluppo di idee progettuali (27,4%), alla consulenza aziendale (21%), al supporto amministrativo e contabile (11,3%), soprattutto durante le fasi di registrazioni camerali e nella gestione della contabilità quotidiana. Questi aspetti rilevanti restituiscono l'ordine di difficoltà rispetto al contesto di riferimento e al contempo permettono di individuare alcuni limiti, in termini di bassa cultura imprenditoriale e di scarsa conoscenza del quadro normativo. Tutto questo contribuisce a produrre un modello imprenditoriale fragile, maggiormente esposto al fallimento e con una bassa sostenibilità nel lungo periodo (Amato et al., 2019).

Fig.1 – Supporto a livello informale

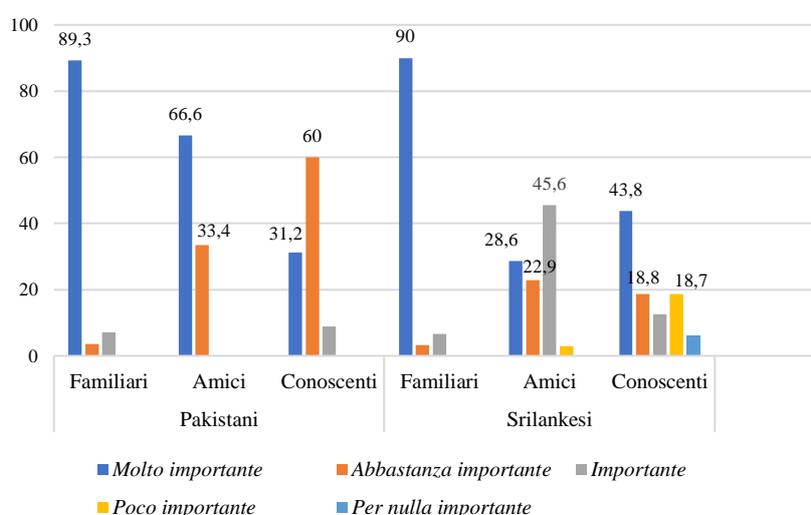


I pakistani di Manchester, invece, hanno fatto ricorso alle relazioni informali per ridurre i costi e garantire funzionalità ai business. Nel 14,81% dei casi, gli *alter* hanno supportato con nuove idee a perfezionare prodotti e servizi da immettere nel mercato. Infatti, la spietata concorrenza nel Curry Mile, area ad alta concentrazione di attività operanti nel settore della ristorazione e del fast food, impone di adottare un comportamento innovativo e allo stesso tempo competitivo, che il più delle volte si concretizza con un ampliamento e rivisitazione dei menu e con la riformulazione a ribasso del listino prezzi. Ciò inevitabilmente detta

l'esigenza del taglio dei costi, che inibisce le assunzioni di personale e per la quale una scelta sempre convenevole è quella di ricorrere alla forza-lavoro di familiari e di amici (13,6%). Questi ultimi hanno portato avanti anche le attività di marketing e social media, per la creazione di contenuti pubblicitari (7,4%). È evidente che le attività economiche dei pakistani di Manchester godano di una struttura funzionale-organizzativa più solida, in cui i contatti informali, gli elevati livelli di istruzione, una adeguata consapevolezza del contesto urbano e normativo sono stati importanti nel settare e nutrire nel tempo le attività.

Del sostegno ricevuto da ogni *alter* ne è stata valutata l'importanza su una scala di misura che va da 1 (*per nulla importante*) a 5 (*molto importante*). Le frequenze percentuali restituiscono le valutazioni degli intervistati di entrambi i gruppi (fig.2). Sia i pakistani che gli srilankesi hanno valutato il supporto della famiglia *nucleare* e *allargata* come molto importante (circa il 90% degli *alter* sono stati assegnati a questa modalità di risposta). Valori elevati si rilevano anche per le relazioni amicali: il 66% degli amici sono stati considerati molto importanti dai pakistani, mentre per gli srilankesi l'importanza è di 51,5%, dato dalla somma dei valori per le categorie di risposta *molto* e *abbastanza importante*.

Fig.2 – Importanza degli *alter* nei percorsi di intrapresa



Nei percorsi di impresa si riconosce il ruolo determinante dei semplici conoscenti (pakistani: 60% importante; srilankesi: 43,8% molto importante), che configurano

quei *legami deboli* attivati per acquisire informazioni utili, per lo più per consulenze aziendali e nuovi contatti con fornitori o con gli stakeholders del territorio.

Analizzare i percorsi di impresa considerando i diversi livelli *relazionali*, se da un lato ha offerto una prospettiva approfondita delle strategie adottate dai singoli attori sociali per portare a compimento i progetti di partenza, dall'altro ha restituito le modalità attraverso cui questi stessi sono inseriti nelle *maglie* della società locale: da quelle strette come la famiglia e gli ambienti interpersonali a quelle *larghe*, intese nelle relazioni con il contesto urbano e le sue istituzioni. In altre parole, questo esercizio è stato propedeutico alla costruzione di una tipologia di *embeddedness* [§5.3.1]. Dall'analisi del livello informale sono emersi aspetti interessanti, quali il ruolo della religione, della famiglia, delle donne, del gruppo etnico e della comunità autoctona, ciascuno dei quali diversamente cruciale nelle storie imprenditoriali. Nel paragrafo che segue esploreremo gli aspetti di cui sopra, con l'ausilio delle configurazioni di ego-network emblematici.

6.3.1 La famiglia e i canali religiosi

Il ruolo della famiglia ha assunto una certa importanza nei percorsi di costruzione, nonché di mantenimento delle attività economiche. Le modalità di coinvolgimento dei membri della famiglia possono essere comprese osservando i ruoli coniugali e i rapporti generazionali. Tra tutte le esperienze collezionate, quelle di Mohammed (pakistano) e di Piyasiri (srilankese) risultano particolarmente emblematiche, poiché attraverso la *famiglia* e i *canali religiosi* riflettono diversi modi di percepire e di vivere gli ambienti delle relazioni più *intime* e al contempo, *narrano* come questi stessi abbiano sostenuto le iniziative economiche.

Mohammed nasce nel 1978 a Manchester, dal matrimonio di Mohammed Ali e Hina. Primogenito della famiglia consegue la laurea in Management all'Università di Manchester, per poi prendere le redini dell'attività di famiglia. Il suo ristorante, situato nel cuore del Curry Mile, è stato inaugurato agli inizi degli anni Ottanta da Mohammed Ali che voleva offrire alla comunità pakistana locale *luxury and*

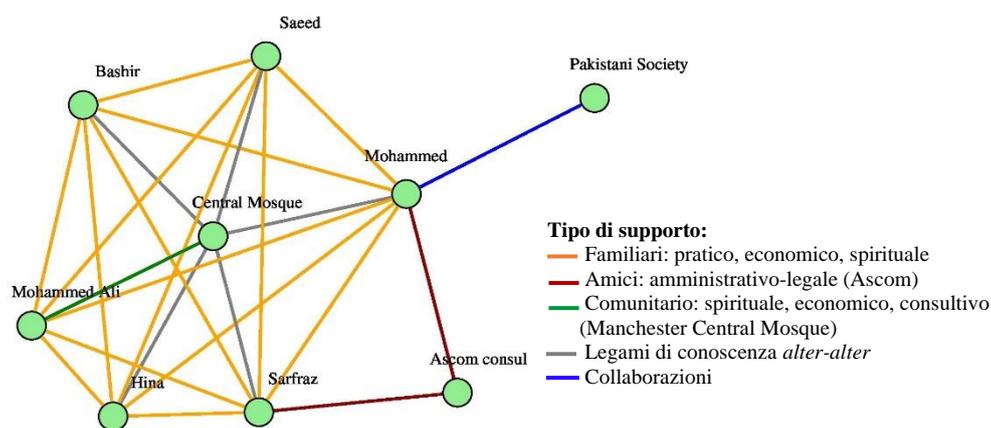
*quality of traditional Indo-Pakistani food*¹³⁵. Nel 1950 Mohammed Ali aveva lasciato Jalandhar, nel Punjab, per stabilirsi a Manchester, dove aveva fatto esperienze lavorative, prima come *peddler* di stoffe, poi come *taxi driver* e infine come ristoratore. Risulta difficile stabilire i fattori di *push/pull* che hanno sotteso l'imprenditorialità dei primi uomini d'affari. Se le difficoltà di accesso al mercato del lavoro, le discriminazioni subite sotto forma di disparità salariali rispetto ai nativi, oppure le opportunità in una specifica nicchia di mercato, solo per citarne alcune, dotano di una spiegazione l'imprenditorialità immigrata (Clark, Drinkwater, 1998; 2000), è anche vero che vi sono altrettante numerose spiegazioni, riconducibili ad una matrice etnico-religiosa, che renderebbero certe minoranze meglio predisposte di altre al lavoro autonomo. Come diversi studiosi hanno sostenuto, alcune religioni e in particolar modo quella musulmana e quella sikh, considerano il lavoro autonomo positivamente, giacché figure di spicco (Maometto era un commerciante) erano influenti uomini d'affari (Rafiq, 1992). In tal senso, la religione si materializza nel quotidiano e ne regola pratiche sociali ed economiche, espressioni culturali, posizioni/ruoli sociali, norme e valori (Ahmed, 1981; Haque, Rafiq, 1992; Rafiq, 2018). Sebbene questi aspetti richiedano una approfondita disamina letteraria e verifiche empiriche, è innegabile che in alcuni casi i canali religiosi abbiano svolto un ruolo decisivo nei percorsi di impresa. Mohammed riferisce che nel percorso imprenditoriale paterno i personali risparmi e il sostegno ricevuto dai membri della *Manchester Central Mosque*, come le consulenze legali-amministrative, le offerte in denaro e il supporto spirituale, ne abbiano sostenuto l'ascesa professionale (fig.3). La *Manchester Central Mosque*, al centro della regione familiare della rete, assume quindi importanza sia materiale che spirituale per i membri della famiglia, i quali vi si riuniscono per la preghiera del venerdì e nelle ricorrenze religiose (es. *Eid*).

Nel 2004, quando Mohammed Ali ormai anziano decide di rientrare in Pakistan, il primogenito subentra nella gestione del ristorante come *director manager*, aiutato in *affari* dai fratelli Sarfraz, Bashir e Saeed. Mohammed ricorda la madre Hina che *spiritualmente* e con buoni suggerimenti ha sostenuto l'imprenditorialità dei

¹³⁵ Mohammed, uomo pakistano. 14 gennaio 2020, Manchester.

suoi figli: «*She has offered us all her spiritual guidance. Sometimes I would even ask her for advice on recipes, because she was really good in the kitchen and we all loved her dishes*». Nella famiglia di Mohammed come in tutte quelle tradizionali, l'influenza della donna è limitata alla sfera domestica, mentre negli *affari* i rapporti tendono verso una maggiore segregazione di genere (Werbner, 1984). Il passaggio generazionale della gestione del business, in questo caso, non determina una significativa evoluzione in termini di offerta direzionata ad un mercato misto: «*most of our customers are Pakistani. We have increased our supply to the Pakistani Society at the University of Manchester and for the last 2 years we have set up a canteen for all these students*». Collocato in un segmento del mercato etnico, la scelta di instaurare collaborazioni (Manchester Society) e di fruire di servizi specialistici (ASCOM consulting) viene formulata entro i *confini* della comunità pakistana locale.

Fig.3 – Ego-network di Mohammed

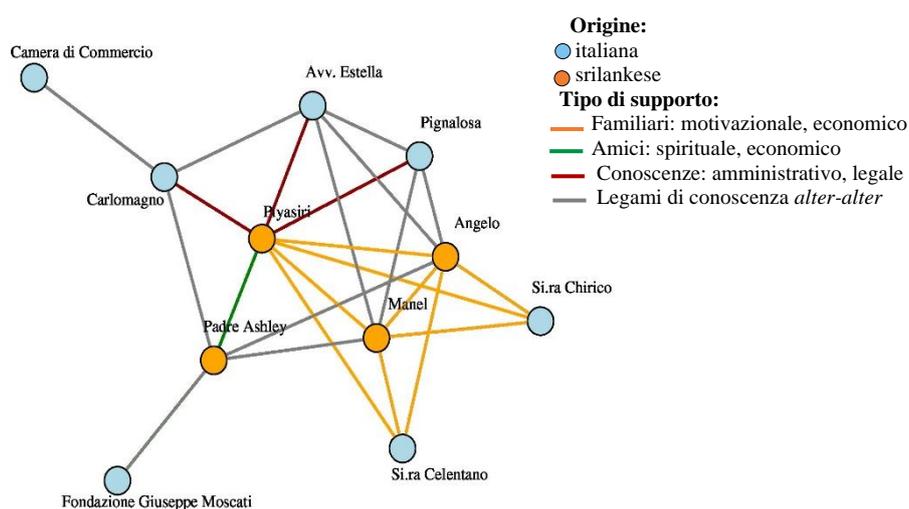


La spiccata *omofilia* è restituita dai valori di E-I Index per la ripartizione di gruppo *Interno_ Esterno*, in cui il valore di -1,000 conferma come i rapporti siano in prevalenza *etnici*; inoltre, l'ego-network di Mohammed presenta elevati valori di densità (0.714) e di compattezza di rete (0.851).

Spostandoci nel contesto partenopeo, troviamo l'ego-network di Piyasiri emblematico di come il livello informale sia stato di estrema importanza per l'avviamento di una attività economica (fig.4). Giunto a Napoli intorno agli anni

Ottanta, Piyasiri ha trovato primo impiego come badante nella famiglia Chirico, ma anche «*dopo la morte del signore Angelo [dà al figlio lo stesso nome del datore, in segno di rispetto e affetto, ndr.] sono stato in casa per aiutare Signora Chirico, per me erano come miei genitori, poi lei ha trovato lavoro da Salvatore che aveva laboratorio elettronico. Io sono laureato in ingegneria informatica e so fare questi lavori*¹³⁶ [...] Per 4 anni tutto bene, dopo ha lavorato la fidanzata là e voleva togliere soldi, però il mio lavoro sempre di 8/10 ore... ho detto basta».

Fig.4 – Ego-network di Piyasiri



Quando i rapporti di lavoro si incrinano, Piyasiri decide di licenziarsi e ritorna nel circuito delle collaborazioni domestiche, presso la famiglia Celentano e dove nel frattempo lavorava la moglie Manel. Insoddisfatto della situazione, inizia a progettare la sua attività nel settore informatico e delle vendite/riparazioni, ricevendo il sostegno emotivo e finanziario dalle donne della *famiglia*, Manel e la signora Celentano. Dopo un anno e mezzo, con i primi risparmi firma un contratto di locazione e inizia ad allestire il suo ufficio. Tuttavia, in questa prima fase se il capitale finanziario non è sufficiente per la realizzazione della propria attività, la scarsa conoscenza della normativa e le difficoltà incontrate negli *iter* burocratici generano ulteriori ritardi. A questo punto, Piyasiri decide di rivolgersi a Padre Ashley, parroco della comunità srilankese che si rivela una risorsa fondamentale:

¹³⁶ Piyasiri, uomo srilankese. 3 agosto 2019, Napoli.

tramite la Fondazione Giuseppe Moscati devolve una cospicua donazione e fornisce il contatto di un commercialista napoletano (Carlomagno nel network). Da questo momento, Piyasiri riuscirà a *capitalizzare* le risorse e a estendere la sua rete di conoscenze ad altri professionisti napoletani che lo supporteranno in ogni fase di costituzione dell'attività, fino a *mediarne* gli accordi con alcuni enti del territorio (*catena dei contatti*: Carlomagno → Camera di Commercio; Carlomagno → Avv. Estella → Pignalosa).

Dal confronto degli ego-network di Mohammed e di Piyasiri si evidenzia una diversa composizione del livello informale delle relazioni che, se nel primo caso è sostenuto dalla famiglia *nucleare* e dalla comunità strutturata e organizzata nel tempo e nello spazio, nel secondo caso esprime una maggiore *contaminazione* nel contesto urbano di riferimento. La dimensione temporale nelle storie migratorie di un gruppo e le esperienze lavorative nella società di ricezione sono diversamente funzionali ai percorsi di inserimento socioeconomico. Come emerso dalla storia di Piyasiri e di altri srilankesi, la collocazione nel settore delle cure domestiche alle dipendenze delle famiglie partenopee, non solo ha offerto loro un solido sostegno (che va dalle conoscenze linguistiche, alla regolarizzazione dello status giuridico, all'aiuto pratico nei percorsi di mobilità occupazionale), ma anche una dimensione affettiva di rilievo. Queste *famiglie allargate*, tuttavia, non sono esenti da rischi e criticità che potrebbero minare l'inserimento socio-relazionale degli immigrati. Infatti, non di rado accade che il datore di lavoro possa innescare forme di *ricatto* per il ruolo di *filtro* svolto tra l'immigrato e i servizi e/o le istituzioni, chiedendo in cambio un prolungamento dell'orario lavorativo, oppure *detrazioni* in busta paga (De Filippo, Spanò, 2002; Spanò, Zaccaria, 2003).

Nel caso dell'imprenditoria, i contatti *informali* potrebbero rivelarsi oltremodo dannosi, traendo indebiti profitti dalle difficoltà degli immigrati e dalla loro *inesperienza* del territorio.

6.4 Il livello formale

I livelli di interazione presentano molteplici interconnessioni con il *territorio*, inteso come *spazio praticato* (De Certeau, 1990) in cui prendono forma *nuove* convivenze, espressioni sociali, culturali e di fede, ma anche opportunità

economiche e pratiche di *scambio*. Se tutto ciò ha sostenuto il livello delle relazioni informali, una seconda definizione che concepisce il territorio come una *unità organizzata* e funzionante attraverso le sue istituzioni, distingue più adeguatamente i percorsi e le strategie di intrapresa costituitesi nei *sistemi territoriali* di riferimento. Il *sistema territoriale* esercita una azione, volta alla costruzione di una propria identità e al mantenimento dei *confini* (geografico-amministrativi), e attua criteri di *imparzialità* e *competenze* che garantiscono il corretto funzionamento dei suoi organi principali (Osti, 2010, p.21). In questo modo, i territori sono dotati di *strutture di opportunità* rigide e/o flessibili che impatteranno sulle performance degli aspiranti imprenditori stranieri. Il *peso* del livello formale tra le esperienze raccolte è stato misurato dal numero di *alter* a cui si è ricorso per una prestazione amministrativa, finanziaria, legale, consultiva ecc., e dalla valutazione dell'importanza di ciascun *alter formale* nei rispettivi percorsi. La dimensione relazionale sottostante il livello, come anticipato nel corso del presente lavoro, se da un lato riflette diverse *strutture di opportunità*, dall'altro è indicatore di inserimento degli attori sociali nel sistema territoriale, in cui le capacità individuali e una adeguata conoscenza del contesto di riferimento sono essenziali per accedere a risorse e a informazioni necessarie per la realizzazione dei progetti imprenditoriali.

Il livello formale definisce meglio le esperienze dei pakistani di Manchester, per cui si riscontrano 68 *alter* a fronte dei 27 istituzionali e/o soggetti del territorio che ricorrono negli ego-network srilankesi. Vediamo chi sono e il tipo di supporto mobilitato. Il *Council of Manchester* è presente in 17 ego-network, indicato come il principale interlocutore nelle fasi di avvio di un business; gli istituti bancari e i servizi di prestito ricorrono in 15 esperienze. Sono soggetti, dunque, che delineano interventi amministrativi e finanziari. A seguire, troviamo le altre autorità locali¹³⁷ (11), i servizi privati (10) e le associazioni locali (9). Questi interventi combinano consulenze legali e amministrative, prestiti finanziari e servizi specializzati per lo sviluppo di idee o per il rafforzamento competitivo sul mercato. Minore la presenza di associazioni etniche/istituzioni religiose (4):

¹³⁷ Tra i più indicati: *Municipality* e *Greater Manchester Regulatory Centre of Excellence*, GMRCE

malgrado i casi a disposizione non siano statisticamente significativi per generalizzare i risultati, questo dato potrebbe segnalare un graduale *abbandono* del supporto di organizzazioni comunitarie nei percorsi di inserimento occupazionale.

Uno scenario opposto si configura per gli ego-network srilankesi, in cui il livello formale è composto principalmente da: sindacati e organizzazioni di categoria (6); associazioni (co-) etniche e le istituzioni religiose (5); associazioni locali, Comune di Napoli e Camera di Commercio con rispettivamente 4 indicazioni; banche e istituti di prestito (3); del tutto assenti i servizi specialistici. In questo quadro di insieme, molti intervistati raccontano dello spaesamento vissuto, in particolar modo per gli adempimenti amministrativi: «*per registrare dovevo dire che impresa, ma c'era molte forme e non potevo fare da solo... per me è stato difficile perché ho paura di sbagliare e dichiarare cose non vere, allora ho chiamato mio amico [srilankese, ndr], perché lui conosceva un commercialista e commercialista ha fatto tutto per me*¹³⁸». In qualche altro caso, invece, assolvere ai primi step ha significato destinare un lungo periodo di preparazione per comprendere il quadro normativo e formulare le proprie richieste, così come rilevato nell'esperienza di Surangy:

«*ho detto e come si fa? Non avevamo molti soldi per spendere con avvocati o commercialisti, ma abbiamo il cervello...oggi per fortuna ci sta internet e ogni sera con mio marito abbiamo studiato [ride, ndr] come aprire partita iva, come registrare negozio, aprire previdenza con INPS. Non è facile e non tutti srilankesi qui hanno fatto così... però, se io posso fare da sola, non guardo agli altri [...]. Poi in uffici di Camera di Commercio e INPS sono stati tutti gentili, perché se avevo dubbi, loro mi aiutavano. E così ho fatto!*¹³⁹»

In generale, nelle fasi di avviamento al lavoro autonomo e per fronteggiare specifici bisogni (in particolar modo di natura legale-amministrativa), la maggior parte degli srilankesi ha ricorso ad *intermediari*, molti dei quali conoscenti diretti e indiretti, in questo modo rafforzando il tessuto del *livello informale* [§6.2].

¹³⁸ Lanka, uomo srilankese. 31 luglio 2019, Napoli.

¹³⁹ Surangy, donna srilankese. 15 luglio 2020, Napoli.

Un'altra criticità si è ravvisata nell'accesso ad un finanziamento tramite i circuiti convenzionali, in cui i dinieghi hanno limitato la progettualità alle sole forme di autofinanziamento, oltre che comportato un allungamento dei tempi per la realizzazione dei progetti.

«Le banche non hanno aiutato... io capisco che uno non è a regola ma per chi ha tutto a posto, documenti, permesso di soggiorno perché non dare finanziamento? Loro chiedono hai casa di proprietà? Hai stipendio o qualcuno che lascia garanzia? Io non dico che è solo per noi immigrati, ma anche per italiani... il sistema italiano è così e non aiuta... e allora abbiamo dovuto continuare con il lavoro mio, di mio marito e mia mamma come badanti e ogni mese metti da parte 400-500 euro, ma c'è famiglia e le spese e anche la bambina da crescere e rimandi e passa un anno¹⁴⁰»

L'accesso ai finanziamenti non ha rappresentato un ostacolo insormontabile per i pakistani di Manchester, i quali - appartenenti alla seconda generazioni - godono di maggiori diritti. Tuttavia, anche quando il sistema presenta una natura più flessibile e allarga le sue prestazioni ad una diversificata utenza, non risulta privo di vincoli; infatti, come Bari ci ha spiegato, un prestito è concesso in base al *credit rating* e al settore di investimento prescelto:

«Yeah, very easy with banks! To become trustworthy, you need to be a good member of society with a high credit rating, a good character... things like that [...] Let's suppose if you were going to set up a business like a pharmacy or diesel engine manufacturers...all the banks will lend you the money because the income is secure. So, it seems that pharmacies or post offices such as in my case are guaranteed money. If you want to set up fast food, takeaway, or something like that, the banks won't lend money fast because the income is not guaranteed. They might not do it! The pharmacies or post offices are a more secure investment, and you might earn... So, some activities have guaranteed money [...] When we decide to set up a business, we have three choices: family, friends, or banks. But the banks

¹⁴⁰ Radinsha, donna srilankese. 6 agosto 2020, Napoli.

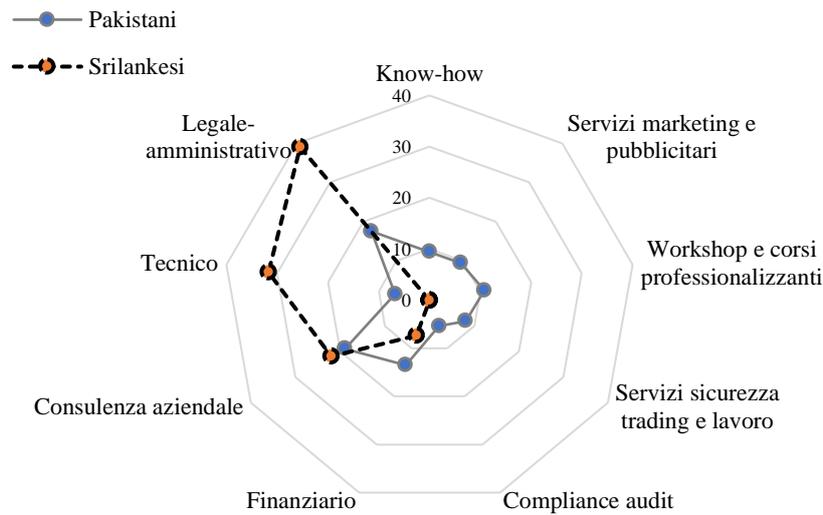
don't invest in all business projects. As I told you, it much depends on what business you want to develop¹⁴¹»

Nel resoconto di Bari si evidenzia come sia le qualità individuali (*trustworthy, good member of society, good character*) sia le idee imprenditoriali solide e innovative siano decisive nel ricevere finanziamenti e fiducia dai circuiti di credito. È anche vero che il territorio *mancuniano* risulta meglio *attrezzato* in termini di servizi offerti agli aspiranti imprenditori, i quali dichiarano di aver fatto ricorso a più di uno di quelli presenti nel grafico a radar (fig.5). Il supporto concesso dalle istituzioni e da altri soggetti del territorio (pubblici e privati) consiste in prevalenza in consulenze aziendali (18,9% del supporto fornito), legale-amministrative (17,6%), finanziario (13,5%), in workshop e corsi professionalizzanti (10,8%). Questi servizi descrivono una prima area di intervento, solo minimamente allineata al tipo di supporto ricercato dagli imprenditori srilankesi tra gli stakeholders locali. Infatti, il supporto legale-amministrativo (39%), di tipo tecnico (32%) e finanziario (22%) è la sfera di maggiore bisogno, per cui si ricorre anche a soggetti di natura diversa: «*dovevo aprire Partita Iva e prima sono andato da CAF alla Sanità [di un connazionale, ndr.], e poi da sindacato che ha fatto per me*¹⁴²». Se una scarsa conoscenza del contesto implica un 'peregrinare' tra diversi uffici alla ricerca delle migliori soluzioni, è pure vero che la città stessa non risulta dotata di servizi specialistici e di sportelli efficienti. In tal senso, la seconda area del grafico (a destra) riporta tutti quei servizi di cui si è fruito in una fase matura; si tratta di servizi know-how e marketing/pubblicità (rispettivamente 9,8%), di sicurezza nel trading o sul luogo di lavoro (8,1%), compliance audit per il controllo e le certificazioni di qualità (5,4%). Gli srilankesi hanno dichiarato di non averne mai usufruito ad eccezione di attività pubblicitarie ma costruite informalmente con il passaparola tra i connazionali, le pagine Facebook (esclusivamente in lingua) e un canale Youtube di comunità.

¹⁴¹ Bari, uomo pakistano. 29 novembre 2019, Manchester.

¹⁴² Rohan, uomo srilankese. 6 agosto 2020, Napoli.

Fig.5 – Supporto degli stakeholders locali



Gli ambiti di intervento e i servizi attivati sui territori incidono in misura variabile sulle *strutture di opportunità*, creando vincoli e risorse nei percorsi di impresa. La distanza in termini di *attrattività* dei contesti urbani presi in esame si evidenzia, soprattutto, dalle valutazioni dei due gruppi, rispetto al supporto del livello formale (tab.5): gli srilankesi hanno assegnato punteggi negativi alle istituzioni locali e agli altri soggetti pubblici e privati, mentre i pakistani si sono posizionati sul versante di massimo gradimento. Inoltre, un ridotto coinvolgimento degli *alter* del livello formale fa presupporre che vi sia uno *scoraggiamento* da parte degli srilankesi a interagire con i diversi *attori* del territorio. Quelli che, invece, hanno usufruito dei canali ufficiali hanno rimarcato le difficoltà di raggiungere proficue soluzioni in tempi ragionevoli.

«Quando abbiamo preso locale era tutto un problema..., era piccolo e poco sicuro, per esempio, questo muro era pericoloso [indica in alto una trave, ndr.]. io e Ranga [il marito, ndr.] siamo andati a ufficio tecnico di Comune di Napoli perché proprietario [del locale, ndr.] aveva detto che era deposito chiuso da 10 anni e dovevo dichiarare come esercizio commerciale [...], ma con Comune è stato difficile perché ci hanno detto di aspettare e non abbiamo fatto niente per 3 mesi [...] poi abbiamo pensato di pagare un ingegnere ed è stato meglio perché ha fatto

il lavoro e continuato a parlare con ufficio tecnico [...], ma abbiamo dovuto aspettare altri 3-4 mesi per avere l'ok ai lavori¹⁴³».

Nell'esperienza di Radinsha le valutazioni negative sono attribuite ai lunghi tempi di attesa per l'erogazione delle prestazioni richieste, per cui la scelta di ricorrere ad un libero professionista si rivela quasi sempre la soluzione più confacente alle esigenze personali. Al contrario, le valutazioni positive si sono registrate per i sindacati, le associazioni locali, quelle etniche e le istituzioni religiose che hanno messo a disposizione competenze amministrative e legali, oppure contributi pratici (istituzioni religiosi): «*quando ho iniziato con agenzia di viaggi, ho pensato di fare un servizio navetta fino all'aeroporto ma avevo la macchina e potevo portare solo 4 persone, il bagagliaio era piccolo per le valigie [...] mi ha aiutato Padre Stefano, mi ha dato un furgone di 40 posti e così ho iniziato*¹⁴⁴».

I soggetti associativi e gli enti no profit intercettano una quota crescente di utenza straniera, non solo per i servizi di prima accoglienza e di orientamento sul territorio napoletano, ma anche per il disbrigo di pratiche burocratiche e il sostegno materiale all'inserimento socioeconomico, rappresentando una *zona cuscinetto* per i bisogni sociali diversamente pressanti. In linea con i risultati conseguiti in questa ricerca, alcuni studi esplorativi¹⁴⁵ hanno rilevato che gli interventi promossi e implementati a sostegno dell'imprenditoria straniera non sono ancora una realtà consolidata sul territorio napoletano e nonostante, di recente, si ravvisano timidi segnali su questo fronte, questi sono parziali e scarsamente potenziati.

¹⁴³ Radinsha, donna srilankese. 6 agosto 2020, Napoli.

¹⁴⁴ Upul, uomo srilankese. 7 agosto 2020, Napoli.

¹⁴⁵ Per un maggiore approfondimento si veda: Amato F., Fusca L., Matarazzo N., 2019, *Le imprese di migranti a Napoli*. In: Rapporto CESPI; Dipartimento di Scienze Sociali, *Indagine esplorativa del sistema delle associazioni della città di Napoli a supporto degli immigrati*, per il progetto D.I.A.L.O.G.U.E., *Determined Immigrants And Locals Organize a Global Unique Entrepreneurship*

Tab.5 – Valutazione del livello formale

Pakistani					
	Molto importante	Abbastanza Importante	Importante	Poco Importante	Per niente importante
<i>Council of Manchester</i>	6	8	3		
<i>Trade Union</i>			2		
<i>Local Association</i>	6		3		
<i>Bank/ loan services</i>	7	5	2	1	
<i>Services Offices</i>		6	2	2	
<i>Ethnic Association/religiose insit.</i>		1	3		
<i>Other Authority (Munic., GMRCE)</i>	7		2	2	
Srilankesi					
	Molto importante	Abbastanza Importante	Importante	Poco Importante	Per niente importante
<i>Comune di Napoli</i>				1	
<i>Sindacati</i>	4	1	1		
<i>Associazioni locali</i>	2	1	1		
<i>Banche</i>				1	2
<i>Ufficio servizi</i>					
<i>Associazioni etniche/istit.religiosi</i>	2	2	1		
<i>Altre Autorità</i>					1
<i>Camera di Commercio</i>				3	1

Il livello formale risulta meglio aderente ai bisogni espressi dai pakistani, per cui i soggetti indicati sono stati *importanti* sia per settare che per rafforzare i business. In particolare il *Council of Manchester*, le banche e le altre autorità locali ricevono un certo gradimento da diversi pakistani che ne apprezzano soprattutto la semplicità degli *iter* burocratici, snelliti dalle procedure telematiche e da una celere assistenza: «Getting a restaurant licence was easy, I filled out the online form and in a week it was approved, the service department then forwarded me the invoices and I completed payment. An alcohol licence has its timing, it takes about 15-30 days for the council to check that you are eligible and have no relevant convictions¹⁴⁶».

Il contesto anglosassone offre un ventaglio eterogeneo di servizi all'impreditoria, che vanno dai servizi di avviamento a quelli specialistici per espandere i business, molti dei quali accessibili tramite il *Council* e gli enti partner¹⁴⁷, oppure i soggetti privati. Tuttavia, non va tralasciato che la comunità pakistana locale nel tempo si è strutturata nelle sue istituzioni religiose e scolastiche, comitati di rappresentanza politica, associazioni di promozione sociale e culturale, uffici legali, servizi,

¹⁴⁶ Arfana, donna pakistana. 13 dicembre 2019, Manchester.

¹⁴⁷ Alcuni intervistati hanno segnalato la Central Library e la Greater Manchester Social Enterprise Network, GMSSEN come supporto al business plan.

istituti di credito e filiali bancarie¹⁴⁸. Va da sé che la combinazione di risorse comunitarie e di quelle offerte dal territorio potenziano le strategie degli aspiranti imprenditori. In definitiva, se l'*organizzazione* dei territori ha un peso non trascurabile in questi processi, è anche vero che il *tempo* risulta determinante per l'inserimento degli stranieri nel mercato. I pakistani hanno mostrato una ottima conoscenza del campo, sia in termini di rischi e opportunità nei settori di investimento sia del quadro normativo e delle risorse territoriali disponibili per il perseguimento degli obiettivi. Le esperienze raccolte restituiscono un quadro dei percorsi imprenditoriali, articolati tra due livelli nettamente separati: il livello delle relazioni informali, caratterizzato dai rapporti familiari e amicali entro i *confini etnici* e quello delle relazioni formali inclusive di numerosi soggetti locali. In linea generale, queste dinamiche possono essere lette in termini di acculturazione *selettiva*, secondo cui i figli degli immigrati avrebbero gradualmente appreso la cultura e la lingua del paese ospitante, pure continuando a frequentare la propria comunità e a preservarne tratti culturali e linguistici (Portes, Rumbaut, 2001).

Gli srilankesi, sebbene mostrino un profilo imprenditoriale *debole*, sono riusciti a tesaurizzare le relazioni di comunità e in particolare quelle instaurate nel contesto napoletano, per sopperire ad una scarsa dotazione di capitale culturale e economico, oltre che per fronteggiare le difficoltà d'accesso al territorio. Simili percorsi se da un lato prefigurano la vulnerabilità delle attività, dall'altro narrano di una città che tra *affanni* e ritardi è riuscita a sostenere, alle volte con modalità anche improvvisate e discutibili, l'«inserimento» dei *vicini* srilankesi.

6.4.1 Il territorio e le sue risorse

Le risorse veicolate dai livelli *formale* e *informale* riflettono le modalità attraverso cui sono state organizzate le strategie economiche, producendo differenti risultati imprenditoriali. In questa sezione sono stati individuati due casi emblematici per due tipi di *embeddedness* [§4.3.1]: l'*embeddedness di mercato*, in cui i rapporti formali ed esterni alla comunità di appartenenza sono stati risolutivi per la propria

¹⁴⁸ Ad esempio, 8 intervistati hanno dichiarato di avere usufruito di un finanziamento, presso una filiale bancaria pakistana (HBL Bank e UBL Bank)

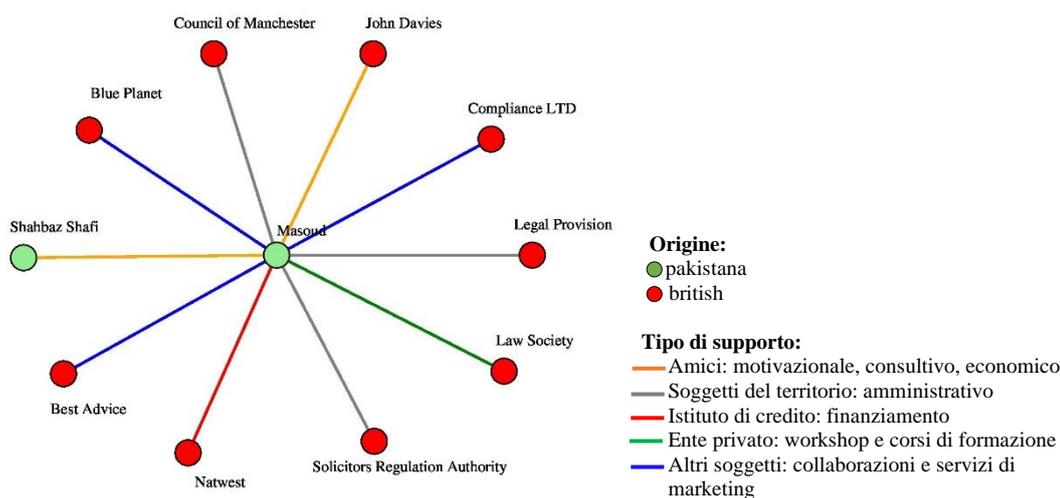
carriera; l'*embeddedness relazionale*, contraddistinto da un discreto numero di nodi e di legami che hanno mobilitato risorse di diversa natura. Il primo tipo di *embeddedness* descrive il profilo e le carriere di alcuni professionisti pakistani che sono riusciti a reinvestire abilità e competenze in *business di successo*. Il secondo accomuna diverse esperienze di entrambi i gruppi, in cui diverse regioni di una rete hanno sostenuto i percorsi di impresa. Entriamo nelle storie.

Masoud nasce nel 1978 a Blackburn, una cittadina del Lancashire, dove suo padre, Yasir, immigrò insieme ad altri connazionali per lavorare in una *cotton mill*. Dopo diverse esperienze lavorative, talvolta precarie, Yasir, come altri uomini della prima generazione di arrivi, decise di intraprendere una attività in proprio, avviando un post-office. Gli intensi ritmi di lavoro garantiranno una certa stabilità familiare e in modo particolare la migliore istruzione per i figli. Masoud frequenta una delle più prestigiose scuole inglesi (la Queen Elizabeth School) e dopo il diploma decide di trasferirsi a Manchester per iscriversi alla facoltà di legge. Una volta conseguito il titolo di laurea, a pieni voti, Masoud viene assunto dapprima come tirocinante e poi con un contratto a tempo indeterminato in un rinomato ufficio legale della città. Specializzatosi in *Civil Litigation* continua a svolgere il suo lavoro con dedizione e con speranza che un giorno avrebbe ricoperto un ruolo di maggiore responsabilità. Ma le sue ambizioni, tradite da una mobilità occupazionale *bloccata* [§5], saranno alla base della scelta di intraprendere in autonomia: nel 2008 Masoud decide di fondare un proprio studio legale, l'*Ashwood Solicitors Limited*.

L'ego-network di Masoud presenta una conformazione di rete a *star*, denotando un comportamento imprenditoriale sicuro rispetto all'universo dei soggetti e degli enti del territorio che lo supporteranno nella realizzazione del suo ufficio legale (fig. 6). In linea con gli ego-network di altri professionisti, quello di Masoud si compone di poche relazioni informali. John, un ex collega, ha supportato il progetto di Masoud con consigli di natura tecnica e gestionale, mentre Shahbaz, amico fin dai tempi del college, ha fornito un supporto sia professionale sia economico. In seguito, Shahbaz entrerà nell'*Ashwood* come socio e *senior solicitor*.

«Shahbaz gave me his professional support in developing the idea when I decided to set up Ashwood. Although it may sound easy, you always need to ask, “what you want to offer? who you want to target, and how you want to do it”. So, we started drafting the project [...] I got on really well with Shahbaz, and I just had to ask him to be a partner. He was the first one to join...¹⁴⁹»

Fi.6 - Ego-network di Masoud



Il livello formale comprende 8 attori tra enti pubblici e soggetti privati del territorio, a cui Masoud ha richiesto un servizio amministrativo (il Council of Manchester e il Solicitors Regulation Authority), o finanziario (Natwest Bank). Negli anni Masoud ha espanso la sua attività, inaugurando una nuova sede e assumendo altro personale (oggi l’Ashwood conta 26 impiegati), ma soprattutto ha ampliato la sua offerta con nuove prestazioni legali. Infatti, Masoud continua la sua formazione seguendo corsi e workshop di aggiornamento nel ramo dell’amministrazione finanziaria (presso la *Law Society*), grazie a cui ha consolidato la sua posizione nel mercato e instaurato nuove intese di collaborazione. Gli indici dell’ego-network di Masoud confermano gli elevati valori di *eterofilia* sia rispetto all’origine degli *alter* (0,800), in maggior misura esterni al circuito comunitario, che alla natura *debole* delle relazioni (0,800).

¹⁴⁹ Masoud, uomo, british-pakistani. 6 febbraio 2020, Manchester.

Se per Masoud il lavoro autonomo ha rappresentato una valida alternativa ad una ardua promozione nel mercato del lavoro dipendente, in molti altri casi e soprattutto tra gli srilankesi, l'*impresa* simboleggia la realizzazione dei progetti personali.

«volevo la mia indipendenza perché con il lavoro domestico mi stancavo troppo... per un po' di tempo pensavo a qualcosa da fare da sola. Anche mio marito aveva sempre avuto l'idea di aprire un negozio...voleva iniziare qualcosa di nostro invece di lavorare da qualcun altro e ora ci siamo riusciti. Però lui lavora ancora a un supermercato a Mergellina. Abbiamo mantenuto il lavoro, perché questa è una attività redditizia ma perché è una idea buona e nessuno ha fatto prima, però noi due giorni fa abbiamo parlato del fatto che se aprano un'attività come questa...cosa si fa? Questa non è come alimentari, i libri non si comprano tutti i giorni ma una volta all'anno...ci dobbiamo pensare bene [...] tutti gli srilankesi hanno apprezzato e per il momento siamo stabili, riusciamo a risparmiare più soldi a fine mese per noi e nostra figlia¹⁵⁰»

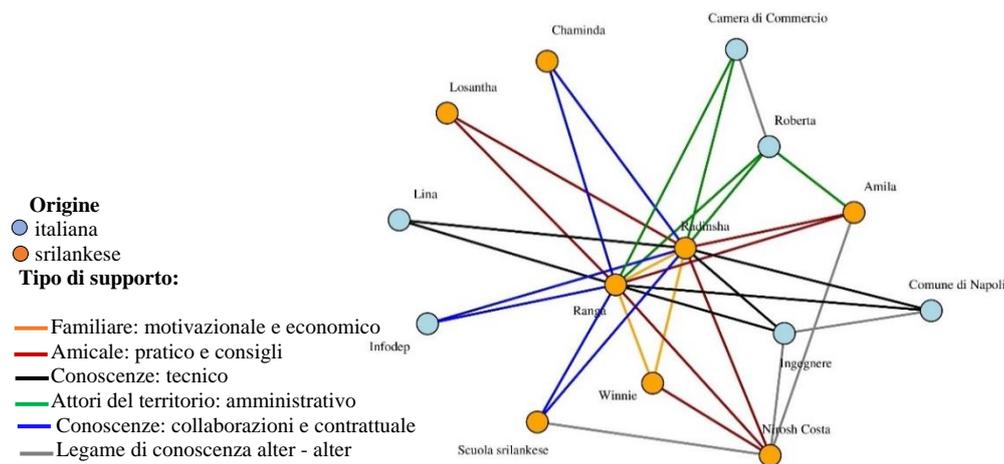
Radinsha è arrivata a Napoli nel 1997 per ricongiungersi ai genitori che nel frattempo lavoravano in città come collaboratori domestici e ancora bambina, viene inserita in una classe primaria di una scuola srilankese. Una volta raggiunta la maggiore età, Radinsha ritorna in Sri-Lanka per gestire un negozio di alimentari che i genitori avevano acquisito, permettendo loro di restare in Italia e non perdere il reddito da lavoro. Ma dopo un anno l'attività non porta il successo sperato, così decide di rientrare a Napoli, dove grazie ad alcuni contatti della madre entra nel circuito delle collaborazioni domestiche. Dopo circa 10 anni, Radinsha riesce a realizzare il suo sogno: aprire una cartoleria.

L'ego-network di Radinsha presenta una size significativa¹⁵¹(fig.7); ma un ampio numero di nodi e di legami possono essere sia risorsa sia vincolo all'intrapresa, vale a dire indicativo delle difficoltà incontrate nella realizzazione dei progetti, o descrittivo di un *profilo socializzante* di ego, capace di reperire differenziate risorse, attingendo a molteplici canali [§5.3.1].

¹⁵⁰ Radinsha, donna srilankese. 6 agosto 2020, Napoli.

¹⁵¹ Misura di size: 14 nodi e 63 legami.

Fig.7 – Ego-network di Radinsha



Queste spiegazioni non si escludono a vicenda e il caso di Radinsha è emblematico di come le strategie vengano rimodulate, per superare i limiti di volta in volta incontrati sul territorio. L'ego-network intreccia rapporti comunitari e conoscenze napoletane, tutti decisivi nel fornire un certo supporto. Inoltre, nell'ego-network i *ruoli* di intrapresa di Radinsha e Ranga (il marito) sono *strutturalmente equivalenti*, poiché entrambi collegati ad uno stesso numero di nodi adiacenti con uno stesso *tipo* di legame (Lorrain, White, 1971). Vediamo il ruolo svolto dagli *alter* nelle diverse fasi progettuali. Quando Radinsha pensa di avviare una attività in proprio immagina qualcosa di nuovo e non simile alle *salumerie, minimarket, agenzie di viaggio srilankesi* diffuse in città. Così nasce il progetto di una cartoleria per la vendita di testi scolastici srilankesi non facilmente reperibili che soddisfi la domanda della comunità, ma che possa attirare anche una clientela autoctona come punto vendita di cancelleria, biglietti dei mezzi di trasporto urbano (UnicoCampania) e ricariche telefoniche. In una prima fase, ancora ideativa, ne parla con Nirosha Costa, preside della scuola srilankese-napoletana¹⁵² che apprezza il progetto e le assicura massimo sostegno. Tuttavia, i ritardi nella realizzazione del punto vendita sorgono per il locale che Lina, proprietaria napoletana, aveva offerto ad un prezzo a ribasso, consapevole che si trattasse di un vecchio deposito non agibile. Radinsha e Ranga accettano ugualmente e si recano all'ufficio tecnico del Comune per richiedere il cambio di

¹⁵² Va precisato che la scuola srilankese napoletana non è formalmente riconosciuta sul territorio.

destinazione d'uso. Dopo diversi tentativi fallimentari, Nirosha li mette in contatto con un ingegnere che si occupa dei lavori di ristrutturazione del locale e cura i rapporti con gli uffici competenti. Un altro connazionale, Amila, presenta loro la sua commercialista, Roberta, a cui invece è affidata la registrazione camerale.

Quando finalmente la cartoleria è inaugurata, la scuola srilankese si fa promotrice tra gli studenti e le famiglie e Radinsha riceve numerosi ordini. Le sue relazioni transnazionali con l'amico Chaminda e il cognato Losantha, principali fornitori di testi scolastici in lingua srilankese, le permettono di soddisfare le esigenze dei suoi clienti. Ma la rete di Radinsha si allarga anche alle collaborazioni con fornitori locali (Infodep), per il supporto tecnico di stampa e il materiale di cancelleria.

Le storie di intrapresa di Masoud e di Radinsha rivelano le diverse modalità di accesso alle risorse territoriali che se nel primo caso sono agevolmente raggiungibili, nel secondo mette in rilievo le figure di *gatekeepers* nel *filtrare* tra i bisogni e le richieste dei cittadini stranieri e le istituzioni locali. Simili reticoli *needed-to-win* che collegano le risorse di più gruppi permettono di moltiplicare le opportunità imprenditoriali (Barberis, 2008, p.276); tali dinamiche sono evidenti anche per il *livello contrattuale* dei networks.

6.5 Il livello contrattuale

Il livello contrattuale, che include i rapporti di fornitura e di collaborazione con altre imprese, è indicativo di come gli stranieri abbiano organizzato la propria offerta e in particolare evidenzia con quali altri soggetti operanti sul territorio sono entrati in contatto. In questo senso, proponiamo una lettura delle principali caratteristiche degli *alter*, anche qui in riferimento al tipo di scambio e all'origine. Gli ego-network dei pakistani e degli srilankesi includono rispettivamente 38 *alter* (27 fornitori e 11 collaboratori), e 31 *alter* (di cui 23 fornitori e 8 collaboratori). La contrattazione è concentrata nei rifornimenti (tab.6), in linea con i principali settori di investimento (ristorazione, alimentari e servizi). Inoltre, è interessante notare che i pakistani tendono a sviluppare più collaborazioni con altri business per i servizi di marketing, per formare nuove partnership (Sajjed director di *K2 Management Bizz Limited* è partner di altre testate giornalistiche) e per

l'erogazione di un servizio (i ristoranti di Mohammed e di Tahir offrono servizi catering sia all'Università di Manchester che negli eventi religiosi della Central Mosque). Le attività srilankesi non si distinguono sul fronte delle collaborazioni, ad eccezione della voce *erogazione servizi* che vede alcuni CAF di comunità ricorrere all'ausilio di terzi (solitamente associazioni di categorie e CAF locali) per l'espletamento dei servizi (ISEE, pratiche di lavoro, partite Iva, modello redditi ecc.), così denotando la loro debolezza strutturale e strumentale.

Tab.6 – Tipo di scambio

Scambio	Pakistani	Srilankesi
Rifornimento	<i>v.a</i>	<i>v.a</i>
<i>Grossista alimentare e bevande</i>	18	11
<i>Grossista abbigliamento</i>	2	0
<i>Grossista informatico e dispositivi elettronici</i>	4	8
<i>Altro prodotto/servizio</i>	3	4
Collaborazioni	<i>v.a</i>	<i>v.a</i>
<i>Marketing e pubblicità</i>	5	2
<i>Progetti e partnership</i>	4	0
<i>Erogazione servizi</i>	2	6

L'origine degli *alter* rappresenta un indicatore di *omofilia/eterofilia* dei rapporti e può riflettere tanto una precisa scelta economica, quanto un *passaggio obbligato*. Vediamo in che modo. Il livello contrattuale degli ego-network pakistani mostra una ampia presenza di *supplier* e collaboratori pakistani (16), ai quali fanno seguito 6 di nazionalità british-pakistana. Soprattutto tra i rifornitori vi è una importante presenza di grossisti inglesi (13), mentre una residua parte è rappresentata da altre nazionalità (2 indiana e 1 egiziana). La gran parte dei rapporti contrattuali è con gli imprenditori di comunità che nel tempo hanno rafforzato la loro posizione nel mercato all'ingrosso di svariati prodotti, o con compagnie che diramano le offerte in settori avanzati e competitivi (ad esempio: contabile, farmaceutico, tecnologico, immobiliare, legale ecc.). Se questo quadro di insieme delinea uno specifico assetto della comunità, è anche vero che i legami *forti* e trasversali a diverse generazioni di business originano un ragionevole vantaggio: «*we are long-standing customers... if one month you can't pay, take the*

*supply on credit and it's safe as there isn't any interest rate*¹⁵³». Come osservato da Werbner, tra la prima generazione di pakistani, impegnati nella produzione e nella distribuzione di abbigliamento a Manchester, il credito veniva concesso ai connazionali in base ad obbligazioni morali e aspettative reciproche: avere una ingente somma di denaro in *credito* garantiva un ritorno dei clienti, permettendo di proteggere i propri affari in un mercato sempre più affollato e competitivo (Werbner, 1984).

Al contrario, il livello contrattuale degli ego-network srilankesi è circoscritto a due principali presenze: quella locale con 18 soggetti tra fornitori e collaboratori, e quella cinese (10 tra grossisti alimentari e di dispositivi tecnologici). Infine, solo 3 sono di origine srilankese (minimarket dei quartieri del centro storico di Napoli). Questo risultato è suscettibile di molteplici spiegazioni e sollecita spunti per futuri approfondimenti. Innanzitutto, l'imprenditoria srilankese non ha ancora sviluppato una forma di filiera (dai produttori, ai grossisti, fino ai punti vendita al dettaglio), ma le attività occupano nicchie etniche che rispondono a bisogni per lo più primari. Al momento, la *debolezza* dei profili degli imprenditori, i quali operano in *imprese rifugio* con scarse capacità economiche e limitate prospettive di avanzamento professionale, è uno dei principali freni alla crescita (Ambrosini, 1999). Eppure, si collocano in uno spazio economico in crescita e *appetibile* per altri soggetti di mercato che, con una spigliata attitudine imprenditoriale e una consolidata esperienza sul territorio, captano una ampia domanda. In tal senso, la scelta *da chi rifornirsi* e *con chi collaborare* risulta vincolata a quei soggetti meglio inseriti nella grande distribuzione e che per di più offrono prodotti a prezzi competitivi: «*per prendere cibo surgelato e confezionati conviene da cinese, lui ha tutto e prezzo è buono... perché se fai ordine da solo con cargo costa di più*¹⁵⁴». Alle volte, a livello contrattuale si sviluppano pratiche di scambio *informali* e sostenute dalla vicinanza tra le botteghe, dove il marciapiede non solo è un luogo di socialità durante le pause da lavoro, ma anche di scambio di favori all'occorrenza: «*se io finisco qualcosa, posso chiedere a lui* [indica la bottega a

¹⁵³ Jilani, uomo pakistano. 10 febbraio 2020, Manchester

¹⁵⁴ Fonseka, uomo srilankese. 3 agosto 2019, Napoli.

fianco, ndr], *io prendo da lui per clienti e poi quando arriva carico, restituisco riso, pasta, sale... qualcosa*¹⁵⁵».

Le relazioni contrattuali e collaborative nelle esperienze raccolte consentono di osservare il livello di strutturazione delle imprese nei contesti urbani in esame; in tal senso, le strategie economiche di Quasim e Fonseka sono significative per questo livello, poiché *narrano* come le attività si sono organizzate e continuano ad operare.

Dal 2002 Quasim e il cugino Ali sono proprietari di MyLahore, una nota catena di ristoranti con 7 sedi diffuse nel *North West* dell'Inghilterra. In realtà, il ristorante era stato inaugurato negli anni Ottanta dai rispettivi genitori, Ahmed e Mohammed, a Bradford, per sostenere le famiglie e finanziare l'istruzione dei figli:

«Business is in our family's past. Our parents gave us the best and allowed us to attend the best colleges in England. When I was studying physical engineering, I thought I would work what I was studying for. I tried, but I realised over time that I was more suited to business. The same was true for Ali, who worked for a bank before going into the business [...] Our choice to work in the restaurant was career development for everyone. Between 2002-2003 my father and uncle have been running the grocery business [...] they set up a subcontracting business out of Asim food and now have a large demand which they sort out in the North West of England¹⁵⁶».

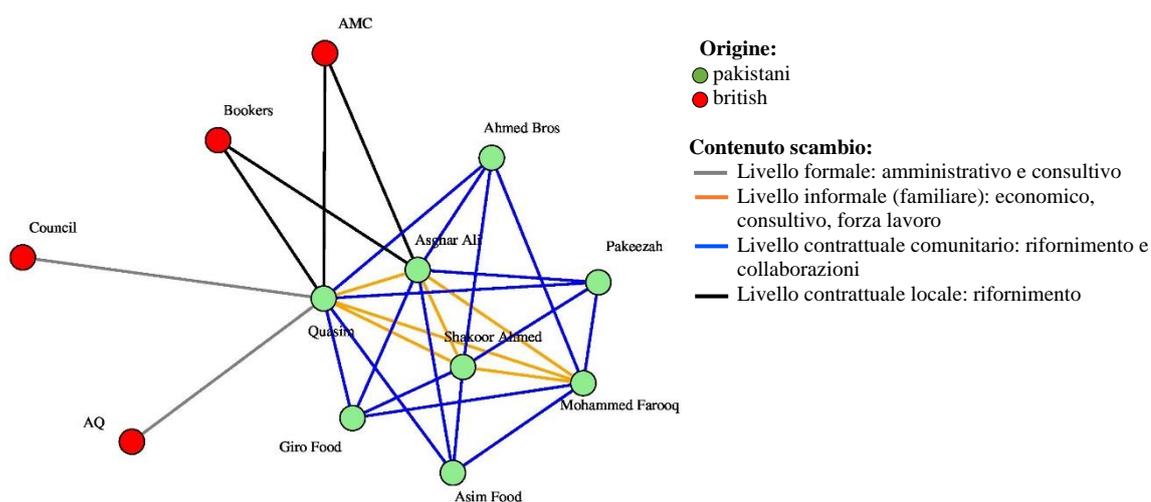
Il passaggio generazionale nella gestione dell'attività segna la crescita professionale di tutti i membri della famiglia, permettendo agli adulti di transitare nei rifornimenti alimentari. Il network di Quasim evidenzia come le strategie che assicurano una espansione dell'attività si reggono sul funzionamento della *filiere familiare*, a sua volta inserita nel circuito della grande distribuzione con importanti *alter* del settore (fig.8). Come Quasim ci spiega, simili meccanismi se da un lato sono utili per potenziare l'offerta con una ampia gamma di prodotti, dall'altro aiutano a subire meno la concorrenza sul mercato:

¹⁵⁵ Gayan, uomo srilankese. 6 luglio 2019, Napoli.

¹⁵⁶ Quasim, uomo pakistano. 14 gennaio 2020, Manchester.

«you can't do business without partnerships with others who have been in the industry longer. Forming strong partnerships is a logical alternative when there is a high risk of being caught up in fierce market competition. Asim food as well as Ahmed Bros, but there are many others, subcontract out to the smaller ones. These get in touch with other suppliers and chances open to place a supply among tens of thousands of customers [...]. We have a variety of food suppliers because we have branches in Birmingham, Manchester, Leeds, Bradford».

Fig.8 – Ego-network di Quasim

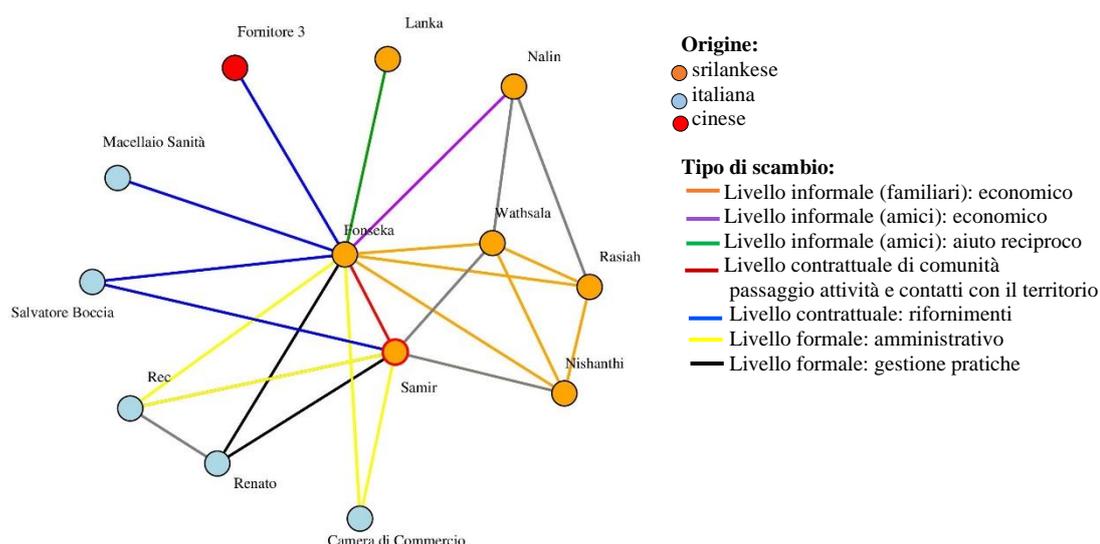


La regione più densa dell'ego-network di Quasim *lega* diversi soggetti economici pakistani, grossisti alimentari delle sette sedi del MyLahore e con i quali Ahmed e Mohammed stabiliscono accordi *ad hoc* per gestire la grande distribuzione. Al suo interno si distingue il *cluster* familiare che, composto esclusivamente dagli uomini delle famiglie, è il *core* in cui vengono stabilite le strategie e veicolate le principali risorse di *support* (finanziarie, consigli, insegnamenti e forza lavoro). Il network si dirama all'esterno del circuito comunitario fino ad includere 4 *alter* del territorio *mancuriano*: il *Council of Manchester* e *AQ* afferiscono a *livello formale* che hanno fornito un tipo di supporto amministrativo e consultivo per rafforzare il business plan; *Brookers* e *AMC* che ascrivibili al *livello contrattuale* sono coinvolti nella fornitura alimentare. Attraverso l'ego-network di Quasim è possibile intravedere il ruolo che la comunità pakistana è riuscita a costruire nel tempo, innestandosi in svariati settori produttivi, ma anche come la scelta di

instaurare collaborazioni all'interno della distribuzione può garantire *solidità* in un mercato deregolamentato ed esposto alla concorrenza.

Il *livello contrattuale* nelle esperienze srilankesi combina relazioni di scambio tra svariati *alter* del territorio, rivelando la dinamicità dei processi economici locali (fig.9). La storia di Fonseka è particolarmente emblematica in tal senso, poiché dimostra come il livello contrattuale si articola dalla comunità, al contesto locale, fino alle relazioni di scambio co-etniche.

Fig.9 – Ego-network di Fonseka



Fonseka acquisisce un piccolo minimarket nel Rione Sanità nel 2018, quando il precedente proprietario Samir, ormai anziano, decide di cedere il negozio e di ritornare definitivamente in Sri-Lanka. Come rilevato in altri 3 casi, alcuni srilankesi investirebbero nel lavoro autonomo per accumulare capitale necessario a accorciare i tempi di permanenza nel paese di immigrazione; in questo modo sia il progetto migratorio che la scelta imprenditoriale assumono un carattere temporaneo. Fonseka aveva da poco perso il lavoro in una ditta nel casertano, quando decise di cogliere questa opportunità di investimento: *«lui prima ha detto 10.000 euro ma era tanto, allora è andato bene 7.000 euro ma avevo solo 3.000 euro per me... allora famiglia di mia zia e amico Nalin hanno dato altri soldi e ho preso negozio»*. Così il *livello informale*, composto dalle relazioni amicali e familiari ha rappresentato il principale canale di *support*: *«Samir ha preso prima i*

soldi e dopo siamo andati con commercialista (Renato nella rete, ndr.) a REC e Camera di commercio per cambiare titolare». La compravendita degli esercizi commerciali già avviati dai connazionali, dunque, facilita l'ingresso in *affari* e consente di fruire del portafoglio clienti, rifornimenti e contatti con i professionisti del territorio. Inoltre, l'ego-network di Fonseka presenta un forte radicamento nel quartiere, in cui nel giro di pochi anni ha stabilito rapporti di fiducia con gli altri commercianti. Le relazioni che qui si formano sono *multiple*: ad esempio Lanka, proprietario di un ristorante srilankese che Fonseka frequenta abitualmente, è un amico disponibile in qualsiasi evenienza: «*quando io devo andare a deposito per prendere qualcosa, lui guarda il negozio... o se non ho resto lui presta soldi e io poi do indietro*». In altri casi, la prossimità fisica e sociale dà luogo a pratiche *informali* di scambio: una macelleria di quartiere rifornisce ogni giovedì il negozio di Fonseka, concedendo lo stock in credito se necessario. Tali dinamiche - similmente a quelle ravvisate tra i pakistani nel contesto anglosassone - sembrerebbero alimentare un circuito di scambio e di dipendenza, in cui se è vantaggioso ritirare approvvigionamenti a credito, maggiormente lo è per gli esercenti locali che, allocando lo stock tra le vicine botteghe, frenano la concorrenza nel mercato rionale. In un intreccio di pratiche sociali e di scambio di merci si genera una *microeconomia di sussistenza* (Anselmo, 2019, p.93), che rappresenta una singolarità dei quartieri popolari partenopei.

Conclusioni

Il presente lavoro di ricerca ha inteso affrontare l'analisi del fenomeno dell'imprenditorialità straniera, che soprattutto nella città di Napoli ancora non ha trovato il dovuto spazio nella letteratura scientifica, e al contempo apportare un contributo aggiunto sul piano metodologico. Nell'ampio quadro del fenomeno imprenditoriale straniero le influenze *contestuali* e l'*agency* degli individui sono rilevanti per coglierne dinamiche e analizzarne esiti. In linea con la teoria della *Mixed Embeddedness* (Kloosteman, Rath, 2001), si può affermare che le performance economiche degli individui dipendano dal ruolo delle *strutture di opportunità* e dal modo in cui essi interagiscono nella società. Ma allo stesso tempo, è necessario non sottodimensionare le caratteristiche dei singoli e dei gruppi, la dotazione di competenze e di capitale finanziario, culturale e sociale; quest'ultimo declinato in risorsa che può dare accesso ad ulteriori risorse di varia natura e più in generale, supportare il perseguimento di un obiettivo (Piselli, 1995; Putnam, 1995; Coleman, 1988). Le *strutture di opportunità* che determinano il *destino* degli aspiranti imprenditori soffrono in misura variabile il *peso* dei quadri normativi nazionali, delle logiche di mercato, dei vantaggi o dei condizionamenti incontranti nella società ospitante. È evidente che diversi fattori concorrono nella spiegazione dell'imprenditorialità straniera e in particolare, delle forme che assume nel tempo e nello spazio. Questa premessa ha guidato la ricerca, volta a ricostruire le esperienze e le strategie imprenditoriali dei pakistani di Manchester e degli srilankesi di Napoli. Come si è visto, le realtà urbane rimandano a due modelli di sviluppo economico, presentano storie migratorie proprie e quadri normativi in materia di immigrazione che in misura differente hanno *seguito* gli ideali di accoglienza e di integrazione dei Paesi [§1]. L'analisi del fenomeno dell'imprenditorialità straniera non può essere svincolata dall'intreccio di questi elementi, anzi rivela una forte linearità con i processi di inserimento socio-occupazionale e di sedimentazione dei gruppi nei contesti nazionali e locali [§4]. Se alcune spiegazioni hanno sostenuto che i fattori socio-culturali fossero alla base della costituzione delle attività economiche straniere, a nostro avviso è anche

vero che il contesto ospitante incoraggia e/o limita qualsivoglia iniziativa, o quantomeno differenzia i percorsi. Basti pensare come i pakistani della prima generazione di arrivi, dopo una esperienza lavorativa nelle fabbriche di cotone del nord del Regno Unito, reinvestirono quelle stesse *skills* nel settore tessile, organizzato su una *scala di filiera* ridotta (dalla produzione, ai rifornimenti, fino alla vendita al dettaglio), con un quartier generale a sud della Greater Manchester. Lo spirito imprenditoriale che ha sostenuto i percorsi occupazionali ascendenti dei primi uomini di *affari* ha contribuito a creare una *predisposizione culturale*, ravvisata anche nelle esperienze raccolte in questa ricerca. Nel caso degli srilankesi di Napoli le prime forme imprenditoriali visibili oggi non godono di una struttura organizzativa altamente definita, piuttosto presentano profili *deboli* e si inseriscono prevalentemente nel commercio e nei servizi, in linea con l'economia partenopea. La scarsità di risorse come pure la conoscenza del territorio, in termini di istituzioni e agenzie, hanno rafforzato le difficoltà nell'avvio di una attività economica. Inoltre, si è trattato di individui che spesso hanno fatto una prima esperienza nei servizi di cura domestica e alla persona presso le famiglie napoletane, un settore che assorbe la maggior quota dell'offerta. Più in generale, le città costituiscono osservatori privilegiati di analisi per comprendere a fondo le dinamiche sociali, culturali e economiche che le attraversano. Per tali ragioni, in questo lavoro di ricerca è stato privilegiato l'approccio territorialista (Mela, 2017) che se da un lato ha permesso di ricostruire una cornice spaziale e sociale dei quartieri in cui le attività pakistane e srilankesi si concentrano, nonché di distinguere le strutture di opportunità su scala urbana ridotta, dall'altro ha costituito una efficace *strategia* di campo per stabilire un primo contatto con gli universi imprenditoriali oggetto di analisi. I risultati conseguiti hanno permesso di delineare due modelli di impresa per città, costruiti a partire dai dati raccolti sui 35 ego-network. L'*accesso alle risorse* e l'*omofilia dei rapporti* sono state le dimensioni principali che hanno descritto questi modelli. Ne consegue che per il modello *mancomuniano* l'accesso alle risorse si è articolato lungo i canali formali e istituzionali, mentre le relazioni *forti* e informali che hanno fornito un importante sostegno nei percorsi imprenditoriali hanno rivelato una maggiore *omofilia* rispetto al genere e all'origine. Il modello *partenopeo* ha delineato una situazione

divergente: l'accesso alle risorse (finanziarie, supporto legale-amministrativo ecc.) spesso è stata mediata da *gatekeepers* locali che hanno agito da *filtro* tra i bisogni espressi dagli srilankesi e il territorio. I limiti ravvisati per questo livello di analisi sono riferiti alle ridotte *capabilities* degli individui e al contesto urbano, che non sembra ancora pronto ad offrire servizi specialistici e più attenti ad una crescente quota di stranieri con una vocazione imprenditoriale [§6]. In questo senso, le relazioni stabilite all'interno della comunità e nel contesto partenopeo hanno svolto un ruolo decisivo nei percorsi di impresa srilankese e delineato una risposta, talvolta costruita informalmente, ai molteplici problemi incontrati sul territorio. Questa tendenza è stata confermata dall'*E-I index* che ha registrato una *eterofilia* (di genere e di origine) delle relazioni con gli *alter*.

A partire da questi risultati si sono distinti quattro tipi di *embeddedness* che hanno rivelato analogie e contrasti tra le esperienze pakistane e srilankesi [§5.3.1].

A prescindere dai contesti territoriali più o meno attrattivi per l'offerta imprenditoriale straniera, l'*embeddedness relazionale*, inclusivo di contatti con la comunità e l'*embeddedness delle imprese nel tempo* hanno accomunato gran parte delle esperienze di entrambi i gruppi. Innanzitutto, è emerso il ruolo della comunità nel rappresentare un solido punto di riferimento, o nel mobilitare risorse indispensabili nei percorsi imprenditoriali. Se per gli srilankesi i connazionali hanno rappresentato un importante supporto per reperire risorse finanziarie, aiuto pratico nell'avvio delle attività, canali per entrare in contatto con le istituzioni del territorio e/o i professionisti locali (avvocati, commercialisti, ingegneri ecc.), la comunità pakistana ha guadagnato di autoreferenzialità. Infatti, la sedimentazione del gruppo nel tempo ha saldato le relazioni comunitarie e nei percorsi di impresa si è rilevato che i servizi privati, le collaborazioni con altri business o i rifornimenti si realizzano nel circuito etnico. Una analoga situazione tra pakistani e srilankesi si è ravvisata per le imprese che hanno contato sul supporto delle relazioni *intime*: la famiglia si è confermata come una importante istituzione della società sia nel tempo che nello spazio. Tuttavia, per gli srilankesi questa si è *allargata* fino ad includere le famiglie dei precedenti datori di lavoro, riflettendo un contesto culturale in cui la prossimità fisica e sociale è da sempre alla base di virtuose *convivenze interculturali* (Ferrarotti, 2003). Questi aspetti caratterizzano

un tessuto sociale aperto, in cui le imprese srilankesi sono organizzate e operano, che travalica i confini comunitari, attraversa il vicinato, le famiglie napoletane e crea legami *forti* a base fiduciaria che agiscono da *welfare parallelo*.

Gli ultimi due tipi di *embeddedness* sono risultati sensibili alle varianti territoriali; l'*embeddedness di mercato* ha interessato tre professionisti british-pakistani con una propensione a stabilire contatti con i diversi attori del territorio. Infatti, sia nella struttura organizzativa delle attività (es. origine dei dipendenti) che nella scelta *di cosa e a chi* direzionare la propria offerta, questi si sono rivolti all'esterno della comunità pakistana locale, mostrando un profilo simile a quello delle imprese britanniche.

Il *bridging embeddedness* ha rimarcato la particolarità del *modello partenopeo*, in cui gli srilankesi collocati tra diversi *ambienti influenti* delle reti personali (le relazioni con la comunità srilankese e con gli autoctoni), hanno acquisito risorse fondamentali per intraprendere una mobilità occupazionale. Tuttavia, come è stato osservato, per il *livello contrattuale* degli ego-network i *vuoti strutturali* (Burt, 1992) sovente sono stati occupati da *alter* autoctoni o cinesi che, indicati come i principali fornitori, hanno immesso sul mercato prodotti e servizi prima veicolati in un solo gruppo (Barberis, 2008, p.276). In altre circostanze, le pratiche di scambio si sono organizzate a livello di quartiere o di vicolo, dove alcuni esercenti napoletani ne hanno gestito i rapporti di fornitura con le attigue attività commerciali straniere. Ciò se da un lato delinea una microeconomia tipica dei quartieri di Napoli, dall'altro è sentinella di meccanismi che accrescono la vulnerabilità delle attività commerciali, talvolta a vantaggio coatto degli speculatori locali:

«quando ho aperto primo anno tutto bene però poi questo di alimentari [indica il negozio di fronte, ndr.] vuole che devo prendere da lui pasta, salsa, detersivi, casse acqua. Ma io ho detto no, poi lui ha detto che dovevo fare così perché sennò prendevo suoi clienti [...] un po' prendo da lui, un po' dico che ho roba e non posso prendere ancora¹⁵⁷»

¹⁵⁷ Gayan, uomo srilankese. 6 luglio 2019, Napoli.

Gayana, come pochi altri, racconta dei soprusi subiti nel quartiere e che per quieto vivere e paura spesso si sceglie di sottostarsi a determinare *regole*. Ma nell'ambito della comunità c'è anche chi, come Surangy, Upul e Leenus, ha stabilito delle regole proprie per fronteggiare la spietata concorrenza: proprietari di agenzie di viaggio, sorte nel rione Sanità all'incirca venti anni fa, non fanno mistero che inizialmente vi era molta concorrenza e che si giocava a ribasso per accaparrarsi la migliore fetta di clientela. Dalla lettura incrociata dei racconti, però, risulta difficile stabilire chi è stato il primo ad intraprendere in questo settore, poiché sia Upul che Leenus si additano a vicenda come 'colpevoli' di aver 'rubato' l'idea all'altro:

«Leenus ha rubato il mio lavoro, io ho cominciato prima nel '91...lui è venuto nell'80 e lavorava in una famiglia, poi faceva il ristorante [...] Io nel '94 sono tornato un anno al Paese e quando sono tornato a Napoli lui ha rubato l'idea di agenzia e vendeva i biglietti per srilankesi¹⁵⁸».

«Prima dell'agenzia avevo aperto ristorante per srilankesi e ora sta andando avanti ed io ho consegnato a mio fratello, perché non potevo avere tante attività...ero sempre impegnato. Allora nel 1989-90 decido di fare agenzia di viaggi e un paesano, si chiama Upul, subito ha preso questa idea perché sapeva che srilankesi sempre vogliono tornare a Paese o mandare qualcosa per la famiglia e così ha fatto pure lui... ma io sono stato primo¹⁵⁹».

Quando Surangy qualche anno più tardi decide di aprire una terza agenzia di viaggi subisce le accuse di Leenus, che non tollerava la sua presenza sul mercato: *«un po' era invidioso perché ci sapevo fare... ma pure perché non accettava che io ero donna e proprietaria di agenzie... non sai quante volte ha detto a Samantha [il marito, ndr], perché fai stare lei? Se proprio metti tu che sei uomo... ma io non mi sono importata di niente¹⁶⁰».* Ma di fronte all'evidenza di una crescente concorrenza rappresentata dalla vendita online di biglietti aerei per lo Sri-Lanka a cifre irrisorie, il conflitto tra Surangy, Upul e Leenus cessa e si trasforma in una

¹⁵⁸ Upul, uomo srilankese. 7 agosto 2020, Napoli.

¹⁵⁹ Leenus, uomo srilankese. 31 luglio 2020, Napoli.

¹⁶⁰ Surangy, donna srilankese. 15 luglio 2020, Napoli

alleanza: insieme decidono di combattere la concorrenza, informando i loro clienti della *truffa* e non inflazionando i prezzi: «*Se io vendo a 495 euro biglietto per Sri-Lanka con bagaglio anche Leenus e Upul mettono questa cifra e massimo 5 euro in più [...] per colpa di questi abusivi noi stiamo perdendo e cerchiamo sempre di dire ai nostri clienti che devono stare attenti*».

Le dinamiche di concorrenza si riscontrano anche nel Curry Mile dove, però, non trovano forme di contrasto dal *basso*, al contrario la forte attrattiva dell'area le nutre di continuo. D'altronde in un contesto in cui la comunità pakistana è molto strutturata, ma anche più numerosa e opera in luoghi affollati da altre nazionalità, ogni iniziativa è assai più ardua. Come raccontato da molti ristoratori, la diffusione di takeaways, kebabberie e rosticcerie ha minato la tranquillità di un'area un tempo frequentata solamente da famiglie. Cosicché, il 'cibo spazzatura' preferito dai city users che affollano il Curry Mile ad ogni ora del giorno e della notte, ha spinto i ristoratori a rimodulare il proprio listino prezzi e ad offrire menu completi anche a soli £ 6-7. Questa strategia di mercato sempre più competitiva ha innescato un circolo vizioso: i prezzi convenienti se da un lato abbassano la qualità dei prodotti, dall'altro attirano quei clienti *indesiderati* dagli storici ristoratori indo-pakistani. A tutto ciò si somma, l'apertura dei club e dei *shisha* bar che alimenta la movida notturna, deturpando il buon nome del Curry Mile. Ma la concorrenza impatta anche sui fitti dei locali che aumentano sensibilmente di anno in anno, e per cui vigono le medesime regole del gioco 'Monopoly', così come ci ha spiegato Masoud:

«Curry Mile is very busy, it seems that there isn't any space for new business anymore... The problem is that you never stay safe because the rent rises year by year and if you have a large profit you can manage that, otherwise, you must move elsewhere. [...] The owner of Toro's right here seems to put pressure on my landlord to let me leave. He wants to expand his restaurant into my offices. it's crazy! Actually, we have a four-year lease, but if nothing changes in two years, I already know that the winner will be the one who offers the most money like in Monopoly¹⁶¹».

¹⁶¹ Masoud, uomo british-pakistani. 6 febbraio 2020, Manchester.

Sebbene l'area sia satura di attività commerciali e di servizi, continua ad esercitare una forte attrazione per i nuovi business che *spingono* per entrare o per consolidarsi nel complesso di edilizia esistente, disposti a pagare qualunque cifra pure di operare in un quartiere strategico della città e contiguo ai poli universitari. Talvolta, simili dinamiche sfociano in pratiche *abusive* con l'appropriazione indebita dei servizi del quartiere a danno di altri esercenti, e di spazi di mercato (*unfair competitor*):

«The situation has worsened over the years. Illegal connections to switch boxes... I mean to power stations... people complain about every month. I think some business carry on not paying their bills and for the victim shopkeeper, there are expensive bills to pay [...] There is a lot of unfair competitor. I was one of the first shisha suppliers and a few years later Shisa House opened opposite me. I found out after some time that this gentleman was hoarding my customers, introducing himself as a dealer from Aladin. I went looking for him to sort it out, but his secretary didn't seem to even know who his boss was. So I reported him to the police¹⁶²».

Le realtà urbane a confronto sono il riflesso generale delle logiche che stabiliscono la presenza sul mercato che, se deregolamentato a Manchester, a Napoli presenta un forte radicamento a livello di quartiere e nei rapporti che vi prendono forma. Tra i diversi aspetti, bisogna considerare il fattore tempo nei percorsi imprenditoriali; infatti, al crescere delle comunità e all'ingresso sul mercato di nuove imprese competitive e innovative, le *regole contrattuali* su base etnica (es. tra Surangy, Upul, Leenus) perdono di aderenza in un segmento di mercato affollato (es. la ristorazione indo-pakistana del Curry Mile).

Alla luce di tutto ciò viene spontaneo chiedersi come evolveranno le imprese srilankesi a Napoli; come riusciranno a preservare pratiche di scambio e contrattuali orizzontali, e non ultimo, se e come si svilupperà una *coscienza istituzionale* verso un universo così composito e in crescita. In pari misura sarebbe interessante seguire l'evoluzione delle economie pakistane a Manchester, per

¹⁶² Kamram, uomo british-pakistani. 27 novembre 2019, Manchester.

verificare l'eventuale evoluzione dei percorsi di emergenza socio-economica che si intravedono nelle generazioni british-pakistane, di cui le traiettorie tendono verso una maggiore professionalizzazione.

La *Mixed Embeddedness* e i fondamenti teorici e metodologici della *Social Network Analysis* hanno consentito alla ricerca di scendere molto in profondità nell'analisi dei casi studiati. In particolar modo, l'approccio relazionale ha permesso di rilevare il grado di *embeddedness* degli imprenditori pakistani e srilankesi nei propri ambienti sociali, nei relativi contesti urbani e nelle maglie più larghe della società. Più in generale, sul piano metodologico la combinazione di tecniche qualitative e tecniche quantitative ancora poco esplorate - quali appunto le analisi fattoriali a partire da statistiche descrittive di rete - nella lettura di analogie e differenze ha costituito un livello meta-analitico nelle fasi cruciali della ricerca. Nel complesso, uno dei risultati di questa ricerca sembra poter essere proprio la proposta di un modello interpretativo e metodologico trasferibile in altri contesti di studio/analitico, e su dimensioni spazio-temporali più ampie.

Appendice 1. Traccia di Intervista

La traccia di intervista è stata organizzata in 3 sezioni. Nella prima sezione sono state indagate le esperienze migratorie nel contesto ospitante e nel caso dei pakistani di seconda generazione, invece, sono state ripercorse le esperienze di vita, le storie migratorie delle famiglie, nonché l'inserimento socio-occupazionale dei genitori. La seconda sezione ha ricostruito le storie di carriera, l'idea e la motivazione alla base delle attività, le opportunità e i limiti incontrati nel contesto urbano, le strategie adottate, le risorse a disposizione e le competenze (di partenza e acquisite), i rapporti con il quartiere in cui si opera e l'evoluzione delle attività. Infine, un'ultima sezione ha fatto riferimento alla gestione del tempo libero, le persone frequentate e più in generale, ai rapporti con la comunità.

Name and surname:

Age:

Interview place:

Interview time:

I sezione

Brief story on your own immigration

- 1) Tell me about your immigration history
- 2) When did you arrive in Manchester/Napoli?
- 3) What made you come to Manchester/Napoli?

(in the case she/he is second generation)

- 1) Tell me about your life, your family..
- 2) Did your parents or your relatives have this business?
- 3) If so, did you work with your familiar business?
- 4) What was your work experience?

II sezione

Motivational push

- 1) In which sector would you classify your business?
- 2) What is the idea of your business? What do you do?
- 3) How did you come up with the idea for your business?
- 4) Why did you decide to set up your business?
- 5) Did any of the people you knew help you in setting up your business?
(Understanding if there were parent/friends/acquaintance who worked in this sector)

Opportunity/limits of urban context

- 1) Was the choice of the productive sector, in which to start your business, linked to the opportunity of the urban context?

- 2) What difficulties did you come across in setting up your business in Manchester/Napoli?
- 3) How difficult was it to establish relationships with the local institutions or with banks?
- 4) Based on your experience, what opportunities and/or facilities does Manchester/Napoli offer to new start-ups?

Entrepreneurial strategies

- 1) Tell me about the main steps that you took to set up your business

Essential skills and resources

- 2) What skills did you have at the start that were relevant to the business?
- 3) Which skills did you have to gain to improve your role at the business?
- 4) What resources did you have to start your business? (funding sources for example)
- 5) Did anybody help you in gaining skills and/or resources?

The relations with the neighbourhood

- 1) In which neighbourhood of the city do you operate?
- 2) What is the nature of the relationship between your business and the neighbourhood?
- 3) Do you own or rent the space in which you work?
- 4) Do you live where you run your business?

Evolution of enterprise

- 1) Tell me about the evolution of your business.
- 2) How is your business evolving?
- 3) How have you innovated at your enterprise?
- 4) Have you change the sector in which you operate?
- 5) did your business been passed down for generations?
- 6) If so, in that case, how was it at the start and how did it change over time?
- 7) Have you changed the structure of the business or the place of operation?
- 8) How many workers do you have?
- 9) Are they relatives or friends?
- 10) Are they from the Pakistani/Srilankese community?
- 11) Did you expand your business? (For example other seats in the city, other production forms..)

III sezione

Life and free time

- 1) In your free time what do you do?
- 2) Do you frequently engage with people of your community?
- 3) Do you participate in the cultural events of your community?
- 4) And religious events of your community?
- 5) If so, which ones?
- 6) Where do Pakistani/Srilankesi in Manchester/Napoli typically congregate? (park, churches, mosques, aggregation places in general)

Appendice 2. Suite Software Network Canvas

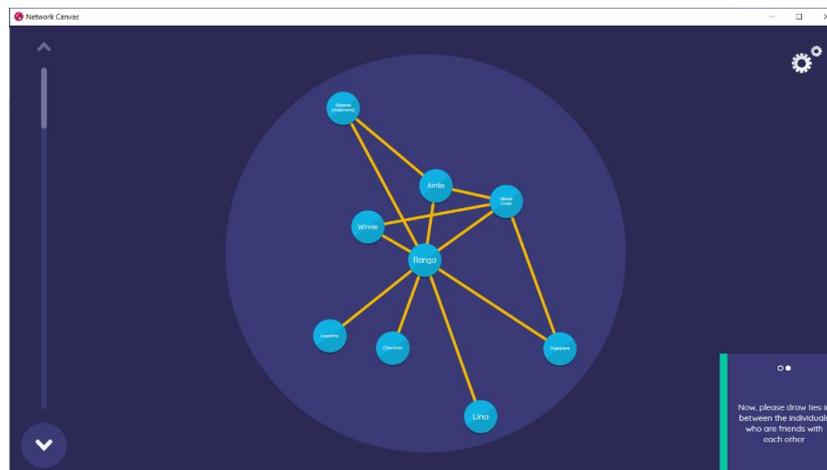
L'approccio di *Social Network Analysis* è applicato in diversi settori disciplinari e casi empirici e richiede un disegno di ricerca lineare che risponda a due domande principali: *perché* indagare i sistemi relazionali e quali informazioni i dati possono fornire; *come* rilevare il dato relazionale. Rispetto quest'ultimo aspetto, una copiosa mole di ricerche è stata condotta utilizzando svariati strumenti: interviste qualitative (Hollstein, 2011; Bellotti 2008; Edwards, 2010), osservazione diretta (Mitchell, 1969; Epstein, 1969; Kapferer, 1969; Werbner 1990a, 1990b), archivi storici (Padgett, Ansell, 1993; Crossley, 2008; Bellotti, 2012), *contact diary* (Gribaudo, 1987; Shelley et al., 1990), questionari e *data mining* da piattaforme digitali (Hansen et al., 2010). È evidente che la scelta delle tecniche di rilevazione sia strettamente dipendente agli obiettivi stabiliti a priori dal ricercatore e che, spesso, può integrare anche altri strumenti. Come si è visto, se la traccia di intervista è stata impiegata per le esperienze migratorie e quelle di intrapresa pakistane e srilankese, il questionario è stato utilizzato in maniera complementare, per indagare il ruolo dei tre livelli di interazione (informale, formale e contrattuale) e le risorse veicolate a sostegno dei progetti economici. Pertanto, è stato utilizzato il *Network Canvas*, un software di recente invenzione e disponibile open source¹⁶³. Questo consta di tre applicativi: i) *Canvas Architect* per la costruzione della batteria di domande, nel gergo *creazione del protocollo*; ii) *Network Canvas* per la somministrazione della traccia semi-strutturata; iii) *Network Canvas Server* per l'archiviazione automatica dei dati. Vediamo come sono stati utilizzati in ciascuna fase della ricerca.

Con il *Canvas Architect* è stato costruito il protocollo per *ego-network form* strutturato in 13 sezioni; tutte le informazioni raccolte, anche quelle sugli alter della rete, sono relative al punto di vista di ego. Per ciascuna sezione sono state riportate indicazioni di carattere generale e domande specifiche (*prompt*), per agevolare la compilazione. Nella prima sezione è stata organizzata la scheda anagrafica delle attività (*General information and Characteristics for EgoForm*):

¹⁶³ Il software è accessibile tramite <https://networkcanvas.com/>

business name, birth of business, number of employees, number of branches, franchising or not. A partire dalla seconda sezione (*Editing Name Generator*) è stato costruito il livello informale immettendo un *Node and Edge Type* (di individui). Questo ha permesso di individuare le persone che sono state importanti per la realizzazione del progetto di intrapresa. L'intervistato ha avuto la possibilità di aggiungere sullo screen i suoi alter, fornendo alcune generalità: *name, gender, age* (in classi), *nazionalità, kind of support* (campo aperto). In seguito, è stato utilizzato un *Sociogram interface* in riferimento al livello informale, in cui è stato chiesto agli intervistati di inserire dal centro verso l'esterno dello screen, gli alter elencati in precedenza e di posizionarli vicini o lontani tra loro, in base all'*intensità* di relazione tra le persone (come da ego percepite). Completata questa operazione, l'intervistato ha creato il legame tra ogni alter nel medesimo screen (fig.1).

Fig.1 – Esempio Sociogram interface



Nella quarta sezione (*Editing CategoricalBin*) è stato riproposto l'elenco degli alter precedentemente inseriti, questa volta chiedendo all'intervistato di segnalare quali si conoscessero indipendentemente da lui, trascinando le coppie di nodi all'interno delle categorie predeterminate: *relatives, friends, colleagues e acquaintances*. Nella quinta sezione con le stesse modalità, è stato chiesto di specificare il tipo di legame tra ego e alter, associando ciascun singolo nodo a una delle 16 categorie predefinite: *father, mother, brother, sister, wife, husband,*

daughter, son, mother-in-law, father-in-law, sister-in-law, brother-in-law, relative, friend, colleague, acquaintance.

La sesta sezione (*Editing OrdinalBin*), è stata pensata per valutare il tipo di supporto ricevuto da ciascun alter, su una Scala Likert che va da *1 = Not at all important* a *5 = Very Important*. Infine, l'ultima sezione del livello informale ha indagato se la natura dei rapporti con ciascun alter fosse cambiata nel tempo (Yes/Not). Non sono state aggiunte ulteriori domande strutturate per questo campo, poiché si è preferito approfondire eventuali risposte di rilievo con metodi qualitativi (va precisato che l'intera intervista è stata registrata previo consenso).

L'ottava sezione rimanda al livello formale che include i soggetti del territorio con i quali gli intervistati si sono interfacciati per l'avvio del business. Agli intervistati è stata fornita una lista di soggetti prestabilita (*Editing Name Generator*): *ethnic/co-ethnic association, local association, religious institutes, trade union, services office* (es. legali, di consulenza, commerciali ecc.), *local institutions* (es. comune, municipalità camera di commercio, ecc.), *bank and office loan services*. Nella nona sezione (*Editing name generator*) gli intervistati hanno indicato se qualcuno avesse consigliato loro il contatto con le istituzioni (anche in questo caso è stato chiesto di riportare le generalità degli alter). Nella decima sezione (*Editing CategoricalBin*), gli stakeholders che comparivano sullo screen sono stati associati al tipo di supporto mobilitato: *business consulting, technical advice, administrative, legal, know-how, financial*. L'undicesima sezione (*Editing Name Generator*) ha offerto la possibilità di inserire tutti gli altri soggetti del territorio che lo hanno supportato diversamente, ma assenti nella lista fornita: *name of the local stakeholder* e *kind of support*. Anche nella dodicesima sezione, è stato riproposto di valutare il tipo di supporto ricevuto dalle istituzioni e dagli attori del territorio, con le modalità adottate in precedenza (Scala Likert: da 1 a 5). Infine, nell'ultima sezione (*Editing Name Generator*) è stato chiesto di indicare i rapporti di collaborazione e/o di fornitura con altri business; per ciascun soggetto è stato fornito: *name, nationality owner of the business* e *type of exchange* (campo aperto).

Una volta costruito il protocollo, il file è stato *abbinato* all'applicativo *Network Canvas* con cui si è proceduto alla rilevazione. I dati relazionali raccolti sui 35

ego-netowrk sono stati archiviati di volta in volta sul *Network Canvas Server* che dotato di una interfaccia, restituisce le prime statistiche sintetiche per ciascuna dimensione di analisi. L'applicativo consente di scaricare in formato GraphML e CSV i seguenti file: *adjacency matrix*, *attribute list*, *edge list*, *ego attribute list*.

Appendice 3. Matrici

Profilo dell'imprenditore						
Nome	Eta_azienda	N_impiegati	Sedi	Citta	Genere	Istruzione
Arfana	6	7	1	Manchester	F	Laurea
Abdul	20	3	1	Manchester	M	Laurea
Bari	13	7	1	Manchester	M	Laurea
Jilani	8	20	1	Manchester	M	Laurea
Sajiad	7	4	2	Manchester	M	Laurea
Kamram	4	6	2	Manchester	M	Laurea
Masoud	14	26	2	Manchester	M	Laurea
Mohammed	22	6	1	Manchester	M	Laurea
Zerin	7	7	2	Manchester	M	Diploma
Quasim	19	50	7	Manchester	M	Laurea
Tahir	101	35	10	Manchester	M	Laurea
Ahmed	5	2	1	Manchester	M	Laurea
Devang	22	11	1	Manchester	M	NA
Ali	50	3	1	Manchester	M	Diploma
Tariq	11	3	1	Manchester	M	Laurea
Fareeda	10	4	1	Manchester	F	Laurea
Saleem	12	5	1	Manchester	M	Laurea
Ajith	13	5	1	Napoli	M	Licenza Media
Aravin	4	4	2	Napoli	M	Laurea
Darshana	8	5	2	Napoli	M	Diploma
Gayan	6	1	1	Napoli	M	Licenza Media
Janaka	1	0	1	Napoli	M	Laurea
Lanka	14	5	1	Napoli	M	Licenza Media
Leenus	22	5	2	Napoli	M	Licenza Inferiore
Magala	6	1	1	Napoli	M	Nessun titolo
Piyasiri	20	2	1	Napoli	M	Laurea
Radinsha	1	1	1	Napoli	F	Diploma
Sanjanni	12	4	2	Napoli	M	Diploma
Shany	4	0	1	Napoli	F	Diploma
Upul	30	2	1	Napoli	M	Nessun titolo
Ashley	26	3	1	Napoli	M	Nessun titolo
Fonseca	3	1	1	Napoli	M	Licenza Inferiore
Suranjy	14	2	1	Napoli	F	Diploma
Pragheeth	8	1	0	Napoli	M	Nessun titolo
Rohan	4	1	1	Napoli	M	Nessun titolo

Indici di coesione					
Nome	Formale_Informale	Esterno_Interno	Debole_Forte	Etero_Homo	Densità
Arfana	-0,111	0,111	0,333	0,333	0,464
Abdul	0,000	-0,667	0,000	-1,000	0,650
Bari	0,250	0,125	0,500	0,000	0,236
Jilani	0,294	-0,059	0,294	0,000	0,444
Sajiad	-0,105	-0,737	-0,211	-0,700	0,268
Kamram	0,750	0,750	0,75	-1,000	0,222
Masoud	0,600	0,800	0,800	0,000	0,182
Mohammed	0,091	-0,273	0,091	-0,333	0,573
Zerin	0,250	-0,250	0,250	-1,000	0,533
Quasim	0,259	-0,407	0,037	-1,000	0,311
Tahir	0,231	-0,462	0,231	-0,200	0,578
Ahmed	0,000	-0,182	0,364	0,692	0,391
Devang	0,167	-0,500	0,167	-0,200	0,364
Ali	0,231	0,115	0,231	0,692	0,323
Tariq	0,222	-0,184	0,254	-0,218	0,478
Fareeda	0,250	0,308	0,265	-0,200	0,564
Saleem	0,600	0,800	-0,846	-1,000	0,222
Ajith	-0,85	-0,800	-0,300	-0,081	0,151
Aravin	0,167	0,167	0,167	0,083	0,436
Darshana	-0,400	0,200	0,200	-0,143	0,357
Gayan	-0,333	-0,333	-0,333	0,000	0,429
Janaka	-0,600	-1,000	-0,200	0,000	0,357
Lanka	-0,200	0,400	0,400	-1,000	0,357
Leenus	-0,818	0,091	-0,273	0,000	0,393
Magala	-0,600	-0,200	-0,200	0,000	0,450
Piyasiri	-0,571	0,429	-0,071	0,091	0,327
Radinsha	-0,143	-0,143	0,071	0,111	0,359
Sanjanni	-0,273	0,273	0,273	0,143	0,393
Shany	-0,180	0,091	0,000	0,067	0,467
Upul	-0,846	0,076	-0,846	-0,167	0,619
Ashley	-1	-0,167	-0,167	0,167	0,595
Fonseca	-0,333	-0,167	0,083	-0,222	0,276
Suranjy	-0,905	-0,905	-0,143	0,200	0,714
Pragheeth	-1	0,190	-0,300	-0,167	0,268
Rohan	-0,333	-0,333	-0,333	0,000	0,533

Indici di coesione					
Nome	N_Nodi	N_Legami	Transitivita	Distanza_media	Coesione
Arfana	11	36	0,488	1,673	0,664
Abdul	5	13	0,692	1,350	0,825
Bari	11	32	0,714	1,480	0,345
Jilani	9	32	0,469	1,556	0,722
Sajiad	17	73	0,453	1,732	0,634
Kamram	9	16	0	1,778	0,611
Masoud	11	20	0	1,818	0,591
Mohammed	11	66	0,713	1,427	0,786
Zerin	6	16	0,474	1,467	0,767
Quasim	12	46	0,439	1,689	0,655
Tahir	10	52	0,674	1,422	0,789
Ahmed	11	44	0,388	1,609	0,695
Devang	12	48	0,378	1,636	0,682
Ali	12	37	0,698	1,466	0,792
Tariq	11	38	0,523	1,759	0,536
Fareeda	8	26	0,478	1,654	0,672
Saleem	10	16	0	1,778	0,693
Ajith	17	41	0,506	1,480	0,212
Aravin	11	48	0,496	1,564	0,718
Darshana	8	20	0,310	1,643	0,679
Gayan	7	18	0,500	1,571	0,714
Janaka	8	20	0,400	1,643	0,679
Lanka	8	20	0,321	1,643	0,679
Leenus	8	22	0,469	1,607	0,629
Magala	5	10	0,214	1,550	0,725
Piyasiri	13	56	0,506	1,674	0,578
Radinsha	13	56	0,371	1,641	0,679
Sanjanni	8	22	0,469	1,607	0,696
Shany	10	44	0,544	1,533	0,733
Upul	7	26	0,750	1,381	0,810
Ashley	7	26	0,615	1,405	0,789
Fonseca	13	17	0,478	1,701	0,599
Suranjy	8	40	0,733	1,286	0,857
Pragheeth	10	35	0,453	1,732	0,634
Rohan	6	16	0,474	1,467	0,767

Indici di centralità				
Nome	Grado_medio	Prestigio	Intermediazione	Vicinanza
Arfana	3,273	0,267	7,475	61,85
Abdul	2,600	0,428	11,667	76,76
Bari	2,364	0,255	2,424	15,02
Jilani	3,556	0,310	7,937	66,96
Sajiad	4,294	0,217	4,877	59,06
Kamram	1,778	0,301	11,11	58,52
Masoud	1,818	0,259	9,091	56,94
Mohammed	5,727	0,282	4,747	72,47
Zerin	2,667	0,381	11,67	71,07
Quasim	3,417	0,257	6,894	60,75
Tahir	5,200	0,299	5,278	73,10
Ahmed	3,909	0,281	6,768	64,67
Devang	3,292	0,265	6,364	64,02
Ali	3,417	0,258	7,894	73,58
Tariq	3,178	0,272	6,877	59,12
Fareeda	3,653	0,312	7,987	68,75
Saleem	1,878	0,310	10,22	55,86
Ajith	2,412	0,211	0,882	203,53
Aravin	4,364	0,277	6,263	66,92
Darshana	2,500	0,326	10,714	63,19
Gayan	2,571	0,345	11,429	66,23
Janaka	2,500	0,318	10,714	63,28
Lanka	2,500	0,329	10,714	63,08
Leenus	2,750	0,318	10,110	64,41
Magala	1,800	0,425	18,333	67,61
Piyasiri	3,923	0,246	5,186	29,45
Radinsha	4,308	0,234	5,828	63,69
Sanjanni	2,750	0,326	10,119	64,41
Shany	4,200	0,298	6,667	68,37
Upul	3,714	0,356	7,619	75,04
Ashley	3,571	0,354	8,095	73,67
Fonseca	3	0,246	6	39,85
Suranjy	4,308	0,330	4,762	80,45
Pragheeth	4,294	0,217	4,877	59,06
Rohan	2,667	0,381	11,67	71,07

Bibliografia

- Abeyesekera S., 1990, *Women in Struggle: Sri Lanka 1980-1986*. Paper presented at the Second National Convention on Women's Studies. Colombo: CENWOR.
- Acocella I., 2010, La scuola di Chicago: tra innovazione e tradizionalismo. In: *Quaderni di Sociologia, Neuroscienze e Scienze Sociali*, n. 53, pp. 107-127
<https://doi.org/10.4000/qds.694>
- Ahmed K., 1981, *Studies in Islamic Economics*. Leicester: Islamic Foundation.
- Alberoni F., Baglioni G., 1965, *L'integrazione dell'immigrato nella società industriale*, Bologna: Il Mulino.
- Aldrich H., McEvoy D., 1983, *Ethnic Succession in Business Ownership in Three British Cities, 1978-1980-1982: The Impact of Economic Recession*, paper presented to the annual conference of British Geographers, December.
- Aldrich, H., Reiss A.J., 1976, Continuities in study of Ecological Succession: Changes in the race composition of neighbourhoods and their businesses. In: *American Journal of Sociology*, vol.81, 4, pp.846-866.
- Amato F., 2006, Il centro storico di Napoli tra rinascita e fine apparente. In: *Storia Urbana*, n 113, pp. 59-75
- Amato F., Fusca L., Matarazzo N., 2019, *Le imprese di migranti a Napoli*. In: Rapporto CESPI.
- Amaturo E., Zaccaria A.M., 2019, *Napoli. Persone, spazi e pratiche di innovazioni*, Soveria Mannelli: Rubettino Editore.
- Ambrosini M., 2015, L'imprenditoria immigrata in Italia: tra marginalità, adattamento e innovazione. In: *L'integrazione delle comunità immigrate e l'imprenditoria straniera*, Relazioni Convegno, 23 Aprile presso l'Istituto Stensen, Associazione Neodemos.
- Ambrosini M., 2012, Governare città plurali. Politiche locali d'integrazione per gli immigrati in Europa, Milano, FrancoAngeli.
- Ambrosini M., 2007, Il mercato del lavoro immigrato. In: Regini M., (a cura di), *La sociologia economica contemporanea*, Roma-Bari: Laterza, pp. 13-34.
- Ambrosini M., 2005, *Sociologia delle Migrazioni*, Bologna: Il Mulino.
- Ambrosini M., Lodigiani R., Zandrini S., 1999, L'integrazione subalterna. Peruviani, eritrei e filippini nel mercato del lavoro italiano. In: *Quaderni ismu*^a, 3.
- Ambrosini M., 1999, *Utili invasori. L'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Milano: FrancoAngeli.

- Ambrosini M., Boccagni P., 2004, *Protagonisti inattesi. Lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino*. In: InfoSociali, rapporto di ricerca, vol.9.
- Ambrosini M., Molina S., 2004, *Seconde generazioni. Un'introduzione al futuro dell'immigrazione in Italia*, Torino: Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli.
- Anderson C.J., Wasserman S., Faust K., 1992, Building stochastic blockmodels. In: *Social Networks*, 14, pp. 137-161.
- Anderson C.J., 1992, *The Analysis of Multivariate Categorical Data by Canonical Correlation and Association Models*. Ph.D. diss., University of Illinois
- Anselmo M., 2019, Quartieri Spagnoli. Folklore e impresa spontanea. Storia di una trasformazione in atto. In: Amaturò E., Zaccaria A.M., (a cura di), *Napoli. Persone, spazi e pratiche di innovazioni*, Soveria Mannelli: Rubettino Editore.
- Appadurai A., 2012, *Modernità in polvere*, Milano: Cortina Raffaello.
- Auster E., Aldrich H., 1984, Small business vulnerability, ethnic enclaves, and ethnic enterprise. In: Ward R., Jenkins R., (a cura di), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Attili G., 2007, *Rappresentare la città dei migranti. Storie di vita e pianificazione urbana*, Milano: Editoriale Jaca Book S.p.A.
- Ardituro A., 2015, *Lo Stato non ha vinto: La camorra oltre i casalesi*, Bari: Laterza.
- Astrachan J.H., Shanker M.C., 2003, Family Businesses' Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look. In: *Family Business Review*, vol.16, 3, pp. 211-219.
- Astrachan J.H., Klein B.S., Smyrnios K.X., 2002, The F-PEC Scale of Family Influence: A Proposal for Solving the Family Business Definition Problem1. In: *Family Business Review*, vol.15, 1, pp. 45-58.
- Avallone G., 2015, Società, rapporti ecologici e segregazione: L'approccio della Scuola di Chicago. In: *Sociologia, Rivista Quadrimestrale di Sociologia*, n. 1, pp. 53-61.
- Avola M., Cortese A., 2012, Mobilità e carriere di immigrati imprenditori. In: *Quaderni di sociologia*, vol. 58, pp. 7-40.
- Bagnasco A., 2001, Teoria del capitale sociale e political economy comparata. In: Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Trigilia C. (a cura di), *Il capitale sociale. Istruzioni per l'uso*, Bologna: il Mulino, p.79.
- Bagnasco A., Barbagli M., Cavalli A., 2004, *Elementi di sociologia*, Bologna: Il Mulino.
- Bagwell S., 2018, From Mixed Embeddedness to Transnational Mixed Embeddedness: An Exploration of Vietnamese Businesses in London. In: *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(1), pp. 104–120.

- Barbagli M., Pisati M., *Dentro e fuori le mura. Città e gruppi sociali dal 1400 a oggi*, Bologna: Il Mulino.
- Barberis E., Solano G., 2019, Mixed Embeddedness Revisited: A Conclusion to the Symposium. In: *Sociologica* vol.12, n.2, www.sociologica.unibo.it
- Barberis E., Solano G., 2018, Mixed Embeddedness and Migrant Entrepreneurship: Hints on Past and Future Directions. An Introduction. In: *Sociologica*, vol.12, n.2 www.sociologica.unibo.it
- Barberis E., 2008, *Imprenditori immigrati. Tra inserimento sociale e partecipazione allo sviluppo*, Roma: Ediesse.
- Barnes J.A., Harary F., 1983, Graph Theory in Network Analysis. In: *Social Networks*, 5, pp.235-244.
- Barnes J.A., 1972, *Social Networks*. Modular Publ. Anthropol, 26, Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Barnes J.A., 1954, Class and Committees in a Norwegian Island Parish. In: *Human relation*, 7, pp. 39-58.
- Barney J., 1991, Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. In: *Journal of Management*, March vol.17, 1, pp. 99-120.
- Barret G.A., McEvoy D., 2006, The Evolution of Manchester's Curry Mile: From Suburban Shopping Street to Ethnic Destination. In: Kaplan D.H., Wei L., (a cura di), *Landscapes of the Ethnic Economy*, Plymouth: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Barrett G.A, Jones T.P., Mcevoy D., 2001, Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), pp. 241–258.
- Barth F., 1969, *Ethnic Groups and Boundaries. The social Organization of Culture Difference*, Boston: Little Brown and Company.
- Barton, R., & Dunbar, R. (1997). Evolution of the social brain. In: Whiten A., Byrne R., (a cura di), *Machiavellian Intelligence II: Extensions and Evaluations*, pp. 240-263. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bak Jørgensen M., 2012, The diverging logics of integration policy making at national and city level. In: *International Migration Review*, 46(1), 244–278.
- Bates T., 1994, Social resources generated by group support network may not be beneficial to Asian immigrant-owned small business. In: *Social forces*, 72, 3, 671-689.
- Battegay A., 1996, Migrations, mobilités, formes urbaines: réflexions comparatives. In: *Chypre hier et aujourd'hui entre Orient et Occident. Actes du colloque tenu à Nicosie*, Université de Chypre et Université Lumière Lyon 2. Lyon: Maison de l'Orient et de la Méditerranée Jean Pouilloux, pp. 75-79.
- Battegay A., 1992, Approches urbaines de l'immigration: la question des territoires ethniques dans le villes françaises. In: *Revue européenne des migrations internationales*, 8, 2, pp. 45-50.

- Bauböck R., 1994, *The integration of immigrants*. In: Conseil de l'Europe, Rapport de la 7ème reunion du Groupe Mixed de specialists sur les migration, la démographie et l'emploi, Strasburgo.
- Baum S., Arthurson K., Han J.H., 2015, Tenure social mix and perceptions of antisocial behaviour: An Australian example. In: *Urban Studies*, 52(12), pp. 2170-2185.
- Becker M.P., Clogg C.C., 1989. Analysis of Sets of Two-Way Contingency Tables Using Association Models. In: *Journal of the American Statistical Association*, 84, pp. 142-51.
- Bellesi L., 2016, I fattori che determinano la presenza di imprenditoria immigrata in Italia. In: *La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia*, Rapporto Università di Roma Tre, Censis.
- Bellotti E., 2012, Getting Funded. Multi-level Network of Physicists in Italy. In: *Social Networks*, 34, pp. 215-229.
- Bellotti E., 2008a, What Are Friends for? Elective Communities of Single People. In: *Social Networks*, 30, pp.318-329.
- Bellotti E., 2008b, *Amicizie. Le Reti Social dei Giovani Single*, Milano: FrancoAngeli.
- Benedict, B., ,1968, Family Firms and Economic Development. In: *South Western Journal of Anthropology*, 24, 1, pp. 1-19.
- Berger-Smitt R., Noll H.H., 2000, Conceptual framework and structure of a European system of social indicators. In: *Europorting working paper*, n.9, Mannheim Centre for Survey Research and Methodology.
- Berger S., 1981, The Uses of the Traditional Sector in Italy; Why Declining Classes Survive. In: Bechofer F., Elliot B., (a cura di), *The Petite Bourgeoisie*, London: Macmillan.
- Bergs A., 2005, *Social Networks and Historical Sociolinguistics. Studies in Morphosyntactic Variation in the Paston Letters*, New York: Mouton De Gruyter.
- Berray M., 2019, A Critical Literary Review of the Melting Pot and Salad Bowl Assimilation and Integration Theories. In: *Journal of Ethnic and Cultural Studies*, vol.5, n. 1, pp. 142-151.
- Berti F., 2000, *Esclusione e integrazione. Uno studio su due comunità di immigrati*. Milano: Franco Angeli.
- Biagi., Lo spazio urbano, terreno di contesa politica. Note sul pensiero di Henri Lefebvre. In: *AltroNovecento*, rivista scientifica della Fondazione Micheletti di Brescia, n. 39, dicembre 2019.
- Birch D., 1979, *The Job Generation Process, MIT Program on Neighborhood and Regional Change*, Cambridge: Mass.
- Bird M., Wennberg K., 2016, Why family matters: The impact of family resources on immigrant entrepreneurs' exit from entrepreneurship. In: [Journal of Business Venturing](#), vol. 31, issue 6, pp. 687-704.

- Black J., 2017, *A History of Britain: 1945 to Brexit*, Bloomington: Indiana University Press.
- Bobbio L., 2000, Produzione di politiche a mezzi di contratti nella pubblica amministrazione italiana. In: *Stato e Mercato*, 69(1), pp. 111-141.
- Boccagni P., Pollini G., 2012, *L'integrazione nello studio delle migrazioni. Teorie, indicatori, ricerche*, Collana Ismu, Milano: Franco Angeli.
- Boffo S., 2002, Il modello mediterraneo nel quadro delle nuove migrazioni internazionali. In: *La Critica Sociologica*, 143-144, pp. 88-104.
- Boissevain J., 1984, Small entrepreneurs in contemporary Europe. In: Ward R., Jenkins R., (a cura di) *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, London: Cambridge University Press.
- Boissevain J., 1974, *Friends of Friends*, Oxford: Basil Blackwell.
- Boissevain J., Mitchell J.C., 1973, *Network Analysis: Studies in Human Interaction*, Paris: Mouton, The Hague.
- Boissevain J., 1968, The place of non-groups in the social sciences. In: *Man*, 3, pp. 545-556.
- Bolasco S., 2014, (1°ed, 1999), *Analisi multidimensionale dei dati. Metodi, strategie e criteri d'interpretazione*, Roma: Carocci.
- Bolíbar M., 2016, Macro, meso, micro: broadening the 'social' of social network analysis with a mixed methods approach. In: *Quality & Quantity*, 50 pp. 2217-2236.
- Bonacich E., 1973, A Theory of Middleman Minorities. In: *American Sociological Review*, vol. 38, pp. 583-594.
- Bonacich P., 1972, Factoring and Weighting Approaches to status scores and clique identification. In: *Journal of Mathematical Sociology* 2, pp. 113-120.
- Borgatti S.P., Everett M.G., 1989, The class of all regular equivalences: Algebraic structure and computation. In: *Social Networks*, 11, n.1, pp.65-88.
- Borgatti S.P., Everett M.G., Johnson J.C., 2013, *Analyzing Social Networks*, Londra: SAGE.
- Borjas G.J., 1990, *Friends or strangers: The Impact of immigrants on the US economy*, New York: Basic Books.
- Bott E., 1957, *Family and Social Networks*, London: Tavistock Publication.
- Bourdieu P., 2005, *Questa non è un'autobiografia*, Milano: Feltrinelli.
- Bourdieu P., 2001, *La distinzione. Critica sociale del gusto*, Bologna: il Mulino.

- Bourdieu P., 1986, The Forms of Capital. In: Richardson J.G., (a cura di), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press.
- Bramanti D., 2011, *Generare luoghi di integrazione. Modelli di buone pratiche in Italia e all'estero*, Milano: Franco Angeli
- Brass D.J., 1984, Being in the right place: A structural Analysis of Individual Influence in an Organization. In: *Administrative Science Quarterly*, 29, pp. 518-539.
- Burris V., 1979, *Class Formation and Transformation in Advanced Capitalist Societies: A Comparative Analysis*, Working Paper, University of Oregon.
- Burt R.S., 1992, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard: University Press.
- Burt R.S., 1983, *Corporate Profits and Cooptation: Network of Markets Constrains and Directorate Ties in the American Economy*, New York: Academic Press.
- Buskens V. van de Rijdt A., 2008b, Dynamics of Networks if Everyone Strives for Structural Holes. In: *American Journal of Sociology*, vol.114, n. 2, pp. 371- 407.
- Calvanese F., Pugliese E., 1991, *La presenza straniera in Italia. Il caso della Campania*, Milano: Franco Angeli.
- Cancellieri A., 2017, Migranti e spazio urbano. In: *Mulino*, n. 3/17, pp. 402-409.
- Caniglia E., 2010, L'Europa e il multiculturalismo. In: *Società, Mutamento, Politica*, vol. 1, n. 1, pp. 127-142.
- Carchedi F., Tassinari A., 1994, *L'immigrazione silenziosa. Le comunità cinesi in Italia*, Torino: Edizioni della Fondazione Agnelli.
- Carrington P., 1981, *Horizontal co-optation through corporate interlocks*, PhD. Dissertation, University of Toronto.
- Casles S., 2007. Le migrazioni del ventunesimo secolo come sfida per la sociologia, in "Mondi migranti" n. 1 - 2007, Franco Angeli, Milano, pagg. 14 - 31.
- Caponio T., 2006, Dai modelli alle pratiche di integrazione degli immigrati. Convergenza o divergenza?. In: *Meridiana*, N. 56, pp. 93-110.
- Caponio T.; Borkert M., 2010, *The local dimension of migration policymaking*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Capotorti F., 1979, *Study on the Rights of Persons Belonging to Ethnic, Religious and Linguistic Minorities. Special Rapporteur of the Sub-Commission on Prevention of Discrimination and Protection of Minorities*. New York: United Nations publication.
- Cavaggion G., 2018, *Diritti culturali e modello costituzionale di integrazione*. Torino: Giappichelli Editore.
- Cellini E., Fideli R., Gli indicatori di integrazione degli immigrati in Italia. Alcune riflessioni concettuali e di metodo. In: *Quaderni di Sociologia*, 20|2002, pp. 60-84.

- Centro Studi e Ricerche IDOS, 2017, *Rapporto Immigrazione e Imprenditoria*, Aggiornamento Statistico.
- Ceri P., 2008, Quanto è possibile e desiderabile la coesione sociale?. In: *Quaderni di Sociologia*, 46, pp. 137-147.
- Cerrina Feroni G., Federico V., 2017, *Società multiculturali e percorsi di integrazione. Francia, Germania, Regno Unito ed Italia a confronto*, Firenze: Firenze University Press.
- Chan J., To H., Chan E., 2006, Reconsidering social cohesion: developing a definition and analytical framework for empirical research. In: *Social Indicators Research*, n.75, pp.273-302.
- Chayanov A.V., 1966, *The theory of peasant economy*, Stati Uniti: Richard D. Irwin Inc. (prima ed. 1925).
- Chiesi A.M., 1996, Attori e relazioni tra attori mediante l'analisi di reticoli multipli. In: *Rassegna Italiana di Sociologia*, Vol. 37, Issue 1
- Chiesi A.M., 2004, Social Cohesion and Related Concepts. In: Genov N. (ed.), *Advances in Sociological Knowledge over half a Century*, Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Ciuffoletti Z., Degl'Innocenti M., 1978, *L'emigrazione nella storia d'Italia, 1868- 1975*, Firenze: Vallecchi.
- Clark K., 2014, Is the picture of Pakistani self-employment really so rosy?. In: *Policy@Manchester Blogs: Ethnicity*, <http://blog.policy.manchester.ac.uk/>
- Clark K., Drinkwater S., 2000, Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. In: *Labour Economics* 7, pp. 603–628.
- Clark K., Drinkwater S., 1998, Ethnicity and Self-Employment in Britain. In: *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, 60, 3, pp. 383-407.
- Codagnone C., 2003, Imprenditori immigrati: quadro teorico comparativo. In: Chiesi A.M., Zucchetti E., (a cura di), *Immigrati imprenditori*, Milano: Egea.
- Cohen Y.A., 1994, Culture, Identity, and the Concept of Boundary. In: *Revista de Antropología Social*, vol. 3, DOI - 10.5209/rev_RASO. 1994.v3.11296
- Cohen Y.A., 1969, Social Boundary System. In: *Current Anthropology*, 10, pp. 103-126.
- Coin F., 2004, *Gli immigrati, il lavoro, la casa. Tra segregazione e mobilitazione*, Milano: Franco Angeli.
- Colucci M., 2018, *Storia dell'immigrazione straniera in Italia. Dal 1945 ai giorni nostri*, Roma: Carocci Editore.
- Collins O., 1964, *The enterprising man*, East Lansing: Michigan State University Press.
- Collins R., 1992, The Romanticism of Agency/Structure Versus the Analysis of Micro/Macro. In: *SAGE Social Science Collections*, vol. 40, n.1, pp. 77-97.

- Coleman J.S., 1988, Social capital in the creation of human capital. In: *American Journal of Sociology*, vol.94, n.1, pp. 95-121.
- Colmen D., 1992, Ethnic intermarriage. In: Bittles A.H., Roberts D.F., (a cura di) *Minority populations: Genetics demography and health*, London: Macmillan, pp. 208-240.
- Conti C., Strozza S., 2006, *Gli immigrati stranieri e la capitale*, Milano: FrancoAngeli.
- Coppola P., Sommella R., Viganoni L., 1997, Il paesaggio urbano napoletano tra immagine e mercato. In: Mautone M., (a cura di), *Studi geografici in onore di Mario Fondi*, tomo I, Napoli: Guida.
- Corbisiero F., Zaccaria A.M., 2021, L'effetto paranza. Le visioni, i confini, le prospettive. In: Consiglio S., Izzo F., (a cura di), *Luci nelle tenebre. Un'analisi dell'impatto sociale ed economico delle Catacombe di San Gennaro*, Napoli: Edizioni San Gennaro.
- Corbisiero F., Zaccaria A.M., 2020, Rione Sanità: un'altra Napoli. In: Mazzette A., Mugnano S., (a cura di), *Il ruolo della cultura nel governo del territorio*, Milano: Franco Angeli.
- Crossley N., Bellotti E., Edwards G., Everett M.G., Koskinen J., Tranmer M., 2015, *Social Network Analysis for Ego-Nets*, London: SAGE.
- Crossley N., 2015, *Networks of Sound, Style, and Supervision: The Punk and Post-Punk Musical Worlds of Manchester, London, Liverpool and Sheffield 1975-1980*, Manchester: Manchester University Press.
- Crossley N., 2010, The Social World of the Network. Combining Qualitative and Quantitative Elements in Social Network Analysis. In: *Sociologica*, 1, pp.1-34.
- Crossly N., 2008, Pretty Connected: The Social Network of the Early UK Punk Movement. In: *Theory Culture and Society*, 25, 6, pp. 89-116.
- Crosta P., 2000, Territorio di migrazione. Quali politiche? In: Crosta P., Mariotto A., Tosi A., (a cura di), *Immigrati, territorio e politiche urbane. Il caso italiano*. In: *Migrazioni. Scenari per il XXI secolo*, Atti del Convegno dell'Agenzia per il Giubileo, 12-14 luglio.
- Cubitt T., 1973, Network density among urban families. In: Boissevain J., Mitchell J.C., (a cura di), *Network Analysis: Studies in Human Interaction*, Paris: Mouton, The Hague.
- Dawson J., Kirby D., 1979, *Small Scale Retailing in the UK*, Farnborough: Saxon House.
- De Filippo E., Carchedi F., 1999, I mercati del lavoro e la collocazione degli immigrati. Il modello mediterraneo. In: Carchedi F., (a cura di), *La risorsa inaspettata*, Roma: Ediesse.
- De Alwis M., 2002, The Changing Role of Women in Sri Lankan Society. In: *Social Research*, vol. 69, n. 3, pp. 675-691.
- De Certeau M., 1990, *L'invention du quotidien 1. Arts de faire*. Paris: Gallimard [trad. it. *L'invenzione del quotidiano*, Roma, Lavoro, 2005].

- Dheer R.J.S., 2018, Entrepreneurship by Immigrants: A Review of Existing Literature and Directions for Future Research. In: *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 555–614.
- Dekker D., Krackhardt D., Snijders T.A.B, 2017, Transitivity Correlation: Measuring Network Transitivity as Comparative Quantity, arXiv:1708.00656
- Delvecchio F., 1995, *Scale di misura e indicatori sociali*, Bari: Carocci.
- Doreian P., 1974, On the Connectivity of Social Networks. In: [Journal of Mathematical Sociology](#) 3(2), pp. 245-258.
- Duck S., 1990, *Personal Relationships and Social Support*, London-Newbury: Park-New Dehli.
- Duhaine G., 2004, Social cohesion and living conditions in the Canadian artic: from theory to measurement. In: *Social Indicators Research*, vol. 66, n.3, pp. 259-318.
- Dunbar R., Spoons M., 1995, Social networks, support cliques, and kinship. In: *Human Nature*, 6(3), pp. 273–290.
- Dunbar R., 1998, The social brain hypothesis. In: *Evolutionary Anthropology: Issues, News, and Reviews*, 6(5), pp. 178–190.
- Duran B.S., Odell P.L., 1974, *Cluster Analysis. A survey*, New York: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Florida R., 2003, *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, Brilliance Corporation.
- Eaton W.W., 1980, *The Sociology of Mental Illness*, New York: Praeger.
- Edwards G., 2010, Mixed Methods Approaches to Social Network Analysis. In: *National Centre for Research Methods (UK) Review Paper*.
- Emirbayer M., Goodwin J., 1994, Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. In: *American Journal of Sociology*, n. 99, pp.1411-1454.
- Entzinger H., Biezeveld R., 2003, *Benchmarking in immigrant integration*. In: ERCOMER (European Research Centre on Migration and Ethnic Relations), Rotterdam.
- Epstein A.L., 1969, Gossip, Norms and Social Networks. In: Mitchell J.C., (a cura di), *Social Networks in Urban Situation*, Manchester: Manchester University Press.
- Esping-Andersen G., 1999, *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press
- Esser H., 2004a, Does the «New» Immigration Require a «New» Theory of Intergenerational Integration?. In: *International Migration Review*, 8 (3): pp. 1126-1159.
- Esser H., 2004b, Welche Alternativen zur "Assimilation" gibt es eigentlich?. In: Bade K.J, Bommers M., (a cura di), *Migration – Integration – Bildung. Grundfragen und Problembereiche*, Osnabrück: Eigenverlag IMIS, pp. 41-59.

- Everett M.G., Borgatti S.P., 2005, Ego network betweenness. In: *Social Networks*, 27, 1, pp. 31-38.
- Jivra S., 2013, Ethnic mixing in Manchester. In: *Local Dynamics of Diversity: Evidence from the 2011 Census*, CODE, Centre on Dynamics of Ethnicity, The University of Manchester.
- Fabietti U., 1994, Gruppi. Antropologia. In: *Enciclopedia delle Scienze Sociali*, Treccani www.treccani.it
- Favaro G., Tognetti Bordogna M., *Donne dal mondo. Strategie migratorie al femminile*, Franco Angeli, Milano, 1991
- Ferrarotti F., 2003, *La convivenza delle culture*, Bari: Edizioni Dedalo.
- Field S.L., 1981, The focused organization of social ties. In: *American Journal of Sociology*, 86, pp. 1015-1035.
- Fine G.A., Kleinman S., 1983, Network and meaning: an interactionist approach to social structure. In: *Symbolic Interaction*, 6, 1, pp. 97-111.
- Fisher, 1982, *To Dwell Among Friends: Personal Networks in Town and City*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Foner E., 1999, *The Story of American Freedom*. New York: Norton & Company.
- Freeman L.C., Douglas R.W., Kimball AR., 1991, *Research Methods in Social Network Analysis*, Londra: Routledge & CRC Press.
- Freeman L.C., 1979, Centrality in Social Networks: Conceptual clarification. In: *Social Networks*, 1, pp. 215-239.
- Friedkin N.E., 2004, Social Cohesion. In: *Annual Review of Sociology*, vol. 30, pp. 409-425.
- Galioto E., 2018, *Pierre Bourdieu*, Roma: Ediesse.
- Ganguly S., 2002, *Storia dell'India e del Pakistan. Due Paesi in conflitto*, Milano: Mondadori.
- Garbaye R., 2005, *Getting into local power: the politics of ethnic minorities in British and French*, Chicester: Wiley-Blackwell.
- Gargiulo M., Benassi M., 2000, Trapped in Your Own Net? Network Cohesion, Structural Holes, and the Adaptation of Social Capital. In: *Organization Science*, vol.11, n.2, pp. 123-261.
- Gertner D., Ram M., Trehan K., Jones T., 2015, An “Enhanced” Mixed Embeddedness: A Relational Approach to Ethnic Minority Businesses. In: *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1, pp.13528–13528.
- Gherghi M., Lauro C., 2010, *Appunti dei dati di analisi multidimensionali*, Napoli: RCE Multimedia.
- Giddens A., 1984, *The constitution of society*, Cambridge: Polity Press.

- Giordano G., Vitale M.P., 2007, Factorial Contiguity Maps to Explore Relational Data Patterns. In: *Statistica Applicata*, vol. 19, n.4, pp. 297-306.
- Girloy R., Woods R., 1994, *Housing Women*, London: Routledge
- Glass R., 1964, London: *Aspects of Change*, London: MacGibbon & Kee.
- Glick Schiller N.; Çağlar A., 2009, Towards a comparative theory of locality in migration studies: migrant incorporation and city scale. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 35(2), pp. 177–202
- Golbeck J., 2013, *Analyzing the Social Web*, Burlington: Morgan Kaufman.
- Golini A., 2006, *L'immigrazione straniera: Indicatori e misure di integrazione*, Bologna: Il Mulino.
- Gordon M., 1964, *Assimilation in America Life: The role of Race, Religion and National Origins*, New York: Oxford University Press.
- Grandi F., Tanzi E., 2007, *La Città Meticcia. Riflessioni teoriche e analisi di alcuni casi europei per il governo locale delle migrazioni*, Milano: Franco Angeli.
- Granata E., Grandi F., Lainati C., Novak C., 2008, Metamorfosi di uno storico quartiere di immigrazione. Osservazione sui recenti mutamenti del Carmine di Brescia. In: Grandi F., (a cura di), *Immigrazione e dimensione locale. Strumenti per l'analisi dei processi inclusivi*, Milano: Franco Angeli.
- Granovetter M., 1985, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *The American Journal of Sociology*, 91, (3), pp. 481-510.
- Granovetter M., 1974, *Getting a Job*, Cambridge: Harvard University Press.
- Grassi V., Pascali M., 2015, *Napoli e le migrazioni nel Mediterraneo. Verso un modello mediterraneo di integrazione?*, Collana Ismu, Milano: Franco Angeli.
- Gravari-Barbas M., Jacquot S., 2008, Les impacts socio-économiques de l'inscription d'un site sur la liste du patrimoine mondial: trois études. Report.
- Gribaudo M., 1987, *Mondo operaio e mito operaio*, Torino: Einaudi.
- Grieco M., 1987, *Keeping in the Family*, London: Tavistock Publication.
- Habbershon T.G., Williams M., MacMillan I.C., 2003, A Unified Systems Perspective of Family Firm Performance. In: *Journal of Business Venturing*, 18, 4, pp.451-465.
- Habermas J., 1992, *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaates*, Frankfurt a.M. [trad. it. Ceppa L., 1996, *Fatti e norme. Contributi a una teoria discorsiva del diritto e della democrazia*].
- Hall P.A., Soskice D., 2001, An Introduction to Varieties of Capitalism'. In: Hall P.A., Soskice D., (a cura di), *Varieties of Capitalism; The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hannerz U., 1992, *Esplorare la città. Antropologia della vita urbana*, Bologna: Il Mulino.

Hansen D., Shneiderman B., Smith M., 2010, *Analyzing Social Media Network with NodeXL: Insight from a Connected World*, Burlington: Elsevier Morgan Kaufmann.

Haque Z., Rafique A., 1992, Nature and Methodology of Islamic Economics: An Appraisal. In: *The Pakistan Development Review*, vol.31, n.4, pp. 1065-1075.

Hein C., 2010, *Rifugiati: vent'anni di storia del diritto d'asilo in Italia*, Roma: Donzelli Editore.

Henry B., Pirmi A., 2006, *La via identitaria al multiculturalismo: Charles Taylor e oltre*, Soveria Mannelli: Rubbettino Editore.

Hollstein B., 2014, Mixed Methods Social Network Research: An Introduction. In: Domínguez S., Hollstein B., (a cura di), *Mixed Methods Social Networks Research. Design and Applications*. pp. 3–34. New York: Cambridge University Press.

Hollstein B., 2011, Qualitative approach. In: Scott J., Carrington P.J., (a cura di), *The Sage Handbook of Social Network Analysis*, London: Sage.

Illiffe L., 1978, Estimated Fertility Rates of Asian and West Indian Immigrant Women in Britain, 1969- 1974. In: *Journal of Biomedical Sciences*, vol. 10, pp.189-197.

Iaccarino L., 2008, *Napoli bene. Salotti, clienti e intellettuali nella capitale del Mezzogiorno*, <https://www.collettiva.it/>

Qui un estratto del libro e se ti interessa puoi provare ad acquistarlo

Italia A., 2016, Introduzione, In: *La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia*, Rapporto Università di Roma Tre, Censis.

Johnson J.C., 1994, Anthropological Contribution to the Study of Social Networks. In: Wasserman S., Galaskiewicz J., (a cura di), *Advances in Social Network Analysis*, London: SAGE Publication.

Jones T., McEvoy D., 1992, Ressources ethniques et égalité des chances: les entreprises indopakistanaïses. In: Grande Bretagne et au Canada, *Revue européenne des migrations internationales*, vol.8, n.1, pp.107-12.

Joppke C., 2003, Citizenship between De- and Re-Ethnicization. In: *European Journal of Sociology*, 44(3), pp. 429-458.

Joppke C., 2007, Beyond national models: Civic integration policies for immigrants. In: *Western Europe, West European Politics*, 30(1), pp. 1-22.

Kapferer B.,1969, Norms and the Manipulation of Relationships in a Work Context. In: Mitchell J.C., (a cura di), *Social Networks in Urban Situations*. Manchester: Manchester University Press.

Kapferer B., 1976, Introduction: transaction models reconsidered. In: *Transaction and Meaning: Directions in the Anthropology of Exchange and Symbolic Behavior*, Philadelphia: Institute for the Study of Human Issues.

Kapferer B., Wolfe, 1970,

- Kaplan D.H., Wei L., 2006, *Landscapes of the Ethnic Economy*, Plymouth: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Khayesi J.N.O, George G., 2011, When does the socio-cultural context matter? Communal orientation and entrepreneurs' resource accumulation efforts in Africa. In: *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 84, pp. 471-492.
- Kloosterman R., 2018, Migrant Entrepreneurs and Cities; New Opportunities, Newcomers, New Issues. In: Caponio T, Scholten P., Zapata Barrero R., (a cura di), *The Routledge Handbook of the Governance of Migration and Diversity in Cities*, London: Taylor & Francis/Routledge
- Kloosterman R., 2010, Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. In: *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 22, n.1, pp. 25-45.
- Kloosterman R., 2006, Mixed Embeddedness as a Conceptual Framework for Exploring Immigrant Entrepreneurship. In: Eurex Lecture n.8, pp. 1-19.
- Kloosterman R., Rath J., 2001, Immigrants Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness Further Explored. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27, (2), pp. 189-201.
- Kloosterman R. van der Leun J., Rath J., 1999, Mixed embeddedness: (In)formal economic activities and immigrant business in the Netherlands. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, 23 (2), June, pp. 253-267.
- Krackhardt D., Stern R.N., 1988, Informal networks and organizational crises: an experimental simulation. In: *Social Psychology Quarterly* 51(2), pp.123-140.
- Kunz E.F., 1973, The Refugee in Flight: Kinetic Models and Forms of Displacement. In: *International Migration Review*, 7.
- La Cecla F., 2000, Metodologia della verità geografica. In: Marcetti C., (a cura di), *Le culture dell'abitare. Living in City and Urban Cultures*, Firenze: Polistampa.
- Lacorne D., 1999, *La crisi dell'identità americana*, Roma: Editori Riuniti.
- Lanzillo M.L., 2005, *Il multiculturalismo*, Roma-Bari: Laterza Editori
- Laumann E.O., Pappi F.U., 1976, New directions in the study of community elites. In: *American Sociological Review*, 38, 2, pp. 212-230.
- Laumann E.O., Pappi F.U., 1973, *Networks of Collective Action: A Perspective on Community Influences System*, New York: Academic Press.
- Lazega E., Snijders T.A.B., 2016, *Multilevel network analysis for the social sciences: Theory, methods, and applications*. Springer International Publishing Switzerland
- Lefebvre H., 1968, *Le droit à la ville*, Parigi: Anthropos.
- Lee E., 1966, A Theory of Migration. In: *Demography*, vol.3, n.1, pp. 47-57.
- Lees L., Slater T., Wyly E., 2008, *Gentrification*, New York: Routledge.

- Li P., 2001, Immigrants' Propensity to Self-Employment: Evidence from Canada. In: *International Migration Review*, 35, 4, pp.1106–1128.
- Light I., Rosenstein C., 1995, *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*, New York: Aldine De Gruyter.
- Light I., 1980, Asian Enterprise in America. In: Cummings S., (a cura di), *Self-Help in Urban America*, Port Washington : Kennikat Press.
- Light I., 1972, Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese and Blacks, Berkeley: University of California Press.
- Lipset S.M., Rokkan S., 1967, *Party Systems and Voter Alignments*, New York: Free Press.
- Lockwood D., 1999, Civic Integration and Social Cohesion. In Gough I. and Olofsson G. (eds.), *Capitalism and Social Cohesion*, pp. 63-84, New York: Palgrave Macmillan.
- Lockwood D., 1964, Social integration and systems integration. In: Zollschau G.K., Hirsch W., (a cura di), *Explorations in social change*, London, pp. 244-257.
- Loffredo A., 2013, *Noi del rione Sanità. La scommessa di un parroco e dei suoi ragazzi*, Segrate: Mondadori.
- Lorrain F., White H.C., 1971, Structural equivalence of individuals in social networks. In: *Journal of mathematical sociology*, vol. I, pp. 49-79.
- Louch H., 2000, Personal network integration: transitivity and homophily in strong-tie relations. In: *Social Networks*, vol. 22, n.1, pp.45-64.
- Luppi M., 2016, Sezione I. In: *La mappa dell'imprenditoria immigrata in Italia*, Rapporto Università di Roma Tre, Censis.
- Magnani M., Wasserman S., 2017, Introduction to the special issue on multilayer networks. In: *Network Sciences*, 5 (2), pp. 141-143.
- Maloney W.F., Cunningham W.V., 1998, *Heterogeneity among Mexico's Micro-Enterprises. An Application of Factor and Cluster Analysis*, Washington, D.C.: World Bank, Latin America and the Caribbean Region, Poverty Reduction and Economic Management Sector Unit.
- Mahnig H., 2004, The politics of minority-majority relations: how immigrant policies developed in Paris, Berlin and Zurich. In: Penninx R., Kraal K., Martiniello M., Vertovec S., (a cura di), *Citizenship in European cities. Immigrants, local politics and integration policies*, pp. 17–37, Farnham: Ashgate Publishing.
- Manella G., 2013, *Chicago e gli Studi Urbani. L'attualità della Scuola Ecologica*, Milano: FrancoAngeli.
- Marcuse P., 1989, Dual City: A Muddy Metaphor for a Quartered City. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, vol.13, n. 4, pp. 697 -708.

- Marcuse P., 2005, Enclaves yes, Ghettos no: segregation and the State. In: Varady D., (a cura di), *Desegregating the city. Ghettos, enclaves, inequality*, Albany: State University of New York Press.
- Marks G., 1993, Structural Policy and Multilevel Governance in the EC”. In: Cafruny A, Rosenthal G. (a cura di), *The State of the European Community*, New York: Lynne Rienner, pp. 391-410.
- Martinelli C., 2017, Il modello di integrazione della Gran Bretagna. In: Cerrina Feroni G., Federico V., (a cura di), *Società multiculturali e percorsi di integrazione. Francia, Germania, Regno Unito ed Italia a confronto*, Firenze: Firenze University Press.
- Mayer A.C., 1963, The Significance of quasi-groups in the study of complex societies. In: Banton M., (a cura di), *The Social Anthropology of Complex Societies*, London: Tavistock Publication.
- Mayer P., 1962, Migrancy and the study of Africans in towns. In: *American Anthropologist*, 64,3, pp. 576-592.
- Mayer P., 1961, Townsman or Tribesmen: Conservatism and the Process of Urbanization in a South African City, Cape Town: Oxford University Press.
- Massey D.S., 1998, *Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millennium*. Oxford: Oxford University Press
- Masurel E., Nijkamp P., Tastan M., Vindigni G., 2002, Motivations and Performance Conditions for Ethnic Entrepreneurship. In: *Growth and Change*, Vol.33, n.2, pp. 238-260.
- McBride P., 1975, *Culture Clash: Immigrants and Reformers, 1880-1920*, San Francisco: R and E Research Associates.
- Mela A., 2017, *Sociologia della città*, Roma: Carocci.
- Mela A., 2015, Spazi urbani e mutamenti della struttura spaziale delle disuguaglianze. In: Treccani, L'Italia e le sue regioni, <https://www.treccani.it/>
- Mellone A., Di Gregorio L., 2005, Modelli socioculturali di integrazione degli immigrati. In: Bramati S., (a cura di), *Welfare community e sussidiarietà*, Milano: EGEA.
- Milardo R.M., 1988, *Family and Social Network*, Newbury: SAGE Publication.
- Milgram S., 1967, The small world problem. In: *Psychology Today*, 1(1), pp. 60-67.
- Mitchell J.C, 1974, Social Networks. In: *Annual Review of Anthropology*, vol. 3, pp. 279-299.
- Mitchell J.C, 1973, Networks, norms, and institutions. In: Boissevain J., Mitchell C.J., (a cura di), *Network Analysis: Studies in Human Interaction*, Paris: Mouton, The Hague.
- Mitchell J.C., 1969, *Social Networks in Urban Situations*, Manchester: Manchester University Press.
- Morawska E., 2013, Multiculturalism ‘from Below’: Reflections of an Immigrant Ethnographer. In: Kivisto P., Wahlbeck Ö. (a cura di), *Debating Multiculturalism in the*

- Nordic Welfare States. Palgrave Politics of Identity and Citizenship Series*, London: Palgrave Macmillan.
- Morrone A., Pugliese E., Sgritta B.G., 2005, *Gli immigrati nella provincia di Roma*, Milano: FrancoAngeli.
- Motta P., 2006, Immigrazione e segregazione spaziale: le molteplici prospettive di analisi. In: *ACME – Annali della Facoltà di Lettere e Filosofia dell'Università degli Studi di Milano*, Volume LIX, Fascicolo II, www.ledonline.it/acme/
- Natale M., Strozza S., 1997, *Gli immigrati stranieri in Italia. Quanti sono, chi sono, come vivono?* Bari: Cacucci Editore
- Newcomer M., 1961, The little businessman: A study of business proprietors in Poughkeepsie. In: N.Y., *Business History Review*, vol. 35.
- Nielsen F., 1980, The Flemish Movement in Belgium After World War II. In: *American Sociological Review*, vol.45, pp.76-94.
- Nomis, Official labour market statistics, Data Census 2011, www.nomisweb.co.uk
- Osti G., 2010, *Sociologia del territorio*, Bologna: Il Mulino.
- Paba G., 2001, Il territorio delle Piagge come risorsa fisica e sociale della città di Firenze. In: Marcelli C., Solimano N., (a cura di), *Immigrazione, convivenza urbana, conflitti locali*, Firenze: Angelo Pontecorboli, Firenze.
- Padgett J.F., Ansell C.K., 1993, Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434. In: *American Journal of Sociology*, 98, 6, pp. 1259-1319.
- Palidda R., Consoli T., 2006, L'associazionismo degli immigrati tra solidarietà e integrazione. In: Decimo F., Sciortino G., (a cura di), *Reti migranti*, Bologna: Il Mulino.
- Palidda S., 2017, Immigrazione e imprenditorialità: un adattamento continuo. In: *Informazione Economica*, Camera di Commercio Milano, Monzabrianza, Lodi <https://www.milomb.camcom.it/>
- Palidda S., 2002, Immigrazione e imprenditorialità: un adattamento continuo. In: *Impresa & Stato*, 59, pp. 28-30.
- Park R., 1952, *Human Communities*, New York: The Free Press of Glencoe.
- Park R., Burgess E.W, 1921, *Introduction to the Science of Sociology*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Parsons T., 1965, *Il sistema sociale*, Bologna: Il Mulino.
- Passarella A., Boldrini C., Conti M., Dunbar R., 2011, Modelling Inter-contact Times in Social Pervasive Networks. In: *MSWiM'11, Proceedings of the 14th ACM international conference on Modelling analysis and simulation of wireless and mobile system*, pp. 333-340.
- Pastore A., 2007, *Confini e frontiere nell'età moderna: un confronto fra discipline*, Milano: Franco Angeli.

- Phillipps D., 1987, Searching for a Decent Home: Ethnic Minority Reactions, in the Post-War Housign Market. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, New Community XIV, 1/2, pp.105-117.
- Pinch S., 1993, Social polarization: A comparison of evidence from Britain and the United States. In: *Environment and Planning A*, 25, pp. 779-795.
- Piore M., Sabel C., 1984, *The second industrial divide*. New York: Basic Books.
- Piselli F., 2001, Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico. In: Triglia C., Pizzorno A., Piselli F., Bagnasco A., (a cura di), *Il capitale sociale. Istruzioni per l'uso*, Bologna: Il Mulino.
- Piselli F., 1995, Reti. *L'analisi di network nelle scienze sociali*, Roma: Donzelli Editore.
- Pizzorno A., 2001, Perché si paga il benzinaio Per una teoria del capitale sociale. In: Triglia C., Pizzorno A., Piselli F., Bagnasco A., (a cura di), *Il capitale sociale. Istruzioni per l'uso*, Bologna: Il Mulino.
- Polanyi K., 2001, *The Great Transformation – The Political and Economic Origins of Our Time*. 2nd ed. Boston: Beacon Press.
- Polanyi K., 1977a, The Economistic Fallacy. In: Polanyi K., Pearson H., (a cura di), *The Livelihood of Man*, New York: Academic Press, 5-17.
- Polanyi K., 1977b, The Economy Embedded in Society. In: Polanyi K., Pearson H., (a cura di), *The Livelihood of Man*. New York: Academic Press, 47-56.
- Polanyi K., 1957, Aristotle Discovers the Economy. In: Polanyi K., Arensberg C., Pearson H., (a cura di), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, 64-94.
- Portes A., Haller W.J., Guarnizo L.E., 2002, Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation. In: *American Sociological Review*, 67, 278-298.
- Portes A., Rumbaut R.G., 2001, *Legacies: The Story of the Immigrant Second Generation*. Berkeley and New York: University of California Press and Russell Sage Foundation.
- Portes A., 1998, Social capital: Its origins and applications in modern sociology. In: *Annual Review of Sociology*, n.24.
- Portes A., 1995, *The Economic Sociology of Immigration*, New York: Russel Sage Foundation.
- Portes A., Sensenbrenner J., 1993, Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economy Action. In: *The American Journal of Sociology*, 98, (6), pp. 1320-1350.
- Portes A., Stepick A., 1985, Unwelcome immigrants: The labour market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in South Florida. In: *American Sociological Review*, 50, pp. 493-514.

- Pugliese E., Sabatino D., 2006, *Emigrazione e Immigrazione*, Napoli: Guida Editore.
- Putnam R.D., 1995, Bowling alone. America's Declining Social Capital. In: *Journal of Democracy*, 1, pp. 65-78.
- QCA, 2009, Children from Pakistan. Qualifications & Curriculum Authority Children from Pakistan http://www.qca.org.uk/libraryAssets/media/qca-05-1762-11337_pakistan.pdf
- Rafiq Z., 2018, Exploring the Role of Religion in Consumer Acculturation and Ethnic Identification of the Second-Generation British Pakistanis: An Abstract. In: Krey N., Rossi P. (a cura di), *Back to the Future: Using Marketing Basics to Provide Customer Value*. AMSAC 2017. Developments in Marketing Science: Proceedings of the Academy of Marketing Science. Springer, Cham.
- Raijman R. e Tienda M., 2000, Immigrants' pathways to business ownership: a comparative ethnic perspective. In: *International Migration Review*, Vol.34, n.3.
- Ram M., Jones T., Villares-Varela M., 2017, Migrant Entrepreneurship: Reflections on Research and Practice. In: *International Small Business Journal*, vol.35, n.1, pp. 3–18.
- Ram M., Jones T., 2008, *Ethnic Minorities in Business. Milton Keynes: The Small Enterprise Research Team*, Open University.
- Ram M., Deakins D., 1996, African-Caribbeans in business. In: *New community*, January 22, pp. 67-84.
- Raniso G., 2016, Strategie d'impresa e processi di etnicizzazione in alcuni percorsi lavorativi di migranti. In: *EtnoAntropologia*, 4 (2), pp. 171-192.
- Ratcliffe P., 1999, Housing inequality and 'race': some critical reflections on the concept of 'social exclusion'. In: *Ethnic and Racial Studies*, 22:1, pp. 1-22,
- Rath J., 2002, *Unravelling the Rag Trade: Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Oxford: Berg.
- Reyneri E., Minardi E., Scidà G., 1997, *Immigrati e lavoro in Italia*, Milano: FrancoAngeli.
- Resta P., 2008, *Il vantaggio dell'immigrazione. Un progetto per una cultura condivisa*, Roma: Armando.
- Riddle L., Brinkerhoff J., 2011, Diaspora Entrepreneurs as Institutional Change Agents: The Case of Thamel.com. In: *International Business Review*, 20, (6), pp. 670–680.
- Rinaldi M., Mattioli F., Baghi I., Il ruolo della famiglia nella genesi e nella gestione delle imprese di immigrati. In: *Quaderni di Sociologia*, vol.58, pp. 66-88.
- Rizi F.S., Granitzer M., Ziegler K., Global and Local Feature Learning for Ego-Network Analysis. In: *Proceedings of the 14th International Workshop on Technologies for Information Retrieval (TIR)*, Lyon, France, 28–31 August 2017.
- Royle W., 1914, *Rusholme: Past and Present. Being a Gossipy Taik of Men and things*. Manchester: William Morris Press, LTD.

- Rossi G., 2011, Quali modelli di integrazione possibile per una società interculturale. In: Bramanti D. (a cura di), *Generare luoghi di integrazione. Modelli di buone pratiche in Italia e all'estero*, Milano: Franco Angeli.
- Salvini A., 2010, Symbolic Interactionism and Social Network Analysis: An Uncertain Encounter. In: *Symbolic Interaction*, 33, 3, pp. 364-388.
- Salvini A., 2007, *Analisi delle reti sociali. Teorie, metodi, applicazioni*, Milano: FrancoAngeli.
- Sanders J.M., Nee V., 1996, Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital. In: *American Sociological Review*, 61, 2, pp. 231-249.
- Sayad A., 2002, *Doppia Assenza. Dalle illusioni dell'emigrato alle sofferenze dell'immigrato*, Milano: Raffaello Cortina Editore.
- Saxenian A., 1999, *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs*. San Francisco, CA: Public Policy Institute of California.
- Saraceno C., Keck W., 2010, Can we Identify Intergenerational Policy Regimes in Europe? In: *European Societies*, n.5, pp. 353-75
- Sarre P., Phillips D., Skellington R., 1989, *Ethnic Minority Housing: Explanations and Policies*, Aldershot: Avebury.
- Sassen S., 2004, *Le città nell'economia globale*, Bologna: Il Mulino.
- Schofield V., 2004, *Kashmir. India, Pakistan e la guerra infinita*, Roma: Fazi Editore.
- Semi G., 2015, *Gentrification. Tutte le città come Disneyland?*, Bologna: Il Mulino.
- Semi G., 2006, Il ritorno all'economia di Bazar. Attività commerciali marocchine a Porta Palazzo, Torino. In: Decimo F., Sciortino G., (a cura di), *Reti migranti*, Bologna: Il Mulino.
- Serino M., Spazio e spazialità nell'opera di Simmel e Durkheim. In *Quaderni di Sociologia*, 75|2017, pp. 37-54.
- Sennett R., 2018, *Building and Dwelling. Ethics for the City*. Londra: [Penguin Books Ltd.](#)
- Shelley G.A., Bernard R.H., Killworth P.D., 1990, Information Flow in Social Networks. In: *Journal of Quantitative Anthropology*, 2, pp.201-225.
- Simmel G., 1998, *Sociologia*, Torino: Edizioni di Comunità (prima ed. 1908).
- Solomos J., 2011, Race, Rumours and Riots: Past, Present and Future. In: *Sociological Research Online*, 16(4).
- Scartezzini R., Guidi R., Zaccaria A.M., 1994, *Tra due mondi. L'avventura americana tra i migranti italiani di fine secolo. Un approccio analitico*, Milano: FrancoAngeli, Milano.
- Schmoll C., 2003, Aux marges de la forteress Europe. L'immigration en Italie. In: Liauzu C., (a cura di), *Tensions méditerranées*, Paris: L'Harmattan.

- Scholten P.W.A, 2013, Agenda dynamics and the multi-level governance of intractable policy controversies: the case of migrant integration policies in the Netherlands. In: *Policy Sciences*, 46(3), pp. 217–236.
- Scholten P.W.A, 2015, Between National Models and Multi-Level Decoupling: The Pursuit of Multi-Level Governance in Dutch and UK Policies Towards Migrant Incorporation. In: [Journal of International Migration and Integration](#). Springerlink.com (DOI 10.1007/s12134-015-0438-9).
- Scott J., 1998, Trend Report. Social Network Analysis. In: *Sociology*, vol.22, n.1, pp. 109-127.
- Scott J., 1991, *Social Network Analysis. A Handbook*, London: SAGE.
- Smith A.D., 1978, *The Ethnic Revival*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith A.D., 1986, *The Ethnic Origins of Nations*, Oxford: Basil Blackwell.
- Snijders T.A.B., Lomi A., Torló V.J., 2013, A model for the multiplex dynamics of two-mode and one-mode networks, with an application to employment preference, friendship, and advice. In: *Social Network*, 35, pp. 265-276. *Special Issue on Advances in Two-mode Social Networks*.
- Snijders T.A.B., Bosker, R.L., 2012, *Multilevel Analysis: An Introduction to Basic and Advanced Multilevel Modeling*, 2nd edn. London, UK: Sage Publishers.
- Snijders T.A.B., Baerveldt C., 2003, A multilevel network study of the effects of delinquent behavior on friendship evolution. In: *J. Math. Sociol.*, 27, pp. 123-151.
- Soja E.W., 2000, *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions*, Oxford, UK: Blackwell.
- Spanò A., 2010, *Esistere, coesistere, resistere. Progetti di vita e processi di identificazione dei giovani di origine straniera a Napoli*, Milano: FrancoAngeli.
- Spanò A., Zaccaria A. M., 2003, Il mercato delle collaborazioni domestiche a Napoli: il caso delle ucraine e delle polacche. In: La Rosa M., Zanfrini L. (a cura di), *Percorsi migratori tra reti etniche, istituzioni e mercato del lavoro*, Milano: FrancoAngeli.
- Spanò A., De Filipp E., 2002, La presenza straniera a Napoli e il processo di regolarizzazione dei lavoratori immigrati. In: Zucchetti E., (a cura di), *La regolarizzazione degli stranieri - Nuovi attori nel mercato del lavoro italiano*. Ministero del lavoro e delle Politiche Sociali. <http://sitiarcheologici.lavoro.gov.it/>
- Spencer I., 1997, *British Immigration Policy Since 1939: The Making of Multi-Racial Britain*, London: New Fetter Lane.
- Stephens S., 2013, Building an entrepreneurial network: the experiences of immigrant entrepreneurs. In: *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, vol.7, 3, pp. 233-244.
- Stewart A., 2003, Help One another, Use One Another: Toward an Anthropology of Family Business. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27, 4, pp. 383–396.

- Stiller J., Dunbar R., 2007, Perspective-taking and memory capacity predict social network size. In: *Social Networks*, 29(1), pp. 93-104.
- Storti L., 2008, Formazione e forme dell'imprenditorialità immigrate. In: *Stato e mercato*, n. 87 (3), pp. 327-355
- Storti L., 2018, Deepening the Liaison: Mixed Embeddedness and Economic Sociology. In: *Sociologica*, 12, n.2, pp. 23-37.
- Sutcliffe A., Dunbar R., Binder J., Arrow H., Relationships, and the Social Brain: Integrating Psychological and Evolutionary Perspectives. In: *British Journal of Psychology* 103, pp.149-168.
- Taylor C., 1992, *Multiculturalism and the Politics of Recognition: An Essay*, Princeton: Princeton University Press.
- Tan J., Zhang H., Wang L., 2015, Network Closure or Structural Hole? The Conditioning Effects of Network–Level Social Capital on Innovation Performance. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 39, issue 5, pp. 1189-1212.
- Tarrius A., 1995, Spazi circolatori e spazi urbani. Differenze tra i gruppi migranti. In: *Studi di Emigrazione*, n. 118, pp. 247-261
- Tassinari A., 1994, L'immigrazione cinese in Toscana. In: Campani G., Carchedi F. e Tassinari A. (a cura di), *L'immigrazione silenziosa. Le comunità cinesi in Italia*, Torino: Edizioni della Fondazione Agnelli, pp. 105-26.
- Tata J., Prasad S., 2015, Immigrant family businesses: social capital, network benefits and business performance. In: *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, vol. 21, 6, pp. 842-866.
- Thornton B., 2012, Melting pots and salad bowls. In: *Hoover Digest*, n. 4, www.hoover.org
- Tilly, C., 1990, Transplanted networks. In: V. Yans-MacLoughlin (a cura di), *Immigration Reconsidered*, New York: Oxford University Press.
- Travers J., Milgram S., 1969, An experimental study of the Small World Problem. In: *Sociometry*, 32, pp. 425-443-
- Unsworth C., 1982, The Riots of 1981: Popular Violence and the Politics of Law and Order. In: *Journal of Law and Society*, 9(1), pp.63–854.
- Uzzi B., 1996, The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. In: *American Sociological Review* 61(4), pp. 674-98.
- Uzzi B., 1997, Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. In: *Administrative Science Quarterly* 42(1), pp. 35-67.
- Van de Rijdt A., Buskens V., 2008, A Nash Equilibrium Refinement for Myerson's Network Formation Games. In: *ISCORE* paper n. 230, Utrecht University, Institute for the Study of Cooperative Relations.

- Vergati S., 2014, Capitale sociale, coesione sociale, integrazione sociale. In Di Franco G., (ed.), *Il poliedro coesione sociale. Analisi teorica ed empirica di un concetto sociologico*, Milano: FrancoAngeli.
- Vergati S., 2012, Micro-Meso-Macro: La social network analysis come insieme di tradizioni e programmi di ricerca. In: *Studi di Sociologia*, 3, pp.265-287.
- Vergolini L., 2009, *Coesione Sociale in Europa*. Tesi di Dottorato in Ricerca in Sociologia e Ricerca Sociale XXI Ciclo, Università degli studi di Trento.
- Vertovec S., 2007, Super-diversity and its implication. In: *Ethnic and Racial Studies*, 30(5), pp. 713-740.
- Villa M., 2018, L'integrazione nell'era della governance multilivello. In Villa M., (ed.), *Le città globali e la sfida dell'integrazione*, Milano: Ledizioni.
- Volery T., 2007, Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework. In: Dana L.P., (a cura di), *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship*, Northampton: Edward Elgar.
- Wacquant L., 2008, *I reietti della città. Ghetto, periferia, stato*, Pisa: Edizioni ETS.
- Wacquant L., 1997, Three Pernicious Premises in the Study of the American Ghetto. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, 20(3), pp. 341-353.
- Waldinger R., Aldrich H., Ward R., 1990, *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*, Newbury Park, CA, Sage.
- Waldrach H., Hofinger C., 1997, An index to measure the legal obstacles to the integration of migrants. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 3 (2), pp. 271- 285.
- Walker A.; Laurent J.G.; 2011, *Social Quality: From Theory to Indicators*, New York: Palgrave Macmillan.
- Wallerstein I., 1974, *The modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York: Academic Press.
- Ward R., Jenkins R., 1984, *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ward J., 1963, Hierarchical grouping to optimize an objective function. In: *The Journal of the American Statistical Association*, n.58, pp. 236-244.
- Wasserman S., Faust K., 1994, *Social Network Analysis: Methods and Applications*. New York: Cambridge University Press.
- Wasserman S., Faust K., 1993, Correlation and Association Models for Studying Measurements on Ordinal Relations. In: *Sociological Methodology*, Vol. 23, pp. 177-215.
- Watts, DJ, 1999, Networks, Dynamics, and the Small-World Phenomenon. In: *American Journal of Sociology* 105 (2): 493–527.
- Watts D.J., Strogatz S.H., 1998, Collective dynamics of *small-world* networks. In: *Nature*, 393(6684), pp. 409-410.

- Weber M., 2005, *Economia e società*, (prima edizione 1922), Roma: Donzelli Editore.
- Wellman B., Faust K., 1994, *Social Network Analysis. Methods and Application*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Wellman B., Berkowitz S.D., 1988, *Social Structures: A Network Approach*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Wellman B., 1988, Structural Analysis: From Method and Metaphor to Theory and Substance. In: Wellman B., Berkowitz S.D., (a cura di), *Social Structures a Network Approach*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 19-61.
- Werbner P., 2012, Multiculturalism from Above and Below: Analysing a Political Discourse. In: *Journal of Intercultural Studies*, 33:2, 197-209.
- Werbner P., 2005, Pakistani Migration and Diaspora Religious Politics in a Global Age. In: *Encyclopedia of Diasporas*, Ember C., Ember M., Skoggard I. (a cura di), 475–484. New York: Springer US.
- Werbner P., 2002b, *Pilgrism of Love: The Anthropology of a Global Sufi Cult*, London: C Hurst & Co Publishers Ltd.
- Werbner P., 2002a, *Imagined Diasporas among Manchester Muslims: The Public Performance of Transnational Identity Politics*, Oxford: World anthropology/series editors, Wendy James & N.J. Allen.
- Werbner P., 1990a, *The Migration Process: Capital, Gifts and Offerings among British Pakistanis*. Oxford: Berg.
- Werbner P., 1990b, Renewing an Industrial Past: British Pakistani Entrepreneurship in Manchester. In: *Migration*, n. 8, pp. 7–41.
- Werbner P., 1984, Business on Trust: Pakistani Entrepreneurship in the Manchester Garment Trade. In: Ward R., Jenkins R., (a cura di), *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Werbner P., 1980, Rich Man Poor Man: Or a Community of Suffering: Heroic Motifs in Manchester Pakistani Life Histories. In: *Oral History*, Spring, vol. 8, n. 1, *Oral History and Black History*, pp. 43-48.
- Wei Li, 1998, Ethnoburb versus Chinatown: Two types of Urban Ethnic Communities in Los Angeles. Conceptual Framework : *Ethnoburb*. In: *Cybergeog: European Journal of Geography* [En ligne], Dossiers, 70 <https://doi.org/10.4000/cybergeog.1018>
- Whelan C.T., Maître B., 2005, Economic vulnerability, multidimensional deprivation, and social cohesion in an enlarged European community. In: *International Journal of Comparative Sociology*, n.46, pp. 215-239-
- White HC., 1981, Where do markets come from?. In: *American Journal of Sociology*, vol.87, n.3, pp.514-547.
- Whitten N., Wolfe A., 1974, Network analysis. In: Honigmann J., (a cura di), *Handbook of Social and Cultural Anthropology*, Chicago: Rand McNally

Wilson K., Portes A., 1980, Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami. In: *American Journal of Sociology*, vol. 86, pp. 295-315.

Williams B., 1976, *The Making of Manchester Jewry 1740-1875*, Manchester: Manchester University Press.

Willits M., Swales K., 2003, *Characteristics of Large Families*, London: DWP.

Wilson W.J., 1987, *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press.

Zaccaria A.M., Delle Cave L., 2017, Reti di volontariato nel centro antico di Napoli. In: Olivieri U. (a cura di), *Lavoro, Volontariato, Dono*, Lecce: Milella.

Zaccaria A.M., 2015, *Dentro il cratere. Il terremoto del 1980 nella memoria dei sindaci in L'Italia e le sue regioni*, Treccani.

Zanfrini L., 2016, *Introduzione alla sociologia delle migrazioni*. Bari-Roma: Laterza Editori.

Zschirnt E., Ruedin D., 2016, Ethnic Discrimination in Hiring Decisions: A Meta-Analysis of Correspondence Tests 1990-2015. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, n. 42, pp. 1115–1134.

Zhou W.X., Sornette D., Hill R.A., Dunbar R., 2005, Discrete hierarchical organization of social group sizes. In: *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 272(1561), pp. 439–444.

Sitografia

Analytic Technologies Social Network Analysis Software || Cultural Domain Analysis Software - <http://www.analytictech.com/>

Business demography, UK - <https://www.ons.gov.uk/>

Cittadini stranieri Napoli 2019 - www.tuttoitalia.it

Codice Civile, Libro Quinto. *Titolo II del lavoro nell'impresa*, Capo I – Sezione I dell'imprenditore - <https://www.ricercagiuridica.com/>

Employment status - www.gov.uk

EUR-Lex - <https://eur-lex.europa.eu/>

Immigration Act 1971 - www.legislation.gov.uk

Ministero del lavoro e delle politiche sociali. La comunità srilankese in Italia. Rapporto annuale sulla presenza dei migranti, *Executive Summary* - <https://www.lavoro.gov.it/>

Network Canvas Software - <https://networkcanvas.com/>

Office for National Statistics, Set dati A09: Labour market status by ethnic group - www.ons.gov.uk

Parlamento Europeo - www.europarl.europa.eu

Population census to 2011 - <http://worldpopulationreview.com>

Statistiche demografiche, *Grafici e cartogrammi per il confronto territoriale* 2016, Ufficio statistica Comune di Napoli www.comune.napoli.it

The impacts of migrant workers on UK business, BIS RESEARCH PAPER N. 217, February 2015, assets.publishing.service.gov.uk – Department for Business, Innovation & Skills. Employment status - <https://www.gov.uk/>