



Migrazione & Integrazione:

Generare Legami, Inclusione e Opportunità per i Rifugiati nelle Aree rurali e montane.

# Imprenditorialità

Un progetto della



Realizzato da



In collaborazione con



# MIGLIORA

Migrazione e Integrazione: Generare Legami, Inclusione e Opportunità per i Rifugiati nelle Aree rurali e montane

**è un programma di capacity building** teso a rafforzare le competenze di operatori, decisori pubblici e soggetti della società civile e sostenere l'individuazione di soluzioni efficaci nel settore dell'integrazione di richiedenti asilo e rifugiati in Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta;

**si concentra sulla fase di uscita dall'accoglienza e sui contesti extra-urbani**, in cui la presenza di richiedenti asilo e rifugiati è cresciuta negli ultimi anni e dove è necessario approntare soluzioni adatte alle specifiche caratteristiche dei territori, sovente molto diversi da quelli urbani in termini di risorse disponibili, strutture istituzionali e organizzative, caratteristiche socio-economiche e identità locali;

**è articolato in 5 Moduli tematici:**

- 1. SOLUZIONI ORGANIZZATIVE PER L'ACCOGLIENZA E L'INTEGRAZIONE**
- 2. IMPRENDITORIALITÀ**
- 3. PARTECIPAZIONE ATTIVA DI RIFUGIATI E COMUNITÀ LOCALE**
- 4. RECUPERO E TUTELA DEL TERRITORIO**
- 5. INSERIMENTO LAVORATIVO**

**parte dall'approfondimento di esperienze stimolanti e, con il supporto di esperti e l'impiego di metodi di cooperative learning**, offre opportunità per ragionare sui problemi comuni, scambiare soluzioni con altri soggetti attivi sugli stessi temi, migliorare gli interventi in essere ed elaborare risposte nuove, efficaci e sostenibili. Attraverso un percorso co-costruito con i partecipanti, le modalità di intervento trattate nel corso degli incontri di capacity building vengono modellizzate in toolkit tematici, al fine di sostenerne la replicabilità.

# Come è stato costruito il toolkit

## La costruzione del toolkit si è articolata nelle seguenti fasi

- 1.** Una serie di **esperienze stimolanti** individuate in Piemonte e Liguria sono state approfondite tramite interviste tese a mettere in luce non solo gli elementi di forza, ma anche le difficoltà incontrate e gli errori commessi, così come gli apprendimenti sviluppati attraverso la pratica. Questi contributi sono sinteticamente presentati nella sezione Fonti di questo toolkit.
- 2.** Il **percorso formativo** si è articolato in una serie di giornate di lavoro tenutesi in Piemonte e Liguria. Questi incontri hanno visto l'**intervento in aula di rappresentanti delle esperienze analizzate** che hanno assunto un ruolo centrale nella formazione, illustrando i punti salienti della loro azione. Le giornate di formazione si sono articolate in lavoro in sottogruppi e momenti in plenaria dove i partecipanti hanno condiviso la loro esperienza e si sono confrontati su alcuni nodi cruciali, facendo emergere criticità, opportunità e possibili soluzioni.
- 3.** Il **toolkit** è stato costruito a partire da quanto emerso dalle interviste e dagli incontri di formazione. Una prima bozza del toolkit è stata condivisa con i partecipanti alla formazione, al fine di raccogliere i loro commenti, revisioni e suggerimenti.
- 4.** La versione definitiva del toolkit è **disponibile on line** così da renderla accessibile a un pubblico più ampio.

# INDICE

## ● INTRODUZIONE

## ● RIFLESSIONI PRELIMINARI

## ● ELEMENTI DI RIFLESSIONE

PRODOTTI E SERVIZI  
RISORSE E ORGANIZZAZIONE  
COMMERCIALIZZAZIONE

## ● FONTI DA CUI ABBIAMO TRATTO LE RIFLESSIONI

PACEFUTURO  
MARAMAO  
JOBEL

INCONTRI DI FORMAZIONE

## ● *PER APPROFONDIRE: TUTELA E RECUPERO DEL TERRITORIO*

# INTRODUZIONE

Per alcuni rifugiati e richiedenti asilo l'avvio di un'attività imprenditoriale può essere un'opportunità per l'**integrazione socio-economica**, complementare all'inserimento come lavoratori subordinati, capace di produrre reddito e allo stesso tempo di valorizzare competenze e aspirazioni. Benché siano relativamente rare, anche in Italia esistono esperienze positive di imprese avviate autonomamente da rifugiati, che hanno saputo intraprendere un percorso complesso, a partire dal necessario investimento iniziale. Amministrazioni locali, associazioni e organizzazioni che operano nel settore dell'accoglienza possono sostenere l'avvio di attività imprenditoriali che coinvolgano attivamente richiedenti asilo e rifugiati, ma sono diversi i nodi da affrontare. In queste prospettive, la tutela e il recupero del territorio possono divenire un'occasione per fare impresa e favorire l'integrazione di richiedenti asilo e rifugiati nei territori rurali e montani, consentendo al contempo il recupero di mestieri e colture tradizionali in declino e a rischio di scomparsa.

---

- ▶ **Come accompagnare la costruzione di imprese miste, con giovani locali e rifugiati?**
- ▶ **Come inserirsi nel mercato e sostenere la competizione?**
- ▶ **Come coniugare la tradizione produttiva locale con le competenze di cui richiedenti asilo e rifugiati sono portatori?**
- ▶ **Come coniugare imprenditoria e recupero del territorio?**

# INTRODUZIONE

## Le ragioni per cui si fa impresa con richiedenti asilo e rifugiati

Già nel periodo di accoglienza i richiedenti asilo e rifugiati possono essere coinvolti in attività diverse (laboratori di cucina, esperienze di sartoria, piccola produzione agricola, ecc.) e che possono avere svariate **finalità** quali:

- creare opportunità di reddito per richiedenti asilo e rifugiati
- creare opportunità di formazione per un successivo inserimento nel mercato del lavoro
- generare introiti che contribuiscano alla sostenibilità del progetto
- di accoglienza e all'espansione delle misure di integrazione
- migliorare le relazioni con il territorio generando una ricaduta positiva sullo stesso
- creare laboratori di integrazione tramite occasioni di incontro e lavoro congiunto tra richiedenti asilo e rifugiati e popolazione locale.

Solo in alcuni casi, previa valutazione attenta, le attività che coinvolgono richiedenti asilo e rifugiati possono diventare vere e proprie imprese. Tali imprese assumeranno forme e organizzazioni differenti a seconda degli obiettivi di medio-lungo periodo e del modo in cui decideranno di coinvolgere gli stessi rifugiati e richiedenti asilo.

## Unire impresa e sociale

L'impresa, oltre a richiedere **investimenti, necessita di competenze e propensione al rischio**. Questi elementi possono mancare sia nell'ente gestore dell'accoglienza che si fa promotore di iniziative imprenditoriali, sia nei richiedenti asilo e rifugiati.

Inoltre, **l'attenzione per gli aspetti sociali introduce un ulteriore elemento di complessità** nell'impresa, che ne complica la gestione e ne rende più difficile la sostenibilità. Pertanto, la creazione e gestione di questo tipo di imprese non sono più semplici, bensì più difficili, rispetto a quelle delle imprese tradizionali.

# INTRODUZIONE

## La posizione di richiedenti asilo e rifugiati all'interno delle imprese

Nelle esperienze esistenti di avvio di imprese a partire dal percorso di accoglienza, i richiedenti asilo e rifugiati ricoprono posizioni molto differenziate all'interno dell'impresa. Possono:

- essere i titolari unici dell'impresa
- partecipare agli organi direttivi
- essere dipendenti dell'impresa

Qualora richiedenti asilo e rifugiati partecipino in qualità di dipendenti, non possono essere considerati "imprenditori". Inoltre, per sua natura, l'imprenditore investe nell'impresa e si assume un rischio economico: non avendo quasi mai capitali da investire, le imprese nate dai progetti di accoglienza possono rappresentare per i richiedenti asilo e rifugiati un'occasione di impiego più che un'opportunità per fare impresa.

## Il contesto territoriale

Se, da un lato, alcune attività imprenditoriali possono contribuire allo sviluppo del territorio, dall'altro possono essere fortemente **dipendenti dalle più generali strategie di sviluppo e promozione locale** messe in atto dai soggetti pubblici competenti che impattano perciò in maniera significativa sulla sostenibilità dell'impresa (es. sviluppo della sentieristica e/o del patrimonio naturalistico, promozione del turismo, ecc.). Attività imprenditoriali che coinvolgono rifugiati e richiedenti asilo sono **più soggette di altre imprese ai cambiamenti culturali** del territorio in cui operano, sia in negativo che in positivo (es. la crescita di avversione verso lo straniero rischia di ostacolare lo sviluppo di imprese sociali di questo tipo).

# ELEMENTI DI RIFLESSIONE



PRODOTTI  
E SERVIZI

**COMBINARE TRADIZIONE LOCALE E TRADIZIONE  
DELLE AREE DI PROVENIENZA DEI RIFUGIATI**

**COLLOCARSI NEL MERCATO**



RISORSE  
NECESSARIE

**REPRIRE PERSONALE E COMPETENZE**

**REPERIRE MEZZI E RISORSE DI PRODUZIONE**



COMMERCIALIZZAZIONE

**VENDERE PRODOTTI E SERVIZI**

---



# COMBINARE TRADIZIONE LOCALE E TRADIZIONE DELLE AREE DI PROVENIENZA DEI RIFUGIATI



## OPPORTUNITÀ

- ▶ La **valorizzazione delle competenze, non solo tecniche ma anche culturali e trasversali**, di cui possono essere portatori alcuni **richiedenti asilo e rifugiati**
- ▶ La **valorizzazione delle tradizioni del territorio** in cui ha sede l'impresa, favorendo l'accettazione, il supporto e il coinvolgimento nell'attività da parte della popolazione locale
- ▶ Lo **sviluppo di produzioni translocali** tra area in cui ha sede l'impresa e aree di origine di richiedenti asilo e rifugiati, valorizzando le loro reti di conoscenze e le loro competenze culturali e linguistiche



Anche laddove le persone non abbiano maturato specifiche competenze nel paese di origine, il radicamento di una certa attività economica nell'area di provenienza fornisce comunque un background culturale e una familiarità con l'attività che facilita l'impiego in tale settore nel paese di arrivo



## CONSIGLI UTILI

- ▶ **Combinare la valorizzazione delle competenze** di cui sono portatori richiedenti asilo e rifugiati **con la conoscenza delle tradizioni locali**, senza le quali non sarebbe possibile sviluppare forme ibride e innovative di attività imprenditoriali.



Erogare formazione ad hoc per richiedenti asilo e rifugiati sulle tradizioni locali.



# COLLOCARSI NEL MERCATO



## CONSIGLI UTILI

- ▶ **Differenziare l'offerta** collocandosi in diversi punti della filiera (es. produzione agricola, agriturismo/fattoria didattica, trasformazione dei prodotti oppure manutenzione boschi, vendita della legna, vendita e/o trasformazione castagne) o creando diverse versioni dello stesso prodotto può essere utile a:



Garantirsi molteplici sbocchi commerciali e contenere il rischio di impresa



Affiancare produzioni/servizi redditizi a produzioni/servizi anche a bassa redditività ma efficaci in termini di immagine e promozione dell'attività.

- ▶ **Identificare settori di nicchia e puntare sull'eccellenza**



L'opportunità e la sostenibilità economica di un'offerta differenziata va valutata in sede di progettazione attraverso un'accurata indagine di mercato. La diversificazione delle attività implica la necessità di ampliare le competenze e le professionalità impiegate, facendo aumentare alcune voci di spesa e rendendo più complessa la gestione



Puntare sull'eccellenza in settori di nicchia limita il numero di persone impiegabili e richiede una continua formazione delle persone impiegate e ricerca di mercati interessati

Le competenze acquisite da richiedenti asilo e rifugiati in settori di nicchia potrebbero non essere facilmente spendibili in altri settori

- ▶ Ottenere **almeno un contratto di vendita/fornitura prima di avviare la produzione** o inserirsi in accordi di filiera nell'area di produzione (per esempio in agricoltura), per verificare la presenza di una domanda effettiva rispetto ai prodotti/servizi che si intende fornire



# REPERIRE PERSONALE E COMPETENZE



## CONSIGLI UTILI

► **Coinvolgere professionisti** essenziali per la buona riuscita dell'attività:

- consulenti legali e fiscali
- esperti degli specifici processi di produzione e/o di erogazione di servizi
- esperti di design dei prodotti / packaging / allestimento dei locali
- esperti di analisi di mercato che possano esaminare la domanda dei prodotti/servizi che si intende proporre
- esperti di comunicazione e promozione
- esperti di commercializzazione



Contenere i costi coinvolgendo professionisti a **titolo volontario o a costi ridotti**

Proporre **un'idea imprenditoriale attraente e innovativa** può rappresentare un incentivo per il coinvolgimento dei professionisti nelle fasi di startup

Prevedere un **tempo adeguato** da dedicare al governo dell'impresa insieme a questi professionisti

**Condividere** tra più micro-imprese e micro-economie **il personale qualificato**



Sul lungo periodo, vi è il rischio che i professionisti abbandonino il progetto, specialmente quando vi partecipino a titolo volontario o a costi ridotti, per cui è necessario:

- **progettare il coinvolgimento** dei professionisti sul lungo termine
- prevedere nel business plan un **compenso adeguato**, per lo meno una volta terminata la fase di start up

► **Rivolgersi ad associazioni di categoria o di secondo livello** per consulenze e/o la formazione a titolo gratuito può contribuire a ridurre i costi di start up

► **Coinvolgere i rifugiati** può riattivare e valorizzare le loro competenze



Es. competenze linguistiche per agevolare l'interazione con i clienti stranieri

► Utilizzare l'esperienza imprenditoriale di richiedenti asilo e rifugiati come occasione per l'acquisizione di **competenze specifiche legate al territori o competenze generiche che possono essere spendibili anche altrove**, in modo da accrescere le opportunità di impiego al di fuori dell'impresa



Il coinvolgimento di richiedenti asilo deve tenere conto della possibilità che essi **non abbiano interesse a restare sul territorio nel lungo periodo** o che non possano farlo nel caso di rigetto della loro domanda di asilo

Le **competenze e aspirazioni dei richiedenti asilo e rifugiati** potrebbero non essere **in linea con i bisogni del territorio** o la domanda di mercato che si vuole intercettare



# REPERIRE PERSONALE E COMPETENZE

► **Impiegare la popolazione locale** aiuta ad accrescere il contributo positivo dell'attività imprenditoriale verso la comunità locale, rafforzando la sua accettazione da parte del territorio e limitando la percezione di competizione tra italiani e stranieri

► La cooperazione con **aziende già mature, radicate e con rapporto di fiducia con il territorio**, può contribuire all'accettazione dei richiedenti asilo e rifugiati

► **Impiegare le risorse umane dell'ente gestore** dell'accoglienza per gestire alcuni aspetti dell'attività imprenditoriale (es. gli uffici amministrativi per l'attivazione delle borse lavoro) può contenere l'investimento iniziale e contribuire alla sostenibilità dell'impresa



Talvolta richiedenti asilo e rifugiati vengono inseriti in imprese già avviate che coinvolgono categorie fragili. Questa soluzione va valutata con attenzione poiché **l'interazione tra soggetti fragili e rifugiati potrebbe risultare complessa** e incidere negativamente sull'autopercezione dei rifugiati, le loro aspettative e aspirazioni lavorative



Le risorse umane impiegate nei progetti e centri di accoglienza potrebbero non avere le **competenze** necessarie per gestire in maniera efficace ed efficiente le attività imprenditoriali



## FAI ATTENZIONE A

► La **stagionalità** delle attività implica un'oscillazione nella domanda di personale, per cui vanno previste soluzioni contrattuali e prospettive di impiego diversificate, ad esempio esplorando le opportunità offerte dal "contratto di rete"

► La scelta del **tipo di impresa** da avviare (es. cooperativa sociale o S.r.l.) deve anche tenere conto della flessibilità necessaria ad assicurare soluzioni contrattuali in linea con l'attività svolta dall'impresa stessa



# REPERIRE MEZZI E RISORSE DI PRODUZIONE



## CONSIGLI UTILI

- ▶ **Ottenere la cessione o l'utilizzo di beni e servizi a titolo gratuito** (es. locali, terreni, macchinari, consulenze, ecc.) da enti locali o altri soggetti pubblici o privati



La possibilità di utilizzare beni immobili (terreni, locali, ecc.) a titolo gratuito è utile a condizione che la **durata della concessione** consenta il rientro dell'investimento fatto per l'allestimento e messa a rendita dei beni e il raggiungimento della sostenibilità economica, così da poter affrontare il pagamento di un affitto o l'eventuale trasferimento senza mettere a rischio l'attività



La **mediazione dell'ente locale** può essere utile per ottenere l'utilizzo a titolo (semi-) gratuito anche di beni e servizi di proprietà di privati

- ▶ **Utilizzare spazi già esistenti, allestiti e accessibili** per la produzione di beni/erogazione di servizi (coworking, botteghe artigiane, laboratori di incubazione, ecc.)

- ▶ **Stabilire collaborazioni con soggetti imprenditoriali e commerciali** già affermati nel settore può favorirne l'inserimento nel mercato. Essi possono fornire sostegni di varia natura:

- la messa a disposizione di competenze e l'offerta di formazione specifica a titolo gratuito o a costi ridotti
- la condivisione dei propri contatti sia per la produzione che per la promozione e la commercializzazione
- la donazione dei residui di produzione, comunque utilizzabili per altre lavorazioni
- la disponibilità a utilizzare i loro punti vendita per la commercializzazione dei prodotti
- la concessione dell'utilizzo del loro marchio



Il coinvolgimento di soggetti imprenditoriali già affermati può essere incentivato qualora si proponga loro un'idea imprenditoriale sostenibile e innovativa e/o **si offrano loro specifici vantaggi**, per esempio in termini di immagine o di sviluppo di attività congiunte, anche nell'ambito della Responsabilità Sociale dell'Impresa (**Corporate Social Responsibility**)

- ▶ Le **università** possono divenire partner importanti per acquisire conoscenze, specialmente nei settori di nicchia o di più recente sviluppo. La rete con università può essere utile anche per commercializzazione e marketing, poiché possono segnalare



## REPERIRE MEZZI E RISORSE DI PRODUZIONE

specifiche nicchie di domanda (es. elevata domanda di pali di castagno nei terreni vitivinicoli delle Langhe per rispettare gli standard dell'UNESCO)

- ▶ **Ricorrere al conto terzi** per la produzione/trasformazione di prodotti



Queste forme di esternalizzazione possono anche divenire occasioni di formazione attraverso le quali richiedenti asilo e rifugiati possono acquisire nuove competenze

- ▶ **Utilizzare le risorse finanziarie disponibili per la gestione dei progetti di accoglienza** per finanziare i costi di avvio delle attività imprenditoriali



È importante approntare fin da subito un piano di sviluppo e finanziario che miri alla completa sostenibilità economica dell'attività imprenditoriale

- ▶ Esplorare attentamente e con il supporto di consulenti le possibilità previste dalla legge per godere di **agevolazioni fiscali**



Le condizioni di accesso ad agevolazioni e sgravi possono variare di anno in anno

- ▶ **Monitorare programmi e bandi pubblici** per reperire risorse aggiuntive rispetto ai proventi dell'attività, utili specialmente nella fase di start-up

- ▶ **Monitorare anche bandi non esplicitamente dedicati alle attività di impresa**, come quelli emanati, ad esempio, nell'ambito del Fondo Asilo, Migrazione e Integrazione (FAMI), dalle Fondazioni Bancarie e da enti che sostengono iniziative di promozione culturale, innovazione sociale, sviluppo del territorio

- ▶ **Partecipare a gare di appalto** una volta avviate le attività



es. nel caso di avvio di una cooperativa multiservizi per la manutenzione degli spazi pubblici



# VENDERE PRODOTTI E SERVIZI



## OPPORTUNITÀ

- ▶ La **vendita di beni e servizi può essere indirizzata a soggetti di diversa natura**. In particolare:
  - la vendita dei propri servizi a soggetti pubblici come i Comuni, le Unioni di Comuni, i Parchi (es. sentieristica, pulizia dei boschi, pulizia dei letti dei fiumi e altri lavori di manutenzione per prevenire dissesto idrogeologico, servizi legati al turismo, ecc.)
  - la vendita dei prodotti ad aziende (es. vendita di erbe officinali a imprese di prodotti alimentari o estetici, farina di castagne o frutti di bosco alle pasticcerie, ecc.)
  - la vendita dei propri servizi a privati cittadini
- ▶ La **messa in rete con altre imprese locali** attive nel medesimo settore o in settori connessi può contribuire a sviluppare le attività di vendita evitando di essere percepiti come competitori dalle imprese già consolidate, fomentando l'idea che richiedenti asilo e rifugiati sottraggano opportunità di lavoro ai locali. Una **piattaforma condivisa di distribuzione** può aiutare a contenere i costi



È importante considerare che rivolgersi al mercato o alle istituzioni pubbliche comporta una diversa **struttura dei rischi**:

- **Istituzioni pubbliche**. Le istituzioni pubbliche, essendo esposte a dinamiche di tipo politico, possono seguire logiche poco prevedibili e razionali in termini di dinamica domanda-offerta
- **Mercato**. È importante valutare non solo l'esistenza, ma anche la stabilità della domanda di mercato a cui si vuole rispondere



Un modo per entrare in contatto con altre realtà produttive è **offrire eventi informativi** (es. sulle modalità di accesso ai fondi pubblici) e/o **ludici** (es. cena sociale).

Il primo passo per fare rete è individuare **obiettivi comuni**



La **rete** con altre realtà è utile, ma non sempre necessaria: va costruita **solo se è un valore aggiunto**, altrimenti diventa solamente un investimento di tempo gravoso



## CONSIGLI UTILI

- ▶ **Identificare gli elementi che rendono il proprio prodotto/servizio differente** dagli altri e potenzialmente attraente per i clienti aumenta le possibilità di trovare spazio sul mercato



**Vendere una "storia"** e non solo un prodotto/servizio al fine di caratterizzarlo e renderlo particolare, differente, esclusivo rispetto ad altre proposte già presenti sul mercato  
**Valorizzare le peculiarità del prodotto/servizio** anche attraverso il marchio



# VENDERE PRODOTTI E SERVIZI

- ▶ **Promuovere sia la qualità dei prodotti/servizi, sia la finalità sociale** del progetto di impresa: il cliente può essere attratto sia dalla qualità dell'offerta, sia dal contributo che può dare con il suo acquisto a un progetto di natura sociale



Puntare solamente sulla natura sociale del progetto può essere rischioso, specialmente quando la sensibilità e l'attenzione verso il tema dell'asilo declina. D'altra parte, la diffusione di un clima di ostilità può aumentare l'interesse verso prodotti che richiamano valori di solidarietà e inclusione

- ▶ Realizzare una **campagna promozionale** in occasione dell'avvio dell'attività come contributo al lancio del prodotto/servizio

- ▶ Sfruttare **canali di promozione a basso costo**, come i *social* o siti e *app* come TripAdvisor, per contenere i costi della promozione



I **social espongono ad alcuni rischi**, poiché non sono controllabili dal gestore ma si basano sulle opinioni e recensioni dei clienti, per cui è meglio attivarli una volta che l'attività ha raggiunto un elevato livello qualitativo capace di riscuotere il favore dei clienti



Nella gestione della presenza sui social, il coinvolgimento di professionisti della comunicazione, anche a titolo volontario, può essere molto utile per massimizzare i risultati

- ▶ **Superare le reti personali come canali di vendita** è necessario per rendere l'impresa sostenibile



Benché le **reti personali e territoriali** possano costituire un elemento **utile alla promozione in una fase iniziale**, possono anche disincentivare la ricerca e l'attivazione di altri canali che consentano l'ampliamento della clientela finendo per divenire un limite all'espansione dell'attività



Se in una prima fase, in cui l'attività si rivolge soprattutto al territorio, l'attestazione della qualità può derivare dalla conoscenza diretta del personale, dei processi produttivi e dalla natura sociale del progetto da parte dei clienti, **con l'espansione del mercato diventa importante rendere visibili gli aspetti qualificanti** e, se necessario, certificarli (es. la produzione biologica, l'origine delle materie prime, il processo produttivo, ecc.)

# PACEFUTURO - Piemonte

## L'attività imprenditoriale

**ARCANK'IO** è una **scuola#laboratorio**, un luogo di scambio di valori, tradizioni e saperi, aperta e gratuita per tutti, uno spazio di incontro tra culture diverse e ambito di costruzione di nuove culture emergenti, connettendo la dimensione locale e quella globale.

Coinvolge richiedenti asilo e titolari di protezione internazionale ospiti di Pacefuturo oltre che la collettività.

### **Attività**

Miele del III Paradiso (produzione miele bio), Giardinaggio e pulizia sentieri, Orditi di speranza (tessitura) e Diritti e rovesci (maglieria), Punti di contatto (Sartoria), Cosmesi del III Paradiso (cosmesi naturale), Terre di pace (ceramica) e il Bar ristorante.

### **Partner di progetto**

Associazione Piccola Fata, associazione Tessitura e Oltre, Ecomuseo della terracotta di Ronco Biellese; patrocinio del Comune di Pettinengo.



2016 Avvio attività imprenditoriali di ARCANK'IO

## Elemento caratterizzante

Capacità di sviluppare collaborazioni con aziende affermate.



### **Personale coinvolto**

#### **Lab tessitura/sartoria**

1 operatore CAS  
1 maestra tessitrice  
5 volontari  
4/6 richiedenti asilo (di cui 1 con prestazione occasionale e 1 dipendente a TD part-time)

#### **Apicoltura**

1 operatore CAS  
1 apicoltore (a contratto a TD part-time)  
2 volontari richiedenti asilo

#### **Ristorazione/caffetteria**

1 cuoco (a contratto a TD)  
2 trocinanti

*Pacefuturo è un'associazione onlus che si occupa di accoglienza intesa come atto di civiltà per una trasformazione sociale e responsabile della comunità, allargando la prospettiva culturale dal locale al globale attraverso la promozione di nuove forme di cittadinanza attiva, di solidarietà e di inclusione sociale.*

**info@pacefuturo.it - www.associazione.pacefuturo.it**



# MARAMAO - Piemonte

## L'attività imprenditoriale

### **MARAMAO SCAS (Società Cooperativa Agricola Sociale)**

coltiva terreni utilizzando il metodo biologico e coinvolgendo alcuni dei richiedenti asilo e titolari di protezione internazionale ospiti dei progetti SPRAR della provincia di Alessandria. I privati proprietari dei terreni, situati tra Canelli e Calamandrana, li hanno affittati a basso costo o concessi in comodato gratuito perchè hanno sposato il progetto sociale della cooperativa.

#### **Attività**

Vengono prodotti ortaggi, cereali, uva, nocciole e prodotti trasformati quali passate di pomodoro, marmellate, succhi di frutta, pane e vino. MARAMAO gestisce anche un punto vendita a Canelli.

#### **Partner**

Cooperativa Crescere Insieme, da cui è nata l'iniziativa e che è uno dei soci, Consorzio Coala, AIAB (Associazione Italiana per l'Agricoltura Biologica) Piemonte, Fondazione Social, PSR (Programma di Sviluppo Rurale) della Regione Piemonte e SPRAR.



- **2014** Avvio progetto "Start-up Impresa Agricola"
- **2016** Avvio MARAMAO SCAS
- **2017** Apertura Bottega MARAMAO

### Elemento caratterizzante

Coinvolgimento dei richiedenti asilo e rifugiati nella gestione dell'azienda.



#### **Personale coinvolto**

Attività agricola  
3 operai (di cui 2 rifugiati)

Bottega  
1 servizio civile  
3-4 volontari

MARAMAO è una società cooperativa agricola sociale ONLUS, composta sia da rifugiati che da persone del territorio, che lavora per promuovere integrazione sociale, benessere delle persone coinvolte, relazioni di fiducia sul territorio tra chi coltiva e chi consuma i prodotti, possibilità formative e di inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati tra i quali richiedenti asilo e rifugiati.

**MARAMAO**  
Società Cooperativa Agricola Sociale Onlus, Canelli, Italia

# JOBEL - Liguria

## L'attività imprenditoriale

JOBEL è una cooperativa sociale dove le attività commerciali sono finalizzate all'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati. Tra il 2016 e il 2018 ha realizzato due nuove attività imprenditoriali, l' **Osteria Sociale Levantin** a Laigueglia e il **bistrot sociale Non uno meno** a Finalborgo.

### **Attività**

L'Osteria Levantin si trova nel budello di Laigueglia, è un locale turistico (in estate lavora 7gg su7 mentre in inverno solo nei weekend) che propone cucina tipica del levante. La quasi totalità degli arredi è stata realizzata dai laboratori sociali della cooperativa stessa.

Il Bistrot Non Uno Meno sorge in uno spazio del Comune e offre opportunità di formazione, orientamento, stage, attività riabilitative/abilitative di terapia occupazionale, inserimenti socio-occupazionali, soprattutto per disabili, e ospita molte attività che nascono dallo SPRAR che Jobel gestisce.

### **Partner**

Nel progetto Non uno meno: Anfass, il Comune di Finalborgo e l'Istituto Alberghiero di Finale Ligure (alternanza scuola lavoro di ragazzi disabili).

### **Provincia di Savona**



● **2016** Avvio LEVANTIN Osteria sociale a Laigueglia

● **2018** Avvio NON UNO MENO Bistrot sociale a Finalborgo

### Elemento caratterizzante

Sviluppo di attività commerciali economicamente sostenibili e valorizzazione della natura turistica delle aree interessate.



### **Personale coinvolto**

Levantin  
1 cuoca/educatrice  
1 responsabile osteria  
6 addetti sala e cucina (di cui 4 richiedenti asilo e 1 ragazza con ritardo)  
8 borselavoro

Non uno meno  
1 barista/psicologa  
3 rifugiati  
2 ragazzi provenienti dai servizi sociali

*JOBEL, cooperativa sociale nata nel 2005 per realizzare servizi educativi, dal 2012 ha assunto la natura di cooperativa sociale con oggetto sociale misto (di tipo A e B) e impegna mediamente 250 lavoratori nel campo dei servizi socio assistenziali. Come dice il nome stesso, di origine ebraica, la cooperativa vuole essere un luogo libero e liberante per le persone che la vivono.*

**jobelcoop@gmail.com - [www.ilcammino.coop/jobel](http://www.ilcammino.coop/jobel)**



# INCONTRI DI FORMAZIONE

## TORINO

25 ottobre 2018

7 marzo 2019



## BIELLA - CUNEO

8 novembre 2018

21 marzo 2019



## GENOVA

15 novembre 2018

14 marzo 2019



# TUTELA E RECUPERO DEL TERRITORIO



---

*IL TERRITORIO COME OPPORTUNITÀ DI FARE IMPRESA*

---

*IL TERRITORIO COME OPPORTUNITÀ DI IMPIEGO*

---

*IL TERRITORIO COME RISORSA ECONOMICA*

---

*IL TERRITORIO COME OPPORTUNITÀ DI INTEGRAZIONE*

---



# IL TERRITORIO COME OPPORTUNITÀ DI FARE IMPRESA



## OPPORTUNITÀ

- ▶ L'impiego di richiedenti asilo e rifugiati per **attività di tutela e sviluppo del territorio** può contribuire a **connettere passato e futuro**:
  - da una parte, consente il recupero di mestieri e/o colture tradizionali in declino e a rischio di scomparsa (es. costruzione di muri a secco, terrazzamenti, ecc.), dando loro nuova vita
  - dall'altra, queste attività possono essere rinnovate per inserirsi in quello che può essere definito "pensiero ecologico moderno" (sostenibilità ambientale e sociale, cibo biologico, ecc.)
  
- ▶ L'attività di **trasformazione dei prodotti**:
  - è più redditizia della vendita del prodotto agricolo non lavorato
  - evita di gettare i prodotti agricoli quando la domanda diminuisce (es. ad agosto a causa delle vacanze)
  - dà una soluzione al problema della forte deperibilità dei prodotti orto-frutticoli



Nel scegliere l'attività da avviare è consigliabile concentrarsi su **produzioni agro-alimentari di nicchia** perché è difficile reggere l'eventuale competizione con la grande distribuzione (es. produzione di frumento). Tuttavia, **la domanda di mercato**, oltre ad essere intercettata, **può anche essere creata o stimolata**. Per esempio, i buoni risultati in termini di valorizzazione del territorio dati da attività quali il recupero dei muretti a secco o dei castagneti può spingere sia i privati sia l'ente pubblico a voler seguire quella stessa strada

L'identificazione e la valorizzazione di **prodotti locali** può essere un asset importante per la commercializzazione. Allo stesso tempo, è importante **diversificare i prodotti** rispetto a ciò che già esiste, così da limitare la competizione



La **certificazione biologica** è un valore aggiunto, ma bisogna valutare se sia sostenibile economicamente e se vi siano le condizioni per rispondere ai requisiti di legge



La **trasformazione dei prodotti** è un'attività differente da quella agricola e di raccolta e richiede macchinari e sedi dedicati. Per limitare gli investimenti, è possibile **affidare questa attività a soggetti terzi**, almeno in una prima fase, oppure creare economia di scala e **condividere il laboratorio di trasformazione** in rete con altre aziende



# IL TERRITORIO COME OPPORTUNITÀ DI IMPIEGO



## OPPORTUNITÀ

- ▶ Le attività agricole e di tutela del territorio che coinvolgono richiedenti asilo e rifugiati possono contribuire a:
  - valorizzare le **competenze e/o le aspirazioni** di richiedenti asilo e rifugiati
  - conservare e sviluppare la **vocazione agricola e/o turistica** dei territori rurali e montani



Generalmente, il tipo di attività e l'organizzazione interna risentono in maniera rilevante delle peculiari competenze e inclinazioni delle persone che hanno partecipato alla fondazione. Questo può rendere **difficile il turnover del personale, specialmente straniero**: da un lato, è possibile che alcune delle persone straniere abbandonino l'attività, a causa dell'elevata mobilità della popolazione immigrata o a seguito del respingimento della loro domanda di asilo o del mancato rinnovo del permesso di soggiorno; dall'altro lato, con la progressiva regolazione e stabilizzazione delle attività, queste divengono meno adattabili alle caratteristiche e aspirazioni dei nuovi arrivati. Questo problema è molto sentito nelle aree interne, rurali e montane, dove i nuovi arrivi sono pochi e l'incontro tra il profilo di queste persone e le attività in essere diventa particolarmente difficile.

Le competenze pregresse vanno tradotte nel contesto italiano e locale e possono diventare un ostacolo quando i richiedenti asilo e rifugiati non comprendono la necessità di tale adattamento

È importante sondare non solo le competenze, ma anche e soprattutto l'interesse di richiedenti asilo e rifugiati per le attività agricole e di recupero del territorio.



# IL TERRITORIO COME OPPORTUNITÀ DI IMPIEGO



## CONSIGLI UTILI

- ▶ Una **formazione professionale** per richiedenti asilo e rifugiati è sempre necessaria: anche quei richiedenti asilo e rifugiati che sono portatori di competenza spendibili nell'agricoltura e nel recupero del territorio, vanno infatti formati rispetto alle tecniche locali e all'uso dei macchinari, oltre che sulla sicurezza sul lavoro



Può essere utile iscrivere richiedenti asilo e rifugiati a **corsi di formazione professionale che rilascino una qualifica idonea a partecipare alle gare pubbliche** (es per la cura del verde pubblico)



L'utilizzo di **specifiche attrezzature**, come la motosega e il decespugliatore, non è sempre incluso nella formazione professionale e potrebbe richiedere percorsi ulteriori. È dunque necessario informarsi preventivamente sul tipo di competenze fornite da ciascun corso di formazione professionale



È importante affiancare alla formazione professionale, l'insegnamento dell'italiano come L2 con particolare attenzione all'**apprendimento del lessico specifico** del settore di impiego



Dal momento che la formazione professionale regionale in questo settore offre opportunità ridotte e non sempre adatte alle necessità effettive nel settore agricolo e di recupero del territorio, la formazione può anche avvenire tramite:

- **tirocini presso altre imprese**
  - ! È importante che il tirocinio non diventi fonte di manodopera a basso costo ma sia un'esperienza che contribuisce all'orientamento al lavoro per comprendere meglio le proprie attitudini e/o alla formazione e/o sia propedeutico all'assunzione
- **contratto di apprendistato di primo livello** presso un'azienda agricola
- **la costruzione di percorsi di formazione nuovi, insieme ad agenzie formative accreditate**, da finanziare tramite i bandi regionali per la formazione
- **la costruzione di percorsi formativi ad hoc**, che non rilasciano specifici attestati ma che possono essere sufficienti a permettere l'apprendimento di alcune attività lavorative
- **la trasmissione (inter-generazionale) di conoscenze**: dal momento che a oggi molte delle attività agricole e di tutela del territorio a scala territoriale ridotta sono svolte da persone anziane, il passaggio di competenze a richiedenti asilo e rifugiati passa anche attraverso lo sviluppo di relazioni inter-generazionali



# IL TERRITORIO COME OPPORTUNITÀ DI IMPIEGO

► Per l'inserimento lavorativo nel settore agricolo o di tutela e recupero del territorio sono necessari alcuni **pre-requisiti** che, se non presenti, possono essere stimolati:

- **capacità di aderire al tipo di organizzazione del lavoro propria del contesto di insediamento**, che può differire da quella del paese di origine: anche quando si siano svolte attività simili nel paese di origine, l'organizzazione del lavoro può essere molto differente e più difficile da apprendere di nuove competenze professionali, poiché generalmente non esiste una formazione dedicata a questi aspetti e l'apprendimento avviene tramite l'esperienza
- **motivazione a svolgere un impiego nel settore primario**, che può comportare compiti anche molto gravosi e socialmente squalificati, oltre che distanti dalle aspirazioni di molti giovani richiedenti asilo e rifugiati che arrivano in Italia

► Nel settore agricolo, **il lavoro può assumere molteplici forme, anche cicliche** (raccolta della frutta, vendemmia, ecc.), **intermittenti o con prestazioni una tantum** (es. costruzione di muretti a secco e successiva manutenzione): è dunque importante trovare soluzioni che consentano di garantire una **continuità lavorativa** a richiedenti asilo e rifugiati nell'arco dell'anno.



È importante offrire **spazi di ascolto** per far sì che le persone trovino il loro modo di affrontare forme di organizzazione del lavoro e contesti lavorativi multi-culturali che possono essere poco familiari

È importante prevedere un **periodo iniziale di sperimentazione**, poiché molti richiedenti asilo e rifugiati possono valutare le proprie competenze e attitudini a questo tipo di attività solo sperimentandole, specialmente quando non abbiano avuto precedenti esperienze nei medesimi settori di attività



La sperimentazione iniziale può anche avvenire tramite **lavori socialmente utili** per la tutela e il recupero del territorio o attraverso **tirocini** presso aziende



Quando le aziende non sono in grado di sostenere i costi di un lavoratore per l'intero corso dell'anno, a causa della stagionalità del lavoro agricolo, è possibile fare ricorso a **contratti di rete**: le aziende appartenenti a una rete di imprese impiegano uno stesso lavoratore in momenti diversi dell'anno

Per lavori puntuali e limitati nel tempo, l'assunzione di un lavoratore potrebbe non risultare funzionale. Per rispondere a questa domanda, si possono **organizzare i lavoratori in un'impresa che offre ad altre imprese servizi puntuali e limitati nel tempo** e che, combinando le varie commesse, riesce a garantire una certa continuità delle attività nel corso dell'anno



# IL TERRITORIO COME RISORSA ECONOMICA



## OPPORTUNITÀ

► L'attuale contesto è contraddistinto da un'**ampia disponibilità di terreni** e da una crescente **attenzione per gli aspetti sociali e ambientali della produzione**. In particolare, si registrano le seguenti tendenze:

- riduzione della SAU (superficie agricola utilizzabile) causata dall'abbandono
- imprese sempre più sensibili all'idea della responsabilità sociale
- crescita della domanda di prodotti a chilometro zero
- crescente attrattività per le aziende e i consumatori dei prodotti che provengono da un progetto inclusivo, di natura sociale

Queste tendenze possono essere sfruttate nello sviluppo di attività agricole e di recupero del territorio che coinvolgono richiedenti asilo e rifugiati.



Per utilizzare i terreni abbandonati e incolti per attività agricole e di tutela del territorio che coinvolgano richiedenti asilo e migrati, è indispensabile creare un **trait d'union tra chi ha la terra e chi vuole lavorarla**. I **terreni** possono essere chiesti a:

### - enti pubblici



L'utilizzo di avvisi pubblici consente una maggiore trasparenza e il reperimento di terreni su più ampia scala

### - soggetti privati



Si può ricorrere alle reti di conoscenze personali

Un possibile strumento per l'acquisizione e la gestione dei terreni è l'**associazione fondiaria\***



I terreni devono essere acquisiti, a titolo oneroso o gratuito, per un periodo sufficientemente lungo a consentire di rientrare dagli investimenti

Anche in caso di **comodato gratuito**, la **registrazione** dello stesso presso un notaio ha un costo che va valutato, specialmente quando la grande frammentazione di terreni può rendere elevata la spesa necessaria per ottenere appezzamenti di terreno sufficientemente ampi



## IL TERRITORIO COME RISORSA ECONOMICA

- Tra le principali **fonti di finanziamento** a cui si può ricorrere per avviare e mantenere le attività agricole e di recupero del territorio, vi sono:
- i **PSR** (Programma di Sviluppo Rurale) regionali
  - i **GAL** (Gruppi di Azione Locale), soprattutto per start up e sviluppo di filiera
  - il **FESR** (Fondo Europeo di Sviluppo Regionale)

Risorse in natura come formazione, supporto alla valutazione e all'implementazione, ecc. possono essere offerta dal **FSA** (Farm Sustainability Assessment) elaborato da SAI (Sustainable Agriculture Initiative)



L'accesso ai fondi pubblici richiede un **certo livello di strutturazione dell'organizzazione**, che deve essere in grado di svolgere un'attività di progettazione, gestione e rendicontazione adeguata agli standard richiesti dal bando

È importante che i **fondi** derivanti da bandi vengano utilizzati per la **fase di start up o per avviare attività nuove** e non divengano il finanziamento delle attività ordinarie, che devono essere sostenibili in quanto rispondono a una domanda di mercato



# IL TERRITORIO COME RISORSA ECONOMICA



## CONSIGLI UTILI

- ▶ È essenziale conoscere in modo approfondito il territorio e l'agricoltura locale prima di avviare nel settore primario. Diventano dunque importanti le collaborazioni con:
  - le **realità locali** (es. guardia forestale, istituti di formazione, imprese locali, ecc.)
  - le **associazioni di categoria**
  
- ▶ La **sinergia tra extra-urbano e città** risulta particolarmente importante per alcuni aspetti:
  - corsi di **formazione** per richiedenti asilo e rifugiati presenti in città dovrebbero tenere in conto anche le opportunità di impiego dei territori extra-urbani, dove vi è un'alta richiesta di alcune professionalità (es. vivaisti, apicoltori, ecc.).
  - quando si agisce in insediamenti di piccole dimensioni, la vendita non può essere solo locale: allargare il **bacino di vendita** dei prodotti fino alla città può contribuire alla sostenibilità economica
  
- ▶ Ai fini della sostenibilità economica, è possibile coniugare attività produttive con altre attività, quali:
  - **attività didattiche** per le scuole e i giovani
  - **agriturismo**
  - **terapie sanitarie** (ortoterapia, ippoterapia, ecc.)
  - **pesca sportiva/facilitata**



# IL TERRITORIO COME OPPORTUNITÀ DI INTEGRAZIONE



## OPPORTUNITÀ

► La partecipazione di richiedenti asilo e rifugiati ad attività di tutela e recupero del territorio può contribuire alla più generale **integrazione** nella comunità locale, prevenendo tensioni e marginalizzazione sociale. In particolare, può favorire:

- un cambio in positivo dell'**immagine** e della **percezione** che la popolazione locale ha di richiedenti asilo e rifugiati grazie al loro contributo alla valorizzazione del territorio
- la creazione di **relazioni sociali** tra richiedenti asilo e rifugiati e popolazione locale quando coinvolte in attività comuni
- lo sviluppo di un **senso di appartenenza alla comunità locale** da parte di richiedenti asilo e rifugiati che nasce dalla cura del territorio



L'inclusione sociale viene generalmente rafforzata dalla costruzione di gruppi di lavoro misti, che coinvolgono anche la popolazione locale.

► Le attività di tutela del paesaggio e delle tradizioni agricole locali contribuiscono a preservare l'**identità** del territorio e a sostenere le **economie locali**; le attività di manutenzione del territorio contribuiscono alla **sicurezza** della comunità locale prevenendo incendi e dissesto idrogeologico.



L'inclusione sociale prodotta da questa attività è tanto maggiore tanto più si riesce a **valorizzare e rendere visibile il contributo di richiedenti asilo e rifugiati alla difesa della tradizioni locali, allo sviluppo del territorio e alla sua sicurezza**



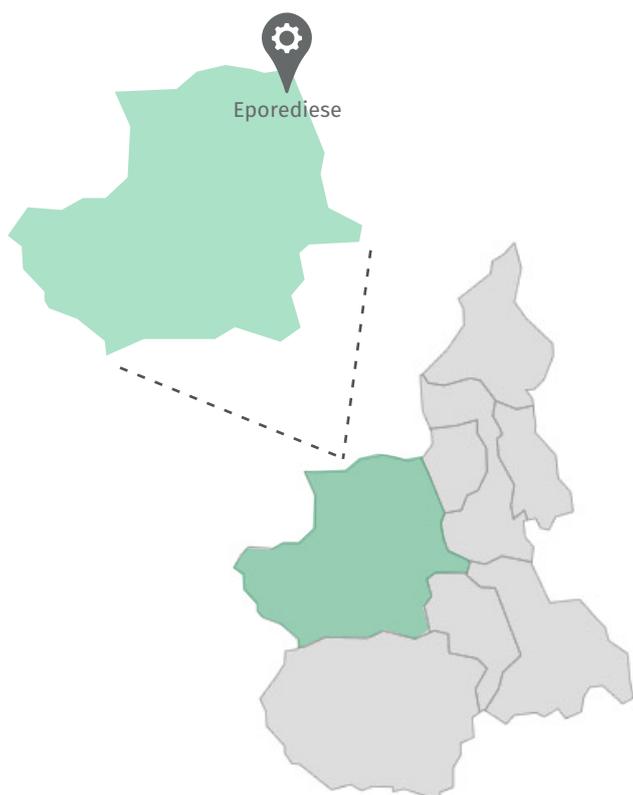
L'investimento in **attività di comunicazione** può contribuire a rafforzare la visibilità del contributo di richiedenti asilo e rifugiati.

# CAMPO APERTO - Piemonte

## L'organizzazione

**Campo Aperto** è una cooperativa sociale agricola promossa dalla **cooperativa sociale Mary Poppins**, attiva nell'accoglienza di richiedenti asilo e rifugiati dal 2000. La cooperativa è composta da italiani, svantaggiati e non, e stranieri. Oltre a poter usufruire di un sostegno da parte della cooperativa Mary Poppins, Campo Aperto si finanzia tramite progetti e la vendita dei prodotti. I due primi richiedenti asilo coinvolti nel progetto hanno raggiunto l'autonomia e avviato un'attività autonoma

● 2016 Avvio Campo Aperto



## Elemento caratterizzante

Campo aperto coniuga l'attenzione per il sociale e l'integrazione di richiedenti asilo e rifugiati, con la sostenibilità ambientale e la valorizzazione dei prodotti agricoli locali.



**Membri**

n° 5 soci  
di cui 1 svantaggiato



<https://www.facebook.com/CooperativaCampoAperto>

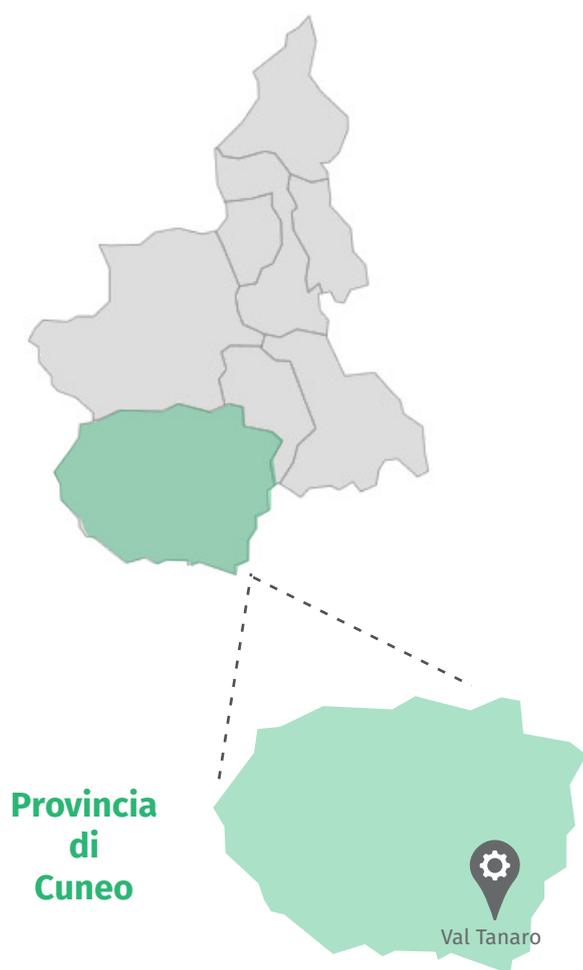
# LA VOLPE E IL MIRTILLO - Piemonte

## L'organizzazione

**La volpe e il mirtillo** è una **cooperativa agricola di comunità** nata dall'accoglienza nel CAS promosso dal **Comune di Ormea**. L'attività è iniziata nel 2016 con la pulizia dei boschi e la raccolta di castagne, con l'obiettivo di favorire l'inserimento sociale dei richiedenti asilo ospitati nella struttura, e si è poi evoluta in una cooperativa agricola con attività diversificate, che includono la commercializzazione non solo di castagne e mele, ma anche di prodotti trasformati (farina, creme, marmellate, ecc.).

● **2016** Avvio attività di recupero dei castagneti

● **2018** Avvio Cooperativa Agricola



## Elemento caratterizzante

In Alta Val Tanaro sono coltivati solo circa 300 ettari di castagneti sugli oltre 10.000 disponibili, in gran parte abbandonati. Questa iniziativa ha saputo coniugare la valorizzazione delle risorse paesaggistiche e produttive del territorio, quali i castagneti, con l'inclusione dei richiedenti asilo, contrastando così le iniziali preoccupazioni della popolazione locale che avevano portato a proteste riportate anche dai media.



**Membri**

n° 9 soci locali  
n° 8-10 dipendenti stranieri



*La Volpe e il Mirtillo*

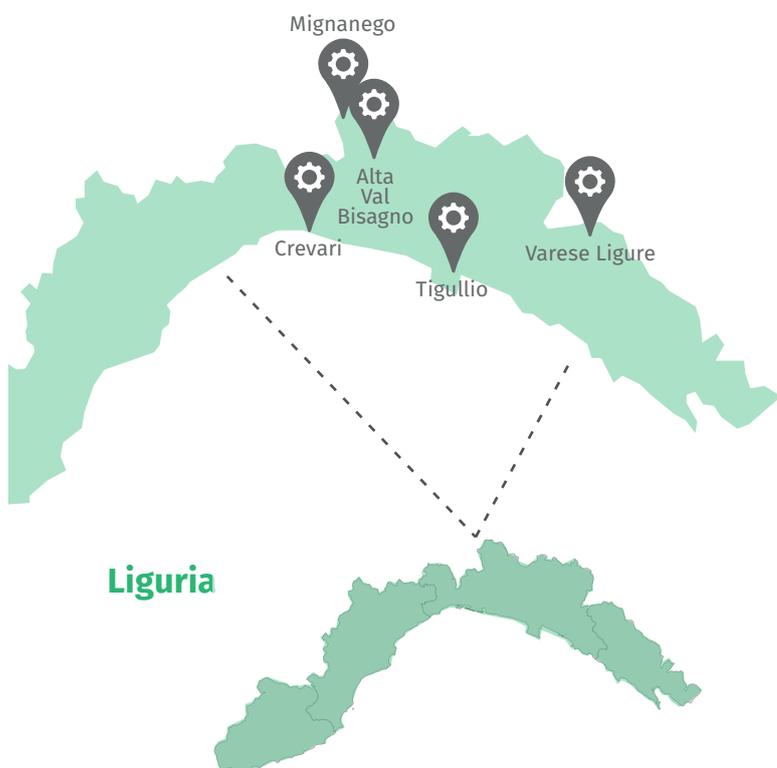
<https://www.lavolpeeilmirtillo.it/>

# TERRA MADRE - Liguria

## L'organizzazione

L'**Associazione Comunità San Benedetto al Porto** è un'associazione di promozione sociale che ha lo scopo di combattere ogni forma di discriminazione e promuovere l'accoglienza e l'inclusione sociale e lavorativa di persone svantaggiate, anche attraverso la promozione di iniziative di interesse pubblico, politico e culturale. Il **progetto Terra madre** ha l'obiettivo di favorire il recupero di aree agricole rurali della Liguria attraverso la formazione e l'inserimento lavorativo di persone migranti e afferenti alla cosiddetta "area griglia".

2017 Avvio progetto Terra Madre



## Elemento caratterizzante

Attraverso gli strumenti del FSE (Fondo Sociale Europeo) le aziende che hanno aderito a Terra Madre hanno potuto avvalersi di personale orientato, formato e supportato da tutor e mediatori, che ha permesso loro di aumentare la capacità produttiva e stabilizzare al lavoro i beneficiari del progetto.



Membri

n°68 persone  
di cui 52 migranti



# Imprenditorialità

Un progetto della



Realizzato da



In collaborazione con



[HTTPS://WWW.FORMAZIONE-MIGLIORA.IT/](https://www.formazione-migliora.it/)