

TASKFORCOME

TASKFORCOME:
TRANSNATIONAL ACTION TO ADVANCE SKILLS AND
COMPETENCES FOR COMMUNITY ENGAGEMENT AND
SOCIAL MIGRANTS ENTREPRENEURSHIP INITIATIVES IN
THE CENTRAL EUROPE



**Piattaforma eLearning e misure di
supporto per l'Imprenditoria
Migrante e Sociale**

**Pubblicazione
(O.T2.1 e O.T2.2)**

1. INTRODUZIONE

TASKFORCOME affronta due delle principali sfide attuali dell'Europa: l'integrazione socio-lavorativa di una presenza senza precedenti di migranti e la promozione dell'innovazione sociale come leva per lo sviluppo sociale ed economico dei territori.

Un'ulteriore sfida è quella di dare vita ad eco-sistemi per l'inclusione e l'innovazione sociale, dove gli attori chiave (università, ONG, organizzazioni pubbliche e private) lavorano insieme, attraverso forme di collaborazione innovative, per fornire servizi ai cittadini ed opportunità imprenditoriali, il tutto orientato a creare le condizioni per l'innovazione e lo sviluppo delle regioni europee.

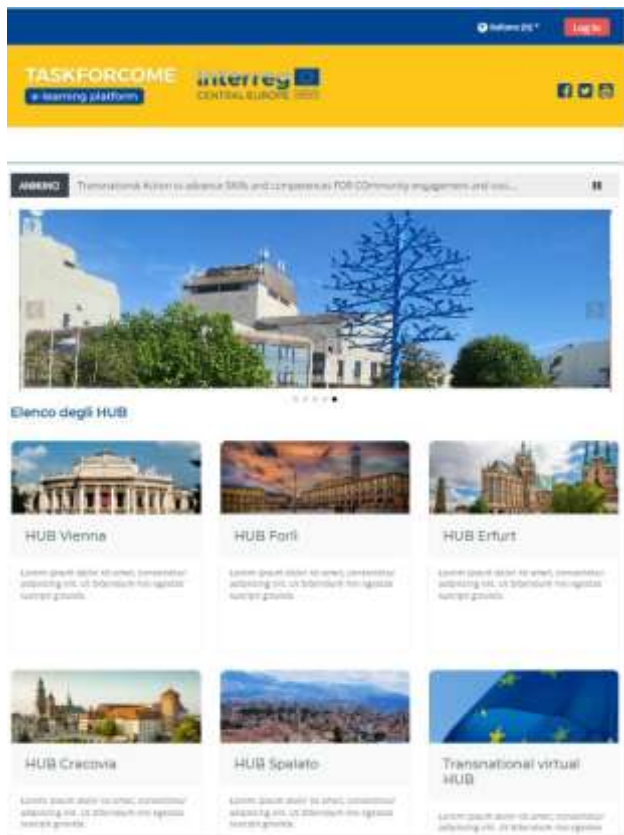


Figura 1: Homepage della piattaforma e-learning TASKFORCOME da un iPad Pro (lingua italiana).



2. LA PIATTAFORMA E-LEARNING DI TASKFORCOME

2.1. HOMEPAGE

La homepage è divisa in una serie di sezioni. In alto a destra sono presenti due sezioni: i) il pulsante “Log in”, che permette all’utente di autenticarsi sulla piattaforma, e ii) il selettore della lingua, che permette di scegliere la lingua di navigazione tra le lingue dei cinque paesi coinvolti in TASKFORCOME, più l’inglese. Nell’intestazione, c’è un link al sito web del programma Interreg Central Europe ed icone di collegamento, che reindirizzano ai canali dei social media del progetto (Facebook, Twitter e YouTube). Subito sotto, un “ticker” mostra gli annunci di eventi importanti. All’interno di uno “slider” sono presenti immagini significative degli HUB che partecipano al progetto.

Nella parte centrale della pagina, ci sono sei categorie, relative agli HUB (i cinque CSHUB - HUB Sociali e di Comunità locali e l’HUB virtuale transnazionale) ed un “footer” chiude la pagina mostrando i loghi ed i link dei partner che partecipano al progetto.

L’accesso ai corsi è strettamente legato all’autenticazione degli utenti tramite nome utente e password. Gli utenti sono creati dall’amministratore del sito e ad ognuno di essi viene assegnato un ruolo (manager, insegnanti, studenti, ecc.).

Una volta autenticati, la lista dei corsi a cui l’utente è iscritto viene visualizzato sopra il “footer” (vedi Figura 2).

Come previsto dalle specifiche del progetto, sono state create cinque sezioni, una per ogni HUB, all’interno delle quali saranno inseriti uno o più corsi per la formazione dei migranti appartenenti al rispettivo HUB. Questo permetterà ad ogni docente di proporre contenuti specifici aderenti alle normative nazionali e alle condizioni del mercato del lavoro di ogni paese in cui si realizza la formazione di progetto.

Le figure 3, 4 e 5 mostrano una parte del corso fornito dall’HUB austriaco.



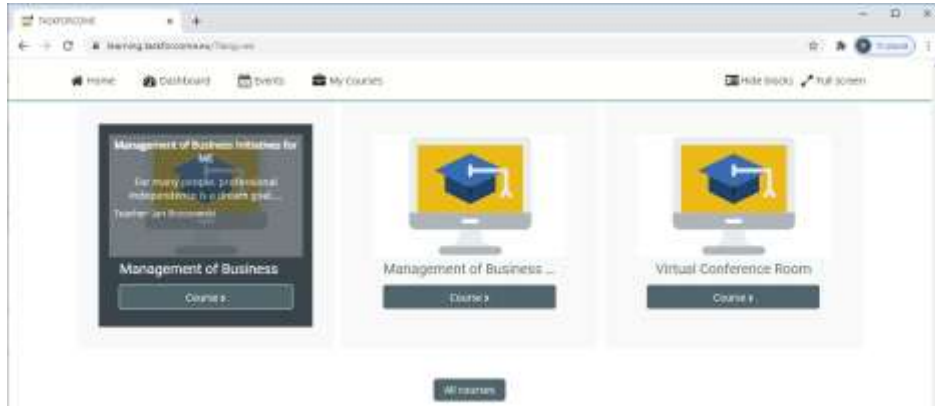


Figura 2: Elenco dei corsi a cui l'utente è iscritto.

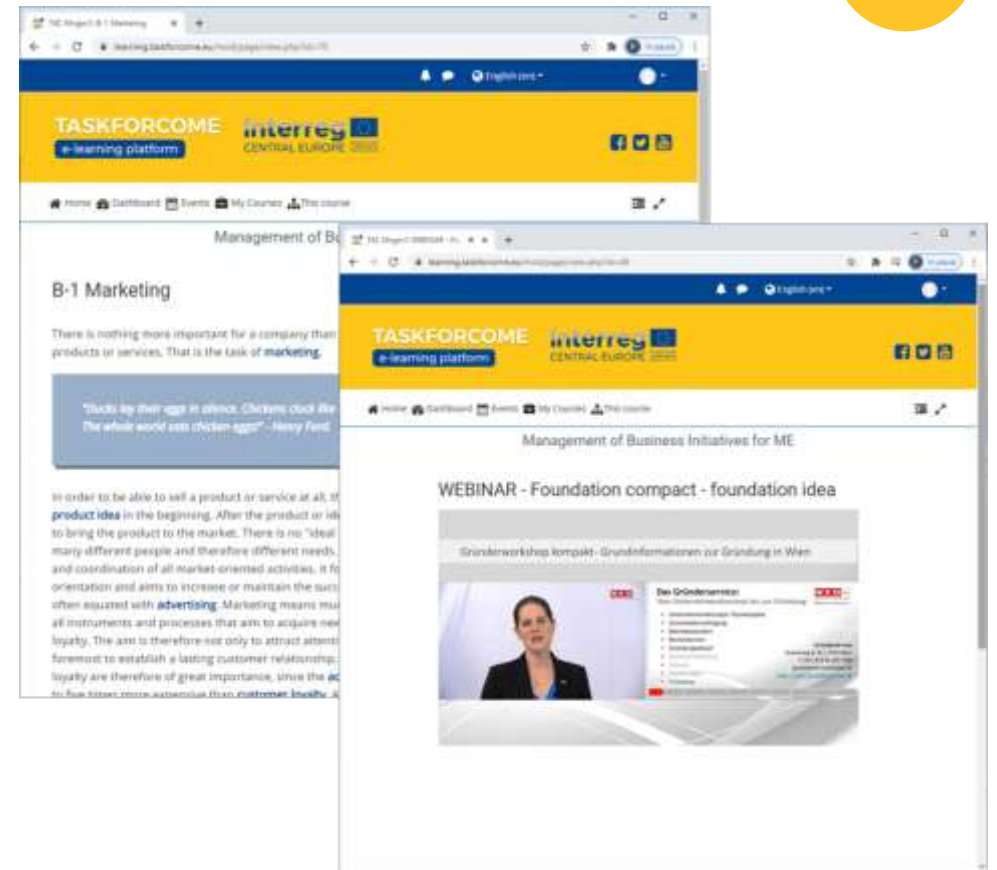
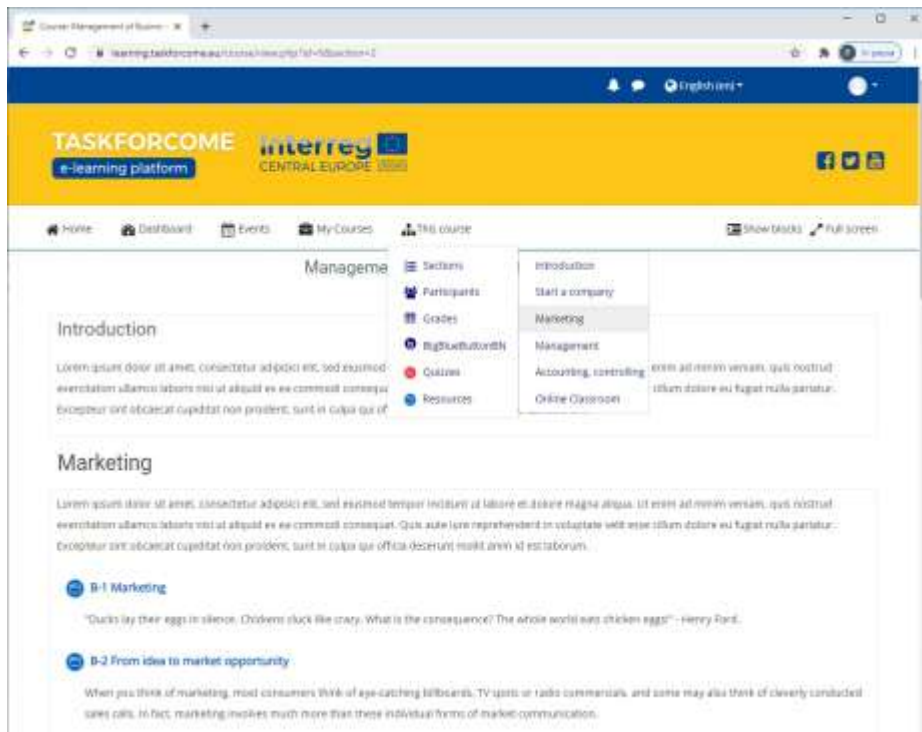


Figura 4: Esempio di contenuti di testo e video come parte del corso fornito dall'HUB austriaco.

<< Figura 3: Parte del corso fornito dall'HUB austriaco.



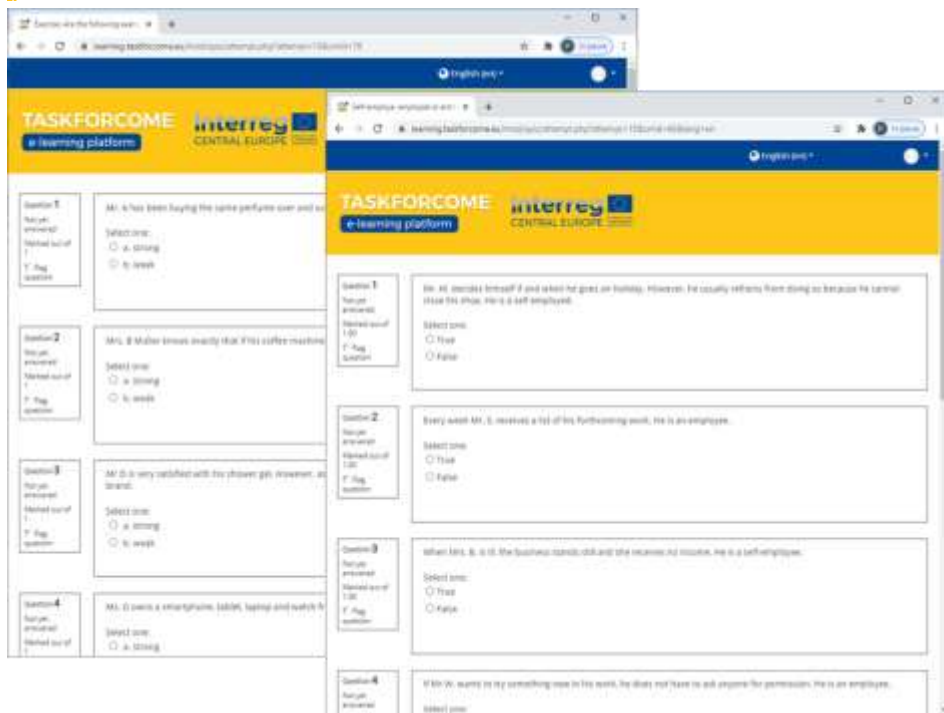


Figura 5: Esempio di un “quiz”, in due modalità: scelta multipla (sinistra) e vero/falso (destra).



3. MANUALE DI MISURE DI SUPPORTO

3.1. OBIETTIVI DEL MANUALE

Il manuale fornisce un quadro sintetico delle organizzazioni che offrono sostegno alle imprese nei cinque paesi partner, con un focus sui servizi di supporto offerti. Fornisce, inoltre, un benchmarking di tali servizi, funzionale allo sviluppo di schemi di supporto innovativi, analizzando sia servizi di supporto individuale che di gruppo per la definizione della mission sociale e dell'oggetto sociale nel processo di creazione di impresa.

Il manuale include la definizione dei gruppi target sviluppata nell'ambito del progetto TASKFORCOME. Presenta i risultati dell'analisi effettuata dai partner a livello locale, una selezione delle organizzazioni che offrono supporto per l'imprenditoria migrante nei cinque paesi partner di progetto unitamente ad una panoramica sugli schemi di supporto disponibili.

È stato sviluppato un modello per la mappatura delle organizzazioni di supporto e dei programmi di sostegno all'imprenditoria. Tale modello include il nome ed i contatti delle organizzazioni mappate ed una descrizione dei programmi di supporto per la “gestione delle iniziative imprenditoriali”. In questo modo, viene fornita una rapida panoramica:

- dei gruppi target del programma di sostegno oggetto della mappatura
- delle specifiche misure adottate per sostenere i gruppi target.

3.2. PRINCIPALI GRUPPI TARGET DEL PROGETTO E DEFINIZIONI

Partendo da una definizione condivisa di “imprenditorialità migrante”, i partner del progetto TASKFORCOME hanno fornito note esplicative per ogni paese coinvolto, per far corrispondere la definizione allo specifico contesto territoriale. Nel quadro dell'integrazione socio-economica, la singola normativa nazionale è stata il quadro di riferimento per ciascun partner per lo sviluppo dei prodotti di progetto:

IMPRENDITORE MIGRANTE

“Una persona con ruolo manageriale (fondatore o co-proprietario di un'impresa), lavoratore autonomo o persona che intende avviare un'attività, che è: a) nato all'estero (cioè nato fuori dal paese di residenza attuale); b) almeno uno dei suoi genitori è nato all'estero; c) almeno uno dei suoi nonni è nato all'estero”.

IMPRENDITORE SOCIALE

"E' un individuo guidato da una missione che mette in atto una serie di comportamenti imprenditoriali per fornire un valore sociale ai meno privilegiati, il tutto attraverso un'organizzazione orientata all'impresa che è finanziariamente indipendente, autosufficiente o sostenibile."

Questa definizione combina quattro fattori che distinguono l'imprenditorialità sociale da altre forme di imprenditorialità (Abu-Saifan, Social Entrepreneurship: Definitions and Boundaries, Technology Innovation Management Review, febbraio 2012: 22-37).

Quindi, gli imprenditori sociali:

1. Sono **guidati dalla loro missione**, si dedicano cioè a fornire un valore sociale ai più fragili.
2. Agiscono in **modo imprenditoriale** attraverso una combinazione di azioni e caratteristiche che li distinguono da altri tipi di imprenditori.
3. Agiscono all'interno di **organizzazioni orientate all'imprenditoria** che hanno una forte propensione all'innovazione e all'inclusione.
4. Agiscono all'interno di organizzazioni finanziariamente indipendenti che pianificano ed eseguono strategie di reddito aziendale. L'obiettivo è quello di fornire il valore sociale desiderato, rimanendo finanziariamente autosufficienti. Questo si ottiene unendo le attività sociali a quelle orientate al profitto per raggiungere l'autosufficienza, ridurre la dipendenza dalle donazioni e dai finanziamenti governativi ed aumentare il potenziale del valore sociale proposto.

L'imprenditorialità sociale può essere adottata da aziende ed imprenditori in fase di start-up; è una forma di imprenditorialità che permette di sviluppare, finanziare e realizzare soluzioni a problemi sociali, culturali o ambientali. Questo concetto può essere applicato a una vasta gamma di organizzazioni, che variano per dimensioni ed obiettivi.

La seguente tabella riassume gli elementi caratterizzanti gli imprenditori orientati al profitto e gli imprenditori sociali, identificando le caratteristiche che è più probabile trovare nelle due tipologie di imprenditorialità:



Caratteristiche specifiche degli imprenditori orientati al profitto	Caratteristiche comuni ad entrambe le tipologie di imprenditorialità	Caratteristiche degli imprenditori sociali
<ul style="list-style-type: none"> - Organizzatore - Pensatore strategico - Creatore di valore - Olistico - Propenso alla performance - Propenso al rischio 	<ul style="list-style-type: none"> - Innovatore - Impegnato - Leader - Capace di cogliere le opportunità - Tenace 	<ul style="list-style-type: none"> - Agente di cambiamento - Opinion leader - Creatore di valore sociale - Sensibile ai temi sociali - Manager - Visionario - Socialmente responsabile

Tabella 1: caratteristiche degli imprenditori orientati al profitto e degli imprenditori sociali

Gli imprenditori profit misurano solitamente la performance usando esclusivamente metriche di business, come il profitto, le entrate e l'incremento del valore azionario. Gli imprenditori sociali conducono un'impresa senza scopo di massimizzare il lucro, unendo obiettivi commerciali con la generazione di un "ritorno positivo per la società". Utilizzano, quindi, metriche diverse. L'imprenditore sociale tenta di promuovere ampi obiettivi sociali, culturali ed ambientali, spesso associati al settore del volontariato in aree tematiche quali la riduzione della povertà, l'assistenza sanitaria e lo sviluppo della comunità.

A volte, si possono creare imprese sociali a scopo di lucro per sostenere gli obiettivi sociali o culturali dell'organizzazione, per esempio, un'organizzazione che ha come mission quella di fornire alloggio e lavoro ai senzatetto, può gestire un ristorante, sia per raccogliere fondi che per fornire lavoro ai senzatetto.

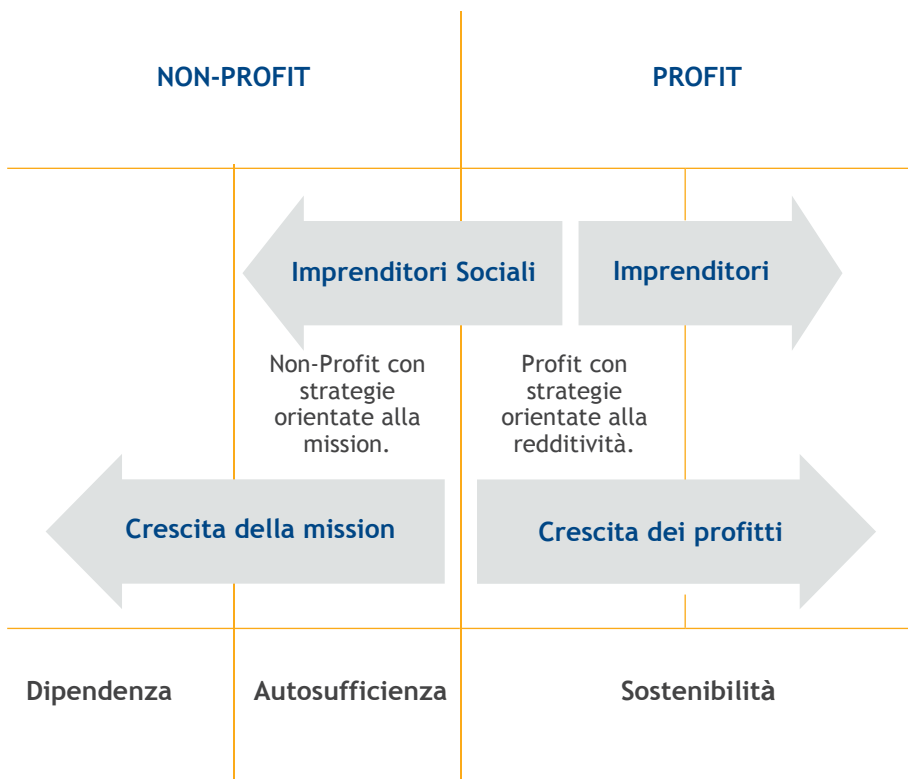


Figura 6: Classificazione degli imprenditori sociali

A partire dal 2010 circa, l'imprenditorialità sociale è facilitata dall'uso di Internet, in particolare dalla maggiore diffusione dei social network e dei social media. Questi canali permettono agli imprenditori sociali di raggiungere numerose persone, che non sono geograficamente vicine ma che condividono gli stessi obiettivi, stimolando collaborazioni online; permettono di diffondere informazioni sugli eventi e le attività e offrono strumenti per raccogliere fondi, attraverso il crowdfunding.

IMPRESA SOCIALE DI COMUNITÀ

"Un'impresa sociale che è formata o gestita congiuntamente da un gruppo di individui guidati da una missione sociale, che mettono in atto una serie di comportamenti imprenditoriali per fornire un valore sociale ai meno privilegiati, il tutto attraverso un'entità orientata all'imprenditoria che è finanziariamente indipendente, autosufficiente o sostenibile."



Le Nazioni Unite definiscono lo sviluppo della comunità come “un processo in cui i membri della comunità si riuniscono per intraprendere azioni collettive e generare soluzioni a problemi comuni”. È un concetto ampio, applicato alle pratiche di leader civici, di attivisti, di cittadini e di professionisti che hanno il comune intento di migliorare alcuni aspetti delle comunità, con l'obiettivo di costruire comunità locali più forti e resilienti.

Lo sviluppo della comunità implica un processo che fornisce agli individui e ai gruppi le capacità di cui hanno bisogno per effettuare un cambiamento all'interno delle loro comunità di appartenenza. Tali abilità sono spesso create attraverso la formazione di gruppi sociali che lavorano per un'agenda comune. Gli agenti di sviluppo di una comunità devono capire sia come lavorare con gli individui sia come influenzare le posizioni delle comunità nel contesto di istituzioni sociali più grandi.

3.3. MOTIVAZIONI PER SOSTENERE GLI IMPRENDITORI MIGRANTI

L'imprenditorialità dei migranti è diventata un argomento chiave, presente sia nel “Piano d'azione per l'integrazione dei cittadini di paesi terzi” che nel “Piano d'azione per l'imprenditorialità 2020”. Il sostegno all'imprenditorialità dei migranti è riconosciuto come una sfida europea. Eppure, un'ampia letteratura evidenzia che i migranti affrontano difficoltà ed ostacoli sia nell'avviare che nel gestire un'iniziativa imprenditoriale. Le medesime evidenze sono emerse nell'ambito della ricerca condotta dal progetto (azione A.1.2), che rileva che i principali ostacoli all'imprenditoria migrante sono:

- **Accesso al credito:** nonostante gli imprenditori migranti o gli startupper ricevano piccoli prestiti da parenti e membri della loro comunità etnica, difficilmente ricevono credito dalle banche o dalle istituzioni finanziarie formali, a causa della mancanza di garanzie.
- **Burocrazia:** hanno difficoltà a capire, sperimentare e gestire i passaggi amministrativi e procedurali, soprattutto nei paesi dove la “burocrazia” è particolarmente impattante anche per i cittadini.
- **Contesto commerciale e mercato:** gli imprenditori migranti o startupper hanno spesso una conoscenza limitata del contesto in cui vivono (lo conoscono come “luogo di destinazione” o sono appena arrivati, ecc.), non possiedono un quadro esaustivo e più ampio delle possibilità del mercato, limitando quindi la prospettiva commerciale verso l'ambiente etnico o di prossimità.
- **Networking:** in quanto parte di una comunità etnica/migrante, gli imprenditori migranti o gli startupper hanno una rete personale ristretta, fatta per lo più di coetanei, che limita, quindi, il potenziale di networking del loro business.

3.4. REGIMI DI SOSTEGNO DEFINITI DA TASKFORCOME

Negli ultimi decenni, molte iniziative sono state progettate e realizzate per sostenere gli imprenditori migranti, sia come startupper che come manager di imprese operanti. Queste iniziative possono essere idealmente raggruppate in programmi “mainstream” o programmi mirati:

- I programmi mainstream: sono quelle iniziative di supporto che si rivolgono a tutti gli imprenditori e non ad un gruppo specifico.
- I programmi mirati: iniziative che hanno un target specifico.

Nel progetto TASKFORCOME, i servizi di supporto per imprenditori migranti sono finalizzati a fornire follow-up e facilitazione, sfruttando gli Hub Sociali e di Comunità (detti CSHUB) creati in ciascun territorio, come “luoghi” in cui i servizi di supporto tradizionali possono essere centrati sull'utente e multidimensionali. Pertanto, nell'ambito del progetto, il concetto di servizi da implementare nei CSHUB, prevede misure mirate, includendo anche ulteriori “criteri” di specificazione, ampliando così la gamma di servizi a:

- Servizi strutturati/formali forniti da organizzazioni professionali ospitate nei CSHUB, che offrono nuove ed ulteriori modalità di accesso ai servizi esistenti (es. helpdesk itineranti, consulenti legali, ecc.)
- Occasioni informali/non formali fornite da stakeholder locali (ONG, scuole, ecc.), organizzate all'interno dei CSHUB, che offrono nuove ed ulteriori modalità per fare rete e creare conoscenza (es. eventi di networking, networking café, ecc.)
- Interventi spot/ad hoc forniti da esperti con sessioni di formazione e servizi innovativi (es. workshop di mentoring/coaching, simulazioni di Business Plan, ecc.)

3.5. GRUPPI DI DIALOGO PER I REGIMI DI SOSTEGNO

Il Progetto prevede una piattaforma formativa online per gli imprenditori migranti, gli imprenditori sociali e gli Hub Sociali e di Comunità. I seguenti gruppi di dialogo sono coinvolti nell'operatività della piattaforma, attraverso contenuti differenziati:



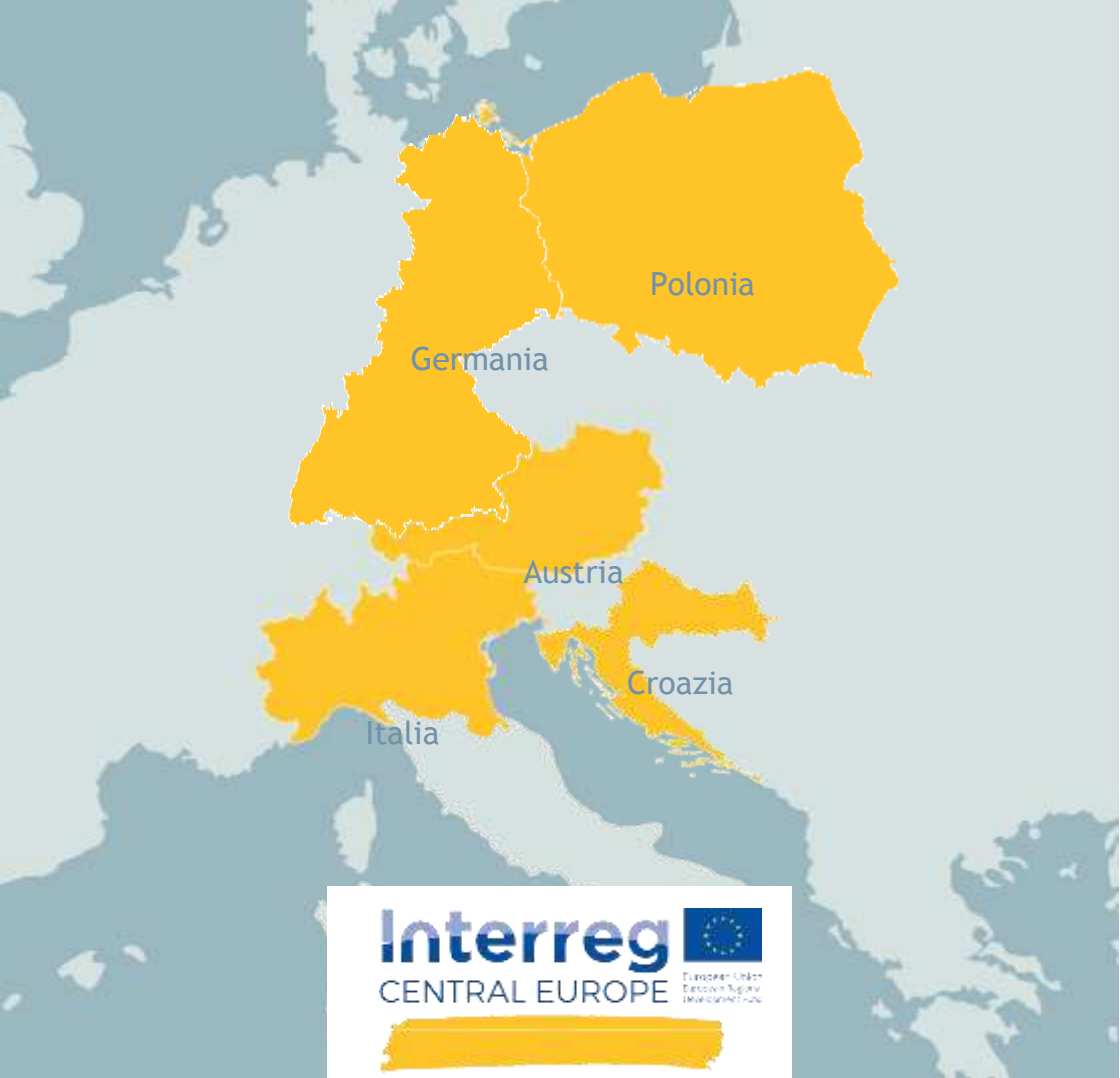
Gruppo di dialogo	A cosa sono interessati? Cosa stanno cercando?
Ricercatori	Studi, ricerche, opportunità di far progredire la ricerca e la conoscenza...
Stakeholder e Responsabili politici	Spunti e raccomandazioni per la definizione di politiche e di misure di supporto, esempi di servizi ed iniziative di formazione di successo che promuovano l'integrazione; buone pratiche; innovazioni per un utilizzo efficiente ed efficace dei fondi pubblici (nazionali/europei) per promuovere l'imprenditorialità e lo sviluppo socio-economico...
Fornitori di servizi per l'imprenditoria	Servizi di supporto e programmi di sostegno, descrizioni del programma/servizio, fattori di successo, risorse necessarie, lezioni apprese da altre organizzazioni, informazioni e contatti. Nuovi servizi, nuove sinergie, nuove reti, nuovi segmenti di mercato...
Imprenditori migranti	Descrizione del programma di sostegno e dei benefici. Indicazione di “cosa” viene promosso o sostenuto, condizioni di accesso e contatti.
Imprenditori sociali	Benchmarking - Quali casi di studio di successo ci sono nella regione, in altri paesi? Quali sono i modelli di business? Qual è la forma giuridica? Come viene finanziata l'innovazione sociale? Quali modelli fiscali vengono utilizzati? Come si misura il successo di un'impresa sociale?

3.6. LE GRIGLIE UTILIZZATE PER LA CREAZIONE DELLE MAPPE INTERATTIVE

Nome dell'organizzazione	
Localizzazione	
Sito web	
Ambito di attività	
Impresa Sociale / Impresa Sociale di Comunità	
Data di fondazione	
Missione/scopo	
Principali stakeholder	
Target di riferimento	
Servizi principali	
Programmi rivolti all'Imprenditoria Migrante	
Programmi rivolti ai Migranti	



Nome dell'organizzazione		
Localizzazione		
Livello di implementazione		
Contatti		
Popolazione target		
Descrizione dei servizi di supporto erogati		
Visibilità	L'organizzazione organizza eventi per far conoscere i servizi offerti.	
	L'organizzazione si reca fisicamente nelle aree in cui vivono i migranti per raggiungerli direttamente.	
	Le reti di migranti esistenti sono coinvolte in campagne di sensibilizzazione sui servizi offerti.	
Networking	L'organizzazione fornisce opportunità per fare rete con altri imprenditori migranti e nativi, inclusi potenziali fornitori e clienti.	
Consulenza legale e normativa	La consulenza legale e normativa è fornita da esperti legali.	
Sostegno individuale	Viene condotta una valutazione di fattibilità per le idee dei potenziali imprenditori migranti.	
Formazione aziendale di gruppo	La formazione di gruppo è orientata alla conoscenza specifica del mercato ospitante, oltre a moduli che coprono la maggior parte degli aspetti dell'imprenditorialità.	
	Fornisce una formazione completa, relativa alle fasi dell'ideazione, di creazione e di crescita di un'azienda?	
	C'è un equilibrio tra formazione teorica e pratica.	
Mentoring	Viene fornito un tutoraggio.	
Accesso ai finanziamenti	Viene fornito il supporto per sviluppare un business plan bancabile.	
	Una volta che l'impresa è stata creata, vengono svolte delle sessioni di follow-up per supervisionare la stabilità finanziaria dell'azienda.	
Fornitura di strutture	Viene fornito supporto per trovare uno spazio di co-working, un'officina o laboratorio.	
	Viene fornito un supporto al migrante per assicurarsi un contratto a tariffe adeguate.	
Sensibilità linguistica e culturale	Le informazioni scritte e orali sono fornite nelle lingue comunemente parlate dai migranti (anche sul sito web).	
	I servizi (ad esempio, formazione aziendale, consulenza o mentoring) sono forniti nelle diverse lingue comunemente parlate dai migranti.	
	Il numero di lingue disponibili è adeguato.	



Interreg 
CENTRAL EUROPE European Union
European Regional
Development Fund



TASKFORCOME

