

02/18 **iReport**

RI-SCOPRIRE E VALORIZZARE
IL POTENZIALE IMPRENDITIVO FEMMINILE

iReport

RI-SCOPRIRE E VALORIZZARE
IL POTENZIALE IMPRENDITIVO FEMMINILE

02/18

**Sede legale e
amministrativa:**

Udine
Via Manzini, 35-41
tel. 0432 505479
fax 0432 513363

Sedi operative:

Udine
Viale Ungheria, 22
tel. 0432 505479
fax 0432 513363

Trieste
Via G. Vidali, 1
tel. 040 3220746
fax 040 3225171

www.iresfvg.org
info@iresfvg.org
fb/iresfvgimpresasociale
twitter/@iresfvg



RI-SCOPRIRE E VALORIZZARE IL POTENZIALE IMPRENDITIVO FEMMINILE

L'ESPERIENZA DELLE AZIONI POSITIVE

1. Premessa

Da oltre vent'anni l'IRES progetta e sviluppa percorsi di formazione rivolti alla creazione di impresa, ponendo particolare attenzione, nello sviluppo di tali attività, alle differenze di genere. Nel corso degli anni, tale approccio, sviluppato attraverso diversi progetti finanziati, ci ha consentito di rilevare la presenza di un fabbisogno di empowerment (rafforzamento di sé) da parte

della componente femminile, come momento propedeutico rispetto ai percorsi di formazione imprenditoriale.

Pur interessate a considerare un proprio futuro lavorativo in forma autonoma e imprenditoriale, molte donne incontrate nei corsi e nelle attività di orientamento, hanno abbandonato l'ipotesi di intraprendere un percorso di formazione imprenditoriale, pur

avendo un progetto o un'idea "nel cassetto". Per molte la rinuncia è stata determinata da un'esperienza non positiva con la redazione del business plan o di un esito negativo alla richiesta di finanziamento. Molte infine hanno desistito non trovando soluzioni alla necessità di conciliare lavoro e famiglia.

Aiutare anche queste donne a immaginarsi imprenditrici e accompagnarle verso un percorso di consapevolezza e misurazione del proprio "fattore imprenditoriale" rappresenta un'azione positiva per l'occupabilità femminile, evitando da un lato la rinuncia a un possibile progetto di vita, ma anche portando a una maggiore possibilità di successo le donne con potenziali imprenditoriali.

La quota di imprese femminili rappresenta il 22,4% sul totale del Friuli Venezia Giulia e per il 21,9% a livello nazionale

[Unioncamere, 2018]

Tab. 1 Imprese femminili
Confronto tra regioni di Nord-Est e Italia
(valori assoluti e valori %)

	Imprese totali	Imprese femminili registrate	Tasso di femminilizzazione
Trentino AA	108.883	19.294	17,7%
Veneto	485.453	96.327	19,8%
Emilia R.	454.212	93.393	20,6%
Friuli VG	102.505	22.912	22,4%
Nord Est	1.151.053	231.926	20,1%
Italia	6.070.191	1.326.134	21,9%

Fonte: Elaborazione IRES FVG su Osservatorio Imprenditorialità Femminile di UnionCamere - Infocamere

2. Riconoscere e valorizzare il fattore imprenditivo: percorsi di empowerment al femminile

Il target in cui abbiamo rilevato il fabbisogno di empowerment preliminare a qualsiasi percorso imprenditoriale, è costituito prevalentemente da donne adulte over 50 prive di precedenti

esperienze occupazionali, da madri espulse dal mercato del lavoro, da donne seguite da centri antiviolenza costrette a ri-costruire il proprio futuro economico e più in generale da persone considerate

svantaggiate, dunque portatrici di fabbisogni non solo formativi, ma anche (e soprattutto) di un orientamento all'imprenditorialità e di un supporto alla necessità di risolvere il problema della

conciliazione dei tempi lavorativi e familiari.

La domanda che ci siamo posti è stata dunque: **come aiutare queste donne a capire se possiedono effettivamente quel “fattore imprenditivo” necessario per incamminarsi verso un progetto imprenditoriale?**

Abbiamo così deciso di rielaborare ed adattare all'evoluzione in atto nel mercato del lavoro, le esperienze condotte dall'Ires Fvg tra le metà degli Anni Novanta e i primi Anni Duemila¹ a favore dell'imprenditorialità femminile, valorizzando una serie di strumenti modellizzati e sperimentati per favorire la nascita di “imprese inclusive” [Ires, 2008] avviate da persone svantaggiate e basate sull'approccio per capabilities [Nussbaum, 2012; Alessandrini, 2014], recuperando inoltre alcuni metodi quali il mentoring imprenditoriale e promuovendo gli strumenti di microfinanza, introdotti anche in Ue per supportare l'imprenditorialità femminile.

Per rispondere a questi fabbisogni, l'Ires Fvg ha elaborato un approccio multidisciplinare, attivando da un lato le competenze interne in materia di orientamento imprenditoriale, conoscenza delle problematiche e specificità di genere e competenze di formazione imprenditoriale e dall'altro attivando e valorizzando la propria rete di stakeholder, con cui co-progettare interventi efficaci

in termini di occupabilità ed efficacia degli interventi proposti. L'opportunità di modellizzare questo metodo di intervento, in grado di favorire l'emersione e rafforzamento del “fattore if” (ove “if” sta per imprenditività femminile) è stata colta partecipando, in qualità di partner, ad una serie di avvisi per la realizzazione di azioni positive finanziati dalla Regione Friuli Venezia Giulia (LR 23/90) e dal Dipartimento Pari Opportunità della Presidenza del Consiglio dei Ministri².

In queste sperimentazioni, l'Ires ha attivato e modellizzato dei percorsi di empowerment imprenditivo rivolto a gruppi di donne omogenei con l'obiettivo di metterle nelle condizioni di partecipare a percorsi di imprenditorialità “classici” e affrontare efficacemente sportelli e operatori economici e finanziari cui presentare il proprio business plan. Pur rivolgendosi a target femminili profondamenti differenti, è stato possibile mettere a punto un percorso modulare e una serie di strumenti metodologici adattabili alle caratteristiche socioanagrafiche, alle condizioni socioeconomiche di partenza e considerando sempre un fattore costante di questi target: la domanda di conciliazione dei tempi e ruoli familiari e lavorativi. L'obiettivo del modello è stato dunque quello di accompagnare le donne a diventare pienamente

consapevoli del proprio “fattore imprenditivo”, dei punti di forza e di debolezza, degli ostacoli e delle opportunità che caratterizzano di questo specifico percorso occupazionale, e dall'altro lato coinvolgere gli attori-chiave del sistema socioeconomico in un processo di cambiamento e innovazione “accogliente” in grado di valorizzare, accompagnare e supportare concretamente, con strumenti finanziari basati su garanzie non solo creditizie quel “fattore imprenditivo” femminile che rimane ancora ampiamente sottoutilizzato³.

Il percorso di empowerment sperimentato nei progetti di azione positiva si è proposto di fare acquisire alle donne la piena consapevolezza del proprio potenziale imprenditoriale e seguire quindi un percorso che le portasse a disegnare la propria traiettoria lavorativa e a immaginarsi imprenditrici. Si tratta dunque di un'attività propedeutica e antecedente rispetto a quanto offerto dagli interventi in/ formativi esistenti e dedicati all'imprenditorialità (anche femminile) che intervengono a supporto dello sviluppo di un'idea di impresa già delineata.

Tab.2 Principali ostacoli per l'imprenditività femminile

- * *Accesso al credito*
- * *Regole del business sfavorevoli*
- * *Barriere culturali*
- * *Scelta del modello di business e settore*
- * *Divario nelle informazioni e nella formazione*
- * *Mancanza di contatto e di accesso al supporto sociale e alle reti*
- * *Segregazione occupazionale e formativa*
- * *Esigenze di tempo concorrenti (doppio carico di responsabilità domestiche e lavorative).*

[Eige, 2014]

I laboratori di empowerment imprenditivo

modellizzati da Ires Fvg infatti intervengono in un momento precedente allo sviluppo dell'idea imprenditoriale, aiutando a scoprire il "potenziale-i" (imprenditoriale) del target femminile, per accompagnare le donne nell'empowerment delle potenzialità, nel rafforzamento della rete di riferimento (cd. "networking"), e con l'incontro con testimoni che possano condividere la propria esperienza, soprattutto se analoga a quella delle corsiste. Un'ulteriore passaggio previsto per l'empowerment può essere infine la presa in carico da parte di imprese mentor che possano svolgere la funzione di "incubatori" per la potenziale imprenditrice, aiutandola a vivere in prima persona l'impresa (questa seconda fase prevede in genere la collaborazione con stakeholder o partner di progetto). Parallelamente al percorso d'aula, abbiamo anche operato per l'attivazione del contesto economico di riferimento, coinvolgendo come testimoni, oppure attraverso interviste a margine del percorso, i soggetti-chiave del territorio (coinvolti come stakeholder nei progetti) cercando di creare un'attenzione e clima di fiducia verso le donne coinvolte nell'azione positiva.

In tal modo, si è agito sui due fattori-chiave che influiscono sui percorsi verso l'imprenditorialità femminile:

***endogeni:** molte donne, nell'avvicinarsi al mercato del lavoro

non considerano – se non in rari casi - l'ipotesi di possedere un proprio "fattore imprenditivo" che consenta di intraprendere un percorso di creazione di impresa. Questa mancanza di consapevolezza delle proprie capacità e competenze deriva dalla mancanza di selfconfidence e dalla necessità di seguire percorsi di empowerment che consentano di riconoscere in modo obiettivo la presenza (o meno) del fattore imprenditivo, necessario per affrontare con spirito autoimprenditoriale il proprio percorso lavorativo e professionale.

***esogeni**, legati al contesto e alle condizioni esterne rispetto alla persona, gli stakeholder coinvolti nelle varie sperimentazioni hanno evidenziato come principale difficoltà quello dell'accesso al credito da parte della componente femminile nei confronti dei tradizionali canali creditizi.

A partire da tali elementi, attraverso i progetti di azione positiva per l'imprenditorialità femminile è stato possibile mettere a sistema una struttura modulare di intervento, adattabile che, a partire dalle caratteristiche del contesto, dal target individuato e dai problemi di svantaggio da superare, l'azione positiva elaborata è intervenuta sulle due dimensioni: *la comunità e le donne con potenzialità imprenditive rispetto al mercato del lavoro.*

Tab. 3 Percorso di sviluppo dell'idea imprenditoriale

FASI DEL PERCORSO IMPRENDITORIALE	PAROLE CHIAVE	OBIETTIVI DELL'AZIONE	RISULTATI IN TERMINI DI CONOSCENZE/COMPETENZE DELLA POTENZIALE IMPRENDITRICE
Consapevolezza della possibilità di diventare imprenditrice	L'ambiente esterno	<ul style="list-style-type: none"> Promuovere la presa di coscienza delle opportunità offerte dalla scelta imprenditoriale come possibile obiettivo professionale nell'ambito del proprio progetto di vita (<i>personal vision e mission</i>) Promuovere lo sviluppo di una cultura e di una mentalità orientata all'intraprendere (non necessariamente all'imprenditorialità) 	<ul style="list-style-type: none"> Conoscere le caratteristiche della figura dell'imprenditore ed i diversi percorsi di creazione d'impresa; Individuare punti di forza e di debolezza personali con riferimento alle caratteristiche dell'imprenditore; Essere coscienti dei punti di forza e di debolezza legati alla scelta imprenditoriale come obiettivo professionale; Conoscere la struttura economica locale, gli imprenditori locali, e le opportunità di sviluppo economico offerte; Acquisire ed applicare una cultura orientata all'intraprendere
Volontà di diventare imprenditrice	La persona	<ul style="list-style-type: none"> Consolidare e sviluppare la motivazione all'ascolto imprenditoriale; Sviluppare competenze imprenditoriali trasversali. 	<ul style="list-style-type: none"> Explicitare e verificare e la motivazione alla scelta imprenditoriale; Verificare il possesso delle caratteristiche personali e delle competenze di base dell'imprenditore; Acquisire comportamenti e competenze trasversali tipiche del modo di agire imprenditoriale (in particolare legate alla creatività e al problem-solving, al costruire reti, ma anche all'etica imprenditoriale).

3. Il percorso modulare: struttura e contenuti

Considerati gli obiettivi e la definizione dei contenuti, i percorsi sono stati strutturati in tre moduli, tra loro sequenziali:

Fig. 1 Moduli laboratoriali sequenziali di imprenditorialità



MODULO 1 Laboratori di ri-attivazione ed empowerment

L'**obiettivo** è quello di fare emergere il potenziale imprenditivo presente nella partecipante attraverso un percorso di *empowerment* e di presa di consapevolezza sia delle competenze trasversali, sia del "capitale relazionale".

I **risultati attesi** dal modulo sono molteplici: dall'acquisizione di una maggiore "autorevolezza", attraverso un processo di empowerment imprenditivo; la valorizzazione del proprio stile relazionale e di comunicazione; l'acquisizione di una maggiore consapevolezza del proprio ruolo rispetto al contesto economico e locale.

Va qui sottolineato, come uno dei risultati attesi possa essere anche la presa di consapevolezza, da parte della partecipante, di non possedere una propensione allo sviluppo di un'idea imprenditoriale. In tal caso la persona viene orientata verso altre opportunità di inserimento lavorativo offerte dal sistema locale (centri per l'impiego, Informagiovani, centri di orientamento regionali, enti di formazione...) e dalla rete di stakeholder locali precedentemente mappati e coinvolti. Le competenze acquisite (soft skills) potranno comunque essere efficacemente spese anche nella ricerca di un

lavoro o nello sviluppo professionale dipendente.

Il modulo si articola, dal punto di vista dei **contenuti** nel: riconoscimento delle proprie competenze e scoperta del proprio "potenziale imprenditivo" attraverso la riattivazione e proattivazione; nella valorizzazione delle competenze imprenditive, l'approfondimento dei concetti di "rete" e di "ecosistema" e delle strategie da mettere in campo per la costruzione di network relazionali strategici per ri-attivarsi autonomamente rispetto al mercato del lavoro. Si procede quindi con la definizione del proprio piano strategico di autoimprenditorialità

e, attraverso il metodo dell'action learning si realizza una "mappatura del territorio", con incontri e interviste ad alcune realtà-chiave del contesto economico locale, per capire in via esperienziale problematiche, opportunità, punti di forza, vantaggi e minacce connesse al lavoro autonomo e imprenditoriale, con particolare attenzione alla dimensione femminile del "fare impresa".

A seconda della tipologia di aula, del livello di approfondimento dei contenuti, si possono prevedere dai 4 ai 6 laboratori, della durata di 4 ore ciascuno.

MODULO 2 Laboratori di sviluppo dell'idea imprenditoriale

L'**obiettivo** è quello di procedere con lo sviluppo di competenze trasversali che stimolino in particolare l'attivazione della creatività e l'acquisizione di strumenti di lavoro propedeutici alla possibile progettazione di impresa (Business Model Canvas, metodi di progettazione e analisi di contesto) attraverso lo sviluppo di un proprio **project work**. In questo modo si va a favorire l'emersione di possibili idee imprenditoriali (che potranno

essere sviluppate, singolarmente o in gruppo).

Il **risultato atteso** è la definizione dell'idea e del percorso progettuale per uno sviluppo imprenditoriale.

Il **modulo** si articola nei seguenti contenuti: incontri di brainstorming imprenditoriale e sviluppo dell'idea imprenditoriale per verificare la fattibilità dell'idea (attraverso il Business Model Canvas) attraverso un processo creativo partecipativo. Successivamente si prevedono

incontri di pianificazione operativa dell'impresa, per analizzare le varie forme giuridiche, la compilazione del business plan o di un piano di marketing. Il percorso si sviluppa attraverso un project work che può essere individuale, oppure di gruppo per lo sviluppo di un'idea imprenditoriale in forma di "filiera".

Le migliori idee, dal punto di vista della sostenibilità, passano al Modulo 3, mentre per le altre progettualità, che richiedono

ulteriori revisioni o supporti tecnici, si rimanda la donna – comunque già rafforzata e con un'idea definita – agli interventi o progetti presenti sul territorio (per es. "Imprenderò", sportelli per l'imprenditoria femminile delle CCAA).

MODULO 3 Mentor imprenditivo

Quelle idee che presentano un livello elevato di sostenibilità e fattibilità, vengono messe in contatto con gli stakeholder del mondo imprenditoriale (imprese, cooperative, associazioni di categoria) per un confronto ulteriore che può consistere in un colloquio approfondito (es. come testimonianza o come intervista in profondità realizzata dalla donna all'impresa) o nell'attivazione di un percorso di affiancamento ovvero di

mentor, o ancora di "incubazione", con un'impresa che "ospita" la donna aiutandola a sviluppare e rafforzare alcuni aspetti della propria idea di impresa. In questa fase prende avvio il percorso di mentoring imprenditivo, in cui il/la mentor seguirà la mentee trasferendo una serie di conoscenze/competenze e aiutandola a costruire e muoversi entro la rete strategica di riferimento (secondo la metodologia del mentoring per l'imprenditoria

femminile), trasmettendo una visione complessiva delle "regole del gioco".

Gli incontri possono variare da uno (nel caso della testimonianza/intervista) a 4 o a periodi più lunghi. Al termine del percorso, l'idea di impresa si sarà concretizzata in un business plan più preciso e dettagliato. A questo punto la donna potrà decidere, con il supporto del tutor e confrontandosi con il mentor, se orientarsi verso un

successivo percorso di formazione imprenditoriale specifico, oppure se rivolgersi a un istituto finanziario per l'accesso al credito oppure alla CCAA per l'avvio di nuova impresa, avvalendosi degli eventuali incentivi per l'imprenditorialità femminile (o giovanile).

4. Conclusioni

Dalle esperienze di azioni positive condotte nel corso di due decenni dall'Ires Fvg o in partnership con altri soggetti, i risultati conseguiti ci permettono di considerare utile ed efficace declinare dal punto di vista di genere percorsi di orientamento pre-imprenditoriale. Ciò consente infatti di aiutare in particolare le donne a prendere consapevolezza delle proprie potenzialità imprenditive e poterle così spendere in percorsi occupazionali con approccio autoimprenditoriale. In particolare, dalle azioni positive condotte, sono emersi i seguenti elementi:

***Approccio alla problematica:** i percorsi modulari recuperano l'approccio dell'empowerment e della capacitazione per rafforzare quelle donne che rientrano in condizione di "svantaggio" (in senso lato, secondo l'accezione Ue) lavorando sulla consapevolezza di sé e del proprio capitale relazionale (networking).

***Gruppo omogeneo di destinatarie:** i percorsi si rivolgono a un target ben definito e numericamente rilevato sul territorio (donne attive e/o potenzialmente attive rispetto al mercato del lavoro), rispetto alle quali è possibile intervenire con un set di strumenti metodologici particolarmente

efficaci. La possibilità di rafforzare le dinamiche di gruppo, inoltre, si rivela particolarmente efficace per il target femminile.

***Utilizzo metodologie formative specializzate e non convenzionali:** lo sviluppo di competenze previste si sono basate prevalentemente su metodologie non frontali, lavorando a partire dal modello dell'empowerment formativo declinato dal punto di vista di genere, unitamente alle tecniche di counselling di processo e del coaching, sempre declinato in ottica di genere, prestando attenzione alle specifiche esigenze, problematiche ma anche potenzialità espresse dalle destinatarie. La connotazione di genere dell'approccio è stato fondamentale per favorire quella presa di consapevolezza ma anche per la condivisione di una serie di problematiche comuni e di risorse che difficilmente emergono in asset d'aula misti.

***Strumenti e metodologie dedicati:** empowerment e networking di genere: all'interno delle attività sia di empowerment che di lavoro con la comunità locale è stata utilizzata un'innovativa combinazione di strumenti, provenienti da settori diversi, per un accompagnamento

"a tutto tondo" delle destinatarie. Tra questi citiamo: il modello di ascolto attivo derivato dall'approccio rogersiano; la teoria di gestione del feedback e del conflitto (A. Mindell); l'applicazione del modello di team management e della teoria dei metaprogrammi, l'utilizzo di social game per lo sviluppo delle competenze, l'utilizzo di strumenti specifici per lo sviluppo delle idee imprenditoriali (Business Model Canvas, Design Thinking, tecniche di profilatura delle competenze imprenditoriali), sempre declinate con particolare attenzione al genere.

Da questo punto di vista, si è ritenuto importante valorizzare e rielaborare alcuni importanti strumenti introdotti e diffusi nel corso della seconda metà degli Anni Novanta a favore dell'empowerment dell'imprenditorialità femminile, riadattandole ai cambiamenti intervenuti sia nel contesto socioeconomico, sia nelle stesse destinatarie. In particolare, si ritiene ancora utile prevedere momenti dedicati all'empowerment femminile, che potrebbero essere inseriti come "approfondimenti" nell'ambito dei vari progetti e programmi di sviluppo di imprenditorialità (nel caso del Friuli Venezia Giulia, si può citare per esempio il programma Imprenderò).

E' necessario tuttavia che formatori/trici e facilitatori/trici dispongano di strumenti e metodologie adatte e attualmente poco diffuse.

***Sinergie territoriali e approccio di comunità:** infine ha rappresentato un elemento di innovatività il focus sulla costruzione di sinergie territoriali che hanno puntato sull'effettivo coinvolgimento e collaborazione di tutti i soggetti-chiave (a partire dagli stakeholder coinvolti sin dalla progettazione e poi nell'arco della sperimentazione) che, nei rispettivi ambiti di competenza, sono intervenuti nella "costruzione" di una comunità accogliente e in grado di trasformare in modo innovativo la dimensione del "family friendly" e delle potenzialità delle donne come opportunità di sviluppo socioeconomico per il territorio.

Bibliografia

- Alessandrini G. (2014) (a cura di), La “pedagogia” di Martha Nussbaum. Approccio alle capacità e sfide educative, F. Angeli, Milano
- Cesaroni F. M., Sentuti A. (2015), Imprese femminili e crisi economica. Credito, competitività e conciliazione in una prospettiva di genere, F. Angeli, Milano
- Corsi M. (2018), Donne e Microfinanza Uno sguardo ai paesi del Mediterraneo, Aracneeditrice, Roma <http://www.aracneeditrice.it/pdf/9788854822986.pdf>
- Costa M. (2016), Capacitare l’innovazione. La formatività dell’agire lavorativo, F. Angeli, Milano
- EIGE (2014), Gender equality and economic independence: part-time work and self-employment. Review of the Implementation of the Beijing Platform for Action in the EU Member States. Report, Brussels
- European Commission (2015), Women’s Entrepreneurship: closing the gender gap in access to financial and other services and in social entrepreneurship, Brussels
- Huis, M. A., Hansen, N., Otten, S., & Lensink, R. (2017). A Three-Dimensional Model of Women’s Empowerment: Implications in the Field of Microfinance and Future Directions. *Frontiers in psychology*, 8, 1678. doi:10.3389/fpsyg.2017.01678
- Ires Fvg (2008), Imprese di Inclusione. L’esperienza del progetto Solaris, Report finale progetto Equal Solaris finanziato dal FSE
- Johansen V., (2013) “Entrepreneurship education and start-up activity: a gender perspective”, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, Vol. 5 Issue: 2, pp.216-231, <https://doi.org/10.1108/17566261311328864>
- Manzanera-Romána S., Brändle G., Abilities and skills as factors explaining the differences in women entrepreneurship, *Suma de Negocios*, Volume 7, gen.-giu. 2016, pp. 38-46
- Nussbaum M. (2001), Diventare persone. Donne e universalità dei diritti, Il Mulino, Bologna
- Nussbaum M. (2012), Promuovere capacità, Il Mulino, Bologna
- Paoloni P. (2011), La dimensione relazionale delle imprese femminili, F. Angeli, Milano
- Unioncamere (25/05/2018), 154mila capitanie d’impresa under 35 in Italia, Comunicato stampa
- Unioncamere (23/11/2018), Due milioni e mezzo di cariche delle donne nelle imprese, ma al vertice sono solo una su 4, Comunicato stampa
- Unioncamere (2014), Impresa In Genere 3° Rapporto Nazionale sull’imprenditoria femminile, <http://www.unioncamere.gov.it/download/5830.html>

Note

¹Tra le primissime esperienze volte a rafforzare l’imprenditorialità femminile ricordiamo i progetti NOW, finanziati dall’Unione Europea nella seconda metà degli Anni Novanta, e nei primi Anni Duemila i percorsi di imprenditoria artigiana in ambito artistico, per donne migranti, ma anche di orientamento e formazione mirati alla componente femminile previste nelle prime edizioni del progetto FSE “Imprenderò”.

² In particolare le azioni positive cui si fa riferimento sono: “EntLabs for Moms” (Ambito 6.1 Pordenone, in partnership con cooperativa sociale Itaca, di Pordenone; “Imprenditività femminile nel Medio Friuli” (Uti Medio Friuli, in partnership con LegacoopFvg); “Riviera friulana 4.0. Rafforzare la presenza femminile nelle filiere innovative della Bassa Friulana” (Comune Latisana) e “Microlab - Azioni positive per lo sviluppo di microfinanza per l’imprenditoria femminile” (UTI Friuli Centrale, in partnership con LegacoopFvg). Per quanto riguarda l’avviso ministeriale, si fa riferimento al progetto di Goap per donne in uscita da situazioni di violenza, in cui abbiamo sperimentato percorsi di indipendenza economica attraverso l’auto-imprenditorialità.

³ Su questo aspetto, si rimanda anche a: Eige, 2014.



iReport

RI-SCOPRIRE E VALORIZZARE
IL POTENZIALE IMPRENDITIVO FEMMINILE

02/18

A cura di
Chiara Cristini
IRES FVG Impresa Sociale

Con il contributo di
Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia
Direzione centrale cultura e sport

