

Negozi stranieri, è boom: superata quota 2.000 Il fenomeno in controtendenza Titolari da 72 Paesi per un mercato non solo più etnico

14/02/10

elena nieddu

Vendono alimentari dal Bangladesh, vestiti dal Senegal, oggettistica dalla Cina, in linea con il cliché del negoziante arrivato a Genova da un luogo lontano del mondo. Ma non ci si deve stupire più di tanto incontrando un ferramenta cubano, un commerciante di articoli sportivi con passaporto congolese o un edicolante eritreo. Le botteghe di Genova non sono poche per accogliere tutto il mondo, se è vero che i commercianti stranieri in città arrivano da 72 Paesi e sono presenti con 2.154 negozi. E non tutti vendono prodotti "etnici" o destinati a un mercato di stranieri. Ci sono botteghe classiche, mercerie o cartolerie, che un tempo erano intestate alla signora Maria e che adesso invece sono portate avanti - con profitto e impegno - da Carmen o da Mohamed.

Lo dimostrano i dati della Camera di Commercio genovese, che danno uno spaccato dell'imprenditoria straniera. Basta addentrarsi nella selva dei numeri per capire che a Genova sono i commercianti marocchini a fare la parte del leone, seguiti da senegalesi e cinesi. Non mancano, ma in misura minore, commercianti provenienti da Cuba, dalle Antille Olandesi, dalla Giordania, dall'Iraq o dall'Indonesia. L'immagine che si tratteggia del mercato cittadino è quella di un sistema accogliente e adatto a molte culture diverse. Che, non senza fatica, riescono infine a piantare un paletto e ad affermarsi. «Il solo fatto che decidano di aprire un'attività in proprio è segno di integrazione e di volontà di stabilità - dice il presidente della Camera di Commercio, Paolo Odone - e anche indice di una certa conoscenza del territorio». In effetti, basta guardare il numero totale delle imprese (non circoscritto, cioè, a quello dei negozi) condotte da stranieri: nel 1994 erano 2935, nel 2000 sono arrivate a 4716, nel 2009 hanno toccato quota 7672.

Ma il cambiamento non è solo quantitativo: «Ci sono negozi di stranieri che si rivolgono a una clientela straniera e negozi che invece cercano clienti italiani». A spiegare la distinzione è Deborah Erminio, esperta in processi migratori del Centro Studi Medi. Per fare un esempio concreto, alla prima categoria appartengono le macellerie islamiche, mentre della seconda fanno parte i ristoranti cosiddetti "etnici", che servono cioè specialità culinarie di paesi lontani. Ma la dicotomia non è così netta: «Esistono anche situazioni di confine - dice ancora Erminio - È il caso delle rivendite di kebab: alcune di questi imprenditori si rivolgono a connazionali, mentre altri sono più aperti a una clientela italiana. Tutto dipende da come s'impone l'attività». Ci sono poi i servizi non connotati: come il mediatore creditizio o il tuttofare del giardinaggio. «Hanno una creatività molto spiccata - continua la studiosa - e la capacità di mettere a disposizione una rete di relazioni nei Paesi d'origine». Il viaggio di ritorno verso la terra madre diventa quindi occasione di affari: nascono così le imprese transnazionali, nelle quali i materiali (come ad esempio le stoffe) vengono importate e vendute in Italia, e nei Paesi di origine sono spediti materiali in disuso, pronti per essere recuperati (come mobili o elettrodomestici usati).

Le idee, quindi, non mancano. Ma a volte non si hanno i soldi per realizzarli, e non è così semplice per uno straniero - anche se regolare - ottenere un prestito da una banca. Per aiutare queste persone è sbarcato anche a Genova, dall'aprile scorso, il microcredito teorizzato dal premio Nobel Muhammad Yunus. È Paola Bellotti la responsabile genovese di Per Micro, una società specializzata in microcredito e attiva in tutto il territorio italiano: «Chi vuole ottenere un piccolo credito deve presentare un business plan per lo sviluppo d'impresa - dice - Il finanziamento, inoltre, non può essere erogato a persone già indebitate, per evitare situazioni ancora più pesanti. Per questo, sono solo 7 i progetti approvati e seguiti da Per Micro, su 70 domande presentate». La società, della quale fanno parte Oltre Venture, Fondazione Paideia, Ubi Banca e Fondazione Sviluppo e Crescita di Crt, si preoccupa di stabilire una rata di restituzione che sia "sostenibile" e su un sistema di garanzie, nel quale spesso vengono coinvolte le comunità nazionali di appartenenza.

nieddu@ilsecoloxix.it