

Il cliente va conquistato

Due ambulanti nigeriani: due storie di autoimprenditorialità. Se ai senegalesi spetta il commercio dei cd pirata, ai bengalesi le rose, ai cinesi i giochi elettrici, i nigeriani vendono calzini e stracci. Bright ripercorre la periferia della città, con sistema, un quartiere al giorno, cercando nel ritmo sempre uguale una forma di identità. Emmanuel investe, cerca una stanzialità, fidelizza i clienti

di **Stefano Liberti**

fotografie di **Andrea Sabbadini**

Tovaglie, calzini, canovacci. Ti serve qualcosa?” Uno sguardo vivace che si apre in un sorriso aperto, due spalle robuste per sostenere il peso di un borzone stracolmo, un *broken english* inframmezzato dalle poche parole italiane che conosce, Bright deambula a caso cercando di catturare l'attenzione dei passanti frettolosi e rifilare loro un paio di calzini di nylon. O una tovaglia di plastica illustrata con frutti colorati. O un canovaccio giallo a righe rosse per le pulizie di casa. Senza documenti, con scarse prospettive e zero euro in tasca, il giovane nigeriano ha la costanza del militare: non salta un turno. Ogni giorno che viene sulla terra, esce alla stessa ora. Lascia il suo rifugio alla Borgata Finocchio, in fondo alla Casilina dopo il raccordo anulare, e si incammina sulle vie del lavoro. Si muove quasi sempre solo; a volte, quando l'umore non è alle stelle, se ne va in coppia con Francis, il suo compagno di stanza che è presto diventato un “brother” nell'intimità forzata di un letto doppio da dividere ogni sera. “In due si lavora peggio, ma si soffre meno”.

Nella topografia della vendita al dettaglio nella capitale, ai nigeriani è toccato il settore calzini-mutande-tovaglie. Questione di contatti, di reti commerciali che si intrecciano alle reti migratorie. Ma anche di un difetto di partenza: accompagnati dalla pessima reputazione di facinorosi e delinquenti, i nigeriani hanno avocato a sé il commercio

meno pericoloso. Non i cd pirata o le finte borse di marca, in mano ai più esperti senegalesi, che vanno a Napoli a prendere la merce e la rivendono sulle lenzuola di fronte a Castel Sant'Angelo o, in quartieri meno centrali, su banchetti di legno più o meno tollerati dalla polizia. Non le rose rosse, appannaggio degli immigrati bengalesi, la cui apparenza mite e la scarsa insistenza non intimoriscono né i gestori né i clienti dei ristoranti. Non i robotici accendini a luce lampeggiante, che giovani donne cinesi smerciano silenziose tra i tavolini dei bar di piazza Navona. In questa divisione naturale del mercato, ai nigeriani è rimasto il compartimento meno florido, quello che garantisce i guadagni minori. Loro lo sanno e se ne fanno una ragione. Sanno che il centro è *off limits*: vanno quindi nei quartieri periferici, o addirittura in provincia, dove a volte riescono anche a ottenere un “posto fisso”, quando la benevolenza del capoccia di turno gli permette di esporre la merce su un carrello all'uscita di un supermercato.

Apparentemente casuale, la loro peregrinazione tra i quartieri della città risponde in realtà a una logica precisa, che è la regola aurea di questo mestiere: variare ogni giorno, ma tornare con cadenza quasi fissa negli stessi posti, in modo da farsi riconoscere, fidelizzare eventuali clienti, capitalizzare lo sguardo amichevole, lo scambio di battute, il cenno di saluto. Far leva sulla compassione del più ricco, che la

seconda volta sborserà, invece del sorriso, qualche euro sonante. Così, Bright si è dato una vera e propria tabella di marcia: il lunedì Casal de' Pazzi, il martedì Circonvallazione Cornelia, il mercoledì Ostia, il giovedì Portuense, il venerdì Tiburtina, il sabato Civitavecchia. Rare sono le eccezioni a questo timing ordinato. La sua gestione del tempo è ferrea. La sua perseveranza, imperturbabile. In qualche modo, questa routine pare rassicurarlo: gli dà l'impressione di svolgere un regolare lavoro. Lo occupa, impedendogli di cadere nella spirale del nulla. Così, il sabato impiega quattro ore per arrivare al supermercato di Civitavecchia dove ha stabilito il suo luogo di vendita e, dopo cinque ore di lavoro, rifà la stessa strada a ritroso per arrivare a casa intorno alle sette. Un pendolarismo sfiancante, apparentemente astruso, ma che si riempie di senso alla luce di una frase che ripete con un'insistenza martellante, quasi a volersi giustificare: “I need to feel myself in action”. “Ho bisogno di sentirmi attivo”. Più che da una logica di guadagno, Bright sembra mosso dalla necessità di non arrestarsi mai. Come un pesce nell'oceano, cui non è concesso riposo, nuota frenetico tra le vasche della metropoli. Se si ferma, teme di sentirsi perduto. E allora tanto più è lungo il percorso sui mezzi pubblici, tanto più breve sarà la sua giornata.

Il ragazzo, che non ha mai visto il Colosseo né la basilica di San Pietro, conosce la periferia e l'hinterland della capitale come le sue tasche. Si muove agile tra i vialoni di Montesacro; snocciola a memoria percorsi e orari degli autobus blu della Cotral che vanno in provincia; fornisce una mappa precisa di tutti i supermercati della zona Boccea-Pineta Sacchetti. In una geografia immaginaria della città, ha stabilito una sorta di tassonomia dei potenziali clienti: vicino alla Circonvallazione Cornelia ci trovi più donne di mezz'età con il carrello della spesa che comprano i canovacci; a Ostia si incontrano giovani interessati al massimo ai calzini; sulla Tiburtina i bambini che curiosano le tovaglie colorate. Bright sceglie la merce in base al luogo in cui va: dall'enorme sacca di plastica che custodisce sopra l'armadio della sua camera, definisce il target ed estrae ogni sera gli articoli più appetibili per il quartiere di destinazione dell'indomani e li infila nel suo borzone di lavoro.

La sua stanza – una decina di metri quadri dai muri scrostati, con una tapparella sfondata che non lascia mai filtrare la luce del giorno – sembra un deposito. Accanto alla televisione con tanto di dvd, al frigorifero e al letto, cumuli di valigie troneggiano sul pavimento come tante piramidi instabili. Sono vestiti suoi, di Francis, della cugina partita per la Francia, di qualche altro amico che non ha più un tetto. I bagagli sempre pronti sono il segno tangibile della quotidianità precaria, i cui ritmi postic-



ci servono a esorcizzare quella che è la principale preoccupazione: arrivare a fine mese a mettere insieme i 400 euro per pagare l'affitto.

Come dice il nome, è un tipo solare Bright. Solo guardando la merce invenduta, all'improvviso s'incupisce: la stagione sta cambiando, i pacchi di calzini sono condannati a giacere in fondo all'armadio fino alla prossima primavera. Il calcolo di investimento iniziale si è rivelato sbagliato. Non si dà pace: "Sono stato troppo ottimista. Ho dato retta ai consigli di Udoma. Non dovevo fidarmi". Udoma è il suo fornitore, un gigante nigeriano che gestisce un minuscolo negozio dalle parti di Piazza Vittorio. "Mi vende i calzini a tre euro; le tovaglie a due euro e cinquanta, le mutande a due euro. Io rivendo tutto a due euro in più. Ma i margini sono bassissimi". Ultimo anello di una catena che comincia assai più lontano, Bright è al limite della sussistenza. "Alcuni giorni guadagno dieci euro, altri venti. Quando va bene, ne faccio trenta. È una questione di fortuna: ci sono giornate in cui torni a casa a mani vuote; altre in cui magari incontri una persona generosa che ti regala venti euro e neanche prende nulla".

Bright è appena agli inizi. In mancanza totale di alternative, si è inserito nel settore della vendita ambulante solo da qualche mese. Emmanuel invece è un veterano. Originario dell'est della Nigeria, ha cominciato a commerciare in calzini e stoffe circa tre anni fa, muovendosi sempre nella zona di Roma Nord, tra Cesano e Viterbo. Oggi vive in una casupola all'Olgiate, a pochi passi dalla stazione ferroviaria: due stanze dignitose in un seminterato che divide con un connazionale. Sulla strada di casa, saluta cordialmente una coppia di anziani vicini affacciati alla finestra, che ricambiano il sorriso. Emmanuel ha fatto il gran salto: graziato dall'ultimo decreto flussi, è finalmente uscito dalla clandestinità. Ora ha un permesso di soggiorno di due anni rinnovabile e un regolare contratto d'affitto. Due fogli di carta che sono percepiti come un vero e proprio cambiamento di status: si aggira tra le stradine del suo quartiere, e ostenta la sicurezza che deriva dalla stabilità.

Emmanuel ha un'un'espressione energica. Quando parla, ti guarda fisso negli occhi. Quando ascolta, assume un atteggiamento serio, aggrottando le sopracciglia rade. Il suo italiano è buono, anche se a tratti scivola per pigrizia, per stanchezza, in espressioni inglesi. Nel descrivere i trucchi del mestiere, declina un vero e proprio codice di comportamento: "Il cliente va conquistato. Deve essere avvicinato con garbo. Deve essere incuriosito dalla tua merce. E, allo stesso tempo, deve essere messo nella condizione di non poter rifiutare l'acquisto". Emmanuel ha una specie di portafoglio di acquirenti abituali, che lo conoscono e lo riconoscono, gli chiedono articoli particolari; e a volte, quando hanno bisogno di lui, lo chiamano addirittura sul cellulare. "L'importante è creare un rapporto stabile con le persone". La tecnica è la stessa di Bright, ma più affinata: tornare sempre negli stessi luoghi, rendersi reperibile. Ma, soprattutto, cercare il "posto fisso". Il "veterano" conferma: per l'ambulante, il passaggio verso una proto-stanzialità rappresenta un vero e proprio salto di classe. "Il punto fondamentale è guadagnare la fiducia dei gestori dei supermercati, in modo che ti lascino stare fuori con i tuoi prodotti esposti. Piazzato lì davanti, sei un appendice del negozio. La tua presenza non impaurisce i clienti. E riesci a vendere



molto più facilmente di quanto faresti girando per strada e fermando i passanti”.

A differenza di Bright, Emmanuel non riempie il suo tempo, lo sfrutta. Riduce gli spostamenti al minimo indispensabile, capitalizza i contatti, diversifica anche i prodotti venduti. E abbatte i costi di acquisto: saltando diversi passaggi, si rivolge direttamente ai grossisti. I suoi referenti sono alcuni cinesi che si sono immessi nel mercato alcuni anni fa. Quando ha bisogno di uno stock, va a trovarli nel retrobottega del loro negozio ad Anguillara: una scatola di cartone “chiavi in mano”, stracolma di calzini, mutande e stracci per la cucina costa 100 euro. Emmanuel non sa dire da dove provenga la merce, ma ha stabilito un rapporto di fiducia con i fornitori asiatici, normalmente diffidenti verso gli africani. Paga *cash* e non fa domande: il rapporto è chiaro e ognuno sa trarne il proprio tornaconto. “Se vendo tutto al prezzo di mercato, posso anche tirare su cinquecento euro. È l'unico modo per riuscire veramente a guadagnare: comprare in grosse quantità, fare piccoli investimenti”. A volte, lui stesso si improvvisa grossista e rivende partite di merce ad altri “brothers” nigeriani, che hanno deciso di lanciarsi nel business. “Ma è una cosa che faccio soprattutto per amicizia: si guadagna molto meglio vendendo direttamente al consumatore”, asserisce con tono professionale.

Emmanuel lavora duro, “sei giorni alla settimana, dalle sette di mattina alle sette di sera”, senza concedersi pause. Con costanza e spirito di abnegazione, è riuscito a trasformare quello che all'inizio era solo un modo per impiegare il tempo in un vero e proprio mestiere. Alla fine del mese, può dire di aver guadagnato discretamente. “Più o meno,

soprattutto durante la bella stagione, quando è più facile lavorare, riesco a mettere insieme 50 euro al giorno. Spero, nel giro di altri cinque anni, di avere abbastanza soldi per costruirmi una casa nel mio paese”. Possiede un'impreditorialità che va al di là della mera sopravvivenza. Per limitare al massimo gli sprechi, ha messo anche in piedi insieme ad altri connazionali una specie di società mutualistica auto-gestita. Sono in dodici: la domenica, ogni membro del gruppo versa cento euro. A turno, spetta a uno di loro accaparrarsi tutto il montante: 1.200 euro sonanti. Un piccolo gruzzolo, che può rappresentare un capitale di partenza per ulteriori investimenti. “Questo permette di darsi un rigore ed elimina la tentazione di spendere il denaro guadagnato in frivolezze”, spiega. Emmanuel, che quando è arrivato in Italia era un assiduo frequentatore di night club, oggi si è dato regole di vita al limite del calvinismo. La sera non esce quasi mai; al massimo si concede qualche birra la domenica, insieme agli altri amici nigeriani di Cesano. I suoi movimenti sono meccanici: borsa in spalla, passaggio in treno e sguardo proteso al futuro. E il futuro torna in modo ossessivo in ogni sua frase: “Ho perso troppo tempo negli anni scorsi”, ripete con la cadenza di un mantra. Emmanuel sembra animato da un grande terrore: essere in ritardo rispetto ai ritmi del mondo, ritrovarsi tra le fila dei perdenti. “Ho visto troppi amici andare appresso a feste e giochetti e arrivare a trent'anni con nulla in mano”. Per non essere un *loser*, si è dato una precisa scadenza dei tempi: entro un anno far venire il fratello piccolo dalla Nigeria, “così almeno smette di assillarmi chiedendomi soldi”. Entro due anni, sposare una donna italiana, per coronare il sogno

di una stabilità definitiva. Ma queste due tappe non sono altro che le stazioni intermedie di un obiettivo ben più grande, che persegue con una cieca ostinazione: arricchirsi, crescere, tornare a casa da vincitore. “Sono in una sorta di parentesi, che devo chiudere il prima possibile: l'importante non è sopravvivere, ma evolvere, fare le cose, bere al calice della vita”. Bere al calice della vita: Emmanuel, l'impreditore ambulante, si vede già altrove, a ripensare con una punta di lontana malinconia al periodo in cui, per riuscire a sbarcare il lunario, doveva alzarsi alle sei di mattina e battere la provincia di Viterbo proponendo calzini e tovaglie ai passanti che dicevano no grazie. ■

