

Ischia: Nuove forme di business. Per utenti dalle provenienze più... estreme

Perché essere al passo con i tempi significa anche creare valore aggiunto e nuovi servizi sul proprio territorio.

Viaggiando spesso per la lunga e stretta Italia, ho notato recentemente e con sempre maggiore frequenza alcune attività commerciali che godono di crescente fortuna ma che ad Ischia sono del tutto assenti.

In realtà una di queste attività viene oramai costantemente richiesta dai turisti italiani e ancor più da quelli esteri, e in effetti in gran parte delle destinazioni turistiche italiane e internazionali è offerta in misura sempre più diffusa.

I CAMPI DA GOLF

Si tratta dei campi da golf, uno sport, quantunque considerato snob, in forte ascesa e gradimento anche da parte di coloro che non vantano sangue blu o cognomi particolarmente altisonanti. Inoltre, in quanto sport non violento né pericoloso, né tanto meno inquinante, personalmente non trovo alcuna ragione per non ritenerlo degno di novero e portatore di tutti i benefici universalmente riconosciuti alla pratica sportiva.

Sull'isola esiste solo un campo di cosiddetto "minigolf", che però pare non soddisfare i cultori di questa disciplina, in quanto l'estensione e quindi le distanze tra una buca e l'altra (più altri aspetti tecnici in cui non sono in grado di addentrarmi) risultano essere non "consoni al blasone" (come direbbe Totò).

Un campo da golf costituirebbe un'attrattiva magnetica per l'isola, inserendosi in un contesto territoriale e turistico perfettamente idoneo. Si tratterebbe peraltro di un investimento non eccessivamente elevato, soprattutto in presenza della proprietà di un appezzamento di terreno: una volta reso idoneo al golf (ossia un inno alla natura: una meravigliosa distesa di prato, punteggiata da splendidi alberi), non occorrerebbe la costruzione di grandi strutture o impianti, ma semplicemente di un ufficio amministrativo e per la gestione delle prenotazioni nonché degli attrezzi sportivi (non ingombranti e facilmente trasportabili) e, opportunamente, un punto di ristoro con i relativi servizi igienici. Rischio dell'intera operazione: zero, a fronte di una domanda impetuosa che incontrerebbe finalmente un'offerta (che inizialmente godrebbe addirittura di tutti i privilegi del monopolio). E renderebbe Ischia molto più competitiva, in particolar modo agli occhi dei tanti, troppi, che ancora la ritengono una destinazione solo per la terza età.

MONEY TRANSFER

E con questa proposta, lucrosa e del tutto in linea con lo sviluppo sostenibile, abbiamo “servito” il Nord del mondo, mentre con quella che segue ci apprestiamo a “servire” l'altra metà del cielo, quella molto meno opulenta e infarcita di benessere: il Sud del mondo. Anche da lì oramai viaggiano sempre più numerosi, sebbene per ragioni profondamente diverse e con mezzi, per usare una metafora, molto meno confortevoli, e vengono in tanti anche ad Ischia, dove tuttavia quasi nulla è strutturato per offrire servizi agli immigrati. Tra questi, la stragrande maggioranza viene da noi a fare esattamente ciò che tra la fine del 1800 e pochi decenni fa abbiamo fatto noi italiani in varie parti del mondo: cercare lavoro, nella speranza di costruirsi una vita che tale si possa chiamare.

Negli ultimi anni vanno sempre più moltiplicandosi gli studi e le statistiche riguardanti i circa tre milioni di immigrati attualmente residenti nel nostro Paese. Un dato emerge con inequivocabile chiarezza: sono molto più costanti e capaci di noi “indigeni” di accumulare risparmi, cosa di cui molti grandi gruppi bancari si sono accorti, producendo da un lato proposte di conti correnti e libretti di risparmio, e dall'altro soluzioni di finanziamenti, su misura per le esigenze di chi proviene da realtà disagiate e destina una notevole parte di ciò che guadagna ad aiutare la famiglia lontana.

Sia che considerino il diverso approccio che i musulmani hanno rispetto al denaro e agli utili che questo produce, sia che si tratti di proposte “laiche”, volte però a garantire una serie di servizi, tariffe e combinazioni ad hoc per le loro esigenze, sono proprio le proposte di finanziamento rivolte a questa nuova fascia di utenti, che stanno conoscendo il ritmo di crescita più elevato, anche grazie al fatto che gli immigrati si sono rivelati molto più precisi e puntuali di noi occidentali nel pagamento delle rate di restituzione dei prestiti e finanziamenti vari. Non c'è quindi da meravigliarsi, se oggi il popolo degli imprenditori di origine extracomunitaria raggiunge circa le 200.000 unità, con un fattore di crescita di tutto rispetto.

Tra i tanti servizi di cui tutti gli immigrati usufruiscono con grande frequenza, c'è quello dell'invio del denaro alla famiglia lontana, per il quale, oltre ai classici canali della banca e della posta, dove spesso le file sono interminabili e i costi elevati, si stanno sviluppando sempre più delle agenzie di “Money transfer”, in cui la pratica è più snella e veloce, i costi sono più contenuti e viene offerta anche una gamma di importanti e utili servizi aggiuntivi, come l'internet point e i telefoni pubblici. Gestite bene, queste agenzie riescono a fruttare in modo concreto e costante, ampliando spesso i propri servizi e offrendo anche convenzioni con corrieri espressi internazionali e con agenzie viaggi, o addirittura curando attraverso internet l'organizzazione per i frequenti soggiorni nei Paesi d'origine degli immigrati.

I campi da golf e le agenzie di money transfer: due iniziative di business agli antipodi l'una dall'altra, ma in fondo semplicemente due facce di una stessa medaglia, ossia l'imprenditoria applicata al terziario.

Perché, al di là di ogni considerazione ideologica, politica, sociale e religiosa, il denaro non ha odore: si distingue solo in denaro guadagnato onestamente e denaro sporco.