

## **La Tentazione e l'Opportunità vita di imprenditore**

di : fort

Pubblicato il : Fri 4 July 2008 8:00

Mettetevi nei miei panni e immaginiamo di vivere una trentina di anni fa.

Lo zucchero, prodotto nobilissimo biologicamente, commercialmente è un prodotto povero: è già compreso nel prezzo del caffè - ma i gestori lo dimenticano volentieri e lo considerano un costo. E poi, ha il brutto difetto di essere pesante. Non solo: essendo un bene a domanda congiunta è logico che a venderlo siano le ditte di caffè, le torrefazioni - che però lo fanno malvolentieri perché non ci guadagnano. Per di più, lo zucchero ha un prezzo politico, è calmierato.

Pertanto le ditte di caffè lo usano come punto di forza, facendolo sembrare un favore, nonostante i relativi rappresentanti siano restii a questo servizio: come dicevo lo zucchero pesa, e non ricavano nessun guadagno percentuale sullo zucchero. A latere c'è lo zucchero in bustina monodose, si guadagna qualcosa ma il suo consumo è irrisorio, serve solo per i servizi al tavolo e non tutti i locali lo usano, molti preferiscono piccole zuccheriere.

Questo in breve lo stato delle cose zuccherose una trentina di anni fa. Esaminato attentamente il quale definii la mia strategia nella seguente maniera: risolvere il problema dei baristi liberandoli dalle "pressioni" dei torrefattori e facendo in modo che avessero bisogno di me per questo prodotto. Dopo, avrei "convinto" loro ad acquistare da me, e non più dal torrefattore, anche le bustine che avrei confezionato io.

Mio fratello lavorava alla Pirelli ed aveva un paio di anni più di me: trentaquattro per l'esattezza e si divideva tra lo stabilimento di via Ripamonti e la pista di Nardò in provincia di Lecce, pista sulla quale guidava i mezzi pesanti per il collaudo dei relativi pneumatici. Gli esposi la mia strategia, accettò entusiasta.

Ora, c'erano due anziani signori che dall'immediato dopoguerra vendevano zucchero ai torrefattori e confezionavano bustine per conto degli stessi, volevano andare in pensione, non avevano figli e combinammo il tutto. Adesso viene da ridere pensando a dove siamo arrivati ma il fatto è che partimmo con un affidamento di 250.000 lire a fronte di garanzie per 500.000 lire. Per non parlare d'altro.

In breve la voce si diffuse, non sembrava vero agli esercenti: ci sono due "pirle" che vendono solo zucchero, non insistono per vendere altro. E lo consegnano pure! Ed invece li stavamo avviluppando in una ragnatela dalla quale difficilmente si sarebbero potuti liberare. Fummo subissati dagli ordini. Il nostro guadagno era irrisorio ma pagavamo gli autotreni di zucchero a 30 giorni, e noi incassavamo subito, invece. Ci trovammo presto con una liquidità tale che, in qualche momento di difficoltà, scoraggiati dalla enorme mole di lavoro (provate a lasciare un locale senza zucchero) ci facemmo la famosa domandina, tra il serio ed il faceto: 'E se non pagassimo 4 o 5 autotreni e scappassimo nei paesi caldi?'

Intanto sempre più persone straniere, provenienti da situazioni economiche e ambientali disastrose, entravano in Europa e le Autorità sanitarie cominciavano a preoccuparsi per il ritorno di alcune malattie, come la tubercolosi.

Dunque, avendo resistito alla tentazione, si presentava una inattesa opportunità per l'impresa che avevo, avevamo avviato. Opportunità basilare – ma questo, a dire il vero, non lo avevo ancora capito.