LEARN ITALIAN
THROUGH STORIES

Da zero al successo

Mi chiamo Marcello e sono nato a Tropea, un piccolo paese nel sud Italia. La mia famiglia è sempre stata povera. Mio padre lavorava nei campi e mia madre faceva la donna delle pulizie nelle case dei turisti.

I miei genitori facevano del loro meglio, ma i soldi non bastavano mai. Ricordo che da bambino indossavo sempre i vestiti di mio fratello più grande. A scuola, gli altri bambini avevano zaini nuovi e belle matite colorate. Io portavo i libri in una vecchia borsa di stoffa e usavo le matite fino a quando diventavano così corte che non potevo più tenerle in mano.

A tavola mangiavamo sempre le stesse cose: pasta, pane e verdure dal nostro piccolo orto. La carne era un lusso che potevamo permetterci solo nelle festività. Nonostante tutto, mia madre riusciva a cucinare piatti deliziosi con pochi ingredienti.

La situazione è peggiorata quando mio padre si è fatto male alla schiena. Non poteva più lavorare nei campi e i soldi sono diventati ancora meno. Mia madre piangeva di notte quando pensava che noi figli dormissimo. Ma io sentivo tutto e capivo che le cose non

andavano bene. Fu in quel momento che decisi che dovevo fare qualcosa per aiutare la mia famiglia.

All'età di 12 anni, un giorno, mi sono fatto coraggio e sono andato al mercato del paese. Ho chiesto al Signor Antonio, un venditore di frutta e verdura, se aveva bisogno di aiuto. Dopo un momento di riflessione, mi ha sorriso e ha detto: "Vieni domani mattina alle cinque. Vediamo se sei un ragazzo in gamba."

Quella notte non ho chiuso occhio. Mi sono alzato alle quattro del mattino, mi sono lavato il viso con l'acqua fredda e ho indossato una vecchia tuta di mio fratello.

Ho lasciato un biglietto a mia madre dicendole che sarei tornato nel pomeriggio. Non volevo svegliarla, ma sapevo che si sarebbe preoccupata.

Quando sono arrivato al mercato, era ancora buio. Il Signor Antonio stava già scaricando le cassette di frutta e verdura dal suo vecchio furgone. "Sei in ritardo," mi ha detto, anche se ero arrivato cinque minuti prima.

Ho capito subito che sarebbe stato un capo severo. Mi ha dato un grembiule verde troppo grande e mi ha mostrato come disporre la merce: i pomodori da una parte, le zucchine dall'altra, e così via.

Le mie mani erano fredde e tremavano. Avevo paura di far cadere tutto.

I primi clienti sono arrivati alle sei e mezza. Non sapevo i prezzi, non sapevo come pesare la merce, non sapevo dare il resto. Il Signor Antonio mi sgridava ogni volta che sbagliavo.

Una signora anziana mi ha guardato con compassione e mi ha detto: "È il tuo primo giorno, vero, piccolo?" Ho annuito con la testa, trattenendo le lacrime. Lei mi ha sorriso e mi ha dato una Goleador. Quel piccolo gesto mi ha dato coraggio.

A mezzogiorno le mie braccia e la mia schiena facevano male. Non ero abituato a sollevare cassette pesanti per ore. Avevo fame, ma non c'era molto tempo per mangiare. A un certo punto ho provato a prendere una mela, ma il Signor Antonio mi ha visto e mi ha urlato: "Quella è merce da vendere, non per te!" Mi sono sentito umiliato, ma ho continuato a lavorare in silenzio.

Finalmente, alle quattro del pomeriggio, abbiamo chiuso il banco. Ero stanchissimo e affamato. Il Signor Antonio mi ha dato dieci euro. "Non è molto," ha detto, "ma è giusto per un ragazzino come te. Se vuoi continuare, torna domani alla stessa ora."

Ho preso i soldi e sono corso a casa. Non erano molti, ma erano i primi soldi che avevo guadagnato nella mia vita. Mi sentivo un po' più grande, un po' più forte. Quella sera, ho dato i dieci euro a mia madre. Lei ha pianto e mi ha abbracciato forte.

Non ho detto niente, ma in quel momento ho deciso che sarei tornato al mercato il giorno dopo, e il giorno dopo ancora.

Dopo qualche settimana, la mia vita è cambiata completamente. Ogni mattina la sveglia suonava alle quattro e mezza. Mi alzavo in silenzio per non svegliare i miei fratelli, mangiavo un pezzo di pane velocemente e uscivo nella strada ancora buia.

A volte avevo paura dei cani randagi che abbaiavano nel buio, ma non potevo permettermi di arrivare in ritardo. Il Signor Antonio era sempre puntuale e non tollerava ritardi.

La preparazione della merce era la parte più faticosa. Dovevamo scaricare tutte le cassette dal furgone e sistemarle sul banco in modo ordinato. Il Signor Antonio era molto preciso: i prodotti dovevano essere perfetti, puliti, senza ammaccature.

Con il tempo ho imparato a riconoscere la frutta e la verdura migliore solo toccandola. Sentivo l'odore dei pomodori freschi, la consistenza delle pesche mature, il peso delle melanzane.

Poco a poco ho imparato a conoscere i clienti abituali. C'era la Signora Maria che comprava sempre pochi pomodori ma restava a parlare per mezz'ora; il Signor Giuseppe che cercava sempre di

contrattare i prezzi; le giovani mamme che venivano con i bambini piccoli.

Ho imparato a sorridere anche quando ero stanco, a consigliare i prodotti migliori, a dare qualche frutto in più ai più anziani che vivevano soli. Il Signor Antonio brontolava ma mi lasciava fare.

All'ora di pranzo, quando il mercato si svuotava un po', potevo finalmente mangiare qualcosa. Il Signor Antonio aveva cominciato a portare un panino anche per me. Non lo diceva mai apertamente, ma credo che iniziasse ad affezionarsi a me.

"Mangia," mi diceva, "un lavoratore deve essere forte." Mangiavamo insieme, in silenzio, seduti sulle cassette vuote. Quei momenti di riposo erano preziosi, anche se duravano poco.

La giornata finiva sempre con la pulizia del banco e il carico sul furgone delle cassette rimaste. Tornavo a casa stanco, con le mani che odoravano di terra e frutta, ma con qualche soldo in tasca.

Ogni settimana guadagnavo un po' di più perché il Signor Antonio vedeva che lavoravo bene. Quando consegnavo i soldi a mia madre, leggevo nei suoi occhi un misto di gratitudine e tristezza. Lei mi abbracciava sempre e mi diceva: "Un giorno, Marcello, un giorno le cose cambieranno."

Ogni sabato sera, quando ricevevo la mia paga settimanale dal Signor Antonio, sentivo una strana sensazione. Per un breve momento, quei soldi erano miei. Li tenevo stretti nel pugno mentre camminavo verso casa, immaginando cosa avrei potuto comprare: forse un gelato, un nuovo quaderno per scuola, o persino risparmiare per una bicicletta usata.

Ma sapevo che questi desideri dovevano aspettare.

A volte, quando vedevo i miei amici con oggetti nuovi o quando li sentivo parlare di andare al cinema, ero un po' invidioso. Loro con le paghette dei genitori, potevano comprare caramelle o fumetti. Io invece non avevo niente per me. Una volta, ho tenuto cinque euro per comprare un libro che desideravo tanto. Mi sono sentito terribilmente in colpa.

Quella notte non sono riuscito a dormire. Il giorno dopo ho dato anche quei cinque euro a mia madre, inventando una scusa sul perché non li avevo consegnati subito.

I miei amici a volte mi prendevano in giro. "Marcello lavora al mercato come un vecchio," dicevano. "Marcello ha le mani sporche di terra." Le loro parole mi ferivano, ma cercavo di non mostrarlo.

Nei momenti più difficili, mi ripetevo che stavo aiutando la mia famiglia. Quando vedevo mio padre prendere le medicine che finalmente potevamo permetterci, o mio fratello più piccolo con

scarpe nuove per la scuola, mi sentivo orgoglioso. Questi piccoli traguardi nella nostra vita quotidiana mi davano la forza di continuare.

Passarono mesi, poi anni. Il mercato diventò la mia seconda casa. Conoscevo ogni cliente, ogni tipo di frutta e verdura, ogni trucco del mestiere. Il Signor Antonio parlava meno e mi ascoltava di più.

I miei guadagni aumentavano lentamente e con essi migliorava la situazione a casa. Avevo ormai quindici anni e non ero più un bambino. A volte, di notte, mi chiedevo se questa sarebbe stata la mia vita per sempre: alzarmi all'alba, lavorare al mercato, consegnare i soldi a casa.

Gli anni passavano, e mentre io lavoravo al mercato, i miei amici continuavano a studiare. Li vedevo sempre meno. La domenica, il mio unico giorno libero, passavo davanti al bar del paese dove loro si riunivano. Parlavano di professori, compiti, gite scolastiche.

Io rimanevo in silenzio, non avevo niente da raccontare. Solo cassette di frutta da sistemare, clienti scorbutici e conti da fare velocemente. Quando mi chiedevano: "E tu, Marcello, come va?", sorridevo e rispondevo: "Tutto bene", anche se non era vero.

A diciotto anni, i miei amici si sono diplomati. Ho visto le foto sui social: sorridenti, con i genitori orgogliosi. Quel giorno ho lavorato al mercato come sempre, ma ogni sorriso mi costava uno sforzo enorme.

La sera, nella mia camera, ho pianto in silenzio. Non per invidia, ma per quel pezzo di vita normale che non avrei mai avuto.

Successivamente, vedevo le foto su instagram. Marco da Londra, dove studiava inglese. Luca da Milano, all'università. Sofia da Barcellona, dove faceva uno stage.

Le guardavo per ore, immaginando quelle città lontane, quelle vite così diverse dalla mia. Il mondo sembrava infinito per loro e così piccolo per me. Il mio mondo era il mercato di Tropea, le stesse strade, le stesse facce ogni giorno.

Una sera d'estate, ho incontrato i miei vecchi amici tornati per le vacanze. Abbiamo bevuto birra sulla spiaggia. Loro raccontavano storie di feste universitarie, nuovi amici e professori strani.

Parlavano di futuro, di sogni, di possibilità. Quando è arrivato il mio turno, ho detto: "Il Signor Antonio mi ha dato più responsabilità al mercato." Hanno annuito, ma ho visto nei loro occhi qualcosa che sembrava pietà. Marco ha detto: "Dovresti venire a Londra qualche volta." Ho sorriso e ho risposto: "Certo, un giorno", sapendo che era una bugia.

Mentre io lavoravo ogni giorno al mercato, qualcosa stava cambiando nella mia Tropea. Lentamente, anno dopo anno, sempre più turisti arrivavano. All'inizio erano pochi, soprattutto italiani dal nord.

Poi sono cominciati ad arrivare gli stranieri: tedeschi, inglesi, americani. Le vecchie case del centro storico, quelle che prima erano vuote o abitate da anziani, ora venivano comprate e trasformate in bed and breakfast. Nuovi ristoranti aprivano, i negozi di souvenir spuntavano come funghi.

Al mercato, il cambiamento si avvertiva chiaramente. Se prima i nostri clienti erano sempre gli stessi - le casalinghe locali, i ristoratori del posto - ora vedevamo facce nuove ogni giorno.

Turisti con cappelli di paglia e macchine fotografiche si fermavano al nostro banco, affascinati dai colori delle verdure e della frutta locale. Guardavano con curiosità la 'nduja, il peperoncino calabrese, le cipolle rosse di Tropea.

Facevano foto ai nostri prodotti come se fossero opere d'arte. Il Signor Antonio all'inizio era infastidito: "Vengono qui, guardano, fotografano, ma non comprano niente!"

Ma presto abbiamo capito che questi turisti potevano essere buoni clienti. Amavano comprare la frutta fresca da mangiare in spiaggia o nelle loro case vacanza. I più avventurosi chiedevano ricette, volevano sapere come cucinare le melanzane o i peperoni come facevano le nonne calabresi.

Il problema era che molti di loro non parlavano italiano. Facevano gesti, indicavano, sorridevano imbarazzati. Il Signor Antonio alzava le spalle: "Io non capisco, tu vendere, io no parlare straniero." E così toccava a me cercare di comunicare con loro.

All'inizio era difficilissimo. Conoscevo solo poche parole di inglese imparate a scuola prima di abbandonarla. "Apple", "tomato", "one kilo" - il mio vocabolario era molto limitato. Ma i turisti apprezzavano il mio sforzo.

Ridevano dei miei errori, mi insegnavano nuove parole, tornavano il giorno dopo per vedere se le avevo imparate. Una coppia di inglesi, i signori Evans, sono venuti ogni mattina per due settimane. La signora mi lasciava sempre un piccolo foglietto con tre parole nuove da imparare. Il giorno dopo mi interrogava. Era come tornare a scuola, ma in un modo divertente.

Un giorno il Signor Antonio mi ha guardato mentre parlavo con un gruppo di turisti americani. Sono riuscito a vendere loro di tutto: peperoncini, pomodori secchi, olive, cipolla di Tropea. Quando se ne sono andati, il Signor Antonio ha scosso la testa: "Marcello, tu vali oro. Con questi stranieri guadagniamo il doppio."

Mi ha dato un aumento quella sera. Per la prima volta ho sentito che il mio lavoro al mercato poteva essere qualcosa di più di un semplice modo per sopravvivere. Ho guardato i turisti che passeggiavano sul lungomare e ho pensato: "Forse questi stranieri sono un'opportunità, non solo per Tropea, ma anche per me."

Ogni giorno al mercato diventava sempre più chiaro: non potevo continuare così. I turisti aumentavano e la mia incapacità di comunicare bene con loro mi faceva perdere opportunità.

Un pomeriggio, dopo che un gruppo di inglesi se n'era andato frustrato perché non riuscivo a spiegare la differenza tra due tipi di pomodori, ho preso una decisione: dovevo imparare l'inglese, seriamente.

Non potevo iscrivermi ad una scuola privata - costava troppo e non avevo tempo. Dovevo trovare un altro modo. Quella sera, invece di dormire, ho preso un vecchio tablet che mi aveva regalato mio cugino ed è iniziata la mia avventura.

Nei momenti liberi - la pausa pranzo, le sere dopo il lavoro, la domenica - guardavo video su YouTube. All'inizio era frustrante. Parlavano troppo velocemente, usavano parole che non conoscevo.

Ma non mi sono arreso. Ho scoperto che potevo rallentare i video, attivare i sottotitoli, ripetere la stessa frase molte volte. Ho trovato canali per principianti che insegnavano l'inglese di base. Scrivevo le parole nuove su piccoli pezzi di carta che tenevo in tasca e ripetevo mentre lavoravo al mercato.

Il mio metodo preferito era guardare video di cuochi che preparavano piatti con frutta e verdura. Conoscevo già i nomi degli ingredienti in italiano, così era più facile imparare come si dicevano in inglese. "Tomato", "onion", "zucchini", "eggplant" - ogni giorno imparavo nuove parole.

Il Signor Antonio notava i miei sforzi. "Sempre con quel telefono in mano", brontolava. Ma quando un turista inglese è tornato al nostro banco perché "quel ragazzo parla inglese", ha smesso di lamentarsi.

Avevo creato un sistema: attaccavo piccoli foglietti con le parole inglesi sulle cassette di frutta e verdura. Mentre lavoravo, memorizzavo. "Apple" sulla cassetta delle mele, "pepper" sui peperoni.

Una signora americana mi ha persino lasciato una mancia generosa solo perché riuscivo a spiegarle come preparare la parmigiana di melanzane in un inglese semplice ma comprensibile.

Dopo sei mesi di studio intenso, il mio inglese era migliorato notevolmente. Non era perfetto, facevo ancora molti errori, ma

riuscivo a comunicare. I turisti si fermavano più a lungo al nostro banco, compravano di più, tornavano il giorno dopo.

Alcuni mi chiedevano consigli su cosa visitare a Tropea, dove mangiare, quali spiagge erano le migliori. Mi sentivo non solo un venditore di frutta e verdura, ma quasi una guida turistica.

Durante un martedì di luglio, in uno dei giorni più caldi dell'estate, il mercato era pieno di turisti che cercavano frutta fresca per la spiaggia. Un uomo alto, sulla cinquantina, con capelli grigi e occhiali da sole si è fermato al nostro banco.

Parlava un inglese diverso da quello che avevo sentito finora, più elegante, con un accento che poi ho scoperto essere di Londra. Si chiamava Mr. Richards ed era affascinato dalla qualità dei nostri prodotti.

"Questi pomodori sono straordinari," mi ha detto in inglese. "Non ne ho mai visti di così rossi e profumati a Londra." Ho risposto nel mio inglese ancora imperfetto, spiegando che erano pomodori locali, coltivati senza prodotti chimici. Lui è rimasto sorpreso dalla mia capacità di parlare inglese.

Mr. Richards è tornato ogni giorno per una settimana. Comprava sempre qualcosa, ma passava più tempo a parlare con me che a

scegliere la frutta. Mi faceva molte domande: da quanto tempo lavoravo al mercato, come avevo imparato l'inglese, se conoscevo tutti i produttori locali.

All'inizio pensavo fosse solo curiosità, ma poi ho capito che stava valutando qualcosa, o meglio, stava valutando me. L'ultimo giorno della sua vacanza è arrivato con una proposta che non avrei mai immaginato.

"Marcello," mi ha detto, "io gestisco una catena di negozi di alimentari di alta qualità a Londra. Stiamo cercando prodotti italiani autentici, non quelli industriali che si trovano ovunque. Penso che i prodotti di Tropea sarebbero perfetti."

Mr. Richards mi stava offrendo di diventare il suo fornitore di prodotti calabresi per i suoi negozi in Inghilterra. Cipolle rosse di Tropea, pomodori secchi, olio d'oliva, 'nduja, peperoncino - voleva tutto.

"Ma io non sono un produttore," ho risposto confuso. "Io vendo solo al mercato." Lui ha sorriso: "Tu conosci tutti i produttori locali, parli inglese, sei intelligente e affidabile. Potresti fare da intermediario. Io ti pagherei bene, molto più di quanto guadagni qui."

Ho guardato il Signor Antonio che serviva un cliente e ho sentito un brivido. Era un'opportunità incredibile, ma significava lasciare il lavoro sicuro al mercato.

Quella sera, Mr. Richards mi ha invitato a cena in un ristorante sul mare, il tipo di posto dove non ero mai entrato prima. Mi ha spiegato nei dettagli come funzionerebbe la collaborazione.

Lui mi avrebbe mandato gli ordini via email, io avrei raccolto i prodotti dai contadini locali e organizzato le spedizioni. "All'inizio sarà un piccolo volume," ha detto, "ma se funziona bene, potrebbe crescere molto."

Ha scritto una cifra su un tovagliolo - il mio possibile guadagno mensile. Era più di quanto guadagnavo in tre mesi al mercato. "Ho bisogno di pensarci," ho detto con voce tremante. Lui ha annuito: "Certo, ma non pensarci troppo a lungo. Queste opportunità non passano spesso."

Tornando a casa quella notte, camminavo come in un sogno. La proposta di Mr. Richards cambiava tutto. Potevo finalmente guadagnare abbastanza per aiutare la mia famiglia senza sacrificare tutto il mio tempo e le mie speranze.

Potevo creare qualcosa di mio, non essere solo il dipendente di qualcun altro. Potevo diventare un fornitore non solo per Mr. Richards ma anche per altri imprenditori. Tuttavia c'era un problema. Dovevo parlarne con il Signor Antonio. Dopo sette anni di lavoro insieme, non potevo semplicemente andarmene.

Il giorno dopo mi sono presentato al mercato prima del solito orario. Il Signor Antonio era già lì, sistemava le prime cassette. "Devo parlarti," gli ho detto con il cuore che batteva forte. Gli ho raccontato tutto: l'incontro con Mr. Richards, la proposta, l'opportunità.

Mentre parlavo, guardavo il suo viso, cercando segni di rabbia. Ma il Signor Antonio mi ascoltava in silenzio, con un'espressione che non riuscivo a interpretare. Quando ho finito, mi aspettavo urla, accuse di tradimento. Invece, ha fatto qualcosa che non avrei mai immaginato: ha sorriso.

"Marcello," ha detto con una voce più dolce del solito, "sono sette anni che lavori qui. Ti ho visto crescere da un ragazzino impaurito a un giovane uomo. Pensi che non abbia notato come guardi oltre questo mercato? Come i tuoi occhi si illuminano quando parli con i turisti stranieri?"

Si è seduto su una cassetta e mi ha fatto segno di sedermi accanto a lui. "Questa è un'opportunità che capita una volta nella vita. Se la rifiuti per lealtà verso di me, un giorno mi odierai. E io non voglio questo."

Ero confuso. "Ma Signor Antonio, ho bisogno del suo aiuto. Non conosco tutti i produttori come lei. Non so come organizzare le spedizioni." Il Signor Antonio ha scosso la testa. "Se resti qui, non imparerai mai.

A volte bisogna saltare nel buio per imparare a volare." Poi ha detto qualcosa che mi ha lasciato senza parole: "Da oggi non lavori più per me. Sei licenziato."

"Licenziato?" ho balbettato. "Sì," ha risposto, "perché non puoi costruire il tuo futuro se hai ancora la sicurezza di questo lavoro. Devi avere fame, paura, determinazione. Solo così riuscirai."

Mi sono sentito tradito, abbandonato. Stavo per alzarmi e andarmene quando il Signor Antonio ha aggiunto: "Ma non sparire. Ti darò i contatti di tutti i produttori che conosco."

I suoi occhi erano lucidi. "Ho sempre sognato di fare qualcosa di simile quando ero giovane. Non ho mai avuto il coraggio. Forse grazie a te, un po' del mio sogno si realizzerà."

Il Signor Antonio mi aveva dato qualcosa di più prezioso di un lavoro: la spinta per spiccare il volo. Mi aveva tolto la sicurezza del lavoro per costringermi a credere in me stesso. Ho chiamato subito Mr. Richards e ho accettato la sua proposta. "Ottima decisione," ha detto. "Iniziamo subito."

Quella notte ho spiegato tutto alla mia famiglia. Mia madre era preoccupata, mio padre orgoglioso. "Marcello sta per diventare un uomo d'affari internazionale," ha detto con un sorriso. Non ero sicuro che sarebbe stato così, ma per la prima volta nella mia vita, sentivo che il futuro poteva essere diverso, migliore, più grande di quanto avessi mai immaginato.

I primi mesi da "imprenditore" sono stati molto più difficili di quanto immaginassi. Senza l'organizzazione del mercato e senza il Signor Antonio che mi diceva cosa fare, mi sentivo perso. Dovevo pensare a tutto: parlare con i produttori, negoziare i prezzi, controllare la qualità, preparare i documenti per le spedizioni.

Il primo ordine di Mr. Richards sembrava semplice: cinquanta chili di cipolle rosse di Tropea, venti barattoli di pomodori secchi e dieci bottiglie di olio d'oliva. Ma tutto è andato storto.

Il produttore di cipolle ha consegnato in ritardo, i pomodori secchi non erano della qualità che volevo, e per l'olio ho pagato troppo perché non avevo negoziato bene. La sera prima della spedizione ho lavorato fino a mezzanotte per controllare ogni prodotto, impacchettare tutto correttamente, compilare i documenti.

Quando finalmente ho spedito il pacco, ero esausto e terrorizzato: e se qualcosa si fosse rotto durante il viaggio? Se i prodotti non fossero piaciuti a Mr. Richards?

Per una settimana non ho dormito, aspettando il feedback. Quando finalmente è arrivata l'email di Mr. Richards, l'ho aperta con le mani tremanti. "Prodotti eccellenti," scriveva, "i miei clienti sono entusiasti.

Voglio fare un altro ordine, questa volta più grande." Il sollievo è stato enorme, ma con il secondo ordine sono arrivati nuovi problemi. Era troppo grande per gestirlo da solo. Ho dovuto chiedere aiuto a mio cugino Paolo.

Lavoravamo nel garage di casa, che avevo trasformato in un piccolo magazzino. Facevamo errori continuamente: confondavamo gli ordini, dimenticavamo di registrare i pagamenti, calcolavamo male i costi di spedizione.

Una notte ho pianto di frustrazione, pensando di tornare al mercato e chiedere al Signor Antonio di riprendermi. Ma al mattino mi sono ricordato delle sue parole: "A volte bisogna saltare nel buio per imparare a volare." Non potevo arrendermi.

Lentamente, ho iniziato a imparare. Il Signor Antonio mi ha presentato un anziano commercialista in pensione che mi ha insegnato le basi della gestione finanziaria. Ho creato un sistema semplice ma efficace per registrare ordini, pagamenti e spedizioni.

Ho migliorato il mio inglese guardando video su YouTube di imprenditori che spiegavano come gestire un piccolo business. Ogni errore diventava una lezione. Quando ho perso un cliente importante perché avevo dimenticato di rispondere alla sua email, ho capito l'importanza della comunicazione.

Quando una spedizione è arrivata danneggiata perché non l'avevo imballata correttamente, ho imparato a fare meglio la volta

successiva. Ogni giorno era duro, ma sentivo che stavo crescendo, non solo come imprenditore, ma come persona.

Mr. Richards è stato fondamentale in questa fase. Non era solo un cliente, ma un mentore. Mi mandava feedback dettagliati su ogni spedizione, mi spiegava cosa piaceva ai suoi clienti e cosa no.

Un giorno mi ha detto: "Marcello, dovresti contattare anche altri negozi in Inghilterra. Il tuo prodotto è eccellente, puoi avere più clienti." L'idea mi spaventava - riuscivo a malapena a gestire gli ordini che avevo - ma sapevo che aveva ragione.

Con il suo aiuto, ho preparato un semplice catalogo in inglese con foto e descrizioni dei miei prodotti. L'ho inviato a cinque negozi di alimentari di qualità a Londra. Due hanno risposto, interessati. Il mio piccolo business stava crescendo.

La svolta è arrivata quando ho ricevuto una telefonata da una catena di ristoranti italiani in Inghilterra. Avevano assaggiato le cipolle di Tropea in uno dei negozi di Mr. Richards e volevano ordinare direttamente da me.

Era un ordine enorme, molto più grande di qualsiasi cosa avessi gestito prima. Ho passato una notte insonne, calcolando se potevo accettarlo. Al mattino ho chiamato tutti i produttori di cipolle che conoscevo.

"Ho bisogno di cinquecento chili di cipolle di Tropea, della migliore qualità, entro due settimane," ho detto. Alcuni hanno riso, altri hanno detto che era impossibile. Ma tre di loro hanno accettato la sfida.

Ho organizzato il trasporto, l'imballaggio, i documenti. Quando la spedizione è partita, mi sentivo come se avessi scalato una montagna. Ero esausto ma incredibilmente orgoglioso. Stavo creando qualcosa di mio, qualcosa che collegava la mia piccola Tropea al mondo là fuori.

Il business cresceva, ma gestire tutto via email diventava sempre più complicato. Un giorno, un cliente inglese mi ha detto: "Marcello, dovresti avere un sito web. Sarebbe più facile per i clienti vedere i tuoi prodotti e fare ordini."

L'idea mi sembrava fantastica ma impossibile. Cosa ne sapevo io di siti web e computer? A malapena riuscivo a usare lo smartphone per guardare video su YouTube! Però, quella sera stessa ho cercato online: "come creare un sito web semplice".

Ho scoperto che esistevano piattaforme dove potevo creare un e-commerce senza conoscere la programmazione. Ho passato notti intere a imparare, facendo errori, ricominciando da capo. Mio cugino Paolo, più giovane e più bravo con la tecnologia, mi aiutava.

Dopo un mese di tentativi, "Sapori di Tropea" era online: un sito semplice ma funzionale, con foto dei prodotti, descrizioni in italiano e inglese, e un sistema per ordinare direttamente.

I primi giorni dopo il lancio del sito, controllavo il telefono ogni cinque minuti sperando di vedere notifiche di ordini. Niente. Una settimana passò, poi due. Ero deluso e confuso. "Forse il sito non funziona bene," pensavo.

Poi ho ricevuto una chiamata dal signor Richards: "Marcello, hai un sito fantastico, ma nessuno lo sa! Devi fare pubblicità, essere presente sui social media." Di nuovo, mi sentivo perso. Social media? Pubblicità online? Era un mondo completamente nuovo. Ma sapevo che aveva ragione.

Ho creato profili su Instagram e Facebook, ho cominciato a postare foto dei prodotti, dei produttori, del processo di coltivazione. Ho imparato a usare hashtag, a rispondere ai commenti, a creare contenuti interessanti. Lentamente, i follower aumentavano. E con loro, gli ordini sul sito.

Ogni nuovo ordine portava nuove sfide. Come spedire piccole quantità a clienti privati? Come gestire i pagamenti online? Come affrontare i reclami quando un pacco arrivava danneggiato? Ho imparato tutto sul campo, spesso nel modo più difficile.

Una volta ho perso centinaia di euro perché non avevo capito bene come funzionavano le commissioni di pagamento. Un'altra

volta ho dovuto rifare completamente una spedizione perché avevo usato un imballaggio inadeguato. Ma ogni errore mi insegnava qualcosa. E il business continuava a crescere.

Ora non servivo solo negozi e ristoranti in Inghilterra, ma anche clienti privati in tutta Europa. Persone che avevano visitato Tropea e volevano ritrovare quei sapori a casa loro, o che semplicemente amavano la cucina italiana autentica.

Con i guadagni dell'e-commerce, ho deciso di fare il passo successivo: aprire un negozio fisico a Tropea. Volevo un posto dove i turisti potessero assaggiare e comprare i prodotti, ma anche dove i locali potessero venire a vendere le loro specialità.

Ho trovato un piccolo locale vicino al centro storico, non lontano dal mercato dove tutto era iniziato. L'ho ristrutturato con l'aiuto di mio padre e mio fratello. Abbiamo usato materiali semplici: legno, cesti di vimini, vecchie cassette di frutta trasformate in scaffali.

Volevo che il negozio avesse lo spirito autentico del mercato, ma con un tocco moderno. Il giorno dell'inaugurazione, ho invitato tutti: la mia famiglia, i produttori locali, i miei vecchi amici. E, naturalmente, il Signor Antonio.

Vedere il Signor Antonio entrare nel mio negozio è stato un momento speciale. Ha guardato intorno con occhi critici, ha toccato i prodotti, poi si è girato verso di me: "Non male, Marcello, non male per un ragazzino che non sapeva distinguere un pomodoro maturo da uno acerbo."

Abbiamo riso insieme. "Tutto questo è anche merito suo," gli ho detto. "Lei mi ha insegnato il mestiere, mi ha spinto a volare." Il Signor Antonio ha scosso la testa: "No, ragazzo mio. Io ti ho solo mostrato la porta. Tu hai avuto il coraggio di attraversarla."

Sono partito da un bambino povero che lavorava al mercato per aiutare la famiglia, e ora gestisco un'impresa che porta i sapori di Tropea in tutta Europa. Ricordo le mani sporche di terra, le mattine buie, la fatica di quei primi anni.

Ma ricordo anche la determinazione che mi ha spinto a non arrendermi, a imparare l'inglese, a rischiare quando potevo semplicemente accontentarmi. Ogni fallimento, ogni errore, è stato un passo necessario per arrivare qui.

La cosa più bella non è solo il successo economico, ma il fatto di aver creato qualcosa che valorizza la mia terra. I produttori locali che prima faticavano a vendere i loro prodotti ora hanno un canale sicuro grazie al mio lavoro.

I turisti che vengono nel mio negozio non comprano solo cibo, ma portano a casa un pezzo della nostra cultura. E io, che un tempo invidiavo i miei amici che studiavano all'estero, ora lavoro ogni

giorno con clienti internazionali, parlando la loro lingua e costruendo ponti tra la mia Calabria e il mondo.

Se c'è una cosa che ho imparato, è che niente è impossibile se ci credi davvero. Non servono grandi risorse all'inizio, ma solo coraggio, umiltà e tanta voglia di imparare. Il mercato mi ha insegnato il valore del lavoro, mentre il Signor Antonio mi ha spinto a osare.

Ho capito che il cambiamento parte dalle piccole decisioni. Io ho scelto di non accontentarmi, di imparare, di rischiare. E alla fine ne è valsa la pena, non solo per me, ma per tutta la mia famiglia. Ora, quando cammino per Tropea, so che questa città non è più una gabbia, ma il posto da cui sono partito per costruire il mio futuro.