



## I SACCHETTI DI PLASTICA

di Massimo Palazzo



Con l'entrata in vigore della nuova legge i sacchetti di plastica usciranno definitivamente dal mercato sostituiti da quelli ecologici mentre, tanti anni prima furono per me un'opportunità di lavoro e di guadagni. Ero alla prima esperienza come rappresentante per una ditta che trattava articoli per la pulizia della casa e della persona, i miei potenziali clienti erano negozi di tutti i tipi e fabbriche. Per cercarne e fidelizzarne il maggior numero dovevo visitarne dalla mattina alla sera il più possibile, impegnare tempo ed energie ripagate da molte soddisfazioni e qualche delusione. Andava tutto bene ero contento, i proprietari dell'azienda anche però, quando un giorno un cliente mi chiese un grosso quantitativo di sacchetti per la spesa di diverse misure che non avevo, mi arrabbiai per la perdita di un buon guadagno e, stimolato ed incuriosito dalla nuova opportunità cercai una fabbrica che li produceva. Dopo averne contattate alcune senza trovare grossa soddisfazione e senza demoralizzarmi per le problematiche che mi esponevano gli interlocutori, feci tesoro delle informazioni ricevute per conoscere meglio il prodotto, i prezzi, avere le idee più chiare tanto, da prendere in considerazione per venderne di più di personalizzarli, usanza poco diffusa in quel periodo. Trovai finalmente un'azienda che faceva al caso mio, piccola, con pochi operai, una buona produzione, un proprietario che mi piacque subito come persona e come competenza. Gli spiegai cosa volevo fare, decise di darmi fiducia, trovammo un accordo commerciale semplice che consisteva in un prezzo di cessione fisso a secondo della misura, il mio guadagno lo avrei gestito liberamente in base ai quantitativi venduti. Trovata la tipografia per gli stampi cominciai a raccogliere ordini e a far partire la produzione. Fu una buona idea poichè erano poche le aziende che li proponevano con questa grafica, ai clienti piaceva l'idea di mettere il proprio nome, articoli trattati, recapito telefono e servizi aggiuntivi. I miei prezzi competitivi rispetto alla concorrenza agevolavano la vendita, in breve riuscì a costruire un parco clienti che ordinavano e restavano legati a me per la buona qualità, la diversità del prodotto e velocità nelle consegne. I quantitativi aumentarono in poco tempo, gli operai cominciarono a fare gli straordinari e in seguito turni notturni per restare ai tempi con le richieste, eravamo tutti contenti, gli

affari andavano bene,più ne vendevo più mi caricavo. Oltre ai sacchetti personalizzati e normali che vendevo nei negozi, cominciai a far produrre anche sacchi grandi e molto resistenti in grado di contenere scarti industriali per alcune aziende della provincia. Io mi occupavo della vendita, i quantitativi molto grossi li consegnava direttamente il produttore, la maggior parte un amico con un furgoncino fiat 600 che era un modello anticipato dei modelli stretti e ridicoli degli attuali giapponesi. Il pagamento lo ricevevo in contanti,l' amico lo pagavo giornalmente, il produttore ogni trenta giorni, in seguito a tre mesi. Mi trovai presto con tanti soldi da sentirmi un Paperon de Paperoni, tenevo la contabilità di tutte queste somme che investivo in Bot e Cct, prendevo interessi prima della scadenza dei miei pagamenti e il guadagno aumentava. Ero molto incentivato,non mi faceva paura tutto questo lavoro, avevo un'azienda per la quale lavoravo e dove mi trovavo bene, più questa dei sacchetti che gestivo nel migliore dei modi .Il rapporto con il produttore fu fin dall'inizio ottimo, una persona splendida,mai avuto nessun problema per tutto il nostro periodo di collaborazione,l'amicizia che si era creata andava oltre il rapporto di lavoro, l'entusiasmo che gli trasmettevo lo rendeva felice. Nel frattempo cominciava a venire in azienda il figlio per imparare il lavoro, quando qualche anno dopo entrò a lavorare nella multinazionale farmaceutica il padre con problemi di salute cominciò a lasciargli sempre più spazio, non potendo più io seguire questa attività gliela lasciai molto volentieri. Restammo amici e continuammo a frequentarci, l'azienda continuò a produrre e a lavorare seriamente come aveva sempre fatto in tutti quegli anni.