

CAPITOLO 1

DA SANTO DOMINGO AL RESTO DEL MONDO: LA MIA STORIA

Quando ero piccola una delle domande che facevo più di frequente a mia madre, vedendola rientrare a casa stanca dopo una giornata di lavoro nella fabbrica di stucchi, era perché non potessimo tornare nel nostro Paese, la Repubblica Dominicana, dove lei e mio padre avevano un bel lavoro, rispettivamente come segretaria del portavoce del Presidente della Repubblica e come direttore di hotel. Qualunque risposta mi desse, che fosse per via dei suoi fratelli minori di cui si sentiva responsabile e avevano insistito a lungo affinché noi ci trasferissimo, o che tornare dopo essere partiti rappresentasse una sconfitta, non mi convinceva mai fino in fondo. Deve essere stato per questo che, fin da quando ero una bambina, ho capito che avrei fatto qualcosa per riscattare i miei genitori.

Mi chiamo Ana Candelario, sono nata nella Repubblica Dominicana e mi sono trasferita in Italia a due anni, insieme alla mia famiglia. Nella vita mi occupo di persone e di sviluppo del potenziale umano e, attraverso la mia attività imprenditoriale, creo progetti etici e sostenibili per internazionalizzare ed espandere le aziende.

Il mio lavoro è la missione che ho scelto nella vita: fare in modo che il maggior numero di persone possibili nel mondo abbiano accesso alla conoscenza e alla ricchezza in modo da garantirsi la libertà. Capisco che - detta così- possa sembrare una nuova utopia, un sogno irrealizzabile a cui qualcuno potrebbe rispondere, come mi è spesso successo sul lavoro, *“Non si può fare, non ce la farai mai”*, ma io ce l’ho sempre messa tutta per farcela e dunque, anche questa volta che a spingermi è un desiderio profondo di diffusione di bene, so che ce la farò.

Non è facile scoraggiare una persona come me: una che ha visto sua madre e suo padre tornare a casa in lacrime perché vittime di razzismo in più di una occasione. Una che, terminati gli studi e diplomatasi come perito aziendale corrispondente in lingue estere, ha rinunciato a frequentare l’università perché in casa sarebbe stato un costo insostenibile. Una a cui per molto tempo hanno detto che aveva idee troppo grandi e che ha lottato per dimostrare che quelle idee potevano essere realizzate, lavorando duramente e senza risparmiarsi. Ma soprattutto non è facile scoraggiare una persona che ha un sogno grande come il mio e che di quel sogno ha fatto la base solida del suo lavoro.

Ma andiamo con ordine, perché ogni storia va raccontata dall’inizio: sono arrivata in Italia il 30 dicembre del 1989,

esattamente un giorno prima della scadenza della sanatoria che permetteva a tutti gli stranieri di entrare in Italia in maniera regolare. Con me c'era la mia famiglia, mio padre, mia madre e uno dei miei fratelli, gli altri due ci avrebbero raggiunti un paio di anni dopo.

Sono cresciuta serena, nonostante le difficoltà tipiche degli immigrati che, almeno negli anni '90, non erano numerosi come oggi e faticavano a crearsi una rete di relazioni e dunque dovevano imparare velocemente a integrarsi in una cultura tanto diversa da quella di origine. Forse perché ero davvero piccola quando sono giunta in Italia, forse perché mi sono sempre sentita una cittadina del mondo, al netto di qualche episodio di discriminazione, non ho mai avuto problemi: ho sempre avuto amici e amiche e mi sono integrata facilmente nella cultura italiana, pur non perdendo nulla di quella dominicana.

Ho iniziato a lavorare molto presto, quando avevo quindici anni. Ogni estate facevo la stagionale in fabbrica e questo mi ha permesso di capire esattamente cosa non avrei mai voluto nella vita: un lavoro di sfruttamento e fatica mal pagato, un ambiente in cui l'ignoranza prevaleva sulla cultura, un ambiente in cui essere una ragazza graziosa poteva rappresentare un grosso problema.

Nonostante già a quindici anni sapessi perfettamente che quello della fabbrica non era il posto per me, continuai a lavorare come operaia per tutte le estati fino al diploma, conseguito il quale entrai davvero nel mondo del lavoro. A diciannove anni, grazie al fatto che parlavo e scrivevo correttamente quattro lingue (italiano, spagnolo, inglese e francese) trovai il mio primo lavoro come segretaria, attraverso un annuncio che avevo pubblicato su un giornale. Ero stata presa in una piccola azienda della mia zona, a conduzione familiare, per occuparmi della segreteria commerciale Italia ed estero.

Dopo appena nove mesi mi si presentò l'occasione di entrare in una realtà molto più grande, un'azienda strutturata con oltre centocinquanta dipendenti e un team commerciale composto da ventidue donne. Per me era un enorme salto di qualità, anche se capii subito che, per sopravvivere in un ambiente molto competitivo come quello, avrei dovuto fare tutto ciò di cui le mie colleghe non volevano occuparsi. E fu la mia fortuna, perché dopo appena quattro mesi il direttore generale mi notò e mi propose di diventare la sua assistente. In questo ruolo iniziai per la prima volta a vedere cosa si celava dietro i processi di internazionalizzazione: infatti mi occupavo della fase preparatoria dei rapporti commerciali con l'estero. Grazie al mio capo, che aveva capito e riconosciuto il mio impegno, ero invitata a partecipare

alle riunioni con i clienti stranieri e spesso, quando rientrava dall'estero, mi spiegava le strategie che aveva adottato per raggiungere gli obiettivi aziendali. Fu una scuola importantissima quella che mi offrì ma purtroppo, dopo soli due anni, l'azienda andò in crisi e io, che avevo un contratto di apprendistato, venni lasciata a casa. Per me fu un grande dolore, ma non ebbi il tempo di macerarmi in quella sofferenza perché quasi subito fui chiamata da un'azienda del settore alimentare perché mi occupassi della contrattualistica necessaria a siglare accordi commerciali con l'estero.

Di nuovo, nonostante non mi piacesse quell'azienda che si occupava di import-export di carne, ebbi l'occasione di imparare qualcosa di nuovo e utile per il mio futuro e, nei sei mesi in cui riuscii a resistere prima di andarmene, mi impegnai al massimo per apprendere il più possibile. Non avevo un piano B nel momento in cui rassegnai le dimissioni e, per la prima volta dopo il diploma, mi ritrovai per un periodo più lungo di venti giorni senza lavoro.

Ero molto abbattuta: da un lato sognavo di aprire una mia azienda, dall'altro sapevo di essere troppo giovane — avevo appena ventuno anni — e di non avere i mezzi economici né le competenze per poterlo fare. Fu proprio mentre rimuginavo su questo desiderio che un mio amico mi parlò di un'azienda che poteva proprio avere bisogno di me. Inviai il cur-

riculum per mail e, contemporaneamente lo portai a mano, cosa che colpì favorevolmente il titolare che decise di assumermi.

Quando entrai l'azienda non navigava in buone acque, aveva un fatturato di circa sei milioni di euro, e i primi compiti che mi vennero affidati furono di smaltire la corrispondenza inevasa e, se possibile, riattivare qualche contatto. A giugno del 2010, a pochi mesi dal mio ingresso, venni mandata con uno dei soci dell'azienda in viaggio in Egitto, ad Alessandria e Il Cairo. Ricordo ancora l'entusiasmo con cui accolsi questa possibilità, così preparando la valigia mi portai un libro che avevo acquistato qualche tempo prima e non avevo ancora avuto l'ispirazione per leggere, *L'Alchimista* di Paulo Coelho. Fu un'illuminazione: leggendo del viaggio del protagonista in Egitto, esattamente nei luoghi in cui mi trovavo io, sentii che c'erano delle importanti coincidenze tra il suo cammino e quello che stavo intraprendendo io.

Non so se fu per lo stato d'animo di quel momento, o semplicemente perché stavo tirando fuori una mia abilità nascosta, fatto sta che rientrai da quel viaggio con contratti per un valore di tre milioni di euro, pari alla metà del fatturato dell'anno precedente. Il mio capo accolse la notizia di questo risultato con molto scetticismo, dicendo che quei contratti tanto non sarebbero mai stati portati a termine, ma io ero

convinta del contrario e, grazie all'esperienza che avevo maturato nella contrattualistica internazionale, stipulai per l'azienda un'assicurazione sul credito, tutelandoci da eventuali sovraesposizioni bancarie. Questa mossa ci permise di dare una grandissima spinta alla nostra presenza internazionale, soprattutto senza rischi.

A questo primo risultato ne seguirono molti altri che, in breve, mi portarono a viaggiare sempre di più per il mondo tornando a casa sempre con nuovi contratti di fornitura. Arrivammo a fatturare oltre quattordici milioni di euro. Ricordo che furono anni molto intensi, ma anche molto faticosi: ero responsabile del commerciale Italia ed estero, oltre che del personale interno. Facevo una media di quattro o cinque viaggi aerei al mese e macinavo anche 800 chilometri al giorno in auto da sola. Spesso arrivavo a fine giornata esausta, ma fu proprio in quel periodo che decisi di iniziare un percorso di formazione per migliorare me stessa e, di conseguenza, formare le persone chiave della nostra azienda. Sforzandomi costantemente, senza risparmiarmi, arrivai a raggiungere risultati davvero importanti per l'azienda che, però, li imputava a fattori diversi dal merito: il primo anno alla fortuna, il secondo al mio aspetto, il terzo al fatto che "ormai i clienti erano fidelizzati".

A frustrare ancor di più le mie aspirazioni c'era la decisione irremovibile dei soci di mantenere il mio contratto a un fisso mensile, con provvigioni non proporzionate al valore che producevo. Ero arrivata al punto di proporre ai miei titolari di ridurmi il fisso purché nel progetto di apertura in America, che avevo proposto contestualmente a quello di Dubai, fossi maggiormente coinvolta. Mi risposero di no e io, con una delusione sempre più profonda, ripresi il mio lavoro. Ormai ero diventata mamma e, forse anche per questo, sentivo sempre più forte la spinta a realizzare qualcosa che producesse un benessere diffuso, cioè capace di raggiungere molte più persone di quelle che riuscivo a toccare con il mio lavoro. Fu in questo periodo che dissi a mia madre che sentivo di avere una missione più importante di quella a cui stavo assolvendo e che, pur assicurandomi una certa prosperità, non mi permetteva di aiutare gli altri come avrei voluto.

Mentre conducevo la mia ultima battaglia con quelli che sarebbero presto diventati i miei ex titolari, per convincerli a intraprendere una nuova produzione abbandonando quella che era stata il nostro punto di forza per anni, ma che — a me era evidente — sarebbe stata a breve obsoleta, decisi che nel corso del 2018 avrei messo da parte almeno trentamila euro per aprire qualcosa di mio. Ancora non sapevo cosa, ma iniziavo ad appassionarmi sempre più alla formazione

delle persone, al punto che ero stata invitata a tenere dei piccoli corsi nella mia città da un formatore che mi aveva seguita.

Nel maggio 2018, durante un mio viaggio in America, ricevetti una mail di OSM, ma non la vidi e ancora oggi mi domando che fine abbia fatto. Probabilmente in quel momento non ero ancora pronta, ma lo ero nel settembre successivo quando vidi la seconda mail inviata da questa società che mi invitava a partecipare a una giornata di formazione.

Prima di proseguire con l'ultima parte della mia storia, ti devo confessare una cosa: per molti anni, ancora prima di iniziare la mia formazione, di incontrare OSM e comprenderne e condividerne i valori, io avevo una convinzione profonda: credevo (e oggi ancor di più) che le aziende dovessero essere un luogo in cui le persone si potevano realizzare completamente, sia dal punto di vista professionale ed economico che da quello spirituale, trovando un ambiente con un sistema etico e valoriale che dividevano.

Lo pensavo quando io ero dentro il frullatore di un'azienda che, nonostante i miei risultati, bloccava la mia crescita e soffocava le mie aspirazioni. Ne ero così convinta ed ero così sola nella mia granitica convinzione che a un certo punto pensavo di essere l'unica persona al mondo a pensarla

così. Ora prova a immaginare con quale entusiasmo io mi sia seduta per la prima volta ad una riunione di OSM in cui Paolo Ruggeri stava parlando di valorizzazione del potenziale e spiritualità. È stato come tornare a casa dopo un viaggio che sembrava senza fine. Sedendomi su quella sedia, ascoltando le parole di Paolo Ruggeri, ho capito di avere trovato le persone con cui avrei potuto realizzare il mio sogno.

Poco dopo quell'incontro, di ritorno da un viaggio a Dubai, presi la mia decisione: avrei aperto il mio franchising di OSM a Reggio Emilia, la città che mi aveva accolto, che mi aveva dato la possibilità di studiare e di crescere, e verso la quale sentivo di avere un debito di gratitudine che, attraverso il mio lavoro di sostegno alle imprese, avrei finalmente potuto ripagare.

Il punto è proprio questo, io sento di avere un debito di gratitudine con la vita. Ho sempre pensato di essere una persona molto fortunata: sono nata in un bellissimo Paese, ho una mamma di colore e un papà bianco, nel mio DNA esiste una commistione di razze che probabilmente ha fatto di me una persona aperta agli altri al punto da sentirmi cittadina del mondo, non dominicana o italiana.

Ovunque sia stata nel corso dei miei viaggi per lavoro, dalla Tunisia alla Spagna, dal Messico agli Stati Uniti, da Dubai

all'Egitto, io mi sono sentita una tunisina, una spagnola, una messicana, un'americana, un'araba o un'egiziana. Questo mi ha sempre permesso di vedere le persone solo come esseri umani, e non come abitanti di nazioni diverse dalla mia. Viaggiando molto, facendomi permeare dalle culture che incontravo e conoscevo, ho anche iniziato a osservare quelle gigantesche discrepanze che esistono, spesso all'interno dello stesso Paese, in cui alla straordinaria ricchezza di pochi fa da contraltare la drammatica povertà di molti.

Ed è da questa osservazione, unita al ricordo delle frustrazioni che hanno dovuto vivere i miei genitori immigrati in Italia tanti anni fa, che ho capito che potevo fare la differenza attraverso il mio lavoro e quelle competenze che mi hanno permesso di sviluppare un modello di internazionalizzazione sostenibile e vincente, alternativo al modello colonialistico che è il maggior responsabile della povertà di milioni di persone.

Il modello in cui credo si fonda sul principio della distribuzione della ricchezza, sia all'imprenditore sia ai lavoratori del Paese in cui decide di aprire una filiale per esportare il proprio business. Non si tratta di beneficenza, io stessa sono un'imprenditrice e so che ogni progetto che nasce — affinché vada avanti — deve essere sostenibile, si tratta di fare impresa in modo etico e profittevole attraverso quella *best*

practice che ho sviluppato in modo vincente per tutte le aziende in cui ho lavorato e che, come nel caso dell'ultima società che ho lasciato dopo avere vinto la mia battaglia per convertirne la produzione, oggi continuano a prosperare seguendo la strada da me spianata. Queste azioni di successo sono le stesse che sto attuando in prima persona proprio mentre tu leggi queste pagine e che, nel 2023, mi consentiranno di ripagare il secondo debito di gratitudine che ho con la vita. Perché proprio nel 2023 aprirò la mia prima filiale di OSM all'estero, in modo da aiutare le imprese e le persone di tutto il mondo ad avere successo, producendo valore per loro stessi e per il loro territorio.



**Testo
estratto dal libro
“Come creare
un’azienda
internazionale”
di Ana Michel
Candelario**

CLICCA QUI E ACQUISTALO SU

amazon