

## LE INTERVISTE DELLA DOMENICA

**ORIGINARIA DI FERMO**  
IL PADRE PATRIZIO, DA CASA,  
LE ORGANIZZA L'INVIO  
DEI PREGIATI TUBERI

# La ragazza dei tartufi che a tavola fa impazzire le famiglie americane

*Francesca Sparvoli si racconta da New York*

**UN SORRISO** contagioso, una luce che viene da dentro. È bella Francesca Sparvoli, giovane fernana che ha saputo allargare i suoi confini da qui all'altra parte del mondo. Per anni è stata un volto noto nel territorio, giornalista sportiva si occupava di ippica, presentava trasmissioni, col suo modo lieve e professionale di porsi, sempre con quel sorriso. Poi la crisi, le difficoltà del settore ippico, la necessità di reinventarsi un mestiere e un futuro. Non si è persa d'animo Francesca, accanto l'amore della vita, Marco Bassi, che ha fiuto per il business, conoscenza economica, laurea in statistica ed assoluto talento per il marketing. Chiamato a risollevarle le sorti di un'azienda nel settore funghi e tartufi, fra i vari step del processo ha cominciato a seguire con Francesca lo studio del mercato americano. Dopo i primi due anni, con l'aiuto di Simone Felicetti di Confindustria Fermo e di uno studio legale affiliato ad un team di avvocati di New York specializzati nell'import/export, Salvatore Santagata di Bologna e Massimiliano Paternoster di New York, la

coppia ha aperto la società di import specializzata nel servire ristoranti di lusso con prodotti di nicchia.

Dopo un anno e mezzo 150 account a New York e 2 distributori a Los Angeles e Toronto. Una storia bella che ha meritato un servizio su GQ Italia e una intervista su Bloomberg Tv, un canale di business seguito in tutto il mondo. Per il futuro, Francesca e Marco si propongono di allargare il mercato cercando sempre di mantenere la qualità e il servizio che li contraddistinguono.

Nell'ambiente Francesca è nota come 'la ragazza dei tartufi', carattere, grinta, professionalità e quel coraggio che basta per arrivare in un angolo di mondo competitivo e ritagliarsi uno spazio importante. In due, al caldo di una storia d'amore che dura da 16 anni. A Fermo c'è la famiglia di Francesca, la nipotina piccola che vede pochissimo, le amiche di sempre, rapporti che riesce tenacemente a tenere, via computer, su skype, con le levatacce per evitare il fuso orario, per una vita che è ricominciata alla grande.



Francesca Sparvoli è socia in affari con Marco Bassi, suo compagno per una storia d'amore che dura da 16 anni

di ANGELICA MALVATANI

**Da dove viene il suo talento nel promuovere il tartufo dall'altra parte del mondo?**

«Sono nata e cresciuta in una terra genuina dove vengono raccolti anche i migliori tartufi del mondo, essendo un'entusiasta delle nostre specialità culinarie non posso che selezionare il meglio dalla mia regione. Con queste parole promuovo la mia società, di food import a New York, è un lavoro a tempo pieno che da ormai un anno e mezzo non mi lascia tempo per tornare a Fermo, la mia amata città. Ho lasciato mia nipote che aveva 2 mesi e ho seguito su skype la sua prima pappa, il suo primo dentino ed i primi passi. Credo sinceramente che lei pensi che la zia sia un computer».

**Com'è oggi il mercato americano, è ancora il grande paese dove tutti i sogni si avverano?**

«L'America è uno paese dalle grandi opportunità, ma non sono più gli anni '80. In quel periodo era tutto più facile: gli italiani emigravano con poca conoscenza della lingua e assolutamente nessuna del mercato. Aprivano ristoranti dove vendevano spaghetti con le polpette e facevano fortuna, aiutati anche da costi di gestione decisamente diversi da oggi. Ora ogni fase



del processo di apertura di un business deve essere studiato meticolosamente. Oggi dopo un anno e mezzo di duro lavoro abbiamo 150 account a New York e 2 distributori a Los Angeles e Toronto. Come dicono qui, non è stato assolutamente un "piece of cake" (come mangiare un pezzo di torta). Abbiamo scelto la città più competitiva al mondo: qui trovi la migliore qualità al prezzo più basso. Il servizio deve essere continuo e tutto questo deve avere uno standard sempre al top per tutto l'arco dell'anno».

**Com'è cominciata questa grande avventura?**

«Appena arrivati siamo riusciti a vendere a Daniel, il ristorante francese del famoso chef Daniel Boulud dove 500 dollari a testa non bastano per una cena. Mentre uscivo ho chiesto allo chef de cuisine di darci un feedback sulla qualità dei prodotti che avevamo venduto e lui per tutta risposta mi ha detto: 'non ti preoccupare cara, se non vanno bene non mi sentirai più'. Questa è New York, mesi per conquistare un account e solo una consegna sbagliata per perderlo per sempre. Qui non giustificano, non perdonano e non aspettano. Basta vedere quanto tempo ci mette un newyorkese a sorpassare sbuffando i turisti

che camminano per strada a ritmo shopping, 3 secondi. Contatti».

**Francesca, le viene mai la tentazione di mollare tutto e tornare a casa?**

«Diciamo che qui si rimane solo per le possibilità di espansione del business, in quanto la qualità di vita che abbiamo in Italia non ha paragoni. In un anno e mezzo non abbiamo avuto due giorni di fila di vacanza. Svegliarsi la notte alle 3 per parlare con l'Italia, organizzare spedizioni e risolvere problemi è parte del nostro ritmo di vita. La supervisione in Italia di mio padre Patrizio, i continui controlli, rifelezionare tutto una volta atterrato, offrire sempre il massimo nel minimo tempo e con un prezzo sempre competitivo e' stata la chiave del nostro successo».

**Che cosa vede nel suo futuro?**

«Stiamo studiando un progetto nel quale vorremmo offrire una piattaforma a 360 gradi per chi abbia voglia di esportare il proprio prodotto nel mercato americano. Ci sono molti aspetti del business, step da seguire, e gap nella logistica che con la nostra esperienza potremmo risolvere, dando l'opportunità a produttori marchigiani e non solo, di trovare nuove fonti di guadagno in un momento di crisi economica stagnante».

## HA DETTO



## DALL'IPPICA ALL'IMPORT

«Ero una giornalista sportiva poi è arrivata la crisi e sono partita per gli Usa. Qui, insieme al mio compagno, ha scelto la ristorazione»

## COME HO CREATO IL BUSINESS

«Abbiamo 150 account a New York e 2 distributori a Toronto. Riforniamo il famoso chef Boulud, ma se sbagliamo una consegna...»

## NOSTALGIA DI FERMO

«In un anno e mezzo non ho fatto due giorni di fila di vacanza. Su skype ho seguito la crescita di mia nipote, per lei però la zia è uno schermo»

## SOGNA DI ESPORTARE QUALSIASI PRODOTTO