

VUOI COMPRARE UNA BARCA O LA FONTANA DI TREVI? Non sempre un affare, lo è anche per te

Cosa troverai in questo capitolo:

- *Quanto conta sapere chi vende*
- *Imparare dagli errori degli altri*
- *Tutto può accadere se non sei preparato*



**VUOI COMPRARE UNA BARCA
O LA FONTANA DI TREVI?
Non sempre un affare, lo è anche per te!**

- **Ti voglio raccontare una storia**
- **Fai attenzione da chi compri,
ancor di più di quello che compri**

Te la ricordi la storia di Totò quando nel film del 1962 vendeva la Fontana di Trevi ad un italiano rimpatriato dagli Stati Uniti d'America?

Quel film tanto vecchio fu ed è ancora oggi un must, e questa è una di quelle scene che, generazione dopo generazione, vengono ancora citate.

Se la cosa si fermasse sul set di Cinecittà, ti garantisco che ci sarebbe solo da ridere, ma come sempre molte pellicole riprendono in modo goliardico quello che accade veramente in un paese.

Purtroppo il paese in cui è ambientato il film è il nostro, ma in realtà in Italia le cose le facciamo veramente bene.

Quando insisto dicendo che non conta solo quale barca compri ma anche chi te la vende, non lo dico perché voglio che tutti vengano da me ad acquistarla, cosa che tra l'altro non potrei sicuramente gestire, ma solo avvisarti che ci sono situazioni in cui preferirei non trovarmi e per le quali non auguro a nessuno di finirci dentro.

Ti voglio raccontare una storia, non un romanzo tratto da una storia vera, ma un fatto realmente accaduto, che per noi operatori nautici si tratta di uno dei tanti casi ai quali assistiamo, ma per chi non ha vissuto il mondo della nautica dall'interno per un lungo periodo, è di certo una storia che ha dell'incredibile, il tutto condito con un pizzico di avventura che credo non abbia eguali...

Nel 2003, sulla Riviera Romagnola, ritorna un imprenditore nautico italiano che anni addietro si era trasferito a lavorare in Canada con una società di charter nautico, in pratica, un noleggio di imbarcazioni con o senza equipaggio.

Questa persona sapeva come muoversi nel settore e, forte delle sue esperienze nel continente americano, crea una società tutta italiana per la compravendita di imbarcazioni.

Erano anni incredibili quelli! La richiesta di nuove barche era tanto elevata da far crescere ogni anno non solo i clienti, ma anche i produttori di yacht e imbarcazioni di una certa portata. Il tutto era supportato finanziariamente dalle banche, che approvavano leasing a più non posso, forti della loro capacità maturata con le auto e le operazioni immobiliari.

Pareva che in quel periodo nulla fosse impossibile: si era innescato un sistema basato sulla circolazione inarrestabile di qualsiasi tipo di bene, barche comprese; questo consentiva di ottenere un finanziamento oltre il valore stesso del bene.

La banca, per approvare un finanziamento, non ragionava tanto sull'affidabilità o sulla capacità del richiedente nel poter poi restituire il prestito, ma sulla base di quanto potesse valere il bene rivenduto in caso di sequestro, perché, considerato il benessere diffuso, non pensavano che ci sarebbero stati poi dei problemi.

Spesso, anche se alla luce dei fatti sarebbe meglio dire sempre, il sistema bancario che aveva creato il nuovo flusso di denaro non si rendeva conto che quello stesso sistema, prima o poi, sarebbe impleso. E così fu.

Ma torniamo al nostro avventuroso imprenditore nautico.

Innegabile la sua capacità di cogliere le occasioni ed avere quel "pizzico" di malizia superiore alla media, che gli permise di distinguersi fin dai primi anni, facendo diventare la sua società una delle più importanti realtà dell'intero settore nautico italiano.

Alcuni costruttori si contendevano la sua distribuzione; e come biasimarli, visto quello che in pochi anni era riuscito a fare!

Non vi sono veri documenti che possano provare che negli anni d'oro lui avesse una conduzione aziendale poco onesta, e quindi posso dire che, probabilmente, in un momento di improvvisa e inaspettata crescita di interesse per il mercato delle barche, lui aveva pronta la giusta vela; quindi, gli bastò

alzarla ed il vento in poppa continuò a spingerlo sempre più veloce.

Poi arrivò quel drammatico settembre del 2008, in cui il sistema globale dava non solo segni di cedimento, ma di crollo effettivo, e lui si trovò subito in difficoltà.

Le banche iniziarono a non erogare più leasing a persone che non avrebbero potuto far fronte ai pagamenti delle rate (pensi che dovrebbe essere scontato?... non è così); di conseguenza, i cantieri che si erano preparati ad investire sui modelli dell'anno dopo, si trovarono con commesse non più onorate; le banche ebbero improvvisamente decine, se non centinaia, di barche da gestire dopo i sequestri, fino al punto che alcune società di leasing saltarono e furono assorbite dalle più grandi banche del paese.

In questo caos, cosa poteva fare un imprenditore in difficoltà? Arrendersi? Non lui.

Così, iniziò con un sistema da lui definito "prassi", cioè quello di fare una finta vendita di una finta barca ad un finto cliente. Con questo sistema, alcune banche, praticamente, concessero un po' di liquidità alla sua azienda: il problema, però, non si risolve facendo entrare più acqua nel secchio, ma chiudendo il buco sul fondo; se poi ci si fosse resi conto che si trattava di uno scolapasta, forse alcune cose non sarebbero accadute.

Visto che i soldi non bastavano a mantenere una struttura basata sulle vendite, siccome il mercato di riferimento era quello italiano e questo aveva perso in un solo anno il 40% delle vendite, cos'altro inventarsi?

Vendere la Fontana di Trevi.

In pratica, con l'appoggio di alcuni funzionari, il "mitico" e avventuroso imprenditore inizia a vendere una stessa barca non solo ad una persona, ma magari a due o più.

Non ci sarebbe nulla di male nel farlo se queste persone fossero d'accordo e al corrente del fatto!

Sostanzialmente, cambiando un solo numero di una matricola e compilando dei documenti identici all'originale, era possibile ingannare il sistema, dato che non esisteva un controllo incrociato tra le matricole di barche prodotte e quelle vendute. All'interno della matricola formata da numeri e lettere, invertendo alcuni numeri, si possono ottenere infinite combinazioni e quindi il gioco non è nemmeno così complesso da attuare.

Facendo vedere a due società di leasing diversi due diversi documenti, si potevano creare due vendite distinte anche sullo stesso prodotto. Ti chiederai: come può una banca non accorgersi che la stessa barca viene venduta a più proprietari? È facile capirlo se prendi in considerazione che la stessa banca, magari, pagava alla società una barca che in realtà non esisteva.

Con questo sistema, l'azienda intascava il doppio o il triplo dei soldi dalla società di leasing, o banca che fosse, contestualmente all'immatricolazione della stessa, che rimaneva così con un problema d'identità, visto che alla barca veniva attribuito più di un nome e più di una targa.

Probabilmente, in un primo momento l'imprenditore immatricolava la barca ad un vero cliente e poi, magari, ne aggiungeva uno o più di fantasia. Questo gli permetteva di non dover gestire la cosa come un marito fedifrago, colto in fragrante, e dover dire "non è come sembra", magari trovandosi a bordo con i primi proprietari e con gli altri proprietari a terra arrivati inaspettatamente.

Una volta, infatti, questo accadde per davvero ed il fatto finì sul giornale: una famiglia si stava godendo in santa pace, attraccata in porto, la nuova barca, quando la Guardia di Finanza li invitò a scendere perché questa risultava di proprietà di un'altra persona.

Penso che una cosa così non possa certo augurarla a



nessuno!

A questo punto, siamo verso la fine del 2009, il nostro eroe capisce che il sistema è imploso e non vedendo altra soluzione, decide di scappare con uno yacht (stavo scrivendo “suo”, ma a dire il vero non posso esserne certo, magari era in comproprietà) verso il Nordafrica.

Prima attracca in Tunisia, dove per qualche mese riesce anche a far partire una società in campo nautico, finché, a causa del mandato di cattura emesso dall’Italia, non viene espulso, quindi fatto imbarcare nuovamente sulla sua barca e allontanato dalla costa.

Che fare in quel momento se non cercare un altro paese che potesse accettarlo!? Aiutato dal suo avvocato, che lo rifornì di gasolio e alcuni viveri durante il viaggio, riesce a navigare fino alla Libia.

Una volta attraccato, decide di farsi finalmente una doccia in un Hotel. Ovviamente, si trattava dell’hotel più lussuoso del paese; ma lui, si sa, non badava a spese.

Peccato che l'Interpol, dopo alcuni giorni, riesce a trovarlo e per mano della polizia libica lo fa arrestare, allo scopo di poterlo riportare poi in Italia e processarlo.

La situazione ha dell'incredibile, poiché lui si ritrova in una prigione di un paese del Nordafrica, che tutto può vantare tranne che il lusso delle celle del carcere, quando fuori dal penitenziario stava scoppiando il finimondo, una vera e propria rivoluzione.

Pochi mesi dopo, le carceri furono assaltate dai ribelli, i quali liberarono tutti i detenuti, sia politici che criminali veri e propri, tra cui il nostro protagonista.

Sfuggito al carcere libico, fu talmente grato ai ribelli che non si



limitò ad andarsene, ma si affiancò ai combattenti in una guerra che non gli apparteneva.

Ora pare che si occupi di arredamenti, sempre in Nordafrica, poiché in Europa esiste ancora il mandato di cattura a suo nome.

Questa storia potrebbe essere appassionante, sicuramente avventurosa e forse leggenda ti è capitato anche di pensare al personaggio di un film, magari non proprio onesto, ma comunque da rispettare per il coraggio dimostrato.

Se però non pensassi alla storia rocambolesca di questa persona, ma viceversa alla tristissima disavventura delle tante persone coinvolte, come ad esempio i clienti truffati che si sono visti portare via i risparmi di una vita, oppure alle decine di fornitori o artigiani che contavano di poter pagare l'università ai figli, o finire di pagare il mutuo del capannone preso per il tanto lavoro degli ultimi anni, oppure a quell'alto funzionario corrotto che si è arreso ai sensi di colpa ed ha deciso di lasciare la famiglia suicidandosi.

Questo purtroppo può accadere quando una mente criminale si approfitta senza scrupoli di un sistema che non è perfetto, ma che in ogni caso funziona, anche grazie a delle persone e a delle aziende oneste che vogliono creare ricchezza per tutti e non distruzione.

Ti ripeto, e non smetterò mai di dirlo, **fai attenzione da chi compri, ancor di più di quello che compri.**

Se acquisti un prodotto sbagliato da un'azienda giusta, probabilmente mediando troverai il modo insieme a loro di sistemare la cosa.

Ma se compri la barca, buona o difettosa che sia dal venditore sbagliato, il rischio che corri non potrai mai calcolarlo prima.

