

Un brutta storia da (non) dimenticare

Un racconto di Agostino G. Pasquali

Guglielmo Abròlogo uscì di casa immusonito e arrabbiato più del solito, e si avviò a passo lento, controvoglia, verso il centro della città. Era arrabbiato per parecchi motivi, ma in particolare perché doveva andare a piedi.

Guglielmo Abròlogo non amava camminare, preferiva la comodità dell'automobile, ma non una qualsiasi, esigeva invece un'auto ultimo modello, con i sedili in pelle naturale ed elettroriscaldati, con il climatizzatore automatico, il bluetooth e il navigatore satellitare. Nella sua vita di quasi sessantenne aveva posseduto parecchie auto, tante che nemmeno ricordava esattamente quante, ma se ci pensava e faceva un conteggio arrivava almeno alla dozzina, dalla prima 500 FIAT del 1975 all'ultima, un SUV preso in leasing un anno prima e ritiratogli un mese fa perché aveva sospeso di pagare il canone mensile.

L'automobile era la sua passione e segnalava il suo 'status': infatti le auto avevano evidenziato gli alti e bassi della sua vita di commerciante titolare della "ABRO FASHION" una boutique di abbigliamento elegante, e cioè avevano rappresentato, di volta in volta e da un modello all'altro, sia i periodi di successo (al top aveva posseduto una Porsche 911 Carrera S) sia quelli di magra (una volta aveva utilizzato, ma per pochi giorni e con un certo disagio, la Panda della moglie).

Attualmente era in un periodo di magra, anzi di secca completa. La recessione economica generale e la diffusione di supermercati e del commercio online lo avevano costretto, come tanti commercianti, a sospendere l'attività. Formalmente aveva chiuso il negozio per un restauro dei locali, come si leggeva in un cartello esposto all'esterno, ma in realtà era ormai rassegnato a una cessazione definitiva.



La moglie, che l'aveva sposato in vista di una vita ricca e prestigiosa, l'aveva abbandonato nel momento del declino; se ne era andata portandosi via anche la Panda ed era tornata a vivere con la famiglia originaria. Era questa una famiglia all'antica, legata alla terra, solida finanziariamente, che però non aveva mai avuto simpatia per Guglielmo e non intendeva aiutarlo in quel momento difficile. Aveva un figlio che era militare di carriera e stava lontano, spesso in missione, e del padre si ricordava solo quando aveva bisogno di aiuto finanziario e perciò in quel momento se ne stava alla larga.

Guglielmo viveva quindi da solo nella villetta che aveva in periferia ed era l'unico bene che gli era rimasto, ma che era suo soltanto formalmente, perché gravato da ipoteca a favore della banca che lo aveva finanziato nella sua attività di imprenditore.

Erano le ore 12 del 5 gennaio, una fredda giornata invernale, anzi gelida come non se ne sentivano da parecchi anni da quelle parti dell'Alto Lazio. Però, nonostante il freddo, c'era in giro molta animazione di gente che si affannava a correre da un negozio all'altro per gli ultimi acquisti in vista della befana dei bambini.

Guglielmo guardava quell'agitazione, osservava la gente entrare nei negozi a mani vuote e portafoglio pieno (così gli ricordava la sua esperienza di commerciante) e la vedeva uscirne con pacchi, sacchi, scatoloni e portafoglio vuoto (così pensava per la stessa esperienza). Considerava pure l'incongruità di quegli acquisti, fuori misura per la così detta 'calza della befana' che, quando lui era stato un bambino mezzo secolo prima, era ancora veramente una calza, magari un vecchio grosso calzettone, rammendato e lavato accuratamente per l'occasione, e riempito di caramelle, cioccolatini, carbone di zucchero e qualche giocattolino.

Ora la gente si lamentava per la crisi, si diceva costretta a comprare indumenti anonimi al supermercato cinese oppure online da eBay o Amazon o Zalando, vestiva quindi casual in modo indecente. Però quella stessa gente spendeva molto per telefonini e giocattoli tecnologici 'made in China' ... e ai commercianti 'prestigiosi' come lui toccava chiudere.

Con questi amari pensieri, un passo dopo l'altro, arrivò davanti alla banca, entrò e chiese di parlare con il direttore, la cui segretaria lo aveva appositamente convocato con una telefonata dall'apparenza cordiale ma dall'urgenza sospetta. Il cuore gli suggeriva una piccola speranza di poter ottenere un finanziamento, ma la ragione gli prospettava solo brutte notizie.

* * *

"Caro signor Abrològo..." esordì cordialmente il nuovo direttore, anzi 'direttrice' perché donna, ma in banca si continua a dire 'direttore'. Lei sorrideva, ma senza guardarlo in faccia, esaminando invece sul computer la scheda personale del cliente.

"Non Abrològo, ma Abròlogo! Abròlogo con l'accento sdrucchiolo, 'caro' direttore! Ci tengo alla giusta pronuncia del mio cognome che, non faccio per vantarmi, ma qui in città è prestigioso ..."

Così Guglielmo le corresse la pronuncia e calcò la voce sul 'caro' per ricambiarle la cortesia che gli era sembrata piuttosto falsa.

Il direttore/direttrice guardò male il suo cliente e lo giudicò mentalmente come un disgraziato che sta precipitando in un burrone e si preoccupa solo del vestito elegante che si sta rovinando tra i sassi e i cespugli: che importanza aveva l'accento piano o sdrucchiolo del cognome? Però disse solo:

"Certo, mi scusi... vengo al dunque..."

Una pausa contrassegnata dalla scomparsa del sorriso e da un aggrottare della fronte sulla quale si formarono le rughe della serietà e del potere.

"Vede signor Abrò...logo, la sua situazione è francamente allarmante e la banca non può continuare a concederle il vecchio fido. Lei deve rientrare dalla situazione debitoria che, tra conto scoperto e rate di mutuo, è di 193.106 euro e ... 28 centesimi."

"Lo so, direttore! Ma vede? Al momento non posso proprio... la ristrutturazione in corso... Ho idee nuove, progetti per il futuro..."

"No! Non mi dica queste cose. Ho preso le mie giuste informazioni e so che lei ha praticamente cessato l'attività. Perciò il fido, che ha un carattere strettamente commerciale, come lei ben sa, viene revocato."

“Ma io, al momento, non ho la disponibilità...”

“Certo, lo so bene e per questo l’ho convocata per farle una... ehm... congrua proposta.”

“Prego, mi dica... Sapevo che lei è una persona disponibile come il vecchio direttore... cioè ci speravo; mi dica...”

Guglielmo si affidò alla piccola speranza che la ‘congrua proposta’ poteva significare, ci si aggrappò titubante come uno che sta per affogare e si aggrappa a qualsiasi cosa che galleggi e sia a portata di mano.

“Sarò franca: la banca le ha già sollecitato più volte, inutilmente, la riduzione della sua posizione debitoria, e ora dovrebbe iniziare la procedura per il suo fallimento... ma io ho insistito personalmente con l’ufficio legale per darle una via d’uscita. Forse, dico forse, c’è una possibilità di evitare il peggio.”

Guglielmo restò impietrito. Non si aspettava una situazione così grave. La minaccia di fallimento lo annichiliva. Restò qualche attimo in silenzio non sapendo assolutamente come reagire. Il direttore, persona abilissima nell’alternare cortesia e sorriso a severità e minaccia, riprese con un fare mellifluo:

“La banca è titolare di un’ipoteca sulla sua casa, la quale ha un discreto valore, più che sufficiente a coprire il suo debito.”

“Appunto...” riuscì a obiettare Guglielmo “Perché allora parlare di fallimento?”

“Infatti non conviene né a lei né alla banca. Sa? Le lungaggini procedurali, le spese legali, il concorso di altri creditori, magari privilegiati ...”

“E allora?”

“La proposta è questa. Ceda alla banca la sua casa, o meglio la ceda ad una società immobiliare di questo gruppo bancario; la società la venderà, coprirà il suo debito e le restituirà l’eccedenza. Però, ovviamente, lei deve lasciare subito... beh! diciamo nel giro di un mese... la casa... che deve essere libera. Se no, con lei dentro, chi la comprerebbe?”

“Che imbroglio ci sarà sotto?” si chiese Guglielmo guardando una serie di fogli che un funzionario chiamato dal direttore gli aveva messo davanti. Pensò rassegnato:

“Tanto è sempre così in banca. Fanno tutto loro e ti danno appena il tempo di firmare. Leggere tutte quelle clausole scritte piccolissime? Inutile, tanto non ci si capisce niente”.

Firmò e uscì dalla banca come un sonnambulo.

Camminava passivamente, mettendo un piede davanti all’altro senza rendersi conto di dove stava andando. Si sentiva confuso e senza idee né orientamenti o progetti per il futuro; il quale futuro era un buio totale dove muoversi a caso o forse era meglio fermarsi passivamente, sapendo però che ci sarebbero state comunque sofferenze, insidie e trabocchetti.

Vagò così per una decina di minuti, camminando senza una meta, e si trovò, per caso o per abitudine, nella zona elegante della città, dove c’erano i negozi di lusso, molti chiusi, dove c’era anche il suo negozio.

Proprio lì, sotto la scritta “ABRO-FASHION Chiuso per restauro”, sedeva per terra un mendicante il quale, vedendo Guglielmo fermarsi, alzò una mano nella quale teneva un bicchiere di plastica nel fondo del quale giacevano poche monetine. Agitò il bicchiere in modo significativo facendo un rumore sordo, poco più di un fruscio.

L’aspetto del poveraccio era quasi osceno: magro sporco e scarsamente vestito nonostante il freddo pungente. L’uomo gli presentava il gesto di supplica timidamente, in silenzio, come già rassegnato a ricevere il consueto rifiuto che i passanti gli davano girando la testa dall’altra parte con uno scatto a dimostrare uno schifato diniego.

Guglielmo uscì dal suo torpore e dalla confusione dei suoi pensieri, e fu preso da un impulso impellente ed irrazionale: trasse dal portafogli un biglietto da 50 euro e lo mise nel bicchiere che gli veniva teso.

Il mendicante neppure alzò la testa ma biascicò un “grazie”; poi, ritirata la mano che teneva il bicchiere, guardò trasecolato l’offerta ed ebbe un attimo di incertezza; quindi si alzò e scappò via di corsa rivelando un’energia inaspettata.

“Temeva forse che avessi fatto un errore e mi riprendessi il denaro?” si chiese Guglielmo con un sorriso.

E fu il suo primo sorriso di quella brutta giornata. Decise quindi che doveva riprendere a vivere e per prima cosa, dato che era ormai l’una e non aveva fatto neppure la prima colazione, sentì improvvisamente appetito ed entrò nel primo ristorante che si trovò davanti, sperando che un buon pasto gli avrebbe ridato il buon umore.

Nel ristorante c’erano pochi clienti, silenziosi e all’apparenza mesti, perché la crisi si sentiva anche in quell’ambiente.

La sobria eleganza del locale, di ispirazione seriamente medievale, era rallegrata dagli addobbi natalizi ancora presenti, ma non aveva riscontro nell’atteggiamento della clientela e neppure nei due camerieri che si muovevano lenti e svogliati nell’ eseguire le ordinazioni. Però in quel ristorante lui era conosciuto come un buon cliente, disposto a spendere e a lasciare ottime mance, perciò il primo cameriere lo accolse con grande cordialità e gli consigliò premurosamente il meglio della cucina e della cantina.

Guglielmo accettò con entusiasmo, aspettò le portate con piacevole eccitazione, ma restò presto deluso perché, nonostante la prelibatezza dei cibi e dei vini, il tormento dei pensieri tornò a occupare la sua mente e a rendere insipidi i sapori e sgradevoli gli aromi. L’episodio del mendicante, l’aver constatato che c’era chi stava peggio di lui, gli aveva ridato un po’ di vitalità, ma solo provvisoriamente. Finì svogliatamente il pasto, pagò e lasciò una mancia più generosa del solito pensando che quel giorno aveva dato un po’ di felicità a due persone: il mendicante e il cameriere.

“E ora pensiamo al futuro...” disse a se stesso e avviò la camminata verso casa.

* * *

Strada facendo cercò di elaborare un piano per risolvere i suoi problemi. Si convinse che il direttore, insomma la donna-direttore della banca, lo aveva abilmente confuso inducendolo a sottoscrivere un impegno oneroso, dannoso, e pur tuttavia inevitabile.

Rifletté amaramente sulla presunta uguaglianza uomo/donna: ma che uguaglianza! Le donne sono più furbe, più avide, più capaci, vincono loro, e per questo gli uomini hanno cercato sempre di tenerle lontane dai posti di potere. Ora che le leggi e le quote rosa garantiscono quella presunta uguaglianza, se ne vedono bene gli effetti. Concluse così il ragionamento:

“Se avessi trovato ancora il vecchio direttore sono certo che ci saremmo accordati venendoci incontro. Invece con ‘quella’ non c’è stato niente da fare: più chiedevo e proponevo, altrettanto lei fingeva di apprezzare le mie parole, ma non mollava mai, neppure di un’inezia. D’altra parte devo riconoscere che lei aveva non solo, come si dice, il coltello dalla parte del manico, ma aveva anche dalla sua il codice civile, le leggi, lo Stato. Io che avrei fatto al posto suo?... Non so, forse avrei dato importanza al lato umano della questione... E forse così avrebbe fatto il vecchio direttore... Perché era più debole? più umano? Sarà forse per questo che l’hanno sostituito?”

Dunque avrebbe dovuto cedere la proprietà della casa alla banca, cioè aveva sottoscritto un contratto obbligatorio che lo impegnava a vendere. Potrebbe non rispettarlo? Certamente, ma

affrontando una causa civile dagli esiti altrettanto certamente sfavorevoli. La causa sarebbe comunque andata per le lunghe... si sa com'è lenta la giustizia in Italia, basta volerlo e si allunga quanto serve, basta servirsi di un bravo avvocato. Ma i bravi avvocati costano molto e lui non se li poteva permettere; inoltre la banca avrebbe sicuramente dato il via alla richiesta di fallimento.

Ecco, questo era il punto focale: il fallimento! che non era per lui una ordinaria procedura legale per ufficializzare un dissesto finanziario senza colpa, un modo per chiudere le situazioni debitorie con una sentenza e con la ripartizione del danno economico tra i creditori; quel danno che fa parte della attività imprenditoriale come rischio d'impresa che fornitori e finanziatori devono mettere nel conto degli incerti del mestiere. Per lui il fallimento era una vergogna incancellabile.

Guglielmo non era tipo da imbrogli, sotterfugi e controversie legali, che gli ripugnavano. Nella sua vita, anche nella sua attività commerciale, aveva sempre agito con chiarezza e correttezza e ne aveva ricavato spesso danni economici anche notevoli. Per esempio, non aveva mai fatto ricorso alle vie legali per recuperare il credito verso un cliente il quale, chiesta e ottenuta una dilazione, non si era fatto più vedere. Riteneva che mettersi in mano agli avvocati fosse la peggiore soluzione per qualsiasi problema: si otteneva magari una vittoria in giudizio, ma non era affatto certo il recupero effettivo del credito e comunque si perdeva un cliente e ci si faceva la fama di persona cattiva e litigiosa.

Strada facendo prese comunque una decisione e, quando arrivò a casa, la mise in atto rapidamente per non correre il rischio di ripensarci.

Chiuse accuratamente tutte le finestre e le due porte che davano sull'esterno, lasciò invece ben aperte le porte interne, quindi staccò il tubo del gas che alimentava i fornelli e girò accuratamente in apertura la manopola. Uscì fuori casa e andò in un bar che distava trecento metri. Si sedette a un tavolo, ordinò un doppio whisky e aspettò quasi un'ora facilitando l'attesa con la lettura delle "Lettere morali a Lucilio" di Lucio Anneo Seneca, un libriccino che aveva preso con sé un attimo prima di uscire. Da un po' di tempo, precisamente da quando gli affari avevano cominciato ad andare male, cercava rifugio e conforto nella filosofia ed era particolarmente affascinato dall'atarassia degli stoici, cioè dalla loro imperturbabilità di fronte alle passioni e ai guai della vita.

Poi tornò a casa. Entrò trattenendo il respiro e tappando naso e bocca con un fazzoletto.

Richiuse accuratamente la porta pensando solennemente: "Banca, non avrai la mia casa!" ... e azionò l'accendigas.

Agostino G. Pasquali

