

PREFAZIONE DI EMILIO TOMASINI AL LIBRO DI REMO MARIANI PRESSO EXPERTA EDITORE “NASCITA DI UNO SPECULATORE DI BORSA”

Speculatori si nasce o si diventa ? *Vexata quaestio* questa, forse non esiste risposta. O forse dipende dalla sorte, o dal materiale umano che la sorte si ritrova tra le mani. Nel caso di Remo Mariani comunque non ci sono dubbi: speculatori si nasce.

Il suo testone pelato, con quel viso aguzzo che subito ispira simpatia, sveltava tra i partecipanti al corso di analisi tecnica che si tenne a Bologna nell'ormai lontano 1999. Questo è il primo ricordo che ho di Mariani. Sicuramente Mariani non passa inosservato: un po' per l'altezza della persona, un po' per quell'aria tontolona di chi si gioia di rigirarsi sempre nel suo brodo con cui lui molto abilmente ha fatto la sua fortuna d'imprenditore. E chi mai infatti comprirebbe frutta e verdura da uno che ha la faccia cattiva e spietata del furbo ? E Remo Mariani in questa aria da ocarotto ci sguazza: anzi, mi ha confidato in un lampo di sincerità, ma non so se si può scrivere, che in mercato a Bologna usava indossare anche un cappelletto modello caccia alla volpe inglese con vistosi copriorecchie in modo che proprio non ci fossero dubbi su chi fosse il più fesso là in mezzo. Ma questa è un'altra storia e vediamo di procedere con ordine.

Il mio mestiere di editore on line consiste in gran parte nel trovare persone capaci che producano informazione finanziaria di valore. E così dedico gran parte del mio tempo ad “imbarcare” persone come fossero belle donne. E confesso che se con le donne ho scarso successo con gli uomini invece sono una bomba. Se i trader sono mediamente uomini capite perché LombardReport.com è l'unico sito finanziario in Italia che costa 100 euro al mese ed ha 200 abbonati (800 nel 2000). E siccome Remo Mariani ha un'aria tontolona imbarcarlo è stato un gioco. Salvo scoprire che poi era stato lui ad imbarcare me. Ricordo infatti che Mariani si era abbonato al LombardReport.com e mi aveva scritto alcune lettere personali riguardo al mercato. Io, da buon farabutto, gli avevo dato la prima pillolina: “perché non le pubblichiamo a vantaggio degli altri lettori” gli chiesi con il tono di chi non lo fa per sé ma disinteressatamente a favore e beneficio degli altri. E lui, ovviamente capendo dove prima o poi si sarebbe andati a parare, acconsentì di buon grado. Tutto questo sempre ed ovviamente a beneficio del pubblico. Fu così che la firma di Mariani apparve per la prima volta nel 2000 sulle pagine del LombardReport.com. Da allora Mariani costituisce un punto di riferimento non solo per le centinaia di lettori LombardReport.com ma anche e soprattutto per tutti i redattori. E non da ultimo per l'editore e direttore di quell'umile foglio, che, al di fuori di ogni prosopopea, sarei da sempre io.

Remo Mariani nasce come imprenditore del settore ortofrutticolo e grossista al mercato di Bologna, anzi nasce come imprenditore figlio d'imprenditori che a loro volta erano figli d'imprenditori e non è un gioco di parole perché c'è la sua bella differenza. De facto l'analisi tecnica lui ce l'ha nel sangue, il book è il suo compagno fin dall'inizio della giornata. “Se il primo cliente che arriva in mercato alle 2 di mattina vuole pomodori ed il secondo lo stesso c'è un ampio margine di probabilità

che quel giorno i pomodori si apprezzino molto, soprattutto verso la fine della giornata. E quindi tu devi stare bene attento a giocare con i prezzi e le quantità per massimizzare i guadagni. Anzi, è meglio mettere subito davanti all'altra frutta le cassette delle zucchine, far sparire i pomodori in magazzino in modo da spaventare gli avventori facendogli credere che i pomodori scarseggino". Remo Mariani sa giocare con i numeri, anzi i numeri gli scorrono nel sangue, li adora. Con la velocità del giocoliere alza ed abbassa, tira ed accorcia le percentuali di sconto. Sa giocare con le quantità, anzi le quantità lo mandano in un brodo di giuggiole. Se poi riesce a guardare in faccia la controparte arriva a capire i guizzi della mente, le paure, i desideri. Arriva a percepire l'ansimare impercettibile della controparte, i brontolii del suo stomaco, il battito del cuore, il tremare dei polsi, il ticchettio impercettibile delle palpebre. La mente è veloce, agile, spacca il capello in due con la velocità del serpente. Il mercato all'ingrosso in effetti è una vera e propria Borsa, residuo dei fori vendalia di 2000 anni fa, dove non esistono quotazioni elettroniche ma la contrattazione assurge a vera e propria arte. E a stile di vita. Bisogna essere veloci a fissare i prezzi e ad ancora più veloci ad abbassarli quando c'è bisogno. E soprattutto bisogna essere veloci ad imparare a conoscere il prossimo, a studiarne le debolezze, a inquadrare le persone. E Remo Mariani in questo è un maestro. Se pensate di imitarlo, come molti hanno la presunzione, sbagliate di grosso. Prima andate in mercato a Bologna per 20 anni tutte le mattine all'una di notte e poi ripassate. Tanto, direbbe lui, la Borsa è sempre aperta.

Ricordo con molta chiarezza quando nel 2001 Mariani decise di vendere la sua azienda e di dedicarsi interamente al trading. Si trattava di un'azienda con una decina di dipendenti ed un signor fatturato. Mariani diede e dà tutt'oggi di quella scelta una spiegazione logica che esula secondo me dalla verità sull'accaduto. Lui parla di difficoltà del mercato, di controversie, di modificazione del funzionamento del mercato stesso dopo il trasferimento nei nuovi locali, di stanchezza personale. Tutte balle che servono solo ad edulcorare la realtà. Mariani non ha venduto l'azienda perché stanco della vita imprenditoriale e delle miserie a cui si assiste quotidianamente (tradimenti dei dipendenti, insolvenza dei migliori clienti, miserie varie dei fornitori e via andare con questo rosario), non l'ha venduta perché andasse male, anzi, l'ha semplicemente venduta perché è una persona che ama le sfide. Anzi, ci va a nozze. E quella della Borsa per lui era una sfida meravigliosa. Innanzi tutto era una sfida fatta di numeri, cosa che lui adora, ma soprattutto era una sfida dove la psicologia, diciamo così, conta per la maggiore, quella psicologia di cui lui era un luminaire al mercato all'ingrosso. Anzi, perché dire che Mariani ha cambiato mestiere? De facto invece di ortofrutta compra e vende azioni, obbligazioni, futures, cambia lo spartito ma ladagio è sempre quello. La differenza è che con la Borsa si gioca continuamente, ci sono economie di scala pazzesche, lo si fa da casa, lo si può fare all'infinito per 24 ore al giorno, passando con scioltezza da Tokio a Milano e poi ancora a New York. Mica come i meloni che si vendono solo d'estate e le castagne d'autunno. La Borsa è un mercato dove i meloni e le castagne ci sono tutto l'anno. Inoltre lui già prima non dormiva perché il mercato ortofrutticolo lavora di notte e quindi non è che cambi molto lavorare 24 ore al giorno. Suppongo che quando

Mariani lavorava al mercato ortofrutticolo il ciclo di approvvigionamento – vendita della sua azienda durasse almeno qualche giorno. Qui invece è istantaneo, compra e vendi, compra e vendi sull’orlo dei secondi. “Ec méravéia” sembra abbia tuonato Mariani con lo sguardo estasiato di un bambino in un negozio di balocchi quando per la prima volta qualcuno gli mostrò lo schermo di un computer con i prezzi di Borsa che scorrono incessantemente. Non è forse la Borsa, come la descrivevano nel 1400, “la fiera eterna, perenne” ? E non è Mariani il gran cerimoniere della fiera?

Ma Mariani ha un grande difetto per essere un trader di Borsa. Ha un cuore grande come una casa. Ci sono state situazioni in cui avrebbe potuto annullarmi con una parola e non lo ha mai fatto. Io e Mariani spesso parliamo con le occhiate, o meglio lui mi parla con le occhiate in quanto io qualche parola la devo spiacciare per farmi capire. Mica sono stato 20 anni al mercato ortofrutticolo io. A volte Mariani muove leggermente anche la bocca se proprio vuole rimproverarmi. Ma mai niente di più. E’ un caso lampante di allievo che ha superato il maestro, se proprio vogliamo dirla chiara. E’ evidente che il maestro è convinto di avere ancora delle carte da giocare e di riacchiappare l’allievo poco più in là. Ma di solito la vita ci insegna che questo confronto non appena l’allievo supera anche di poco il maestro viene deciso a coltellate. Invece Remo Mariani non ha mai sfoderato il coltello né contro di me né contro le centinaia di persone che lo contattano per consigli, consulenze, formazione. Sempre disponibile, sempre basso profilo, sempre educato con tutti. E non poteva essere altrimenti: non era forse lui quello più fesso di tutto il mercato ortofrutticolo di Bologna ?

Emilio Tomasini

Direttore responsabile LombardReport.com

tomasini@lombardreport.com