

MÀS BARATO

di Raffaele Miraglia



Quando vent'anni fa mi spinsi nel mio primo viaggio fuori Europa, scontai qualche difetto d'inesperienza.

Bastarono due giorni per farmi capire che quel cappellino che mi ero portato era del tutto inadatto. Vidi in una bottega di un villaggio sul lago *Atitlan* una pila di cappelli tipo panama, chiesi il prezzo e ne acquistai uno, che ancora possiedo.

Pagai, senza contrattare, in *quetzal* l'equivalente di novanta lire, che oggi – tenuto conto della svalutazione – equivalgono a 0,06 Euro.

Una settimana dopo mi trovavo a *Chichicastenango*. Ovviamente era domenica, ovviamente si teneva il mercato più famoso del Guatemala e ovviamente i turisti pullulavano. Accanto a me un indio tentava di vendere un cappello identico al mio a un italiano. Come in ogni mercato del terzo mondo si aprì una contrattazione. L'indio partì da un prezzo esagerato e alla fine le parti si accordarono per l'equivalente di millecinquecento lire (oggi sarebbero, rivalutati, 0,97 Euro). Il prezzo era risibile per un italiano, ma esagerato per un guatemalteco. Quel cappello era normalmente usato dalla gente del luogo, che non poteva certo permettersi quel costo. Se quel turista, componente di un *tour quasi tutto compreso*, avessero avuto idea di quale era il costo della vita in Guatemala e quale era il reddito medio, non avrebbero mai sborsato una somma del genere.

Qualche anno dopo, correva l'anno 1992 ed era il mio primo viaggio in sola compagnia di Rosella, acquistammo tra le altre cose a Sumatra una marionetta (javanese, per la verità), un bastone animato e un machete. La contrattazione per la marionetta fu lunga. Era usata e il venditore la voleva far passare per antica. Alla fine l'equivalente di novemila lire fu il suo prezzo (esagerato). La regalammo a mio nipote perché ci giocasse. A Natale vidi in un negozio del centro di Bologna ben cinque marionette identiche a quella che avevamo regalato. Erano in vendita a trecentomila lire. Passato il Natale erano state tutte vendute. Feci l'errore di raccontare l'aneddoto a mia cognata, la quale strappò dalle mani e dalla bocca del pargolo la marionetta e la appese alla parete.

Il bastone animato era destinato a mio cognato. Trattandosi di un'arma (dall'impugnatura si estraeva un piccolo pugnale) e per di più fragile, decisi al *check in* di chiedere che fosse trasportata dall'equipaggio e non nella stiva. Acconsentirono, ma quando atterrai a Bologna, il bastone era

spezzato in due. L'addetto della *British Airways* si scusò e mi assicurò che sarei stato immediatamente rimborsato. “*Basta che non mi spari un prezzo assurdo*” mi disse. Moltiplicai per cinque l'importo pagato e sparai il mio prezzo. “*Va bene. Sa, molti ci dicono di aver pagato delle stupidaggini come se fossero opere d'arte. Lei almeno è onesto.*” Mi mangiai le mani per la mia onestà.

Nell'isola di *Nias* facemmo una passeggiata (ora si direbbe un *trekking*) tra i villaggi dell'interno, splendidi per l'architettura delle case e per l'impianto urbano. Nel secondo o terzo comperammo un machete con il manico scolpito. Due villaggi dopo un anziano uscì dalla sua casa e ci offrì in vendita un altro machete, molto più finemente scolpito. Era veramente bello. Iniziammo la contrattazione. Gli avremmo dato in cambio il machete che avevamo acquistato e un po' di soldi. Ci accordammo, ma non avevamo moneta locale a sufficienza, solo dollari. Il ragazzo che ci faceva da guida nei sentieri, e che ci consentiva di parlare con la gente, ci disse che l'anziano sarebbe sceso con noi fino a un grande paese, dove c'era una fermata degli autobus e dove avremmo forse trovato qualcuno che cambiava dollari. Continuiamo la nostra passeggiata in compagnia e due ore dopo giungemmo al paese. Il tragitto era stato tutto in discesa e l'anziano, per tornare a casa, ne avrebbe dovuta fare di salita. In paese nessuno cambiava dollari e così il ragazzo nostro accompagnatore si mise d'accordo con l'anziano. Noi consegnammo 5 dollari al ragazzo e lui scrisse in un biglietto un riconoscimento di debito per l'anziano. Ogni volta che guardo quel machete mi torna in mente quell'anziano, che si fece ore e ore di cammino per 5 dollari.

L'anno successivo io e Rosella viaggiammo nel sud dell'India. Atterrammo a *Chennai* (che allora si chiamava *Madras*) e affittammo una macchina con autista, che ci scarrozzò per dieci giorni. Era un signore gentilissimo, premurosissimo e dormiva in macchina (la classica *Ambassador*). Quando fu il momento di separarci, gli consegnammo una mancia. Ne avevamo discusso e avevamo deciso di dargli centomila lire (diecimila per ogni giorno). Oggi sarebbero 75,31 Euro. All'epoca era l'equivalente di cento dollari. Sapevamo che era una somma enorme per un indiano, ma ci sembrava giusta. Eravamo nella camera di un albergo di *Kovalam Beach* e il signore, quando vide la mancia, si gettò in ginocchio davanti a noi e ripeté una decina di volte “*Grazie, grazie, ora posso far studiare i miei figli!*” Ci fece contenti.

La sera successiva, dopo una chiacchierata di un'ora e aver sorseggiato un buon the, accovacciati a terra nel negozio, acquistammo due collane di lapislazzulo. Noi non ce ne intendiamo di pietre preziose ed eravamo indecisi. Alla fine ci dicemmo che il prezzo a cui eravamo giunti poteva stare bene. Se era vero lapislazzulo, era un affare. Se era una truffa, noi l'avevamo comunque pagato come un oggetto di buona bigiotteria in Italia. Una delle collane era destinata a mia madre e andava rinfilata.

Una quindicina di giorni dopo il nostro rientro, nel bel mezzo della settimana, mio padre mi telefonò. Era veramente strano e chiesi subito “Cos’è successo?” “Niente, Dimmi, quanto hai speso per il regalo a tua madre?” Il tono della voce era tra il perplesso e lo stupito. “Perché?” “Ti ho fatto una domanda.” “Circa centomila lire, perché?” “L’ho portata dall’orefice per farla rinfilare e mi ha proposto una grossa chiusura in oro. Mi ha detto che la collana vale almeno un milione e duecentomila lire e mi pareva strano che tu avessi speso tanto.” In effetti io e Rosella avevamo speso in due poco di più, biglietto aereo escluso, per l’intera vacanza di un mese nel sud dell’ India.

Potrei continuare con gli esempi e non vi nascondo che spesso ho pagato più del dovuto, senza mai eccedere. Il segreto è triplice. Primo, informarsi su qual è il costo della vita e il reddito medio nel paese dove vai. Secondo, quando acquisti beni apparentemente di valore, come una pietra preziosa, non spendere mai più di quello che saresti disposto a pagare un oggetto di bigiotteria. Terzo, nella contrattazione devi decidere fin dall’inizio quanto vorrai pagare. Se hai deciso cinquanta e il venditore ti chiede duecento, devi partire offrendogli cinque. Tu sali piano piano, lui scende piano piano e, alla fine, lui è contento di averti fatto salire giusto quanto lui è sceso.

Il miglior venditore, però, l’ho trovato a una fermata dell’autobus appena fuori del sito di *Chichen Itza* in Messico. Non aveva più di tredici anni. Era tardo pomeriggio e, ormai, gli affari erano fatti. Aveva con sé qualche statuina di legno e iniziò a offrircene una. “Diez dólares” Sorrisi e inarcai il sopracciglio. “Diez no, ahora son veinte!” Il mio sorriso fu più ampio. La strana offerta al rialzo proseguì fino all’arrivo dell’autobus, quando il prezzo giunse a duecento dollari. Mi girai e dissi “Más barato!” Il ragazzino, sferrando un pugno in aria in gesto di stizza e ridendo, esclamò “Lo sabia, debía aberte pedido mil!” Quel ragazzino aveva stoffa. Se la fortuna l’ha aiutato, ora commercia in beni di marca e di lusso.