

L'anticipazione

MARIO ANDRIGO - LELE ROZZA

DAL LIBRO «LE RADICI DELLA 'NDRANGHETA»

Il signor Alberto Mariani andava ormai per la sessantina. Da quasi quarant'anni gestiva l'azienda fondata da suo padre, che produceva profilati e infissi in lega leggera. Oggi dava ancora lavoro ad una quindicina di dipendenti. A metà anni Ottanta, quando non si riusciva a stare dietro agli ordini, era arrivato a occuparne quasi il doppio. Poi un calo lento e inesorabile. Aumento dei costi della produzione. Concorrenza dell'est. Calo della domanda. Ma il prodotto di Mariani era un buon prodotto. Quarant'anni di presenza sul merca-

C'era una volta Profilex
Le difficoltà economiche del padrone e la ditta passa di mano...

to non si cancellano facilmente. I grossi clienti erano rimasti fedeli perché sapevano di potersi fidare: quando nei cantieri andavi ad installare infissi fatti con profilati che venivano da chissà dove, andava a finire che dopo un paio d'anni si arrugginivano, o si scrostavano. E ti toccava andare in causa. Gli infissi del signor Alberto costavano un po' di più, ma erano più resistenti. Senza dubbio. Gli architetti in gamba lo sapevano. E così l'azienda di Mariani, la *Profilex*, era rimasta in piedi anche in tempi di crisi, quando ormai più della metà dei capannoni lì intorno, nella zona industriale, erano chiusi e sfitti.

Un giorno, proprio nel momento di crisi dura, appena lasciati a casa altri due apprendisti, arrivò una grana nuova. Giorgio Ricolfi, ex socio di Mariani, dal quale si era dovuto separare cinque anni prima per non chiudere l'azienda, l'aveva avuta vinta in Tribunale e aveva mandato un conto di quasi quattrocentomila euro. Liquidazione della quota societaria, spese legali, interessi. Insomma una mazzata. Anche perché con le banche non c'era verso di farsi aumentare lo scoperto per una cifra del genere. Mariani è solido, la *Profilex* tiene botta, ma le banche, si sa, in tempi di crisi stringono i cordoni della borsa, e quattrocentomila euro erano proprio tanti. Niente da fare. Alberto, qualche anno prima, aveva conosciuto due fratelli calabresi, Mimmo e Nino. Venuti su dalla Calabria, e partiti dal niente, avevano iniziato a lavorare come mura-

Gli affari della 'ndrangheta: la mappa delle entrate

27,24

I miliardi provenienti
dal traffico
di sostanze stupefacenti

5,73

I miliardi provenienti
da imprese
e appalti pubblici

'Ndrangheta in trasferta «La Lombardia se la comprano i muratori»

Nel capitolo tratto dal libro "Le radici della 'ndrangheta" di Mario Andriago e Lele Rozza (con prefazione di Giuseppe Pignatone) la storia di una ditta del Nord in difficoltà e di un aiuto «interessato». Da domani in libreria

tori in proprio. Poi man mano avevano tirato dentro parenti e amici e si erano ingranditi. Col passaparola e dandosi da fare si erano inseriti benissimo: avevano comprato dei mezzi e preso in affitto un capannone a duecento metri dalla *Profilex*. Tre anni fa giravano con una Tipo scassata targata RC. Adesso avevano due Suv. Con Mimmo e Nino Mariani aveva parlato sempre e solo del più e del meno. Poi un giorno erano venuti loro a cercar-

lo, dicendogli che siccome gli affari andavano abbastanza bene volevano fare un investimento. Il discorso andò subito a cadere sulla situazione dell'azienda del signor Alberto. Mimmo e Nino gli proposero di entrare in società. I quattrocentomila euro da dare all'ex-socio li avrebbero trovati loro. Non era un problema. Avevano un compare, giù in Calabria, che lavorava con una società finanziaria. Si poteva fare un leasing, o un mutuo.

Bastava mandargli giù i documenti della *Profilex*: gli ultimi due bilanci, il fatturato, la situazione delle banche. Ci voleva una garanzia, ma tanto il signor Alberto aveva una villetta, no? Poi con le amicizie di Mimmo e Nino avrebbero trovato altri clienti, e nel giro di un paio d'anni si poteva tranquillamente rientrare.

Mariani rimase a pensarci per un paio di giorni, non era una decisione semplice, ma siccome non c'era mol-