

Compra un'auto e scopri che Barnard ci ha visto lungo su Tech-Gleba. Paolo Barnard

Già lo sanno cos'è TECH-GLEBA, anche al più basso livello d'insiders, e anche in Italia, ma non ve lo dicono.

La scena (veramente accaduta) si svolge in questo modo. Un amico cerca un'auto di piccola-media cilindrata, visita concessionari di grandi marche, ma la cosa che lo confonde è che, una dopo l'altra, queste aziende gli danno la stessa risposta... ma per lui sbagliata.



Lui, uomo comune, ha sempre pensato che chi paga in contanti e subito, riceve un trattamento migliore di chi sceglie la solita opzione del finanziamento a rate. Quindi coi suoi 15.000 euro già disponibili si era presentato baldanzoso e sorridente: fatemi un buon prezzo, vi pago contanti. Ma no.

Tutte la grandi Case (eccetto la FCA) lo informano che se paga a rate non solo paga di meno alla fine dei giochi, ma

addirittura gli vengono offerti optional gratuiti, che col pagamento cash non sono previsti. Il poveretto è stordito e mi chiede aiuto: *“Paolo, a rate pago 15.000 + regali, in contante mi fanno 15.900 e zero regali!”*

Parentesi e semplifico il settore: da molti anni, negli acquisti, esiste il metodo della rateizzazione con o senza interessi, dove il cliente paga l'oggetto a rate mensili ma non paga l'azienda produttrice dell'oggetto, bensì paga un istituto finanziario esterno, che ha provveduto a pagare subito e cash quell'azienda al posto del cliente. Poi le cose sono cambiate a livelli alti. Le grandi aziende hanno creato i loro istituti finanziari **interni o collegati**, e quindi chi compra un'auto a rate versa soldi in uno strano giro balordo a una costola della stessa Casa che gliel'ha venduta, e talvolta a tassi zero. Ma che senso ha? Oltre tutto, se paga a rate – coi noti rischi d'insolvenza che anni di rate comportano – gli fanno pure lo sconto e gli regalano gli optional. Se invece paga cash sicuro subito no, zero sconto e zero regali. Eh? Ha senso?

Poi di recente addirittura le parti si sono invertite: quegli istituti finanziari interni o collegati (per i pagamenti a rate) sono in diversi casi diventati i padroni delle Case automobilistiche che prima servivano. Ma davvero l'alta finanza ha bisogno d'investire nella vecchia metalmeccanica? Ha senso?

Certo che ce l'ha, se tenete a mente il vicino futuro di TECH-GLEBA.

Vado alla concessionaria con l'amico, chiedo spiegazioni al venditore gentilissimo, fingendo di non capirci, ovvio. Lui divaga, allora lo prendo da parte e gli dico chi sono. Dopo un *“Ah! quello che menava tutti a La7!”*, il venditore mi sussurra:

“Barnard, lei lo sa che oggi un'auto è un pezzo di ferro

*che non vale un cazzo, e sa benissimo che il valore per una mega Casa come la nostra sta solo nel dimostrare agli investitori che noi 'lavoriamo soldi', cioè che abbiamo masse di crediti (le rate), che sono assets e anche su questi poi ci calcolano il valore di mercato. Se tutti ci pagassero cash subito, ci riempiremmo di liquidi che oggi sono carta straccia. Ma soprattutto non avremmo crediti da vantare, quindi zero assets, ci salta la finanza, e lei lo sa **che oggi conta solo il settore dei Servizi, mica l'industria coi suoi pezzi di ferraglia**".*

Tenete a mente i grassetti sopra.

Ammicco e gli dico come nulla fosse

"Eh certo, lo so bene, poi fra poco neppure più le venderanno le auto, perché saranno tutti robot self-driving che saranno solo noleggiati miliardi di volte al giorno da miliardi di utenti che pagheranno con carte Blockchain di debito, quindi vi rimpinzano di crediti, quindi volerete col market cap per la felicità degli investitori. Le Case automobilistiche saranno solo marchi di facciata per immense imprese nei Servizi finanziari".

E lui tranquillo:

*"Infatti. Ma sa, ste robe le sappiamo noi del settore, o lei che ci lavora, mica la gente".**

Ricordate il mio saggio TECH-GLEBA SENZA ALTERNATIVE parte 1? Era tutto scritto là, cioè come cambia radicalmente l'industria di domani, dove i prodotti valgono zero, e invece vale solo la rendita e la finanza speculativa del settore SERVIZI, garantito da miliardi di clienti obbligati a indebitarsi a micro dosi ogni santo giorno – cioè trilioni di micro rate – anche solo per spostarsi con un robot. Obbligati perché quei vetusti oggetti "pezzi di ferro che non valgono un

cazzo" per prima cosa non li venderanno più, poi neppure più esisteranno.

Non fate figli, che mondo triste senza la concessionaria, il ragazzo impomatato e cravattato, e la tua nuova Topolino brillante chiavi in mano che ti aspetta.

* perché non leggono Barnard e la serie TECH-GLEBA, se no la gente conterebbe (non la gggente).

di Paolo Barnard

Fonte: paolobarnard.info

Paradise Papers? L'ultimo motivo al mondo per odiare i miliardari. Paolo Barnard

Un taglio in pancia? Come accade che le Tech vi faranno Gleba. Paolo Barnard

Ecco cosa hanno ottenuto. Spalmeranno Tech su cancrena. E forse un Hitler. Paolo Barnard

Tech-Gleba senza alternative (parte I). Paolo Barnard

Tech-Gleba anche dell'aria che respireremo. Paolo Barnard

Tech-Gleba anche per te, bisturiman, medico. Noi civili ammalati crepiamo, punto. Paolo Barnard

*Il padrone ha parlato. Ecco la tua sanità, con o senza A.I.
Paolo Barnard*

*Perché con A.I. la moneta sovrana va pretesa a colpi di
cannone. Paolo Barnard*
