

Cantù: “Siamo ancora in piedi perchè questa è casa nostra”

Pubblicato: Mercoledì 28 Marzo 2012



È uno dei più antichi negozi di Varese, e anche dei più amati: soprattutto a Natale, quando la vetrina si riempie di un [presepe straordinario, fatto interamente di pasta](#). A realizzarlo, come ad occuparsi della quotidiana attività del negozio che quest'anno compie la bellezza di **170 anni**, sono **Luciana e Mariarosa Cantù**, discendenti di una stirpe di granaroli e pastai che hanno **aperto l'attività commerciale nel 1846**, riuscendo ad aggiornarla sempre ai tempi che cambiano. Ora “dal Cantù” si va per prendere gli gnocchi, per trovare la frittura dolce – una specialità di vecchio stampo che ormai si trova solo lì – ma anche e soprattutto per approvvigionarsi di prodotti biologici o cereali integrali.

Ma soprattutto, è un negozio che straordinariamente continua a sopravvivere, in un corso Matteotti ormai affollato da franchising e abbandonato da quasi tutti gli esercenti tradizionali. Gli ultimi due intorno a loro a dare forfait, sono stati la profumeria **Boldetti e Campi** e la **salumeria Valenzasca**, quest'ultima ormai definitivamente chiusa.

Qual è il segreto di questa resistenza? Un canone d'affitto più basso?

«Ah, no! Se avessimo dovuto pagare l'affitto saremmo andati a gambe all'aria da una vita! – spiegano in coro le due sorelle – Questa è “casa nostra”, per fortuna, noi stiamo in un palazzo di nostra proprietà. La casa è del nostro bis bisnonno. Non sarebbe possibile, con gli affitti che cercano di questi tempi, non si potrebbe sopravvivere. Chissà, forse stavolta il colpo di grazia ce lo darà l'Imu, visto che per noi è seconda casa».

Il negozio di corso Matteotti è nato nel 1846: «**Era del nostro bisnonno Giuseppe**, che vendeva legumi e sementi: aveva i sacchi fuori, allora si usava così. Poi suo figlio, cioè mio nonno Angelo, ha cominciato a introdurre la lavorazione fresca, cioè la pasta. **Mio papà Mario, ultimo di dieci figli, subito dopo la guerra ha invece avuto l'intuizione della dietetica**. Aveva proprio un pallino fisso: andava alla ricerca di prodotti particolari, che allora gli dicevano che era matto. Cercava e trovava fiocchi d'avena, germe di grano, riso integrale, il lievito, tutte cose così. Da bambine abbiamo mangiato del gran riso integrale, perché allora non si vendeva».

Ad occuparsene, dal dopoguerra in poi, è stato direttamente papà Mario: «All'inizio la gestione era più familiare: mamma, fratelli eccetera. Poi è rimasto solo lui in negozio, e infine siamo subentrati noi. E pensare che nessuna di noi voleva stare qui... e invece io e mia sorella ormai siamo qua da più di 40 anni. **Siamo state coinvolte nostro malgrado, ma ormai siamo contente.** Non so se ci sarà un'altra generazione però: perché **le nostre figlie non ne vogliono sapere, hanno altre strade...** Non so quel che sarà di questo negozio, dopo di noi»

Il loro padre era un vero sperimentatore, e le “prime caviè” sono state le sue bambine. La domanda su cosa è piaciuto di meno, sorge spontanea... «Sono i succhi! – dicono in coro – lui faceva succhi e soprattutto centrifughe di verdura, per noi. Erano effettivamente spettacolari, ma per dei bambini erano terribili... e lui ci obbligava a berle. Però questi suoi insegnamenti sono stati incredibili: era veramente avanti su questi argomenti. Pensare a cose del genere più di 50 anni fa era davvero una cosa strabiliante»

In effetti quello dell'integrale e del biologico adesso è una moda, mentre i Cantù si sono portati avanti con largo anticipo, subito dopo la guerra: «Naturalmente però non vivevamo solo di questo. Nel frattempo noi vendevamo la pasta, fresca ma anche secca, avevamo un millesimo degli articoli speciali che abbiamo adesso: ora ne abbiamo per diabetici, celiaci, per tutte le intolleranze alimentari, la macrobiotica, per chi ha problemi di colesterolo, i prodotti per l'infanzia bio, tutto l'integrale...» E in quegli anni ne hanno accontentata, di gente: «**Tognazzi, Piero Chiara, Memo Remigi che viene tutti i giorni, Anna Oxa...** Noi viviamo però soprattutto sui “nostri” clienti, che sono varesini, della provincia e anche svizzeri. Loro, in questo senso, sono più avanti: tant'è vero che i primi prodotti particolari li procuravamo proprio da lì. Poi invece ci sono i clienti più tradizionali, quelli che se gli dici questo è di agricoltura biologica rispondono “Ah, no!” come se fosse avvelenata... adesso però la maggior parte della gente è attenta».

Nel tempo “Le Cantù” hanno acquisito un'autorevolezza in materia notevolissima, molto superiore ai negozi specializzati “di oggi”. Qual è la richiesta più tipica? «Di solito è: “**Voglio dimagrire e voglio qualcosa senza zucchero, senza sale, senza lievito, senza niente, ma buonissimo**” un classico delle missioni impossibili. Le richieste sono comunque le più assurde: cose che non ti sogneresti di pensare però “**vai dal Cantù che di sicuro ce l'avrà**”. Ci hanno appena domandato, per esempio, degli speciali mieli che vengono dal Cile. La richiesta di oggi invece è questa: la “moringa oleifera”: pare che sia una pianta miracolosa. Ma io dove la prendo questa pianta? Vabbè, cercheremo...»

D'altra parte, la clientela sa bene che loro comunque “ci provano” e che tutto quello che trovano lo sanno giudicare per esperienza. Una pratica che hanno introdotto proprio Luciana e Mariarosa «Non si transige: **tutto quello che vede, noi l'abbiamo assaggiato.** Da quando è diventato di moda, in questo campo ci sono dei bluff assoluti e noi li evitiamo. Ed è un modo di fare che paga: chi diventa tuo cliente, se vede che sperimenti innanzitutto sulla tua pelle i prodotti, poi si fida anche maggiormente di te».

Stefania Radman

stefania.radman@varesenews.it