



DIES (giorni) – lettere e ricordi di Mauro Bertocchini

email: bertocchini.mauro@tiscali.it

Cagliari, 22 gennaio 2012

OGGETTO: 125^ lettera dalla Sardegna

Prima di iniziare il 2° capitolo dedicato al "risparmio intelligente", mi sembra giusto sottolineare una cosa: lo spirito con cui faccio la spesa è influenzato dall'esperienza acquisita nei miei primi vent'anni di vita e adesso vi spiego.

La mia famiglia d'origine ha praticato il commercio **dal lontanissimo 1890**, quando mio bisnonno Raffaello fondò l'omonima "Fabbrica di Liquori" ed aprì **uno dei primi "empori" della provincia di Pisa**, dove - assieme ai generi alimentari - **trovavi un po' di tutto**: vestiti, ombrelli da campagna, stivali, oggetti regalo, ceri per chiese e lumi per cimiteri, aringhe, stoccafissi ammolati, cappelli di paglia, avena e granturco in balle, stoppa, uva sotto spirito, pasta ed olio a peso e quant'altro...

Non basterebbe un libro per radunare i ricordi che ho del negozietto in legno scuro - stile "saloon" - con i centesimi di lire e **nonno Giulio e zio Gino** che, anche in tarda età, sapevano a memoria il prezzo di ogni singolo prodotto.

Sono **cresciuto a "focaccia calda e mortadella"**, a "Cash & Carry" - così si chiamavano i magazzini all'ingrosso (il "Cecchetti" era uno di quelli) - dove, attenti ai prezzi, io e mio zio andavamo a comprare, **nel giorno di chiusura settimanale, il mercoledì pomeriggio**: tutti noi commercianti **riempivamo fino all'orlo le nostre "station-wagon"**, per risparmiare sulle spese di trasporto e non dimenticarci nulla di ciò che la nostra clientela ci aveva ordinato o avrebbe desiderato.

La mia prima automobile me la sono guadagnata con tre anni di "paghetta" - sudata dietro il banco, anche d'estate - per comperarmi poi **la "Renault 6"** col portellone dietro - **detta la "macchina dei panai" (dei panettieri)** assieme alla **sorella "R4"**, ci si caricava un sacco di roba: eccovi il collegamento dell'una http://it.wikipedia.org/wiki/Renault_6 e dell'altra http://it.wikipedia.org/wiki/Renault_4 Erano gli anni delle "strategie di immagine" ed io inventavo **cartelli colorati (fosforescenti gialli o rossi)** per evidenziare le offerte della settimana: per hobby, mi leggevo saggi dedicati alle strategie del commercio.

Uno dei libri che adoravo (e ne avevo sottolineato le frasi più importanti) era intitolato **"I persuasori occulti"** - autore **Vance Packard** - un capolavoro dedicato alla **pubblicità amica e nemica: edito nel 1958, è tuttora attualissimo**, uno dei tanti siti così ne parla: <http://www.agoravox.it/Media-e-Pubblicita-i-persuasori.html>

Insomma, lasciatemelo dire: **l'essere stato commerciante allora mi fa essere diffidente adesso**; l'uomo non è fatto per la macchina, ma è la macchina ad essere fatta per l'uomo; **il commercio va "preso per le briglie"**, dobbiamo essere noi utenti a decidere, non i commercianti ad "ipnotizzarci"...

10) L'INFORMAZIONE DEI DEPLIANT

La decima "dritta" che voglio darvi riguarda proprio tutti **quei foglietti che ci mettono nella buca delle lettere: non cestiniamoli mai**, perché - pian piano che li prenderemo in considerazione, evidenziando i prodotti in offerta - **ci abitueremo sempre più a fare la spesa "a tema"**. Mio nonno, già nei lontanissimi anni '60, mi parlava di **"prodotti civetta"**, di **"specchi per le allodole"**, cioè oggetti fatti per attrarre l'attenzione del cliente. Ricordiamoci, allora, che **il commerciante non ci perde mai**: se da una parte ti fa risparmiare, su altri prodotti ti fa pagare di più e **recupera sul prodotto in offerta**. Il trucco sta allora nel tenersi ben informati, per **andare ad acquistare solo quei prodotti in offerta**: pasta, shampoo, detersivi e quant'altro **nei primi giorni, prima che finiscano le scorte**. Per noi "famiglie numerose", può essere utile **acquistare grandi quantità**, in modo da non passare la vita solo nei negozi: **avere una buona scorta, passando ... da un depliant all'altro**. E non siamo solo noi della ANFN a farlo: statisticamente parlando, gli italiani conservano più depliant che quotidiani.

11) LA SPESA INTELLIGENTE

Memorizzate questo termine, perché vi sarà utile: due sabati fa, su "TV 2000", la presentatrice ha chiesto ad una famiglia numerosa, ospite in studio, se faceva acquisti consultando **"La Spesa Intelligente"**: mi sembrava di sognare, specie quando Mario Sberna - presidente della ANFN - mi ha confermato la notorietà di questo mio lavoro. **Basato sul rapporto "qualità-prezzo" ed aggiornato frequentemente**, riporta anche le ditte, il luogo di produzione, la pezzatura e **il motivo della mia preferenza**. I prodotti sono divisi in categorie: per la colazione, per il pranzo, per la cena, per cucinare, etc. Io stesso, prima di fare acquisti, lo consulto, anche se oramai i prezzi li ricordo tutti, come mio nonno quarant'anni fa. **Ed i supermercati non mi ingannano più**, perché quella farina in superofferta a 54 centesimi il chilo io la trovo a 20 centesimi meno nel vicino discount a prezzo normale, cioè garantito per diversi mesi. Visto l'inaspettato successo ottenuto, **ho creato un'apposita pagina sul mio sito**, dove è possibile visionare e **scaricarne ogni volta l'ultima versione aggiornata** cliccate sul link: <http://www.bertok.info/la-spesa-intelligente/> e salvatelo sui "preferiti".

12) IPERMERCATI: NO, GRAZIE

Lungi da me essere denunciato per "diffamazione", ma ai **grandissimi Ipermercati io preferisco il piccolo Supermercato o - meglio ancora - il Discount**: qua in Sardegna, gran parte dei Discount propongono cibi locali - cioè sardi - che sono decisamente superiori a quelli che vengono dal Continente, per minor viaggio, maggior freschezza e genuinità. Al primo posto c'è l' "**Eurospin**", discount efficiente e furbo, perché acquista soprattutto prodotti locali: ad esempio, la famosa "Arborea" dei latticini confeziona il suo latte o burro o mozzarelle, attribuendo nomi di fantasia per ogni catena di distribuzione, che sia l'Eurospin, l'Hardis, l'LD, etc. Ma l'Eurospin ha di buono che studia e **raccoglie i migliori produttori di ogni zona**. E' un difficile lavoro, che però paga in successo. Al secondo posto, almeno qua in Sardegna, io metterei l' "**Hardis**" che poi dipende dalla stessa catena "**Superpan**": i prodotti sono davvero simili - se non identici - con prezzi molto diversi fra loro. Al terzo posto, come non dimenticare la "**Conad**", che in Sardegna ha rilevato tutte le "Coop": i prezzi sono medio-alti, ma le **offerte sono consistenti, cioè con beni di primo consumo** e non di oggetti rimasti sugli scaffali per colpa della crisi. Anche il buon "**LD**" si salva per alcuni prodotti e perché vende ottima carne, della ditta sarda "EP Supercarni". E qua si arriva al dunque, cioè al fatto che io **non mi fido di tutti gli Ipermercati**, dove ti perdi fra le luci accecanti e gli enormi cartelloni, **dove trovi tutto fuorché il sale**. Proprio l'altro giorno, mia moglie mi ha ricordato i **tempi in cui si andava soprattutto lì e si spendeva 200-300 euro ogni volta**. Sinceramente, non so se sia meglio allora o adesso, ma una cosa è certa: abbiamo cambiato il modo di fare la spesa e - **imponendoci di comprare lo stretto necessario - resta qualcosa in tasca che prima non restava**. In una cosa sono utili anche questi "**Iper**": le "megaofferte", i famosi "specchi per le allodole". E allora, **la furbizia sta nell'andare - da soli e nel primo pomeriggio - ad acquistare una o due scatole di quell'olio in offerta** (attendere sempre le marche migliori), conservandolo poi in cantina per la bisogna. Oppure le risme di carta o le cartucce per la stampante o i ricambi per le caraffe d'acqua, **ma poi scappare via, non comperare altro...**

13) MAI A DIGIUNO, MAI PER DILETTO

Parlando sempre di Supermercati, vi do un **consiglio curiosissimo**: evitate di andarci "**a digiuno**" (nella pausa pranzo dei venerdì di Quaresima) o "**per diletto**" (quando non si sa dove altro andare), o peggio ancora "**quando si è troppo contenti**" (e quindi rilassati): i **peggiori acquisti si fanno in queste occasioni**. Se si è a digiuno, si comprerà di tutto, per colpa della fame. Se si è lì per divertimento o per troppa contentezza, si sarà fin troppo generosi... con le nostre tasche, comprando anche cose inutili. Di questi tempi, **meglio partire con la "lista per la spesa", comprando quello che ci manca e basta**. I Supermercati non sono né chiese dove andare la domenica né parchi di divertimento dove portare i nostri figli: ad ogni spazio, il suo giusto ruolo.

14) TUTTO ED IL CONTRARIO DI TUTTO

Parlando di "mega-offerte", mi è capitato tempo fa di vedere una macchina per lavorare la pasta - marca "Excelsa" modello "Pastapiù" in acciaio inox - **in superofferta a 45 euro, "ultimi pezzi disponibili"** in uno degli ipermercati di cui sopra. Peccato che la stessa macchina - **identica** - **l'avevamo comprata qualche giorno prima a soli 15 euro** (prezzo non scontato) nel vicino discount "Dico". E che dire del latte di capra "Candia", **a euro 3,05 al litro** all'ipermercato della domenica, che al discount sotto casa trovo - **identico** - **a euro 1,86 al litro, cioè a meno 1,19 euro al litro!** Eh, sì, dal commercio c'è da aspettarci di tutto, per cui chi ha una famiglia numerosa e **ben 3 figlie allergiche al latte vaccino**, deve pianificare anche questo ed imbattersi anche in queste "strane" differenze di prezzo. **Triste a dirsi, ma in commercio è permesso tutto ed il contrario di tutto.** Certo è che il lavoratore a tempo pieno va la domenica a fare la spesa e non fa questi confronti, ma - credetemi - **lavorare sulle uscite è quasi come guadagnare un po' di entrate...**

15) PANE, QUANTO MI COSTI

Anche il pane acquistato sotto casa **richiede di una certa riflessione ed attenzione;** strano a dirsi, ma si può andare dai **4 euro al chilo**, ai **3,5** del supermercato, ai **3 euro** dei mercati rionali e perfino ai **2,5 euro** di quel panificio che gioca sulla quantità o i **2 euro** del discount sardo "Hardis". Qualche anno fa, avevo consigliato di comprare la **"macchina del pane"** e farselo in casa - suggerimento tuttora valido - ma aggiungo che può essere una dritta **comperare una cospicua quantità di panini da quel panificio che gioca sulla quantità e poi congelarselo in bustine** e razioni da stabilire in base al numero dei componenti famigliari. Il pane che avanza, lo si rinnova con la tostiera di cui ho ampiamente parlato nella lettera precedente. Sembra strano, ma **il pane lo si mangia sempre e risparmiare 2 euro al chilo o al giorno significa "salvare" 60 euro al mese e 720 euro all'anno!** Incredibile, come i piccoli numeri diventano così grandi...

16) LEGUMI SECCHI, CHE BONTA'

L'ultimo consiglio di oggi, lasciatemelo dare su ciò che è la nostra scoperta di questi "anni difficili italiani": i **legumi secchi**, che messi a molle la sera prima o fatti cuocere in pentola a pressione sono **centomila volte più buoni di tutte quelle buste di minestre già pronte e surgelate a 2-3 euro la confezione.** Con il pregio che **a scegliere gli ingredienti sei tu** e non la ditta produttrice: a Pisa, in una di queste buste surgelate, avevamo trovato ben due cicche di sigaretta e qua mi fermo...

Mah! Cosa altro dire? L'appuntamento è per la prossima lettera, dove **parleremo di cancelleria e di telefonia**, cioè di come fare per non perdere... neanche una penna.

A presto! Buon risparmio sorridendo.. a tutti.

Mauro