

## Nella vecchia merceria si respira “Nuovo cinema Paradiso”

Data : 25 febbraio 2016

**La qualifica di negozio storico, la merceria della Franca, ce l'ha stampata ai piedi del bancone**, per via quelle piastrelle che a furia di essere calpestate hanno nel tempo perso il bianco dei primi anni.

**Francesca Mascioni** (*foto sopra*), classe 1942, ha incominciato a lavorare a 15 anni, appena terminate le tre commerciali. Ha fatto per quattro anni la “dispensiera” alla cooperativa latte di Cuvio. E per 51 anni - cinquantuno - ogni mattina ha aperto il suo negozio in via Battaglia di San Martino, lungo la statale, civico 57.

**Da queste parti si dice che “Se non trovi qualcosa dalla Franca, allora non esiste”**: c'è da crederci. Entrare nella bottega vuol dire fare un salto nel passato, partito coi primi reggiseni “**criss cross**” che andavano a ruba come le “**mini**”, qui in Valcuvia arrivate qualche stagione dopo che a [Piccadilly Circus](#).

Ed è bello immaginare la Franca col suo eterno colore rosso portato addosso alle prese con le stagioni della vita e della moda, un rincorrersi fra pantaloni a zampa degli anni '70, e colori degli '80 fino ai giorni nostri, di quando se parli di “liseuse” le giovani spose non sanno da che parte voltarsi (*nella foto sotto, le piastrelle consumate al bancone*).

«**Eppure qualcuno torna alle mode di qualche anno fa, e la liseuse** (che è una sorta di piccolo scialle in lana che si porta a letto, o nelle immediate vicinanze) **ogni tanto me la chiedono ancora**» racconta Franca. Con lei in negozio, ma solo per questa mattina c'è la figlia Sara che non se l'è sentita di prendere il testimone della mamma, non “si vede” proprio, dietro al bancone. Questione di carattere e temperamento. Ma è merito di Sara, e del suo spirito critico, se siamo venuti qui in Valcuvia: **perché - scrisse a Varesenews - ci sono così tanti negozi storici** blasonati e non si viene vedere qui in provincia quali e quante siano le attività storiche, che i “galloni” se li sono guadagnati sul campo? Detto, fatto.

Torniamo a Franca: «**Cominciai questo lavoro grazie alla liquidazione** che mi diedero alla cooperativa latte. Erano **219 mila lire** e rotti, con quelli incominciai investendo gran parte della cifra in una spesa iniziale da Vergani, a Varese, che ora ha chiuso. All'inizio era dura, mi aiutava mio marito al quale devo molto perché non avendo la patente, i rifornimenti per il negozio li faceva lui, che ora non c'è più».

Varcare la porta di questa merceria fa stare coi piedi piantati nel presente e la testa chissà dove in un passato fatto di pennini per la china, ceralacca, gomitolini di lana e grembiolini per la scuola, rosa e azzurri.

**Qui una volta, almeno fino al 2002, c'era anche la cartoleria**, un paradiso per scolari che compravano gomme e fogli protocollo per i compiti in classe. Franca apriva la serranda apposta

alle 7 e nella stagione fredda generazioni di studenti trovavano un po' di tepore nelle fredde mattine d'inverno ch  con la neve non si scherzava; di questo antico rito oggi rimane un **piccolo sgabello proprio sotto al cassetto dei bottoni**.

Un mondo fatto di fibbie, forcine, spille da balia e da materassaio.

Fra infinite scatole che custodiscono il vero tesoro, percorrendo un piccolo corridoio che d  sul retro, si entra nella "pancia" della merceria dove **si respira il clima da "Nuovo cinema Paradiso"**.

**Solo che al posto della macchina da presa coccolata da Alfredo (Philippe Noiret) c'  quella "a pressione" che ferma i rivetti dei pantaloni** ai quali si attaccano i bottoni in metallo.

«**Dieci anni fa, una mattina, mi suona il telefono**. Rispondo.   l'Ascom di Luino: "**Signora, ma lo sa che lei   in pensione?**". In pensione io? Mai. Rester  aperta fino a quando ne avr  le forze. Per me andare in pensione   come morire: e non se ne parla neanche» racconta Franca, alla quale chiediamo come   cambiato il lavoro in questi anni.

«Una volta il cliente entrava in negozio con un bisogno da esaudire: mutante, pantaloni, maglia. Io consigliavo. Loro provavano. E se soddisfatti, compravano. Oggi non   pi  cos , il cliente sa gi  cosa vuole». E vuole spendere poco.

«**Certo, poi c'   la questione della qualit  e del prezzo**: verso la met  degli anni '90 si   assistito ad un impoverimento delle materie prime. Per dire: sono arrivata a vendere golf in lana da 400 mila lire (una cliente che ascolta annuisce nda). Oggi vendere per me un capo del genere   impensabile, perch  il mercato   stato invaso da prodotti a basso prezzo ma a qualit  inferiore e molti clienti non vogliono spendere per un bene che alla fine, perch , dura di pi . Basti pensare che ci sono clienti che si lamentano nello spendere due euro e 50 per un paio di calzini».

Vien da pensare: **non c'   pi  il cotone di una volta**, e nemmeno i clienti. **Ma le [merciaie](#) s **.