

## Aromatiche da "eccellenza". Per pochi, ovviamente.

di Pietro Ficarra

Nell'articolo inserito a febbraio avevo sbirciato, se così si può dire, fra le colorate bustine di semi degli espositori di tali mercanzie che, fossero nel solito angolo di un garden o nei rifioriti angoli del verde di supermercati e centri commerciali, in vista della primavera tornavano a rianimarsi di nuove proposte. Sbirciando non avevo potuto non osservare come mode e tendenze, quelle salutiste in primo luogo, continuando su una linea già tracciata negli ultimi anni, abbiano portato su questi espositori a proposte di acquisto di bustine di semi di piante "salutari", a prezzi che però lo sono meno e che sfiorano i tre euro (2,99) per quelli di achillea e centocchio! Evidentemente il produttore, nota azienda del settore - vale però anche per altri marchi - spera che più di qualcuno possa dare tanto poco valore ai soldi da spendere tre euro per i suoi semi, quando per i più si tratta di estirparne le piante come infestanti dal giardino o perfino dai vasi sul balcone.

Anche per il mestiere che faccio abitualmente, sono uno che non si stupisce mai di niente (o quasi), convinto peraltro del fatto che ciò che accade sotto il sole non può essere assurdo per definizione. E ciò vale tanto più quando guardo nel mondo della cultura alimentare che si appropria al consumo di piante spontanee. Quindi anche quando una certa sorpresa riguarda prezzi che sembrerebbero fuori mercato non posso che considerarli sintomo anch'essi del rapido ampliamento della "forbice" fra ricchi e poveri del nostro disgraziato Paese. E peraltro, molte delle considerazioni che possiamo fare intorno a questo fenomeno delle bustine di certi semi a prezzi folli devono in verità anche farsi ora che il profumo di nuove aromatiche di stagione si comincia a fare più intenso.

Quindi, fenomeno ipermicro sì, per diversi aspetti, e se mi si passa il termine, ma anche carico di significati di portata più generale e indicativo anch'esso della direzione del mondo e, più ancora, di certi comportamenti attuali. Con dettagli che non fanno che rafforzare le sensazioni avute e le considerazioni circa la "forbice" fra ricchi e poveri.

Per quale motivo queste considerazioni, in apparenza esagerate? Perché ora, sì e no un paio di mesi dopo, l'attenzione, e la mezza sorpresa, si sono spostate nel reparto del "fresco" vegetale presso un iper della GDO. Si tratta di un'azienda che in questi ultimi anni sta ampliandosi molto in fretta con iper e super, venendo giù dalla Valtellina e correndo per la Lombardia come i lanzi manzoniani. E che comunque frequento parecchio perché mi sembra che offra nell'insieme servizi efficienti, varietà e soprattutto buoni prezzi. Ovviamente con immancabile tessera fedeltà.

Capita allora che nella continua riorganizzazione dei reparti, un *must* delle strategie di vendita della GDO, nell'iper più iper della catena, nella Brianza lecchese più trafficata - con seguito a breve distanza di tempo negli altri punti commerciali - faccia l'esordio nel reparto del "fresco" vegetale un ampio spazio per le "eccellenze". Solo a vedere da lontano si può immaginare che trionfi il "non solo bio" e l'agricolo "tradizionale" più autentico e ricercato, a prezzi che ovviamente, si può essere più che certi, saranno ben maggiori del più popolare reparto della normale ortofrutta, dove di solito, tra i più frequenti prezzi alti dell'orto fresco, spiccano i cartelli con le scritte rosse delle offerte. Un luogo, quest'ultimo, dove sappiamo che ormai, per capire quanto costa la verdura e la frutta, occorre fare soprattutto lo slalom fra peso effettivo, pezzi, scritte minuscole e quant'altro potrebbe fregare il consumatore poco attento.

Con l'occasione di una spesa familiare, non potevo non sbirciare con cura giusto in quest'area dal nome evocativo di "eccellenza". Un termine assai usato in terra lombarda, soprattutto dalla politica, ma ampiamente anche dai responsabili marketing e da quella parte del popolo che ha sempre bisogno di rafforzare una certa identità.

Nel reparto delle "eccellenze", resa evidente con le dovute tecniche da vetrina la separazione dalla zona popolare, la cosa che più saltava all'occhio era in verità la scarsa frequentazione da parte dei clienti. Dato il tema di cui ci occupiamo con questo sito, e mettendo insieme retorica dell'"eccellenza" e tendenze, non potevo evidentemente non andare a guardare con attenzione nel reparto delle aromatiche e cercare anche qualcosa di selvatico. Come è noto in questo campo Esselunga ha tracciato il solco e costituisce ancora la GDO "più avanti", ma altri marchi non hanno mancato di seguirla. Certo il mio iper in questione non si era risparmiato, e come per le carote al triplo e le verze al doppio, questo al quadruplo e quello al quintuplo rispetto ai prezzi dell'ampia zona popolare, non c'è voluto molto a trovare rucola selvatica e finocchio selvatico "eccellenti", come altre aromatiche, in confezioni rigorosamente non superiori ai 30 grammi.

I prezzi? Confezioni a € 1,98 ciascuna per il modico prezzo di 66 euro al chilo. Oddio, avendo trovato il giorno prima, nel negozio verdebio del capoluogo, ortiche biologiche a 11,60 euro al chilo, non ho subito tutti gli effetti del pur possibile choc. Prezzi alti? Certo, anche quello delle ortiche, perché erano rigorosamente certificate e per questo motivo provenivano dalla Romagna, dato che non potevano essere raccolte nella campagna lariana o brianzola, dove non avrebbero avuto alcun certificato. Mentre finocchio e rucola erano proprio selvatici (forse)! Vuoi mettere?

Non credo occorra commentare granché. Le cose cambiano continuamente e così va il mondo oggi!

© maggio 2018 per [www.piantespontaneeincucina.info](http://www.piantespontaneeincucina.info)