

VALENTINI E CERRETANI, MATRIMONIO D'AMORE NEL SEGNO DELL'OLIO EXTRAVERGINE D'OLIVA

5 Novembre 2019



LORETO APRUTINO – Quarant'anni di “fidanzamento” e l'antica rispettosa venerazione per il territorio sono serviti a due casate loretesi doc, i Valentini e i Cerretani, a voler unire un patrimonio di saperi e di sostanze per scommettere sull'antica vocazione olivicola del terroir aprutino pescarese. Lanciandosi in una moderna impresa agricola e culturale.

In aperta campagna vestina l'avveniristico frantoio oleario “Valentini e Cerretani” appena inaugurato in contrada Camposacro, racconta una storia di famiglie contadine dall'animo nobile e di sapienza da trasmettere, di ulivi secolari e blasonate vigne, radici che affondano nel passato e sguardo teso al futuro con le nuove generazioni. Che ereditano un compito

arduo, coraggioso, necessario: proteggere il prodotto più identitario di questa parte d'Abruzzo, l'olio extravergine di oliva, dalla piaga dell'agropirateria, l'Italian sounding.

Un matrimonio, tra Valentini e Cerretani, solido, desiderato, partecipato dalla forte comunità del triangolo d'oro della Dritta aprutina (Pianella-Moscufo-Loreto) raccolta alle falde del Gran Sasso. Fiduciosi che l'unione faccia davvero la forza ed esprima finalmente "quell'altissimo potenziale di qualità e biodiversità finora soffocato dall'agroindustria".

"Io che faccio il vino" racconta **Francesco Paolo Valentini** a *Virtù Quotidiane*, "ho sempre impiantato oliveti perché ci credo, per la mia famiglia è un ritorno alle origini, frantoiani già dal 1800 con il più grande frantoio di Loreto Aprutino. I Valentini hanno lavorato da sempre con i Cerretani, abbiamo prodotto il nostro olio con loro".

Come non crederci, rimarca Valentini: l'ottanta per cento di cultivar di olivo mondiali sono in Italia e di queste circa ventisei si trovano in Abruzzo, "un potenziale che altri non hanno e su cui puntare. Ho voluto mettermi in gioco gestendo il frantoio con **Alberto Cerretani**".



Il coetaneo Alberto, da oggi socio a tutti gli effetti di Francesco Paolo, non può non rievocare la tradizione frantoiana di famiglia ad opera di suo papà, **Ettore Cerretani**, avviata nel 1968 nel centro storico loretese.

Nel '74 l'intero impianto è sostituito con quello della famosa ditta Alfa Laval, primo frantoio a estrazione continua in provincia di Pescara. Quindici anni dopo nuova sostituzione con un impianto più moderno, della società Perialisi di Jesi.

Grazie alla capacità di innovare, l'oleificio Cerretani è riuscito a potenziare la produzione di olio extravergine d'oliva raggiungendo una capacità lavorativa di circa quattrocento quintali giornalieri. Impegno che ha premiato l'azienda di Loreto a livello nazionale con L'Ercole Olivario per la migliore Dop (aprutino-pescarese, la prima certificata in Abruzzo) nel 1999.

L'orgoglio unito all'esperienza di quasi mezzo secolo sono stati ingredienti immancabili al battesimo del nuovo gioiello di famiglia, il modernissimo frantoio progettato dall'ingegner **Giovanni Pace** (loretese doc anch'egli), costruito con l'idea di lavorare anche per conto terzi, una struttura a disposizione dei produttori.

Avanguardistica è l'architettura, di tipo ipogeo, scavata su due livelli - cinque metri sotto terra - perciò unica nel suo genere in Abruzzo e tra le poche in Italia, fa notare Valentini.

L'olio ha bisogno di più livelli di lavorazione che garantiscano assenza di luce e temperatura costante, perciò la struttura è ipogea sottolinea ancora l'artigiano vignaiolo, Valentini nome leggendario della vitivinicoltura italiana, l'azienda agricola - olivi, grano e vigne - presente sul territorio di Loreto dal 1600.

Tra i primi, con suo padre Edoardo, a credere nel potenziale degli autoctoni, Montepulciano e Trebbiano d'Abruzzo, e traghettarli nel mito. Allevamento a tendone, la tradizionale pergola abruzzese, e marcata impronta artigianale in vigna e in cantina. Un maestro - e uno dei padri fondatori delle relative Doc- che amava definirsi tale, vignaiolo e cantiniere, come oggi è ricordato per sempre con l'intitolazione del parco pubblico di San Paolo a Roma, e la piazza di Controguerra (Teramo) a lui dedicati.

Artigiano vignaiolo ama dirsi il suo successore, Francesco Paolo, ora ufficialmente anche frantoiano evoluto: "La produzione dell'olio", riprende, "avviene al primo livello, estrazione continua. L'impianto può produrre 10-15 quintali l'ora, quasi in giornata o al massimo entro il giorno seguente la raccolta delle olive. Lo stoccaggio del prodotto è al secondo livello, capacità di 7-800 quintali; il piazzale antistante l'impianto è un potenziale tutto da sfruttare".

Pareti coibentate e corridoi di aerazione tengono fino a 10 gradi d'inverno così che il prodotto non arrivi a gelare e quindi non perda le qualità organolettiche e chimiche, il sistema di isolamento termico garantisce 20 gradi d'estate quando la temperatura esterna si aggira sui 35°.

Pronti per aggredire il mercato dunque, in un'annata che – fatti salvi nuovi estremi fenomeni climatici – promette buona qualità a fronte di un drastico dimezzamento della produzione.

“Pensiamo di poter essere competitivi solo sulla qualità” chiariscono subito i due soci fraterni, “ci posizioniamo su un mercato di nicchia, non siamo e non vogliamo essere ai livelli dell'agroindustria”.

“Quello che però ci distingue” aggiunge Valentini, “è la volontà di fare cultura dell'olio e trasmettere ai nostri clienti quel rapporto dialettico che da sempre ha accompagnato il lavoro delle nostre famiglie. I Cerretani ci hanno dato indicazioni tecniche indispensabili per un prodotto sempre all'altezza, informazioni che noi abbiamo seguito alla lettera con adeguamenti tecnologici in frantoio. La tecnologia è importantissima ma l'attenzione del frantoiano è e rimane fondamentale nel preservare la materia prima”.

“Non possiamo né vogliamo confrontarci con chi imbottiglia e compra oli fuori dall'Italia e poi rivende a meno di 7-8 euro al litro prodotti etichettati come extravergine d'oliva. Attualmente il mercato italiano dell'olio non è fiorente, ma noi crediamo in questo potenziale. È un problema culturale”, conclude Valentini, “se si lavora in un certo modo il consumatore capirà che un evo non può costare 4 euro la bottiglia, così come ha capito la differenza tra il vino bianco e il vino rosso”.