Quando Fortuna e qualità si incontrano

Milly ed Enrico Fortuna raccontano come nasce un prodotto di eccellenza: il prosciutto di serie A

di **Francesco Lo Turco**

Se l'Italia è conosciuta nel mondo per la sua cucina, è sicuramente merito dei cuochi eccellenti, ma anche e soprattutto di prodotti genuini e di alta qualità che vengono prodotti nel nostro Paese.

Insieme all'agente Luca Savi dell'agenzia di Cremona 228 scopriamo, grazie alla disponibilità dei titolari dell'azienda "Fortuna", uno dei prodotti più apprezzati e conosciuti della tradizione italiana: il prosciutto. Dall'origine a quando arriva sulle nostre tavole, ecco come nasce un prodotto eccezionale.

Signora Fortuna, ci parli un po' del territorio.

Qui siamo a Pozzo Baronzio, una frazione di Torre de Picenardi, che in tutto conta millesettecento abitanti.

È un punto strategico; si trova a 20 km da Cremona, 30 da Brescia, Mantova e Parma ed è in una posizione ideale perché equidistante da questi grandi centri urbani.

Il complesso in cui vive la nostra famiglia è una cascina del 1300. Ci si arriva attraverso un ampio portone, dove ai lati ci sono le case coloniche mentre di fronte c'è la casa padronale. All'interno c'è anche una chiesetta chiamata Santa Maria della neve, il cui nome deriva da una somiglianza con una chiesa di Roma.

Le aziende di questa zona, davvero poco industrializzata, sono per la maggior parte zootecniche. Oltre a queste, ci sono diversi agriturismi nei vari comuni limitrofi.

Parliamo allora della vostra impresa.

L'azienda Fortuna nasce negli anni '40, da tre fratelli che si divisero i vari siti produttivi agricoli e di allevamento.

Nell '84 il caso della prima mucca pazza creò un dissesto nella zootecnia e il restante bestiame che veniva allevato venne eliminato negli anni '90.

L'azienda venne adibita completamente a monocoltura e si iniziò a coltivare solo mais. Successivamente, attraverso una società sementiera vennero fatte delle sperimentazioni sull'ibrido da utilizzare per nutrire gli animali, con una serie di prove per capire quale fosse quello migliore. Nel '99 avendo una capacità di circa trecento ettari tra proprietà e conduzione, decidemmo di trasformare direttamente quello che producevamo, creando un sito produttivo per l'allevamento di suini che attualmente riusciamo a sostenere all'80% con la nostra produzione agricola. La parte che non produciamo è la soia ed i riempitivi per chiudere il cerchio dell'alimentazione di un animale. Da lì, siamo partiti subito con l'attività fondamentale della rintracciabilità delle carni, creando una filiera con alcuni gruppi importanti di distribuzione, fino al 2006. Terminato il rapporto con questi fornitori, iniziammo a trasformare direttamente le cosce dei nostri animali. Per capire esattamente che prodotto fare ci misi circa un anno e mezzo, sperimentando diverse stagionature per imparare appunto come trattare la carne.

Da sinistra Andrea De Carli, Milly Fortuna, l'agente Italiana di Cremona Luca Savi ed Enrico Fortuna

Come si arriva al prosciutto crudo di alta qualità come il vostro?

I nostri crudi vengono stagionati nella zona di Langhirano ad un'altitudine di circa 700 m; seguono una stagionatura lenta che permette di avere un prodotto finito molto dolce e che mantiene anche per oltre venti mesi una gradevole morbidezza.

E il cotto?

Il prosciutto cotto ha un peso di 10 kg e si ottiene partendo da una coscia superiore a 14 kg. Durante la lavorazione la coscia perde peso, dato che segue il processo dell'alta qualità, che per noi significa non inserire polifosfati, cioè le molecole per aumentare il peso e mantenere la consistenza naturale; inoltre, non utilizziamo né fonti di glutine, né derivati dal latte, (quindi è un prodotto adatto anche per i celiaci) e ciò garantisce la naturalezza e la delicatezza del gusto. Il Cotto Fortuna ha una noce centrale dovuta allo sfilamento dell'osso, caratteristica della garanzia di un prosciutto ottenuto da una coscia.

Come è organizzata la distribuzione?

Concluso questo processo, abbiamo una rete commerciale che si occupa direttamente della vendita al dettaglio. È stata una scelta quella di non lavorare per la grande distribuzione. Attualmente, seguiamo tutte le gastronomie e ristoranti della zona, compresa quella di Cremona e dintorni.

Quanti siete in azienda?

Siamo in totale in otto. Io e mio marito ci dedichiamo ai prodotti e coordiniamo tutto. Io sono un'accentratrice, nulla esce da questo stabilimento se non passa prima da me. Mio marito Enrico nello specifico gestisce tutta la parte produttiva, l'allevamento e infine i campi assieme ad altre due persone. Poi abbiamo un'impiegata e tre rappresentanti che seguono diverse zone d'Italia per la parte commerciale. E poi Andrea De Carli, oggi qui con noi, è un po' la mia ombra e gli trasmetto tutte le mie conoscenze.

Gli animali da dove arrivano?

Prendiamo gli animali da un'unica scrofaia della zona a gruppi di milletrecento capi al mese.

Ci parli dei vostri prodotti.

Tra i nostri prodotti posso annoverare il cotto "Liberty", cioè nient'altro che la rifilatura della nostra coscia. È un prosciutto molto magro e leggero e anch'esso di alta qualità. Questo perché segue la stessa lavorazione del nostro cotto di punta, il cotto "Fortuna".

Conta la sostanza quindi. È così anche per il rapporto con il vostro agente Italiana?

Ci siamo conosciuti quattro anni fa e devo dire che mi trovo davvero bene con lui. Prima avevo tante polizze di compagnie differenti.

"Loro hanno praticamente la copertura su tutto - interviene l'agente Luca Savi – sia quindi sull'azienda che sull'allevamento; hanno inoltre l'RC prodotto sui campi e tutta una serie di coperture personali".

In Luca ho trovato la persona cui affidarmi completamente. Sa bene che sono molto impegnata e lascio a lui tutto il peso delle decisioni, perché mi fido e non ho bisogno di controllarlo. Lui mi dice le cose così come stanno, cerca sempre di venirmi incontro dandomi le condizioni migliori per ogni mia richiesta, ma non è il venditore che viene qui per vendere in modo oppressivo. Il suo modo di approcciarsi mi è piaciuto subito molto ed è lo stesso atteggiamento per la vendita che sto adottando anche io nella mia azienda. La vendita aggressiva secondo me è fine a se stessa. Un rapporto continuativo è fatto di certi equilibri che vanno mantenuti nel tempo e lui l'ha capito. Poca forma e molta sostanza, insomma.