

STORIA E RARITÀ SUI NEBRODI

Agostino Zito raccoglie il testimone dell'extravergine di qualità dopo una dozzina di generazioni e secoli di cura di una cultivar dai tratti particolari, la santagatese: "Possedere un frantoio proprio significa lavorare soltanto con le proprie olive ed eliminare i difetti"

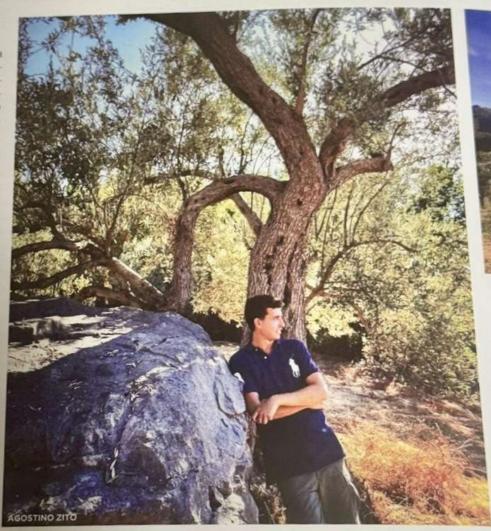
rantoio con macine a pietra e frantoio elettrico. Storia ed evoluzione. L'uno, certamente scenografico ma poco produttivo e l'altro che oggi esiste in diverse versioni, con più funzionalità e una produttività sempre maggiore. Un investimento considerevole per un'azienda ma anche una differenza sostanziale per chi oggi non fa la molitura conto terzi ma una messa in frantoio delle olive in tempi brevi dopo la raccolta, evitando così problemi quali ossidazione e fermentazione, e tutto ciò che può essere nocivo ai fini della produzione di un olio di qualità. Lo sa bene

Agostino Zito, trentenne, ricercatore in Istituzioni giuridiche presso l'Università di Messina, undicesima generazione

dell'azienda di famiglia.

"Abbiamo il nostro frantoio - spiega - e questo oggi è più che mai un valore aggiunto. L'altro, e questo lo sottolineo sempre, è trovarsi sui Nebrodi ed essere tra i primi in zona ad aver avuto un frantoio elettrico. Nel 1948 il mio bisnonno Vincenzo, già insignito del titolo di Cavaliere del Regno per meriti agricoli per mano del principe Umberto, ottenne un finanziamento dallo Stato per l'acquisto di un frantoio che è stato tra i primi in provincia di Messina ad essere elettrificato. Questo a dimostrazione del fatto che già allora c'era la volontà di migliorarsi e di cercare l'innovazione".

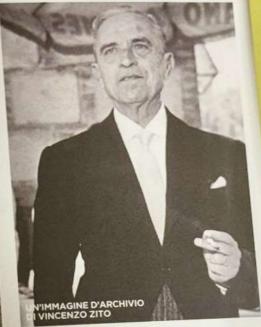
Un'azienda familiare storica, dunque con terre che sono state tramandate di generazione in generazione, dalla fine

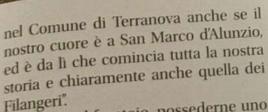


del Cinquecento, da un'eredità che deriva da un matrimonio tra uno dei membri della famiglia Zito e un Filangeri. Prima erano 300, poi 120 all'epoca del bisnonno Vincenzo fino agli attuali 60 ettari olivetati e i 10 coltivati a limoneto. "Ci troviamo in contrada Cuba - continua Zito - un nome che rivela ancora una volta la storicità della nostra azienda in quanto evoca la Cuba arabo-bizantina e dunque la presenza in queste zone di chiese rupestri. I terreni ricadono









Tornando al frantoio, possederne uno significa lavorare solo con le proprie olive, in questo caso per il 90% varietà Santagatese e per il restante 10% varietà minori autoctone. La produzione è in biologico e, anche per questo motivo (vedi limitazioni del disciplinare) e per via del cambio climatico, una produzione annua che potrebbe raggiungere i 30 mila litri, si riduce a medie che vanno dai 4-5 mila ai 7-8 mila litri. La commercializzazione dell'olio, come attestano anche le note in archivio, inizia già negli anni '30-'40, quando veniva venduto in stock alle grandi navi che trasportavano persone da un continente all'altro. Veniva quindi ven-



duto sfuso. Poi, quindici anni fa, inizia la commercializzazione dell'imbottigliato. Un'azienda storica che guarda al futuro, con la progettazione delle case intorno alla tenuta che diventeranno una foresteria e altre già adibite a tasting room per ospitare visitatori e

Su quest'ultimo punto, pone l'accento Agostino: "Lavoriamo molto con le degustazioni in azienda e questo - con-



Nome: Olio extra vergine di oliva

biologico

Azienda: Olio Zito Cultivar: Santagatese

Analisi organolettica

Olfatto:

caratterizzato da profumi che virano dal fruttato delicato al vegetale, con tocchi agrumati, di mela, di cardo, carciofo e anche cicoria, e chiude con tocchi di frutta secca.

Gusto:

morbido e avvolgente con le note olfattive che ritornano. Amaro e piccante equilibrati.

Abbinamenti:

buono su insalate e verdure lesse e da provare anche su carni o pesci grigliati.

Un'azienda dalle radici profonde ma che guarda al futuro, con la progettazione delle case intorno alla tenuta che diventeranno una foresteria e altre già adibite a tasting room per ospitare visitatori e buyers. Siamo apprezzati in Francia, Svizzera, Taiwan e negli Stati Uniti"

clude - ci ha permesso di far conoscere il nostro olio all'estero. Infatti, oltre al mercato interno e soprattutto nel nostro areale, dove siamo apprezzati da privati e ristoranti, abbiamo una buona commercializzazione in Emilia Romagna e poi esportiamo in Francia Svizzera e Taiwan. Ma siamo anche co nosciuti negli Stati Uniti poiché mol turisti che vengono a visitare l'aziend comprano il nostro olio".