

Settembre 2003

1	Lunedì	S. Egidio
2	Martedì	S. Epidio
3	Mercoledì	S. Gregorio Magno
4	Giovedì	S. Rosalia
5	Venerdì	S. Vittorino
6	Sabato	S. Petronio
7	Domenica	S. Regina
8	Lunedì	Natività della S. Vergine
9	Lunedì	Natività della S. Vergine
10	Mercoledì	S. Pulcheria
11	Giovedì	S. Diomede
12	Venerdì	S. Guido
13	Sabato	S. Giov. Crisostomo
14	Domenica	Esalt. della S. Croce
15	Lunedì	S. V. Addolorata
16	Martedì	Ss. Cornelio e Cipriano
17	Mercoledì	S. Roberto Bellarmino
18	Giovedì	S. Sofia
19	Venerdì	S. Gennaro
20	Sabato	S. Eustachio
21	Domenica	S. Matteo
22	Lunedì	S. Maurizio
23	Martedì	S. Lino papa
24	Mercoledì	S. Pacifico
25	Giovedì	S. Aurelia
26	Venerdì	Ss. Cosma e Damiano
27	Sabato	S. Vincenzo de Paoli
28	Domenica	S. Venceslao
29	Lunedì	Ss. Mich., Grab., Raff.
30	Martedì	s. Girolamo



Raccolta delle olive cadute al suolo



Raccolta manuale delle olive da tavola



Raccolta per "pettinatura", le olive vengono fatte cadere su reti fisse poste al suolo



Scuotitrice con intercettatore a ombrello

La Commercializzazione

La pianta dell'olivo nel Salento affonda le sue radici nella notte dei tempi, tanto che la sua menzione compare in tutti i testi dell'antichità.

Essa ha trovato clima favorevole per espandersi su tutto il territorio, e non vi è famiglia che non ne possieda una qualche pianta.

Per tale ragione la produzione dell'olio è stata fatta a livello familiare, più per il consumo personale che per la sua commercializzazione. E quando sono nate le cooperative olearie, esse hanno avuto come prospettiva la sostituzione del vecchio frantoiano con strutture collettive più moderne, piuttosto che quella di raccolta e gestione comune di un prodotto deliberatamente destinato ad un mercato alternativo a quello locale. D'altro canto, quando avviene la consegna alla cooperativa di olio ritenuto in esubero rispetto alle proprie esigenze (che a volte sono anche di commercializzazione in proprio), questa comporta il rilascio quasi esclusivamente del prodotto più scadente, che quindi è destinato ad un ammasso con scarso destino commerciale. Difficilmente incontriamo cooperative con un orizzonte commerciale, che producano un olio di qualità destinabile ad un mercato più raffinato, ma sicuramente più redditizio.

Due altri fattori hanno poi contribuito a confinare il prodotto salentino in un mercato locale di stretta sussistenza: l'eccessivo frazionamento degli appezzamenti e la sostituzione degli agricoltori professionisti con addetti occasionali o anziani, dediti ad altre attività. Ciò ha reso le aziende poco competitive, per l'impossibilità di godere di economie di scala, e gli operatori poco stimolati o, peggio, capaci di impostare la propria azienda in termini altamente produttivi e quindi reddituali.

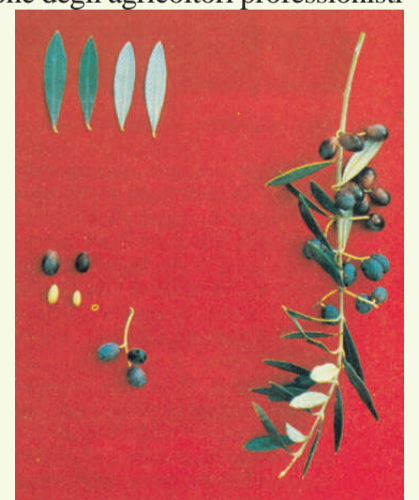
Le tecniche di coltivazione, pertanto, sono state poco affinate e l'unica innovazione è stata quella di sostituire la raccolta manuale con quella meccanica, peraltro introducendo i diserbanti che facilitano tale processo, con un ulteriore danno alla qualità del prodotto. Là dove, invece, si cerca il prodotto migliore, cioè nelle fiere di maggiore prestigio aperte ai mercati più ricchi e quindi più raffinati, il nostro olio comune viene ritenuto di scarso interesse e poco commerciabile, pur risultando, potenzialmente, il più dolce e il più ricco organoletticamente.

Viene altamente apprezzata, infatti, la raccolta delle olive mature, che rende il prodotto aromatico e deliziosamente gustoso ai palati più raffinati. Ma questo quando la sua coltivazione rispetta i canoni della produzione biologica, la sua raccolta avviene con reti che ne impediscono il contatto e il contagio con eventuali residui chimici nel terreno e, finalmente la molitura avviene entro le ventiquattro ore successive, per impedire l'acidificazione.

L'olio prodotto in tali condizioni risulta altamente appetibile e richiama l'interesse dei maggiori operatori commerciali del settore, come ripetutamente abbiamo potuto constatare alle fiere più prestigiose, quali il DE GUSTIBUS di Roma, il SANA di Bologna, il CIBUS di Parma o Bari o, ancora meglio, alla fiera dei prodotti biologici di Norimberga.

Il mercato straniero, quindi, ovvero il mercato per gli stranieri, può essere toccato, in verità, anche partecipando a quelle continue esposizioni locali favorite dalle varie pro-loco dei paesi rivieraschi in estate, ovvero anche d'inverno nei centri più grossi quali Galatina, Lecce, Cisternino, Fasano, Brindisi, Santa Maria di Leuca, Ostuni ecc.

Basta quindi una minima organizzazione per ottenere già in campagna un'oliva di qualità, molita con molta rapidità, per un olio da lasciare a riposo in un contenitore d'acciaio fino ai primi freddi. E poi, con un imbottigliatore di poche centinaia di euro e un'etichetta elaborata dalla fantasia dei Vostri figli, portatelo alla prossima "fiera" in una bruna bottiglia che lo protegga dal sole invadente, offritelo su delle gustose friselline di grano in un piatto di terracotta locale e vedrete i signori stranieri offrirVi per il suo acquisto prezzi che mai avreste potuto immaginare di ricavare da un prodotto della Vostra terra!



La coltivazione dell'olivo a Taurisano si è diffusa intorno alla prima metà del XIX sec., quando il proprietario del feudo, il duca Nicola Lopez y Royo, insieme al cavaliere Massimo Colosso, proprietario del feudo di Ugento, decisero di colonizzare le loro masserie.