

**RELAZIONE PER IL CONVEGNO PIANTE OFFICINALI E SARDEGNA:
UN PATRIMONIO DA DIFENDERE E VALORIZZARE**

Irene Minardi (Presidente ASSOERBE)

La realtà produttiva ed economica italiana

Innanzitutto mi preme ringraziare in primis, il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, qui rappresentato dal Dr. Alberto Manzo e dal Dr. Giovanni Piero Sanna, che ha patrocinato questo evento e naturalmente la segreteria organizzativa Laore (Agenzia regionale per lo sviluppo dell'Agricoltura) nella persona del Dr. Riccardo Laconi, per il SISTE la Dr.ssa Marinella Trovato, la Regione autonoma della Sardegna e il comune di Pula.

Parlare di realtà produttiva ed economica delle piante officinali in Italia significa inevitabilmente entrare nel vivo di quelle che sono le difficoltà che noi aziende di trasformazione/lavorazione incontriamo tutte le volte che ci confrontiamo con i produttori.

Come presidente di ASSOERBE (Associazione nazionale di categoria che rappresenta le aziende italiane che operano nel settore delle piante medicinali e aromatiche e da profumo, delle spezie, degli estratti vegetali, degli oli essenziali e dei loro derivati) ma soprattutto come potenziale azienda acquirente, credo di poter affermare, non me ne vogliano gli intervenuti, che dovremo continuare ad affrontare un cammino, **lungo**, perché sono anni che se ne parla, e **difficoltoso** perché comunque irto di potenziali criticità, conoscendo le quali si può comunque guardare al futuro in maniera positiva.

Partendo dal presupposto che la produzione di piante officinali intesa, come attività agricola per **fornire la materia prima erboristica attraverso la coltivazione** e la **raccolta spontanea**, è sempre stata considerata marginale, in raffronto ad altre produzioni agrarie, è **pur vero** che le piante officinali sono oggetto in questi ultimi anni di un rinnovato interesse da parte degli operatori agricoli; non dobbiamo dimenticare che l'Italia è stato il primo paese al mondo a disciplinare la coltivazione, la raccolta ed il controllo di qualità delle piante officinali con la legge n.99 nel 1931. Definito a lungo "un settore di nicchia" dobbiamo cercare di farlo diventare **"una eccellenza da difendere"** come esplicitamente affermato recentemente da rappresentanti del Ministero della Salute.

I motivi di questo rinnovato interesse sono da ricercare, da un lato, in un crescente aumento dei consumi di prodotti di erboristeria, sia in Italia che in Europa e del conseguente impiego delle piante in numero sempre maggiore in campi farmaceutico, alimentare, cosmetico, liquoristico e veterinario. Dall'altro lato dalla forte necessità per gli agricoltori di ricercare nuove produzioni e nuove opportunità commerciali in momenti particolarmente difficili per l'agricoltura in generale; in questo quadro si aggiungono le garanzie richieste dai consumatori sull'integrità e la qualità dei prodotti erboristici che rendono dunque estremamente importanti la definizione di chiare procedure di coltivazione e di trasformazione.

Nuove opportunità commerciali esistono ma vanno, mi preme sottolinearlo, ovviamente **ben ponderate**.

Come azienda di trasformazione, una ditta come la mia, che non è tra i leader di mercato, riceve sempre più frequentemente richieste del tipo :

“Sono un agricoltore con ampia disponibilità di terreno cosa potrei coltivare?”

“Ho disponibilità di lavanda fiori o di calendula essiccati? Siete interessati?”

“Siamo membri di una comunità montana che ha la possibilità di usufruire di terreni incolti e potenzialmente produttivi, conviene dedicarsi alla raccolta di piante officinali?”

Con queste domande ho cercato di sintetizzare le tre più frequenti tipologie di agricoltori potenziali.

Partiamo dalla prima *“Sono un agricoltore con ampia disponibilità di terreno cosa potrei coltivare?”*

Ci troviamo davanti in questo primo caso ad un potenziale produttore sicuramente entusiasta.

La prima cosa che cerchiamo di sondare è il suo **grado di esperienza** per sapere in poche parole se parte da zero oppure no.

A questa prima tipologia di potenziale fornitore, che ci fa una richiesta che noi valutiamo molto generica e in cui percepiamo che la passione supplisce alla scarsa conoscenza del settore, il tipo di risposta che noi diamo è solitamente, nostro malgrado, di smorzare i facili entusiasmi.

In altre parole cerchiamo, se mi consentite, di fare far loro una **sorta di esame di coscienza**; i mezzi e la determinazione non sono, ahimè, sufficienti per intraprendere questo cammino.

Dal punto di vista pratico si cerca di “dirottarli” verso strutture in grado di fornire loro assistenza di tipo tecnico e agronomico; li indirizziamo verso associazioni quali FIPPO in grado di dare loro indicazioni pratiche sintetiche di base e soprattutto di conoscenza, elementi che ahimè non sono così immediati (conoscenza delle aziende semenziere, della pianta stessa, tempo balsamico, tecnica di raccolta, precauzioni per evitare/fermentazione del prodotto appena raccolto, diserbo, procedure di Buona Pratica Agricola).

Cerchiamo di dare loro un minimo informazione fornendo stampati dal titolo **evocativo** sulle **“problematiche”** di coltivazione mettendo in evidenza che si tratta proprio di potenziali difficoltà e forniamo **delle indicazioni di massima sulle piante che possono essere di anno in anno di nostro interesse con il relativo prezzo di acquisto**. Quindi procuriamo loro una sorta di consulenza **commerciale di base**.

Proprio quest’ultimo elemento **l’indicazione di mercato** che ovviamente è fondamentale per partire, comprenderete bene, non è facile da fornire.

Innanzitutto perché un esame delle reali potenzialità produttive e delle possibilità di mercato per le piante officinali, appare difficoltosa per le molteplici destinazioni cui le diverse specie commerciali possono essere destinate, in concomitanza con una domanda di mercato estremamente diversificata (es: la genziana per uso liquoristico è diversa da quella per uso erboristico).

In secondo luogo perché il settore delle piante officinali in Italia, soprattutto nella fase agricola della prima trasformazione, a causa dei volumi di produzione

contenuti risulta poco competitiva rispetto alla concorrenza estera e esposto per sua natura a fenomeni congiunturali come la **forte volatilità dei prezzi**.

Non si può prescindere poi, dal considerare l'influenza delle modifiche regolatorie per i derivati alimentari o integratori che siano, sia nel mercato interno che internazionale.

Infine la variabilità e talvolta l'imprevedibilità della domanda del mercato di sbocco riguardo alla singola materia prima per le aziende trasformatrici come la nostra si manifesta con picchi molto rapidi, il che ci "costringe", nostro malgrado, a dipendere fortemente dalle importazioni.

Paradossalmente, anche **le tendenze del momento**, sto parlando proprio della moda ovvero della tendenza del mercato a sponsorizzare o meno una determinata pianta insieme a certi inspiegabili condizionamenti, comporta un aumento dell'incertezza riguardo ai prodotti sui quali puntare maggiormente.

Tendenze che durano a volte anche pochi mesi, che possono essere generate da riviste o pubblicazioni di settore o da fenomeni globali che si diffondono con rapidità e che possono indurre in seri errori di valutazione (vedi il caso della sovrapproduzione di iperico di qualche anno fa o la grande diffusione delle culture di Goji bacche di quest'ultimo biennio con il mercato che sta già subendo i contraccolpi della sovrapproduzione e del calo dei consumi).

Questi fattori rendono estremamente complicata la determinazione della redditività prospettica delle colture e dei prodotti di prima trasformazione.

Adesso è vero abbiamo sicuramente un supporto ed un aiuto in più..... lo avete sentito prima con l'intervento del Dr. Manzo grazie all'interessamento del Ministero delle politiche Agricole e Forestali con la creazione del Tavolo tecnico di filiera per le piante officinali, nell'ambito del quale è stato creato **l'Osservatorio economico del settore delle piante officinali**. L'obiettivo di questo rapporto era descrivere le caratteristiche strutturali ed economiche dell'intera filiera delle piante officinali in Italia, collocandolo nel contesto internazionale. **Obiettivo centrato:** ora abbiamo un elenco delle piante officinali coltivate in Italia (elenco è stato realizzato con la collaborazione della FIPPO, di ASSOERBE e della SISTE) e con le stesse associazioni è stato realizzato il censimento delle stesse di interesse per il mercato nazionale anche di provenienza estera, distinte in base all'habitat, all'area di produzione, agli impieghi principali ed alle parti di pianta utilizzata quindi disponiamo di un **punto di partenza di grande importanza**.

Il database (che è stato realizzato a partire dall'elenco delle sostanze e preparati vegetali ammessi negli integratori) è stato aggiornato aggiungendo anche le piante destinate ad altri utilizzi: l'elenco complessivo contiene informazioni relative a 296 specie provenienti da diversi paesi del mondo che sono utilizzate come piante officinali in Italia.

E di queste ben **142** corrispondenti al 48% del totale sono coltivate o coltivabili nel nostro paese,

Inoltre ASSOERBE ha provveduto a stimare il consumo (inteso come utilizzo) da parte delle imprese operanti in Italia espresso in kg/anno nonché il valore all'ingrosso a prezzi 2012 con la conclusione che **l'impiego di officinali ammonta a circa 25 mila tonnellate l'anno, per un valore alla fase di ingrosso di circa 115 milioni di euro**.

Attualmente la principale fonte di approvvigionamento della materia prima vegetale officinale è rappresentata dalla produzione estera per il 70 % ma i volumi

di impiego potenziali per una produzione italiana ammonterebbero a quasi 18 mila tonnellate pari al 73% del totale. In termini di valore si stima un valore del mercato all'ingrosso di 74 milioni di euro.

Sappiamo dunque quali sono le principali specie per valore di mercato tra quelle coltivabili in Italia sono oltre a mirtillo nero, zafferano, vite rossa, ginkgo biloba, cardo mariano e passiflora. Di queste ultime solo la passiflora è coltivata su superfici e con i fabbisogni nazionali. ... quindi la prima e immediata conclusione a cui voi penserete allora lo spazio c'è

Molto spesso chi ci chiama o ci interpella, ha una struttura aziendale impegnata prevalentemente su altri fronti e quindi difficilmente possiede un'organizzazione specifica adeguata alla produzione di piante officinali.

Spesso l'agricoltore è portato a pensare ed ad agire secondo la prassi adottata per le tradizionali produzioni e questo fa sì che finisce di trovarsi in difficoltà. Inoltre, il potenziale produttore, volendo intraprendere la coltivazione delle piante medicinali ma rendendosi conto delle difficoltà, crede sia sufficiente investire superfici e risorse limitate che poi non lo mettono in grado di consegnare partite considerevoli, omogenee di prodotto e a prezzi interessanti.

In queste condizioni le attrezzature acquistate o costruite appositamente per la raccolta, l'essiccazione, la mondatura, pulitura e setacciatura, ventilazione - a volte anche calibratura dei semi- della droga diventano sottoutilizzate diminuendo l'efficienza produttiva.

Come categoria intermedia di trasformatori, ci hanno spesso accusato di oligopolio e di chiusura, diffidenza totale verso i potenziali produttori.

Non condivido questa posizione. Siamo noi per primi a desiderare il prodotto Italiano anche perché il mercato credetemi storce il naso quando vede sull'etichetta l'origine Cinese del finocchio seme.

La seconda categoria di produttori (quella che ci offre il prodotto già essiccato) con cui abbiamo contatti è quella che **invece ha acquisito nel tempo un proprio back ground** di esperienze. Anche questa categoria fortunatamente e lo rileviamo dal numero di richieste che il mio ufficio acquisti osserva, sta aumentando sempre di più. La caratteristica che li accomuna è il fatto di essere realtà circoscritte alla raccolta di poche specie e/o strettamente e territorialmente legate alle attività di trasformazione come la coltivazione di specie aromatiche quali menta, salvia, dragoncello, assenzio, santoreggia molto spesso collegate alle industrie liquoristiche e alimentari **in senso stretto** ma non solo; si è usciti in quest'ultimo caso da un'ottica "artigianale" per andare verso un tipo di coltivazione più razionale e meccanizzata semi-industriale con macchinari specifici studiati appositamente.

In questo caso lo sviluppo della relazione procede molto più velocemente: si verifica il prodotto attraverso la valutazione del campione essiccato e si valuta se è conforme agli standard; una cosa è certa; per queste aziende italiane il numero di specie coltivate non supera mai le 3-4 unità.

Qui ci troviamo di fronte a un produttore che è a differenza del precedente è sicuramente più **preparato, determinato, motivato** che è in grado di negoziare il prezzo in maniera adeguata, di dimostrare la propria competenza di **agricoltore informato** con una conoscenza elevata ma specifica della pianta officinale che coltiva e di come si possa operare al suo interno del mercato con possibilità di collocare alternativamente il prodotto fresco a ditte che producono estratti, oli

essenziali, tinture o ad estrarne del seme per le aziende semenziere, ad altri punti vendita. In altre parole hanno sempre sotto gli occhi il piano B; produrre specie officinali con discreto successo richiede al coltivatore un coinvolgimento attivo e una **conoscenza notevole**, una certa abilità imprenditoriale e una conoscenza (che parte prima di tutto dallo studio di una determinata pianta), una sensibilità tecnica particolare, ma anche e soprattutto **passione**, che permette di far fronte a terreni aridi, pendenze impraticabili, diserbi molto spesso fatti a mano con il falchetto; una vera e propria sfida credetemi!

La coltivazione è poi strettamente legata alla preparazione del prodotto per l'immissione nel mercato e per l'offerta alle ditte interessate. E' questa una fase di estrema delicatezza onde evitare di trovarsi con un prodotto non atto alla commercializzazione perché mal preparato, mal essiccato o perché mancante dei requisiti indispensabili per tale prodotto: aroma, profumo, colore, taglio.

Ma al di là del conoscere adeguatamente i mercati sui quali collocare i propri prodotti, questa è una categoria di potenziali produttori in grado di assicurare le principali caratteristiche che la pianta officinale deve avere:

- 1) **l'omogeneità** della droga che è una connotazione ricercata dall'industria in quanto le permette di arrivare più facilmente ad un prodotto finito (pensate ad esempio ad un amaro, un aperitivo che deve avere delle caratteristiche organolettiche costanti senza dover intervenire con correzioni particolari).
- 2) **la standardizzazione** del raccolto e dei relativi principi attivi contenuti, che è una caratteristica che sta assumendo sempre maggiore importanza alla luce delle sempre più sofisticate tecniche di controllo soprattutto per gli impieghi farmaceutici.
- 3) **la continuità** nella fornitura: avere piccoli lotti ora che è entrato in gioco anche il problema della rintracciabilità è un costo che per molte aziende di trasformazione è insostenibile. Quest'ultimo aspetto è fondamentale perché si deve evitare, dopo il primo momento di entusiasmo, di assistere ad un calo di produzione che mette in crisi l'azienda trasformatrice che deve trovare in tempi brevi materia prima da fornitori alternativi.
- 4) **Il valore aggiunto sul prodotto**: ovvero l'essere in grado di offrirlo sul mercato dopo averlo sottoposto **a diversi livelli di lavorazione** a seconda della richiesta dell'industria. E' evidente che il costo che noi paghiamo per una melissa più o meno parzialmente mondata non è lo stesso di una melissa grezza o intera che deve essere pulita, mondata; sono innumerevoli le fasi che il produttore può fornire per rendere il prodotto più appetibile per l'industria: la decorticazione, la selezione, il taglio. Non dimentichiamo che di grande importanza è soprattutto per il settore erboristico **l'aspetto morfologico** con fiori e foglie che devono mantenere il più possibile il colore e la compattezza originaria.

C'è infine il terzo caso di approccio: si tratta di coloro che ci interpellano per **la raccolta spontanea**. Lo stesso rapporto Ismea ha messo in luce come al momento una quantità compresa tra il 75% ed il 90% delle piante officinali commercializzate al mondo derivi dalla raccolta spontanea e che la coltivazione pur in costante incremento sia ancora una realtà marginale. Sicuramente in Europa si sta sviluppando un sistema agricolo e industriale basato sulla coltivazione ma in

diverse parti del mondo, specie Africa e Asia, la coltivazione è ancora lungi da sviluppare.

Si tratta soprattutto di raccolte che possono essere eseguite solo su commissione dei trasformatori che riguardano o specie difficili da ottenere attraverso la coltivazione (per esempio certe gemme, alcune tipologie di piante selvatiche come mentastri, certe tipologie di piccoli frutti) o particolari cortecce, fiori come quelli di ginestra, verbasco fiori per produrre qualche estratto particolare.

Questi raccoglitori comunque difficilmente lavorano senza averne l'incarico dall'azienda produttrice, vista l'onerosità di questa attività; si trovano a dover affrontare non problematiche tecniche, ma logistiche di elevata difficoltà.

E se la prima categoria di produttori che ho citato sono **entusiasti**, il secondo gruppo **determinato**, questa terza categoria la definirei attualmente **in via di estinzione ma sicuramente da sostenere e da promuovere**.

Che cosa hanno in comune questi tre casi: la difficoltà di fare incontrare un'**offerta frammentata e generica con una domanda concentrata e specifica**.

Manca di fatto un anello di congiunzione.

Era stato fatto un tentativo una decina di anni tra ASSOERBE e FIPPO una sorta di piano collaborativo per lo sviluppo in Italia della coltivazione delle piante officinali per far combaciare e mettere in linea domanda ed offerta.

I risultati furono tiepidi, ma con un apprezzabile lavoro propedeutico che aveva dato origini a delle conclusioni che ritengo semplici ma fondamentali: era stato fatto uno screening considerando solo le erbe di cui si ha esperienza in Italia sia come coltivazione o raccolta spontanea, era stata calcolata la concorrenza/convenienza delle grandi culture tradizionali per stabilire una soglia di redditività, ottenibile dalla coltivazione delle piante officinali anche in base ai prezzi di mercato internazionale.

Si era giunti alla conclusione che occorre fare una doppia lista di erbe ovvero erbe che possono essere prodotte in medio/grandi quantità (industrialmente e quelle che possono essere prodotte solo in piccole quantità (artigianalmente). Questa che può sembrare una considerazione apparentemente semplicistica è invece fondamentale.

Si era tenuto conto delle piante officinali destinate alla produzione di oli essenziali perché molte aziende agricole erano interessate esclusivamente alla loro trasformazione.

Si era giunti alla conclusione che la coltivazione di erbe per la produzione di semi/frutti (anice, finocchio) era in forte concorrenza con la produzione di cereali e quindi poteva essere presa in considerazione solo disponendo di macchinari ed impianti adeguati. E infine la coltivazione di erbe per la produzione di foglie intere monde (menta, melissa) era sconsigliata per l'elevata incidenza della manodopera come pure la produzione di radici che doveva essere limitata solo a quelle con maggiore redditività (echinacea, tarassaco, valeriana).

Avete visto quanto la tipologia di produttori con cui un'azienda di trasformazione deve confrontarsi sia la più varia. L'auspicio sarebbe quello di aver davanti una **unica figura/ente o uno specialista unico**.

Non me ne vogliate, se cito l'obsoleta figura dell'"erborista provinciale" apprezzabile figura di riferimento che è esistita fino al 1972; due anni dopo

l'approvazione della legge del 31, nel 1933, presso il Ministero dell'Agricoltura e Foreste e dell'allora Ministero delle Corporazioni fu costituita, la Commissione consultiva delle piante officinali che aveva il compito, proprio come oggi, di studiare e proporre i provvedimenti volti all'incremento ed alla migliore utilizzazione del patrimonio erboristico ed essenziero, approvare la costituzione dei consorzi per la coltivazione, raccolta, conservazione prima e manipolazione poi delle piante stesse.

Gli erboristi provinciali avevano il compito di censire e controllare le raccolte dell'intero territorio nazionale, una sorta di filtro collettore per noi aziende indispensabile.

Questo sarebbe, a mio avviso, un ruolo da reinventare ad hoc per l'erborista di oggi, che non dimentichiamoci ha conseguito una laurea triennale, e che potrebbe configurarsi come una sorta di tecnico esperto in grado di seguire le coltivazioni dalla semina al raccolto attento alle richieste prospettiche del mercato, per facilitare la collocazione del prodotto, una sorta di erborista orientato al marketing, senza pretese assolutistiche in ambito agricolo.

Nel ruolo di collettori altrettanto validi come non citare le **cooperative**. Il sistema cooperativistico per la produzione è una buona base di partenza ;un pò come accade in Francia per la coltivazione dello psillio seme, dell'elicriso o la raccolta del fucus. Questo consentirebbe l'acquisto di quelle attrezzature necessarie che costituiscono il presupposto per l'abbattimento dei costi ma anche perché potrebbe attingere ad aiuti economici o stanziamenti di settore ed eviterebbe all'azienda la frammentazione di cui parlavo prima.

Naturalmente anche le **sperimentazioni** in loco, meglio se supportate da un organismo a livello universitario, sono importanti, come pure seguire ed incentivare sempre più gli sviluppi della meccanizzazione con il supporto delle Facoltà Universitarie di agraria. Solo promuovendo diffusamente la raccolta meccanica che è specifica per le singole specie si potranno abbattere i costi di manodopera che in Italia sono proibitivi.

ASSOERBE si è impegnata in primis, a continuare a tenere aggiornati i valori di mercato che potrebbero confluire in **un ufficio borsa commerciale italiana delle piante officinali**.

E infine valorizzare il nostro prodotto: non dimentichiamo che l'origine italiana è un punto di forza rilevante creando, ideando noi per primi, magari con l'aiuto di Centri Studi e Ricerche, una domanda di mercato, così come è successo con il goji cinese o con l'acaj brasiliano che hanno letteralmente invaso il nostro mercato, puntando fortemente sullo stretto **legame col territorio** elemento competitivo per eccellenza così come si sta cercando di fare in altri settori economici in cui la tipicità è un fattore premiante.