

POTENZIALITA' ATTUALI PER UNA FILIERA DELLE PIANTE OFFICINALI IN ITALIA

Dott. Andrea Primavera

Agronomo e Presidente FIPPO
Federazione Italiana
Produttori Piante Officinali

1. Le piante officinali

1.1 Aspetti generali

Le piante officinali sono un gruppo estremamente eterogeneo di specie botaniche che sono caratterizzate per essere portatrici di sostanze, molecole, fitocomplessi, attivi che possono avere utilizzi diversi da quello alimentare. Talora sono designate come piante medicinali ed aromatiche, si può aggiungere anche "da profumo".

Nell'accezione accademica sono piante officinali solo le piante contenute nelle farmacopee (attinenti l'officina farmaceutica), secondo la legge sono officinali solo quelle dell'elenco del Regio Decreto 772 del 26 Maggio 1932, applicativo della legge 6 gennaio 1931 n. 99 di disciplina della raccolta e commercializzazione delle piante officinali medesime. Nella consuetudine invece sono un gruppo molto ampio che include senz'altro anche piante nuove e utilizzi nuovi, diversi da quelli alimentari, ma sempre connessi con la salute ed il benessere o anche, emergono sempre più, usi come "chimica verde".

Riferendosi all'ultima definizione proposta nel Report ISMEA del 2013:

"...sono una categoria ampia di specie botaniche, che hanno in comune la proprietà di essere vettori di sostanze dotate di attività specifiche, sensoriali, biologiche e farmacologiche. Non è possibile farle rientrare in categorie nella maniera classica dell'agronomia (erbacee, leguminose, arboree, legnose, orticole, ecc.) per via della loro peculiarità, che le rende una classe di piante trasversali dal punto di vista botanico, agronomico ed ecologico."

Pur non essendoci un censimento ufficiale, alcune fonti asseriscono che al mondo esistono non meno di 20.000 specie diverse che possono essere incluse in questa tipologia. In Europa i maggiori utilizzi sono riferibili a 450 circa maggiori piante. Da queste piante si ottengono un'ampia gamma di derivati che vanno dalla "droga" (la pianta semplicemente essiccata), agli oli essenziali, fino agli estratti purificati e le basi isolate per i processi di emulsione. Sul mercato quindi troviamo qualcosa come 1.500 - 2.000 articoli diversi, tutti derivati da piante officinali e identificabili come "botanicals".

Il mercato europeo tratta circa 450.000 - 500.000 tonnellate di erbe gregge e derivati all'anno ed è alimentato in buona parte ancora dalla raccolta di stock spontanei. A livello mondiale la raccolta spontanea costituisce l'85% dell'approvvigionamento. In ambito della produzione europea possiamo stimare una percentuale inversa, compresa fra il 60 e il 75% di coltivazione e solo il rimanente è raccolta spontanea. Il fenomeno della raccolta spontanea è in calo strutturale a causa dell'avanzamento economico delle regioni di tradizionale raccolta (Est Europa, Anatolia e Nord Africa) anche se la crisi economica, la competizione con le grandi colture potrebbero far tornare in auge anche questa antica forma di sostentamento delle popolazioni rurali.

La coltivazione razionale sembra però essere un necessario passo per alimentare in modo costante e sicuro un mercato che di giorno in giorno amplia i suoi confini. I paesi maggiori produttori e nel contempo maggior consumatori sono India e Cina; si ritiene che solo una minima parte di queste piante officinali vengano da agricoltura.

1.2 Dati statistici e informazioni fattuali

E' indispensabile uno sguardo almeno europeo per comprendere il fenomeno. In Europa la coltivazione è un fatto di nicchia ma vanta circa 200.000 Ha di superfici dedicate. Il maggior produttore è la Polonia con circa 50.000 Ha. Si coltivano camomilla, menta, iperico, valeriana e molte altre. Segue la Francia con circa 38.000

Ha, oltre un terzo a lavanda (ibrida in prevalenza) per la produzione di oli essenziali destinati all'industria dei detersivi, due terzi è papavero per l'estrazione di farmaci. Segue la Germania con circa 10.000 ha con una grande diversità di specie.

I dati certi e precisi sono solo quelli della Francia dove il sistema delle organizzazioni interprofessionali effettua censimenti precisi ed aggiornati.

Relativamente all'Italia occorre dare conto di quanto presentato da ISMEA, insieme a FIPPO, Assoerbe e SISTE nel report presentato nel luglio del 2013. La superficie complessiva evidenziata. A

partire da dati incrociati del censimento ISTAT 2011 e dell'AGEA, è attorno ai 7.200 ha cui si vanno sommando, a seconda dei punti di vista, circa 1.200 Ha di bergamotto da essenza che è una produzione tipica del nostro paese. La prima coltura è il coriandolo (*Coriandrum sativum* L.) per impiego sementiero. Le altre colture sono menta piperita, lavanda ibrida e lavanda vera, liquirizia, origano, assenzio gentile, passiflora, coriandolo, etc.

La produzione nazionale di queste superfici si attesta sulle 9.500 tonnellate. Il consumo interno di erbe officinali e derivati è invece stimato circa 25.000-30.000 tonnellate di cui 1/3 destinato al mercato della salute (integratori, cosmetici e farmaci) e 2/3 all'alimentare (infusi, aromi e bevande). I produttori censiti dal lavoro sono risultati essere oltre 2.940.

Va detto che però una buona parte delle produzioni di officinali, e delle aziende, sono in realtà colture annuali da seme aromatico, probabilmente da impiego sementiero (coriandolo, meliloto) e che rappresentano oltre il 50% della produzione italiana ma non hanno una rilevanza nella filiera nazionale dei prodotti trasformati. Le aziende strutturate, ovvero con un orientamento prevalente e stabile in tale produzione, in realtà sono non oltre 400, come aziende singole o talora associate in cooperative, associazioni e consorzi e la produzione di quest'ultime, al netto di coriandolo.

1.2.1 Agricoltura biologica

E' emerso che le superfici biologiche sono ancora relativamente piccole rispetto alla totalità del coltivato, ma vi è una crescita costante. Ciò viene evidenziato dai numeri, anche se non ci sono dati comprensivi ed ufficiali. Una ricerca svolta dall'Europam (www.europam.net) nel 2002 riguardante solo alcuni paesi (FR, D, NL, UK, D, A, IT, GR, S) evidenziava che su 54.927 Ha di colture officinali solo 2.056 erano biologici, pari, pertanto, al 3%.

Oggi pur non avendo dati ufficiali possiamo estrapolare quanto segue: 900 Ha sono solo quelli bio della Germania (dati Saluplanta 2009), 1.124 Ha (dati FIPPO 2009) in Italia, e la Francia ha certificato molte superfici a lavanda ibrida e ad altre erbe aromatiche per un totale di 2.235 Ha (dati Biopartenaire) con una crescita dell'80% rispetto al 2002.

Quindi in soli tre paesi abbiamo più del doppio della superficie bio che 10 anni fa avevamo in 9 paesi. Ampie ma fluttuanti di anno in anno, sono anche le zone di raccolta spontanea in Europa soprattutto al di fuori dell'UE. Sorprendente come in Italia, dati 2011, circa il 41% delle coltivazioni di piante officinali sia biologico restando un esempio unico in Europa.

2. Gli utilizzi delle piante officinali nei prodotti finiti

Le piante officinali hanno una grande gamma di utilizzi spesso sconosciuti ai più. Oltre all'impiego nei prodotti salutistici vi è un vasto impiego nel settore alimentare, nel farmaceutico, nella cosmesi e nell'alimentazione degli animali.

In termini quantitativi l'alimentare è sicuramente il settore più ampio ove sono ricompresi le erbe aromatiche, gli aromi e le preparazioni aromatiche a base vegetale usate nelle carni e nelle bevande, le erbe da infuso, il cui consumo prescinde dal contenuto salutistico (si pensi alla camomilla o al karkadé). Ci sono poi gli aromi dolciari e le bevande alcoliche che contengono sotto forma di aromi e ingredienti delle piante officinali oltre alle più note spezie.

Il settore farmaceutico utilizza le piante per derivare estratti concentrati, o basi emisintetiche che finiscono, dopo una purificazione e modificazione, nel farmaco etico come ingredienti attivi.

Il settore dei prodotti salutistici è sicuramente un settore molto dinamico e che offre la più ampia gamma di prodotti a base di erbe con finalità di benessere. Le erbe sono presentate al consumo come tisane (con valenza salutistica) tinture alcoliche, sciroppi e sempre di più in forme farmaceutiche, come compresse, opercoli, bustine etc.

La cosmesi utilizza le erbe essenzialmente come profumi o, più recentemente, come ingredienti attivi (antiossidanti, lenitivi, etc.). Va detto per inciso che in un cosmetico la possibilità di impiego dell'ingrediente vegetale è limitata.

Nuovi utilizzi delle erbe, prevalentemente come ingredienti elaborati, sono quelli che riguardano i functional foods, gli alimenti per animali e il gruppo vasto dei fitochemicals in cui sono possiamo raggruppare una serie di ingredienti attivi, sostitutivi della sempre meno accettata chimica petrolifera, andando dagli insetticidi, agli anti-ossidanti tecnici fino ai coloranti naturali.

La gamma degli utilizzi si va ampliando via via che si ravvisa la necessità di avere prodotti maggiormente eco-compatibili ed incontrare i nuovi orientamenti del mercato.

● *La filiera delle piante officinali in Italia*

Data la grande complessità del settore la filiera appare non come un'entità lineare ma come una sorta di web di operatori che interpretano ruoli diversi a seconda della loro posizione e della

impostazione imprenditoriale. Anche in questa parte si da conto del lavoro dell'Osservatorio Economico & Dati Statistici, che ha collaborato alla redazione del report ISMEA. Le figure che troviamo sul mercato sono di seguito elencate.

3.1 Produttori (e raccoglitori) primari

Sono imprese agricole che conducono aziende miste, in parte più o meno rilevante, dedicate a piante officinali, spesso specializzate su 4-5 di specie delle quali effettuano sempre anche la trasformazione primaria, ovvero l'essiccazione o la distillazione in strutture proprie o gestite in forma associata. In Italia ci sono circa 400 operatori di questo tipo fra cui spiccano alcune cooperative (vedi tabella).

La produzione è concentrata in Piemonte, Alta Valle del Tevere, fra Umbria e Toscana e in Sicilia. In Calabria troviamo bergamotto e liquirizia. I raccoglitori sono imprese individuali che svolgono un'attività legata alla tradizione della famiglia o del territorio, e seppure in via di scomparsa, sono sempre una realtà importante e se ne stimano circa un centinaio.

I raccoglitori spesso conferiscono direttamente presso centri di essiccazione di cooperative o altri utilizzatori che utilizzano il prodotto come fresco (es.: industrie omeopatiche, produttori di estratti). Oltre alle aziende come sopra descritte ci sono produttori a contratto che coltivano specie come il coriandolo, psillio, lino, che non richiedono equipaggiamenti speciali, conferendo poi a grossisti specializzati in quelle date materie prime.

I soggetti che si caratterizzano come aziende agricole strutturate possono raggrupparsi in due categorie di imprese: agroindustrie e imprese a filiera integrata.

3.1.1 Agroindustria

Le agroindustrie, di cui troviamo esempi in Piemonte, Sicilia, Toscana, sono aziende cooperative o medie aziende che puntano su una produzione di quantità. Le superfici investite a piante officinali superano i 5 Ha, arrivando anche ad alcune decine se non un centinaio di Ha.

Oltre ad avere coltivazioni stabili di piante officinali, hanno attrezzatura agricola, ma soprattutto un centro aziendale puntualmente attrezzato per effettuare delle manipolazioni post-raccolta. Queste possono essere l'essiccazione, la distillazione, gli estratti semplici. Possono anche fare ulteriori lavorazioni, ad esempio sull'essiccato, per portarlo ad uno stadio di semilavorato. L'imprenditore è caratterizzato da una grande esperienza in agricoltura ed elevata professionalità su un numero anche elevato di specie che sono coltivate come un insieme omogeneo.

L'azienda agroindustriale per accedere al mercato in genere conta su un ordine, su un programma e talora su un contratto di coltivazione e per cui coltiva solo il venduto o quasi. I prezzi di acquisto sono in genere bassi, ma anche lo standard del prodotto deve rispondere in modo specifico solo alle esigenze del committente, così che l'agricoltore deve solo pensare ad ottenere una buona qualità industriale, con il minimo dei costi. L'approccio al mercato di questo tipo di impresa è di solito passivo o debolmente attivo, accettando gli input provenienti dai committenti e talora sperimentando in proprio nuove specie officinali in base ai rumors del settore.

3.1.2 Filiera integrata

Le imprese a filiera integrata sono invece delle aziende agricole di solito di piccola dimensione, con dovute eccezioni, che realizzano al proprio interno tutta la filiera dal seme al prodotto finito. L'integrazione è una strategia di sopravvivenza necessaria a fronte di un mercato del prodotto all'ingrosso fortemente selettivo verso realtà più competitive ed attrezzate. La superficie coltivata di regola è limitata a pochi ettari, ma talora a veri e propri "giardini botanici" dove il prodotto è raccolto e lavorato nell'immediatezza. L'azienda ha un laboratorio per lo sviluppo e la produzione di una vasta gamma di prodotti finiti che spaziano dall'alimento, al cosmetico fino al dispositivo medico.

Si avvale di consulenti e di terzi prestatori d'opera per completare il ciclo produttivo di prodotti di cui prepara solo l'ingrediente agricolo. Il titolare è meno avvezzo alle faccende di campagna, ma molto più esperto di piante, di medicina naturale, di mercato. L'azienda a filiera integrata, riguardo all'approccio al mercato è invece fortemente focalizzata ad individuare costantemente le esigenze del consumatore e sfornare sempre nuovi prodotti in grado di sollecitarne l'interesse.

La coltivazione pur rimanendo il cuore dell'azienda, grazie alla fornitura di materie prime sceltissime, è meno importante della trasformazione in prodotto finito. Per questo l'azienda ha un laboratorio, talora sofisticato rispetto alle dimensioni dell'azienda, in cui elabora i vegetali in prodotti finiti. I valori della coltivazione, spesso biologica, insieme con quelli del territorio, della tradizione e dell'autenticità sono parte indissolubile del prodotto.

Lo sforzo economico ed imprenditoriale, nella piccola realtà, come nella grande, è però costantemente focalizzato sulla proposta, diffusione e vendita dei propri prodotti. Piccole aziende lo fanno aprendo punti vendita aziendali, nei mercatini via e-commerce. Le medie e grandi aziende lo fanno dispiegando una cospicua forza di vendita e distribuzione

3.2 Commercianti all'ingrosso

Sono poche aziende che acquistano materia prima tanto (e preferibilmente) dal mercato estero quanto sul mercato nazionale. Di regola comprano il prodotto in grandi lotti, lo rilavorano lo confezionano sempre in bulk e lo rivendono ai downstreamers. Esiste una certa specializzazione degli operatori essendoci alcuni che commerciano in "botanicals" altri che commerciano in spezie e aromi alimentari. Le erbe bio fanno parte dell'offerta di molti operatori che però lamentano costantemente la mancanza di materia prima e pertanto relegano al prodotto bio una nicchia. Sono però sorte anche aziende specializzate in commercio di prodotto biologico all'ingrosso che si rivolgono volentieri ai mercati esteri anche per le specie botaniche continentali e mediterranee (salvia, timo, rosmarino) dove le reperiscono a prezzi più convenienti o, più spesso, con una maggiore sicurezza delle forniture.

3.3 Utilizzatori industriali e altri downstreamers

L'utilizzatore industriale è classificabile in sottocategorie di impresa, ciascuna afferente a determinati prodotti semi-finiti o finiti. Troviamo così aziende che producono estratti o traggono ingredienti di vario tipo dal prodotto agricolo che acquistano sul mercato. Il prodotto è ancora una materia prima che viene poi acquistata da altre figure sottostanti che la trasformano o la formulano in prodotti finiti.

Ci sono aziende che manifatturano prodotti per conto di altre aziende, trasformando, formulando e confezionando le erbe o i derivati fino al prodotto finito per conto di operatori commerciali che non dispongono di strutture proprie. Sono i così detti terzisti che rappresentano una categoria molto vivace e sempre alla ricerca di materie prime. Altri utilizzatori manipolano il prodotto e lo confezionano per il mercato al dettaglio, disponendo di un proprio marketing e una propria forza vendita. In questo ambito il prodotto bio trova una collocazione ancora marginale e fatica a farsi spazio se non nelle imprese che vanno poi sul punto vendita.

Chi utilizza le erbe come ingredienti (es.: estratti o prodotto altrimenti concentrato) che entrano in composizioni non vedono un'utilità a proporre una pianta officinale certificata quando essa sarà mescolata ad ingredienti non certificabili. Il prodotto bio è per questi operatori una maggiore garanzia sul piano della sicurezza e la contaminazione.

3.4 Brokers e intermediari

Sono sostanzialmente dei conoscitori/esperti del settore che reperiscono materie prime da varie fonti, in prevalenza dall'estero, per una clientela molto diversificata. Non dispongono di magazzini e non manipolano il prodotto. Sono figure che sono seriamente penalizzate dall'avvento di internet, ma che hanno ancora un bagaglio vasto di conoscenze personali e di contatti che favoriscono gli scambi e si avvantaggiano degli acquisti in grandi quantità. Sono fra i primi ad accorgersi della domanda e a disseminare fra operatori il trend del mercato.

3.5 Aziende commerciali pure

Sono aziende prive di struttura produttiva ma si occupano della progettazione dei prodotti che poi fanno realizzare da terzisti o industrie strutturate che forniscono un prodotto chiavi in mano. Compito dell'azienda è creare un prodotto e poi portarlo alla vendita. In questo segmento della filiera vi è una competizione molto spinta che ha portato ad una grande diversificazione del messaggio al consumatore.

Uno degli elementi di diversificazione molto molto valido, e accettato, è il marchio di prodotto biologico, ove questo è possibile applicarlo. Al momento solo alimenti, integratori alimentari e alimenti per animali sono certificabili (in quanto cibo) mentre la cosmesi è soggetta a sistemi di certificazione privata.

Queste aziende hanno progressivamente incrementato la parte del listino bio, ritenendo questo plusvalore strategico per la competizione con le altre aziende.

3.6 Dettaglianti

I punti vendita che presentano prodotti a base di erbe o comunque connotati dalle erbe (escludiamo pertanto i prodotti dove le erbe sono ingrediente minoritario) sono stati a lungo soltanto le erboristerie. Con la diversificazione dell'offerta le erbe sono entrate diffusamente anche in farmacia sotto forma di integratori fitoterapici.

Quindi nei negozi del naturale (in senso lato) e successivamente hanno guadagnato spazio in grande distribuzione dove prima erano solo nell'angolo delle spezie. La vendita di prodotti a base di erbe ora si allarga anche nelle spa e centri benessere e nei negozi di prodotti tipici, con una distinzione fra cibo e funzione salutistica sempre più sottile.

Una parte importante della vendita diretta di erbe e loro preparati è oggi condotta in maniera diretta dal produttore agricolo che trasformando le erbe in vari prodotti a valore aggiunto li vende direttamente in azienda, su punti vendita collegati, nei mercatini e a anche in internet.

3.7 Associazionismo

Esiste un'associazione nazionale che è la Federazione Italiana Produttori Piante Officinali (altrove detta FIPPO) e che raggruppa circa 116 iscritti che attraverso cooperative e associazioni di produttori raggruppa oltre 200 coltivatori. Questi (dati 2010-2011) hanno coltivato 1.406 ha di piante officinali con la produzione di 520 tonnellate di materie prime, fra oli essenziali ed erbe essiccate. Il 46% dei coltivatori della FIPPO sono certificati bio e la gran parte di questa produzione prende le strade dell'estero o viene commercializzata in proprio all'interno di aziende a filiera integrata.

Esistono poi delle associazioni di produttori e cooperative che raggruppano diversi coltivatori e hanno in comune strutture per la seconda trasformazione (essiccatoi, distillatori) e per lo stoccaggio del prodotto. Esse si occupano anche di commercializzare il prodotto. Fra queste citiamo l'APPO Marche, l'APPO Friuli, l'APPOM del Molise, il Consorzio dei Produttori Sardi di P.O. cui si affiancano molte altre piccole realtà associative nate con lo scopo di dare impulso al settore.

La FIPPO cerca di radunare e di rappresentare al meglio gli interessi del settore lanciando iniziative sulla divulgazione e sulla formazione tecnica. Sta lavorando ad un progetto per un marchio italiano. Lavora intensamente per far emergere un mercato trasparente che faccia sviluppare il settore in modo armonico. Pubblica un bollettino quadrimestrale specializzato sul settore.

4. La produzione delle officinali: aspetti concreti

4.1 Aspetti agronomici e produttivi generali

La coltivazione delle piante officinali è un'attività da sviluppare in Italia perché il mercato ne ha bisogno e l'agricoltura ha necessità di diversificarsi. Va detto che la coltivazione non può prescindere dalla trasformazione delle erbe che va fatta nell'azienda agricola in forma singola o meglio associata, per ridurre i costi degli investimenti.

Le piante officinali si prestano molto ad essere coltivate in biologico perché sono piante rustiche e difficilmente da intensificare oltre un certo limite. La quasi totale assenza di mezzi tecnici (agrofarmaci in particolare) registrati e sviluppati per queste colture di nicchia, rende il percorso bio molto interessante, anche in relazione al trend del mercato. Sul piano tecnico, la lotta alle erbe infestanti, è sicuramente il maggior fattore di perdita in campo del prodotto. Lo sviluppo di una lotta meccanica "di precisione" è comunque una realtà e si è sviluppata attorno alle cooperative alpine di erbe della Svizzera.

Esiste pertanto una gamma di macchinari utilizzabili per la difesa delle piante officinali dalle malerbe. La difesa dei parassiti è un problema minore quando si adottino criteri razionali di scelta della specie in base al pedoclima, fatto anche questo tutt'altro che semplice. La lotta ai parassiti comunque non è ancora un problema molto sentito dalle aziende se non in specifici casi (es.: menta piperita).

Sicuramente invece è un problema la difesa del prodotto immagazzinato che è estremamente suscettibile agli insetti. Infatti, quando le erbe commerciate sul mercato internazionale soffrono di contaminazioni da pesticidi, questi sono insetticidi che vengono usati nella difesa del prodotto stoccato. Il magazzinaggio razionale è quindi senz'altro un'altra premessa per una produzione di piante officinali.

Molto critico è l'approvvigionamento di materiale vivaistico-ementiero. Prima di tutto c'è una grande confusione fra officinale e ornamentale, vedasi il caso della confusione fra lavanda tout court e le varietà lavanda ibrida e vera. Chi impianta le officinali lo fa spesso ricorrendo a produttori non specializzati e quindi mette in campo materiale non qualificato per la produzione per il mercato.

Se andiamo a vedere i vivaisti specializzati, gli operatori sono pochissimi e fanno fatica ad approvvigionare il mercato con materiale idoneo, che spesso viene direttamente dall'estero. Per i

semi l'estero al momento è la fonte di approvvigionamento quasi obbligata. Ci sono ditte, fra cui anche una italiana, che hanno ormai nella loro gamma semente di officinali (anche bio) ma mai in grado di soddisfare il fabbisogno, non tanto quantitativo, ma qualitativo di semente. Soprattutto il mercato chiede una grande varietà di specie in piccola quantità, cosa che rende abbastanza difficile dare una risposta di tipo professionale.

Infine le tecnologie di post raccolta (essiccazione, distillazione, taglio e selezione delle erbe) sono ancora molto poco conosciute e poco diffuse. E' un ambito che va sviluppato soprattutto per gli aspetti energetici che incidono moltissimo in questa fase agricola, sui costi del prodotto finale.

4.2 Tecnica colturale delle officinali

Le piante officinali sono una famiglia molto vasta di specie botaniche in cui sono rappresentate molte forme vegetative, dalle specie erbacee annuali fino alle perenni arboree. Per semplificare l'argomento tratteremo un gruppo omogeneo di specie erbacee più comuni e diffuse. Fra queste abbiamo annuali (es.: camomilla, malva, anice) e poliennali (salvia, lavanda, rosmarino), e ne esamineremo gli aspetti fondamentali della tecnica colturale e dei principali problemi della produzione.

4.2.1 Moltiplicazione

La moltiplicazione può avvenire per seme o per talea. La moltiplicazione per seme può essere fatta per semina diretta o per in serra con trapianto successivo della piantina. La semina diretta è possibile ed è consigliata per le specie annuali (camomilla, calendula, finocchio, anice) o per specie poliennali che abbiano una crescita rapida ed una buona germinabilità del seme, come la melissa, la salvia o il timo.

Per la maggior parte delle poliennali, vuoi per il costo del seme, vuoi per la relativa lentezza di accrescimento si preferisce una semina in serra in contenitori alveolati per la produzione di piantine. La semina può essere fatta in febbraio per trapianti primaverili o in luglio per trapianti autunnali. Il trapianto autunnale è sempre preferibile dove non vi sia la possibilità di irrigare la coltura in estate. Di solito la piantina richiede da 60 a 90 giorni per essere trapiantata e quindi semine tempestive sono indispensabili per un successo.

La moltiplicazione per talea invece è utilizzata per specie ibride che non producono semi (lavanda ibrida, dragoncello, menta piperita) o per quelle specie delle quali si vuole mantenere una stabilità del carattere. Va detto che la moltiplicazione per talea o divisione del cespo è sempre più costosa della moltiplicazione per seme, con alcune eccezioni. La talea viene prelevata in primavera e messa a radicare sotto serra per un impianto estivo-autunnale oppure in autunno per un trapianto nella successiva primavera.

Le talee danno un risultato migliore in campo ma costano fino a 10 volte tanto la piantine in contenitore. Molto difficile il reperimento del materiale di propagazione, semi e piantine. In particolare da agricoltura biologica. In Italia ci sono alcuni vivai che hanno un'esperienza sufficiente e forniscono materiale certificato bio. Per il seme invece oltre a poche referenze italiane si può cercare del materiale molto selezionato e di varietà idonee in Germania, Francia e Svizzera. Ormai alcune ditte hanno anche una discreta gamma di sementi bio.

4.2.2 Le concimazioni

Non esiste una consolidata letteratura per l'impiego di concimi chimici nella coltivazione delle piante officinali. In generale si adottano dosi e somministrazioni specifiche per specie, adottando i dosaggi bassi, specie per azoto e fosforo, tenendo in considerazione la permanenza della coltura in campo e la mobilità degli elementi nutritivi nel suolo. In generale occorre moderare le concimazioni azotate in pre-trapianto e distribuirle invece durante la fase di crescita anche in più rate, ad esempio dopo ogni taglio.

Il fosforo va dosato accuratamente e somministrato all'impianto della coltura. Il potassio è un elemento importante nelle piante da radice, in genere abbondante nei nostri suoli, va somministrato in rate annuali, alla ripresa vegetativa. Per il resto si demanda a specifiche schede tecniche delle piante. Molto più favorevole ed equilibrata è la concimazione organica. Il criterio per una concimazione razionale è sempre quello della restituzione della sostanza organica e in questo non ci discostiamo dai canoni dell'agricoltura biologica.

Vi sono piante più amanti del concime organico, che di solito le troviamo in natura nei terreni ricchi di humus, come l'ortica, la bardana, il rabarbaro, altre più propriamente "ruderali", ovvero sopravvivono anche in condizioni di suoli poveri e difficili. In produzione occorre però sempre

garantire apporti di sostanza organica in modo da restituire la mineralizzazione annua con un aggiunta per tendere all'arricchimento dei suoli. Di norma nei terreni italiani una buona concimazione organica si ha con un apporto di 1.500 - 2.000 Kg di humus. Utilizzando del letame con resa in humus del 15% dovrò apportare 13 - 15 t di letame come minima restituzione, ma è buona regola almeno raddoppiare per favorirne l'accumulo nel terreno.

4.2.3 Irrigazione

Anche per questo punto dobbiamo dire che le officinali sono erroneamente considerate piante non irrigue o arido resistenti. Sicuramente ci sono erbe, così dette steno-mediterranee, che resistono molto bene in asciutta, ma farle produrre è un'altra cosa.

Per semplificare possiamo raggruppare le piante officinali in colture asciutte, colture semi-irrigue e colture irrigue.

Sono piante officinali coltivate senza irrigazione le specie a ciclo autunno-invernale, di regola annuali, oppure le annuali primaverili-estive, tipo semina e trebbia, per intenderci, che sono coltivate senza apporti irrigui. Fra queste citiamo la camomilla (a semina autunnale) il finocchio, l'anice, il coriandolo, etc.). a semina primaverile estiva. Ci sono poi alcune piante che possono essere coltivate in idonei terreni senza l'ausilio dell'acqua, contando solo sulla produttività naturale e sono le aromatiche classiche, ovvero salvia, rosmarino, timo, origano, lavanda, alcune arbustive e alcune poli-annuali (esempio giaggiolo). Va detto che tale pratica è fattibile solo nei terreni naturalmente profondi e ricchi di argilla. Per una produttività più costante e una più lunga durata degli impianti, una irrigazione parziale potrebbe essere utile su alcune specie, avendo a disposizione una quantità di acqua limitata, come potrebbe essere quella accumulata in invasi collinari, stoccaggi di recupero da superfici edificate e simili. Per queste piante l'acqua erogata con sistemi a risparmio idrico, ad esempio, dopo il taglio o in prossimità della salita a fiore nei periodi di maggior caldo, può essere ben ripagata in termini di produzione e prolungamento della vita dell'impianto. Per tale conduzione semi-irrigua, è necessaria una disponibilità di 900 - 1200 mc/ha di acqua somministrata in 3 irrigazioni estive.

Altre piante invece non possono essere coltivate se non si ha piena disponibilità di acqua, parliamo di specie nitrofile, di pianura o addirittura semi-igrofile, come ad esempio la menta o la bardana o la valeriana. Per tali specie l'irrigazione è *conditio sine-qua-non* per la produzione. La menta piperita ad esempio ha un fabbisogno irriguo pari a quello del mais, ovvero fra i 4000 e i 5000 mc/ha/stagione, in 8 - 10 somministrazioni estive.

Le colture irrigue devono essere irrigate lontano dalla raccolta, per evitare un inutile accumulo di acqua nei tessuti che incide poi nel trasporto del materiale raccolto, ma soprattutto nei costi di essiccazione.

Fabbisogni irrigui delle specie officinali

Colture asciutte	Semi irrigue	Irrigue
Achillea, anice, assenzio, biancospino, camomilla, coriandolo, elicriso, finocchio, fiordaliso, fumaria, giaggiolo, guado, issopo, lavanda vera, lavanda ibrida, liquirizia, opunzia, origano, rosmarino, salvia, timo, zafferano	Achillea, aloe vera, dragoncello, genziana, guado, iperico, issopo, lavanda vera, lavanda ibrida, origano, pelargonio, salvia, salvia, sambuco, santoreggia montana, santoreggia ortense, sclarea, verbasco, verga d'oro, timo	Angelica, altea, arnica, basilico, bardana, calendula, camomilla romana, echinacea, escolzia, inula, iperico, malva, melissa, maggiorana, menta (tutte le specie), luppolo, passiflora, piantaggine, ribes nero, tarassaco, valeriana

Per la somministrazione dell'acqua irrigua è possibile scegliere fra varie tecniche con differenti risvolti tecnici ed economici. L'irrigazione ad aspersione, generalmente utilizzata per mais e altre colture irrigue, è adottabile per l'economicità di investimento e la flessibilità d'uso, ma comporta grande dispendio di acqua e di energia per il sollevamento e la pressione. Inoltre ha un importante effetto imbrattamento che è molto negativo per le specie di cui si utilizza la foglia.

Sono preferibili invece sistemi con manichetta gocciolante o a microspruzzatori che hanno la stessa efficacia con notevole risparmio dei costi d'esercizio ma a fronte di costi di investimento più elevati. Il vero fattore cruciale nell'impiego delle manichette è come esse interferiscono nel controllo meccanico delle erbe infestanti.

4.2.4 Difesa da infestanti e parassiti

Le piante officinali sono molto rustiche e tolleranti alle malattie e agli insetti. La presenza di attacchi parassitari denota uno squilibrio o un errore agronomico. Molte piante che in natura sono poco attaccate dai funghi lo divengono una volta messe a coltura, ma ciò avviene spesso perché la pianta è stata trasferita in un terreno non ospitale o molto diverso da quello naturale che rende la pianta suscettibile. La scelta dei terreni idonei è la prima strategia per la lotta ai parassiti delle piante.

Ad esempio molte aromatiche non tollerano i terreni pesanti, umidi e i fondovalle, mentre si adattano bene ai terreni asciutti in declivio: fra queste l'origano, la salvia, la lavanda. Idonei periodi di semina consentono di sfuggire la fase sensibile della coltura. In alcuni casi trattamenti insetticidi o fungicidi (inclusi quelli bio in all. II del Reg CE 889/08) possono essere di aiuto, ma rimane il problema dell'autorizzazione all'uso su colture come le officinali. La presenza di malattie a livello endemico (es.: septoria della melissa) non compromette, di solito, seriamente la produttività della coltura ma può arrecare qualche danno qualitativo al prodotto finito.

Le erbe infestanti invece sono il vero fattore critico della produzione di piante officinali. Infatti, a parte rari casi, le erbe officinali sono pochissimo competitive nei confronti delle infestanti maggiori e ciò causa problemi considerevoli di fallimento specialmente nelle prime fasi di impianto. Mettere a punto una corretta strategia di prevenzione e controllo delle infestanti è alla base del successo della coltura e della competitività in termini di costi. Possiamo riassumere la strategia in un decalogo di misure e azioni.

1. Non impiantare officinali in campi che sono stati abbandonati a lungo, ex-pascoli, terreni a riposo e ovunque siano presenti infestanti perenni rizomatose (gramigna, stoppione, menta arvense, sorghetta, etc.)
2. Ove siano presenti infestanti perenni adottare una preparazione del terreno con arature a maggese (maggio - giugno) e rippature estive per esaurire le propaggini delle infestanti, seminare un cereale o favino nell'autunno. Nel convenzionale si può fare uso di disseccante in presemina o pretrapianto.
3. Preferire il trapianto di piantine ben sviluppate alla semina diretta
4. Effettuare dopo una poliennale un'aratura a media profondità e seguire un cereale o una leguminosa annuale
5. Effettuare una rotazione varia, con poliennali primaverili-estive, cereali, annuali autunno invernali evitando di far succedere una poliennale (es.: menta) ad un'altra poliennale (es.: salvia).
6. Adottare sesti di impianto dimensionati alle attrezzature per consentire rapidi e frequenti passaggi con sarchiatrici e arieggiatori, ma non lasciare troppo spazio fra le piante.
7. Preferire le lavorazioni leggere e frequenti e fra gli attrezzi preferire quelli con lame, molle, ruote dentate, etc., per lavorare solo gli strati superficiali del terreno, eliminando le malerbe negli stadi precoci ed evitando di scoprire nuovi semi.
8. Evitare concimazioni organiche eccessive che tendono a favorire le malerbe, così come anche occorre moderare le irrigazioni.
9. Eliminare sempre le infestanti prima che vadano a seme
10. Utilizzare letame o compost sempre ben maturo per evitare un eccessivo apporto di semi di infestanti.

4.2.5 Raccolta

La raccolta delle officinali avviene con macchine raccogliatrici, falcia caricatrici, mietilegatrici. Non esiste un macchinario specializzato per le officinali, se si escludono le raccogliatrici per la lavanda e la camomilla, ma si trovano macchinari efficienti derivati da altri tipi di colture, come lo spinacio e le lattughe. In genere la raccolta a macchina è auspicabile quando si supera l'ettaro di superficie. Gli indicatori della maturità del prodotto sono una delle cose più complesse da definire per le piante officinali ed è necessaria una lunga esperienza per arrivare a scegliere il momento giusto per una data specie in date condizioni pedoclimatiche. In genere si raccolgono le piante per foglia appena raggiungono i 35-40 cm dal suolo e prima della fioritura, le piante per estratti e oli essenziali alla fioritura o appena dopo per lasciare il nettare alle api. Le piante da fiore invece devono essere raccolte ad inizio dell'apertura del fiore per impedirne il decadimento durante le

manipolazioni post-raccolta, le radici, per finire, sono raccogliibili durante tutto l'inverno e prima della ripresa vegetativa primaverile

5. Aspetti di mercato relativo al prodotto biologico

Fino a qualche anno fa naturale e biologico erano un po' considerati, dal consumatore finale una tautologia. Ergo: le erbe sono naturali, quindi biologiche. Ad un certo punto però alcune imprese hanno cominciato ad proporre dei prodotti, specialmente nel settore dell'erboristeria, certificati bio; questo ha causato un cambio epocale nel settore. Il consumatore si è avveduto che non solo esiste una categoria di "naturale" (termine spesso abusato e non definito per vie normative) ma anche un prodotto biologico certificato, regolamentato e garantito. E alla fine ha fatto una scelta, specie quando si tratta della salute, per il prodotto biologico.

Così ne è nata nel settore delle officinali una sorta di corsa al biologico certificato che ha riguardato tanto il settore degli alimenti a base di erbe, ma soprattutto tutto il settore della salute. Se vediamo il fenomeno fuori dall'Italia, ad esempio in Germania, questo è ancora più sentito, e senza neanche a dirlo, molte aziende tedesche comprano le materie prime bio in Italia. Attualmente il fenomeno si confronta con due problemi: difficoltà dell'approvvigionamento e costi elevati.

Lo sviluppo delle coltivazioni ed una crescita armonica delle superfici allevierà sicuramente questo problema. Per la riduzione dei costi invece è necessario che si investa di più nella ricerca soprattutto nell'ambito della meccanizzazione agricola e nel risparmio energetico delle fasi post-raccolta. La competizione con il prodotto estero si farà sentire ma la particolarità del nostro clima ci permetterà di conservare un nostro spazio nella gamma delle erbe officinali mediterranee. Data la tensione che si genera su questo mercato è importante che gli enti di certificazione vigilino su questo ambito, in particolare sul fenomeno delle colture parallele e sulle importazioni dai così detti paesi terzi.

Merita una considerazione a sé stante il biologico nella cosmesi. Sicuramente la cosmesi "bio" (tra virgolette perché rimane un concetto ancora auto-referente) è un fenomeno in forte crescita e chi è stato al Biofach ultimo scorso, ha potuto vedere quanto gli spazi dedicati al tema siano in costante aumento. Va detto che però l'apprezzamento del cosmetico "bio" del mercato è distinto dal concetto di produzione biologica certificata, e che, un incremento del settore, non necessariamente si ripercuote sulla produzione biologica di ingredienti vegetali. I disciplinari privati esistenti, di fatto, non obbligano a che fa cosmesi "bio" o ecologica ad utilizzare ingredienti da agricoltura biologica, ma semplicemente impone, in gradi e modalità diverse, di ricorrere a ingredienti naturali o anche sintetici purché considerati sicuri.

Il bio nella biocosmesi è ancora una nicchia nella nicchia. Probabilmente è auspicabile un avvento di una cosmesi biologica regolamentata da una norma comunitaria al pari del settore alimentare, in cui però esista un nesso forte fra l'etichetta bio e quanto di ingrediente vegetale o naturale è nel prodotto. Va precisato che occorrerà anche educare il consumatore attento ad un prodotto che probabilmente sarà radicalmente diverso, tecnologicamente e sensorialmente, dal cosmetico come oggi lo conosciamo.

6. Conclusioni

Il trend generale del consumo delle erbe è in crescita da anni e si può ragionevolmente ritenere che crescerà ancora data la crescita del consumo di prodotti naturali o con ingredienti naturali a livello mondiale. La competizione con le produzioni estere è, e sarà sempre, forte. Secondo i dati del report IMEA nel corso del biennio 2010 - 2011 l'export di prodotti da piante officinali e derivati è cresciuto di poco più del 7%. Di una uguale quantità è anche cresciuto l'import, a sottolineare il dinamismo di questo settore, anche in un periodo di crisi profonda dell'economia.

Chi vuole accedere a questo ambito produttivo, deve dotarsi di santa pazienza e di una certa disponibilità di capitali, per sostenere il tempo di avviamento dell'attività, che si colloca fra i 4 e i 6 anni, in parte anche per la natura agricola dell'attività. Quello che è importante è la scelta del modulo imprenditoriale adatto: agroindustria o filiera integrata. L'opzione per l'una o l'altra tipologia in genere dipende dal soggetto imprenditoriale, dalla sua storia personale, dalla formazione, ma anche dalla tipologia di azienda agricola di partenza, dai terreni, dalla vocazionalità del territorio. Nell'uno o nell'altro modo abbiamo sia difficoltà che vantaggi, e un discreto investimento in strutture stabili. Tutto sta, per chi inizia, ad assecondare quella che è la propria vocazione e il proprio talento.

Occorre chiarire che grandi potenzialità che sono offerte dal mercato devono essere seguite con uno spirito lungo veggente e non meramente speculativo. Ci vuole più professionalità sul piano

agricolo, maggiore lealtà da parte della catena produttiva a valle e forse anche qualche risorsa in più investita dalla pubblica amministrazione su alcuni punti cruciali del settore. La formazione, le ricerche di mercato e le analisi dei fabbisogni, la ricerca e l'innovazione nella fase agricola, industriale, più che in quella chimico-biologica, sono senz'altro fattori chiave per la crescita del settore delle piante officinali.

