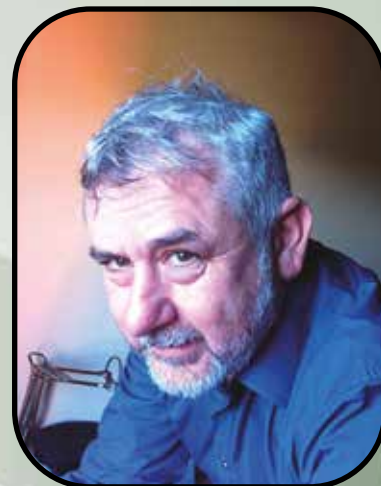


parliamone con

Andrea Primavera

La nuova legge sulla coltivazione, raccolta e trasformazione delle piante officinali è in vigore da due anni. Al presidente della FIPPO, agronomo e coltivatore, abbiamo chiesto una panoramica del settore. Cosa è cambiato e cosa sta cambiando per gli agricoltori, anche alla luce della grave situazione creata dal Covid-19.



Andrea Primavera, presidente della Federazione Italiana Produttori Piante Officinali

A cura di Marco Angarano

Le officinali sono un settore agronomico considerato di nicchia in Italia, ma la loro coltivazione possiede una grossa attrattiva per quanto riguarda sia una possibile integrazione al reddito dell'azienda agricola sia lo sviluppo di una nuova attività, oltre al 'fascino' legato al loro utilizzo salutistico e, per quanto riguarda le aromatiche, culinario. A due anni dall'entrata in vigore del testo unico in materia di coltivazione, raccolta e prima trasformazione delle piante officinali, ci sono stati dei cambiamenti sostanziali nel panorama delle officinali in Italia?

Senza dubbio c'è un grande fermento intorno alla produzione di piante officinali, molte persone chiamano la FIPPO facendo riferimento alla "nuova legge che ha liberalizzato la coltivazione di piante officinali". La legge in realtà non ha liberalizzato nulla, ha chiarito solo alcuni punti della normativa permettendo all'agricoltore di lavorare più serenamente, proprio perché il percorso della trasformazione nell'azienda agricola è più preciso. Ci capita spesso di risolvere incertezze dove le autorità sanitarie ritengono necessaria l'autorizzazione sanitaria per produrre oli essenziali, ma secondo il D.lvo 75/2018, che i funzionari spesso ancora non conoscono, non è necessaria alcuna autorizzazione specifica per questo tipo di produzione da parte dell'agricoltore.

A parte fenomeni positivi di crescita delle imprese e di nuovi investitori nel settore, stanno anche emergendo delle iniziative spontanee che non faticano a definire vere e proprie truffe ai danni di diversi sog-

getti, spesso non agricoltori, e che vedono protagonista una pianta molto gettonata, la lavanda. In pratica dei "consulenti" fanno proposte a piccoli proprietari o imprenditori in fieri, in perfetta buona fede, ma molto ingenui, di coltivare una certa superficie a lavanda, presentando un business plan che comprende assistenza durante la coltivazione, ma soprattutto il ritiro del prodotto. Nel tempo che il lavandeto cresce i soggetti diventano sempre più elusivi e vaghi, fino a divenire introvabili. Intanto hanno venduto 5-10.000 piantine di lavanda pagate dal coltivatore prezzi esagerati (fino a 2 euro a pianta), e il loro guadagno fraudolento è fatto. Il problema collaterale è che poi si creano anche turbative nel mercato, dato che l'agricoltore truffato di quel prodotto si deve liberare e lo venderà sottoprezzo. Abbiamo molte persone che si sono rivolte alla FIPPO ma dopo due o tre anni dall'acquisto c'è poco da fare. Tramite social e il sito, non cessiamo di mettere in guardia le persone da certi saltimbanchi dell'imprenditoria italiana.

Domanda legata alla stretta attualità: nella percezione di presidente FIPPO, nonché di agronomo e coltivatore, in questi mesi che ripercussioni ha avuto il Covid-19 sul settore, in Italia ma anche nei mercati esteri?

La pandemia ha sicuramente avuto un visibile impatto sul settore. Una malattia così poco trattabile con la medicina tradizionale ha scatenato la corsa ai prodotti naturali, specie a fini preventivi.

Come fenomeno macro noi abbiamo notato un rapido esaurimento degli stock di materie prime. Chi aveva materie prime immagazzinate anche da tempo, le ha completamente liquidate, in tre settimane in pratica si è venduto più che nei sei mesi precedenti. Il motivo è stato

che le aziende hanno avuto un certo timore sugli approvvigionamenti e hanno provveduto a fare scorte, come i tanti cittadini che hanno svuotato i supermercati da farina e lievito. Si è così generata una forte pressione sul mercato, che continua ancora oggi per certe materie prime, c'è una forte domanda ma non c'è prodotto, anche a causa della primavera molto secca e dell'inizio estate freddo. Si prevede un trend in crescita su molte piante officinali. In particolare per due grossi gruppi: le piante di natura nervina come per esempio melissa, passiflora, valeriana, insomma tutte quelle per calmare i nervi in tempo di coronavirus; e ancora di più la domanda parossistica si è rivolta alle piante immunomodulanti, l'echinacea per tutte. Le tre echinacee sono sparite dal mercato, addirittura sono state comprate le piante ancora "in erba". Questo potrebbe andare a anche a discapito della qualità e il mio invito è quello di evitare speculazioni e tenere la barra a dritta. Io ipotizzo tranquillamente che nei prossimi anni la pressione su questo tipo di piante rimarrà costante proprio per gli aspetti di prevenzione "naturale" legata al coronavirus. Un altro elemento positivo per il settore è quello emerso da un recente report del Sole 24 Ore, che estrapolando i dati di un'indagine Nielsen relativa ai consumi in tempo di Covid-19 riportava un incremento di oltre il 70% del consumo di bevande infusionali, delle tisane. Resto a casa e mi bevo la tisana. Queste sono tendenze che una volta superata una "gobba" di consumi, congiunturale, ci si aspetta che rimarranno nel tempo. Sicuramente le indicazioni di sviluppo delle colture saranno relative a piante come passiflora, escolzia californica, echinacee, ma sarebbe importante per il nostro ruolo di opinion leader nel settore parlare anche delle immunostimolanti "nostrane" come salvia, santoreggia montana, rosmarino, altrimenti si gira sempre intorno alle solite piante esotiche che, a parte le echinacee, non sono coltivate in Italia dato che sono molto lontane dal nostro ambiente agricolo, come astragalo, eleuterococco, acerola.

Sono delle situazioni congiunturali che sicuramente rimarranno e si svilupperanno nei prossimi anni, come, e questo è un altro elemento di grande importanza e che ritengo molto incoraggiante, quello della piccola azienda che vendeva online e ha visto un forte incremento nella richiesta dei suoi prodotti. L'universo online permette una ricerca mirata dei prodotti, il contatto diretto coi piccoli produttori da parte del consumatore e l'acquisto senza intermediari. E questa è un'altra cosa che secondo me si consoliderà, producendo un certo impatto nel settore. Piccole aziende con fatturati al limite della sopravvivenza hanno visto incrementare esponenzialmente le loro vendite, questo mi risulta anche per tanti altri prodotti agricoli come vino e olio: riduzione netta di vendite ai ristoranti ma comunque la produzione è andata esaurita per le vendite dirette. L'online in questo settore, se da una parte annulla il "km zero", dall'altra permette di comprare all'origine, e diventa strategico per il piccolo produttore sapersi presentare al consumatore attuando una comunicazione nuova e accattivante, magari aprendo un blog o utilizzando i social.

Per quanto riguarda la produzione, un grosso problema che attualmente è passato un po' in secondo piano, è legato al clima: abbiamo avuto una primavera decisamente secca e un giugno anomalo, molto piovoso e con temperature piuttosto basse, quindi le piante sono cresciute molto meno rispetto a quanto ci si attendeva, e ora ci sono gli ordini ma mancano le materie prime.

A grandi linee, in termini di investimenti e costi, cosa vuol dire oggi avviare la coltivazione di piante officinali in un'azienda agricola?

Quando si parla di produzione di piante officinali dobbiamo sempre distinguere due sottocasi: l'azienda a filiera corta, quella che fa il prodotto finito e lo vende direttamente, e l'azienda agroindustriale, che produce e colloca il prodotto sul mercato in base a contratti preliminari sottoscritti con i clienti. Abbiamo perciò caratteristiche peculiari distinte, sia in termini strutturali, sia di fatturato e di investimenti connessi.

L'investimento iniziale per una azienda piccola a filiera corta, che deve attrezzare anche un laboratorio, può essere mediamente di 100-120.000 euro. Per un'azienda agroindustriale che lavora in maniera meccanizzata, che possiede le infrastrutture per effettuare le lavorazioni e lo stoccaggio primario e secondario, con una produzione che si aggira sulle 40-50 tonnellate di prodotto secco greggio, lavorato o semi-lavorato e non meno 500 kg di olio essenziale, pari a un volume di affari di circa 200-300.000 euro e cioè una dimensione economica sostenibile, bisogna prevedere circa 500.000 euro di investimenti, anche gradualmente, tra macchinari agricoli e attrezzature di stabilimento solo per la lavorazione delle erbe (essiccazione, taglio, selezione, distillazione, ecc.). Indicativamente si parla di aziende che hanno dai 15 ai 30 ettari di piante officinali, cui si aggiungono superfici idonee a realizzare un'adeguata rotazione.

Parliamo di mercato delle officinali. Quali sono gli sbocchi per la produzione italiana?

Il mercato italiano è un mercato relativamente piccolo asfittico, con pochi compratori. Secondo me manca l'anello di congiunzione tra l'agricoltore e l'industria, cioè la fase intermedia di lavorazione, di qualificazione e di controllo delle materie prime e dei prodotti; infatti la maggior parte della produzione di officinali viene venduta all'estero e poi torna in Italia dopo la lavorazione. In questa fase si inserirebbe perfettamente la figura del laureato in Tecniche Erboristiche, con tutte le conoscenze specifiche relative alla lavorazione e trasformazione delle piante officinali a livello industriale, che purtroppo le Università spesso non forniscono. Un'altra cosa sottovalutata è il 'product design', la progettazione di un prodotto. Prendiamo una tisana: abbiamo una scatola, che contiene delle bustine filtro che possono essere di vario tipo, le quali contengono un mix di erbe che è stato composto con un certo razionale. Oggi il consumatore è molto più attento a come si presenta il prodotto, alla confezione, alle caratteristiche organolettiche, agli ingredienti e anche alla loro funzione fisiologica, per questo il design di un prodotto non è una cosa banale.

E comunque per entrare nel mercato, nazionale ed estero dei prodotti all'ingrosso, oggi è fondamentale la produzione in regime biologico.

Il sito web istituzionale della Federazione Italiana Produttori Piante Officinali è il seguente: www.fippo.org

Sulla pagina facebook della FIPPO sono presenti numerose informazioni e discussioni riguardo alle problematiche che interessano il settore dei coltivatori di piante officinali