

Progettiamo una piccola azienda per la produzione delle officinali

Sono una piccola azienda agricola e avrei un progetto: coltivare e produrre piante officinali. Qual è la via? Come devo fare? Cosa mi è necessario? Quali sono le domande fondamentali che mi devo porre, come produttore agricolo, per poter realizzare questo progetto?

In questo capitolo si passano in rassegna e si analizzano tutti gli aspetti tecnici, organizzativi e operativi, per realizzare un progetto di produzione razionale e ben impostato.

L'analisi e la raccolta delle informazioni

La grande azienda agricola che intende produrre piante officinali, verosimilmente punterà a un elevato livello di specializzazione produttiva e andrà a impegnare nel progetto superfici significative, indirizzandosi prevalentemente verso il mercato delle materie prime, dei grossisti e dell'industria (mercati classici), per poter ottenere da questa produzione un reddito consono alle sue dimensioni, alle risorse che mette in gioco e soprattutto alle sue aspettative di guadagno. Questo scenario può succedere, per esempio, con un'azienda cerealicola che introduce le piante officinali per sostituire, in parte o in toto, la coltura del frumento.

La piccola azienda agricola, altrettanto verosimilmente inizierà a coltivare le piante officinali come forma di differenziazione, integrando le altre attività già presenti, piuttosto che



In una piccola azienda agricola la coltivazione delle piante officinali consente di differenziare le produzioni integrando le attività già presenti, in un'ottica di multifunzionalità

sostituirle o cambiare totalmente indirizzo produttivo, agendo secondo un'ottica di impresa multifunzionale, **perché il reddito che ottiene è dato dalla somma dei guadagni economici parziali di tutte le attività svolte.**

Una piccola azienda, ancor più se a conduzione familiare, è inoltre probabilmente interessata a valorizzare la capacità di lavoro presente al suo interno, per esempio impiegando la manodopera con maggior efficienza e migliore distribuzione per produrre proprio quelle specie officinali che richiedono molto più impegno e numerosi interventi.

In tutti i casi, è fondamentale verificare che l'obiettivo e il progetto che si intendono sviluppare, siano compatibili e sostenibili con le caratteristiche aziendali e in grado di affrontare i fattori critici che si possono riscontrare.

Mettersi semplicemente a coltivare le

piante officinali infatti non basta, il progetto deve essere costruito secondo dei criteri di coerenza fra una serie di fattori:

- il tipo di prodotto che l'imprenditore agricolo vuole realizzare (materie prime, trasformati di vario livello, prodotti finiti, essiccati, olio essenziale, ecc.);
- le relative quantità;
- il livello di reddito che egli vuole raggiungere;
- le dimensioni aziendali;
- le caratteristiche della struttura aziendale esistente (tipo di conduzione, indirizzo produttivo, presenza di strutture, fabbricati o impianti);
- la localizzazione territoriale e ambientale (azienda di montagna, pianura o collina, area mediterranea, ecc.);
- le risorse disponibili e/o necessarie;
- il sistema produttivo adottato;
- la disponibilità di lavoro o manodopera;
- la compatibilità o coesistenza delle eventuali altre colture e produzioni aziendali, con le piante officinali;
- il possesso dei requisiti di accesso ai mercati che si intende raggiungere, in termini di preparazione tecnica, eventuali autorizzazioni necessarie, rispetto delle normative, certificazioni;



Saper adottare un'adeguata tecnica di coltivazione è importante, ma prima è necessario impostare correttamente il progetto, con un'analisi approfondita sulle possibilità e potenzialità tecniche dell'azienda agricola e sulla ricettività dei mercati

Nella fase di analisi e di raccolta delle informazioni è fondamentale verificare che il progetto che si intende sviluppare sia compatibile e sostenibile dalla propria azienda.

- 1-Quale tipo di prodotti voglio realizzare?
- 2-In quali quantità?
- 3-Qual è il reddito che voglio raggiungere?
- 4-Quali sono le dimensioni della mia azienda?
- 5-Dov'è localizzata?
- 6-Di quali strutture dispongo?
- 7-Di quali risorse dispongo?
- 8-Quale sistema produttivo devo adottare?
- 9-Quanta manodopera è disponibile?
- 10-Quali requisiti, autorizzazioni, certificazioni sono necessarie?
- 11-Quali relazioni sociali e commerciali devo allacciare?



■ relazioni sociali e commerciali, grado di visibilità.

Certamente sapere quali specie officinali mettere in coltura e come seminarle, coltivarle e raccoglierle (cosa della quale l'agricoltore tende subito e prioritariamente a preoccuparsi) è un elemento fondamentale da acquisire, ma che segue all'analisi degli aspetti suddetti, sia nel caso di una grande azienda che di una piccola impresa agricola, comprese quelle che intendono dedicarsi alla realizzazione di prodotti erboristici trasformati da vendere direttamente.

Da una parte è importante fare i conti con il mercato e chiedersi, in relazione al prodotto che si intende realizzare, se ne sono stati individuati gli sbocchi; dall'altra ci si deve però anche chiedere se si è in grado di corrispondere alle opportunità commerciali individuate e infine se l'azienda è in grado di realizzare i prodotti decisi e, in caso negativo, quali siano gli interventi necessari da perseguire per adeguarsi considerando se si dispone delle risorse necessarie per farlo.

Quali specie coltivare e come, sono aspetti che sarà più facile stabilire e individuare, e saranno la conseguenza del contesto complessivo precedentemente descritto.

La struttura aziendale, l'ampiezza delle superfici coltivate, la quota da destina-

re alla coltivazione delle piante officinali, l'organizzazione del lavoro e la disponibilità di manodopera, la dotazione di attrezzature, il grado di sviluppo tecnologico, sono tutti fattori che contribuiscono a determinare le modalità, il livello e le dimensioni dell'attività che si intende avviare.

Il modo in cui questi fattori vengono combinati fra loro, determina il livello dei costi di produzione e quindi la convenienza economica a coltivare piante officinali, sempre in funzione degli obiettivi prefissati.

Più analiticamente, dovranno essere valutati:

- la localizzazione (pianura, collina o montagna) e le dimensioni dell'azienda;
- le caratteristiche e la sistemazione dei terreni, cioè se gli appezzamenti sono pianeggianti o declivi, con terreni di buona struttura, ben drenati e lavorati, più o meno fertili: alcune piante officinali, infatti, sono particolarmente suscettibili ai ristagni idrici o alla carenza di sostanza organica;
- il tipo di conduzione, familiare o con dipendenti e personale esterno, la disponibilità di manodopera e i costi.
- l'ordinamento culturale (cioè quali colture sono solitamente e prevalentemente presenti nel piano culturale aziendale) che, assieme al tipo di conduzione, determina fortemente la caratterizzazione aziendale e quindi le linee di approc-

cio a una possibile coltivazione delle piante officinali;

■ il collegamento con altre aziende e strutture associative.

Gli impianti, le macchine e le attrezzature

Non va poi dimenticata anche l'analisi di quanto è correntemente necessario per la coltivazione e raccolta delle erbe, per la loro essiccazione o distillazione, per la prima trasformazione e per le lavorazioni successive, compreso il laboratorio apposito e tutte le attrezzature da inserirvi.

Quindi, in termini pratici occorre verificare:

- la presenza di impianti, la loro dimensione e capacità di lavoro: vivaio, serra, essiccatoio, tettoie e locali per la mondatura e cernita delle piante, per il confezionamento e il magazzino per la conservazione del prodotto essiccato;
- eventuali strutture per l'ulteriore trasformazione del prodotto: laboratorio di estrazione e locale per la conservazione degli estratti;
- la presenza di macchine e attrezzature per la coltivazione delle piante officinali: macchine operatrici, seminatrici, trapiantatrici, attrezzature per la sarchiatura e il controllo meccanico delle infestanti e per la concimazione; impianto di irrigazione;
- attrezzature e macchine per la raccolta, appositamente studiate, costruite o acquistate, nonché ottenute con modifiche delle macchine già facenti parte della dotazione aziendale;
- attrezzature per la prima lavorazione delle piante officinali: macchina sfogliatrice per separare le foglie dagli steli, mulini e trinciatrici per la frantumazione, vagliatrici per la pulizia e la se-



In fase di progetto deve essere analizzata la disponibilità o la possibilità di acquistare/realizzare macchine, attrezzature, strutture e impianti per la coltivazione, raccolta e lavorazione delle erbe

parazione delle diverse pezzature, in-sacchettatrice, etichettatrice.

Ovviamente, la dotazione sarà rapportata alle esigenze dell'azienda e al tipo e quantità di erbe officinali che si intende produrre.

Alcune di queste macchine, attrezzature o dotazioni, potrebbero essere già presenti in azienda, perché utilizzate per altre colture, come nel caso di una seminatrice, trapiantatrice o sarchiatrice utili o necessarie per produrre, per esempio, degli ortaggi.

Altre macchine, quelle dedicate alla raccolta, sono invece più specifiche, come nel caso di una falciatrice o di una mietilega (quest'ultima a volte adottata per raccogliere le infiorescenze di lavanda o di issopo) che si preferiscono alle più comuni falciatrici, perché il prodotto viene raccolto con un unico passaggio e soprattutto senza che tocchi terra e si sporchi.

Per altre ancora, come nel caso della raccoglitrice per i fiori di camomilla, l'acquisto è giustificato solo se si coltiva con questa specie officinale una superficie estesa (almeno 2-3 ettari, meglio se di più).

Tutte queste sono perciò macchine necessarie, soprattutto se si investono superfici piuttosto significative e se si vuole raccogliere in modo conveniente e corretto erbe, sommità fiorite, fiori e radici, oltretutto le foglie o la parte aerea della pianta.

Questo non esclude che si possa anche coltivare, raccogliere e lavorare le erbe officinali con forte prevalenza di lavoro manuale e bassi livelli di meccanizzazione, se con ciò si realizza un prodotto di buona qualità il cui costo viene ampiamente ripagato da mercati sensibili, disposti a remunerare adeguatamente il coltivatore.

A volte poi, lo scarso livello di tecnologia dell'azienda, si risolve adottando soluzioni ingegnose e personali, come spesso avviene nella realtà delle aziende che producono piante officinali.

Magari, per la raccolta, si adatta una semplice falciatrice o una vecchia mietilegatrice da grano.

Se è possibile eseguire manualmente la raccolta delle erbe officinali, è però di fondamentale importanza assicurarsi la presenza in azienda di un impianto di essiccazione, sempre ovviamente correlato alla quantità della produzione attesa;



Può essere necessario affrontare l'acquisto di macchine specifiche, per esempio una mietilegatrice (nella foto), soprattutto se la superficie investita è significativa

va infatti ricordato che, salvo casi specifici, solo una volta essiccate le piante officinali divengono un prodotto commerciabile e soprattutto conservabile in attesa di collocazione.

La presenza di un essiccatoio è molto importante, specialmente se le quantità raccolte e da trattare sono elevate, se si tratta di erbe delicate e ricche di acqua tali da dover essere condizionate velocemente o se si sta lavorando in zone poco calde e soleggiate e/o con clima umido o in periodi stagionali avanzati e avversi, come quando arriva l'autunno e si devono raccogliere ed essiccare molti tipi di radici o di frutti. Anche in questo caso, nelle piccole aziende, è a volte possibile operare con accorgimenti, strutture o metodologie alternative, ma ciò comporta comunque del lavoro e una certa disponibilità di risorse, che va valutata. Si recupera così un vecchio essiccatoio da tabacco, modificandolo per l'essiccazione delle erbe o si costruisce una sfogliatrice o un modesto distillatore, facendosi aiutare dall'amico artigiano.

Si ricordi che sono diversi i progetti falliti perché l'agricoltore – con materie prime raccolte, anche di elevata qualità, e con una domanda di mercato esplicita e positiva – **non è riuscito a collocare il suo prodotto in quanto non disponeva di un essiccatoio e di attrezzature per la pulizia e la selezione**, per esempio per separare le foglie, ricche di principi attivi, dagli steli, senza valore commerciale.

La forza lavoro disponibile

Un'ultima verifica importante, è quella della disponibilità di lavoro e della sua relativa organizzazione e pro-

grammazione. Per talune aziende agricole la produzione di piante officinali può non essere sostenibile.

Viceversa, a volte, proprio le piccole aziende a conduzione diretta, manifestano maggiore elasticità e adattabilità a gestire questo aspetto, poiché dispongono del lavoro dei membri della famiglia, che sono comunque una presenza costante, indipendentemente dalla necessità a essere impiegati nelle varie attività aziendali e che talvolta, per questo, risultano sottoccupati. In questo caso, l'introduzione delle produzioni di piante officinali consente di «recuperare» questa forza lavoro realizzando dei prodotti che a volte acquistano valore proprio in virtù del modo in cui sono coltivati, trasformati e commercializzati.

Si pensi per esempio alla coltivazione e raccolta dell'arnica e della genziana nelle montagne del Trentino-Alto Adige, del Veneto e della Valle d'Aosta.

In ogni caso, le piante officinali hanno bisogno di maggior lavoro, rispetto ad altre colture; se non altro perché il prodotto diventa commerciabile dopo essere stato non solo raccolto, ma anche essiccato, selezionato e vagliato o, in alternativa, distillato. Tutte operazioni che nella maggioranza dei casi richiedono un aiuto manuale.



Alla fine, dopo aver svolto un'adeguata analisi dei fattori sopra indicati, è



L'essiccatoio è indispensabile: solo dopo essere state essiccate le piante officinali divengono un prodotto conservabile, stoccabile e commerciabile

la combinazione delle scelte che si mettono in gioco a determinare il modo di operare dell'azienda, che andrà anche a definire il livello dei costi di produzione e quindi la convenienza economica a coltivare piante officinali, in virtù del modello scelto e sempre in funzione degli obiettivi prefissati.

La costruzione del progetto

La valutazione della situazione aziendale potrà, come detto, orientare verso il tipo di produzione da realizzare, la dimensione della stessa e gli sbocchi di mercato.

Anche il contesto territoriale e sociale in cui è collocata l'azienda, potrà contribuire a questa valutazione, sia in funzione del prodotto da realizzare che delle opportunità di mercato. Per esempio, la posizione dell'azienda in un'area con una specifica cultura erboristica o gastronomica, potrebbe ispirare la preparazione di alcuni prodotti a essa appartenenti, magari con il recupero di varietà officinali locali, il cui sbocco di mercato potrebbe essere individuato nella presenza turistica e



Occorre prevedere l'acquisto delle attrezzature per la prima lavorazione: una sfogliatrice per separare le foglie dagli steli, una taglierina per tagliare radici e parti aeree, un mulino (nella foto) per tritare le erbe, una vagliatrice per la separazione e selezione delle diverse pezzature

nella distribuzione attraverso i ristoratori.

Dagli eventuali contatti preliminari con degli operatori commerciali, con delle erboristerie o con un laboratorio fitocosmetico che si trova nello stesso territorio dell'azienda agricola o in uno adiacente, il produttore potrebbe ricavare un primo elenco di piante officinali e aromatiche di possibile interesse e quindi da coltivare, a volte anche in quantità non eccessivamente elevate.

Sapendo cosa si andrà a commercializzare, si è in grado di predisporre un

piano di produzione e, in qualche caso specifico, anche di raccolta della flora officinale spontanea se le condizioni e il territorio lo permettono.

Individuate le specie, questo primo elenco potrà subire un'ulteriore selezione, perché va verificato se la pianta officinale è fattivamente coltivabile nell'ambiente e nelle condizioni agroambientali in cui si trova l'azienda stessa.

Inoltre, è poi necessario acquisire anche sufficienti informazioni sul suo comportamento bioagronomico, cioè sui modi e tempi di sviluppo della pianta e della parte che verrà raccolta, nonché sulle rese, cioè su come essa risponda, sottoposta a specifiche condizioni ambientali e tecniche (cioè corrispondenti alle reali modalità con cui la coltiva), rispetto a quanto posso avere trovato in bibliografia o in esperienze fatte in altre località o condizioni.

Si valuteranno le sue esigenze termiche, idriche e nutrizionali per fissare poi le pratiche agronomiche con le quali conviene coltivarle, nonché per individuare quali parti delle stesse saranno da raccogliere, il tempo balsamico e le modalità di raccolta. Potrà essere particolarmente di aiuto all'elaborazione di questi dati, un'analisi del terreno e la conoscenza dell'andamento annuale stagionale della temperatura e delle piogge, che possono essere rilevati dalla più vicina stazione meteorologica gestita dalle autorità regionali competenti.

L'avvio della coltivazione: meglio prima sperimentare

Stabilito il piano di produzione, si arriva finalmente al primo vero momento operativo, quello della coltivazione, che si consiglia di far sempre passare attraverso una fase sperimentale di almeno un anno, ma che più sovente è di due-tre anni, prima di essere confermata e permettere all'azienda di entrare a regime.

All'inizio l'agricoltore potrebbe limitarsi a coltivare 2-3 specie di piante officinali, investendo piccoli appezzamenti di 3.000-5.000 metri quadrati per ciascuna. Potrebbe anche puntare subito a un numero maggiore di specie, distribuite in parcelle, allo scopo di ottenere una risposta più articolata che dà un più

COME VALUTARE LA PROPRIA AZIENDA

Elementi utili all'analisi e alla raccolta delle informazioni

Dimensioni dell'azienda	per dare giusta dimensione e contestualità alla attività
Indirizzo produttivo attuale	per capire quali piante officinali si possono coltivare in azienda con maggior adattamento
Superficie disponibile	per comprendere le quantità che si è in grado di produrre
Avvicendamenti	per realizzare i piani colturali con le officinali
Disponibilità di manodopera	per scegliere l'insieme delle tecniche di coltivazione da adottare
Meccanizzazione	per valutare se l'azienda dispone di un adeguato supporto meccanico-tecnologico

Risorse disponibili e investimenti fattibili

Strutture	Serre, magazzini, locali per la vendita, laboratorio di trasformazione, ecc.
Macchine	Seminatrice, trapiantatrice, sarchiatrice, macchine per la raccolta, ecc.
Impianti	Essiccatoio, distillatore, ecc.
Attrezzature di prima lavorazione	Taglierina, vagliatrice, sfogliatrice, mulino insacchettatrice, ecc.
Attrezzature per la trasformazione in prodotti finiti	Maceratori, torchio, filtro, pressa, pastorizzatore, ecc.



La fase di sperimentazione, oltre a evidenziare eventuali problemi di coltivazione, permette di disporre di campioni di prodotto da presentare a potenziali acquirenti

ampio ventaglio di scelte future, nel caso si ponga l'obiettivo di rifornire quelle realtà di mercato che generalmente richiedono modeste quantità ma di numerose e diverse piante come le aziende di prodotti omeopatici, o ancora quando lo scopo sia quello di puntare alla realizzazione di una linea di prodotti infusionali a marchio proprio, per la quale si ha una maggior visibilità commerciale proprio in relazione alla varietà e alla caratterizzazione dell'offerta.

«**Sperimentare**» è un passaggio obbligato per vedere effettivamente quali piante officinali danno la risposta cercata, in termini di quantità e qualità, per vedere se la coltura dimostra problemi di carattere fitosanitario, quali difficoltà o esigenze emergono nelle varie fasi vegetative: l'esigenza irrigua o il migliore o più corretto sesto di impianto, il periodo balsamico per procedere a una corretta raccolta in quel determinato ambiente.

Di tutto ciò si terrà poi conto nel ripetere la coltivazione gli anni successivi, quando si condurrà la coltivazione su appezzamenti più significativi.

La sperimentazione permette di raggiungere anche un altro obiettivo molto importante: quello di disporre di campioni di prodotto da presentare a potenziali acquirenti, quale credenziale per un possibile futuro accordo commerciale.

Il campione di materia prima officinale, parla per il produttore, evidenzia come l'imprenditore agricolo ha lavorato o come è in grado di lavorare e quindi quanto egli possa essere affidabile e idoneo a un'eventuale ipotesi di accordo commerciale.

Queste limitate quantità di prodotto ottenute dal primo anno di coltivazione permetteranno anche, nell'ipotesi alter-

nativa di gestire l'intera filiera, di sperimentare la fase trasformativa e di verificare la fattibilità dei prodotti trasformati e finiti che l'imprenditore agricolo intende realizzare e poi commercializzare direttamente.

È consigliabile invece ridurre i tempi di sperimentazione e investire da subito superfici più estese, o avviare la produzione vera e propria, solo se si conosce già la coltura o se si hanno sufficienti informazioni agronomiche e soprattutto se si è sicuri della vendita del raccolto o, meglio, se sono stati già stipulati degli accordi con un acquirente, sia esso un grossista o un'industria, un'erboristeria o un piccolo laboratorio.

L'esperienza continua e si arricchisce...

Dopo il primo anno di coltivazione è doveroso effettuare una verifica di tutto quello che è stato progettato e realizzato valutando:

- se i dati raccolti durante la fase informativa sono stati confermati o negati dall'esperienza pratica;
- se si è ottenuto un prodotto in quantità e qualità soddisfacenti e secondo i termini delle previsioni;
- quali difficoltà, previste e non, sono state riscontrate e se è stato possibile risolverle;
- se le attrezzature impiegate sono state sufficienti ed efficienti per il tipo di coltivazioni e di specie prescelte;
- se il carico di manodopera è stato superiore al previsto e come è stato distribuito nell'arco dell'anno;

■ come la coltivazione di piante officinali si inserisce nell'avvicendamento colturale, sia dal punto di vista agronomico che della distribuzione del lavoro e dell'impiego dei mezzi tecnici;

■ come la coltivazione di una determinata pianta officinale, pur assorbendo molta manodopera, possa coincidere con periodi considerati «morti» per le altre colture, migliorando l'impiego di tale risorsa in azienda, comunque presente e a disposizione. Per esempio, la raccolta di alcune radici di specie officinali (bardana, altea, tarassaco, valeriana) si fa nell'autunno-inverno, quando l'azienda solitamente non è più impegnata nelle colture convenzionali e senza che vi si richieda un'espressa tempestività, come invece avviene per altre specie da foglia che si raccolgono in estate, quando gli interventi da fare in campagna sono numerosi e vari. Oltre al fatto che il periodo utile di raccolta delle foglie è molto più breve, di 8-10 giorni, dopodiché il prodotto perde di qualità, come succede per specie come salvia, melissa, malva, iperico, achillea calendula;

■ la quantità di prodotto venduto e l'entità delle eventuali giacenze;

■ costi e ricavi, verificando se sono rientrati nelle previsioni e se la produzione lorda vendibile (cioè il ricavato della vendita del prodotto), il reddito netto (cioè il guadagno, dopo aver tolto tutti i costi sostenuti dal ricavato della vendita) e il reddito da lavoro (cioè quanto viene a essere ripagato il lavoro dedicato dall'agricoltore alla coltura officinale) ottenuti sono congrui.

IMPEGNO IN BASE AL TIPO DI COLTIVAZIONE

(Confronto fra le quantità di lavoro per ettaro necessarie alle diverse colture in una piccola-media azienda a conduzione diretta, con livelli medi di meccanizzazione)

Tipologia di coltura	Ore di lavoro	Giornate di lavoro	Ore di raccolta
Aromatiche fresche sfuse	587	73	367
Aromatiche fresche confezionate	1.142	142	917
Ufficinale secca (foglie)	350-500	45	300-460
Orticole (carota, lattuga, ecc.)	680-700	85-88	470

L'impegno di manodopera può variare notevolmente in relazione alle specie coltivate, alle tecniche di coltivazione adottate, all'estensione delle colture, all'intensità dell'investimento, alle caratteristiche dei terreni.

Tre ipotesi di progetto

Le valutazioni fatte e la collocazione geografica e territoriale di una azienda, messe in relazione con gli obiettivi che si pone l'agricoltore, permettono di elaborare un progetto, sempre con delle caratteristiche proprie e diverse da altri. Ecco tre possibili esempi:

- azienda biologica in area mediterranea;
- azienda del Nord in ambiente collinare;
- fattoria sociale in area a forte vocazione ambientale.

1°- Azienda biologica in area mediterranea

Prendiamo in considerazione una piccola azienda biologica (certificata) a conduzione familiare collocata in area mediterranea, ovvero in una regione del Centro-Sud d'Italia, che coltiva 2-3 ettari di superficie a grano, pomodoro e olivo, e che intende avviare anche una produzione di piante officinali.

I dati contestuali

Supponiamo che l'azienda venda già i pomodori e l'olio direttamente al consumatore attraverso lo spaccio aziendale e una serie di mercati locali.

Viste le condizioni strutturali dell'azienda, quelle agroambientali e i mercati di riferimento, secondo la metodologia indicata in precedenza, l'azienda sceglie di coltivare le seguenti specie officinali: origano, timo, elicriso e calendula.

L'agricoltore ha scelto l'origano perché è una pianta aromatica tipica mediterranea e perché si presta a sinergie produttive e trasformative con altri prodotti aziendali, come l'olio.

Inoltre, l'origano è richiesto sul mercato anche da grossisti di erbe e aziende commerciali varie, quindi la sua coltivazione si presta sia a un progetto di coltivazione specializzata per fornire il mercato industriale, sia a un progetto dove l'azienda polifunzionale e/o di piccole dimensioni raggiunge il consumatore finale con dei prodotti finiti.

Ha scelto il timo perché con esso può ampliare l'offerta di erbe aromatiche e perché la specie è comunque richiesta dal mercato.

Più tardi aggiungerà al suo progetto anche la produzione di elicriso e calendula perché troverà due piccoli acquirenti locali interessati a queste due piante: un'erboristeria e un piccolo laboratorio cosmetico, il quale necessita di avere queste piante allo stato fresco, appena raccolte, per realizzare degli estratti dermofunzionali (cioè che

svolgono un'azione funzionale positiva sulla pelle) di alta qualità e di provenienza tracciata.

Si comincia...

L'agricoltore inizia la fase di sperimentazione, mettendo a coltivazione origano e timo.

Provvisoriamente, lo fa piantando le due officinali – l'origano e il timo – negli interfilari dell'oliveto, ricoprendo circa 500 metri quadrati, perché così non deve sottrarre superficie al grano o al pomodoro e quindi rinunciare a un reddito sicuro, per qualcosa che è ancora un'ipotesi da sperimentare.

Se la risposta in termini di resa e di mercato sarà positiva, allora passerà alla diversificazione colturale sostituendo parte delle colture tradizionali (grano e pomodoro) con le due erbe officinali.

Si consideri che è possibile adottare questa soluzione provvisoria perché la coltivazione è in regime biologico. Nel convenzionale sono previsti trattamenti chimici all'olivo e vi sarebbe il rischio di contaminare con l'effetto deriva, anche le due colture officinali.

L'agricoltore poi raccoglie il prodotto e ne ricava dei mazzetti freschi che colloca sul mercato.

Si ritrova però anche con del prodotto qualitativamente buono, sempre formato da foglie e infiorescenze di origano, ma non adatto a essere immazzettato, perché frammettosi durante la raccolta, inoltre, si rende conto che il pro-



L'origano (a sinistra) e il timo (a destra) sono specie aromatiche tipiche dell'area mediterranea che si prestano a sinergie produttive e trasformative con altri prodotti di queste aree, in particolare con l'olio

dotto fresco che raccoglie non è conservabile per lungo tempo.

Nasce così la necessità di doverlo essiccare e poi anche commercializzare in questa forma, per un uso condimentario, mettendolo in sacchetti. Per ora non dispone di un essiccatoio, ma favorito dal clima locale predispone delle tettoie e dei graticci per procedere all'essiccazione naturale, dato che non ha per ora grandi quantità di prodotto. Inoltre può fare così perché si trova in un ambiente climatico favorevole, dato che è in zona mediterranea e l'origano è una pianta a raccolta estiva.

Si continua...

Riscontrata la fattibilità del suo piccolo progetto, decide di ampliare la superficie e di mettere a coltura 5.000 metri quadrati di origano. Diviene allora necessario potenziare le strutture per l'essiccazione aumentando le tettoie ombreggiate e i graticci dove stendere il prodotto o meglio predisponendo un piccolo impianto dedicato.

Poi è necessario realizzare un piccolo e semplice laboratorio dove poter, pur manualmente, selezionare il prodotto, insacchettarlo ed etichettarlo, secondo le norme di legge.

Date le quantità che raccoglie, l'agricoltore ritiene opportuno cercare qualche altro sbocco commerciale e nella sua ricerca prende contatto con un'erboristeria e un laboratorio che sono interessati a ritirare il suo prodotto.

Da questi riceve anche la richiesta di coltivare elicriso e calendula; anche per queste piante avvia una piccola produzione di prova per ottenere dei campioni e verificarne poi con gli acquirenti la corrispondenza agli standard richiesti.

Fino a ora ha raccolto a mano l'origano e il timo che confeziona in mazzetti e in sacchetto e i fiori di calendula e di elicriso, che in parte essicca e in parte vende freschi.

Ora però la produzione sta aumentando e quindi deve ridurre i tempi di lavoro e diventare più efficiente nello svolgimento delle operazioni.

Senza dover necessariamente sostenere spese che superano la sua disponibilità economica a investire, adatta una falciatrice per raccogliere meccanicamente la sua produzione.



L'acquisto di una macchina «separatrice» agevola la selezionare del prodotto secco, ottenendo partite di migliore qualità

1-AZIENDA BIOLOGICA IN AREA MEDITERRANEA: SVILUPPO DEL PROGETTO

Contesto	Piante scelte
<ul style="list-style-type: none"> - Conduzione familiare - 3 ettari coltivati a olivo, pomodoro, grano 	Origano, timo, elicriso, calendula
Realizzazione (in punti progressivi)	
1 -Produzione di origano fresco a mazzetti coltivato negli interfilari dell'oliveto (fase di sperimentazione su 500 m ²)	
2 -Coltivazione di 0,5-1 ettaro di origano fresco e secco: serve un essiccatoio	
3 -Produzione di origano per l'industria alimentare; coltivazione di elicriso e calendula, con conseguente espansione della superficie coltivata. Serve: adeguare l'essiccatoio all'incremento produttivo, meccanizzare la raccolta, acquistare attrezzature per la selezione e separazione	
4 -Produzione di olio aromatizzato: serve un piccolo laboratorio	
5 -Produzione di olio essenziale: serve un distillatore	

Col tempo, dedicherà parte del ricavato anche all'acquisto di una macchina «separatrice» che lo agevoli nel selezionare il prodotto secco, ottenendo delle partite di migliore qualità e quindi collocabili sul mercato con più facilità e a un prezzo migliore.

L'agricoltore si accorge che della produzione di timo e origano rimane talvolta una parte di prodotto invenduto o che comunque presenta caratteristiche organolettiche qualitative buone, ma che non è accettabile sotto il profilo visivo. Producendo in azienda anche dell'olio di oliva, anch'esso biologico, decide di produrre degli oli aromatici al timo e all'origano, che poi proporrà agli stessi clienti che già acquistano il suo olio. Per fare questo dovrà, però, potenziare il suo semplice laboratorio usato fino a ora per insacchettare le er-

be essiccate, ristrutturando un secondo locale dove installerà il maceratore, il torchio, un apparecchio filtrante e le attrezzature per imbottigliare il prodotto.

Ora mai l'azienda ha portato il progetto a regime e, verosimilmente, potrebbero essere trascorsi tre anni o più da quando esso era stato avviato.

Specializzarsi nella multifunzionalità

Nell'ipotesi che i riscontri tecnici ed economici siano positivi e stando in un'ottica di multifunzionalità, ora l'imprenditore agricolo può pensare a implementare il progetto e a renderlo ancora più specializzato e articolato, sempre considerando il limite dei 3 ettari e della manodopera familiare a disposizione.

Per esempio, alle coltivazioni sud-dette potrebbe aggiungere quella di altre piante aromatiche da trattare nello stesso modo dell'origano e del timo: rosmarino, santoreggia, maggiorana.

Potrà così mettere in vendita una gamma più ampia di erbe condimentarie essiccate e di oli aromatizzati, cominciando anche a promuoverne la vendita presso ristoranti o negozi del biologico e di prodotti tradizionali.

Sempre per ipotesi, l'azienda potrebbe a questo punto prevedere anche la produzione di olio essenziale da queste medesime specie; ma qui il progetto si fa più difficile da realizzare, per i seguenti motivi:

- è necessario acquistare un impianto di distillazione, il cui costo è piuttosto impegnativo per una piccola azienda. A seconda del volume e della tipologia si possono investire anche 50-60 mila euro, per un impianto avente una capacità di 1.000 litri; impianti più piccoli, specialmente di soli 50-100 litri, hanno una capacità produttiva bassa, sono meno efficienti e l'operazione viene a risultare molto più costosa;

- è necessaria anche una struttura adeguata per ricoverare l'impianto stesso e per eseguire la distillazione;

- è necessario realizzare dei quantitativi minimi di essenza (almeno qual-



Per la produzione di oli aromatici al timo e all'origano si deve dotare il laboratorio di maceratore, torchio, filtro e attrezzature per l'imbottigliamento (nella foto: filtro a cartoni)

che decina di litri) garantiti da superfici consistenti (superiori ai 500-1.000 metri quadrati per specie), per non dire di almeno qualche ettaro e, nell'esempio indicato, questo è senz'altro un limite difficilmente aggirabile;

- gli acquirenti non sono facili da tro-

vare e ogni olio ha un suo mercato particolare per il quale il prodotto deve rispondere a diversi requisiti; anche se quello biologico potrebbe costituire un'opportunità in più essendo un mercato che, a volte, recepisce facilmente anche quantità modeste.

2° - Azienda del Nord in ambiente collinare

Si consideri sempre una piccola azienda a conduzione familiare, con una superficie relativamente limitata di 4-5 ettari, collocata in area pedemontana o comunque in collina, questa volta in un ambiente più settentrionale, per esempio in Veneto o in Friuli Venezia Giulia.

Prima l'analisi, la programmazione, le prove...

Si ipotizzi che questa azienda, nell'ambito della sua multifunzionalità, coltivi frumento, vigneto, patate, fagioli, qualche ortaggio e abbia piccoli allevamenti di bassa corte e che queste produzioni vengano in parte consumate nell'agriturismo e in parte vendute ai clienti o ai mercati contadini. Si consideri poi che l'azienda sia insediata in un territorio di particolare valore ambientale e paesaggistico.

Alle sue attività normali l'imprenditore decide di aggiungere la coltivazione e la trasformazione delle piante officinali.

L'obiettivo principale che decide di perseguire è la realizzazione di una linea di erbe infusionali da impiegarsi nel suo agriturismo per il consumo diretto degli ospiti, oltreché da mettere in vendita nello spaccio aziendale e da commercializzare altresì direttamente nei mercati locali.

Partendo dalle proprietà alimentari e salutari delle tisane che intende fare, ma prendendo spunto dall'ambiente locale – con presenza di aree demaniali, prati-pascoli, numerose siepi e boschetti, tutti ambienti ricchi di flora spontanea – l'agricoltore arriva a selezionare le specie officinali che gli sono necessarie e perciò da mettere a coltivazione: achillea, angelica, bardana, camomilla, cerfoglio, cicoria, finocchio, fiordaliso, dragoncello, malva, melissa, menta, ro-

2-AZIENDA DEL NORD IN AMBIENTE COLLINARE: SVILUPPO DEL PROGETTO

Contesto	Piante scelte
<ul style="list-style-type: none"> - Conduzione familiare - 4 ettari coltivati a vigneto, frumento, fagioli, patate, piccoli allevamenti - agriturismo 	Achillea, angelica, bardana, camomilla, cerfoglio, cicoria, finocchio, fiordaliso, dragoncello, malva, melissa, menta, rosolaccio, ortica, ribes, rosa canina, sambuco, salvia, tarassaco, timo

Realizzazione (in punti progressivi)

- 1-Raccolta piante spontanee; coltivazione per uso e vendita diretta:** servono le autorizzazioni per la raccolta delle piante spontanee (per informazioni rivolgersi agli Uffici regionali dell'agricoltura) e un piccolo essiccatoio
- 2-Avvio della coltivazione;** impianto di siepi di taglio, rosa canina e gelsi; coltivazione di eufrazia per erboristeria; prevedere un laboratorio con produzione di trasformati; organizzazione della trasformazione; recupero delle tradizioni locali; contatti commerciali
- 3-Coltivazione di valeriana, angelica e altre piante secche da radice** (per esempio altea, bardana, echinacea, ecc.); servono un contratto di coltivazione, macchinari per la raccolta e adeguamento dell'essiccatoio all'aumento di produzione
- 4-Espansione della superficie coltivata; valorizzazione dei propri trasformati:** serve un marchio per i prodotti trasformati

solaccio, ortica, ribes, rosa canina, sambuco, salvia, tarassaco e timo.

Calcolerà quali e quanti infusi intende realizzare inizialmente, a titolo di prova, e le relative quantità, potendo perciò arrivare a predisporre un piano di coltivazione.

Per esempio, potrebbe stabilire di realizzare circa 100 metri quadrati per ciascuna delle specie prescelte.

Di alcune specie, invece di acquistare le relative sementi o piantine da mettere a dimora per la coltivazione, il coltivatore decide di raccogliere materiali di propagazione locali, per realizzare dei prodotti esclusivi e differenziati rispetto ad altri similari che potrebbero ritrovarsi sul mercato, facendo leva proprio sul valore della vegetazione del territorio, per poi magari richiamarlo anche nell'etichetta o in eventuali materiali informativi e pubblicitari.

In questo progetto il produttore si dovrà preoccupare subito, oltre che dell'aspetto agronomico, anche di realizzare un essiccatoio, seppur versatile e di modeste dimensioni, poiché non si è più in un ambiente così caldo e asciutto come quello mediterraneo dell'esempio precedente.

Dovrà anche prevedere, sempre nel breve periodo, un laboratorio dove lavorare le erbe (occorrerà selezionarle, mondarle, ridurle alle dimensioni del taglio tisana, quindi miscelarle e, insacchettarle ed etichettarle).

Date le piccole quantità, si tratterà di lavorare molto manualmente, per lo meno nel primo periodo di prova.

Se l'azienda si trova in Veneto, potrà trasformare, confezionare e vendere con riferimento alla normativa regionale riguardante le «PPL» (piccole produzioni locali), un sistema che si sta sperimentando per i piccoli produttori con risorse limitate da investire, ma con l'obbligo e la necessità di garantire sicurezza e igiene di ciò viene prodotto e commercializzato [1].

Trasformare, confezionare e vendere richiede la disponibilità di un minimo di risorse da investire per poter realizzare l'intera filiera, fra cui le strutture per ospitare il laboratorio, per quanto semplice, e le attrezzature essenziali. Inoltre, sarà necessaria anche una certa disponibilità di manodopera, che in aziende di questo tipo è solitamente



Per la produzione di erbe infusionali si deve prevedere un laboratorio dove lavorare le erbe: selezione, mondata, riduzione a taglio tisana, miscelazione, insacchettamento ed etichettatura

presente e a volte sottoutilizzata, rappresentata dai familiari o da qualche coadiuvante stagionale o comunque periodico.

Oltre a tutto ciò, è fondamentale e necessario che l'agricoltore acquisisca specifiche conoscenze sulle proprietà alimentari e salutistiche delle erbe e in particolare di quelle che utilizzerà per predisporre le tisane – documentandosi, leggendo libri e seguendo corsi e se-

minari che a volte vengono svolti proprio per le aziende agricole dagli enti di formazione in agricoltura accreditati – nonché sulle norme da rispettare per la loro produzione e commercializzazione, da aggiungersi alle competenze apprese per l'attività agrituristica che già svolge.

... e poi si parte

Riscontrati gli esiti positivi del progetto, l'agricoltore può consolidare l'attività, diversificando ancor di più le specie da coltivare e aumentandone le superfici investite. Per esempio, potrebbe pensare di unire a questo obiettivo anche quello di migliorare le condizioni paesaggistiche e ambientali della sua azienda, utilizzando per la realizzazione di siepi e boschetti, proprio le piante officinali arbustive da cui ricavare del prodotto. Programmerà perciò di impiantare, per esempio, gelsi, rosa canina, tigli.

Nel proseguo del progetto si può prospettare che l'agricoltore commercializzi le sue tisane e le sue erbe anche presso dei punti vendita alimentari e delle erboristerie locali, oltre che ai mercati diretti. Supponiamo che dal contatto con quest'ultime, riceva degli input a fornire loro delle altre specifiche piante officinali. Di conseguenza potrebbe allargare ulteriormente la coltivazione delle erbe oppure scopri-



Per diversificare e migliorare il paesaggio e l'ambiente dell'azienda, si possono realizzare siepi e boschetti mettendo a dimora specie da cui è possibile ricavare altri prodotti officinali, come i tigli, la rosa canina (a sinistra), il gelso (a destra)

re che alcune delle specie richieste sono abbondantemente presenti allo stato spontaneo nell'ambiente circostante, ricco di vegetazione. Così potrebbe pensare di diversificare ulteriormente l'attività iniziando la raccolta delle erbe spontanee che gli vengono richieste, per esempio: eufrazia, equiset, sambuco, biancospino e rosa canina.

Giunta però a questo punto del progetto, è ragionevole pensare che l'azienda agricola debba fare un salto di qualità nell'organizzazione produttiva e nella gestione tecnica ed economica e adeguarsi agli accresciuti obiettivi progettuali. Sarà per esempio necessario fare nuovi investimenti per l'acquisto di macchine per la raccolta, per la lavorazione delle erbe e per la ristrutturazione di strutture atte a stoccare le materie prime essiccate da vendere a terzi.

In alternativa, il progetto potrebbe verosimilmente svilupparsi in altre direzioni più consone all'attività multifunzionale già in corso nell'azienda, per esempio allargando la raccolta delle erbe spontanee a quella stagionale delle erbe selvatiche alimentari, da riutilizzarsi nella cucina dell'agriturismo.

Oppure, potrebbe essere implementata l'attività di trasformazione, aggiungendo alla produzione delle tisane anche quella di altri estratti alimentari, come per esempio sciroppi, liquori, estratti idroalcolici, sempre seguendo le normative e dopo aver ottenuto le relative autorizzazioni amministrative.



I mercati contadini costituiscono un'alternativa ad altre forme di commercializzazione dei prodotti, dove l'agricoltore ha l'opportunità di parlare direttamente con l'utilizzatore

3°- Fattoria sociale in area a forte vocazione ambientale

Un ultimo esempio di progetto realizzabile, riguarda le fattorie sociali che ospitano attività didattiche o gestiscono forme di inserimento o accoglienza di soggetti svantaggiati o realizzano nuove forme di produzione a partire da specifiche esigenze sociali e culturali espresse nel territorio.

Si tratta di forme di agricoltura produttiva innovative e in via di affermazione, dove quello che si coltiva e si produce – in questo caso le piante officinali – non è solamente fonte di guadagno diretto, ma diviene una forma di reddito indiretto che si raggiunge attraverso l'offerta di servizi o l'instaurarsi di forme di interazione, inclusione (cioè di inserimento nell'azienda agricola di soggetti, realtà e contesti sociali non agricoli o rurali) o di produzione partecipata e attiva con gli utenti, i consumatori o addirittura la comunità all'interno della quale l'azienda opera.

Questi modelli di produzione fanno leva su tre aspetti fondamentali:

- particolari esigenze o necessità della comunità locale, non necessariamente consumistiche, ma anche culturali e sociali;
- contesti risiedenti in aree e territori particolarmente vocati dal punto di vista ambientale e vegetazionale, ma difficili da vivere, che rischiano di essere abbandonati e che perciò hanno bisogno di relazioni sociali;
- presenza di tradizioni culturali di particolare valore e sensibilità verso alcuni stili di vita e problematiche sociali.

In questo caso, le piante officinali divengono uno strumento per caratterizzare e valorizzare eventuali progetti, piuttosto che un fine produttivo assoluto.

Il progetto...

Consideriamo per ipotesi un'azienda già improntata a fattoria didattica. In questo caso è poco significativo dover stabilire esattamente quali siano le sue produzioni agricole o quanta superficie disponga. Per esempio, l'azienda potrebbe coltivare un vigneto e aver predisposto un laboratorio didattico per le scuole sulla produzione del vino.

L'azienda, molto semplicemente, amplia le sue attività formative prevedendo dei seminari per le scuole sulla coltivazione e utilizzazione delle piante officinali.

Elementi importanti del progetto divengono perciò la realizzazione di un «campo catalogo» con molte specie officinali da illustrare ai ragazzi e la creazione di un laboratorio dove insegnare a essiccare e lavorare le erbe qua-

3-FATTORIA SOCIALE IN AREA A FORTE VOCAZIONE AMBIENTALE: SVILUPPO DEL PROGETTO

Realizzazione (in punti progressivi)

1-Preparazione dell'area aziendale: aia, recinti, spazi adiacenti ai vari fabbricati. Serve provvedere alla messa in sicurezza, alla sistemazione dal punto di vista estetico/paesaggistico, alla posa di cartelli di richiamo all'ambiente e alle varie produzioni

2-Orto botanico recintato: serve una collezione di piante officinali e aromatiche, rielaborazione di tradizioni popolari relative all'erboristeria e all'alimentazione, richiamo della caratteristica vegetazione spontanea locale, in particolare quella alimentare e officinale, impostare un'attività didattica sugli usi alimentari e le tradizioni erboristiche e avviare un'attività produttiva vivaistica

3-Passeggiata dei profumi: serve un percorso stagionale didattico e di raccolta, inserire delle aree di sosta ed elaborare delle attività salutistiche e sanitarie

4-Aree di produzione e salvaguardia ambientale: serve approntare siepi, bordure e boschetti, raccolta di specie spontanee con ricostituzione della vegetazione e gestione/valorizzazione degli incolti e dei boschi

le veicolo per trasmetterne il loro valore e l'utilità.

Fondamentale è, in questo caso, anche la formazione dell'agricoltore che dovrà illustrare gli argomenti ai partecipanti. È quanto già fanno diverse aziende didattiche e agrituristiche dedicando percorsi di formazione sia ai ragazzi che agli adulti.

... e la sua realizzazione

Consideriamo che l'azienda sia collocata in un ambiente di valore dal punto di vista paesaggistico e naturalistico, dove oltre ai terreni coltivati si trovino anche dei boschetti, dei sentieri, ecc.

Con le piante officinali l'agricoltore decide di realizzare un orto botanico con annesso percorso naturalistico.

È ovvio che acquistano molta importanza le modalità e i criteri con cui si realizza l'orto botanico e poi, soprattutto, il modo in cui si pubblicizza la sua realizzazione e l'invito alla visita. Per esempio, parte delle specie officinali esposte potrebbero essere proprio quelle naturalmente presenti nel territorio oppure le piante potrebbero essere predisposte e suddivise in base alle proprietà medicinali e salutistiche o alla parte di piante che si utilizza, e così via.

Successivamente, l'agricoltore aggiunge all'orto botanico un percorso per le passeggiate dove mette in evidenza, con dei cartelli, le piante officinali spontanee di interesse e lo arricchisce di una serie ragionata di specie aromatiche a fioritura scalare in modo che nei diversi periodi di visita si possano apprezzare colori, profumi e prodotti differenti.

Infine, predisporre una piccola guida dell'orto botanico e del «Percorso dei profumi».

Il suo reddito verrà in questo caso dal biglietto di ingresso per la visita all'orto botanico e per gli incontri culturali tematici che organizzerà sull'uso delle piante officinali.

Questa attività, così conformata, ben si adatterebbe anche a quelle aziende che sorgono all'interno o nelle vicinanze di qualche parco o sono situate in zone turistiche, dove potrebbero trovare collaborazione o essere pubblicizzate da istituzioni, pro loco, uffici turistici, ente parco, ecc.

L'agricoltore decide però di fare un ulteriore passo migliorativo del progetto: realizza, alla fine del percorso di passeggiata, un'area coltivata a piante officinali dove permettere agli utenti di andarsi a raccogliere direttamente le erbe, fornendo all'entrata in azienda, oltre alla guida, un cestino (che automaticamente ne limita la quantità raccogliabile) e una forbice o un coltello.

Il consumatore avrà così la possibilità di farsi la sua tisana di melissa, camomilla, menta o di prepararsi il suo olio aromatico, magari utilizzando direttamente il piccolo laboratorio erboristico didattico che l'agricoltore ha costruito in azienda e mette a disposizione.

Sempre considerando l'attività aziendale nel suo complesso e in relazione al progetto specifico, gli investimenti dell'agricoltore potranno indirizzarsi, oltre che ad allestire il laboratorio, anche a migliorare la vegetazione e il paesaggio dell'azienda, realizzando nuove siepi, spazi di sosta e riposo, nuovi percorsi tematici.

In un contesto di multifunzionalità, potrà anche iniziare a realizzare egli stesso dei prodotti trasformati a base di erbe, da vendere direttamente ai suoi clienti.

Nel caso di una fattoria sociale che intenda realizzare dei servizi per soggetti svantaggiati, questo esempio progettuale è certamente calzante, perché la sua rea-

lizzazione potrebbe dare lavoro favorendo l'inserimento di persone svantaggiate e comportando un'interazione con il Comune, i Servizi sociali, ecc.

Diverse attività, complementari fra loro, sono possibili in questo contesto, in quanto ai soggetti svantaggiati verrà dato un ruolo di responsabilità e di interazione sociale: dalla preparazione di piantine in vasetto (sempre da vendere direttamente) alla gestione e manutenzione dell'orto botanico, del campo di produzione, del percorso naturalistico, del ricevimento e assistenza all'utente, della vendita diretta dei prodotti.

Considerazioni finali

L'elemento comune dei tre esempi presentati (ma ne sarebbero possibili molti altri) è la realizzazione di un progetto che ha come oggetto le piante officinali.

Le modalità però sono distinte, proprio a partire dal contesto aziendale complessivo, e portano a risultati diversi, anche se ci si è limitati ad aziende a conduzione diretta e di dimensioni contenute.

Si comprende però che il valore, la sostenibilità e la realizzabilità del progetto dipendono, di volta in volta, dal saper sfruttare alcuni elementi specifici e caratterizzanti e dal saperli legare alle



Con le piante officinali è possibile realizzare un orto botanico con annesso percorso naturalistico

piante officinali.

Quindi, il valore del progetto e dell'attività di coltivazione, trasformazione e commercializzazione delle piante officinali, deriva:

- dal realizzare materie prime di qualità, certificate e tracciate, a un prezzo sostenibile e in quantità significative;

- dall'attuare in azienda una coltivazione di più specie e, con la loro trasformazione, dall'offrire un'ampia gamma di prodotti, per di più particolari e richiesti;

- dalla versatilità, a volte, di trasformazione e di impiego che ciascuna pianta officinale offre, permettendo di realizzare prodotti diversi;

- dal poter controllare e garantire, per le piccole aziende, tutta la filiera produttiva delle erbe, dalla coltivazione all'etichettatura, distribuzione e vendita del prodotto finito, come si aspetta il consumatore quando acquista direttamente dal produttore;

- dalla sinergia trasformativa delle colture e materie prime già presenti in azienda con le piante officinali di nuova introduzione;

- dal saper scegliere e raggiungere i mercati recettivi a produzioni di qualità;

- dal realizzare prodotti caratteristici, particolari, unici, sfruttando il rinnovo delle conoscenze scientifiche sulle proprietà e gli usi delle piante, in comple-



Per la passeggiata nel «Percorso dei profumi» può essere previsto il pagamento di un biglietto d'ingresso e si può offrire al cliente la possibilità di raccogliere le piante officinali

tamento con le conoscenze più tradizionali, nonché sfruttando l'innovazione tecnologica nella creazione di nuovi prodotti;

- da scelte che riguardano la compatibilità agro-culturale, la sostenibilità ambientale e l'agire etico, perché vanno a influire direttamente e rispettivamente sulla qualità del prodotto e sui rapporti di scambio.

Per rendere fattibile il progetto e per renderlo valido e sostenibile economicamente, soprattutto se l'azienda è di

piccole dimensioni, si è visto che si agisce su quattro macroelementi:

- il prodotto;
- il mercato;
- il territorio;
- l'azienda.

L'imprenditore agricolo cerca di definire non solo il tipo di prodotto da farsi (per esempio l'origano essiccato), ma anche la sua forma di commercializzazione (per esempio, il mazzetto o il sacchetti in polvere), arrivando altresì nel tempo a ulteriori trasformazioni, per esempio l'olio aromatizzato o addirittura una salsa da condimento, con l'aggiunta di altre erbe, o l'olio essenziale ed eventualmente recuperando le parti non adatte per le altre forme commerciali.

Il bravo agricoltore, poi, collega il prodotto al territorio, alla sua cultura, alle usanze, per caratterizzarlo e rendere la sua proposta originale se non unica.

E il riscontro positivo che riceve è di stimolo, a sua volta, per alzare il livello della produzione e orientarla a una maggiore specializzazione, giustificando gli investimenti e gli adeguamenti necessari da attuare in azienda. □

[1] Per avere informazioni sul «PPL» occorre rivolgersi agli uffici agricoltura della Regione Veneto o presso i centri di assistenza tecnica di Copagri, Cia, Coldiretti, Unione Agricoltori.



Può essere previsto anche un piccolo laboratorio erboristico didattico con il quale insegnare come realizzare dei semplici prodotti

Vita in **CAMPAGNA**

www.vitaincampa.gna.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.