IRIS AperTO

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO

AperTO - Archivio Istituzionale Open Access dell'Università di Torino

INDAGINE CONOSCITIVA SUL MERCATO DELLA PIANTE OFFICINALI E DEI LORO DERIVATI con particolare riferimento alle problematiche delle specie coltivate in Valle Cannobina.

This is the author's manuscript

Original Citation:

Availability:

This version is available http://hdl.handle.net/2318/51483 since 2018-10-30T13:36:34Z

Publisher:

ARACNE Editrice S.r.l.

Terms of use:

Open Access

Anyone can freely access the full text of works made available as "Open Access". Works made available under a Creative Commons license can be used according to the terms and conditions of said license. Use of all other works requires consent of the right holder (author or publisher) if not exempted from copyright protection by the applicable law.

(Article begins on next page)

03 May 2024

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO

This is an author version of the contribution published on:

Questa è la versione dell'autore dell'opera: [Barbieri C, 2014, Regione Piemonte Comunità Montana Valle Cannobina, pagg.1-138, Indagine conoscitiva sul mercato delle piante officinali e dei loro derivati con particolare riferimento alle specie coltivate in Valle Cannobina, ISBN 978-88-548-7507-4]

The definitive version is available at:

La versione definitiva è disponibile alla URL: [===]

SOMMARIO

Sommario.....*I*

Tabelle.....*IV*

Grafici.....*V*

Figure.....*V*

Allegato A - Tabelle.....*V*

Allegato B - Tabelle.....*VI*

Ringraziamenti.....*VIII*

Premessa.....*X*

Parte I – Le principali caratteristiche del mercato delle piante officinali e dei loro derivati..... *14*

1 - Le piante officinali e i loro derivati..... *16*

1.1 – La definizione di piante officinali.....**16**

1.2 – Cenni alla normativa nazionale e regionale.....**17**

2 – La produzione di piante officinali e dei loro derivati... *22*

2.1 – La produzione nel mondo.....**22**

2.2 – La produzione nell'Unione Europea.....**23**

2.3 – La produzione in Italia.....**23**

2.4 – La produzione in Piemonte.....**28**

3 – Gli scambi e i prezzi delle piante officinali e dei loro derivati..... *32*

3.1 – Gli scambi a livello mondiale.....**32**

3.2 – Gli scambi a livello nazionale.....**33**

3.3 – I prezzi.....**37**

4 – La domanda di piante officinali e dei loro derivati da parte dei principali settori utilizzatori..... *40*

4.1 – I settori utilizzatori 40

4.2 – Le principali caratteristiche dei settori utilizzatori 42

4.3 - Il fabbisogno e il peso dei settori utilizzatori 48

5 – L'indagine conoscitiva 52

5.1 – Le finalità dell'indagine 52

5.2 – L'area di indagine, i prodotti oggetto d'indagine e i vincoli all'indagine 53

5.3 – Le fasi del lavoro 54

5.4 – Le modalità operative e le imprese oggetto di indagine 55

5.5 – L'elaborazione dei risultati 61

6 - I risultati dell'indagine 64

6.1 – Le materie prime acquistate, i fornitori e l'area di provenienza 64

6.1.1 – Le piante officinali fresche 64
6.1.2 – Le piante officinali secche 64
6.1.3 – Gli oli essenziali 66
6.1.4 – Le essenze e le tinture 68
6.1.5 – Gli estratti 68
6.1.6 – Gli altri derivati 69
6.1.7- Le caratteristiche qualitative richieste 69

6.2 – Le politiche di approvvigionamento 70

6.2.1 – Il rapporto con i fornitori 70
6.2.2 – Il rapporto con i produttori agricoli 72
6.2.3 - I contratti 73

6.3 – Gli acquirenti e l'area di vendita 75

6.4 – I problemi di approvvigionamento 76

6.4.1 - Generalità 76
6.4.2 – Le piante officinali 77
6.4.3 – I derivati 78
6.4.4 – Le piante officinali biologiche 79
6.4.5 – I derivati biologici 79

6.5 – L'atteggiamento verso le produzioni nazionali 79

6.5.1 - Generalità 79

6.5.2 – Le piante officinali 80
6.5.3 - I derivati 81
6.5.4 – Le piante officinali biologiche 82
6.5.5 - I derivati biologici 83

6.6 - La domanda di piante officinali e di derivati da parte delle imprese oggetto d'indagine 84
6.6.1 - Generalità 84
6.6.2 – La domanda di piante officinali 84
6.6.3 – La domanda di derivati 85

6.7 - La domanda di piante officinali e di derivati per i settori oggetto d'indagine 86
6.7.1 - Generalità 86
6.7.2 – La domanda di piante officinali 86
6.7.3 – La domanda di derivati 87
6.7.4 – La domanda di piante officinali biologiche 87
6.7.5 – La domanda di derivati biologici 88

6.8 - La domanda di piante officinali e di loro derivati biologici per i settori oggetto d'indagine 88
6.8.1 – Generalità 88
6.8.2 – La domanda di piante officinali biologiche 88
6.8.3 – La domanda di derivati biologici 89

6.9 - Le piante officinali della Valle Cannobina 89
6.9.1 – L'utilizzazione 89
6.9.2 – I prezzi 91
6.9.3 - La valorizzazione delle produzioni locali 91

Sintesi conclusive 94

Bibliografia 105

Riassunto 108

Summary 109

Allegato A 110

Allegato B 128

TABELLE

Tab. 1- Superficie, produzione di alcune piante officinali, spezie ed oli essenziali nel mondo nel 1999 21
Tab. 2 - Aziende, superfici e produzione raccolta di 23

piante aromatiche, medicinali e da condimento nel 1995 e 1997 nelle regioni italiane
Tab. 3 - Importazioni ed esportazioni di alcune piante officinali, spezie ed oli essenziali nel mondo nel 1999 32
Tab. 4 - Classificazione dei settori utilizzatori delle piante officinali e dei loro derivati 40
Tab. 5 - Erboristerie in Italia e in Piemonte 46
Tab. 6 - Consumo di erbe officinali da parte dei principali settori utilizzatori 48
Tab. 7 - Peso dei principali settori utilizzatori 48
Tab. 8- Sotto-settori ed attività considerati ai fini dell'indagine 57
Tab. 9 - Utilizzazione delle erbe officinali coltivate in Valle Cannobina 89

GRAFICI

Graf. 1 - Ripartizione regionale della PLV officinali escluso bergamotto (1999) 25
Graf. 2 - Ripartizione regionale della PLV officinali incluso bergamotto (1999) 25

FIGURE

Fig. 1 - Questionario rilevazione dati – Parte I – Dati ed informazioni sull'impresa e sulle materie prime impiegate (piante officinali e loro derivati) 55
Fig. 2 - Questionario rilevazione dati – Parte II – La domanda di piante officinali e dei loro derivati 56

ALLEGATO A - TABELLE

Tab. A1- PLV della piante officinali delle regioni italiane e dell'Italia negli anni 1990-1999 111
Tab. A2 - Importazioni di spezie in Italia negli anni 1995, 1996 e 1997 112
Tab. A3 - Esportazioni di spezie dall'Italia negli anni 1995, 1996 e 1997 113
Tab. A4 - Importazioni di piante industriali e medicinali in Italia negli anni 1995, 1996 e 1997 114
Tab. A5 - Esportazioni di piante industriali e medicinali dall'Italia negli anni 1995, 1996 e 1997 115
Tab. A6 - Importazioni di gomme e resine, succhi ed estratti vegetali in Italia negli anni 1995, 1996 e 1997 116

Tab. A7 - Esportazioni di gomme e resine, succhi ed estratti vegetali dall'Italia negli anni 1995, 1996 e 1997 117
Tab. A8 - Importazioni di oli essenziali in Italia negli anni 1995, 1996 e 1997 118
Tab. A9 - Esportazioni di oli essenziali dall'Italia negli anni 1995, 1996 e 1997 120
Tab. A10 - Saldo commerciale semplice e saldo normalizzato del complesso piante industriali e medicinali, spezie, gomme e resine e oli essenziali negli anni 1995, 1996 e 1997 122
Tab. A11 - Prezzi medi annui di piante officinali e materie prime aromatiche negli anni 1991, 1995, 1998,1999 e 2000 123
Tab. A12 - Prezzi medi annui delle materie prime aromatiche negli anni 1991, 1995, 1998, 1999 e 2000 124
Tab. A13 - Prezzi delle piante officinali indicati da grossista negli anni 1999 e 2000 125

ALLEGATO B - TABELLE

Tab. B1 - Caratteristiche generali delle imprese oggetto di indagine del settore alimentare 129
Tab. B2 - Caratteristiche generali delle imprese oggetto di indagine del settore cosmetico 130
Tab. B3 - Caratteristiche generali delle imprese oggetto di indagine del settore erboristico (preparati per) 131
Tab. B4 - Caratteristiche generali delle imprese oggetto di indagine del settore erboristico (erboristerie/farmacie) 132
Tab. B5 - Caratteristiche generali delle imprese oggetto di indagine del settore farmaceutico 133
Tab. B6 - Caratteristiche generali delle imprese oggetto di indagine del settore commercio all'ingrosso 134
Tab. B7 - Prezzi di acquisto delle piante officinali e dei loro derivati da parte delle imprese utilizzatrici oggetto d'indagine nell'anno 2000 136
Tab. B8 - Prezzi di acquisto e di vendita delle piante officinali (secco) della Valle Cannobina rilevati presso le erboristerie oggetto d'indagine nell'anno 2000 137

RINGRAZIAMENTI

Si rivolge un ringraziamento alla Comunità Montana Valle Cannobina che ha finanziato e permesso la realizzazione di questa ricerca inserita nell'ambito dei Progetti Interreg II (II Fase di Programmazione - Programma Operativo Plurifondo concernente la frontiera esterna Italia Svizzera – Misura 2.1, Azione a) e, in particolare, alla Dott.ssa Ginella Violetto, Responsabile per la Comunità Montana Valle Cannobina del Progetto di Ricerca, ed al Dott. Ivo Rabbogliatti, Coordinatore locale del Progetto.

Un ringraziamento è inoltre dovuto a tutti i Titolari/Responsabili delle imprese oggetto d'indagine, esperti del settore – tra i quali è doveroso ricordare il Dott. M. Chiozza -, i funzionari dell'ISTAT di Roma e della C.C.I.A.A. di Torino che, con estrema cortesia e disponibilità, hanno fornito i dati e le informazioni necessarie alla realizzazione di questo lavoro.

Fondamentale ai fini della realizzazione del lavoro è stato il prezioso contributo della Dott.ssa Nicoletta Scaglia - borsista presso il DEIAFA - Sez. Economia e Politica Agraria dell'Università degli Studi di Torino – che ha curato la rilevazione diretta dei dati e la loro prima elaborazione.

Si ringrazia il Prof. Luigi Castellani per gli utili suggerimenti forniti ad una precedente stesura del lavoro. La responsabilità di quanto scritto rimane comunque dell'autrice.

PREMESSA

Il presente lavoro, affidato dalla Comunità Montana Valle Cannobina al D.E.I.A.F.A. – Sezione Economia e Politica agraria dell'Università degli Studi di Torino, si inserisce tra le attività di ricerca previste dai Progetti Interreg II – Italia Confederazione Elvetica promossi dall'Unione Europea.

Il mercato delle officinali è in espansione per effetto del crescente interesse dei consumatori verso tutto ciò che è naturale, per l'aumentato ricorso a pratiche di automedicazione o, comunque, di medicina non tradizionale (omeopatia, aromaterapia, gemmoterapia) e, più in generale, per la ricerca di stili di vita salutistici. Non sono inoltre da dimenticare utilizzazioni meno diffuse attualmente (ad esempio, produzione di vernici ecocompatibili) o, ancora, i possibili impieghi "biotecnologici" cui molte specie vegetali si prestano e che costituiscono un ulteriore motivo di interesse per tali produzioni.

In questo contesto l'Italia, non certo estranea a tali fenomeni, da Paese esportatore qual era fino agli anni antecedenti il secondo conflitto mondiale – il primo Paese esportatore in Europa – è ora fortemente dipendente dall'estero. Escludendo le specie che necessariamente debbono essere importate perché non coltivabili nel nostro Paese o con caratteristiche tecnico/qualitative peculiari in relazione all'area di coltivazione, il ricorso all'importazione (anche per specie coltivabili in Italia) è motivato dal "minor costo", trattandosi di produzioni realizzate o su ampia scala e meccanizzate o, viceversa, provenienti da Paesi dove il costo del lavoro è contenuto.

Nonostante tale situazione, gli elementi sopra ricordati (moda del naturale, etc.) e alcune realtà produttive nazionali che hanno raggiunto dimensioni importanti per quantità prodotte e commercializzate, si intravvede l'esistenza di spazi di mercato anche per le produzioni nazionali, in particolare per quelle di qualità.

E' ancora da ricordare che le officinali, tradizionalmente e storicamente, hanno interessato ed interessano ancora attualmente aree collinari e montane (in tali aree, nel passato, si provvedeva alla "raccolta spontanea" che permetteva di ottenere la quasi totalità delle specie consumate), per le quali possono costituire una opportunità aggiuntiva di reddito per le imprese agricole, di diversificazione degli indirizzi produttivi e, più in generale, svolgere un ruolo nell'ambito di attività di conservazione/recupero del territorio.

Tali considerazioni e un interesse peculiare per le officinali hanno spinto, alcuni anni or sono, la Comunità Montana Valle Cannobina ad avviarne con successo la coltivazione. La disponibilità all'acquisto delle produzioni locali manifestata da varie imprese utilizzatrici ha fatto sorgere l'esigenza di approfondire, attraverso una ricerca di mercato *ad hoc*, le possibilità di sbocco commerciale andando altresì ad individuare gli elementi utili per la loro valorizzazione.

La ricerca ha previsto la raccolta di dati ed informazioni presso più di quaranta imprese utilizzatrici di piante officinali o loro derivati appartenenti ai settori alimentare, cosmetico, farmaceutico, erboristico, del commercio all'ingrosso e della distribuzione. L'area di indagine ha incluso le provincie di Torino, Milano, Novara, Verbania e il Canton Ticino.

Il lavoro si presenta diviso in due parti.

Nella prima parte alcune informazioni di base consentono di definire cosa si debba intendere per "piante officinali" e loro derivati (oli essenziali, etc.) (cap. 1). Vengono quindi presi in considerazione la produzione e gli scambi delle piante officinali e dei loro derivati, a livello mondiale, nazionale e regionale (capp. 2 e 3). Una sintetica descrizione dei settori utilizzatori – i segmenti di mercato "potenzialmente" interessanti per i produttori di officinali – confluisce nel capitolo 4.

Nella seconda parte le finalità e le modalità operative del lavoro sono l'oggetto del quinto capitolo, cui fa seguito il commento dei dati e delle informazioni raccolte nel corso

dell'indagine e l'illustrazione dei fattori sui quali puntare ai fini della valorizzazione delle produzioni locali (cap. 6).

Le sintesi conclusive riassumono infine gli aspetti di maggior interesse che la ricerca ha posto in luce.

PARTE I – LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEL MERCATO DELLE PIANTE OFFICINALI E DEI LORO DERIVATI

Campo sperimentale di Cursolo

1 - LE PIANTE OFFICINALI E I LORO DERIVATI

1.1 – LA DEFINIZIONE DI PIANTE OFFICINALI

Il termine "piante officinali" è tradizionalmente legato al "luogo" della loro elaborazione cioè l'"officina", attualmente definibile come laboratorio farmaceutico.

La raccolta, la coltivazione e l'impiego delle piante ad uso medicinale ed officinale, assai importante fino ai primi decenni di questo secolo, conobbe un periodo di declino all'incirca dopo il secondo conflitto mondiale, per poi conoscere a partire dagli anni '70 una nuova fase di sviluppo. Il rinnovato interesse per le officinali trova fondamento nella riscoperta e nell'interesse verso ciò che genericamente possiamo definire come "naturale", soprattutto nella forma "vegetale". Tale tendenza che si è consolidata negli ultimi decenni, pur con un certo ritardo in Italia rispetto ad altri Paesi ad economia avanzata, ha portato all'ampliamento del numero di specie vegetali impiegate e delle relative aree di provenienza, tanto da fare del mercato delle officinali un mercato mondiale.

Una possibile definizione è quindi quella che indica come "piante officinali" tutte le specie che trovano *impiego diretto* in farmacia, nelle industrie farmaceutiche, liquoristiche e cosmetiche, oppure come *materiale di estrazione* di "principi attivi" (REDA, 1985).

Nei diversi settori utilizzatori si usa indicare le officinali con i termini di aromatiche, da essenza o medicinali. Normalmente per "piante aromatiche" si intendono le piante che essendo dotate di sostanze che conferendo particolari odori o sapori trovano impiego nella preparazione di bevande, profumi, cosmetici e alimenti. Le piante più propriamente "medicinali" contengono invece sostanze utilizzabili a fini terapeutici o che rappresentano i precursori di sintesi chemiofarmaceutiche (Catizone *et al.*, 1986).

Attualmente le specie vegetali che possono essere incluse tra le medicinali e le officinali sono circa 1.500 ed il loro utilizzo spazia appunto in più settori, dal farmaceutico al cosmetico, dall'alimentare all'erboristico senza dimenticare impieghi "minori" – almeno attualmente nelle nostre realtà – quali ad esempio il tintorio (Nicoletti M., Salvatore G., 1998).

Con il termine di "primi derivati" vengono invece indicati in modo generico prodotti – ottenuti con varie tecniche (distillazione, etc.) – quali oli essenziali, estratti, tinture ottenuti a partire da piante officinali, mentre il termine di droga (o droga vegetale) fa riferimento a alla pianta intera, a una parte di essa, (radice, foglia, frutto) dove sono concentrati i principi attivi (p.a.). Sono droghe anche le secrezioni quali balsami, oli, lattici, resine, gomme (ad esempio, Aloe, oppio, papaina).

1.2 – CENNI ALLA NORMATIVA NAZIONALE E REGIONALE

A livello normativo l'unica definizione esistente è contenuta nella L.N. 6 gennaio 1931 n. 99 ("Disciplina della coltivazione, raccolta, e commercio delle piante officinali") che, all'art. 1, indica che "per piante officinali si intendono le piante medicinali, aromatiche e da profumo".

Tale legge venne seguita dal R.D. del 19 novembre 1932, n. 772 riportante l'elenco delle specie dichiarate officinali.

A ciò fece seguito la Circolare Ministeriale n.8/81 che in due distinte tabelle elenca le specie "medicinali" vendibili soltanto dal farmacista in farmacia (tab. A) e quelle "medicinali, aromatiche e da profumo" vendibili al di fuori della farmacia (tab. B).

Da ricordare ancora il D.M. che istituì nel 1995 il diploma Universitario in Tecniche Erboristiche nel quale si

prese in considerazione in modo specifico il settore erboristico.

La normativa in vigore dispone in materia di autorizzazioni preventive alla raccolta, alla coltivazione ed alle prime trasformazioni delle officinali, della preparazione industriale e del commercio all'ingrosso delle officinali e dei derivati.

E' in discussione, attualmente, un testo unificato di tre proposte di legge[1] che prevede di suddividere le specie vegetali in tre distinte categorie: piante, parti di pianta, derivati e droghe ad uso esclusivamente farmaceutico e terapeutico vendibili al pubblico solo dal farmacista (tab. A); piante, parti di pianta, derivati, droghe o altri prodotti naturali ad uso erboristico la cui vendita al pubblico è possibile per erboristi e farmacisti (tab. B); piante e prodotti erboristici di libera vendita. Viene inoltre disciplinata l'attività di commercio al dettaglio di prodotti erboristici riservata ai possessori adeguati titoli di studio (laurea in Farmacia, Tecniche erboristiche, etc.), l'attività di produzione artigianale e fornisce indicazioni specifiche in merito all'etichettatura. Sono previste specifiche sanzioni per chi esegue lavorazioni di piante e derivati in assenza dell'autorizzazione del Ministero della Sanità e si dispone che il controllo igienico-sanitario degli esercizi di vendita al dettaglio e all'ingrosso venga attuato a livello regionale. Sono inoltre inserite disposizioni per regolamentare l'importazione – esclusivamente - di prodotti erboristici preconfezionati.

Per gli usi farmaceutici le specie vegetali impiegate sono oggetto di specifiche monografie contenute nella Farmacopea Ufficiale della R.I.. Esistono inoltre prescrizioni legislative inerenti l'uso di specie vegetali o, più genericamente, di prodotti naturali per gli usi

[1]Il 2 dicembre 1999 è stato approvato dalla Camera dei Deputati il testo unificato di tali proposte di legge.

alimentari[2] e cosmetici che forniscono indicazioni in merito alle specie utilizzabili o meno ed alle caratteristiche chimico-fisiche che devono possedere.

A livello regionale si possono ricordare, quali provvedimenti di legge riguardanti il settore in esame, la L.R. n.32/82 ("Norme per la conservazione del patrimonio naturale e dell'assetto ambientale"), che indica le specie per le quali fatto assoluto divieto di raccolta (*Achillea moschata, Arnica montana,* etc.) e delle quali si promuove la coltivazione, attraverso contributi *ad hoc,* con la precipua finalità di favorire l'economia delle aree montane.

Altro provvedimento legislativo inerente le officinali risale al 1993 (L.R. n.38/93, "Norme relative alla coltivazione ed alla commercializzazione delle piante officinali peculiari della Regione Piemonte") che, tra l'altro, promuove la coltivazione con metodi biologici, corsi di formazione per l'aggiornamento in materia di coltivazione, raccolta, trasformazione e commercio, la costituzione di orti botanici di piante officinali a scopo divulgativo.

Si ritrova un interesse, anche se non prioritario, per le officinali, nella L.R. 95/95 ("Interventi per lo sviluppo del sistema agroindustriale piemontese"), che indica quali obiettivi per il comparto officinali il miglioramento della qualità del prodotto, l'ammodernamento delle strutture di trasformazione, etc..

Da ricordare, infine, la L.R. n.16/00 ("Provvedimenti per la tutela e lo sviluppo dei territori e dell'economia collinare") che, allo scopo di salvaguardare e sviluppare i territori collinari prevede, tra l'altro, "interventi per il

[2] Per il settore alimentare e delle bevande la legge di riferimento – "Disciplina igienica della produzione e della vendita delle sostanze alimentari e delle bevande" – è la n. 283 del 30 aprile 1962 e successive modificazioni. Si possono inoltre ricordare il D.L.vo 25 gennaio 1992, n. 107 inerente gli aromi e, ancora, l'ordinanza ministeriale 6 giugno 1985 e successivi aggiornamenti disciplinante le quantità massime di residui di fitofarmaci tollerate nei prodotti destinati all'alimentazione (Nicoletti M., Salvatore G., 1998).

sostegno di colture non tradizionali ivi comprese le piante officinali”.

2 – LA PRODUZIONE DI PIANTE OFFICINALI E DEI LORO DERIVATI

2.1 – LA PRODUZIONE NEL MONDO

E' un mercato in espansione, in termini quantitativi si è passati, per le sole spezie di origine tropicale, da 220.000 t a 400.000 t corrispondenti, rispettivamente, ad un valore di 300 e 1.500 milioni di dollari, tra il 1970 ed il 1990 (Marzi V., 1999)

Dati sull'entità delle produzioni – ancorché parziali – possono essere desunti dalla tabella 1. La superficie investita nel 1999 ha superato i 5 milioni di ettari con una produzione di oltre 29 milioni di tonnellate (tab. 1).

Tab. 1 – Superficie, produzione di alcune piante officinali, spezie e oli essenziali nel mondo nel 1999 (ha, t)

Prodotto	Superficie (ha)	Produzione (t)
Aglio	936.451	9.440.242
Anice, badiana, semi finocchio	507.455	297.544
Chiodi di garofano	492.584	51.874
Cannella	132.970	90.533
Menta piperita	3.150	70.810
Oppio	129.242	68.736
Pepe (bianco, bianco)	363.630	231.907
Pimenti	1.452.237	18.001.612
Spezie	753.840	68.736
Vaniglia	40.470	5.489
Zenzero	294.731	706.562
Totale	5.106.760	29.034.045
Oli essenziali		21.135

Fonte: FAOSTAT, 2001

Tra i principali produttori si ricorda l'India per l'anice, la badiana, i semi di finocchio e, in generale, per le spezie

(per tali ultimi prodotti l'India è il primo produttore mondiale).

Per gli oli essenziali la produzione mondiale ha raggiunto i 21 milioni di t. La produzione di oli essenziali si concentra negli USA, che rappresentano d'altronde anche l'area di maggior consumo.

2.2 – LA PRODUZIONE NELL'UNIONE EUROPEA

I dati di superficie – i soli dei quali si dispone – indicano in circa 57.000 ha la superficie destinata a colture officinali in alcuni Paesi[3] della U.E., concentrati in Francia (25.000 ha) dove si coltivano principalmente lavanda e lavandino e papavero, e in Spagna (18.000 ha) destinati a lavanda e lavandino, papavero, anice verde, menta, carvi, salvia (Marzi V., 1999[4]) .

2.3 – LA PRODUZIONE IN ITALIA

Le statistiche inerenti le officinali vengono da molti considerate lacunose e poco attendibili, anche in conseguenza della modesta superficie complessivamente occupata da tali colture e della sua estrema frammentazione (non è raro che le officinali occupino superfici di 1.000-2.000 mq, difficilmente "controllabili"). Pur con tali limiti, al fine di fornire comunque una indicazione sulla dimensione produttiva, si riportano i dati ufficiali riguardanti il comparto oggetto d'indagine.

La superficie destinata alle officinali nel 1989 (ISMEA, 1991), pari a 1.700 ettari (escluso il bergamotto), si è mantenuta fino ad oggi sostanzialmente stabile. Tale superficie ha interessato 1.500-1.700 ha circa anche alla

3 I Paesi considerati sono: Francia, Spagna, Olanda, Germania, Grecia, Austria, Gran Bretagna.

4 I dati riportati si riferiscono a stime effettuate da A. Bezzi su informazioni rilevate direttamente (Marzi V., Terra e Vita, n.7/99, tab.2).

fine degli anni ’90, con una produzione che dai 9 milioni di q del ‘95 è scesa a circa 4,6 milioni di q nel ’97[5] (tab. 2).

Tab. 2 – Aziende, superfici e produzione raccolta di piante aromatiche, medicinali e da condimento nel 1995 e 1997 nelle regioni italiane (n., ha, 000 q)

Regioni	**1995**			**1997**		
	Aziende	**Superficie investita**	**Produz. raccolta**	**Aziende**	**Superficie investita**	**Produz. raccolta**
Piemonte	187	610,48	4.716	123	395,83	1.814
Valle d'Aosta	-	-	-	-	-	-
Lombardia	10	193,68	236	289	21,81	114
Trentino-Alto Adige	82	8,50	77	45	2,25	2
Veneto	99	161,36	823	8	105,44	354
Friuli-Venezia Giulia	-	-	-	-	-	-
Liguria	20	4,40	44.	674	66,18	245
Emilia-Romagna	56	47,75	175	36	168,70	444
Toscana	53	341,68	1.204	59	41,50	317
Umbria	8	37,20	190	85	40,00	108
Marche	3	44,67	379	2	13,00	10
Lazio	7	1,16	6	-	-	-
Abruzzo	15	1,80	0,4	76	68,50	109
Molise	-	-	-	-	-	-
Campania	484	253,48	1.042	99	24,51	121
Puglia	10	82,50	169	5	16,50	143
Basilicata	-	-	-	-	-	-
Calabria	-	-	-	624	24,96	127
Sicilia	12	7,20	37	1.905	450,43	673
Sardegna	18	0,36	0,2	121	24,20	54
ITALIA	1.064	1796,22	9.097	4.151	1.463,81	4.636

Fonte: ISTAT, 1995, 1997

5 L’ISTAT include le piante aromatiche, medicinali e da condimento tra le “piante industriali”. Le piante aromatiche, medicinali e da condimento considerate sono: aneto, angelica, anice, assenzio, belladonna, camomilla, cappero, cerfoglio, cumino, digitale, dragoncello, gelsomino, genziana, hamamelis, issopo, lavanda, liquirizia, maggiorana, malva, melissa, menta, origano, piretro, rabarbaro, rafano, rosmarino, ruchetta, salvia, segale cornuta, timo, valeriana, zafferano.

Secondo i dati ufficiali, quindi, tra il 1995 ed il 1997, si osserva un calo delle superfici (-19%) e delle produzioni (-49%), cui si contrappone l'aumento del numero di aziende (+290%). Le produzioni risultano concentrate nel Nord Italia (64%) e, in particolare, in Piemonte (39%).

Nel 1999 il valore della produzione[6], bergamotto incluso, ha sfiorato i 29 miliardi di lire, mentre le sole officinali hanno superato i 24 miliardi di lire (Allegato 1, tab. A1) (INEA, 1999) con un incremento, tra il 1990 ed il 1999, della produzione dell' 11% escludendo il bergamotto, del 48% includendolo. In termini di valore, le maggiori regioni produttrici (bergamotto escluso) sono rappresentate dal Piemonte (35%), dalla Toscana (35%), dalle Marche (10%). Qualora invece si consideri anche il bergamotto la produzione risulta concentrata in Piemonte (30%), Toscana (29%) e Calabria (15%) (grafici 1 e 2).

Alla produzione derivante dalle coltivazioni va ad aggiungersi una frazione, non quantificata, ma ancor oggi consistente (si pensi ad esempio all'assenzio della Valle d'Aosta utilizzato per la produzione di vermouth) ottenuta tramite raccolta spontanea.

La produzione di oli essenziali, secondo i dati ISTAT, è stata pari a poco meno di 4.000 t, per un valore di circa 150 miliardi di lire nel 1996. I dati desumibili dalle statistiche ISTAT per gli anni antecedenti il 1996, non vengono riportati in quanto indicano un livello di produzione decisamente inferiore che dà luogo a qualche perplessità.

Le specie coltivate in Italia sono (si tratta di dati desunti da indagine diretta, Marzi V., 1999) circa 50 (includendovi anche il bergamotto e la manna), molte delle quali definibili come "minori" data l'esiguità delle superfici ad esse destinate (fieno greco, elicriso, borragine, altea, echinacea, etc.). Le principali specie coltivate sono menta piperita (335 ha, di cui oltre 140 in Piemonte), lavanda (100 ha, in Emilia, Liguria, Toscana, Lombardia),

[6] Le officinali sono incluse tra le piante industriali e corrispondono alla voce "altre incluse le spontanee".

Fonte: INEA

Fonte: INEA

giaggiolo (70 ha, di cui 60 in Toscana), camomilla romana (60 ha, soprattutto in Piemonte e Marche), assenzio gentile (40 ha in Piemonte), assenzio pontico (35 ha, di cui 30 in Piemonte), cui si aggiungono, salvia officinale (30 ha), melissa, zafferano, santoreggia, gelsomino, salvia sclarea, rosmarino, coriandolo, malva, issopo, etc.. Non viene contemplato l'iperico per il quale pare che nel solo Piemonte le coltivazioni si estendano su circa 6 ha (De Donno, 2001).

A parte le specie tradizionali e consolidate quali ad esempio menta, liquirizia, giaggiolo fiorentino, bergamotto, etc., il panorama produttivo è comunque in evoluzione e ciò rende poco agevole la quantificazione a livello di singole specie (è noto, ad esempio, che la coltivazione di camomilla sia attualmente in espansione in Puglia ma non si hanno a disposizione dati specifici). La produzione nazionale è sovente attuata su piccola e piccolissima scala, da agricoltori non associati o, ancora, da "non agricoltori" che, pur esercitando altra attività lavorativa ma avendo a disposizione dei terreni, si dedicano a tali coltivazioni. Molto scarsa è la presenza di cooperative e di associazioni di prodotto (l'unica a noi nota è la Federazione Italiana Produttori Piante Officinali - FIPPO).

Sono comunque presenti nel panorama produttivo nazionale circa 90 aziende di coltivazione e prima trasformazione (Annuario Italiano di Erboristeria, 2000) tra le quali vi sono imprese di grandi dimensioni che producono, trasformano e commercializzano direttamente. Importante anche il ruolo di imprese utilizzatrici (di trasformazione e/o commerciali) che producono in proprio o a mezzo di contratti e che, secondo le informazioni raccolte direttamente nel corso del lavoro, dovrebbero raccogliere la produzione derivante da circa la metà delle superfici coltivate ad officinali.

2.4 – LA PRODUZIONE IN PIEMONTE

Il Piemonte, lo si è in precedenza osservato, è in ambito nazionale la principale regione produttrice di officinali (escludendo il bergamotto). La superficie destinata a tali colture si è attestata, salvo fluttuazioni annuali, nell'ultimo decennio sui 500-600 ettari (i dati censuari 1991 indicavano una superficie pari 553 ettari paragonabile a quella riportata in tabella 2). Negli anni si è osservata una considerevole riduzione delle superfici: negli anni '50-'60 la sola menta occupava 1.000-1.500 ettari, per scendere alla fine degli anni '70-primi anni '80 a meno di 150 (Arecco O., Giovannini A., 1986), per poi risalire a circa 350 negli anni '90.

Sempre secondo i dati censuari 1991, la coltivazione delle officinali risulta localizzata per il 93% nelle provincie di Torino (oltre 170 ha nel 1991) e di Cuneo (340 ha nel 1991), sia in aree di pianura che in aree collinari e montane.

In particolare, le aree di pianura del torinese e del cuneese interessate alle coltivazioni in esame coincidono con le aree di elezione della menta piemontese e delle artemisie (comuni di Pancalieri e Villafranca P.Te nel Torinese, di Moretta, Cavallermaggiore e racconigi nel Cuneese)[7].

In provincia di Cuneo le aree collinari-montane nelle quali sono presenti le coltivazioni di officinali sono l'Alta Val Tanaro, l'Alta Langa, la valle Maira, la Valle Varaita; per la provincia di Torino si trovano colture officinali in nell'Alta Val Susa e nelle Valli di Lanzo. Si ritrovano coltivazioni di officinali anche nelle provincie di Asti, di Alessandria e minime estensioni nel Vercellese e nel Verbano[8].

---

7 Per la "Menta di Pancalieri" è stata avviata la procedura per ottenere la D.O.P. . Tale riconoscimento, a detta degli operatori locali – produttori associati in primo luogo –, dovrebbe facilitare "l'accesso al mercato", ovviando così alle difficoltà di collocamento del prodotto.

8 Le informazioni sono state fornite (maggio 2001) dal Dipartimento di Agronomia, Selvicoltura e Gestione del Territorio dell'Università di Torino

Le coltivazioni biologiche (aromatiche ed officinali) occupavano nel 1999 circa 182 ha (Reg. UE 2092/91), mentre sono poco diffuse le coltivazioni ottenute con metodi integrati (circa 4 ha nel 1999) (Regione Piemonte, Assessorato Agricoltura, 1999).

Nel complesso la produzione piemontese, tra il '90 ed il '99, è aumentata in valore del 49%, raggiungendo in tale anno un valore pari ad 8,4 miliardi di lire[9] (INEA, 2000) (Allegato A, tab. A1).

Le officinali coltivate e commercializzate sono molto numerose (circa 150 specie). In particolare, si tratta di menta ("menta Piemonte" o "Pancalieri Piemonte"), artemisie (dragoncello e, destinate alla produzione del vermouth, assenzio gentile ed assenzio pontico), camomilla romana e comune, santoreggia cui si sono aggiunti iperico (alcune stime indicano in circa 6 ha tale specie), issopo, melissa, lavanda. E' comunque difficoltoso comporre il quadro delle specie di minor importanza in considerazione e dell'espansione delle coltivazioni, di cui si ha notizia ma che non è quantificata, e della variabilità delle specie che vengono messe a coltura in conseguenza, sovente, di richieste da parte degli acquirenti legate alle "mode" del momento.

Nelle aree di pianura si trovano aziende di ampie dimensioni, nelle quali trovano spazio le officinali (menta in primo luogo) in coltura meccanizzata. Nelle aree collinari e montane, la coltivazione interessa in molti casi aziende marginali, con piccole superfici destinate a tali colture, aziende condotte part-time ed aziende agricole vere e proprie. Tra queste ultime si trovano aziende orientate al mercato ove le produzioni sono "biologiche" ma anche aziende "non orientate al mercato", con conduttori di età anche elevata, nelle quali la coltivazione

presso il quale è in corso una ricerca inerente la diffusione della coltivazione delle officinali in Piemonte.

9 A prezzi costanti 1999.

delle officinali è presente per tradizione (Chiozza 1995, ns. rilevazioni).

Sono presenti alcune realtà produttive in forma cooperativa di rilievo: la “Cooperativa Erbe aromatiche di Pancalieri” alla quale aderiscono molte aziende agricole dell’”area della menta”, la cooperativa “Valverbe” nel cuneese e la cooperativa “Agronatura” nell’alessandrino (in area limitrofa alla Liguria) che utilizza metodi di coltivazione biodinamici. Tali ultime due imprese si occupano anche della raccolta delle erbe e della loro trasformazione (produzione di oli essenziali e soluzioni idroalcoliche). E’ inoltre presente una piccola società cooperativa – “La Poiana” - nel cuneese la cui attività consiste nella trasformazione delle piante officinali coltivate dalla cooperativa in liquori ed essenze.

3 – GLI SCAMBI E I PREZZI DELLE PIANTE OFFICINALI E DEI LORO DERIVATI

3.1 – GLI SCAMBI A LIVELLO MONDIALE

In merito all'import-export delle officinali si propongono i dati desunti dalle statistiche FAO, relativi alle principali specie commercializzate (menta piperita), alle spezie ed agli oli essenziali per il 1999 (tab. 3)[10].

Nel complesso, sia le importazioni che le esportazioni hanno superato 2 milioni di tonnellate, corrispondenti a 3,5 miliardi di $. In particolare, per anice, badiana e semi di finocchio l'import ha quasi raggiunto le 180 mila tonnellate (168 milioni di $), mentre l'export si è attestato su 140 mila tonnellate (126 milioni di $).

Le importazioni di menta piperita sono state pari a 160 tonnellate, per un valore superiore a 880 mila $ a fronte di esportazioni pari a 75 tonnellate pari a 543 mila $. Per gli oli essenziali, nel 1999, l'export ha raggiunto i 106 milioni di t, mentre le importazioni hanno superato 151 mila tonnellate per un valore di 1,2 miliardi di $.

Nel 1999, USA (49 mila t), Giappone (oltre 11 mila t) e Cina (oltre 6 mila t) si propongono sia come principali

[10] Si evidenziano differenze, a volte anche marcate, tra i quantitativi relativi alle importazioni e quelli relativi alle esportazioni a livello mondiale. I motivi cui ricondurre tali discrepanze sono diversi (oltre ad eventuali errori di rilevazione) e tra questi si possono ricordare: la mancata o ritardata comunicazione da parte dei Paesi importatori/esportatori alla FAO dei dati; i "divari temporali" che interessano partite esportate da un Paese, per esempio, alla fine di un determinato anno e che saranno registrate come importazioni nel Paese di destinazione nell'anno seguente; i prodotti oggetto di "donazione" per i quali si osserva che taluni Paesi registrano tali donazioni come export, mentre i Paesi di destinazione non computano tali prodotti nell'import; le modalità di rilevazione delle importazioni e delle esportazioni non sempre identiche nei vari Stati; le "differenze di classificazione" delle merci tra i vari Paesi (un medesimo prodotto potrà essere classificato in modo specifico nel Paese esportatore, mentre potrà essere classificato come "non specifico" nel Paese di destinazione). Le differenze osservabili tra importazioni ed esportazioni in valore a livello mondiale possono essere invece ricondotte sia alle poc'anzi ricordate differenze quantitative, sia all'adozione di prezzi differenti qualora si tratti di import o di export di una medesima partita di merce.

Tab. 3 – Importazioni ed esportazioni di alcune piante officinali, spezie ed oli essenziali nel mondo nel 1999 (t, 000 $)

Prodotto	Import (t)	Import (000 $)	Export (t)	Export (000 $)
Aglio	1.083.973	582.687	860.472	512.249
Anice, badiana, semi finocchio	178.998	168.636	139.755	126.043
Chiodi di garofano	51.874	96.560	30.947	53.254
Cannella	76.834	135.083	90.226	119.810
Menta piperita	160	886	75	543
Oppio	67.046	49.750	70.858	65.532
Pepe	230.567	1.069.680	261.744	1.244.880
Pimenti	1.246.578	1.496.473	1.341.261	1.480.310
Spezie	208.874	428.625	171.583	402.568
Vaniglia	4.723	74.107	2.638	47.341
Zenzero	185.198	155.708	196.669	135.765
Totale	2.065.654	3.519.800	2.109.087	3.540.281
Oli essenziali	151.289	1.218.680	105.720	1.058.262

Fonte: FAOSTAT, 2001

importatori. Tra i Paesi esportatori troviamo sempre il Brasile (27 mila t), gli USA (15 mila t), la Cina (12 mila t) e la Francia (5,6 mila t).

3.2 – GLI SCAMBI A LIVELLO NAZIONALE

I dati relativi agli scambi di specie officinali, spezie, gomme e resine e dei loro derivati (oli essenziali e resinoidi), di seguito commentati, presentano diversi limiti a causa del non sempre sufficiente livello di disaggregazione – sia per le singole specie officinali, sia per i derivati – ma sono pur sempre gli unici cui far riferimento (Allegato A1, tabb. A2-A9).

Nell'analizzare gli scambi si sono presi in considerazione gli aggregati:

- *piante industriali e medicinali* (nell'ambito delle quali si sono considerate le voci: radici di gingseng, radici di

liquirizia, piante e parti di piante utilizzate in profumeria, alghe);
- *spezie* (thè, mate, pepe, capsicum, vaniglia, garofani, cannella, noci moscate, macis, amomi e cardamomi, semi di anice e badiana, semi di coriandolo, semi di cumino, semi di carvi, semi di finocchio, zenzero, zafferano, curcuma, timo/alloro in foglie, curry, miscugli di spezie);
- *oli essenziali e resinoidi* (oli essenziali diversi, resinoidi, oleoresine d'estrazione, miscugli di sostanze odorifere per l'industria alimentare, sostanze odorifere utilizzate come materie prime nell'industria);
- *gomme, resine ed estratti vegetali* (gomme, resine, oppio, succhi ed estratti di liquirizia, succhi ed estratti vegetali diversi).

Le importazioni. Nel 1997[11], si sono importate spezie per 135 mila q, pari a circa 112 miliardi di lire. L'import nazionale di piante industriali e medicinali ha invece raggiunto i 152 mila q, per un valore di circa 92 miliardi di lire. Gli oli essenziali e resinoidi, sono stati importati in misura pari a 241 mila q ed il rispettivo valore ha superato i 578 miliardi di lire. Per gomme e resine la quantità esportata si è attestata sui 24 mila q, pari a 95 miliardi di lire.

Tra il 1995 ed il '97 sono aumentate le importazioni di piante industriali e medicinali (+30% in quantità, +23% in valore); spezie (+2% in quantità, +9% in valore); di oli essenziali e resinoidi (+21% in quantità, +26% in valore) e, infine, di gomme e resine (+47% in quantità, +4% in valore).

A livello di singole voci, sempre tra il 1995 ed il '97, si può mettere in evidenza:
- l'aumento dell'import di tutte le voci considerate tra le piante industriali e medicinali (+11% in valore per piante e parti di piante per profumeria e medicina);
- per le spezie si osservano incrementi elevati per zenzero (+83%), finocchio (+70%), coriandolo (+58%), zafferano

[11] A prezzi costanti 1997.

(+43%), pepe (+38%), anice e badiana (+36%), curry (+31%), macis e noci moscate (+37 e +30%);
- per gli oli essenziali si registrano incrementi consistenti per i miscugli di sostanze odorifere per l'industria alimentare o delle bevande (+84%); in aumento anche l'import di olio di geranio (+67%), di gelsomino (+25%), di lavanda (+16%) e di bergamotto (+11%). Sono invece in flessione le importazioni di oli essenziali di agrumi e di menta.

Le piante industriali e medicinali provengono prevalentemente da altri Paesi dell'U.E. (in particolare Germania, Bulgaria, Francia), dall'Asia (Cina, Turchia) e dagli USA (1997). Questi ultimi rappresentano in termini di valore il "principale fornitore" dell'Italia, mentre Brasile, India ed Indonesia sono le principali aree dalle quali giungono invece le spezie. Per i soli oli essenziali, in termini di valore, il principale Paese di provenienza è la Francia, seguita dal Regno Unito, dalla Germania, dagli USA e dalla Svizzera.

Le esportazioni. Nel 1997 si sono esportate piante industriali e medicinali in misura pari a 31 mila q, corrispondenti a 35 miliardi di lire. Per le spezie si sono raggiunti i 24 mila q, pari a poco meno di 14 miliardi di lire, mentre per gli oli essenziali e resinoidi si sono superati 82 mila q, corrispondenti a 160 miliardi di lire. Si sono inoltre esportate gomme e resine per circa 9 mila quintali, pari a 128 miliardi di lire.

Sul fronte delle esportazioni si rileva, per gli anni 1995-97, una flessione delle quantità per le piante industriali e medicinali (-31%), cui corrisponde un incremento in valore (+41%). Per gli oli essenziali si osservano invece dati positivi sia in quantità (+37%) che in valore (+18%), mentre per il comparto spezie all'aumento delle quantità (+12%) si è accompagnata la riduzione in valore (-2%). E' invece in calo l'export di gomme e resine (-37% in quantità, -6% in valore).

A livello di singole voci, in termini di valore, sempre nel medesimo arco temporale, sono in aumento le esportazioni di tutte le voci da noi considerate ed incluse nell'aggregato "piante industriali e medicinali" (per le sole "piante e parti di piante utilizzate in profumeria" si rileva un incremento in valore dell'11%). Tra le spezie quasi tutte le voci fanno registrare incrementi positivi (particolarmente elevati per finocchio, zenzero, zafferano, coriandolo).

Per gli oli essenziali si osserva un calo dell'export in valore per oli di gelsomino, resinoidi, aranci (dolce ed amaro) e geranio, mentre aumentano le esportazioni di oli di menta (+69% per la piperita), di lavanda (+36%), di limone (+48%), di lime e limetta (+79%), di limone (+48%) e di bergamotto (+20%). Positivo anche l'andamento dell'export delle sostanze odorifere per l'industria alimentare e non.

Le esportazioni italiane – osservando i dati in valore 1997 - di piante industriali e medicinali si dirigono principalmente verso altri Paesi europei (Francia, Germania, Belgio Lussemburgo, Irlanda, Svizzera), cui si aggiungono USA ed Argentina. Per le spezie la destinazione principale è la Francia, seguita da numerose nazioni europee e dagli USA. Gli oli essenziali sono esportati prevalentemente in Francia, nel Regno Unito, in Germania, in Svizzera, negli USA e in Giappone.

Il saldo commerciale. Negli anni 1995, 1996 e 1997, per il complesso dei prodotti considerati, il saldo commerciale[12] (semplice) si presenta sempre negativo (Allegato A, tab. A10) raggiungendo, nell'ultimo anno considerato, 548 miliardi di lire complessivamente. L'unico aggregato di prodotti avente un saldo positivo è dato dalle gomme e resine.

Il *saldo normalizzato*, passato da –39,9 a –44,4% nel periodo 1995-97, evidenzia il sempre maggior ricorso dell'Italia alle importazioni per l'insieme dei prodotti in esame (l'import è aumentato del 27% circa, mentre l'export

[12] A prezzi 1997.

del 14%). A livello dei singoli aggregati considerati si osserva per spezie e oli essenziali un peggioramento della posizione commerciale dell'Italia con valori del saldo normalizzato sempre più negativi tra il 1995 ed il '97; viceversa per le piante industriali e medicinali (l'entità negativa del saldo normalizzato si riduce da –50,7 a –45,3%). Anche per gomme e resine – che come prima osservato sono l'unica voce attiva – si mette in luce un peggioramento con le importazioni che aumentano più delle esportazioni (il saldo normalizzato scende da +19,7 a +14,9%).

Si può ancora sottolineare che le importazioni italiane provengono, in larga parte, da Paesi dove le coltivazioni sono attuate su ampia scala con costi di produzione minori, è meccanizzata e dove sussiste una organizzazione commerciale adeguata. E' quindi in larga parte a tali fattori che si deve imputare la maggior competitività dei prodotti di importazione e la conseguente capacità di affermarsi sul nostro mercato.

3.3 – I PREZZI

Tra i fattori che influenzano i prezzi delle officinali possiamo ricordare l'entità dell'offerta (andamenti climatici non favorevoli possono ridurre drasticamente o, al contrario, aumentare le quantità presenti sul mercato; talvolta problemi di natura "politica" che interessano le materie prime provenienti da aree asiatiche o africane e che portano al blocco delle esportazioni), l'area di provenienza cui sono correlate sovente qualità e caratteristiche tecniche delle materie prime e, infine, la mutevolezza della domanda (fattore "moda" particolarmente sentito, come osservato, per il segmento cosmetico m a anche per l'erboristico).

A livello internazionale le principali piazze di riferimento sono: Amburgo, Londra, Marsiglia, Parigi, Rotterdam e Amsterdam in Europa occidentale; Plovdiv e Sofia (Bulgaria), Poznan e Varsavia (Polonia) nell'Europa

dell'Est; per l'America del Nord, New York, Montreal e Toronto; per il Sud-America, Mexico City, Bogotà; per l'Asia, Tokio, Singapore e Hong Kong.

Nelle tabelle A11 e A12 dell'Allegato A, si riportano i prezzi medi annui all'ingrosso delle principali specie quotate sulla piazza di Torino sia per le piante che per i loro derivati ("materie prime aromatiche") per gli anni 1991, 1995, 1998, 1999 e 2000. I valori espressi a prezzi costanti 2000, paiono indicare, soprattutto quelli inerenti le piante officinali ("piante ad uso industriale"), una sostanziale stabilità delle quotazioni, anche se a tale proposito alcuni operatori del settore, interpellati nel corso dell'indagine, hanno mostrato una certa qual perplessità.

Altre informazioni sui prezzi di mercato (indicati da grossista) sono state fornite dalla FIPPO e sono riportate nell'Allegato A, tabella A 13.

4 – LA DOMANDA DI PIANTE OFFICINALI E DEI LORO DERIVATI DA PARTE DEI PRINCIPALI SETTORI UTILIZZATORI

4.1 – I SETTORI UTILIZZATORI

Il mercato nazionale presenta, generalmente, una offerta alla produzione polverizzata cui si contrappone una domanda, sia per le piante di produzione nazionale che d'importazione, costituita da un numero ristretto di "primi utilizzatori". Ben più ampio è invece il numero di operatori coinvolti nella filiera delle officinali e dei loro derivati che intervengono in veste di "secondi utilizzatori" o di commercianti/distributori.

I settori utilizzatori che costituiscono per i produttori i possibili sbocchi per le loro produzioni (segmenti di mercato), possono essere suddivisi nelle categorie riportate nella tabella 4.

La classificazione adottata semplifica estremamente ciò che accade nella realtà e fa riferimento, esclusivamente, alla "posizione" delle imprese nell'ambito della filiera delle officinali (fase di prima e seconda trasformazione; fase di commercializzazione/distribuzione), e ai "passaggi" (flussi) delle materie prime tra le imprese. In altri termini le materie prime (inputs per qualsivoglia tipo di impresa, cioè i prodotto/i ottenuto/i dalla lavorazione delle officinali), potranno essere o "semilavorato/i" destinato ad altre imprese utilizzatrici, o un prodotto/i finito/i destinato/i a commercianti/distributori finali.

E', ad esempio, evidente che anche le imprese definite come "utilizzatori" intermedi possono porsi quali primi utilizzatori quando acquistano direttamente le piante officinali. Le diverse categorie di utilizzatori di seguito descritte hanno messo in luce, nel corso dell'indagine, comportamenti molto simili per ciò che attiene il tipo di materie prime impiegate (piante, derivati), le quantità

medie annue lavorate, le caratteristiche qualitative richieste, le modalità di rapporto con i fornitori, etc..

Tab. 4 – Classificazione dei settori utilizzatori delle piante officinali e dei loro derivati

	Categorie utilizzatori	**Sbocchi di mercato (segmenti)**
Fase di trasformazione	Primi utilizzatori	Imprese di *trasformazione-grossisti trasforma*tori delle officinali o nelle forme per usi erboristici o in derivati (oli, estratti, essenze, etc.).
	Utilizzatori intermedi	Imprese *farmaceutiche* (estrazione p.a. per l'industria farmaceutica, preparati per), imprese *erboristiche* (preparati per erboristerie, farmacie), imprese *cosmetiche* (preparati per l'industria cosmetica); imprese *aromatiere* (aromi per l'industria alimentare) ed *essenzieri* (essenze per industria alimentare, per l'industria cosmetica).
	Utilizzatori finali	Imprese *farmaceutiche, cosmetiche, alimentari* (tra cui aromi per consumo finale, liquori, bevande), *erboristiche*.
Fase di commercio e distribuzione	Distributori intermedi Distributori finali	*Grossisti, brokers.* *Erboristerie, farmacie.* *D.M./commercio postale, elettronico.*

Fonte: ns. elaborazioni

4.2 – LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEI SETTORI UTILIZZATORI

I dati e le informazioni qualitative che seguono, tratte dalla bibliografia e da quanto emerso nel corso della ricerca, fanno riferimento al consumo di piante officinali come materie prime.

Il settore della trasformazione. E' costituito dalle imprese che impiegano le erbe come materie prime per produrre "primi derivati" (oli essenziali, estratti, etc.) che vengono destinati a industrie farmaceutiche, cosmetiche, alimentari (secondi utilizzatori). Il numero di aziende e dei laboratori di estrazione e trasformazione operanti in Italia è pari a circa 100 (Annuario Italiano di Erboristeria, 2000). Da ricordare che sovente sono gli stessi produttori agricoli ad attuare la trasformazione delle erbe, così come sono presenti in questo settore grossisti che trasformano le erbe vendendo quindi il trasformato.

Il settore farmaceutico. Il settore include sia imprese che producono "semilavorati" cioè principi attivi (p.a.) per l'industria farmaceutica che industrie farmaceutiche che, utilizzando tali preparati, producono farmaci destinati al consumo finale.

L'Italia rappresenta, per i prodotti farmaceutici, il quinto mercato mondiale per fatturato (11,2 mld di $); tale mercato è in crescita da alcuni anni trainato sia dalla domanda interna sia dalle esportazioni. Il mercato nazionale dei soli p.a. è valutato in circa 17 mld di $ (Annuario SEAT, 2001).

Tra le imprese che utilizzano quali materie prime piante officinali per la produzione di p.a., a livello nazionale, l'impresa di riferimento è INDENA, leader mondiale nella produzione di tali derivati naturali. Il consumo medio annuo di officinali di INDENA (è il maggior consumatore di officinali in Italia) raggiunge 6-7.000 t, cui si aggiungono altri prodotti vegetali come ad esempio i piccoli frutti. INDENA "autoproduce" il 60% delle materie

prime impiegate in coltivazioni di proprietà localizzate in aree extraeuropee – per il futuro si vorrebbe ampliare tale quota – e l'acquisto di prodotto nazionale si limita a pochi prodotti (Taxus, passiflora, carciofo) .

Le altre imprese farmaceutiche italiane acquistano per lo più p.a. o altri derivati da impiegare per produrre i farmaci, per cui si può ritenere non particolarmente elevata l'entità delle piante officinali tal quali da esse consumate.

E' invece da sottolineare che sono le imprese straniere – tedesche soprattutto – ad esercitare una forte richiesta di erbe di produzione nazionale (in particolare biologico) in conseguenza, per ciò che riguarda le produzioni farmaceutiche, della notevole crescita del consumo di prodotti omeopatici o comunque a base di erbe in quel Paese.

Il settore cosmetico. Sono riunite in questo settore sia imprese (possono essere inserite tra le imprese di trasformazione ed i trasformatori-grossisti) che producono preparati o derivati a loro volta impiegati da altre imprese nella preparazione di cosmetici finiti, sia utilizzatori finali che producono cosmetici (profumi e prodotti da toeletta), in proprio o conto terzi, da destinare al consumo finale. Nel settore operano circa 100 aziende (80% nell'Italia settentrionale), sia multinazionali o filiali di multinazionali (trattano sia il settore farmaceutico che il cosmetico), sia aziende di modeste dimensioni, molte delle quali producono conto terzi per operatori che commercializzano con marchio proprio o si rivolgono alla G.D. In termini di prodotti finiti il mercato cosmetico vale al consumo 13,5 mila miliardi e limitatamente al canale erboristeria 280 miliardi. I consumi sono inoltre in crescita, +19% negli ultimi 3 anni (Unipro, 2001). Da sottolineare che non esistono dati circa l'effettivo consumo di materie prime vegetali.

Il settore alimentare. Si forniscono alcune indicazioni inerenti il comparto aromi, liquori e bevande che rappresentano i principali utilizzatori delle materie prime in

esame (piante officinali, in particolare aromatiche, ma anche spezie). Nel complesso operano in questo settore circa 190 aziende (AGRA, 1998).

Si possono individuare nel *comparto aromi* sia imprese utilizzatrici intermedie che producono aromi o estratti o miscele per l'industria alimentare, delle bevande e dei liquori sia imprese che trattano spezie, piante officnali e miscele (insaporitori) destinati al consumo finale.

Nel comparto *essenze, estratti e prodotti aromatici per alimentari* operano in Italia 157 imprese, di cui 20 in Piemonte e 48 in Lombardia (Annuario SEAT, 2001). Non esistono però dati sui consumi di materie prime da parte di questo comparto.

Dati inerenti il consumo delle materie prime sono disponibili solo per la seconda tipologia (aromi per consumo finale), che utilizza tre categorie di prodotto: spezie (principalmente), erbe aromatiche e miscele. Il mercato nazionale è in crescita, anche se i consumi sono inferiori a quelli di altri Paesi, e pari a 120 miliardi al sell-out, e dominato da un numero ristretto di operatori, 221 in Italia di cui 11 in Piemonte. Tra i principali operatori a livello nazionale troviamo Ducros del gruppo McCormick, leader mondiale per lavorazione e commercializzazione delle spezie, e Cannamela, con distribuzione capillare sul territorio, cui si affiancano aziende di medie dimensioni con proprie nicchie di mercato (Annuario SEAT, 2001). I prodotti tradizionali quali origano, aglio, rosmarino, zafferano e, nell'ambito delle spezie, pepe nero e bianco continuano ad essere i "preferiti" dai consumatori. Si segnala inoltre l'interesse recente per il biologico (Largo Consumo, 2001). Ulteriori informazioni riguardano il valore delle sole piante officinali trattate da questo segmento, 29 miliardi di lire nel 1997 (Largo Consumo, 1997), nonché l'entità delle importazioni annue di spezie ed officnali, circa 8.000 tonnellate annue.

Si può ricordare, ai fini dell'utilizzo di piante officinali, il *comparto delle bevande* costituito dalle imprese operanti

nella produzione di "thé ed infusi" (tra questi ultimi riveste un ruolo preminente la camomilla), che si propone come stabile per quanto concerne le quantità consumate (per queste ultime si dispone del dato relativo al thè, pari a 390.000 quintali nel 2000). In valore, per l'anno 2000, thè ed infusi hanno raggiunto i 345 ed i 447 miliardi di lire, rispettivamente al sell-in ed al sell-out.[13] L'offerta è rappresentata da alcuni gruppi multinazionali, che producono sia thè che camomilla che tisane, quali: Unilever (Ati, Lipton, Montania), Star (Thé Star e Sogni d'oro), D&C (Twinings) e Pompadour (leader per le tisane). Per la sola camomilla si deve inoltre rammentare Bonomelli. A tali grandi gruppi vanno ad aggiungersi moltissimi produttori di piccole e medie dimensioni che producono con marchio proprio o per la grande distribuzione organizzata. A livello nazionale – considerando i volumi commercializzati – la distribuzione di thé ed infusi avviene attraverso la grande distribuzione (66%), il dettaglio tradizionale (più del 17%), la ristorazione (9%), i discount (5%) e gli altri canali (2%) (Largo Consumo, 2000).

Il *comparto dei liquori*. Il consumo degli alcolici tradizionali, incluso il vermouth è in calo da diversi anni (nel solo 1999 –3,5% rispetto all'anno precedente; Largo Consumo, 2000) a causa di noti fenomeni di mutamento degli stili di vita, della disaffezione dei giovani verso tali bevande e della preferenza per nuovi prodotti (drinks). Si possono distinguere, nell'ambito delle imprese produttrici di liquori due sotto-segmenti, l'uno costituito da imprese operanti a livello internazionale che producono prodotti di marca ed imprese, di ridotte dimensioni, operanti a livello prevalentemente regionale le cui produzioni sono caratterizzate (volutamente) dallo stretto legame con il territorio dal quale provengono le materie prime lavorate.

[13] Per il thé i valori sono: sell-in 199 e sell-out 256 miliardi di lire. Per la camomilla: sell-in 101 e sell-out 129 miliardi di lire. Per gli "infusi vari": sell-in 45 e sell-out 60 miliardi di lire (Largo Consumo, n.39/2001).

Di particolare interesse, ai fini dell'utilizzo di erbe officinali, sono le imprese che producono vermouth localizzate essenzialmente in Piemonte (si possono ricordare MARTINI & ROSSI del gruppo Bacardi, le cui vendite in Italia sono costituite per il 32% da vermouth, e CINZANO).

Il settore erboristico. Sono incluse: a) "imprese che producono per le erboristerie" e b) le erboristerie (per le imprese di commercio all''ingrosso operanti in questo settore, par. 3.) e le farmacie.

Il comparto delle erboristerie e farmacie. Da informazioni assunte presso gli operatori si può stimare che il consumo complessivo annuo si aggiri attorno a 1000-1200 t (erbe secche esclusi preparati quali compresse, opercoli, etc.).

Le imprese che producono prodotti per erboristeria, sono circa 120 (Annuario Italiano di Erboristeria, 2000). I prodotti realizzati sono classificabili nelle seguenti tipologie: piante officinali e fitoderivati, integratori alimentari e prodotti di alimentazione naturale, cosmesi naturale, altri prodotti naturali di uso erboristico, prodotti diversi per le erboristerie. Sovente la medesima impresa realizza più tipologie di prodotto.

Il numero delle erboristerie – a livello nazionale - è aumentato di oltre il 50% tra il 1992 ed il 2000. La maggior concentrazione, circa 60% degli esercizi, si trova nel Nord-Italia (tab. 5). Rispetto al dato complessivo, in Piemonte – anno 2000 – troviamo il 18% degli esercizi, localizzati per oltre la metà nella provincia di Torino; il 30% degli esercizi è invece ubicato in Lombardia, con una forte concentrazione, anche in questo caso, nel capoluogo regionale. Piemonte, Emilia-Romagna, Liguria e Veneto rappresentano, infine, le regioni a maggior densità di erboristerie rispetto alla popolazione (1 erboristeria per meno di 1.000 abitanti).

La vendita delle erbe sfuse caratterizza il 93% degli esercizi (Largo Consumo, 1998) anche se le vendite si concentrano sui cosmetici.

Tab. 5 – Erboristerie in Italia e in Piemonte (n.)

Erboristerie (n.)	1992	1995	2000
Italia	3.021	4.321	4.599
Piemonte	n.d.	n.d.	489

Fonte: Annuario Italiano di Erboristeria, 2000

Il numero di farmacie in Italia supera le 17 mila unità, di cui 1.400 localizzate in Piemonte ed oltre 2.500 in Lombardia (Annuario SEAT, 2001). Tra i motivi che hanno portato ad introdurre l'attività erboristica prevalgono e l'esigenza di accogliere le richieste dei consumatori e la ricerca di qualificazione professionale.

E' ancora da ricordare, anche se escluso dal campo d'indagine, che la vendita al dettaglio di prodotti erboristici (ma anche alimenti naturali) interessa sempre più catene della D.M. che destinano sovente spazi specifici a tali referenze. Altri canali importanti sono rappresentati dalle vendite per corrispondenza e dall'*e-commerce*.

Il commercio all'ingrosso. A livello nazionale sono attive circa 120 – meno di una decina in Piemonte – imprese commerciali all'ingrosso che acquistano le piante officinali o i loro derivati direttamente in Italia o all'estero, o tramite intermediari (Annuario di Erboristeria, 2001).

Da alcuni anni il peso delle imprese mercantili o comunque degli intermediari del commercio sul mercato delle officinali – ma è questo un fenomeno che ha interessato in genere l'ingrosso – è andato riducendosi a seguito di fenomeni di concentrazione delle imprese utilizzatrici (farmaceutiche in primo luogo, ma anche alimentari, liquoristiche, essenziere) che, acquistando quantitativi elevati, o cercano un rapporto diretto con i fornitori (italiani e soprattutto stranieri) o autoproducono le materie prime (sia in Italia che all'estero).

A fronte di tale situazione i grossisti italiani, che in molti casi abbinano all'attività di commercio la prima trasformazione delle piante officinali (oli essenziali, estratti, etc.), hanno cercato di:

- diversificare l'attività ampliando l'assortimento (produzione di fitoterapici (compresse, opercoli, capsule, etc. per usi erboristici, cosmetici, farmaceutici) e, soprattutto, fornendo servizi agli acquirenti (assistenza tecnico-scientifica, formulazioni, confezionamento sotto-vuoto, controllo qualità, attività di ricerca e sviluppo, marketing, forniture in imballi di piccolo taglio);
- ampliare l'area di mercato esportando prodotto nazionale.

Negli ultimi anni hanno fatto la loro comparsa sul mercato nazionale imprese commerciali svizzere e tedesche che si approvvigionano sovente da cooperative di produttori e mostrano particolare interesse per le produzioni biologiche.

4.3 - IL FABBISOGNO E IL PESO DEI SETTORI UTILIZZATORI

In generale, il valore complessivo del mercato delle erbe è stimato in 2 mila miliardi di lire (Sole 24 Ore Nordovest, 2000).

L'Italia si propone come un Paese fortemente dipendente dalle importazioni. A tale riguardo si stima che 2/3 del fabbisogno complessivo nazionale sia soddisfatto dalle importazioni (Pirazzoli, 1999, Chiozza, 1995, ns. rilevazioni dirette).

Sulla base dei dati statistici disponibili non è stato possibile definire l'entità del fabbisogno nazionale ma alcuni dati sui consumi di erbe da parte dei principali settori utilizzatori – si tratta si stime desunte dalla bibliografia esistente – vengono comunque riportati nella tabella 6 (Chiozza, 1995).

Tab. 6 – Consumo di piante officinali da parte dei principali settori utilizzatori

Utilizzatori	Quantità (t)
Erboristeria e farmacia	1.000
Vermouth	500
Essenze ed aromi	1.000
Farmaceutico e cosmetico (acquisti diretti)	8.000
Totale	10.500
Camomilla	1.500
Totale (inclusa camomilla)	12.000

Fonte: Chiozza, 1995

A titolo indicativo e senza pretesa di validità assoluta, si forniscono le seguenti indicazioni, ricavate da stime effettuate da operatori commerciali del settore nel corso dell'indagine, in merito all'utilizzazione delle piante da parte dei principali settori utilizzatori (tab. 7).

Tab. 7 – Peso dei principali settori utilizzatori (%)

Settori utilizzatori	Utilizzazione (%)
Farmaceutico (produzioni per l'industria farmaceutica)	40
Alimentare (aromi, essenze, estratti e in generale industria alimentare)	20
Liquori-bevande	20
Cosmetico	5
Erboristico (di cui anche farmacie)	10
Altro	5

Fonte: ns. rilevazioni

PARTE II - L'INDAGINE CONOSCITIVA

Campo sperimentale di Descelo

5 – L'INDAGINE CONOSCITIVA

5.1 – LE FINALITÀ DELL'INDAGINE

Le finalità dell'indagine sono riconducibili sostanzialmente ai seguenti due punti:
- individuazione dei segmenti di mercato maggiormente interessanti le erbe officinali prodotte in Valle Cannobina o, comunque, in realtà produttive e territoriali ad essa assimilabili;
- identificazione di strategie commerciali e di valorizzazione delle produzioni locali.

Nel corso dell'indagine diretta ci si è perciò soffermati sui seguenti elementi:
- specie officinali e derivati maggiormente utilizzati (in genere e in particolare per le erbe coltivate in Valle Cannobina);
- caratteristiche qualitative richieste;
- modalità di acquisto delle materie prime (fornitori e, in particolare, ricorso o meno ai produttori agricoli);
- tendenze, per i prossimi 2-3 anni, della domanda sia per le singole imprese che a livello dei diversi settori utilizzatori;
- tendenze della domanda per i prossimi 2-3 anni per le officinali coltivate in Valle Cannobina da parte delle imprese oggetto d'indagine;
- quantità medie annue di materie prime acquistate dalle singole imprese (in genere ed in particolare per le erbe coltivate in Valle Cannobina);
- prezzi di acquisto delle erbe officinali (in genere e in particolare per quelle della Valle Cannobina) da parte degli utilizzatori di cui al capitolo 4.

5.2 – L'AREA DI INDAGINE, I PRODOTTI OGGETTO D'INDAGINE E I VINCOLI ALL'INDAGINE

Quale area d'indagine si sono prescelti i territori geograficamente contigui alla Valle Cannobina: per l'Italia le provincie di Torino, Milano, Varese, Verbano Cusio Ossola, Novara; per la Svizzera il Canton Ticino.

Si sono presi in considerazione i seguenti prodotti:

- piante medicinali, aromatiche e da profumo (suddivise nelle categorie fresche e secche);
- "primi derivati" (suddivisi nelle categorie oli essenziali, essenze, estratti, tinture madri, macerati glicerinati).

Le piante sono state considerate nel loro complesso pur riservando uno "spazio" specifico alle specie officinali coltivate in Valle Cannobina.

I primi derivati, pur non essendo attualmente di interesse per la realtà produttiva oggetto di questo studio, sono stati inseriti tra i prodotti oggetto di indagine poiché, in una eventuale prospettiva di sviluppo della produzione locale, potrebbero consentire sia di ottenere un prodotto a maggior valore aggiunto rispetto alle erbe tal quali, sia di diversificare la produzione e gli sbocchi commerciali.

Quali elementi vincolanti l'indagine si ricordano:

- il numero minimo di interviste dirette da svolgere pari a n.35-40;
- le imprese da contattare nel Canton Ticino, n.3, sono state prescelte dalla Comunità Montana Valle Cannobina;
- n. 5 erboristerie presso le quali si sono svolte le rilevazioni sono state da noi volutamente prescelte in località ubicate nelle vicinanze della Valle Cannobina.

Sono stati esclusi dall'indagine:

- prodotti quali gomme e resine, pectine o mucillagini poiché non rientranti nel campo di interesse della ricerca;
- tra gli utilizzatori, a livello di distribuzione al dettaglio, la D.M. (Distribuzione Moderna), le imprese che (in modo esclusivo e non) distribuiscono erbe e derivati attraverso vendite postali o ricorrono all'*e-commerce*.

Le rilevazioni dirette sono state condotte nel periodo febbraio-settembre 2000.

5.3 – LE FASI DEL LAVORO

Lo studio è stato condotto con il metodo dell'intervista diretta tramite questionario a domande chiuse.

Operativamente il lavoro si è articolato nelle fasi successivamente descritte.

a) Analisi del materiale bibliografico inerente il settore delle officinali con particolare riferimento ai dati statistici (produzioni, import, export), nonché alle informazioni più propriamente inerenti gli aspetti commerciali/distributivi.

b) Elaborazione del questionario da utilizzare per le interviste dirette. La struttura del questionario è illustrata dalle figure 1 e 2.

c) Individuazione attraverso colloqui con operatori commerciali di n.5 imprese leaders o testimoni privilegiati (una localizzata nel Canton Ticino), appartenenti ai diversi settori utilizzatori oggetto di indagine ed ubicate nell'area prescelta, presso le quali testare il questionario.

d) Test del questionario.

e) Rielaborazione del questionario sulla base delle osservazioni raccolte nella fase d).

f) Estrazione casuale di nominativi di imprese utilizzatrici di officinali e loro derivati dagli elenchi camerali. Estrazione casuale da elenchi di settore di n. 15 nominativi di erboristerie e farmacie (par. 5.4).

g) Presa di contatto con le imprese indicate al punto f) utilizzatrici di piante officinali e loro derivati (farmaceutiche, alimentari, cosmetiche, erboristiche, di commercio all'ingrosso) ed individuazione delle imprese disponibili a sottoporsi ad intervista (par. 5.4); presa di contatto con due imprese del Canton Ticino indicate dalla Comunità Montana Valle Cannobina. Definizione del calendario degli appuntamenti.

h) Interviste dirette (n.1 intervista tramite invio del questionario a mezzo fax).
i) Controllo dei dati e delle informazioni raccolte attraverso interviste supplementari telefoniche o tramite invio fax.
l) Elaborazione dei dati e delle informazioni.
m) Analisi dei risultati.
n) Verifica dell'attendibilità dei risultati attraverso colloqui con operatori commerciali e non del settore (non sottoposti ad intervista).
o) Elaborazione e stesura del rapporto conclusivo.

5.4 – LE MODALITÀ OPERATIVE E LE IMPRESE OGGETTO DI INDAGINE

Al fine di individuare le imprese acquirenti di specie medicinali, aromatiche e da profumo da sottoporre ad intervista ci si è avvalsi della collaborazione della C.C.I.A.A. di Torino che, utilizzando i dati contenuti nel "Registro delle imprese", ha fornito per le provincie di Torino, Verbania, Novara, Milano e Varese i nominativi delle imprese operanti nei sotto-settori di "potenziale" interesse ai fini dell'indagine (escluse erboristerie e farmacie, vedi oltre). Tali sotto-settori - alimentari, prodotti chimici e commercio all'ingrosso - sono stati preventivamente selezionati a partire dalla "Classificazione ISTAT delle attività economiche 1991" alla quale devono far riferimento le imprese al momento dell'iscrizione agli elenchi camerali e per ciascuno di essi si sono individuati gli ambiti produttivi, o attività, ritenuti di maggior interesse ai fini dell'utilizzo/trasformazione di piante officinali, aromatiche e da profumo e dei loro derivati (tab. 8).
Si specifica che le imprese produttrici di prodotti per l'erboristeria sono incluse – anche se dalla descrizione

dell'attività corrispondente a ciascun codice ciò non appare

Tab. 8 – Sotto-settori ed attività considerati ai fini dell'indagine

Sotto-settore*	Codice attività	Descrizione
Alimentare	15.84	Fabbricazione caramelle, cioccolatini, cacao
	15.7	Fabbricazione condimenti e spezie
	15.89	Fabbricazione altri alimentari (dolcificanti, budini, precotti, estratti per liquori)
	15.91	Bevande alcoliche e distillate
Prodotti Chimici	24.12	Fabbricazione coloranti e pigmenti
	24.41	Fabbricazione prodotti farmaceutici di base
	24.42	Fabbricazione medicinali e preparati farmaceutici
	24.51.1	Fabbricazione saponi, detersivi, detergenti, etc.
	24.52	Fabbricazione profumi e prodotti per toeletta
	24.63	Fabbricazione oli essenziali
	24.66.1	Fabbricazione prodotti chimici, organici, con processi di fermentazione
Commercio all'ingrosso	51.21.2	Ingrosso materie prime agricole (piante officinali)
	51.37.2	Ingrosso thé, caffè, cacao, droghe, spezie

(*) Erboristerie e farmacie sono state considerate a parte.

Fonte: C.C.I.A.A. Torino, 2000

– tra quelle appartenenti al sotto-settore prodotti chimici[14] (tab.8).

Le imprese sono state inoltre suddivise in artigiane e non artigiane al fine di poter svolgere le interviste dirette presso imprese di tipologia differente.

Complessivamente, dagli elenchi camerali, sono stati estratti 927 nominativi.

Un primo *screening* (eliminazione delle imprese che per le quali la descrizione estesa dell'attività svolta fa escludere l'impiego di officinali e derivati) ha portato ad escludere 282 imprese e ad accettarne 645.

Dall'insieme delle "imprese accettate" si sono estratti casualmente 100 nominativi – circa il 16% delle imprese accettate - distribuite tra i vari settori utilizzatori in relazione al peso degli stessi rispetto al consumo di officinali (par. 2.2.3).

Tali 100 imprese sono state oggetto di un primo contatto telefonico che, in 8 casi non ha dato alcun risultato (assenza, cambio indirizzo).

Il contatto con le imprese restanti – n. 92 – ha portato al seguente risultato:

Imprese disponibili	n. 24 disponibili per intervista diretta
Imprese non disponibili	n. 68 non disponibili

Sono stati inoltre oggetto di intervista diretta n.1 impresa localizzata nel Canton Ticino e n. 11 punti vendita al dettaglio (n. 10 erboristerie, di cui n.5 ubicate in prossimità della Valle Cannobina, n. 1 farmacia) i cui nominativi sono stati ricavati da pubblicazioni specifiche di settore. Alle imprese sopra indicate vanno ad aggiungersi n.5 imprese, i "testimoni privilegiati" richiamati al punto c)

[14] Gli elenchi forniti dalla C.C.I.A.A. contengono per ciascuna impresa una descrizione dell'attività svolta più estesa rispetto a quella desumibile dal solo codice di attività.

del precedente paragrafo e n.1 impresa del Canton Ticino cui il questionario è stato inviato tramite fax..

Le imprese oggetto di rilevazione sono state perciò complessivamente n. 42 ed operano nei settori:

- n.10 alimentare (n.3 dolciario, n.5 aromi-produzioni per l'industria alimentare, n.2 liquori);
- n.8 cosmetico (n.3 produzioni per l'industria cosmetica, n.6 prodotti cosmetici finiti);
- n.15 erboristico (n.4 produzioni per erboristerie, n. 10 erboristerie, n.1 farmacia);
- n.7 farmaceutico (n.2 prodotti per l'industria farmaceutica, n.5 prodotti farmaceutici finiti);
- n.2 imprese di commercio all'ingrosso (piante officinali e derivati).

Appare evidente che il numero delle imprese intervistate per ciascun settore utilizzatore, non rispetta il peso di questi ultimi rispetto all'offerta complessiva delle officinali a livello nazionale (produzione nazionale più importazioni) (tab.7, par. 4.3), aspetto di rilevante importanza considerando gli obiettivi dell'indagine. A tale riguardo si deve perciò sottolineare che la possibilità di costruire un campione rappresentativo si è scontrata con la disponibilità a sottoporsi ad intervista offerta dalle imprese utilizzatrici contattate. Nel corso dell'indagine è stato riservato, comunque, uno "spazio" specifico – indipendentemente dal peso stimato per tale categoria di utilizzatore - alle erboristerie che, almeno in una prima fase, si propongono quale sbocco di mercato privilegiato per le piante officinali della Valle Cannobina.

Informazioni di maggior dettaglio sulle caratteristiche delle imprese considerate (forma giuridica, attività principale e secondaria, prodotti ottenuti dalla lavorazione delle officinali e dei derivati, etc.) vengono riportate nelle tabelle B1-B6 dell'Allegato B.

5.5 – L'ELABORAZIONE DEI RISULTATI

A) Elaborazione delle risposte ottenute in merito ai "quesiti" materie prime acquistate, fornitori, rapporti con i fornitori, contratti, rapporti con i produttori agricoli, acquirenti ed area di vendita, problemi di approvvigionamento, atteggiamento verso le produzioni nazionali (prima parte del questionario e parr. 6.1-6.5).

Per ogni "quesito" si è calcolata la percentuale di risposte ottenute rispetto al totale delle risposte (il totale coincide con il numero delle imprese, non essendosi verificati casi di "mancata risposta").

Ad esempio, per il quesito "rapporti con i fornitori" – le risposte possibili ed alternative in questo caso, sono a) "rapporti continuativi" oppure b) "rapporti non continuativi" – si è calcolata la percentuale di riposte a) e b) rispetto al totale delle risposte.

Qualora per un certo quesito) fosse possibile, per una stessa impresa, esprimere più di una risposta/motivazione si è proceduto nel seguente modo:

- somma del numero di risposte ottenute per tutte le possibili motivazioni o da tutte le imprese oggetto d'indagine[15] o da tutte le imprese appartenenti ad ogni settore utilizzatore considerato[16];
- per ogni possibile risposta/motivazione si è calcolato il numero di risposte ottenute o da tutte le imprese oggetto d'indagine o da tutte le imprese appartenenti ad ogni settore utilizzatore considerato;
- si è rapportato il dato del punto b) ad a) ottenendo così il peso – espresso in percentuale - di ciascuna motivazione.

B) Elaborazione delle risposte inerenti l'andamento della domanda (di piante officinali, di derivati, di prodotti biologici) (seconda parte del questionario e parr. 6.6 - 6.8).

[15] Elaborazione dei risultati relativi alle "politiche di approvvigionamento" (par. 6.3).

[16] Elaborazione dei risultati relativi ai "problemi di approvvigionamento" e "atteggiamento verso le produzioni nazionali" (parr. 6.4. e 6.5).

Nell'elaborazione delle risposte ottenute si è tenuto conto del peso, correlato alle dimensioni, delle diverse imprese considerate: operativamente si è dato perciò maggior peso alle risposte delle imprese di maggiori dimensioni e, viceversa, minor peso alle risposte delle imprese minori.

Infatti, non disponendo per tutte le imprese delle informazioni inerenti le quantità di materie prime acquistate, il peso delle imprese è stato determinato rapportando il fatturato di ciascuna impresa al fatturato complessivo delle imprese appartenenti ai singoli settori utilizzatori esaminati. Si è in tal modo assunto che vi sia correlazione tra valore dei prodotti finiti e quantità di materie prime acquistate.

Nei paragrafi del prossimo capitolo dedicati all'esame dell'andamento della domanda, verrà indicato il "valore delle risposte" che tiene appunto in considerazione il peso delle imprese che hanno formulato un determinato "giudizio".

Ad esempio, per "andamento della domanda" i possibili giudizi alternativi sono: in aumento, in diminuzione, costante. In fase di elaborazione si è proceduto nel seguente modo:

- ad ogni risposta ottenuta (relativamente ad aumento, oppure diminuzione, oppure costante) si è attribuito un valore pari al peso dell'impresa che ha formulato tale giudizio;
- la somma dei valori relativi ad ogni giudizio (aumento, oppure diminuzione, oppure costante) ha portato a determinarne il valore complessivo;
- il valore di "70" (maggiore o uguale a 70) è stato da noi soggettivamente prescelto come "soglia" per individuare il "giudizio più significativo" ai fini dell'andamento della domanda. Qualora tale soglia non sia superata sono stati indicati, con i rispettivi valori, tutti i giudizi formulati.

L'elaborazione delle risposte inerenti le motivazioni dell'andamento della domanda ha previsto:

- per ogni possibile risposta/motivazione si è calcolato il valore corrispondente (pari al peso dell'impresa che ha formulato la risposta/motivazione rispetto al fatturato complessivo, per settore utilizzatore, delle imprese che hanno risposto);
- si è sommato il valore delle singole risposte ottenute per ogni motivazione (valore complessivo per ciascuna motivazione).

6 - I RISULTATI DELL'INDAGINE

6.1 – LE MATERIE PRIME ACQUISTATE, I FORNITORI E L'AREA DI PROVENIENZA

6.1.1 – Le piante officinali fresche

Poche imprese utilizzano officinali allo stato fresco (meno dell'1% del campione). Le imprese che ne fanno uso appartengono ai settori erboristico, farmaceutico e del commercio all'ingrosso.

Le *specie acquistate* allo stato fresco sono, principalmente, malva, passiflora, tarassaco, melissa ed echinacea.

Quantità medie annue acquistate: da 5 a 10 kg per impresa.

Fornitori. Le piante officinali fresche vengono acquistate tramite raccoglitori (si tratta perciò di prodotto ottenuto da raccolta spontanea) o direttamente da produttori.

Provenienza. Dall'indagine è emerso che per le officinali il "mercato del fresco" è limitato a produzioni locali. E' infatti necessario che le erbe giungano alle imprese utilizzatrici in perfette condizioni di conservazione al fine di non comprometterne la qualità e ciò viene ottenuto attraverso il rifornimento in aree prossime a quelle in cui sono localizzati gli acquirenti.

6.1.2 – Le piante officinali secche

In tutti i settori considerati sono presenti imprese che utilizzano erbe secche. Sono infatti utilizzate dall'80% delle imprese considerate e, in particolare, dal 100% delle imprese aromatiere ed erboristiche (queste ultime acquistano le erbe in "taglio tisana").

Le principali *specie acquistate* sono risultate essere:

- per il settore alimentare, anice, camomilla, genziana, rabarbaro, china, assenzio, genepy e timo;
- per il settore cosmetico camomilla, calendula, finocchio, malva, altea, betulla, anice;
- per il settore erboristico, malva, finocchio, melissa, tarassaco, camomilla, biancospino, betulla, frangula, passiflora, echinacea, carciofo, altea, anice;
- per il settore farmaceutico: tarassaco, iperico, centella, thè verde, arnica, cardo mariano, valeriana, menta;
- per il settore del commercio all'ingrosso non sono state fornite informazioni specifiche in conseguenza dell'elevato numero di specie trattate.

Quantità medie annue acquistate. In molti casi non si sono ottenute informazioni a tale proposito.

Nel settore alimentare-liquori il consumo complessivo di piante officinali (per imprese di medie dimensioni) è stimabile in 30 t/anno, con quantità per specie variabili da 0,5 ad 1 t/anno (genziana), 0,5 t/anno (tiglio);
- nel settore alimentare-aromi sono stati indicati quantitativi di consumo annuo di circa 10 t, sempre per imprese di grandi dimensioni; per imprese di piccola dimensione non è stato possibile quantificare il consumo annuo complessivo ma sono state fornite indicazioni di consumo per specie pari a 1-2 t/anno (genziana, rabarbaro, assenzio), 0,5 t/anno (anice, ginepro);
- per il settore cosmetico da pochi kg a 100-200 kg/anno a seconda delle dimensioni dell'impresa;
- per il settore farmaceutico non sono state fornite indicazioni;
- per le erboristerie si passa da 10-15 a 300 kg/anno per specie nazionali quali anice stellato, melissa, finocchio, malva.

Fornitori.[17] Grossisti ed aziende di produzione e commercializzazione rappresentano i principali fornitori per le piante officinali secche. In particolare, le imprese oggetto d'indagine si rivolgono:

[17] Ciascuna impresa può rivolgersi a più tipologie di fornitori.

- ai raccoglitori il 9% delle imprese appartenenti ai settori alimentare, cosmetico ed erboristico (erboristerie, farmacia);
- ai produttori non associati il 5% delle aziende dei settori erboristico (erboristerie), farmaceutico e del commercio all'ingrosso;
- a produttori associati il 5% delle aziende dei settori erboristico, farmaceutico e del commercio all'ingrosso;
- a grossisti (italiani e non) il 43% delle imprese dei settori alimentare (aromi, liquori e dolciario), cosmetico, erboristico (erboristerie e produzioni per) e farmaceutico;
- a brokers il 7% delle imprese dei settori cosmetico, farmaceutico e del commercio all'ingrosso;
- ad aziende di produzione e commercializzazione il 41% delle imprese di tutti i settori considerati (escluso, il commercio all'ingrosso). Quest'ultimo tipo di fornitore è quello cui si rivolge per la totalità degli acquisti la maggior parte delle imprese del settore farmaceutico.

Provenienza. Mondiale, fatte salve le specie tipiche italiane (menta piemontese, liquirizia, iris Toscano, assenzio, etc.).

6.1.3 – Gli oli essenziali

L'86% delle imprese oggetto d'indagine ed appartenenti ai settori alimentare, cosmetico ed erboristico utilizzano oli essenziali. Minore è il loro uso tra le imprese del settore farmaceutico e del commercio.

Fornitori[18]. Prevale l'acquisto da imprese di trasformazione (43% delle imprese nel complesso) specializzate nella produzione di tali derivati soprattutto per le imprese appartenenti ai settori alimentare, cosmetico, erboristico.

In particolare, le imprese operanti nel cosmetico hanno indicato di fornirsi esclusivamente da aziende di trasformazione molte delle quali francesi (area di Grasse,

[18] Vedi nota 15.

Provenza), mentre le imprese del settore erboristico acquistano gli oli da imprese di trasformazione italiane, francesi e tedesche.

Il ricorso a brokers riguarda meno dell'1% delle imprese considerate.

I grossisti – italiani e non – forniscono oli essenziali al 22% delle imprese considerate ed appartenenti ai settori alimentare, cosmetico ed erboristico.

Le aziende di produzione e commercializzazione intervengono nella fornitura di oli solo per alcune imprese farmaceutiche.

Ai produttori agricoli si rivolge il 7% delle imprese del settore cosmetico.

Oli essenziali acquistati. Si acquistano in prevalenza oli essenziali di agrumi (arancio, limone, bergamotto), di menta, lavanda, eucalipto, rosmarino, salvia, timo.

Quantità medie annue acquistate. Nel settore alimentare-aromi gli acquisti variano da 1 a 30t/anno; per l'alimentare-dolciario si tratta di 100-200 kg/anno. Per l'alimentare-liquori imprese di grandi dimensioni possono giungere ad acquistare, per un singolo prodotto, fino a 2 t/anno.

Per le erboristerie e per oli essenziali di menta, lavanda, rosmarino l'acquisto annuo varia da 3-5 a 10-30 litri/anno.

Per il settore cosmetico: da 1-2 kg/anno per referenza nel caso di imprese di piccola o piccolissima dimensione, a 100-1000 kg/anno per imprese di grandi dimensioni.

Per il settore farmaceutico non si dispone di informazioni al riguardo.

Provenienza. L'area di provenienza è nazionale e non e dipende dal tipo di prodotto (per gli oli di agrumi la provenienza nazionale sovente è preferita). Nel settore alimentare prevale la provenienza nazionale così come per l'erboristico. Viceversa per i settori cosmetico e farmaceutico si è osservato un maggior impiego di prodotto extra nazionale.

6.1.4 – Le essenze e le tinture

Sono le imprese dei settori cosmetico, farmaceutico ed erboristico (42% delle imprese considerate) ad utilizzare essenze, mentre le tinture interessano le imprese dei settori alimentare-dolciario e soprattutto farmaceutico (12% delle imprese considerate).

Essenze acquistate: rosa, sandalo gelsomino per le erboristerie.

Tinture acquistate: per l'erboristico, biancospino, tarassaco, melissa, tiglio, calendula, pilosella, centella, arnica, echinacea, ginepro; per il farmaceutico, arnica, camomilla volgare, belladonna, tarassaco, valeriana, passiflora, escolzia.

Non sono state fornite indicazioni in merito alle *quantità medie annue acquistate*.

Fornitori[19]. Tutte le imprese che utilizzano essenze si riforniscono tramite imprese di trasformazione (l'unica tipologia di fornitore per il 73% delle imprese che impiega tali derivati) e, secondariamente, da grossisti, aziende di produzione e commercializzazione o direttamente da produttori agricoli.

Il 100% delle tinture è acquistato da aziende di trasformazione.

Provenienza. Sia per le essenze che per le tinture la provenienza è sia nazionale che extra nazionale, con un maggior ricorso al prodotto nazionale da parte del settore erboristico.

6.1.5 – Gli estratti

Questi derivati sono utilizzati dal 52% delle imprese appartenenti ai settori alimentare, cosmetico e, in particolare, farmaceutico ed erboristico, mentre non sono trattati dalle imprese commerciali oggetto d'indagine.

---

[19] Vedi nota 15.

Estratti acquistati: per l'alimentare, liquirizia, genziana, rabarbaro e nel caso dell'alimentare-aromi estratti di spezie (cannella, noce moscata); per il cosmetico si tratta principalmente di derivati di centella e camomilla; per l'erboristico gli estratti acquistati sono passiflora, lavanda, carciofo, tarassaco, betulla, biancospino, thè verde; per il farmaceutico si possono ricordare senna, valeriana, camomilla, centella, betulla.

Quantità medie annue acquistate: per l'alimentare-aromi sono stati indicati acquisti pari a circa 100 e più kg/anno per referenza (imprese medie dimensioni). Per gli altri settori non sono disponibili informazioni.

Fornitori.[20] Tra i fornitori prevalgono le imprese di trasformazione (l'86% delle imprese che utilizza estratti). Il ricorso ai grossisti è minimo. L'acquisto diretto da produttori agricoli riguarda solo imprese del settore cosmetico ed erboristico, mentre le imprese del settore farmaceutico si rivolgono anche ad aziende di produzione e commercializzazione.

Provenienza. L'area di acquisto è in prevalenza extra nazionale, in particolare per le imprese del settore farmaceutico.

6.1.6 – Gli altri derivati

Solo una impresa commerciale tratta macerati glicerinati che acquista da una azienda di trasformazione italiana.

6.1.7- Le caratteristiche qualitative richieste

In relazione ai diversi settori utilizzatori sono state sottolineate le seguenti esigenze – prioritarie – in termini di qualità delle piante.

Per l'alimentare (aromi, liquori, altro): assenza di residui in pesticidi e metalli, costanza delle caratteristiche qualitative.

[20] Vedi nota 15.

Per il cosmetico: assenza di residui in pesticidi e metalli, certificati di analisi (tollerabilità dei prodotti), costanza delle caratteristiche qualitative.
Per il farmaceutico: assenza in residui di pesticidi e metalli, prodotti ottenuti secondo gli standards B.P.A[21], alto tenore in principi attivi (titolo della droga), costanza delle caratteristiche qualitative.
Per l'erboristico: buona essiccazione, assenza polverosità, purezza, profumo, confezionamento sottovuoto; non tutti gli intervistati hanno fatto riferimento all'esigenza di ottenere prodotti adeguatamente "etichettati" (in particolare, luogo e anno di raccolta).

Per tutti i diversi impieghi esistono specifiche norme di legge (comunitarie e/o nazionali cui fare riferimento) ed a tale normativa tutti gli intervistati hanno indicato di fare riferimento in sede di valutazione della qualità delle materie prime.

Per oli essenziali, estratti e altri derivati è stato posto l'accento sul contenuto in residui (che non deve superare quanto previsto dalla legislazione vigente) e sulle caratteristiche tecniche (caratteristiche chimico-fisiche).

6.2 – LE POLITICHE DI APPROVVIGIONAMENTO

6.2.1 – Il rapporto con i fornitori

I rapporti con i fornitori sono sempre – per tutte le imprese intervistate – di tipo continuativo anche se, in genere, la gestione delle forniture non prevede il ricorso a contratti scritti ma avviene attraverso normali ordini.

Le motivazioni[22] che giocano a favore della continuità del rapporto con i fornitori riguardano la sicurezza che essi sono in grado di offrire in termini di:

[21]Buona Pratica Agricola.
[22] Ciascuna impresa poteva indicare più di una risposta.

- garanzie qualitative (37% delle risposte). In particolare si fa riferimento alle caratteristiche sanitarie (contenuto in residui) e tecniche delle materie prime (caratteristiche chimico-fisiche delle materie prime) che debbono essere costanti nel tempo e ciò è particolarmente importante per le imprese del settore cosmetico. Per queste ultime la qualità include anche "servizi aggiunti" quali certificati di analisi e schede tecniche che debbono accompagnare le materie prime ("dossier cosmetico"[23]). Tale documentazione è uno dei fattori considerati in sede di valutazione della qualità delle forniture;
- garanzie quantitative (18% delle risposte);
- garanzia del rispetto dei prezzi pattuiti (18% delle risposte);
- garanzie del rispetto dei tempi di consegna (12% delle risposte);
- consuetudine (12% delle risposte);
- altre motivazioni (3% della risposte). Il rivolgersi sempre ai medesimi fornitori consente di rendere flessibili le forniture in termini di quantità (si possono fare ordini anche per quantitativi non elevati, es. 10-15 kg) ed in relazione ai tempi di lavorazione dell'impresa acquirente (si possono cioè modulare le forniture – per quantità, qualità, tipo di officinale o derivato, etc. – in relazione a specifiche esigenze di produzione dipendenti o dalle richieste dei propri clienti o, più in generale, della domanda di mercato dei prodotti finiti).

Altre osservazioni. E' stato ancora indicato da imprese dei settori alimentare, cosmetico e farmaceutico che l'introduzione di Sistemi di Qualità è un elemento che favorirà l'instaurarsi di rapporti continuativi – da formalizzare con contratti scritti - con i fornitori. Infatti la

[23] A partire dal 1° gennaio 1997 ogni cosmetico deve essere corredato di un *dossier* che ne documenti l'innocuità tossicologica. Il *dossier* deve anche contenere informazioni relative a tutti gli ingredienti utilizzati, al processo di lavorazione, alle metodiche di controllo ed al *packaging* di lavorazione. L'acquisizione dei dati richiesti avviene attraverso numerosi tests tossicologici eseguiti sul cosmetico stesso.

necessità di avere fornitori accreditati fa sì che – nel rispetto delle condizioni previste dai S.Q. – si cerchi di mantenere il rapporto con i fornitori noti per i quali è già stata accertata l'affidabilità.

6.2.2 – Il rapporto con i produttori agricoli

Solo una minoranza (38%) delle imprese dei settori alimentare, cosmetico e farmaceutico acquista direttamente da produttori agricoli (l'acquisto riguarda soprattutto le piante, meno i derivati). E' nell'ambito erboristico che si è messo in luce un maggior ricorso all'acquisto diretto da produttori (metà delle imprese considerate). Anche le imprese commerciali intrattengono rapporti diretti con i produttori agricoli (cooperative e non).

Il rapporto con i produttori agricoli coinvolge, per lo più, produttori nazionali associati e non (100% dei casi ad esclusione del settore farmaceutico). Solo nell'ambito di quest'ultimo settore si è riscontrato il ricorso a produttori non nazionali.

Si ricorre ai produttori agricoli perché[24]:

- li si reputa in grado di offrire prodotti di qualità più elevata, soprattutto per quanto concerne la sicurezza sanitaria (63% delle risposte);
- per consuetudine (10% delle risposte);
- altre motivazioni (27% delle risposte), tra cui giocano un posto di rilievo la conoscenza diretta e la fiducia che gli acquirenti ripongono nei produttori (si conosce il fornitore e si ha conoscenza delle tecniche di coltivazione utilizzate).

Non si ricorre ai produttori agricoli a causa di[25]:

- qualità non sufficiente o non costante (41% delle risposte);
- quantità non idonea alle esigenze di lavorazione dell'impresa o non costante (29% delle risposte);

[24] Vedi nota 20.
[25] Vedi nota 20.

- altre motivazioni (30% delle risposte) tra cui si ricordano l'assortimento insufficiente; la frammentazione dell'offerta con conseguenze negative per le imprese acquirenti che dovrebbero trattare le forniture con un elevato numero di produttori; materie prime non accompagnate da idonea documentazione (certificati di analisi, schede tecniche, etc.) con l'effetto di ribaltare sull'acquirente gli oneri relativi;
- inadeguatezza delle prime trasformazioni (selezione, essiccamento, stoccaggio) con conseguenze non positive sulla qualità delle materie prime (2% delle risposte).

Per il futuro tutte le imprese considerate hanno indicato che, tendenzialmente, non muteranno le politiche di approvvigionamento seguite finora. E' da osservare che un possibile motivo di maggior ricorso ai produttori agricoli o, più in generale alle produzioni nazionali, può essere ritrovato nella preoccupazione degli operatori verso il diffondersi di OGM cui si esclude di ricorrere poiché tale caratteristica sarebbe in contrasto e danneggerebbe con l'immagine di naturalità e salubrità dei prodotti finiti che si ottengono dalla lavorazione delle officinali.

6.2.3 - I contratti

Solo il 30% circa delle imprese considerate ha dichiarato di regolamentare i rapporti con i fornitori attraverso contratti scritti. I contratti sono annuali – in un solo caso si tratta di contratti pluriennali - e le imprese che vi ricorrono sono, per tutti i settori considerati, quelle di dimensioni maggiori (in termini di quantità acquistate e di volume di fatturato).

Non si ricorre ai contratti scritti perché[26]:
- sono ritenuti troppo vincolanti (obbligano al di ritiro delle quantità prefissate, a prezzi di acquisto prestabiliti) (32%);
- rendono poco flessibili le forniture (22%);

[26] Vedi nota 20.

- consuetudine (20%);
- non vi sono state richieste in tal senso da parte dei fornitori (16%);
- i singoli ordini riguardano quantità ridotte (6%);
- altre motivazioni (4%).

Altre osservazioni. I contratti vengono stipulati per le materie prime (piante officinali e derivati) impiegate per realizzare prodotti di "normale produzione" (per i quali l'impresa è in grado di definire a priori le proprie necessità quali/quantitative). Inoltre, per le materie prime utilizzate saltuariamente al più si tratta di contratti che prevedono esclusivamente clausole di qualità.

L'introduzione di Sistemi di Qualità (soprattutto per le imprese farmaceutiche e alimentari) costituisce (o costituirà) uno stimolo alla gestione delle forniture tramite contratti scritti.

Il settore che, secondo quanto rilevato, pare non manifestare particolare interesse per forniture gestite tramite contratti scritti è quello erboristico (si intendono anche le imprese che producono preparati ad uso erboristico e non solo le erboristerie).

A parte le imprese che intendono adottare o stanno adottando Sistemi di Qualità, per il futuro si è manifestata l'intenzione di non mutare né fornitori, né modalità di rapporto con essi.

I contratti scritti si stanno comunque in genere diffondendo (nei settori farmaceutico, alimentare, cosmetico) e la loro diffusione renderà necessario passare alla programmazione delle forniture (per quantità, per qualità). Quest'ultimo aspetto costituisce un ostacolo sia per i produttori agricoli che per le imprese utilizzatrici di piccole dimensioni non abituate a pianificare la produzione poiché i volumi produttivi sono definiti, di volta in volta, in base alle richieste dei clienti.

6.3 – GLI ACQUIRENTI E L'AREA DI VENDITA

Le imprese del settore alimentare-dolciario commercializzano prodotti finiti con marchio proprio che trovano sbocco in negozi alimentari di vendita al dettaglio di prodotti di marca (bar, pasticcerie). Non effettuano vendite dirette al consumatore e volutamente escludono la D.M.. Lo sbocco è in prevalenza nazionale.

Nel caso dell'alimentare-aromi gli acquirenti sono in larga prevalenza imprese dello stesso settore alimentare e, in un solo caso, del settore cosmetico. L'area di vendita è nazionale e non.

Fra le imprese del settore alimentare-liquori si possono distinguere, due tipi differenti: imprese che operano a livello internazionale e che producono prodotti di marca ed imprese le cui produzioni sono caratterizzate dallo stretto legame con il territorio ove sono localizzate e dal quale provengono le materie prime (piante officinali) lavorate. Queste ultime si rivolgono a consumatori che ricercano la "tipicità". Nel primo caso la distribuzione avviene attraverso catene della distribuzione moderna, mentre nel secondo caso si utilizzano propri punti vendita al dettaglio per raggiungere direttamente i consumatori finali. L'area di vendita è nel primo caso internazionale, nel secondo essenzialmente regionale o al più nazionale.

Per le imprese del settore erboristico si può distinguere il caso delle erboristerie in senso stretto (punti vendita al dettaglio di prodotti erboristici per lo più già preparati) che vendono a consumatori finali e localmente (comune, provincia), ed il caso delle imprese produttrici di prodotti ad uso erboristico che si rivolgono ad erboristerie e farmacie, qualche volta al consumatore finale (è allora presente un proprio punto vendita al dettaglio), raramente all'industria di trasformazione farmaceutica e solo in un caso a grossisti. L'area di vendita per le erboristerie è locale (comunale o tutt'al più provinciale), per le imprese

che producono preparati per le erboristerie è sempre nazionale.

Le imprese del settore cosmetico hanno quali acquirenti in parte l'industria di trasformazione cosmetica che produce i cosmetici "finiti" (minime quantità giungono ad imprese farmaceutiche), in parte grossisti, in parte dettaglianti (erboristerie, farmacie) ed anche, qualora effettuino la vendita diretta, il consumatore finale. L'area di vendita è soprattutto nazionale, con l'eccezione delle imprese di dimensioni maggiori (fatturato, dipendenti, quantità lavorate) che operano a livello mondiale.

Gran parte della produzione delle imprese intervistate appartenenti al settore farmaceutico è destinata a grossisti, ad aziende di trasformazione (farmaceutiche, cosmetiche, alimentari) e a dettaglianti come farmacie, erboristerie, negozi alimentari specializzati. L'area di vendita è pressoché esclusivamente nazionale ad eccezione di due imprese che operano anche con l'estero.

Le imprese commerciali, infine, forniscono a loro volta imprese farmaceutiche, tra cui ditte che operano nel comparto omeopatico, ed alimentari. Il mercato di riferimento è nazionale ed estero (Germania per i prodotti omeopatici).

6.4 – I PROBLEMI DI APPROVVIGIONAMENTO

6.4.1 - Generalità

Al fine di verificare se per talune specie officinali o per taluni derivati, si siano manifestati o si possano manifestare in futuro problemi in fase di acquisto (carenze di materie prime o altro, le imprese oggetto d'indagine sono state interpellate in merito al verificarsi di "eventuali problemi di approvvigionamento" (risposte possibili: si, no, a volte) ed alle motivazioni (quantità, qualità, tempi di consegna,

prezzo, altro) che li hanno indotti o potrebbero provocarne in futuro.

6.4.2 – Le piante officinali

Solitamente i "problemi di approvvigionamento" sono dovuti a carenze di offerta causate da raccolti insufficienti (andamenti climatici negativi, etc.) sotto il profilo quanti-qualitativo. E' comunque stato osservato che l'offerta di prodotto estero è, per lo più, sufficiente a soddisfare il fabbisogno nazionale.

In particolare, considerando le risposte più significative, è emerso che negli ultimi 2-3 anni:

- per le imprese del settore alimentare ed ancor più per le erboristerie (che però si riforniscono tramite intermediari) non si sono, in prevalenza, verificati problemi di approvvigionamento (63 e 90% delle risposte rispettivamente);
- le imprese dei settori farmaceutico, erboristico (preparati per) e cosmetico hanno evidenziato come difficoltà nel reperire le materie si verifichino saltuariamente (62, 80 e 100% delle risposte rispettivamente).

In merito alle motivazioni[27] dei problemi di approvvigionamento si ricordano:

- insufficiente quantità rispetto alle necessità di acquisto per il settore alimentare, cosmetico, erboristico (preparati per) e farmaceutico (60, 50, 57 e 43% delle risposte rispettivamente);
- insufficiente qualità è la motivazione esclusiva per le erboristerie (100% delle risposte). A tale riguardo si è osservato che, talvolta, l'insufficiente qualità è imputabile ai tempi di stoccaggio eccessivamente lunghi delle erbe. Minore l'importanza dell'elemento qualità per le imprese dei settori erboristico (preparati per), cosmetico e farmaceutico (28, 25 e 14% rispettivamente);

[27]Vedi nota 17 e nota 20.

- tempi di consegna per il settore cosmetico (25% delle risposte);
- prezzi per le imprese del settore alimentare e farmaceutico (20 e 14% delle risposte rispettivamente);
- completano il quadro generiche “altre motivazioni”.

Per i prossimi 2-3 anni si reputa che, in genere, non si manifesteranno problemi per l’approvvigionamento di officinali, ad eccezione delle imprese del settore erboristico (preparati per) per ciò che concerne produzioni nazionali (in particolare per materie prime biologiche certificate).

6.4.3 – I derivati

Per le imprese del cosmetico, le erboristerie e le imprese del commercio all’ingrosso non si sono mai verificati problemi in fase di approvvigionamento delle materie prime (100% delle risposte per tutti i settori).

Per le imprese del settore farmaceutico, alimentare ed erboristico (preparati per) possono essersi verificati “a volte” problemi nel reperire le materie prime necessarie (89, 60 e 55% delle risposte).

Tra le motivazioni causa dei problemi di approvvigionamento si possono ricordare:
- quantità non sufficienti per le imprese del settore erboristico (preparati per) limitatamente a derivati ottenuti da officinali di produzione nazionale (100% delle risposte);
- tempi di consegna per le imprese del settore farmaceutico (100% delle risposte);
- qualità per le imprese del settore alimentare (80% delle risposte);
- prezzo per le imprese del settore alimentare (20% delle risposte).

Per i prossimi 2-3 anni si ritiene che non vi saranno problemi nel reperire materie prime.

6.4.4 – Le piante officinali biologiche

Per le imprese che hanno utilizzato piante officinali biologiche (ultimi 2-3 anni) – in prevalenza del settore erboristico ma anche farmaceutico e cosmetico – si sono osservati problemi in fase di acquisto a seguito di:

- quantità insufficienti (100% delle risposte per il settore erboristico (preparati per) e 50% per erboristerie ed imprese del settore farmaceutico e cosmetico);
- qualità non idonea (50% delle risposte per le erboristerie);
- "altro" per il settore farmaceutico e cosmetico (50% delle risposte) tra cui l'elemento prezzo.

Per i prossimi 2-3 anni solo le imprese del settore erboristico (preparati per) hanno indicato che potrebbero sorgere problemi nel reperire materie prime biologiche dotate di apposita certificazione per le quali si potrebbero osservare insufficienze sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo.

6.4.5 – I derivati biologici

E' emerso un quadro analogo a quello descritto per le piante biologiche (par. 6.4.4).

6.5 – L'ATTEGGIAMENTO VERSO LE PRODUZIONI NAZIONALI

6.5.1 - Generalità

Per valutare la "predisposizione" all'acquisto o meno di produzioni nazionali da parte delle imprese intervistate si sono posti i seguenti quesiti: "In fase di acquisto prestate attenzione all'area di provenienza (coltivazione) delle officinali che acquistate?" e "Esplicitate richieste specifiche ai vostri fornitori in merito all'area di

provenienza (coltivazione) delle officinali che acquistate?" (possibili risposte: si, no). Si è inoltre richiesto di indicare i possibili motivi che indirizzano verso la scelta del prodotto nazionale (quantità, qualità, richiesta clienti, scelta aziendale, altro).

6.5.2 – Le piante officinali

Per le piante officinali l'esame delle risposte più significative ottenute ha fornito le seguenti indicazioni:

- le imprese del settore cosmetico e farmaceutico non esplicitano richieste di prodotto nazionale in fase di acquisto (100% e 94% delle risposte "no" rispettivamente) ma è sufficiente che le officinali acquistate offrano sufficienti garanzie qualitative (rispetto delle prescrizioni di legge in termini di presenza di residui di antiparassitari, di metalli, etc.);
- il 50% delle imprese del settore erboristico (preparati per) prende in considerazione la provenienza nazionale;
- l'80% delle erboristerie richiede prodotto nazionale;
- solo il 12% delle imprese alimentari richiede espressamente prodotto nazionale.

Inoltre, le imprese alimentari, farmaceutiche ed erboristiche (preparati per) si rivolgono al prodotto nazionale solo per alcune specie" "tipiche" (menta piemontese, liquirizia calabrese) o specie o varietà di officinali locali impiegate per ottenere prodotti tipici (la tipicità è data dal legame con il territorio che viene evidenziato attraverso l'uso di materie prime locali).

La motivazione[28] che porta a scegliere il prodotto nazionale è la qualità (100% delle risposte per tutte le imprese che scelgono officinali nazionali). E' stato ribadito che ci si rivolge al prodotto nazionale poiché gli si attribuiscono caratteristiche qualitative superiori, non solo dal punto di vista tecnico ma anche ai fini della sicurezza

[28]Vedi nota 20.

sanitaria ("si conoscono l'area di coltivazione e le tecniche di produzione impiegate").

Per i prossimi 2-3 anni le imprese considerate non ritengono di poter variare il proprio atteggiamento verso le produzioni nazionali se non a seguito di maggiori richieste o dei clienti (utilizzatori finali) o del mercato in generale.

Altre osservazioni. Verso il prodotto nazionale le osservazioni raccolte presso imprese dei settori alimentare, farmaceutico, cosmetico e del commercio hanno permesso di evidenziare che:

- non è affermabile, in generale, che il prodotto nazionale sia comunque "migliore" soprattutto ai fini della trasformazione: per certi impieghi (per ottenere un prodotto finito con le caratteristiche desiderate) si acquisterà l'officinale di una certa area di coltivazione, per impieghi differenti ci si potrà rivolgere ad altre aree. Inoltre, non sempre – ciò è stato osservato dalle imprese operanti nel settore cosmetico – la provenienza è riportata sulle schede tecniche che "accompagnano" le piante;
- nei confronti della provenienza si è messo in luce un atteggiamento riassumibile in: "la qualità è correlata all'origine" ovvero le caratteristiche ambientali portano ad ottenere officinali idonee sotto il profilo qualitativo/tecnico, senza alcun riferimento alle tecniche di coltivazione impiegate (biologiche, tradizionali). Da quanto detto consegue che non sempre, o non per tutte le specie, è la sola convenienza economica (il "minor costo") che porta ad acquistare all'estero, bensì la necessità di avere officinali con specifiche caratteristiche.

6.5.3 - I derivati

Le risposte ottenute hanno delineato quanto di seguito schematicamente descritto:

- le imprese del settore cosmetico e farmaceutico non tengono conto della provenienza nazionale (100% delle risposte), anche se è' comunque implicito che certi derivati

siano di produzione nazionale (oli essenziali di agrumi ad esempio);
- il 60 e 70% delle imprese del settore erboristico (preparati per) e le erboristerie sceglie prodotto nazionale;
- solo il 25% delle imprese alimentari si orienta verso il prodotto nazionale cui si aggiunge un 38% che manifesta tali richieste solo per derivati "tradizionali" (oli essenziali di agrumi, di menta piemontese).

Anche per i derivati è la qualità (da intendersi come caratteristiche tecniche in primo luogo, ma anche sicurezza sanitaria) la motivazione che, in tutti i casi, porta a scegliere il prodotto nazionale.

Per i prossimi 2-3 anni tutte le imprese considerate hanno sottolineato che non muteranno atteggiamento nei confronti delle produzioni nazionali se non a seguito di richieste da parte dei propri clienti o, più in generale, del mercato.

6.5.4 – Le piante officinali biologiche

Con l'eccezione di una industria alimentare (dolciario) che impiega solo biologico in conseguenza di una specifica scelta aziendale, solo le imprese del settore erboristico (prodotti per erboristeria) e le erboristerie hanno indicato di orientarsi in fase di acquisto delle materie prime (50 e 75% delle risposte rispettivamente) verso prodotti biologici in conseguenza delle garanzie qualitative che essi offrono (garanzie sanitarie).

Viene scelto espressamente biologico certificato ed è emersa una generale preferenza per il biologico nazionale perché offre maggiori garanzie per ciò che attiene alla effettiva "biologicità".

Inoltre, la principale motivazione che porta all'uso del biologico – sempre per le imprese del settore erboristico - dipende anche da specifiche scelte aziendali orientate ad offrire ai clienti un prodotto sicuro (60% delle risposte).

Le imprese appartenenti agli altri settori, nel complesso, hanno indicato che non si acquistano o si fa scarsamente uso di erbe biologiche perché:

- le si reputa troppo costose rispetto a produzioni tradizionali (75% delle risposte);
- non vi è una sufficiente richiesta da parte dei clienti (25% delle risposte).

A ciò si aggiunga che, attualmente, non è possibile valorizzare la biologicità di prodotti ottenuti a partire da erbe biologiche per le imprese che producono "semilavorati" (p.a. ad uso farmaceutico o derivati destinati alla produzione di fragranze e profumi o, ancora, aromi per l'industria alimentare) destinati ad altri utilizzatori e non al consumo finale. Solo una esplicita richiesta di semilavorati biologici da parte delle imprese di seconda trasformazione potrebbe far mutare la situazione descritta. E' comunque vero che per l'alimentare-aromi, stante la maggior sensibilità dei consumatori verso la salubrità degli alimenti si ipotizza, per il futuro, una maggiore richiesta di biologico.

Altre osservazioni. Per il settore cosmetico è emersa una certa "carenza culturale" degli operatori, risultando poco chiaro il legame tra biologico e metodi di coltivazione specifici. Per molti il biologico risulta essere, genericamente, un prodotto sano e naturale. Infine, molti degli intervistati considerano "biologiche" anche le officinali ottenute da raccolta spontanea.

6.5.5 - I derivati biologici

Le informazioni raccolte hanno descritto una situazione analoga a quanto osservato nel paragrafo precedente in merito alle piante officinali biologiche.

6.6 - LA DOMANDA DI PIANTE OFFICINALI E DI DERIVATI DA PARTE DELLE IMPRESE OGGETTO D'INDAGINE

6.6.1 - Generalità

Per le imprese dei diversi settori oggetto d'indagine si sono assunte informazioni in merito all'andamento della domanda "futura" (prossimi 2-3 anni).

Gli intervistati non hanno fornito indicazioni in merito alle tendenze delle domanda di singole specie o specifici derivati ed hanno sottolineato il legame tra consumo di materie prime e consumo dei prodotti finiti (cosmetici, liquori, etc.).

6.6.2 – La domanda di piante officinali

I diversi settori considerati si sono così espressi.

- Alimentare: nel complesso **costante** (valore delle risposte 91), pur con valutazioni differenti. Per l'alimentare-dolciario la domanda sarà **costante**; per l'alimentare-aromi, la domanda sarà in **aumento** soprattutto a seguito dell'incremento di richieste di "aromi naturali"; per l'alimentare-liquori si prevede una **diminuzione** a causa della riduzione del consumo di liquori, in particolare di tipo tradizionale quali amari e digestivi.

- Cosmetico: nel complesso in **aumento** (valore delle risposte 92) in seguito alla crescita del "mercato del naturale" e, quindi, anche dei cosmetici a base vegetale.

- Erboristico (produzioni per): in **aumento** (valore delle risposte 100) anche in questo caso quale conseguenza della attenzione che i consumatori rivolgono a prodotti "naturali" a base vegetale.

- Erboristerie: considerando le erbe tal quali è prevalso un giudizio di **diminuzione-costante** (valore delle risposte 55) cui si contrappone l'aumento dei consumi di erbe in

forma di compresse, opercoli, etc. i cui pregi sono quelli di essere di più semplice assunzione e di consentire dosaggi più precisi.

- Farmaceutico (preparati per): prevale un giudizio di andamento **costante** (valore delle risposte 96) motivato da richieste stabili da parte dei clienti.

- Commercio all'ingrosso: in **aumento** anche se dipende dal tipo di prodotto e dal relativo impiego (per i prodotti destinati al comparto omeopatico si è verificato e si prevede un aumento).

6.6.3 – La domanda di derivati

La domanda di derivati a livello dei singoli settori considerati sarà*:*

- per l'alimentare, in generale **costante** (valore delle risposte 87). Si può distinguere tra: l'aumento dell'alimentare-aromi, per effetto del maggior impiego di aromi naturali; la costanza della domanda per l'alimentare-liquori[29] (per le imprese intervistate non sono in aumento le vendite di prodotto finito), e per l'alimentare-dolciario (il mercato dei prodotti finiti, soprattutto nazionale, è stabilizzato);
- per il cosmetico, **costante** (valore delle risposte 100);
- per l'erboristico (produzioni per), in **aumento** (valore delle risposte 94);
- per le erboristerie, in **aumento** (valore delle risposte 72). L'aumento non riguarderà il consumo di prodotti tradizionali (esempio, tisane) ma rimedi naturali di più facile assunzione e "più precisi " nel dosaggio tra i quali oli essenziali ed estratti;
- per il farmaceutico, in **aumento** (valore delle risposte 100) ;

[29] Le aziende liquoristiche di marca non acquistano gli estratti ma li producono in proprio.

- per il commercio all'ingrosso: in **aumento** (valore delle risposte 100) per la realizzazione di prodotti da destinare alle produzioni omeopatiche.

6.7 - LA DOMANDA DI PIANTE OFFICINALI E DI DERIVATI PER I SETTORI OGGETTO D'INDAGINE

6.7.1 - Generalità

Alle imprese sottoposte ad intervista si è altresì domandato di delineare, sulla base della loro specifica esperienza, le possibili tendenze della domanda dei rispettivi settori di appartenenza. In generale le situazioni descritte ripropongono il quadro tracciato nei paragrafi 6.6.2 e 6.6.3..

6.7.2 – La domanda di piante officinali

Per il settore alimentare ed il cosmetico si reputa che la domanda resterà invariata (**costante**, valore delle risposte 96 e 100).

L'**aumento** riguarderà i settori farmaceutico ed erboristico (produzioni per) (valore delle risposte 100 in entrambi i casi).

Più diversificata la "previsione " per le erboristerie: la metà delle imprese (cui corrisponde un valore delle risposte pari a 50) ritiene che vi sarà un **aumento,** mentre la restante metà (valore delle risposte 50) indica una situazione di sostanziale stabilità (**costante**).

Altre osservazioni. Per le erboristerie che hanno espresso un giudizio di "domanda costante" si fa riferimento in modo specifico alle erbe tal quali o in preparati tradizionali (tisane).

Per il settore cosmetico, pur in presenza di una situazione di generale aumento della domanda, sussistono differenze in relazione al tipo di acquirente dei prodotti

finiti. L'aumento è più sentito per quelle imprese che destinano le loro produzioni alle erboristerie o alla D.M. (che acquista prodotti meno specialistici e che non si rivolge, in genere, a ditte che producono per il canale erboristeria), mentre è meno sentito dalle imprese che usano il canale farmacia in quanto i cosmetici di tipo curativo (pomate, creme, etc.) sono valutati da chi li prescrive badando maggiormente alle proprietà terapeutiche e non alla presenza di componenti naturali piuttosto che di sintesi.

Per il settore farmaceutico l'espansione della domanda sarà influenzata soprattutto dall'incremento di consumi di prodotti alternativi (omeopatici, fitoterapici, etc.).

6.7.3 – La domanda di derivati

La situazione descritta per i prossimi 2-3 anni ricalca quanto osservato nel paragrafo precedente per le erbe officinali e quindi:

- **aumento-costante** per il settore alimentare (liquori, dolciario e aromi) (valore delle risposte 48, 62, 65 rispettivamente);
- **costante** per il settore cosmetico (valore delle risposte 62 e 100);
- **aumento** per il farmaceutico, l'erboristico (preparati per) (valore delle risposte 100 e 96);
- **aumento** per le erboristerie, a scapito, lo si è già osservato, di erbe tal quali o loro preparati tradizionali (tisane).

6.7.4 – La domanda di piante officinali biologiche

- Alimentare: non vengono utilizzate materie prime di produzione biologica.
- Cosmetico: non sono generalmente impiegate officinali biologiche. Le imprese che ne fanno uso indicano

una sostanziale invarianza della domanda (costante, valore risposte 100).

- Farmaceutico: generalmente non si fa ricorso a officinali biologiche salvo i casi in cui vi siano esplicite richieste da parte dei clienti. Si prevede comunque per i prossimi anni un aumento (valore delle risposte 100) del loro impiego per produzioni non tradizionali (omeopatia).
- Erboristico (preparati per): in **aumento** (valore delle riposte 100).
- Erboristerie: prevale una previsione di **aumento** (valore delle risposte 71).
- Commercio all'ingrosso: le imprese considerate non trattano prodotti biologici.

6.7.5 – La domanda di derivati biologici

Per le imprese dei settori cosmetico, farmaceutico, erboristico (preparati per), erboristerie e del commercio all'ingrosso la domanda sarà in **aumento** (valore delle risposte 100). Restano escluse le imprese del settore alimentare che non hanno formulato previsioni.

6.8 - LA DOMANDA DI PIANTE OFFICINALI E DI LORO DERIVATI BIOLOGICI PER I SETTORI OGGETTO D'INDAGINE

6.8.1 – Generalità

Anche per piante e derivati biologici si sono raccolte informazioni in merito all'evoluzione della domanda a livello dei differenti settori oggetto di indagine.

6.8.2 – La domanda di piante officinali biologiche

Per tutti i settori – ad eccezione del settore cosmetico per il quale non sono state formulate previsioni – è stato

espresso un giudizio di **aumento** della domanda di erbe biologiche (valore delle risposte 100).

6.8.3 – La domanda di derivati biologici

Si è riproposta una situazione a quella descritta nel paragrafo precedente.

6.9 - LE PIANTE OFFICINALI DELLA VALLE CANNOBINA

6.9.1 – L'utilizzazione

Relativamente alle singole specie officinali coltivate in Valle Cannobina ed all'andamento della domanda delle stesse, l'indagine ha evidenziato quanto proposto dalla tabella 9.

Con l'eccezione di Monarda dydima, Alchemilla xanthaclora e Menta citrata, tutte le specie messe a coltura risultano essere utilizzate dalle imprese oggetto d'indagine (per lo meno dall'80% delle imprese).

Sono state inoltre formulate previsioni di aumento della domanda futura (prossimi 2-3 anni) per Verbena officinale, Menta piperita e Melissa officinale dalle imprese del settore erboristico; per Arnica montana (ed anche per Melissa officinale) da parte delle imprese del settore farmaceutico; infine, da parte delle imprese appartenenti ai diversi settori oggetto d'indagine, per Rosmarino officinale e Lippia citriodora.

In merito alle quantità annue acquistate – piante allo stato secco – si può mettere in evidenza che:

- per Rosmarino officinale si passa da consumi dell'ordine di 2-5 kg/anno per erboristeria a 50-60 kg/anno per imprese del settore cosmetico;
- per Lippia citriodora non sono state fornite indicazioni quantitative;

- per Salvia officinale, per le erboristerie i consumi si attestano sui 2-5-10 kg/anno o, per imprese che producono preparati per erboristeria, sui 50-60 kg/anno;
- per Melissa officinale in genere le erboristerie hanno indicato un consumo annuo pari a 10 kg;

Tab. 9 – Utilizzazione delle erbe officinali della Valle Cannobina

Erbe officinali	**% imprese utilizzatrici**	**Settori utilizzatori prevalenti**	**Tendenze domanda (2-3 anni)**
Rosmarino officinale	90 (*)	alimen/cosm/farm/erb	aumento
Lippia citriodora	30(*)	erb/alim-aromi	aumento
Salvia officinale	100(*)	erb/alim/cosm/farm	
Melissa officianle	90(*)	erb/farm/alim-dolciario	aumento (erb./farm.)
Arnica montana	80(*)	farm/cosm/erb/alim	aumento (farm./cosm.)
Timo volgare	95	erb/farm/alim-dolciario	
Menta citrata	35(*)	cosm/erb/alim-dolciario	
Menta piperita	100(*)	tutti	aumento (erb.)
Alchemilla xanthaclora	35(*)	erb	
Iperico perforato	80(*)	farm/erb/cosm	riduzione
Verbena officinale	85(*)	erb/cosm/alim-dolciario	aumento (erb.)
Monarda dydima	10(*)	erb/farm	
Saturea montana	50(*)	erb/alim	

(*) Anche come derivati
Fonte: ns. elaborazioni su dati rilevati direttamente

- per Verbena officinale è stato indicato un consumo annuo tra i 5 ed i 10 kg per punto vendita;
- per Arnica montana e Valeriana officinale le erboristerie definiscono il loro consumo annuo da 2 a 10 kg;
- per Timo volgare sempre per le erboristerie si passa da 3-4 a 10 kg anno;
- per Menta citrata non sono state fornite indicazioni quantitative;
- per Menta piperita, Alchemilla xanthaclora, Iperico, Monarda dydima e Saturea montana da 1 a 10 kg/anno per erboristeria.

6.9.2 – I prezzi

Nel corso dell'indagine si sono rilevati i prezzi di acquisto delle piante officinali e dei loro derivati presso le imprese considerate (Allegato B, tabella B/). E' da sottolineare che per taluni prodotti differenze anche significative di prezzo sono da attribuire alla maggiore o minore entità della fornitura.

Si riportano ancora, sempre nell'Allegato B, tabella B8, i prezzi di acquisto da parte delle erboristerie oggetto d'indagine per le specie coltivate in Valle Cannobina.

Le osservazioni raccolte nel corso dell'indagine hanno indicato che, in genere, tra una fase di commercializzazione e l'altra il ricarico si aggira sul 100-200% (e, talvolta, superiore a tale ultimo valore).

Il "biologico certificato" spunta prezzi – nella fase da produttore a grossista – superiori rispetto al prodotto "non biologico" in misura variabile, in genere, dal 30 al 65%.

6.9.3 - La valorizzazione delle produzioni locali

Considerando la realtà, per ora in fase di avvio, della coltivazione di officinali in Valle Cannobina e nelle aree limitrofe nonché il contesto territoriale in cui la Valle si

inserisce, i *fattori* da utilizzarsi ai fini della valorizzazione delle produzioni locali sono individuabili in:

- tipicità delle produzioni e, quindi, connotazione del/i prodotto/i che ne evidenzi il legame con il territorio anche attraverso la creazione di un marchio commerciale o l'utilizzo di un marchio collettivo;
- biologicità purché certificata o, in subordine, adozione di tecniche colturali rispettose dell'ambiente.

Non pare d'altro canto "aleatoria" la possibilità di sviluppo delle produzioni locali considerando:

- l'interesse per produzioni nazionali e biologiche sia da parte di imprese di piccole dimensione locali o comunque ubicate in aree limitrofe a quelle di coltivazione (erboristerie, farmacie ed aventi un rapporto diretto con il consumatore finale sia da parte di grandi imprese, per lo più non nazionali, interessate essenzialmente al prodotto biologico);
- il consistente flusso di turisti nell'area in esame, grazie alla presenza del Lago Maggiore, cui le aziende produttrici potrebbero vendere anche direttamente i loro prodotti;
- l'attenzione delle istituzioni locali e non per queste coltivazioni che trovano spazio in un più ampio discorso di recupero/valorizzazione e sviluppo dei territori collinari e montani, soprattutto marginali.

La ricerca ha messo in evidenza – ed è questa l'opinione ricorrente degli operatori del settore – che esistono spazi di mercato per le produzioni locali ma ha altresì messo in luce che, qualora la via perseguita dai produttori **non sia** quella della produzione finalizzata alla commercializzazione diretta del prodotto presso l'azienda a consumatori finali o a piccoli esercizi al dettaglio (erboristerie, farmacie) sia opportuno seguire i seguenti passaggi:

- individuazione dell'impresa/e acquirente/i con il quale instaurare rapporti di fornitura continuativi da regolamentare attraverso contratti che permettono di prestabilire quantità, qualità delle specie da produrre e nei quali vengano esplicitati i prezzi o le modalità di

determinazione degli stessi ("lo sbocco di mercato deve essere creato/cercato da chi produce");
- dimensionare l'attività di produzione comunque nelle fasi iniziali su scala ridotta poiché la coltivazione delle officinali richiede "esperienza" ;
- creazione di una struttura di commercializzazione, non necessariamente in forma cooperativa, che possa fungere da unico interlocutore per l'acquirente/i e che possa farsi carico, eventualmente, della commercializzazione tramite internet o a mezzo posta;
- analisi delle possibili modalità di pubblicizzazione delle produzioni locali.

Quali azioni preliminari per avviare l'attività di coltivazione delle officinali risultano comunque essere fondamentali azioni di preparazione e formazione degli operatori per ciò che attiene alle tecniche di produzione (coltivazione, prime trasformazioni.

E' inoltre stato sottolineato come sia necessario indirizzarsi verso la diversificazione delle produzioni e degli sbocchi commerciali.

SINTESI CONCLUSIVE

Il mercato delle piante officinali è "internazionale" e la tendenza alla "mondializzazione" va sempre più accentuandosi in conseguenza dell'aumento del numero di specie vegetali, di varia origine, impiegate e dell'ampliamento delle possibili loro utilizzazioni.

Negli ultimi decenni produzione e commercio delle officinali risultano in crescita a livello mondiale a seguito dell'atteggiamento favorevole dei consumatori verso ciò che si propone come naturale e, in particolare, derivante dal mondo vegetale.

Le officinali ed i loro derivati trovano impiego in numerosi settori quali l'alimentare, il cosmetico, l'erboristico, il farmaceutico. Il numero delle specie "officinali" che possono trovare impiego nei settori sopra indicati ammonta a circa 1.500, delle quali alcune (tutta la pianta o parti di pianta) destinate in modo esclusivo ad usi farmaceutici.

A livello nazionale la produzione di piante officinali, sulla base dei dati statistici disponibili, ritenuti da molti non sempre rispondenti alla realtà, non pare avere ampliato nell'ultimo decennio la propria dimensione, con una superficie destinata ad officinali attestata sui 1.500-1.700 ettari.

Il numero delle aziende dove si coltivano piante aromatiche, medicinali e da condimento secondo i dati ISTAT, è stato pari ad oltre 4.000 nel 1997.

Le principali specie di officinali coltivate sono menta piperita, lavanda, giaggiolo, camomilla, assenzio gentile, assenzio pontico ed iperico.

La produzione nazionale delle sole officinali si concentra in Piemonte, Marche, Toscana cui si aggiunge, considerando il bergamotto, la Calabria.

E' tuttavia da osservare, sulla base di osservazioni raccolte nel corso dell'indagine, che proprio negli ultimi

anni, grazie anche a specifici provvedimenti comunitari destinati alle aree “marginali” collinari e montane, vi sia stata una ripresa delle coltivazioni.

In genere, a parte alcune specifiche realtà produttive di grandi dimensioni, l’offerta si presenta polverizzata ed assai poco organizzata per quanto concerne gli aspetti commerciali.

Per i derivati, le aziende ed i laboratori di estrazione sono circa 100. In diversi casi sono gli stessi produttori agricoli che provvedono alla trasformazione o, ancora, grossisti-trasformatori.

In Piemonte – regione tradizionalmente produttrice di officinali – la superficie destinata a tali colture occupa circa 550 ettari, anche se talune stime relative agli ultimi anni indicano un’estensione superiore. Di particolare importanza la coltivazione della menta (Pancalieri e comuni limitrofi). Per la menta si tratta di coltivazioni meccanizzate e realizzate in aziende in molti casi specializzate (alcuni autori fanno riferimento all’”area sistema”della menta) da agricoltori per lo più associati.

Il valore complessivo del mercato delle erbe, per l’Italia, è stimato in 2 mila miliardi di lire (2000). La produzione nazionale è comunque insufficiente rispetto al fabbisogno che si stima venga soddisfatto per il 75% da prodotto importato, caratterizzato da prezzi decisamente competitivi. In particolare i flussi di importazione interessano – a parte le specie che necessariamente vengono coltivate in aree tropicali – soprattutto Paesi dell’Europa (Bulgaria, Francia, etc.) dove la coltivazione è specializzata, meccanizzata e che sono dotati di una adeguata organizzazione commerciale.

Il saldo commerciale, anni 1995-96-97, propone sempre un quadro negativo. Nel solo 1997 ha raggiunto i 548 miliardi di lire, ed è da attribuirsi per circa l’80% agli oli

essenziali e resinoidi. L'unica voce attiva è quella relativa alle "gomme e resine".

In merito agli scambi – anche in questo caso i dati statistici ufficiali presentano diverse lacune – nel periodo 1995-97 si può osservare che sono aumentate le importazioni per tutte le voci considerate (piante industriali e medicinali, spezie e oli essenziali e resinoid, gomme e resine). Le esportazioni dell'Italia presentano, nel medesimo periodo, un regresso per le piante industriali e medicinali e, viceversa, un incremento per gli oli essenziali e le spezie. A tale riguardo si può osservare il *saldo normalizzato*, passato da –39,9 a –44,4% nel periodo 1995-97, che rimarca appunto il sempre maggior ricorso dell'Italia alle importazioni per l'insieme dei prodotti in esame (l'import è aumentato del 27% circa, mentre l'export del 14%).

In Italia ci si trova di fronte ad un mercato poco noto soprattutto per ciò che riguarda il fabbisogno e le singole specie utilizzate. Ciò risulta particolarmente vero per la fase di trasformazione/utilizzazione. Sovente ci si trova di fronte ad imprese che utilizzano le officinali in formulazioni "segrete" (miscele per bevande alcoliche e non) o, ancora, ad imprese farmaceutiche per le quali, stanti gli ingenti investimenti in ricerca effettuati, è essenziale mantenere il riserbo sulle specie o sulle quantità impiegate.

E' un mercato assai complesso, interessato da più flussi di trasformazione e commercializzazione. Schematizzando, si possono distinguere primi utilizzatori (trasformatori delle officinali in derivati o in preparati ad uso erboristico/farmaceutico quali capsule, opercoli, sciroppi; in questa categoria possiamo includere anche grossisti-trasformatori), utilizzatori intermedi (industrie di estrazione di p.a per usi farmaceutici, industrie essenziere o aromatiere che producono, rispettivamente per il settore cosmetico o per quello alimentare, industrie che producono preparati ad uso erboristico), utilizzatori finali (industrie

cosmetiche, industrie aromatiere, industria dei liquori e delle bevande che producono per il consumo finale), commercio e distribuzione (commercio all'ingrosso e dettaglio, sia erboristerie che farmacie).

Dall'indagine condotta presso operatori del settore è emerso che il 40% delle piante officinali (di produzione nazionale e di importazione) è assorbito dal settore farmaceutico, il 20% dall'alimentare, il 20 % dal comparto liquori-bevande, il 5% dal settore cosmetico, il 10% dal settore erboristico e il restante 5% da altri utilizzatori.

La commercializzazione nel nostro Paese vede prevalere la figura dei grossisti che importano, direttamente o acquistano tramite intermediari, e di grandi imprese, anche multinazionali, che producono da sé le officinali, sovente all'estero, le trasformano e le commercializzano.

I prezzi sono per una stessa specie estremamente diversificati in relazione all'area di provenienza, dipendenti dalle oscillazioni delle quantità offerte che subisce variazioni anche sensibili in dipendenza dell'andamento climatico (più o meno favorevole) e della domanda, variando sovente le specie richieste.

Risulta particolarmente insufficiente la conoscenza – ad eccezione dei prezzi all'ingrosso riportati dai listini delle Camere di Commercio - riguardo alle quotazioni delle officinali. In particolare è carente l'informazione relativa ai prezzi percepiti dai produttori. E' innegabile che tale aspetto venga assai poco rivelato sia dagli utilizzatori (che adducono tale riserbo all'estrema "concorrenzialità del mercato"), sia dai produttori. Fra questi ultimi l'opinione diffusa è che il prezzo "lo fa il grossista"; non molti produttori riconoscono un ruolo significativo all'associazionismo nel determinare, o comunque influenzare, il prezzo di cessione del prodotto.

Si è messo in luce che il ricarico tra le varie fasi di commercializzazione si aggira sul 100-200%. Per le

produzioni biologiche che, rispetto a prodotti analoghi non biologici, i prezzi percepiti dai produttori sono mediamente superiori del 30-65%.

La ricerca è stata condotta nel corso dell'anno 2000 presso imprese oltre quaranta imprese utilizzatrici di officinali, localizzate nelle provincie di Torino, Milano, Verbania, Novara e nel Canton Ticino. Tali imprese operano nei settori alimentare (aromi, liquori, dolciario), cosmetico (produzioni per l'industria cosmetica e produzione di cosmetici "finiti"), erboristico (produzioni per erboristeria ed erboristerie), farmaceutico (produzioni per l'industria farmaceutica e produzione di farmaci) e del commercio all'ingrosso.

Con particolare riferimento agli aspetti di maggiore interesse per i produttori, la ricerca ha evidenziato quanto di seguito sinteticamente esposto.

- Le piante officinali vengono per lo più utilizzate in forma secca (il ricorso al fresco riguarda solo erboristerie e farmacie ed è limitato a produzioni locali).
- L'acquisto delle officnali è in genere effettuato tramite grossisti o imprese di trasformazione e commercializzazione (fornitori abituali); per i derivati ci si rivolge di preferenza alle imprese di prima trasformazione (sovente non nazionali).
- Il ricorso al prodotto di importazione è motivato, per specie producibili anche in Italia ed aventi caratteristiche tecniche analoghe, essenzialmente dal minor costo. E' però da sottolineare che molti degli intervistati hanno posto in evidenza come "la qualità sia correlata all'origine" per cui l'acquisto di prodotto estero non dipende esclusivamente dal minor costo delle materie prime ma anche dalle caratteristiche tecniche e qualitative dello stesso.
- L'interesse per le produzioni nazionali riguarda, per lo più e per tutti i settori considerati, le specie tipiche e tradizionali quali menta Piemonte, liquirizia, iris toscano o,

tra i derivati, oli essenziali di menta, di agrumi cui si attribuiscono caratteristiche qualitative (caratteristiche tecniche) superiori rispetto al prodotto di importazione.
- I rapporti tra imprese utilizzatrici e fornitori sono nella maggior parte dei casi di tipo continuativo – ciò è garanzia di qualità delle materie prime a detta delle imprese acquirenti – ed è gestito, in prevalenza, attraverso normali ordini.
- In genere non vengono stipulati contratti di fornitura (annuali o pluriennali) con i fornitori poiché "non si vogliono creare vincoli". I contratti comportano infatti l'obbligo di ritirare quantità prefissate, il rispetto dei prezzi di acquisto prefissati, una scarsa flessibilità delle forniture sia quantitativamente che qualitativamente.
- L'acquisto diretto da produttori agricoli (singoli o associati) riguarda per lo più le officinali tipiche nazionali e, soprattutto, gli operatori del settore erboristico.
- A favore dell'acquisto diretto da produttori agricoli gioca il fattore "qualità" (si deve intendere tale qualità anche come "conoscenza dei metodi di coltivazione impiegati e della fiducia che si ripone in fornitore noto).
- Tra gli elementi che, viceversa, giocano a sfavore dell'acquisto diretto dai produttori agricoli si possono, in primo luogo ricordare: la frammentazione dell'offerta che rende necessario rivolgersi ad un numero troppo elevato di fornitori; un assortimento insufficiente sia in quantità che in qualità (includendo nel fattore "qualità" anche la mancanza di servizi aggiunti quali, ad esempio, i certificati di analisi).
- Non si sono verificati, né si profilano per il futuro, problemi di approvvigionamento sia per le piante officinali che per i derivati, salvo casi sporadici dovuti ad andamenti climatici negativi che compromettono quantitativamente e/o, in subordine, qualitativamente i raccolti o, ancora, il fattore "moda" che può far innalzare (scendere) improvvisamente la richiesta di una determinata specie. La dimensione mondiale della produzione e del commercio è

di per sé stessa, di norma, sufficiente ad evitare carenze di offerta. Nei casi in cui si sono verificati problemi di approvvigionamento, le motivazioni che li hanno indotti sono riconducibili a carenze quantitative per i settori alimentare, cosmetico, erboristico (produzioni per) farmaceutico e del commercio all'ingrosso, e a carenze qualitative per le erboristerie. Altro fattore indicato come possibile causa di "problemi di approvvigionamento" è il mancato rispetto dei tempi di consegna.
- Risultano maggiormente interessate alle produzioni nazionali, sia per le piante che per i derivati, le imprese del settore erboristico, in particolare le erboristerie, in conseguenza della maggior qualità e sicurezza sanitaria che viene loro attribuita.
- Per quanto attiene alle caratteristiche qualitative richieste è apparso evidente che le imprese, in sede di valutazione della qualità delle materie prime, facciano riferimento alle disposizioni di legge vigenti e specifiche per i differenti settori utilizzatori. In particolare per tutti i settori è importante il rispetto dei limiti previsti per il contenuto in residui di antiparassitari, fitofarmaci, di metalli, il tenore in p.a.. Altro elemento da tutti sottolineato è la necessità di reperire materie prime con caratteri di qualità costanti, mentre pochi interlocutori hanno manifestato l'esigenza di ottenere prodotti che riportino in etichetta indicazioni più specifiche sul luogo d'origine delle officinali o dei derivati.

In merito alle produzioni biologiche si può osservare che:
- l'interesse per il biologico riguarda essenzialmente le piante officinali, molto meno i derivati;
- risultano maggiormente interessate al biologico, purché certificato, le imprese del settore erboristico (produzioni per ed erboristerie, farmacie);
- sono meno interessate a materie prime biologiche le imprese che producono "semilavorati" poiché non risulta sempre possibile valorizzare tale caratteristica (il semilavorato entrerà nella composizione di altro/i

prodotto/i non necessariamente biologico/i e quindi commercializzato come non biologico);
- la scelta del biologico in ambito erboristico è da correlare alla maggior qualità e sicurezza sanitaria che tali materie prime offrono. In diversi casi si è osservato che il ricorso al biologico discende da una specifica scelta aziendale e, non solo, da richieste dei consumatori (l'impresa vuole cioè offrire ai propri clienti un prodotto che reputa più "sicuro");
- in genere il biologico è identificato con produzioni di origine nazionale;
- per le piante officinali di produzione biologica si sono osservate talvolta difficoltà in fase di approvvigionamento riconducibili a carenze di offerta di prodotto certificato;
- sovente gli utilizzatori reputano che il prodotto derivante da raccolta spontanea (nazionale e non) sia a tutti gli effetti "biologico";
- le imprese appartenenti a tutti i settori oggetto d'indagine hanno evidenziato come il futuro, e ciò è quasi scontato per prodotti che giocano la loro immagine su fattori quali naturalità, salubrità, sia legato al biologico. Ad esclusione di chi già ricorre al biologico, l'utilizzo di tali materie prime da parte delle imprese che producono semilavorati viene rimandato in attesa di richieste specifiche da parte delle imprese clienti.

La domanda delle officinali e dei loro derivati, strettamente correlata all'andamento della domanda dei prodotti finiti, è prevista nei prossimi 2-3 anni in:
- aumento per i settori alimentare-aromi, erboristico (produzioni per), cosmetico (soprattutto per chi si rivolge al canale erboristeria e D.M.), farmaceutico (soprattutto per produzioni destinate a farmaci non tradizionali) e del commercio all'ingrosso;
- costante per l'alimentare-dolciario; in contrazione per l'alimentare-liquori. Nel caso delle erboristerie per le piante officinali (in preparazioni tradizionali, quali le

tisane) prevale un giudizio di riduzione delle vendite cui si contrappone l'aumento per preparati a base di officinali quali compresse, opercoli, sciroppi che hanno il vantaggio di essere di assunzione più semplice e più sicuri sotto il profilo del dosaggio. Per il commercio all'ingrosso, infine, si profila una domanda in aumento legata soprattutto a produzioni specifiche quali quelle omeopatiche.

In tutti i casi l'elemento trainante della domanda è individuato nella sempre maggior propensione dei consumatori verso ciò che è "naturale".

Per ciò che attiene all'andamento della domanda di materie prime biologiche, lo si è poc'anzi osservato, si prevede a livello dei diversi settori un incremento.

Infine, per le officinali coltivate in Valle Cannobina si è manifestato un maggior interesse da parte di imprese operanti nei settori erboristico (preparati per erboristerie e, soprattutto, erboristerie) e farmaceutico.

In genere, l'80% e più delle imprese oggetto d'indagine fa uso di tali officinali; le specie meno interessanti risultano essere la Menta citrata e la Lippia citriodora (utilizzate dal 30-35% delle imprese considerate).

Le specie per le quali si prevede un aumento della domanda nei prossimi 2-3 anni sono: Arnica montana, Rosmarino officinale, Melissa officinale, Verbena officinale e Menta piperita.

La ricerca ha altresì messo in luce i principali fattori da utilizzare al fine della valorizzazione delle produzioni locali che sono essenzialmente riconducibili alla possibilità di creare una immagine di prodotto tipico ed ottenuto con metodi di coltivazione biologici.

In una prima fase, la scelta di commercializzare le produzioni ottenute attraverso la vendita diretta in azienda o ad esercizi al dettaglio localizzati nell'area in esame si propone come ottimale, sia per l'interesse manifestato da farmacie o erboristerie locali sia per la presenza di un

flusso turistico consistente. Tuttavia, ciò non preclude la possibilità di rivolgersi ad altri acquirenti, quali imprese di trasformazione di maggiori dimensioni o grossisti-trasformatori. E' comunque indispensabile, qualora si prendano in esame modalità di commercializzazione alternative alla vendita in azienda, l'instaurarsi di rapporti continuativi con gli acquirenti – regolamentati preferibilmente da contratti – che consentano di programmare le produzioni sia in quantità e qualità e che diano la sicurezza "dello sbocco" per le produzioni realizzate. Non devono inoltre essere trascurate le "possibilità commerciali" – che si stanno mostrando valide per le produzioni tipiche – derivanti dal commercio elettronico o da quello postale che, tra l'altro, consentono, anche alle aziende che effettuano la vendita diretta ai turisti di mantenere un rapporto con gli stessi in momenti successivi a quello strettamente "turistico".

In prospettiva potrebbe essere interessante per i produttori effettuare la trasformazione delle piante officinali (in proprio o, più semplicemente, attraverso laboratori già operanti), al fine di recuperare parte del valore aggiunto derivante da tali attività, in prodotti trasformati ad uso erboristico (pastiglie, compresse, sciroppi, etc.), verso i quali – lo si è già messo in luce - è sempre più orientata la domanda del settore in parola.

L'eventuale possibilità di trasformazione delle erbe finalizzata alla produzione di oli essenziali, estratti o altri trasformati dovrà essere vagliata con estrema attenzione. Anche se di interesse in conseguenza di una domanda in espansione, richiede sia investimenti elevati, sia un notevole sforzo sia produttivo che commerciale" trattandosi di un mercato con una forte e consolidata presenza di fornitori stranieri (Francia).

Si può infine nuovamente sottolineare l'esigenza di organizzare la fase di produzione, attraverso la preparazione-formazione dei produttori, ed ancor più quella

di commercializzazione la cui premessa – al di là della sola realtà produttiva locale - dovrebbe essere quella di una maggior collaborazione e scambio di informazioni tra operatori delle varie fasi della filiera.

BIBLIOGRAFIA

AGRI2000 (2000), Il *mercato delle piante officinali*, "Agricoltura, n.5, pag. 18, Bologna.

AGRA (1998), *Annuario dell'industria alimentare,* Roma.

Annuario italiano di Erboristeria (2000), Studio Edizioni, Milano.

SEAT (2001), *Annuario*, Torino.

Arecco O., Giovannini A. (1986), *Le piante officinali in Piemonte*, Piemonte Agricoltura, n. 8-9, pagg. 9-11, Torino.

Bechis S., Del Treppo S., Ghiotti G., Piccarolo P., (1992), *Speciale menta*. L'informatore agrario n. 48, pagg. 55-77.

Bezzi A., Vender C. (1995), *Production of aromatic and medicinal plants in Italy*, Concerted Action Air 3 CT 94 2076, Final Report Volume 2, Economic database/Italy- page 38.

Catizone P., Marotti M., Toderi G., Tétényi P. (1986), *Coltivazione delle piante medicinali e aromatiche*, Patron Editore, Bologna.

Chiozza M. (1995), *Il settore delle piante officinali in Piemonte*, Milano, (dattiloscritto).

De Donno G. (2001), *Potenzialità di coltivazione e sviluppo delle piante officinali in Piemonte*, Tesi di Laurea, Università degli Studi di Torino, Facoltà di Agraria, a.a. 2000/01, relatore Dott.ssa Silvana Nicola, correlatore Dott.ssa Jeanet Hoeberechts.

Dho R. (2000), *La nicchia delle erbe officinali in Piemonte cresce senza aiuti*, Il Sole 24 Ore NordOvest, n.29.

Garibaldi Accati E., Tosco U. (1985), *Le piante aromatiche utilizzazione e coltivazione*, Paravia, Torino.

Giauni A. (1997), *Erbe officinali, il business naturale*, AGRISOLE, n. 31.

INEA (1991-1999), *Annuario dell'agricoltura italiana*, Roma.

ISTAT (1991), *Censimento dell'agricoltura*, Roma.

ISTAT (1998, 1999, 2000), *Statistiche del commercio con l'estero 1995, 1996, 1997*, Roma.

ISTAT (1995, 1997), *Struttura e produzione delle aziende agricole*, Roma.

ISMEA (1991, 1992), *Report sulle piante officinali*, Roma.

Marzi V. (1999), *Dossier piante officinali*, Terra e Vita, n.7.
Nicoletti M., Salvatore G. (1998), *Piante officinali e medicinali: guida alla normativa*, Studio Edizioni, Milano.
Pellicelli G. (1986), *Introduzione al marketing*, Giappichelli, Torino.
Pozzi M. *(1998), I trucchi dell'erboristeria*, Largo Consumo, n.11.
REDA (1985), *Enciclopedia Agraria Italiana*, Roma.
Regione Piemonte (1997), *Piani di settore (L.R. 95/95)*, Torino.
Rossi M. (2001), *Effetto camomilla sul mercato*, Largo Consumo, n.5.
Scognamiglio S. (2001), *Dall'industria con sapore*, Largo Consumo, n.3.
Troiani C. (1997), *Un business troppo piccante*, Largo Consumo, n.3.

RIASSUNTO

La parte introduttiva del lavoro offre una breve sintesi della situazione produttiva e degli scambi delle officinali e dei loro derivati a livello mondiale, nazionale e regionale. Segue la descrizione dei caratteri principali dei settori utilizzatori: erboristico e farmaceutico, cosmetico ed alimentare.

Si propongono, quindi, i risultati della indagine condotta presso più di quaranta imprese utilizzatrici di officinali e dei loro derivati nel corso dell'anno 2000.

L'indagine, tra l'altro, ha evidenziato: quali erbe e derivati vengono principalmente acquistate dai diversi settori utilizzatori e quali sono i principali fornitori (soprattutto grossisti ed imprese di trasformazione e commercializzazione); la presenza di rapporti con i fornitori basati sulla consuetudine ed uno scarso ricorso ai contratti; la presenza di rapporti di fornitura diretti con i produttori agricoli, anche se non regolamentati da contratti, diffusi soprattutto tra le imprese del settore erboristico e che interessano, per lo più, prodotti nazionali "tipici" (liquirizia, giaggiolo, menta piperita, oli essenziali di agrumi) a seguito della loro elevata qualità. Il ricorso ai produttori nazionali è anche motivato dalla ricerca di materie prime biologiche certificate.

In merito al futuro andamento della domanda si prevede in genere un aumento e, soprattutto, un incremento dell'utilizzo di prodotto biologico.

Da ricordare, infine, i fattori sui quali far leva ai fini della valorizzazione delle officinali coltivate in Valle Cannobina, o in realtà territoriali ad essa assimilabili, che sono essenzialmente riconducibili alla tipicità delle produzioni locali ed alla adozione di metodi di coltivazione biologici.

Parole chiave: pianta officinale, pianta medicinale, olio essenziale, prodotto biologico, prodotto tipico.

SUMMARY

The focus of this work is herbs and deriveted products (essential oils) market.

In the fist part some data about production, imports and exports on the world, Italy and Piemont levels are presented. The national market depends for 75% on imported herbs and deriveted products; production is, generally, made on very small surfaces, farmers commercial organization is poor.

In the second part the results of a direct survey, referring to 2000, are presented; this involved 41 herbal, farmaceutical, cosmetic, food and wholesale retail firms.

The research surveyed much aspects as: main utilized herbs/ essential oils, etc.; the suppliers relations (with regards to direct relations farmers/buyer-firms); contracts; demand trend for herb/,essential oils, etc.; attitudes towars national herbs/ essential oils, etc., and organic product. The importance of building buyer-firms long-lasting relations to develop and to programme production, is stressed.

In the last part, some data and informations collected about Valle Cannobina herbs and actions to exploit them are discussed.

Keywords: herb, medicinal plant, essential oil, organic product, typical product.

ALLEGATO A

ALLEGATO B