



# LA FILIERA DELLE PIANTE OFFICINALI IN BASILICATA

tour presso le aziende del comparto



Attività realizzata nell'ambito del progetto "MEDicinal PLAnts in a SUstainable Supply chain. Experience of land-use practices - MEPLASUS "- (CUP C45F20000540002)

Responsabile di progetto: Maria Assunta D'Oronzio

WP 6 "FILIERA DELLE PIANTE OFFICINALI E DISTRETTO FOOD E NO-FOOD"

Responsabile: Serena Tarangioli

Task 6.3 - Accompagnamento verso l'adozione di un nuovo e più sostenibile modello organizzativo;

Task 6.5 - Definizione e costruzione di un piano di programmi per lo sviluppo territoriale di rete tra soggetti economici, istituzionali e del mondo della ricerca applicata;

Task 6.6 - Promozione territoriale.

Autori: Assunta D'Oronzio, Domenica Ricciardi, Diego De Luca, Serena Tarangioli.

ISBN 9788833853536

## Sommario

PREMESSA .....	4
1. LA FILIERA DELLE PIANTE OFFICINALI IN ITALIA.....	6
2. LA FILIERA DELLE PIANTE OFFICINALI IN BASILICATA .....	9
3. INDAGINE “FILIERA IN TOUR” .....	27
3.1 LA METODOLOGIA.....	27
3.2 I RISULTATI DELL’INDAGINE.....	30
4. UN MODELLO ORGANIZZATIVO PER IL COMPARTO DELLE PIANTE OFFICINALI .....	36
4.2 IL CONTRATTO DI RETE NEL SETTORE DELLE PIANTE OFFICINALI.....	39
4.2.1 VERSO IL CONTRATTO DI RETE.....	42
5. CONCLUSIONI.....	45
BIBLIOGRAFIA.....	47
ALLEGATI: LE AZIENDE LUCANE DI OFFICINALI SI RACCONTANO .....	51

## PREMESSA

Nell'ambito del progetto MEPLASUS, e in particolare in relazione al wp6 “Filiera delle piante officinali e Distretto food no-food”, il Crea Politiche e Bioeconomia ha realizzato l'attività laboratoriale “FILIERE IN TOUR” con l'obiettivo di analizzare il comparto delle piante officinali lucane secondo un'ottica di filiera.

In particolare, si è tentato di cogliere l'orientamento generale del settore nei confronti dei processi di aggregazione. Questi ultimi, infatti, tendono a migliorare il contesto produttivo generale; rafforzano le economie di scala attraverso la messa in comune di operazioni colturali, gestione dei mezzi produttivi e dei servizi per la prima trasformazione e distribuzione del prodotto; permettono l'adozione di modelli organizzativi più sostenibili e innovativi.

Tra aprile e novembre 2023, il CREA ha svolto una serie di incontri territoriali in azienda con imprenditrici e imprenditori agricoli che coltivano piante officinali al fine di realizzare un vero e proprio “percorso conoscitivo” del comparto lucano attraverso l'ascolto diretto dei protagonisti. Questa attività di ricerca sul campo ha facilitato la raccolta di dati e informazioni, ha consentito ai diretti interessati di esprimersi sui reali fabbisogni e sulle criticità avvertite, ma anche di raccontare la propria esperienza con le piante officinali a livello locale. In tale contesto, in cui è facilitato il contatto diretto, si comprendono meglio anche le dinamiche culturali e socioeconomiche che influenzano i territori in cui si trovano ad operare le aziende.

Il percorso laboratoriale ha fatto tappa, in provincia di Potenza, ad Anzi, Balvano, Baragiano, Bella, Ripacandida, Genzano e nel Parco Nazionale del Pollino a Noepoli, mentre in provincia di Matera le tappe sono state Irsina, Tricarico, Grassano, Pisticci e, sempre sul Pollino, San Giorgio Lucano.

Dalla lavanda allo zafferano, passando per rosa canina, rosmarino e basilico, è emersa la presenza di una grande varietà di coltivazioni a prescindere dalle specifiche tradizioni storico-culturali dei luoghi, la cui

selezione e introduzione è stata spesso mossa da curiosità, spirito imprenditoriale e/o conoscenza del mercato da parte dei produttori, la maggior parte dei quali non proviene dal settore agricolo.

L'attività "Filiera in tour" si è posta come obiettivo generale l'acquisizione di conoscenze e informazioni chiave sul comparto lucano delle officinali per proporre un modello di sviluppo della filiera coerente con le specificità produttive locali che vada a consolidare le collaborazioni già esistenti, ad allargare la platea delle aziende coinvolte e interessate a far parte di modelli aggregativi, cercando contestualmente di trovare soluzioni alle criticità e ai fabbisogni emersi. A tal fine è stata analizzata la struttura economico-organizzativa del comparto per individuare strumenti normativi ed organizzativi che possano accompagnare lo sviluppo di un network tra un nutrito gruppo di aziende che, pur operando finora sullo stesso territorio e nello stesso comparto, non si conoscevano tra di loro, facilitando le collaborazioni, lo scambio di conoscenze e competenze acquisite, la collaborazione con enti di ricerca regionali e internazionali.

L'analisi svolta evidenzia alcuni degli elementi che tendono ad ostacolare le collaborazioni e la nascita di filiere, reti, cooperative, ecc., impattando negativamente sul valore delle produzioni e sulle capacità contrattuali di ogni singola impresa. Allo stesso tempo, mostra quei pochi casi in cui piccole aziende localizzate in territori riconoscibili (es. all'interno di Parchi) hanno aderito ad una filiera, riorganizzando la propria attività per privilegiare gli aspetti collaborativi, trovando così maggiori sbocchi di mercato e nuovi equilibri tra redditività, sperimentazione e innovazione (D'Oronzio, 2018, Costantini, 2021).

## 1. LA FILIERA DELLE PIANTE OFFICINALI IN ITALIA

A livello nazionale, la filiera delle piante officinali risulta essere particolarmente complessa per la presenza di diversi protagonisti, quali produttori o fornitori dell'industria, di trasformatori intermedi, nonché di trasformatori finali e di un composito segmento finale di retail e di consumatori.

Schematizzando, si possono distinguere tre stadi principali: produzione agricola e prima trasformazione, trasformazione intermedia e trasformazione finale ed infine commercializzazione. A monte, sono presenti i fornitori di materie prime per il settore agricolo (semi, concimi, fitofarmaci, ecc.), mentre a valle si collocano la distribuzione ed il consumo (ISMEA, 2013).

La produzione delle piante officinali avviene in aziende agricole, e negli ultimi anni, in minima parte da un'attività di raccolta delle specie spontanee. Il prodotto può essere immesso sul mercato con varie modalità; vi sono aziende che integrano l'intera filiera, arrivando direttamente al consumatore/utilizzatore finale, svolgendo tutte le fasi dalla produzione agricola. In altri casi, i produttori agricoli realizzano la prima trasformazione del prodotto e vendono all'ingrosso i semilavorati, infine ci sono aziende agricole che producono e vendono il prodotto fresco.

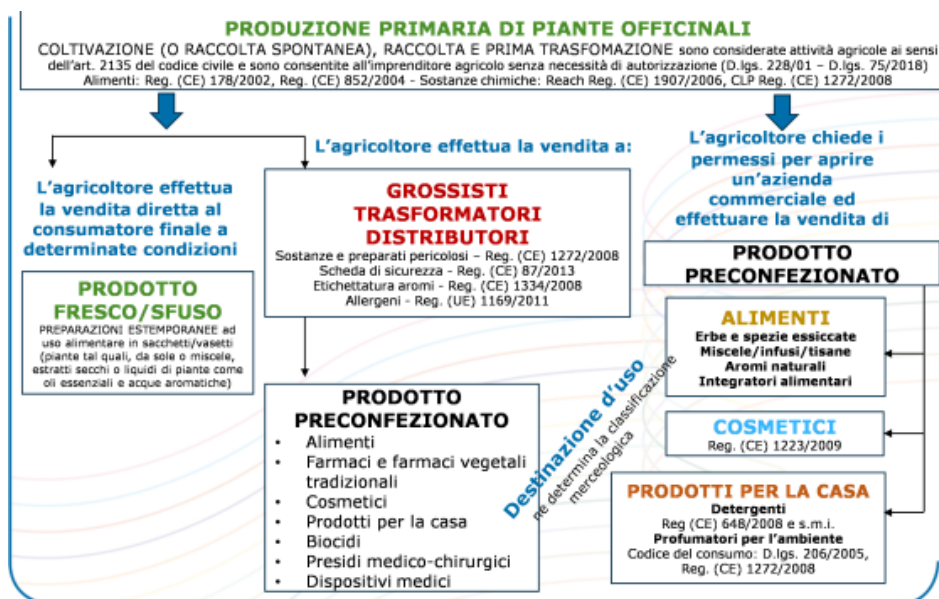
Nella fase industriale, si collocano imprese che realizzano e commercializzano prodotti derivati delle materie prime agricole, sia come semilavorati industriali sia come prodotti finiti, già pronti per essere introdotti sui mercati al consumo. In ambito industriale si rilevano specializzazioni orientate verso prodotti alimentari e produzioni destinate alla salute e al benessere. Una figura di rilievo è rappresentata dai grossisti, in più momenti nella filiera (Piano di settore della filiera delle piante officinali 2014-16).

Nella fase della commercializzazione al dettaglio viene coinvolta un'ampia gamma di punti vendita, con un aumento del ruolo delle farmacie e della grande distribuzione organizzata, un tempo basata prevalentemente sulle erboristerie e sul dettaglio alimentare tradizionale.



Gli attori della filiera delle piante officinali comprendono quindi, i raccoglitori spontanei, le aziende agricole, le aziende totalmente integrate, gli operatori del commercio all'ingrosso, le imprese industriali e gli operatori al dettaglio ed infine ovviamente i consumatori.

Fig. 1 - La Filiera delle piante officinali



Fonte: Elaborazione a cura di Sabrina Giuca - Crea Politiche e Bioeconomia

Negli anni i canali al dettaglio hanno subito una complessa evoluzione, nell'ambito della quale, oltre alle erboristerie e alle drogherie, si sono affermati altri canali di vendita quali le farmacie e le parafarmacie, i centri di benessere, i punti vendita aziendali e altri (parrucchieri, centri estetici, centri fitness, ristoranti). (CREA, 2023).



## 2. LA FILIERA DELLE PIANTE OFFICINALI IN BASILICATA

Nel tempo sempre più crescente è divenuta l'attenzione per le piante officinali. Tale interesse si registra anche in Basilicata, regione che vanta oltre 400 specie di erbe officinali autoctone, erbe coltivate e spontanee, che caratterizzano molti paesaggi, rappresentano buone realtà produttive e sono un elemento imprescindibile delle tradizioni alimentari e gastronomiche locali, legandosi alla storia e alla cultura di numerosi luoghi.

Come è emerso dall'indagine realizzata dal CREA PB sui fabbisogni tecnologici e formativi delle aziende lucane di piante officinali (Verrascina et al., 2023), il comparto nel 2023 ha rilevato incrementi sia del numero di aziende (n.100) sia della superficie coltivata (circa 370 ha). Si tratta di aziende condotte per il 64% da imprenditori agricoli di sesso maschile, la cui forma giuridica aziendale prevalente è di "Ditta individuale".

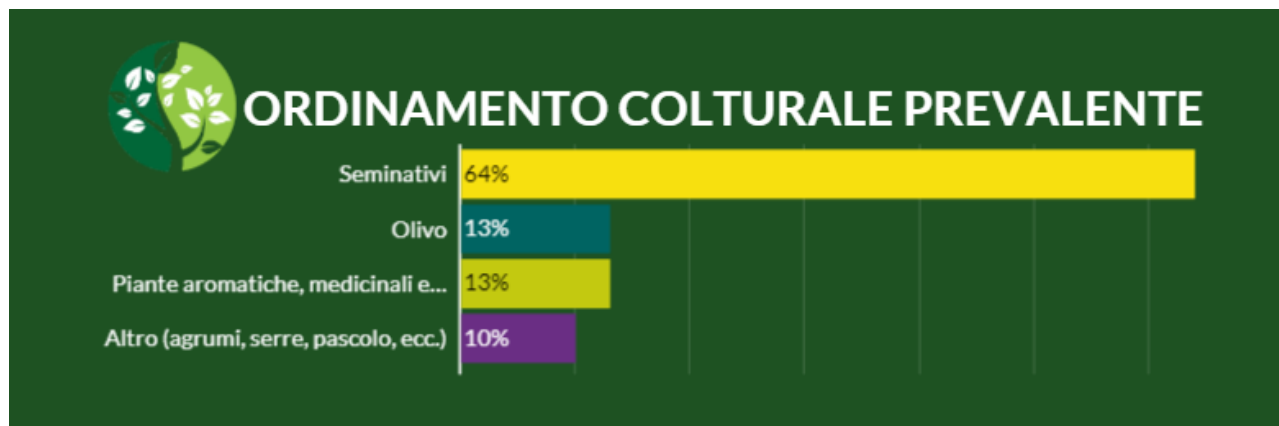
Fig. 2 - Le aziende Lucane di coltivazione PO



Fonte: Database CREA PB

Dal punto di vista specifico degli ordinamenti produttivi, la presenza delle piante officinali in diversi casi è connessa ad ordinamenti misti a forte impronta cerealicola, in altri casi appare associata alla presenza delle colture arboree.

Fig. 3 - Ordinamento colturale prevalente delle aziende lucane del comparto delle piante officinali

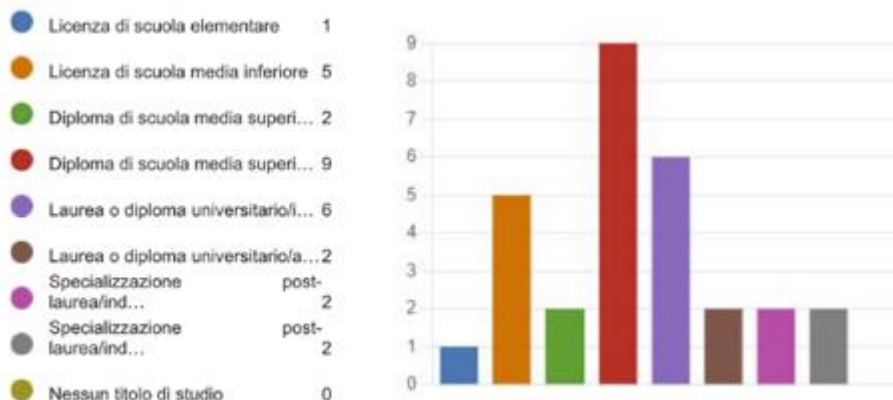


Fonte: Database CREA PB

Il ruolo complementare o integrativo che le piante officinali possono assumere nelle scelte gestionali fa sì che, in diverse situazioni, l'inserimento o meno di determinate specie aromatiche, medicinali e da condimento negli ordinamenti aziendali sia consistentemente influenzato dalla redditività attesa di colture alternative.

Il titolo di studio che prevale tra i conduttori delle aziende di piante officinali in Basilicata, secondo i risultati della succitata indagine CREA, è il diploma di scuola secondaria superiore per il 33%, seguito dalla laurea a indirizzo agrario (22%), e dalla licenza di scuola media inferiore (18%).

Fig. 4 - Titolo di studio dei conduttori delle aziende lucane di piante officinali



Fonte: CREA PB, 2023

Analizzando più nel dettaglio la realtà delle aziende lucane è emersa un'elevata frammentazione della produzione agricola in unità di piccole dimensioni. La maggior parte delle aziende svolge attività di coltivazione e raccolta, effettua una prima lavorazione in azienda e commercializza il prodotto all'ingrosso. La trasformazione avviene in modo prevalente presso aziende di seconda trasformazione (80%). Un'attività di trasformazione che ha dato vita a diverse forme di collaborazione è quella creata tra circa venti liquorifici e birrifici dislocati in diverse aree del territorio regionale e aziende di coltivazione per la produzione di liquori e birre aromatizzate alle erbe officinali, come zafferano, rosmarino, camomilla, sambuco, lavanda, ecc., che si affianca alle altre attività di trasformazione più consolidate, quali quelle alimentari, erboristiche e cosmetiche, mentre sono rintracciabili in minima parte attività di trasformazione nel campo tintorio e mangimistico.

I principali canali di commercializzazione sono rappresentati dalla vendita diretta (al dettaglio e on line), attraverso intermediari, GDO e mercati contadini. Infine, solo una piccola parte della produzione aziendale viene esportata. Si tratta perlopiù di semilavorati ed estratti secchi destinati ai mercati del Nord Europa, Corea e Cina (fig. 7).

Fig 5 - Produzione, Trasformazione e commercializzazione delle piante officinali in Basilicata



Fonte: CREA PB, 2023

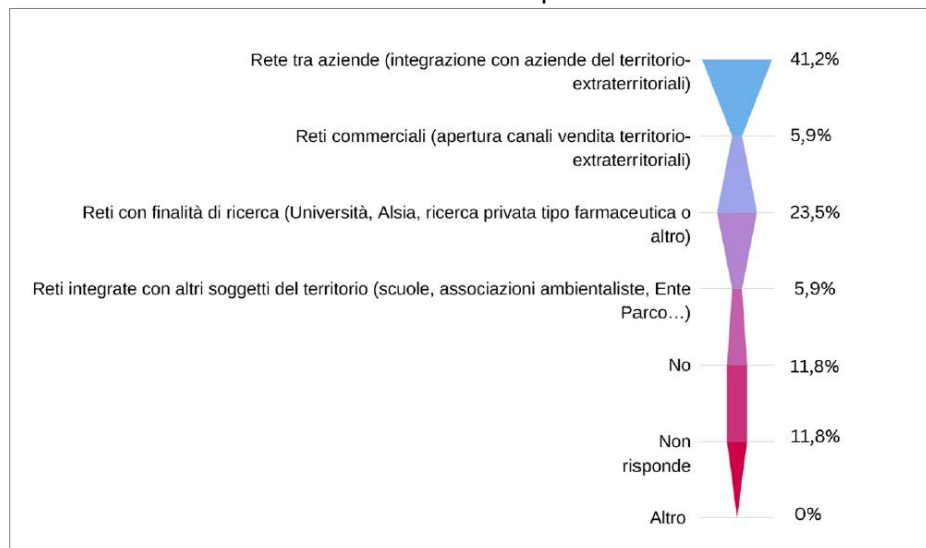
È identificabile, dunque, la presenza di una filiera corta, praticata da alcune aziende di piante officinali, che limita il numero di intermediazioni commerciali mantenendo un contatto diretto con i propri consumatori.

Le aziende di piante officinali stanno dando vita a reti alimentari che rappresentano modalità alternative a quelle industriali più standardizzate (Murdoch et al, 2000) in grado di catturare valore aggiunto e, allo stesso tempo, risultano importanti vettori per creare nuovi legami tra agricoltura e società, produttori e consumatori avvicinando questi ultimi all'origine degli alimenti attraverso un contatto più diretto. Le aziende lucane di piante officinali, attraverso queste nuove reti partecipano al fenomeno di risocializzazione o ri-spazializzazione del cibo, consentendo così al consumatore di esprimere nuovi giudizi di valore sulla “desiderabilità degli alimenti” sulla base delle proprie conoscenze, esperienze o immagini percepite (Rantink, et al. 2003).

Il tessuto produttivo va modernizzandosi ed emerge come la maggior parte delle aziende lucane di piante officinali sia inserita in diverse reti di relazioni: in particolare, il 50% mantiene attivi i rapporti con altre aziende sia del proprio territorio che extraterritoriali, seguono, per numero di risposte (33%), le reti con enti di ricerca sia pubblici (Università, ALSIA, enti) che privati (laboratori, ecc.).

Se il sistema di relazioni è importante per lo scambio che riguarda la fase produttiva e di prima trasformazione, emerge come meno strutturate siano, invece, le reti con finalità commerciali (solo l'8%) e le reti con altri attori territoriali, come scuole, ente parco, associazioni ambientaliste (solo l'8%).

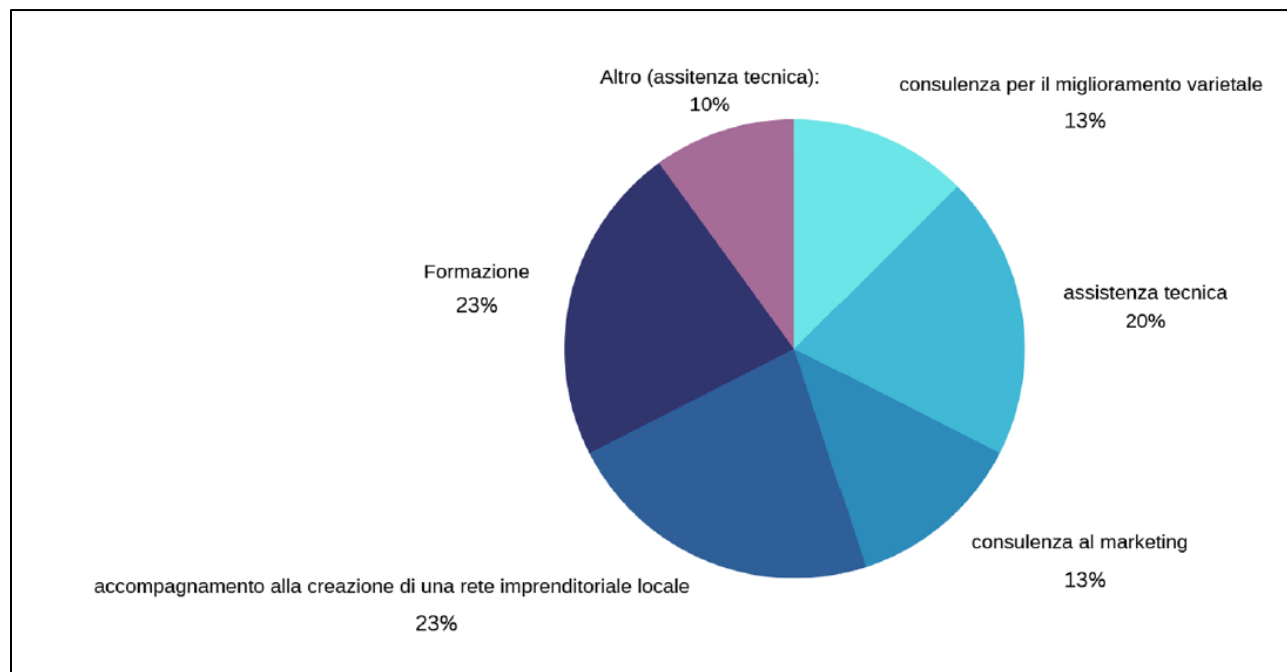
Fig. 6 - Sistema di relazioni in cui sono inserite le aziende di piante officinali lucane.



Fonte: CREA PB, 2023

Dal punto di vista dei servizi connessi ai processi produttivi, infine, è avvertita dagli imprenditori locali la carenza sul territorio di una consulenza specializzata in grado di supportare le scelte di investimento, produzione e commercializzazione e, in particolare, è stato manifestato il fabbisogno di essere supportati e accompagnati nella creazione di una “rete” imprenditoriale locale e di maggiore formazione specialistica.

Fig. 7 - Fabbisogni delle aziende lucane del comparto delle piante officinali in termini di servizi

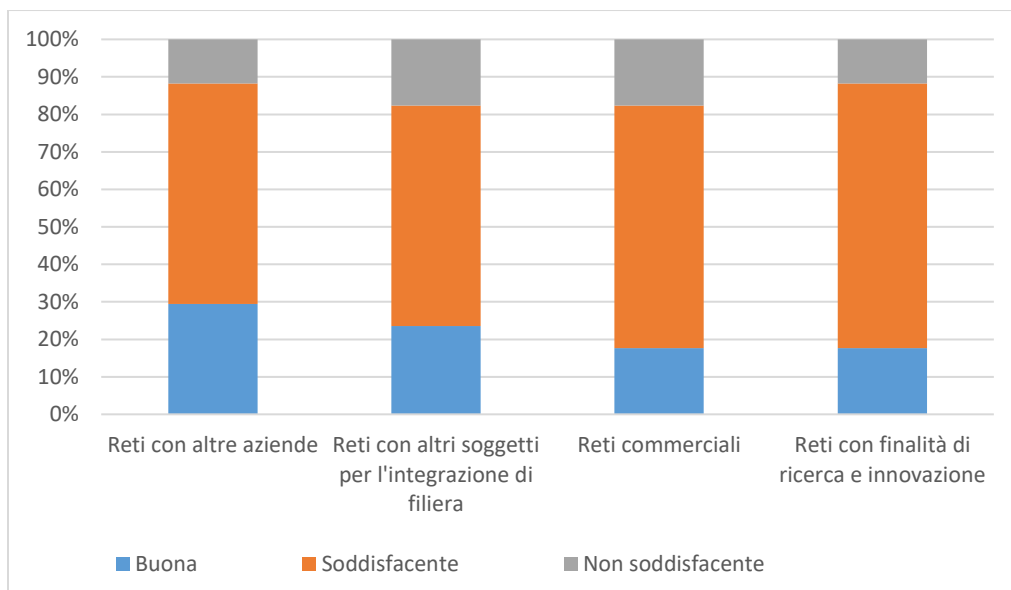


Fonte: CREA PB, 2023

L'articolazione e la complessità del settore delle piante officinali che richiede servizi sempre più specializzati, diversificati e integrati è stata evidenziata anche dai consulenti lucani che hanno partecipato alla survey, realizzata nell'ambito del progetto MEPLASUS nell'ultimo semestre del 2023, che ha riguardato i contenuti della consulenza agricola in materia di piante officinali e la sua modalità di erogazione (Carta et al., 2023).

Nell'analisi delle forme di aggregazione, la consulenza prestata risulta particolarmente soddisfacente sia per i soggetti dediti alla ricerca e all'innovazione e sia per la creazione di reti commerciali e di distribuzione del prodotto, mentre mostra alcune difficoltà nei rapporti e nella messa in rete con altri soggetti della filiera.

Fig. 8 Supporto all'aggregazione

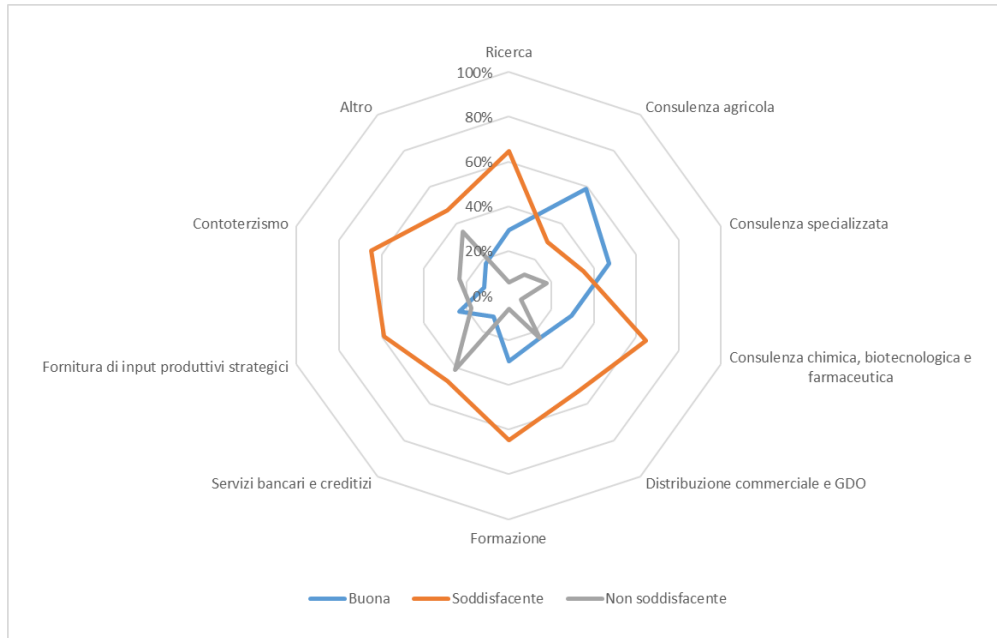


Fonte: CREA PB, 2023

I tecnici esperti nel fornire la propria consulenza si avvalgono di collaborazioni che variano dalla consulenza prettamente agricola a quella specializzata (legale, tecnologica/digitale, ecc.). Come evidenziato nel supporto all'aggregazione appaiono difficoltose le collaborazioni con i servizi bancari e di accesso al credito e altre attività ritenute complementari.



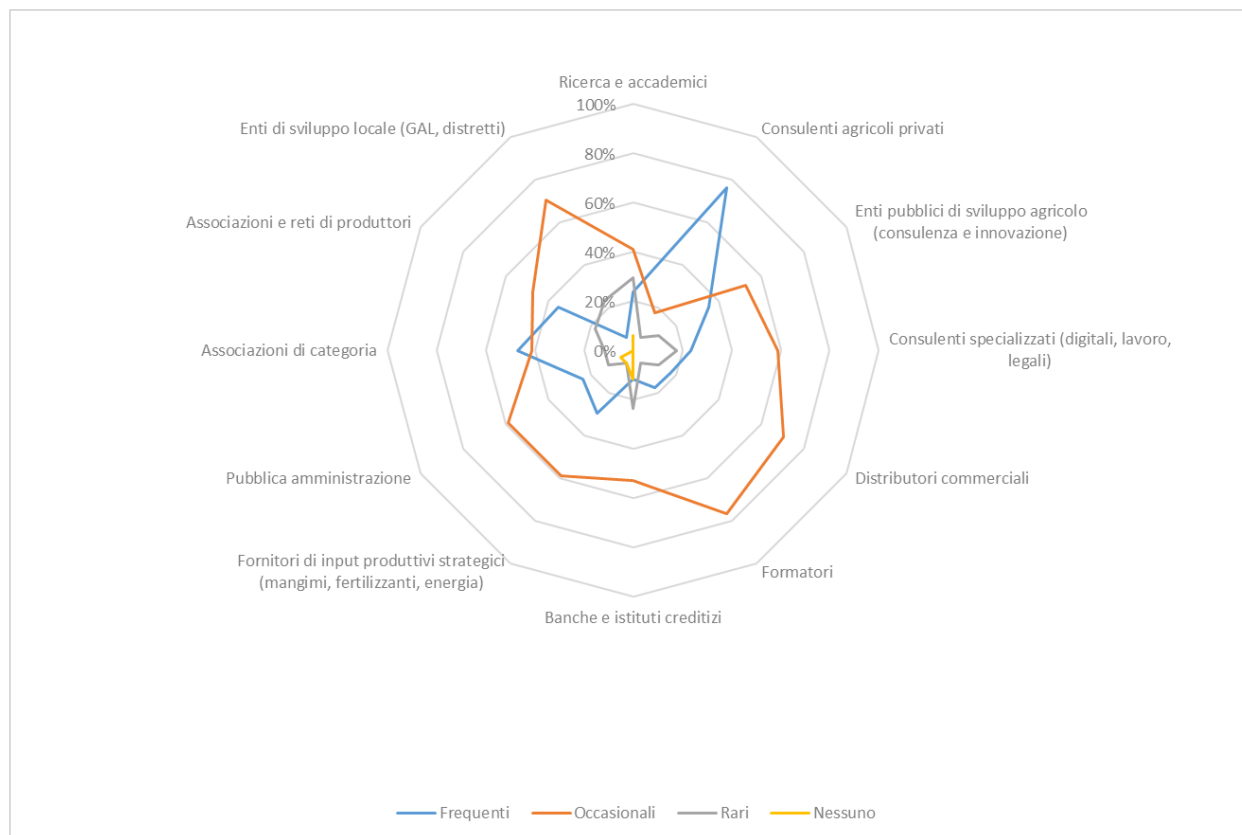
Fig. 9: Forme di collaborazione



Fonte: CREA PB, 2023

Il livello di collaborazione con soggetti coinvolti a diverso livello nel settore produttivo delle piante officinali è ritenuto frequente per oltre la metà degli intervistati. I consulenti hanno rapporti di collaborazione con soggetti esterni specifici in formazione, i distributori commerciali e gli Enti di sviluppo locale quali GAL, distretti rurali e altri minori. Scende la percentuale dei consulenti che si rapporta con i consulenti specializzati ad esempio avvocati, commercialisti o consulenti informatici e i fornitori di materie prime (sementi, materiale vegetale specifico, fertilizzanti e prodotti fitosanitari).

Fig. 10: Rapporti di collaborazione



Fonte: CREA PB, 2023

La numerosità delle varietà delle specie officinali e delle discipline coinvolte per lo sviluppo del settore richiede interventi diversi basati su collaborazioni e reti settoriali e multifunzionali dove il contributo del settore scientifico, attraverso l'innovazione, la divulgazione e la diffusione dei risultati, della consulenza e della formazione risulta strategico.

A proposito di reti multifunzionali, nelle aziende agricole la presenza delle piante officinali risulta significativamente collegata a diverse attività connesse, quali l'agriturismo, le fattorie didattiche, l'agricoltura sociale, le attività legate al turismo rurale e sportivo, l'organizzazione di eventi culturali e ludico ricreativi, tutte attività caratterizzanti un modello di azienda evoluta e “multifunzionale” come illustrato dalla figura seguente:

Fig. 11 – La multifunzionalità realizzata dalle aziende lucane delle piante officinali



Fonte: CREA PB, 2023

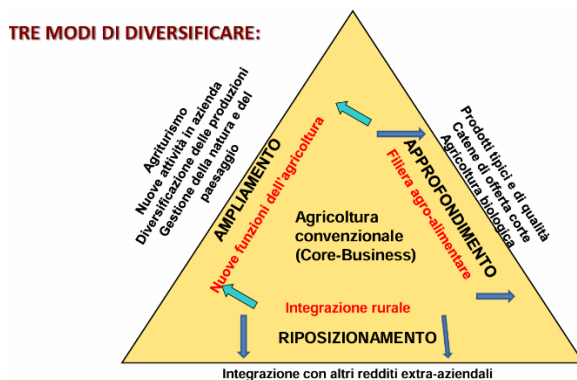
Per le aziende produttrici di piante officinali la multifunzionalità rappresenta una linea strategica fondamentale, uno dei punti chiave nel processo di sviluppo del settore. Queste aziende stanno reinterpretando le proprie aree rurali, che vengono viste come un sistema di risorse ambientali, naturali,

culturali, storiche e alimentari quindi come ambiti di “consumo” e di “fruizione”, di soddisfazione di bisogni culturali, ambientali, storici, legati al tempo libero, alla qualità alimentare e alla salute, ecc..

### Box 1 – La multifunzionalità e le strategie di diversificazione

Per l'OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico) “l'agricoltura oltre alla sua funzione primaria di produrre cibo e fibre, può anche disegnare il paesaggio, proteggere l'ambiente e il territorio e conservare la biodiversità, gestire in maniera sostenibile le risorse, contribuire alla sopravvivenza socio-economica delle aree rurali, garantire la sicurezza alimentare. Quando l'agricoltura aggiunge al suo ruolo primario una o più di queste funzioni può essere definita multifunzionale.”

Fig. 12 – La multifunzionalità e le strategie di diversificazione



Fonte: Van der Ploeg, Living Countryside, 2002

La creazione di una rete tra i diversi soggetti della filiera può aiutare la sostenibilità economica delle piante officinali, consentendo il giusto riconoscimento del valore aggiunto a ciascun segmento della catena produttiva e l'individuazione di adeguati canali di vendita.

Tra le aziende dello stesso comparto la somiglianza genera connessione e in ambito imprenditoriale questo si traduce nella creazione di reti di vario tipo tra aziende che presentano le stesse caratteristiche o interessi, che vanno dal semplice trasferimento di informazioni, allo scambio di consulenze fino alle vere e proprie collaborazioni formali e informali.

Il tessuto imprenditoriale lucano legato alla coltivazione e prima trasformazione è andato definendosi a partire dagli anni '70 e prevalentemente attorno a giovani imprenditori agricoli, costituitisi anche in forma associata. Alcuni di essi, nel tempo, sono divenuti coloro i quali sono gli attuali catalizzatori dei processi di sviluppo delle filiere locali delle piante officinali certificate, quali la micro-filiera Lucana Officinali che fa capo alla società di seconda trasformazione Evra, la società cooperativa Sud Officinale e l'Associazione Lucana produttori di piante officinali e zafferano - ALPOZ.

Un importante contributo all'aggregazione all'interno del comparto è stato rappresentato, negli ultimi anni, dai Programmi di Sviluppo Rurale della Basilicata che hanno attivato processi innovativi volti ad accrescere la competitività e la sostenibilità delle filiere e ad incrementare le produzioni, ponendo maggiore attenzione anche alla trasformazione e commercializzazione dei prodotti agroalimentari lucani, al fine di valorizzarli e potenziarne il loro peso contrattuale. Oltre alle filiere tradizionali è stata data, infatti, attenzione anche alle cosiddette "filiere minori" in grado di influire altrettanto positivamente sullo sviluppo socioeconomico di alcune aree lucane.

Tra i vari progetti presentati, uno in particolare ha riguardato la Filiera Lucana delle Erbe Officinali (F.L.E.O.), il cui obiettivo è la valorizzazione della filiera delle erbe officinali sia nella fase della produzione sia in quella della trasformazione.

Nel seguente box si descrivono brevemente le principali forme di aggregazione che si sono sviluppate nel comparto regionale.


#### Box 2 – Principali forme di aggregazione nel comparto lucano delle piante officinali



**COOPERATIVA SUD-OFFICINALE**  
**Superficie: 16 ha, 9 soci**  
**ca 300 varietà di officinali**

**Cooperativa Sud Officinale di Irsina (MT).** Con 16 ettari di terreni irrigui nella piana del fiume Bradano, è leader nazionale nella produzione di piante officinali da agricoltura biologica e biodinamica certificata. Le piante coltivate dalla Sud Officinale sono lavorate (estrazione di oli essenziali) e commercializzate dall'azienda lucana Bioplanta;



**Superficie: 70 ha, oltre 40 soci**  
**100% della produzione a**  **evra**

**La Lucana Officinali Soc. Coop.**, sorta nel 2016, ha circa 70 ettari di superficie, situati prevalentemente nell'area protetta del Parco nazionale del Pollino, certificati secondo lo standard ISO 22005 per la

rintracciabilità di filiera. L'intera produzione di Lucana Officinali è trasformata dalla società EVRA Italia srl, di Lauria (PZ) che lavora anche piante spontanee. Nello stabilimento si estraggono principi attivi e si trasformano una trentina di specie di piante officinali in prodotti di buona qualità.

### **EVRA Italia srl**

Fondata nel 2007, Evra è leader nella produzione di estratti vegetali di alta qualità da specie coltivate o spontanee mediterranee tipiche del Parco Nazionale del Pollino in Basilicata. L'ambiente del Parco, tra i più ricchi al mondo per biodiversità di fauna e flora, ideale per la coltivazione di piante officinali grazie alla sua natura incontaminata e all'influenza dei tre mari (Tirreno, Ionio e Adriatico), conferisce a queste terre uno speciale microclima, garantendo la coltivazione di erbe officinali e botaniche estremamente ricche in principi attivi. Così, nel corso degli anni, Evra ha portato sul mercato materie prime vegetali innovative e standardizzate per diverse applicazioni (produzione di integratori alimentari, alimenti funzionali, prodotti farmaceutici cosmetici e mangimistici).

Evra dispone in Basilicata di 2 sale laboratorio di 200 m2 all'interno di uno stabilimento industriale di circa 1.200 m2. Sin dalla sua costituzione l'azienda ha svolto un'attenta analisi dell'ambiente circostante per identificare gli aspetti su cui focalizzare i propri sforzi per la tutela del territorio; nell'ambito di un ampio programma di miglioramento della "gestione ambientale" l'azienda si è dotata di:

- Impianto fotovoltaico, che integra la fornitura elettrica convenzionale;
- Utilizzo di corpi illuminanti LED classe A+;
- Processi produttivi che minimizzano le emissioni nell'atmosfera
- Sistemi di riutilizzo delle acque di estrazione
- Sistemi di recupero degli "scarti di lavorazione" (sia propri che provenienti da filiere agro-alimentari) per lo sviluppo di materie prime innovative ad uso nutraceutico e cosmetico.

Dal 2013 Evra ha attivato il progetto “Microfiliera Italiana”. Le piante officinali sono coltivate da aziende agricole selezionate, situate nella zona del Pollino - Lagonegrese e della Collina Materana.

Fig. 13 La filiera delle piante officinali in Evra Spa

## Filiera delle piante officinali



Fonte: EVRA SPA

Le aziende di coltivazione aderiscono ad una linea guida di filiera, redatta secondo i principi del sistema di Agricoltura Integrata e Biologica. Una filiera certificata, di alta qualità e 100% Made in Italy.





## **PARTENARIATO FLEO – Filiera locale erbe officinali** **53 soci, Produzione lorda q.li 829,758** **100% produzione a Lucano 1894 Srl**

Il **partenariato F.L.E.O.** (53 partner) mira a stimolare ed incentivare la creazione di una rete stabile tra aziende di produzione, lavorazione e trasformazione delle erbe officinali, operanti sull'intero territorio regionale. Il partenariato opera secondo due linee distinte, la prima prevede la produzione ed il conferimento delle PO all'azienda Lucano 1894 s.r.l., produttrice del noto Amaro Lucano la cui ricetta contempla la presenza di numerose erbe officinali lucane. Le aziende che seguono la seconda linea, invece, producono piante da condimento e le conferiscono al centro di distribuzione SpeSi che, previa lavorazione le commercializza sul mercato con il proprio marchio.

### **LUCANO 1894 S.R.L**

L'**azienda LUCANO 1894 S.R.L** produce e commercializza uno tra i più noti “amari” presenti sul mercato nazionale: l’“Amaro Lucano”.

La sede Legale e societaria dell'impresa è a Pisticci Scalo, provincia di Matera, che rappresenta la sede storica della stessa, in cui insiste l'unità produttiva ove è allocata una linea di produzione completa che consente il trattamento e la trasformazione delle materie prime impiegate nel processo produttivo fino a giungere al confezionamento del prodotto finito, nelle sue varie referenze e formati, pronto per essere commercializzato.

La ricetta dell'amaro resta rigorosamente segreta in quanto a dosaggi, antichi gesti, dettagli della preparazione: dai laboratori di Pisticci l'unica notizia che ci perviene è il nome di alcune erbe e radici principali

che oltre all'alcool, l'acqua e allo zucchero compongono il liquore. Oltre sessanta tipi di erbe devono essere reperite, preziosi doni della natura tra cui: l'Assenzio, la Salvia, il Sambuco, il Timo, il Ginepro, l'Angelica, la Genziana, la Ruta, la Centaurea ognuna di essi con diverse proprietà toniche, medicamentose, stimolanti, espettoranti, antisettiche, antispasmodiche.

L'azienda agricola Pasquale Vena è partner capofila del partenariato F.L.E.O - Filiera Lucana Erbe Officinali. Il partenariato F.L.E.O. finanziato nell'ambito del "consolidamento delle filiere regionali", intende valorizzare tutto il potenziale delle produzioni naturali della Basilicata (origano, menta, rosmarino, basilico, prezzemolo, aglio, cipolla, rafano, timo, salvia e altre spezie), con attenzione alle aree montane e marginali dell'Appennino lucano, per la produzione industriale/artigianale e per il consumo diretto.

La passione per la produzione del liquore si è tramandata di generazione in generazione, ad oggi siamo alla quarta generazione.

Nel 2021 l'azienda riceve l'ambita certificazione "Marchio Storico di interesse nazionale" riconosciuto a tutti i marchi registrati, o utilizzati da almeno 50 anni, diventati eccellenze nazionali attraverso il valore dei loro prodotti che da anni fanno parte della storia d'Italia.

Attualmente la LGV Holding, la società produttrice dell'Amaro Lucano è presente nei 5 continenti e in più di 30 paesi al mondo, ha 25 milioni di fatturato, 50 dipendenti tra la sede operativa di Pisticci e l'headquarter di Milano, produce 4 milioni di bottiglie all'anno, 9 etichette di prodotto, con un 15% destinato all'export.



**L'Associazione Regionale Lucana Produttori Piante Officinali e Zafferano (ARLPPOZ)** che raccoglie quaranta produttori lucani di piante officinali e zafferano.

### 3. INDAGINE “FILIERA IN TOUR”

#### 3.1 LA METODOLOGIA

Le aziende che hanno partecipato *all’attività laboratoriale* “Filiera in tour” sono state selezionate all’interno del database realizzato dal CREA PB<sup>1</sup> nell’ambito delle attività preliminari del Progetto MEPLASUS nel quale sono state classificate circa 100 aziende lucane che coltivano piante officinali. Su questa base di dati, è stato costruito un campione di 12 aziende da visitare e intervistare, preventivamente contattate telefonicamente per verificare la loro disponibilità a prendere parte alle attività del progetto.

Nella scelta delle aziende i criteri di selezione hanno tenuto conto di una serie di aspetti:

- la **tipologia di coltivazione** effettuata: il campione doveva comprendere al suo interno una certa varietà di coltivazioni che fosse rappresentativa della diversità di specie officinali coltivate in regione;
- la **distribuzione geografica**: si è scelto di intervistare aziende localizzate in diverse zone della Basilicata al fine di rappresentare l’intera regione;
- l’**integrazione** in azienda delle **diverse fasi del processo produttivo**: dalla produzione, alla trasformazione, alla commercializzazione;
- la presenza di **donne** e di **giovani** nella gestione aziendale.

---

<sup>1</sup> Il database sulle aziende agricole che coltivano piante officinali è stato ottenuto dall’incrocio e dall’integrazione di diverse fonti informative, da quelle economiche come la C.C.I.A.A, a quelle agricole come SIAN e RICA, agli elenchi istituzionali della Regione e dell’ALSIA; le informazioni ottenute sono state successivamente verificate attraverso contatti telefonici direttamente con le aziende in elenco.

Una volta selezionate e contattate le aziende, è stata condotta in loco un'intervista qualitativa seguendo una traccia di discussione per favorire la raccolta delle informazioni attraverso il racconto spontaneo degli imprenditori.

Questa tipologia di intervista è la più utilizzata nella ricerca qualitativa, in quanto combina il rigore nei temi e negli argomenti trattati e la flessibilità nello scambio. In questo modo, si ha la possibilità di approfondire punti specifici che emergono durante la discussione con l'intervistato. L'obiettivo è stato quello di raccogliere opinioni e commenti che diversamente non sarebbero potuti emergere dal database e che potrebbero avere anche un certo impatto sul proseguimento del progetto.

Terminata la fase delle visite aziendali si è proceduto a rielaborare le informazioni ottenute in funzione degli obiettivi specifici della nostra analisi, collegandole al più ampio tema dell'aggregazione.

Obiettivo di questo lavoro è approfondire la conoscenza del comparto lucano delle officinali, fotografare la situazione attuale, re-individuare possibili strade da percorrere che contemplino lo stare insieme, il fare network, al fine di migliorare la redditività delle produzioni agricole e garantire una distribuzione più equa e pertinente tra gli attori della filiera.

Il primo passo è, infatti, innescare un cambio culturale che consenta a queste piccole realtà produttive di uscire dall'isolamento e di mettersi in rete trasformando così un contesto di fragilità (settore scarsamente organizzato, pressione concorrenziale estera, difficoltà di accesso al credito, invisibilità, mancanza di informazioni e scarsa formazione ecc.) in valore aggiunto per tutta la comunità.

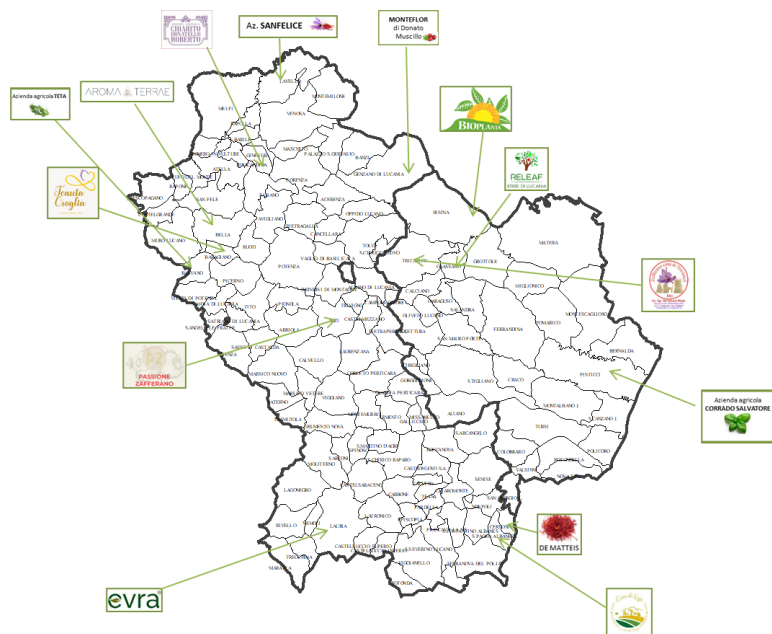
Alcune delle aziende selezionate per "Filiera in tour" hanno anche partecipato ad altre azioni previste dal progetto, quali la realizzazione di brevi video-interviste che sono state pubblicate sul sito web dedicato a MEPLASUS (<https://meplausus.crea.gov.it/>) e le visite aziendali in Basilicata e in Grecia.



### 3.2 I RISULTATI DELL'INDAGINE

Cosa hanno in comune le aziende lucane che coltivano piante officinali? In cosa si differenziano? Quali sono, se ci sono, le barriere che ostacolano la possibilità di fare rete? Questi sono stati i principali interrogativi che hanno mosso l'attività di ricerca su questo comparto produttivo che appare organizzato solo in parte, oltre che caratterizzato dall'ampia presenza di aziende di piccole dimensioni a carattere familiare. A partire dal mese di aprile fino ad ottobre 2023, le visite aziendali organizzate dal CREA hanno fatto tappa, in provincia di Potenza, ad Anzi, Balvano, Baragiano, Bella, Ripacandida, Genzano, Noepoli, e, in provincia di Matera, a Irsina, Tricarico, Grassano, Pisticci e San Giorgio Lucano, come mostra la cartina seguente:

Figura n. 14 – Localizzazione delle aziende intervistate per “Filiera in tour”



Fonte: CREA PB

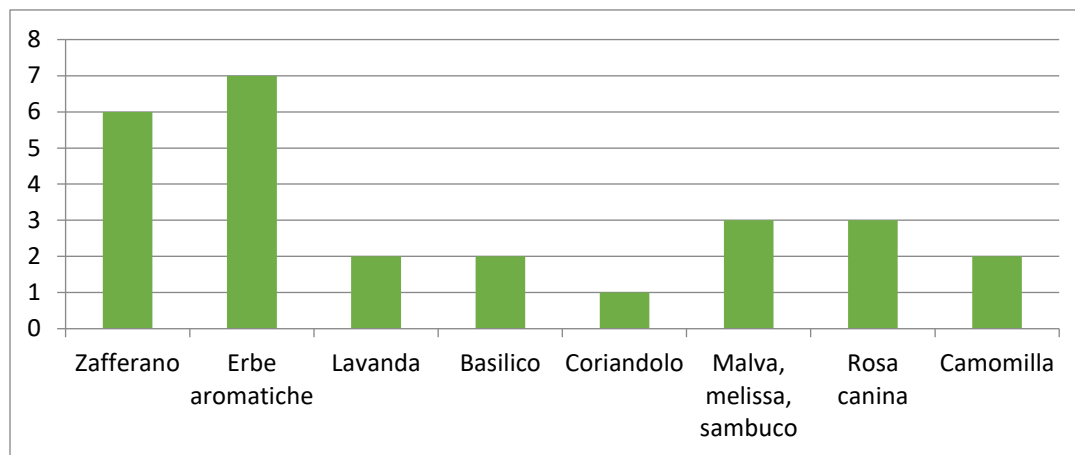
Nella scelta del campione si è cercato di rappresentare diverse aree produttive regionali, sia della parte nord occidentale sia orientale, come il Marmo Platano e il Vulture Alto Bradano, che l'entroterra come l'Alto Basento e la Collina materana, la zona costiera con il Metapontino e la parte più meridionale rappresentata dal Lagonegrese e dal Pollino.

Le aziende coinvolte, descritte in allegato, producono diverse specie di erbe officinali rintracciabili in Basilicata, da quelle più diffuse a quelle di nicchia:

- sei aziende coltivano zafferano, in quanto è una coltivazione che negli ultimi anni si è molto diffusa in Basilicata;
- sette aziende coltivano anche erbe aromatiche come origano, timo, rosmarino, ecc., che rappresentano le cultivar più diffuse e che spesso affiancano le coltivazioni principali;
- due aziende coltivano lavanda e hanno sviluppato una nuova concezione della multifunzionalità nel comparto delle officinali;
- due aziende coltivano e commercializzano in grandi quantità basilico, che rappresenta la pianta aromatica più richiesta all'estero;
- un'azienda ha ottenuto buoni risultati dalla coltivazione e commercializzazione all'estero del coriandolo, che ha rappresentato una coltivazione inflazionata negli ultimi anni in Basilicata per via dei finanziamenti previsti dal PSR 2014-2020;
- tre aziende specializzate nella produzione di malva, melissa e sambuco erbe molto richieste dal settore erboristico per la realizzazione di tisane;
- cinque aziende si dedicano a coltivazioni di nicchia come la rosa canina e la camomilla, officinali che funzionano bene quando crescono in modo spontaneo, mentre richiedono particolari attenzioni quando sono coltivate.

La distribuzione delle principali coltivazioni tra le aziende intervistate è rappresentata nel grafico seguente:

Fig.15 – Principali coltivazioni delle aziende selezionate per “Filiere in tour”



Fonte: CREA PB, 2023

Nella scelta del campione si è deciso, infine, di privilegiare aziende condotte da giovani e da donne, i quali presentano anche un titolo di studio elevato: il 57% delle aziende intervistate è condotta da imprenditori con un'età compresa tra i 30 e i 45 anni; il 36% delle aziende è gestito da donne; infine, il titolo di studio prevalente per il 64% del campione è rappresentato dalla laurea.



*I processi produttivi delle aziende “filiera in tour”*



La totalità dei conduttori intervistati si occupa sia delle fasi relative alla coltivazione e alla raccolta che delle operazioni successive relative alla prima lavorazione (essiccazione, estrazione di oli essenziali, ecc.) fino ad arrivare al confezionamento e alla commercializzazione dei prodotti. Dalle interviste realizzate ciò che è emerso è che la maggior parte delle aziende dopo la raccolta delle erbe officinali procede a lavorazioni ulteriori. Solo in una minima parte il prodotto viene commercializzato fresco e all'ingrosso. In questo caso, si tratta perlopiù di erbe aromatiche come basilico, rosmarino, timo, ecc..

A raccolta avvenuta, le principali operazioni riguardano la selezione, la pulizia, la predisposizione per l'essiccazione o, nel caso di alcune erbe officinali, come lavanda, rosmarino, rosa canina, ecc., si procede alla selezione del prodotto da destinare all'estrazione di olio essenziale. Generalmente, per quest'ultimo processo le aziende intervistate hanno proceduto a conferire il prodotto fresco ai distillatori presenti nella propria zona a causa della facile deperibilità del prodotto; in un paio di casi ci si è dotati successivamente di un distillatore, diventando un punto di riferimento anche per altre aziende dell'area.

La maggior parte del prodotto raccolto in campo viene, però, destinato all'essiccazione. Tutte le aziende sono dotate di essiccatori manuali o controllati. Il processo di essiccazione può avvenire sia all'aperto, sfruttando l'azione del sole, sia all'interno di capannoni dedicati, attraverso essiccatori autorealizzati nella maggior parte dei casi, oppure in parte all'aperto e in parte al chiuso.

In questo modo, le aziende intervistate hanno internalizzato l'attività di prima lavorazione che consente di ottenere semilavorati agricoli. Inoltre, per metà di queste, una parte del prodotto essiccato viene affidato a professionisti del territorio per il confezionamento (barattolini di vetro o bustine per lo zafferano, sacchetti in tessuto per la lavanda, ecc.) e la realizzazione di etichette, pronto per essere commercializzato, mentre un'altra parte viene destinata a successive lavorazioni che consentono di ottenere un'ampia diversificazione produttiva. E' il caso dei numerosi prodotti trasformati basati sull'impiego di officinali: dai prodotti alimentari in generale (miele, caramelle, cioccolate, aromi) ai prodotti da forno (panettoni, dolci, pasta, biscotti, ecc. a

base di zafferano o altre officinali), ai liquori, alle birre, alle tisane, ai prodotti erboristici e cosmetici, agli integratori alimentari, ai mangimi destinati al settore zootecnico, ai prodotti per l'igiene della casa, ecc..

La metà di loro ha dichiarato di conferire anche una parte della propria produzione sia fresca sia semi-lavorata all'azienda EVRA, mentre due aziende conferiscono alla cooperativa Sud Officinale.

#### *La commercializzazione delle aziende “filiera in tour”*

Dalle interviste è emerso come ciascuna azienda intervistata gestisca autonomamente l'accesso ai canali di vendita. Tranne in un paio di casi, è largamente presente la vendita diretta in azienda, nonché la fornitura dei propri prodotti ad altri punti vendita sia regionali che extraregionali, come nel caso delle aziende che producono tisane a marchio, prodotti erboristici, integratori, prodotti alimentari, liquori e birre. Un numero ridotto di aziende (cinque) fa affidamento per la commercializzazione a intermediari, come buyers, grossisti, distributori, soprattutto per accedere a mercati extraregionali. Nella maggior parte dei casi risulta siano gli stessi imprenditori agricoli ad andare alla ricerca di clienti, soprattutto per la distribuzione dei prodotti nel settore della ristorazione. Infine, per sei delle aziende intervistate funziona molto bene la vendita on line dei prodotti, tramite sito web/piattaforma di vendita.

#### *La multifunzionalità delle aziende “filiera in tour”*

Il comparto delle officinali in Basilicata pur essendo in espansione rappresenta ancora una nicchia produttiva che spesso non assicura redditi sufficienti e costanti alle aziende che ne fanno parte. Questa fragilità, però, si è tradotta in un valore aggiunto per alcune aziende che hanno aperto le porte alla multifunzionalità, trovando in questo modo una nuova modalità di riorganizzazione dei fattori produttivi. E' il caso delle aziende che coltivano lavanda, ad esempio, che oltre a puntare su produzioni di nicchia, sulla qualità dei prodotti, hanno concentrato i propri sforzi soprattutto sulla valorizzazione di aspetti ambientali e

socioeconomici puntando sul turismo esperienziale, sulle attività culturali e ricreative da realizzare direttamente in campo.

#### **4. UN MODELLO ORGANIZZATIVO PER IL COMPARTO DELLE PIANTE OFFICINALI**

Il settore delle piante officinali in Basilicata, caratterizzato dalla presenza di aziende di piccola dimensione, dinamiche, flessibili e condotte da giovani interessati ad investire, presenta ampi margini di crescita.

Sulla base dell'indagine CREA 2023 "Filiera in tour" è emersa la necessità di creare momenti di incontro e di confronto tra gli operatori al fine di favorire la nascita di forme aggregative (consorzi, cooperative, contratti di rete, ecc.). La presenza di produttori riuniti in strutture associative rappresenta una chiave di svolta per il rafforzamento del comparto e consentirebbe alle aziende di ottenere una maggiore forza contrattuale.

Nel corso degli anni, il settore agricolo ha sperimentato diverse forme di aggregazione, ispirate a logiche top-down da parte delle istituzioni locali e bottom-up legate ad iniziative volontarie aziendali, supportato dalle politiche di natura europea, nazionale e regionale attraverso l'introduzione degli approcci collettivi e di cooperazione in agricoltura. Le forme aggregative sperimentate nel settore sono molteplici, fra queste si possono citare le filiere, i distretti rurali e/o del cibo, i consorzi tra produttori, le reti distributivo-commerciali e gli accordi formali e informali di collaborazione che trovano una matrice comune nelle relazioni interaziendali di natura personale, tecnico-produttiva o finanziaria.

Come è emerso dall'indagine, è proprio la relazione interaziendale a rappresentare la forza sia per la filiera del Pollino rappresentata da EVRA, sia per i diversi operatori impegnati nella prima trasformazione delle piante officinali e in attività multifunzionali. Per i diversi aspetti che connotano il comparto delle officinali, a seguito di un'attenta analisi delle diverse modalità di aggregazione, il contratto di rete sembra rappresentare un modello organizzativo particolarmente adatto al contesto produttivo regionale, in quanto, rispetto alle tradizionali

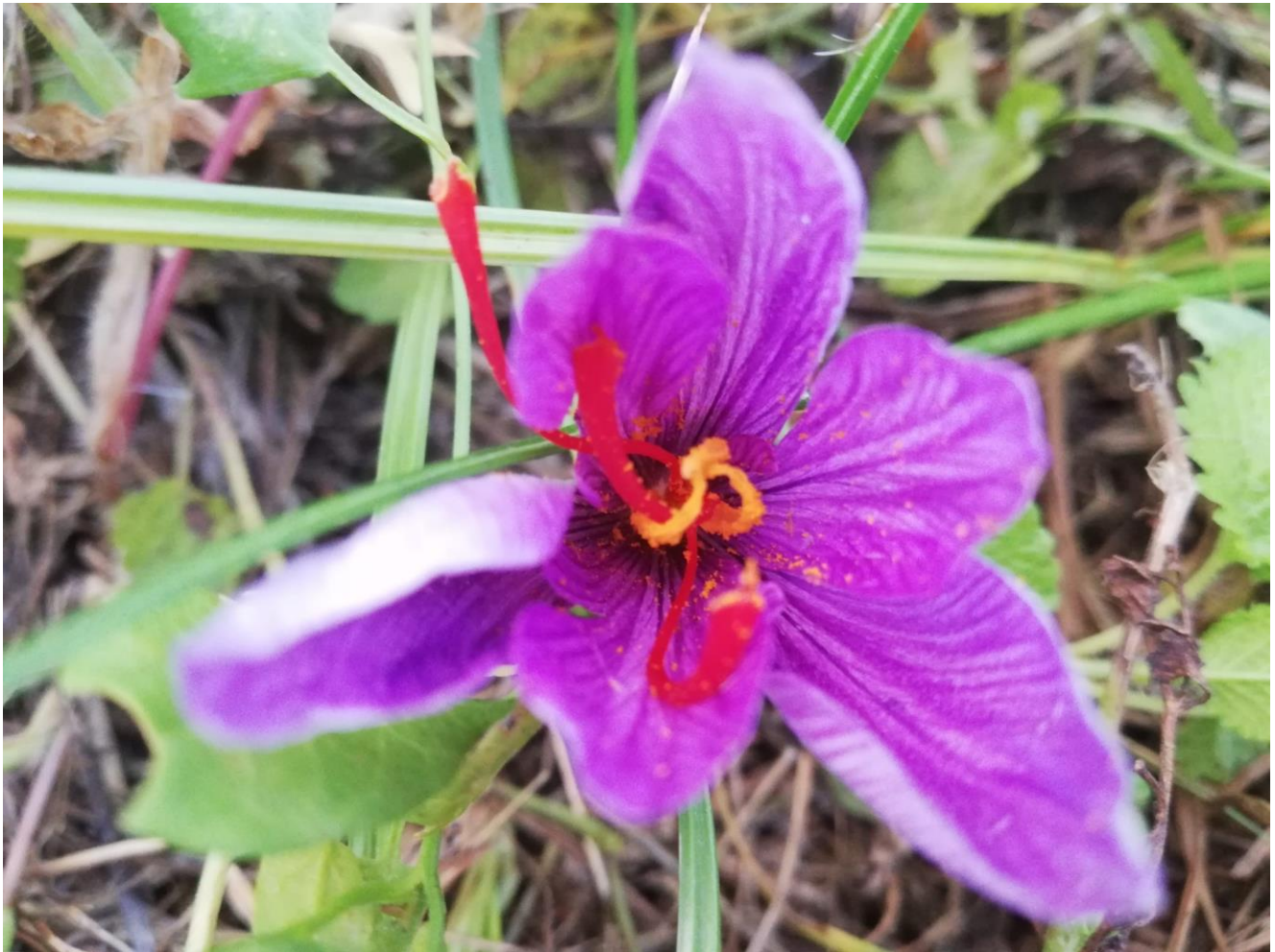
forme di collaborazione (consorzi, ATI, ecc.), si distingue per la maggiore flessibilità nella definizione degli scopi e dei confini di azione e livello di coinvolgimento dei partner. Il contratto di rete ha riscosso particolare successo a livello nazionale, diffondendosi nei diversi settori produttivi, ed è stato adottato con buoni risultati anche a livello regionale coinvolgendo 119 aziende agricole (registroimprese, marzo 2024) in diversi ambiti produttivi (dalla frutta in guscio, ai funghi, alla promozione dei prodotti agricoli, dei prodotti biologici, ecc.), nonché nel comparto delle piante officinali con l'esperienza dell'azienda Bioplanta di Irsina, così come riportato in allegato. Di seguito, si presentano i vantaggi connessi a questa nuova tipologia contrattuale e i drivers per l'implementazione del network alla luce delle caratteristiche specifiche del comparto delle piante officinali regionale.

#### 4.1 I CONTRATTI DI RETE

Introdotti con la legge n. 33 del 9 aprile 2009, i Contratti di Rete (CR) sono una “libera aggregazione di imprese” attivata per realizzare progetti ed obiettivi condivisi nell’ottica di incrementare la propria capacità innovativa e la competitività sul mercato, pur mantenendo ciascuna di esse indipendenza, autonomia e specialità” (Rete d’impresa).

Nei CR la condivisione delle esperienze è l’elemento strategico che porta ad accrescere, individualmente e collettivamente, la capacità innovativa e competitiva nei mercati nazionali ed internazionali.

Il CR è un accordo che può essere stipulato tra le imprese senza limiti dimensione aziendale, numero di partecipanti, settore produttivo, territorio di appartenenza e forma giuridica da adottare. Nei CR, gli imprenditori si impegnano, sulla base di un programma comune, a collaborare in forme e in ambiti attinenti all’esercizio delle proprie attività, a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale commerciale, tecnica o tecnologica, ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell’oggetto della propria impresa.



Il CR mette a disposizione delle imprese almeno tre differenti modelli contrattuali che permettono ai retisti di individuare lo schema di aggregazione più rispondente alle proprie esigenze. La forma più snella e meno vincolante è quella del **contratto di rete privo di fondo comune**: le imprese contraenti collaborano per perseguire obiettivi comuni ma con assenza di corresponsabilità.

La seconda forma è quella della **rete contratto**, con un fondo e un organo decisionale comuni (destinato

a svolgere attività, anche commerciale, con i terzi) e caratterizzata da un regime di responsabilità condivisa ma limitata. Quando le imprese intendono condividere investimenti importanti o vogliono accedere a nuovi mercati, anche esteri, in forma aggregata o ricorrere a un marchio comune utilizzano questa tipologia di rete. L'ultima tipologia è quella della **rete soggetto**, ossia un modello con soggettività giuridica in cui l'aggregazione degli aderenti diventa un vero e proprio – e nuovo – operatore economico, distinto dagli aderenti stessi.

Il CR è stato declinato in chiave agricola solo nel 2014, con la legge n. 91 (il cosiddetto “decreto competitività”). La finalità consiste nel raggiungimento di obiettivi comuni d'innovazione, promozione delle produzioni, commercializzazione e razionalizzazione dei costi tramite una gestione comune dei mezzi tecnici.

La partecipazione delle imprese agricole ai CR è in crescita in tutte le regioni italiane. Gli imprenditori agricoli sono sempre più interessati a utilizzare le opportunità delle reti d'impresa per affrontare le sfide attuali oltre che per aumentare la partecipazione al mercato globale. Questo strumento aggregativo ha dato un contributo alla capacità di tenuta delle imprese agricole italiane, anche in termini di addetti e fatturato negli ultimi anni.

#### 4.2 IL CONTRATTO DI RETE NEL SETTORE DELLE PIANTE OFFICINALI

Nel comparto lucano delle officinali, dove il contesto produttivo appare caratterizzato da relazioni forti in alcuni casi, laddove sono presenti le filiere regionali come EVRA , e deboli in molti altri, che si stanno consolidando in questi anni anche grazie alle attività di animazione e coinvolgimento previste dal progetto MEPLASUS, il CR potrebbe rappresentare una soluzione attuabile per rispondere alle esigenze di competitività, di innovazione e di integrazione delle risorse locali. Si tratta, infatti, di un settore di nicchia ma in forte espansione, poiché la richiesta di prodotti di qualità e made in Italy è in costante aumento. La costruzione di una rete consente l'accesso a nuove potenzialità di sviluppo, possibilità di sbocchi commerciali all'estero, scambio di know-how, organizzazione e attrezzature per l'immissione in nuovi mercati, facilitando e gestendo l'accesso a

finanziamenti di piani di sviluppo rurale regionali e nazionali.

L'obiettivo è di valorizzare le produzioni di erbe aromatiche e officinali coltivate in regione seguendo tutte le fasi fino alla trasformazione di prodotti ad alto valore aggiunto che soddisfano i criteri della diversificazione produttiva (dai prodotti farmaceutici a quelli erboristici e cosmetici, dai liquori e distillati ai prodotti alimentari, dai mangimi ai prodotti per l'igiene della casa fino alle attività tintorie) ed accrescere la competitività delle aziende partecipanti attraverso la valorizzazione della filiera di produzione. I Contratti di rete influirebbero positivamente anche sulla possibilità di accrescere la capacità innovativa e la competitività sul mercato, valorizzando le specializzazioni delle aziende e incentivando la realizzazione di nuovi prodotti, nonché il miglioramento qualitativo di quelli esistenti, consentendo inoltre alle aziende aderenti di realizzare progetti comuni, attività di marketing, di formazione, di ricerca, di informazione, turistiche, di innovazione e di sviluppo. Fondamentale, però, sarà il supporto del mondo della ricerca per stimolare la progettualità collettiva, l'aggregazione e la consulenza.

Per affrontare il cambiamento, sarà necessario adottare un modello organizzativo agile che consenta alla tecnologia, ai processi, alle strategie e alle persone di poter diffondersi in maniera veloce soddisfacendo le reali esigenze delle aziende di piccole dimensioni coinvolte nel progetto. La normativa, come abbiamo visto, offre la possibilità di adottare differenti tipologie di contratti di rete ove la qualità e la quantità della collaborazione cresce. Le reti possono essere:

- Reti leggere basate sullo scambio di informazioni e/o prestazioni;
- Reti ad aggregazione intermedia basate su vere e proprie forme di collaborazione;
- Reti "pesanti" per l'esercizio in comune di una attività.



Oppure sono organizzate rispetto ai “contenuti”:

- a) reti orizzontali (o condivise) dove i retisti condividono un disegno organizzativo e gestionale paritario come ad esempio l’innovazione di processo e di prodotto, di co-produzione, per l’acquisizione e/o l’erogazione di beni e servizi strumentali comuni, di marketing e commercializzazione (co-marketing);
- b) reti verticali (o gerarchiche) dove i retisti sono collocati a diversi livelli con riferimento ai servizi oppure nel circuito distributivo (organizzazione di filiera);
- c) reti “miste”, in cui convivono livelli gestionali e di “posizione” dei retisti che appartengono alle precedenti tipologie (orizzontali e verticali).

L’obiettivo alla base dei CR è la necessità di collaborare per conseguire risultati che siano di beneficio comune dei partecipanti. I “legami” fra le aziende che possono essere “forti e deboli” a seconda dell’ampio raggio di “comunanza” sono alla base del contratto. Questi legami fanno sorgere delle reti più o meno compatte (per esempio relazioni basate sull’appartenenza ad una stessa famiglia) o reti a bassa intensità (quando si includono anche i conoscenti). Le diverse relazioni costituiscono “l’ecosistema” in cui ciascuna parte, nella sua complessità di relazioni, ne agevola il funzionamento.

Nel comparto lucano, l’attività di ricerca e trasferimento delle innovazioni svolta dall’ALSIA ha portato ad una preliminare identificazione dei produttori di piante officinali e alla costituzione della prima filiera del Parco del Pollino. In questi ultimi anni, anche altri soggetti di natura pubblica – UNIBAS, CREA, CNR – con competenze diverse hanno attenzionato il comparto interagendo con le aziende di officinali rafforzandone la reciproca conoscenza. La realizzazione del progetto MEPLASUS, inoltre, grazie anche alle numerose attività di animazione che sono state realizzate dal CREA Politiche e Bioeconomia, ha contribuito a rafforzare relazioni pregresse ed esistenti tra aziende con diverse specie coltivate (rosmarino, camomilla, lavanda, zafferano, ecc.) e a crearne di nuove.

Questa rete richiede lo sviluppo di un modello più organizzato per la propria azienda che necessita, contestualmente, di differenti competenze e strumenti.

#### 4.2.1 VERSO IL CONTRATTO DI RETE

Si suggerisce la formalizzazione di un CONTRATTO DI RETE che andrebbe a creare un vero e proprio sistema territoriale, arricchendolo di conoscenze, competenze e risorse finanziarie.

La stipula e l'efficace esecuzione del contratto di rete implicano, pertanto, un "salto culturale" che non è limitato ad una mera aggregazione quantitativa di imprese. La sua implementazione richiede una stabile e profonda collaborazione tra gli imprenditori, i quali dovrebbero essere animati da reciproca fiducia e condivisione di valori.

E' consigliabile l'organizzazione di incontri periodici tra i partners e le visite alle aziende dei membri del network. Proseguire nell'attività di animazione della rete e degli scambi di conoscenza, come fatto nell'ambito del progetto MEPLASUS, è fondamentale proprio nella fase di negoziazione del contratto e dovrebbero proseguire con regolarità e nuovi stimoli durante l'attuazione del programma di rete, così da rialimentare "il circuito della cooperazione".

E' auspicabile che la fase di negoziazione tra i potenziali aderenti alla rete e la redazione del Programma comune vengano condotte con estrema attenzione per garantire l'equilibrio contrattuale tra le parti. Definire il ruolo delle diverse imprese partecipanti al progetto di contratto è fondamentale perché aiuta a chiarire l'idea di sviluppo da intraprendere sul territorio e l'impatto che potrà avere.

E' indispensabile che siano individuati eventuali elementi ed aspetti critici al fine di avviare un percorso sostenibile, come più volte evidenziato dalle diverse imprese lucane coinvolte nel progetto che vedono l'ambiente naturale come una risorsa comune da tutelare e proteggere, oltre ad essere molto interessate

agli aspetti dell'innovazione sostenibile ecc.. Aspetto, questo ultimo, che richiede sicuramente azioni di formazione e di sensibilizzazione da inserire nel Programma del contratto di rete.

L'innovazione è uno dei principali risultati ottenibili attraverso le collaborazioni inter-organizzative (Moretti, 2017) poiché aumenta le conoscenze delle aziende partecipanti, condivide i costi e i rischi (Schilling et al. 2017) e si espande nei partner esterni (Cabigiosu et al., 2022).



Negli ultimi anni, le risorse pubbliche sono state indirizzate ed utilizzate dalle reti per la crescita competitiva e l'innovazione. Le regioni italiane stanno orientando nuove risorse per il periodo di programmazione 2021-2027 e la rete delle piante officinali potrebbe organizzarsi per ricevere un finanziamento finalizzato a premiare iniziative in grado di generare sviluppo ed occupazione. Tra le politiche regionali che potrebbero influire sulla crescita del comparto rientrano, oltre alle politiche di sviluppo rurale (progetti e contratti di filiera), anche i progetti di cooperazione territoriale (misure di cooperazione, leader e smart village), nonché progetti supportati dal Fondo Europeo di Sviluppo Regionale.

## 5. CONCLUSIONI

Tra le opportunità del settore delle piante officinali lucane si evidenzia il trend di crescita delle aziende sull'intero territorio, in relazione all'aumento della domanda dei consumatori e alla diffusione delle conoscenze e della cultura delle piante officinali.

Per quanto riguarda l'area del Pollino lagonegrese si evidenzia come le condizioni pedoclimatiche siano favorevoli all'ottenimento di una larga gamma di produzioni coltivate in pieno campo con ottimi standard qualitativi e come la vicinanza al luogo di trasformazione (l'impianto EVRA di Lauria), disponibile nel raggio di qualche chilometro, abbia un impatto ambientale minimo, dove la possibilità di lavorare quantitativi elevati di piante officinali si affianca all'interesse nel riutilizzare le materie prime/secondo (gli scarti di produzione e lavorazione) avviando percorsi di economia circolare. Numerosi altri settori sono interessati al reimpiego degli scarti delle piante officinali per la produzione di biogas o per altri riutilizzi che potranno divenire a breve importanti voci di reddito.

Dall'attività laboratoriale "filiera in tour" è emerso, inoltre, come oltre all'area del Pollino, dove il ruolo significativo è giocato da imprese di grandi dimensioni capaci di riunire in filiera un numero più ampio di microaziende, vi siano altre realtà produttive in espansione, dove si sono create spontaneamente, in maniera non organizzata, forme di collaborazione tra piccole aziende produttrici e aziende di trasformazione che fanno leva su legami spaziali locali (spesso legati anche a specializzazioni territoriali, come nel caso dello zafferano).

Gli aspetti da migliorare riguardo alla filiera locale sono vari: innanzitutto, la convinzione dei piccoli produttori nel perseguire fino in fondo le opportunità derivanti da una loro aggregazione/collaborazione, investendo in formazione, adottando un approccio aziendale integrato ed interconnesso tra tutti gli attori

della filiera, investendo costantemente nel miglioramento del processo produttivo, aderendo agli standard regolatori e normativi del settore.

Attraverso lo scambio di informazioni, esperienze, il confronto su nuovi modelli organizzativi e buone prassi, emergono per le aziende una serie di opportunità e di strumenti disponibili per il loro sviluppo grazie alla crescita congiunta di nuovi saperi e competenze, di un nuovo modello organizzativo e di una nuova offerta di servizi, compreso il trasferimento e adattamento di strumenti, metodologie e prassi, e alla realizzazione congiunta di prodotti e/o strutture comuni.

La realizzazione congiunta di prodotti e/o strutture comuni può, contribuire alla creazione di prodotti e strutture ex-novo o al conferimento di una dimensione interterritoriale (e/o transnazionale) a prodotti già esistenti, oltre ad arricchire il patrimonio culturale locale, poiché offre l'opportunità di accumulare conoscenze, idee, e a trasferire strumenti, metodologie, prassi testate e consolidate in altri contesti consentendo di risparmiare sia sui costi sia sui tempi della loro implementazione e di velocizzare il processo di innovazione a livello locale.

La valenza multifunzionale della produzione, nonché la diversificazione in cui si articola, ha incrementato le potenzialità del settore, sostenuto dalla necessità da parte dei consumatori di disporre di sostanze naturali per finalità terapeutiche, cosmetiche, salutari, alimentari, ecc., ancor più spesso soddisfatta da una raccolta spontanea delle specie conosciute, divenute oramai ovunque, oggetto di interesse collettiva (D'Oronzio et al., 2023).

## BIBLIOGRAFIA

ALSIA (2023), Focus AKIS Basilicata “Il sistema della conoscenza e dell’innovazione in agricoltura” Focus-AKIS-Agrifoglio.pdf (alsia.it)

ALSIA (2023), Piante officinali: per saperne di più. Disponibile al link: [https://www.alsia.it/opencms/export/sites/alsia/.allegati/temi/tema-piante-officinali\\_Per-saperne-di-piu-1.pdf](https://www.alsia.it/opencms/export/sites/alsia/.allegati/temi/tema-piante-officinali_Per-saperne-di-piu-1.pdf)

Ascione E., Ugati R., Vagnozzi A. (2023), PSR hub. Gli interventi AKIS nel Piano Strategico della PAC 2023-2027. Pubblicazione realizzata con il contributo FEASR (Fondo europeo per l’agricoltura e lo sviluppo rurale) nell’ambito del Programma Rete Rurale Nazionale 2014-2022. Disponibile al link: [file:///C:/Users/Carta/Downloads/Psrhub\\_PSP\\_AKIS\\_maggio\\_2023%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Carta/Downloads/Psrhub_PSP_AKIS_maggio_2023%20(2).pdf)

Bacchetti, A, Corbo, C., Pavesi, M., Rizzi, F.M. La corsa dell’innovazione digitale in agricoltura non si ferma, Pianeta PSR numero 101, (2021).

Cabigiosu A., Li Pira S., Campagnolo D., (2022) “L’open innovation nei contratti di rete Cabigiosu A. ( a cura di). Osservatorio nazionale sulle reti di impresa (2022) Venezia Edizione Ca Foscari 43-56. <http://doi.org/10.30687/978-88-6969-663-3/003>.

Campedelli, B., Cantele, S., Martini, M., Reti di imprese nel contesto italiano: l’incontro tra normativa e prassi, in Scritti in onore di Pellegrino Capaldo , a cura di E. Laghi e G. Zanda, Egea 2014, pp. 65-84.

Cantele, S., Vernizzi, S., & Ricciardi, F., L'ondata emergente di agilità orientata all'agilità. Reti d'impresa in Italia: una nuova strategia per affrontare la concorrenza globale, in World review of entrepreneurship, management and sustainable development, 2016, pp. 270-284

Capuano, G., La "mesoeconomia" del contratto di rete: tra teoria e analisi empirica, in Economia e Società Regionale, 2015, n. 2, pp.42-59.

Carbone K., Licciardo F., Tarangioli S., D’Oronzio M.A., Assirelli A., Manzo A., Le piante officinali, colture alternative da reddito, L’Informatore Agrario n.19/2022

Carta V., Serra G., Cristiano S., D’Oronzio M.A., Romaniello A. (2023), Analisi dei fabbisogni dei consulenti, CREA.

Commission European, A Farm to Fork Strategy for a Fair, Healthy and Environmentally-Friendly Food System; Communication from the Commission 381 final; EU Publications Office: Luxembourg, 2020.

Commission European, The European Green Deal. Communication from the Commission 2019, 640 final; EU Publications Office: Luxembourg, 2019.

Compagnucci, L., Cavicchi, A., Spigarelli, F., Il contratto di rete nell'industria agroalimentare: uno studio esplorativo sui driver collaborativi nell'Italia centrale, in Economia Agro-Alimentare, Franco Angeli, Milano, 2019.

Corbo, C., Pavesi, M. Agricoltura 4.0: lo stato di adozione delle aziende agricole italiane, PianetaPSR numero 89 marzo (2020).

Cristiano S., Carta V., Sturla A., D'Oronzio M.A., Proietti P. (2020), AKIS and advisory services in Italy. Report for the AKIS inventory. (Task 1.3) of the izconnect project. Disponibile al link: <https://i2connect-h2020.eu/it/resources/akis-country-reports/>

D'Oronzio, M.A., Costantini, G. Knowledge Agriculture Systems in Basilicata, Southern Italy. In New Metropolitan Perspectives 2020 - Knowledge Dynamics and Innovation-driven Policies Towards Urban and Regional Transition, Vol. 2, 1552 – 1561, (2021).

D'Oronzio, M.A., Costantini, G. (2018). Agricultural knowledge and systems in Basilicata, southern Italy: key actors and implementation of dialogue. ESEE 2018 Proceedings 13th European IFSA Symposium, 1-5 July 2018, Chania (Greece)

D'Oronzio, M.A., De Vivo, C. COVID-19 and agri-food: the effects on the Lucanian agri-food sector and future challenges (in Italian). CREA 2021.

D'Oronzio, M.A., De Vivo, C. Organic and conventional farms in the Basilicata region: a comparison of structural and economic variables using FADN data Economia agro-alimentare / Food Economy - FrancoAngeli Journals, (awaiting publication)

D'Oronzio M.A., Lettieri T., De Luca D., Grigoriadou K., Maloupa E., Papanastasi K., Ricciardi D., Thymakis N. (2023) THE BIODIVERSITY OF MEDICINAL PLANTS THROUGH HISTORY, TRADITIONS AND THE ECONOMY, CREA, ISBN 9788833853161



D'Oronzio, M.A., Potenza, T. (2020). I contesti aziendali per l'innovazione in agricoltura. Report BASILICATA RETE RURALE NAZIONALE 2014-2020

Frabboni L., Il panorama italiano della ricerca sulle piante officinali, in «Il Giornale Green», aprile 2016

Nicoletti, A. (2019). L'innovazione per un'agricoltura sostenibile e competitiva. L'Ingegnere italiano, n. 375, 64

Ievoli, C., Belliggiano, A., Marandola, D., Pistacchio, G., Romagnoli, L., Contratti di rete nell'industria agroalimentare italiana: determinanti e modelli spaziali, in Economia Agro-Alimentare, 21(2), Franco Angeli, Milano, 2019.

ISMEA (2013), Piante officinali in Italia: un'istantanea della filiera e dei rapporti tra i diversi attori ismea giugno 2013"

Licciardo F., Tarangioli S. (2018) La governance della filiera agroalimentare: le dinamiche relazionali, gli aspetti normativi e le politiche di intervento. Primo Convegno congiunto SIEA-Ce.S.E.T "Il valore dell'agroalimentare: prodotti, territorio, ambiente" Milano 2018.

Moretti, A. (2017). The Network Organization. A Governance Perspective on Structure, dynamics and performance. Basingstoke . Palgrave Macmillan

Murdoch J, Marsden T K, Banks J, 2000, "Quality, nature, and embeddedness: some theoretical considerations in the context of the food sector" Kconomic Geoguary 76(2) 107 – 125

Rantink H., Marsden T., Banks J. (2003) Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development, Environment and Planning A 2003, volume 35, PP.393 - 411

Retimpresa, Report sulle Reti di Imprese in Italia, 2020 (rapporto on line).

Schilling, M.; Izzo, F. (2017). Gestione dell'innovazione. 4a ed. Milano: McGraw Trapè, I., Aggregazione e innovazione nello sviluppo rurale, in Rivista di Diritto Agrario, n. 4, 2014, pp. 522-552.

Trendov, N.M., Varas, S., Zeng, M. Digital Technologies in Agriculture and Rural Areas. Briefing paper of the Food and Agriculture Organization of the United Nations Rome, 2019.

Valmori, I. Smart Agrifood: condivisione e informazione, gli ingredienti per l'innovazione. Live streaming event on the website [www.osservatori.net](http://www.osservatori.net), 05 marzo 2021.

Van der Ploeg J D, Banks J, Long A (Eds), 2002 Living Countrysides. Rural Development Processes in Europe: The State of the Art (Elsevier, Doetinchem) . *Understanding Alternative Food Networks: Exploring the Role of Short Food Supply Chains in Rural Development*.

Verrascina M., D'Oronzio M.A., Ricciardi D., De Luca D., Romaniello A.L. (2023), Le aziende lucane del comparto delle piante officinali: Analisi dei principali fabbisogni tecnologici e formativi. ISBN 9788833852867 Disponibile al link: <https://meplusus.crea.gov.it/2023/09/04/rapporto-sui-fabbisogni-tecnologici-formativi-e-di-servizi-del-comparto-lucano-delle-piante-officinali/>

Testo unico in materia di coltivazione, raccolta e prima trasformazione delle piante officinali, ai sensi dell'articolo 5, legge 28 luglio 2016, n. 154

<https://contrattidirete.registroimprese.it/reti/>

<https://data.stat.gov.rs/>

<https://www.europarl.europa.eu/>

<https://www.fao.org/>

<https://www.politicheagricole.it/>

[https://www.researchgate.net/publication/332321099\\_Agricoltura\\_non\\_food\\_e\\_piante\\_officinali](https://www.researchgate.net/publication/332321099_Agricoltura_non_food_e_piante_officinali)

## ALLEGATI: LE AZIENDE LUCANE DI OFFICINALI SI RACCONTANO

### Azienda “L’oro di noja” Trupo Anna Maria - Noepoli (PZ)

A Noepoli, comune situato nella splendida cornice del Parco Nazionale del Pollino, opera l’azienda biologica “Trupo”, dotata di una superficie agricola utilizzata (SAU) di circa 40 ettari che si estende lungo la Val Sarmiento. La proprietaria è la signora Anna Maria Trupo, di 48 anni, che, assieme al marito e con l’aiuto dei figli, si occupa della gestione dell’intera azienda, nata alla fine degli anni ’60 ed ereditata dalla famiglia del marito.

#### Produzione agricola

In azienda è presente un’ampia area dedicata alla coltivazione dei cereali, quali Senatore Cappelli, Segale, Carosella e Tumminia, varietà antiche di grano che presentano un elevato valore nutrizionale e un bassissimo indice di glutine, per questo facilmente digeribili. La scelta di coltivare grani antichi è stata dettata in primis dalla volontà di rispondere alla crescente domanda di prodotti adatti agli intolleranti al glutine, nonché dalla particolare vocazionalità del terreno. L’azienda ha avuto accesso ai fondi europei del PSR, con i quali hanno acquistato mezzi agricoli e silos.

Anna Maria racconta di aver anche rilevato un pastificio del paese, all’interno del quale produrrà pasta impiegando le proprie materie prime.

In azienda si allevano anche bovini di razze diverse, al momento sono presenti alcune limousine.

Dal punto di vista delle piante officinali, fra le specie presenti in azienda vi è la rosa canina (spontanea), la camomilla, il rosmarino, l’origano e lo zafferano. In misura minore sono anche presenti lavanda, calendula, melissa, salvia e menta.

L'impianto dello zafferano risale al 2016-2017 e la superficie agricola destinata a questa specie è minima, circa 400-500 metri quadri. Il primo impianto subì spesso l'attacco dei cinghiali e si rese necessario un secondo impianto, nonostante i cinghiali rappresentano tuttora una problematica importante per l'azienda.

Non sono presenti sistemi d'irrigazione e fertilizzazione. Il sesto d'impianto prevede un totale di circa 2000 bulbi a 15 cm di profondità, distribuiti su 4 file, con rialzo, distanti 20-30 cm l'una dall'altra.

### Prodotti trasformati

La raccolta dello zafferano avviene manualmente fra ottobre e novembre e il processo di essiccazione viene realizzato mediante un essiccatore domestico. Una volta essiccati, gli stimmi integri vengono confezionati in bustine; precedentemente il confezionamento avveniva piccoli barattoli, ma i clienti hanno manifestato una certa preferenza per le bustine per evitare lo smaltimento del vetro. Annualmente raccoglie fra i 55 e i 65 grammi di prodotto secco. I bulbi espuntati vengono stipati su vassoi in un luogo fresco, per poi essere impiantati nuovamente ad agosto.

Un lavoro certosino, invece, viene svolto per la rosa canina che nasce spontaneamente e viene raccolta rigorosamente a mano ed essicata. Le bacche sono destinate principalmente alla preparazione di tisane e infusi.

Il confezionamento dei prodotti avviene a livello locale.

Presso l'ALSIA vengono effettuate analisi circa la qualità del prodotto.

### Mercato

Il prodotto, trasformato in azienda, viene venduto a clienti locali e a ristoranti della zona. Ogni bustina viene venduta a circa 3,50 euro. Per l'azienda Trupo è importante mantenere un prezzo di vendita congruo per lo zafferano e le diverse varietà di grano antiche, così da renderli accessibili a tutti.

### Filiera

L'azienda è ben predisposta ad aderire a processi aggregativi, in quanto già inserita in ben due filiere, una cerealicola, l'altra zootecnica da carne.

### Fabbisogni aziendali

Anna Maria non menziona particolari difficoltà per questo tipo di coltivazione, se non la necessità di raccolta quotidiana, anche sotto la pioggia, nella breve finestra temporale in cui avviene la fioritura. Trova difficile meccanizzare la raccolta dello zafferano, perché si rischierebbe di danneggiare i bulbi.

### Bioeconomia

Gli scarti, non quantificati, vengono conferiti all'impresa EVRA.

### Relazioni e collaborazioni

L'imprenditrice riferisce che il punto di riferimento per diverse attività produttive è rappresentato dall'ALSIA che, oltre a fornire servizi di consulenza, è stata una presenza fondamentale nell'orientare le scelte colturali e nel seguire le prime sperimentazioni con le officinali.

## Azienda De Matteis - San Giorgio Lucano (MT)

L'azienda biologica, situata a San Giorgio Lucano e gestita dal trentacinquenne Attilio De Matteis, si estende su una superficie agricola di nove ettari. Attilio non proviene dal mondo agricolo, ha vissuto per molti anni al nord Italia dove, terminati gli studi presso l'istituto alberghiero, ha lavorato nel settore della ristorazione. Decide di rientrare in Basilicata e di avviare l'azienda mosso da una forte passione verso il settore agricolo e verso le officinali in particolare. Solo successivamente, si aggancia ad EVRA con cui lavora anche attualmente.

L'azienda non ha avuto accesso a fondi PSR, anche se l'imprenditore si mostra interessato ai bandi di primo insediamento.

### Produzione

Le principali produzioni officinali sono rappresentate dallo zafferano e, in misura minore, dal rosmarino. In azienda si coltivano anche peperoni, carciofi e cereali.

Il primo impianto dello zafferano risale a circa 7 anni fa con un primo acquisto di circa 100mila bulbi dalla Sardegna; si estende su circa 3000 metri quadri con un sesto d'impianto a file, distanti circa 80 cm fra loro in cui i bulbi sono posti a distanza di 20 cm o a stella i più piccoli. La raccolta avviene manualmente tra ottobre e novembre.

### Prodotti trasformati

Una volta raccolto, lo zafferano viene essiccato vicino al camino attraverso un essiccatore autorealizzato che viene utilizzato anche per altre officinali. Successivamente, ottenuta la polvere di zafferano, viene conferita ad una ditta esterna che si occupa di confezionarla in vasetti di vetro etichettati. Secondo una sua stima gli occorrono 250 fiori per ottenere un grammo di prodotto secco. Annualmente ricava circa 77 grammi di zafferano secco.

## Mercato

Il prodotto viene venduto principalmente nel settore della ristorazione del nord Italia, raramente è richiesto da clienti locali.

## Fabbisogni aziendali

L'imprenditore sostiene che la coltivazione dello zafferano non sia molto redditizia, in quanto i prezzi oscillano molto fra nord Italia (dove si è disposti a pagare anche 30 euro al grammo) e sud (dove vende a soli 19 euro al grammo), motivo per cui predilige la vendita al settore della ristorazione. Lui vende generalmente 0,10 grammi a 3,50 Euro.

Non parla di specifiche criticità legate alla fase produttiva, ma sottolinea la difficoltà nel reperire la manodopera e terreni in affitto.

## Filiera

L'imprenditore agricolo ha aderito alla filiera regionale che ha raggruppato i produttori lucani di zafferano, la quale però al momento sembra aver disatteso le aspettative iniziali.

## Bioeconomia

Gli scarti della lavorazione, che quantificati ammonterebbero sommariamente a mezzo kg di fiori all'anno, vengono conferiti ad EVRA.

## Azienda Chiarito – Ripacandida

L'azienda di Donatello Chiarito, situata a Ripacandida alle pendici del massiccio vulcanico del monte Vulture, produce zafferano di alta qualità e numerosi prodotti derivati. Donatello, che ha 42 anni, si avvicina al mondo agricolo dopo essere passato per numerose esperienze lavorative: operaio metalmeccanico, autotrasportatore, cuoco, gestore di una salumeria-gastronomia. Questo fino al 2011, quando fa il suo ingresso nel settore agricolo, affiancato da un agronomo, per cimentarsi nella coltivazione dei pistacchi, dopo aver acquistato i terreni. Successivamente, decide di cambiare coltura e impianta lo zafferano, che in Basilicata rappresentava ancora una coltivazione di nicchia. Passo dopo passo, formandosi sul campo, si specializza nel diventare un agricoltore “diverso” che lavora tutto a mano. Ad oggi, Donatello conosce bene i modelli di sviluppo e organizza spesso corsi di formazione, corsi di cucina sullo zafferano, ecc.. A seguirlo sono soprattutto giovani. “La chiave del successo è specializzarsi” asserisce Donatello durante l'intervista.

### Produzione

La coltivazione dello zafferano è il fiore all'occhiello dell'azienda, al punto che per l'impegno profuso in questa attività il comune di Ripacandida ha ottenuto il riconoscimento “Città dello zafferano”, per questo inserita nell'elenco dell'Associazione Zafferano Italiano che raggruppa i comuni dediti alla coltivazione e all'accoglienza in cui, grazie al lavoro delle aziende agricole, la coltivazione dello zafferano è parte del tessuto economico e sociale, dove si svolgono eventi e sagre che vedono protagonista tale spezia.

La coltivazione dell'azienda Chiarito si estende su una superficie di circa un ettaro e mezzo, distribuita in baulature.

Con il primo tentativo, nel 2016, anno d'inizio della coltivazione, Donatello ha impiantato 300 bulbi; a questo acquisto fece seguito un secondo di circa 10 mila euro (40 mila bulbi). Oggi ha 7-8 impianti di zafferano.

Non utilizza nessun sistema di fertilizzazione poiché fa rotazione, né forme d'irrigazione. L'unico trattamento che fa è per pulire le imballature.

La raccolta avviene nei mesi ottobre-novembre e il prodotto viene essiccato in azienda con un essiccatore classico. La sua azienda conta 6-7 operai agricoli di provenienza locale che lo aiutano sul campo.



L'azienda Chiarito non si dedica esclusivamente alla produzione di zafferano, ma ha anche ampie superfici destinate ai seminativi, all'olivicoltura, con 1300 alberi di olive in produzione; fa inoltre apicoltura e produce miele anche a base di zafferano.

### Prodotti trasformati

L'azienda ci accoglie nel punto vendita situato nel cuore del centro storico di Ripacandida, dove è presente un ricchissimo assortimento di prodotti trasformati a base di zafferano: dalla pasta allo zafferano, al miele, ai liquori, e ancora birra, formaggi, biscotti, tisane, ecc..

La trasformazione avviene in un laboratorio autorizzato dedicato alla lavorazione dello zafferano, dove essicca il prodotto per poi confezionarlo in barattoli di vetro. In un altro laboratorio procede al confezionamento dei prodotti, tra cui tutta una linea alimentare allo zafferano. Inizialmente, infatti, veniva commercializzata solo la spezia, successivamente sono stati sperimentati dei derivati commissionati ad altre aziende. Oggi, tra i numerosi prodotti, è presente anche la birra allo zafferano, ottenuta attraverso un attento studio fatto in collaborazione con i laboratori di trasformazione della zona e con il coinvolgimento di cuochi specializzati.

### Mercato

I prodotti vengono commercializzati dentro e fuori regione solo on-line, attraverso la gestione di ben tre piattaforme e-commerce. La bottega, infatti, è destinata principalmente all'esposizione della produzione, in quanto non è prevista la vendita diretta e al dettaglio.

Il suo mercato proviene, pertanto, quasi totalmente dall'e-commerce: in questo modo riesce a raggiungere i suoi clienti ovunque, compresa una grossa catena di ristoranti italiani ed internazionali. Avendo ottenuto molti riconoscimenti a livello internazionale, riesce a rivolgersi ad un target di clienti molto alto. Questo gli consente di mantenere un prezzo abbastanza alto per lo zafferano: 70 euro a grammo.

Non fa ricorso a intermediari, ma è lui stesso a procurarsi i clienti e ad occuparsi della spedizione tramite corrieri.

### Bioeconomia

Per quanto riguarda gli scarti, in azienda si riciclano i fiori essiccandoli. Questi ultimi sono stati riutilizzati per la composizione di tisane e quella di colori; a volte sono stati consegnati su richiesta anche a fiorai della zona per la realizzazione di bouquet e allestimenti da matrimonio.

### Relazioni e collaborazioni/filiera

Oggi, l'azienda è inserita in una fitta rete di relazioni e collaborazioni con numerose imprese di trasformazione, ed è l'unica tra le aziende lucane ad essere iscritta all'associazione nazionale dello zafferano e inserita nel percorso "zafferano italiano". Sul sito 'zafferano.ita' reperisce le consulenze di cui ha bisogno, nonché la rete di supporto, di confronto e di scambio di esperienze che ha consentito alla sua azienda di crescere nel tempo.

La sua è una filiera che si estende oltre i confini regionali. Collabora, inoltre, anche con il CNR per progetti di ricerca. Infine, come già detto, organizza corsi di cucine sullo zafferano; pertanto, collabora con numerose scuole e questa attività gli consente di viaggiare molto.

## Azienda Laurenzana “Passione Zafferano” – Anzi

L’azienda “Passione zafferano” di Rocco Laurenzana nasce nel 2015 e si estende per circa 20 ettari, misti fra boschi di cerro e seminativi nei pressi di Anzi, in provincia di Potenza.

Rocco è un giovane ragazzo, laureato in scienze forestali, che ha preso le redini dell’azienda di famiglia, trasformandola radicalmente. Ha avviato la sua attività accedendo alla misura per il primo insediamento del PSR 2014-2020 della Regione Basilicata.

### Produzioni

La coltivazione principale è rappresentata dallo zafferano, che si estende su una superficie di circa 2000 metri quadri con la messa a dimora di 100.000 bulbi autoctoni e biologici da fiore. Nel 2016, anno d’inizio della coltivazione, sono stati acquistati 5000 mila bulbi, a questo acquisto fece seguito un secondo di circa 40 mila bulbi. Le diverse fasi produttive dello zafferano (dalla piantumazione alla raccolta) seguono il metodo biologico e sono svolte rigorosamente a mano considerata la delicatezza dei bulbi, sebbene qualche prova sia stata fatta con alcuni strumenti meccanizzati adattati (come scava e pianta patate). Non si utilizzano né fertilizzanti né forme d’irrigazione e si realizzano baulature per proteggere i bulbi sia dai roditori che da ristagni d’acqua. In azienda si coltivano anche altre officinali, come lavanda e origano (circa 500 piante di lavanda e 500 di origano) su circa 2000 mq di SAU, è praticata l’apicoltura e sono presenti anche altre coltivazioni in pieno campo: mais, patate, grano, fave, orzo, cipolle aglio e verdure varie.

### Prodotti trasformati

La raccolta dello zafferano avviene nei mesi di ottobre-novembre ed il prodotto viene essiccato in azienda con un essiccatore classico; successivamente viene fatto confezionare (polvere o stimmi) da un’azienda locale (Lucanapa) in barattoli di vetro o impiegato in produzioni conto terzi. La clientela è locale e non, e comprende anche il segmento della ristorazione.

Non essendo presente un laboratorio per la trasformazione dello zafferano in azienda, ci si rivolge conto terzi; inizialmente veniva venduta solo la spezia, successivamente sono stati prodotti dei derivati quali la

birra allo zafferano – la ‘ZAFF’ – in collaborazione con il birrifico BASILISCA di PZ; il liquore allo zafferano in collaborazione con i fratelli LOTTINO di Potenza; cioccolata allo zafferano bianca e fondente con il panificio potentino ‘CHARLI’; il miele allo zafferano realizzato con l’azienda VACCARO di Potenza; il babà allo zafferano in vasocottura e il panettone allo zafferano in collaborazione con la pasticceria Vanilla di Potenza. In azienda è presente un distillatore con il quale si riesce a ricavare olio essenziale di lavanda e, recentemente, anche ad estrarre olio dall’origano; l’origano viene essiccato e venduto in mazzi, in particolare in Sicilia. E’ attiva una collaborazione con un’azienda calabrese per la produzione di sapone all’olio di lavanda partendo dal recupero di olio di frittura.

### Mercato

I prodotti vengono commercializzati in e fuori regione, attraverso una piattaforma e-commerce, con vendita all’ingrosso e al dettaglio, attraverso la distribuzione presso alcuni punti ristorazione (la pizzeria, VERDE CRUDO, CIBÒ a Potenza e altri). Inoltre, Passione Zafferano era presente e attiva nel mercato Campagna Amica.

### Relazioni e collaborazioni

L’azienda è ben collegata con numerose altre piccole realtà di trasformazione sul territorio regionale ed extraregionale che le consentono di allargare il proprio mercato. Inoltre, sono attive collaborazioni e contatti con il CNR, Slow food e le associazioni di categoria. Rocco Laurenzana ha anche vinto l’Oscar GREEN della Coldiretti con il progetto “Le mie radici: investo e resto”. Tra le prospettive future vi quella di avviare anche una fattoria didattica.

### Bioeconomia

In azienda si riciclano i fiori dello zafferano ponendoli accanto alle cassette delle api, così da favorire il prelievo del polline. Dopo l’espianto i bulbi vengono ripuliti dall’eccesso di tuniche senza riutilizzarle.

## Azienda Aroma Terrae - Bella

Aroma Terrae è un'azienda agricola nata nel 2016 e gestita da due giovani ragazzi, Angelica Santoro, lucana di origini, e Francesco Azzurretti, campano, stabilitisi in Basilicata, dopo gli studi a Bologna rispettivamente in economia e in scienze agrarie. E' nel territorio montano di Bella, nel cuore del Marmo Platano Melandro, che decidono di mettere radici e avventurarsi nel settore agricolo per seguire una passione e scommettere sulle loro capacità. La provenienza da una famiglia che da generazioni si occupa di agricoltura e il background di Francesco hanno agevolato la conoscenza del mercato.

Per loro, però, Aroma Terrae non rappresenta solo un lavoro, ma un vero e proprio progetto di vita. Dopo qualche anno iniziale di sperimentazione e ricerca varietale, hanno optato per una scelta coraggiosa: quella di specializzarsi nella coltivazione di aglio bianco e di altre piante aromatiche come rosmarino, salvia, origano, alloro, certificati come prodotti di montagna. Per queste ultime, però, non hanno riscontrato molti sbocchi commerciali per cui, negli ultimi anni, si sono concentrati nella produzione di aglio bianco e, nel 2023, sono già al settimo raccolto. Il terreno sembra infatti particolarmente vocato per la coltivazione di questo prodotto che, a differenza di altre piante, ha dato da subito ottimi risultati sia dal punto di vista organolettico che di resa. Oltre ad essere un'azienda biologica, è presente anche la certificazione "Zero residui" in termini di pesticidi sui prodotti. Nel 2014 hanno usufruito di fondi PSR (Misura 4.1) con i quali hanno realizzato il capannone per la trasformazione e acquistato macchinari all'avanguardia.

### Produzione

Dell'aglio si coltivano due varietà: una precoce in Campania, aglio rosso, e una tardiva in Basilicata, aglio bianco di montagna, una scelta che ha dei vantaggi sia agronomici, per agevolare le necessarie rotazioni colturali, che economici, poiché consente di aumentare la permanenza sul mercato. Inoltre, la varietà tardiva è più dolce e digeribile, ben riconoscibile sul mercato, essendo caratterizzata da sfumature violacee sul bulbo bianco candido; generalmente, il consumatore dopo averla provata la preferisce ad altre varietà di provenienza extraeuropea. A questa varietà sono dedicati ben tre ettari di superficie agricola, che si alternano con altri sei ettari dove sono praticate le rotazioni colturali con cereali autunno-vernini (come il sorgo) o leguminose per aumentare la biomassa e migliorare la salute del suolo. Sui terreni viene, infatti, effettuata un'ampia rotazione, i quali vengono arricchiti e fertilizzati per essere pronti, una volta ogni quattro anni, ad ospitare la coltivazione di aglio.

La semina avviene a fine ottobre, in primavera vengono effettuate le operazioni di sarchiatura e di controllo delle erbe infestanti, mentre la raccolta avviene a fine giugno e si protrae fino agli inizi di luglio. La raccolta è semi-meccanizzata. La resa è in totale di 250 q di media all'anno, circa 100 q ad ettaro. Per scelta agronomica, è una resa più bassa rispetto alla media, in quanto non si vuole effettuare una produzione intensiva.

### Prodotti trasformati

L'essiccazione avviene in parte in campo in modo naturale, dove il clima rigido, asciutto e ventilato consente la possibilità di conservarlo a lungo preservandone la qualità aromatica, in parte attraverso un essiccatore ventilato, dove l'asciugatura è lenta, costante e forzata. Dopodiché, i bulbi essiccati vengono puliti, stoccati in cella e confezionati artigianalmente. L'azienda conta cinque dipendenti fissi, di provenienza locale, che si occupano della trasformazione: dalla pulizia, alla selezione, al confezionamento che avviene a mano. Il prodotto finito viene poi commercializzato in parte sfuso, in cassette di cartone, in retine o in trecce lavorate come da tradizione, oppure in cofanetti richiudibili in cartoncino che ne preservano l'essenza per prodotti interi dal calibro medio o in box richiudibili sotto-forma di spicchi selezionati. Il packaging è plastic free.

In questo modo, i due ragazzi hanno internalizzato tutte le fasi della filiera, che si chiude con la vendita al mercato.

### Mercato

La commercializzazione dell'aglio bianco avviene perlopiù all'ingrosso in quanto l'azienda si rivolge in particolare alla GDO, la quale è molto esigente, ma garantisce al contempo la vendita su tutto il territorio nazionale. La logistica in questo caso è gestita attraverso una piattaforma campana. Inoltre, per smaltire i volumi, si fa affidamento anche ai mercati ortofrutticoli. È presente anche la vendita on line.

Il formato in cui viene venduto l'aglio è principalmente sfuso, in un bauletto da due chili e mezzo. Questo tipo di prodotto è reperibile facilmente nei supermercati di Puglia e Campania. Inoltre, il fatto di aver puntato ad un prezzo congruo (1,5 euro per 150 grammi), che riconosce le difficoltà di lavorare su un terreno montano con rese esigue e la cura profusa nelle fasi di selezione e confezionamento, si è dimostrata vincente.

## Criticità e fabbisogni

Le prime difficoltà incontrate dai due ragazzi hanno riguardato la selezione della varietà più adatta al microclima e al terreno a disposizione; a questa poi hanno fatto seguito le problematiche relative alla fase di stoccaggio e lavorazione. Da questo punto di vista, richiedono una maggiore equità per i costi di stoccaggio, in quanto il prezzo si stabilisce ancora di volta in volta con i buyers.

Segnalano il problema dell'accesso al credito, avendo affrontato periodi di grosse difficoltà.

Il forte legame con il territorio li spinge a voler investire nell'area in cui già operano, ma uno dei tanti limiti riguarda la difficoltà a trovare terreni in affitto.

## Fabbisogni tecnologici

L'azienda è attrezzata da un punto di vista prettamente tecnologico, sono presenti infatti macchinari all'avanguardia, quali impianti di lavorazione che effettuano operazioni di spazzolatura, di calibratura per la divisione dei bulbi, ecc.; inoltre, ad aiutarli nella gestione delle coltivazioni vi sono altri strumenti come la compilazione del “quaderno di campagna” e soprattutto la mappatura dei campi con tecnologie GPS 4.0. Aroma terrae rappresenta, pertanto, una delle poche aziende di officinali che, grazie ai fondi PSR, è meccanizzata dalla semina alla raccolta. A breve, anche la fase della commercializzazione subirà importanti trasformazioni, poiché i prossimi investimenti aziendali andranno nella direzione della blockchain.

## Relazioni e collaborazioni

Angelica e Francesco all'inizio dell'attività hanno preso contatti con l'ALSIA che ha fornito loro semi di aglio autoctono che hanno provato a riprodurre senza però ottenere risultati soddisfacenti.

Sono interessati ai contratti di rete e stanno avviando collaborazioni con aziende zootecniche per effettuare le rotazioni con il foraggio. Per questo motivo manifestano una certa volontà e apertura ad operare secondo una logica di filiera.

## Prospettive future

I prossimi investimenti, in campo, riguardano la sperimentazione di coltivazioni diverse, in particolare la camomilla, che comporterà anche l'acquisto o il fitto di nuovi terreni, in azienda, la preparazione di piccoli trasformati a base di aglio.

In prospettiva si vuole potenziare anche la vendita on line; la visibilità dell'azienda è attualmente affidata a un sito web ben fatto che presenta i prodotti e offre la possibilità di richiedere preventivi.

La voglia di crescere in questo settore c'è tutta, compresa la disponibilità a formarsi su aspetti che riguardano la fase della trasformazione, del confezionamento, dell'etichettatura, della commercializzazione, della blockchain, ecc.

### Bioeconomia

Non effettuano il recupero degli scarti.



## Azienda San Felice - Lavello

Principio Scaramuzzo, 59 anni, dopo aver avuto un passato da impiegato, decide nel 2016 di dedicarsi a tempo pieno alla gestione, insieme alla moglie, dell'azienda agricola San Felice in agro di Lavello, tramandata di generazione in generazione.

La passione verso le officinali unita alla convinzione che possano offrire nuove opportunità di guadagno, li spinge a specializzarsi, fin da subito, destinando tre ettari alla coltivazione di diverse specie, mentre un ettaro e mezzo è riservato all'oliveto. La coltura prevalente in termini di estensione è rappresentata dalla malva, ma si coltiva anche melissa, sambuco, salvia e si punta molto sullo zafferano. L'azienda ha aderito, infatti, anche alla filiera regionale sullo zafferano.

### Produzioni

L'impianto iniziale, avviato nel 2016, si estendeva su piccola superficie di appena 100 metri quadri, subito ampliato, anno dopo anno, con i bulbi autoprodotti. Questo primo impianto era costituito da circa 2000 bulbi e aveva richiesto una spesa di circa 3000 euro. Nell'ultimo anno si stima siano presenti in campo, su una superficie tra i 900 e i 1000 metri quadri, circa 20 mila bulbi. Per quanto riguarda la resa della raccolta annua, nel 2021 sono stati raccolti 300 grammi di prodotto secco. Una raccolta che avviene rigorosamente a mano tra ottobre e inizio novembre. L'azienda è inoltre dotata di sistemi di irrigazione e forme di fertilizzazione, quali i fertilizzanti organici; nel dettaglio su un primo terreno è presente un pozzo e impianti per irrigazione a goccia, nel secondo, dove è pur presente un impianto per irrigazione a goccia, viene utilizzata acqua della rete di irrigazione. L'azienda, che non ha beneficiato di fondi PSR, ha adottato il metodo di produzione biologico da giugno 2023.

### Prodotti trasformati

In azienda viene effettuata sia la produzione che una prima trasformazione dei prodotti con l'essiccazione, la macinazione delle erbe officinali e il confezionamento.

Per quanto riguarda lo zafferano, anche la lavorazione è tutta manuale. La trasformazione del prodotto raccolto avviene in azienda attraverso l'essiccazione. La qualità del prodotto viene annualmente verificata presso laboratori che forniscono i parametri qualitativi del prodotto. Per la coltivazione dello zafferano non vengono segnalate particolari criticità, se non la necessaria manodopera difficile da reperire e l'impossibilità di meccanizzare fasi come la raccolta o l'impianto.

### Mercato

Lo zafferano prodotto viene venduto attraverso la vendita diretta degli stimmi confezionati in bustine o vasetti di vetro. Dal punto di vista della commercializzazione, la vendita dei prodotti avviene in parte in modo diretto, in parte il prodotto viene conferito ad altre aziende per la prima trasformazione, in particolare ad EVRA.

### Relazioni/collaborazioni

L'azienda intrattiene rapporti anche con altre aziende locali ed extraregionali e si rapporta con il mondo della ricerca, Università, ALSIA, Crea, ecc.

### Bioeconomia

Ad oggi sugli scarti non vengono effettuate operazioni di recupero; in passato, Principio ha provato ad essiccare i fiori, ottenendo dal raccolto circa 2 kg di fiori secchi.

### Criticità/fabbisogni

Per lo zafferano il principale problema è rappresentato dai picchi di lavorazione che si sviluppano in pochi giorni, nel giro di due settimane, ed è spesso difficile reperire manodopera.

Dal punto di vista dei fabbisogni tecnologici, Scaramuzza indica come sia la fase di essiccazione a necessitare di maggiori investimenti in nuove tecnologie. Invece sul fabbisogno di servizi l'azienda avrebbe bisogno di accesso a corsi di formazione specifici e consulenze di vario tipo, dalle consulenze per il miglioramento

varietale alle consulenze sul marketing e sull'accompagnamento alla creazione di una rete imprenditoriale locale.

### Prospettive futuro

Per il prossimo futuro l'intenzione di Principio è di accrescere la SAU dedicata alle piante officinali, di fare ulteriori investimenti per internalizzare la trasformazione e di investire per ottenere la certificazione di qualità dei propri prodotti.

## **Sud Officinale, Bioplanta – Irsina**

L'azienda nasce nel 1984 dalla collaborazione tra due amici, l'attuale titolare cinquantottenne – Vincenzo Amato – laureato in lingue, e un amico farmacista che oggi non fa più parte dell'azienda. Entrambi non avevano alcuna esperienza con le piante officinali; l'interesse scaturisce quando l'amico, che stava per laurearsi in farmacia, decide di trattare questo argomento nella sua tesi di laurea.

Poco dopo decidono di scommettere pionieristicamente su questo settore al punto da avviare un'azienda in cui si coltivano esclusivamente piante officinali. Fin dall'inizio l'azienda si contraddistingue per l'adozione del metodo di produzione biologico. All'epoca, non esistevano ancora aziende biologiche certificate, anche perché non esisteva ancora alcuna regolamentazione a riguardo, né tantomeno organismi di controllo.

L'azienda si associa subito ad una cooperativa di 30 aziende del nord Italia ('Coordinamento Veneto'). Insieme decidono di stilare un vero e proprio disciplinare di produzione "bio" e di autocontrollarsi. Terminata questa esperienza, l'azienda Sud Officinale continua a coltivare prodotti bio, associandosi ad AIAB, prima, e ad ICEA dopo. Sud Officinale rappresenta l'azienda agricola di coltivazione e produzione di erbe officinali alla quale si è affiancata nel tempo una seconda società – Bioplanta – che si occupa invece della trasformazione (essiccazione e lavorazione), confezionamento e commercializzazione delle piante officinali. La prima è una società cooperativa, dove all'interno lavorano gli stessi soci.

### Organizzazione del lavoro aziendale

Le diverse professionalità presenti in azienda sono, per la parte relativa alla coltivazione, un perito agrario e i braccianti agricoli; per la parte commerciale, un'unità di marketing che si occupa del collegamento dell'azienda con il mercato. In autunno - inverno sono in totale 6 le unità che lavorano, mentre nel periodo primavera-estate si raggiungono anche le 15-20 unità. I soci della cooperativa sono in totale nove. Tutti i soci coltivano piante officinali, inoltre sei di loro lavorano all'interno della stessa cooperativa.

Il titolare si occupa prevalentemente della commercializzazione dei prodotti e dei collegamenti dell'azienda con il mercato.

## Produzione

Oggi Sud Officinale coltiva circa 300 varietà di officinali, sulle quali prevale la produzione di basilico. Bioplanta le trasforma ed acquista all'esterno le varietà che non coltiva direttamente per completezza di listino, in quanto si rivolge soprattutto alle erboristerie.

I semi sono prodotti principalmente internamente.

Per la scelta annuale delle erbe officinali da coltivare si procede mantenendo la produzione delle erbe principali che rimangono invariate, come il basilico, e ci si orienta un po' in base alle ditte di conferimento, dove ognuna presenta il proprio orientamento di mercato annuale. C'è, inoltre, il contratto di filiera che orienta la produzione su base annuale (che viene definito da Bioplanta).

## Prodotti trasformati

Bioplanta è specializzata nella lavorazione delle erbe per prodotti di erboristeria. Il principale prodotto trasformato è rappresentato infatti dagli infusi e dalle tisane. Vi sono delle tisane storiche della cooperativa a marchio Bioplanta, che si trovano anche in diverse erboristerie della zona e della regione, mentre altre vengono vendute con altri marchi.

Un altro prodotto semi-trasformato, molto richiesto all'estero, è una base per la produzione di pesto composta da basilico in olio di oliva e sale, che viene acquistato in grandi quantità da un'azienda straniera.

Attualmente, non hanno una linea di estrazione di oli essenziali. Per avviarla occorre un nuovo investimento che per ora non hanno intenzione di effettuare.

## Mercato

Per Sud Officinale, il mercato di riferimento è per l'80% estero per quanto riguarda il prodotto secco lavorato.

Per Bioplanta, il mercato è soprattutto nazionale e in parte nord europeo; soprattutto per il basilico che all'estero è molto richiesto e riesce a spuntare prezzi più alti rispetto al mercato italiano. Basilico a parte, il loro mercato di riferimento è perlopiù quello erboristico – aromatico.

La vendita è rivolta ai grossisti e principalmente alle erboristerie tramite rappresentanti. Si stanno, però, attrezzando per la vendita diretta on line. Infatti, è già presente un 'e-shop sul sito web dell'azienda. Bioplanta è uno dei fornitori di EVRA.

### Filiera

Nel loro caso si può parlare di micro filiera, poiché nel territorio di riferimento vi sono due aziende che conferiscono regolarmente a loro e, sporadicamente, alcune della provincia di Potenza.

### Relazioni e collaborazioni

A livello di relazioni con enti di ricerca, Sud Officinale ha collaborato con l'UNIBAS per varie partnership, come la creazione di spin-off. L'azienda organizza anche corsi di formazione al suo interno. Tempo fa hanno organizzato un corso di formazione extra-agricolo, dove su 12 partecipanti, 4 sono rimasti a lavorare all'interno dell'azienda.

### Fabbisogno di servizi

Il titolare sottolinea l'importanza di creare una rete tra le aziende, poiché rappresenterebbe un punto di riferimento a livello locale. Le erbe aromatiche, una volta raccolte, vanno subito essiccate, per cui l'ideale sarebbe creare un centro di aggregazione che abbia una distanza breve (massimo mezzora) dalle aziende di un determinato territorio. In Basilicata ci sono tante piccole aziende di produzione, ma ciò che manca è la realizzazione di un unico centro di aggregazione.

Altro aspetto importante che viene sottolineato è la necessità di investire in nuove tecnologie per la produzione. Il titolare segnala come in Serbia vi sia un'azienda di produzione di macchine agricole (EUROPRIMA) specificamente tarate per le piante officinali; in Italia questa attenzione manca totalmente. Sud Officinale è stata così costretta ad adattare vecchie macchine agricole alla raccolta e alla lavorazione, procedendo per tentativi in base alle particolarità delle proprie coltivazioni. I principali fabbisogni sono, pertanto, rappresentati dai macchinari: le piante officinali rappresentano una nicchia di mercato, per cui in Italia non vi sono ancora macchinari dedicati, così come mancano impianti di irrigazione specifici. Questo

tipo di coltivazioni richiedono, infatti, molta acqua, per questo, occorre investire in tecnologie per il risparmio idrico.

Il fabbisogno di nuove tecnologie emerge anche e soprattutto nella fase post raccolta: dopo l'essiccazione la pianta viene defogliata, quindi occorrono macchine defogliatrici, serratore automatico, macchine che selezionino le parti della pianta in base al peso per ottenere la pianta pulita.

In genere, ogni azienda che coltiva piante officinali è partita dalle macchine agricole standard per poi effettuare delle modifiche per adattarle alle proprie esigenze.

Per quanto riguardano le criticità si segnala l'assenza di consulenti sul territorio e una certa "miopia programmatoria", dal momento che nei finanziamenti regionali del PSR per il biologico non sono contemplate le piante officinali.

### Bioeconomia

Attualmente, il materiale di scarto viene re-impiegato come fertilizzante nel terreno, oppure viene smaltito.

## Azienda Evra - Lauria (Pz)

EVRA (Estratti Vegetali Ricerca Applicata) è un'azienda di trasformazione specializzata e conosciuta per la preparazione di estratti vegetali di qualità, provenienti in parte da specie vegetali coltivate o spontanee nel territorio del Parco del Pollino.

Nasce nel 2007, puntando da subito alla valorizzazione delle eccellenze lucane. Nel 2010 inizia a strutturare assieme ad ALSIA - Agenzia Lucana di Sviluppo e di Innovazione in Agricoltura il progetto "Microfiliera italiana delle piante officinali", che prende avvio nel 2013 come progetto pilota, per poi consolidarsi negli anni successivi ottenendo, unica in Italia, nel 2016 la certificazione secondo lo standard ISO 22005. Lo standard prevede l'applicazione di un disciplinare di filiera che si rifà a criteri di agricoltura integrata e consente di monitorare e tracciare l'intero iter delle piante, la cui provenienza dall'area geografica Pollino-lagonegrese è garantita. La tecnica di coltivazione è a basso impatto ambientale, la concimazione avviene tramite sostanza organica (letame maturo) oppure si fa ricorso al sovescio, mentre la difesa avviene facendo ricorso a principi attivi comunemente ammessi nella coltivazione integrata. Ad oggi sono coinvolte in questo progetto una ventina circa di aziende agricole del Parco Nazionale del Pollino che producono in conformità con i dettami dell'agricoltura biologica. Questo progetto consente ad EVRA di realizzare una filiera produttiva completa che garantisce l'eccellenza degli estratti vegetali prodotti, interamente controllata sia nelle diverse fasi di coltivazione, poiché le materie prime sono di provenienza locale, sia dal punto di vista del ciclo di produzione, poiché la lavorazione è totalmente eseguita all'interno di EVRA.

### Produzione

Lo stabilimento principale è situato nella zona industriale di Lauria e si sviluppa su un'area di 1200 mq coperti, ai quali si aggiunge un capannone di 2000 mq dedicato alla logistica.

Nello stabilimento principale viene effettuato l'intero ciclo di estrazione e lavorazione degli estratti, con una capacità di trattare circa 10 quintali di materia prima vegetale al giorno.

Lo stabilimento comprende inoltre un laboratorio interno che viene utilizzato sia per sviluppare progetti di ricerca, sia per l'effettuazione dei necessari controlli qualitativi sulla produzione.

Nel dettaglio, i macchinari utilizzati realizzano attività di:

- estrazione: sono presenti 2 linee di estrazione che consentono di lavorare direttamente erbe officinali fresche appena conferite dai campi circostanti, con una capacità produttiva giornaliera di 1500 kg di prodotto lavorato.



- concentrazione: sono presenti due linee di concentrazione con una capacità giornaliera complessiva di 15.000 litri/giorno di acqua evaporata che viene riutilizzata per le estrazioni successive;
- essiccazione: sono presenti 4 linee diversificate, con una capacità di essiccazione complessiva giornaliera di circa 2000 kg;
- miscelazione: sono presenti tre linee, con una capacità di miscelazione complessiva giornaliera di circa 2000 kg.

Di seguito un elenco delle specie di piante officinali coltivate e trasformate all'interno della filiera:

Biancospino, Echinacea, Lavanda, Elicriso, Finocchio, Grindelia, Malva, Meliloto, Melissa, Menta, Moringa, Olivo, Rosa canina, Rosmarino, Salvia, Passiflora, Iperico, Camomilla, Calendula, Malva, Erba medica, Issopo, Escolzia, Ginepro, Cipresso, Arnica, Bardana, Carciofo, Ciliogio, Coriandolo, Zafferano, Melanzana Rossa di Rotonda, Melograno, Nepeta, Timo, Tanaceto, Ribes nero.

### Prodotti trasformati

All'interno di EVRA avviene anche il confezionamento del prodotto finito, dopo un'attenta valutazione del packaging adatto alle diverse preparazioni.

Tra i prodotti si distinguono:

- la linea di estratti granulati e di estrusi che comprende una vasta linea di estratti vegetali 100% made in Italy che si rifanno alla tradizione italiana e mediterranea, ideali per la realizzazione di preparati liquidi ma anche capsule e compresse, essendo facilmente comprimibili. Il processo produttivo preserva tutti i naturali principi attivi della pianta;
- la linea SELECTED LINE PRODUCTS è il fiore all'occhiello della produzione di EVRA; rappresenta una selezione di prodotti con caratteristiche di alta qualità sia per la selezione delle materie prime vegetali che per l'altissima tecnologia delle lavorazioni, garantiti e registrati "Made in Pollino".

Dal punto di vista delle certificazioni principali, EVRA si pregia della certificazione ISO 9001:2008, della certificazione relativa alle produzioni biologiche BIOS e della certificazione GMP (Good Manufacturing Practices) che stabilisce le condizioni operative e i requisiti necessari per garantire l'igiene in tutta la catena alimentare e per la produzione degli stessi.

### Filiera

Va precisato che EVRA rappresenta una delle diverse ramificazioni di un gruppo societario articolato – il Gruppo VOS – nato per gestire al proprio interno l'intera filiera del prodotto, dalla coltivazione delle materie prime vegetali fino alla commercializzazione del prodotto finito.

Al suo interno, le principali aziende che gravitano intorno ad EVRA sono AGRIEVRA SRL, che può essere considerata un primo anello della filiera, in quanto è l'azienda agricola che coltiva piante officinali, fiori e gemme direttamente sui terreni di proprietà, gestisce l'orto botanico del Gruppo e coordina le operazioni dei coltivatori del Parco Pollino, rappresentando anche un punto di riferimento per la conservazione dei semi e delle piantine autoctone del territorio.

SVEBA SRL e VERONATURA SRL sono aziende di trasformazione che affiancano e completano l'attività di EVRA, dove la prima si configura come laboratorio per le preparazioni fitoterapiche fino alla realizzazione di prodotti finiti nelle loro diverse forme farmaceutiche (solidi, liquidi, probiotici e alimenti addizionati), la seconda è specializzata nella produzione di nutraceutici, integratori alimentari, cosmetici, superfood e dispositivi medici destinati alle farmacie, parafarmacie ed erboristerie. Fa parte del Gruppo anche il laboratorio di ricerca e innovazione scientifica OSUN SOLUTION srl per il controllo di qualità e monitoraggio dell'intero processo produttivo aziendale, oltre che per lo studio, la ricerca e la formulazione di nuovi prodotti.

La filiera si chiude con NUTRACEUTICA SRL, specializzata nella distribuzione sul mercato italiano di principi attivi naturali, estratti di piante officinali, vitamine, alghe, amminoacidi, proteine e probiotici, e con NVH ITALIA SRL, specializzata principalmente nella distribuzione all'estero di ingredienti vegetali di produzione italiana.

Una parte delle materie prime trasformate dalle aziende del suddetto Gruppo VOS provengono dal territorio: dall'azienda AGRIEVRA e, in particolare, dalla società cooperativa LUCANA OFFICINALI, costituita nel 2016, che raggruppa oltre 40 soci produttori di piante officinali coltivate secondo il modello biologico su una superficie di circa 50 ettari all'interno del Parco del Pollino. Un'altra parte consistente di materia prima viene importata dall'estero.

## Bioeconomia

EVRA persegue concretamente obiettivi di eco-sostenibilità ambientale, di efficienza energetica e di economia circolare: parte delle materie prime provengono dal territorio lucano, grazie alla filiera a km0, e sono coltivate secondo il metodo biologico; gran parte del fabbisogno energetico viene soddisfatto dalla presenza di un impianto fotovoltaico; il recupero delle materie prime seconde (MPS) avviene sia attraverso l'utilizzo al 100% delle piante attraverso le estrazioni da quelle parti delle piante che non utilizzabili

dall'industria alimentare, come foglie, bucce, baccelli, ove ciò sia possibile; il riciclo delle droghe esauste, che vengono trasformate in compost o in biogas.

E' prevista anche un'attività di pastorizzazione dei residui delle piante, a seguito dell'estrazione dei principi attivi, finalizzata al riutilizzo del materiale vegetale di scarto anche nel campo mangimistico per il settore zootecnico.

### Relazioni e collaborazioni

EVRA è un'unità produttiva impegnata anche in progetti di ricerca con Enti Istituzionali ed Università, convegni e attività di divulgazione scientifica. In particolare, con l'Università per lo studio sulle proprietà della Melanzana Rossa di Rotonda, con i vari progetti realizzati e in corso di realizzazione con l'ALSIA, ecc., con le attività di valorizzazione degli scarti di produzione (ad esempio, con le foglie di ulivo, considerate molto valide per la regolazione della pressione arteriosa e del colesterolo nel sangue, e con il *Phaseolus vulgaris* L., per la sua attività a-amilasica utile nel trattamento di diabete e obesità).

Inoltre, è attiva con i propri laboratori anche nella ricerca di modalità di coltivazione, di raccolta e di essiccamento che ottimizzino i tempi.

Intraprende e si fa promotrice di numerose azioni di promozione dei prodotti e dell'immagine del territorio, azioni di valorizzazione della biodiversità locale (come avviene con il filone di ricerca che riguarda la valorizzazione della Melanzana rossa di Rotonda, promossa come fonte di amminoacidi essenziali e fitosteroli e per la sua attività antiossidante e ricostituente).

## Tenuta Croglia – Baragiano

In un suggestivo lavandeto, nelle campagne di Baragiano, ci accoglie con un caloroso sorriso Lucia Suozzo, titolare dell'azienda Tenuta Croglia insieme al marito Pietrangelo Croglia. L'azienda nasce nel 2020 dal vivace spirito imprenditoriale di quest'ultimo che decide di impiantare su una superficie di cinque ettari 750 piantine di lavanda seguendo il metodo di produzione biologico.

### Prodotti e servizi

Il prodotto principale è rappresentato dalla lavanda che in parte viene utilizzata per effettuare l'estrazione dell'olio essenziale (in media si ricavano dal raccolto annuo 35 litri di olio), in parte viene essiccata in rametti, che vengono appesi in un luogo asciutto.

La raccolta del secco avviene a mano durante i mesi di giugno e luglio. Solo per la lavanda destinata all'estrazione di olio essenziale si utilizza un macchinario agricolo adattato da un artigiano del posto.

Fino all'anno scorso l'estrazione dell'olio avveniva fuori regione, ad Isernia; da quest'anno, invece, è stato introdotto il distillatore in azienda che oltre a servire per la propria attività di estrazione, viene messo a disposizione per diversi produttori della zona che si sono già rivolti all'azienda Croglia.

Le analisi sul prodotto sono affidate a un laboratorio fuori regione.

Dalla lavorazione della lavanda si ottengono diversi prodotti trasformati come prodotti per la cosmesi (oli essenziali, idrolati di lavanda e saponette), prodotti per il settore alimentare (liquore e a breve qualche prodotto da forno come biscotti) e prodotti per la casa (candele, sacchetti profumatori ed essenze profumate).

Il confezionamento dei prodotti avviene in parte a mano in azienda, in parte è affidato a professionalità della zona.

Il campo di lavanda, però, si presta soprattutto ad essere utilizzato per fornire alla collettività diversi servizi ai fini turistici e ricreativi. Nei mesi da maggio a luglio in cui la fioritura delle piantine è all'apice dello splendore, il campo è aperto e offre la possibilità, a chiunque voglia immergersi in un'atmosfera provenzale, di passeggiare rilassandosi tra i profumatissimi filari, di sostare in aree pic-nic allestite con tavoli di legno,

balle di fieno, amache, altalene, di fare un percorso trekking nel perimetro della Tenuta fino ad un punto panoramico, di allestire set fotografici, di organizzare eventi. Nel lavandeto si organizzano, infatti, numerose attività ricreative: dai laboratori di lettura e gioco per bambini, alle lezioni di pittura ed esposizione di mostre d'arte, alla proiezione di film all'aperto, concerti di musica all'aperto, percorsi relax, lezioni di yoga, di pilates, massaggi shiatsu, ginnastica sensoriale con personale qualificato. Non mancano collaborazioni con l'Amministrazione comunale e con la Proloco. Il circuito turistico che si è creato intorno al lavandeto è fiorente, ma è perlopiù di prossimità, anche se si registra un discreto numero di visite straniere, come tedeschi e americani.

### Mercato

I prodotti vengono commercializzati principalmente attraverso la vendita diretta in azienda, grazie anche a una rete sull'applicazione Whatsapp, utile soprattutto per la realizzazione di cesti natalizi; si possono trovare, inoltre, in alcuni punti vendita della CIA. Per la vendita dell'olio essenziale sono rivolti a un agente che opera in provincia di Potenza. Lucia, sostiene, però, che per poter cominciare a fare reddito con la lavanda occorrono almeno 3-4 anni di investimenti.

### Relazioni e collaborazioni

Tenuta Croglia è un'azienda che fa rete sia sul proprio territorio, sia fuori regione: numerose sono le collaborazioni con imprenditori dell'area, sia per la produzione di prodotti che per la realizzazione di eventi. Ad esempio, il liquore "lavandello" nasce dalle sperimentazioni fatte con un liquorificio locale (La Fenice di Baragiano), così come il miele alla lavanda.

La titolare, essendo impegnata nel sociale, organizza in azienda molte attività ed eventi dedicati alle donne e a diverse categorie di persone fragili, nonché laboratori di agricoltura sociale.

L'azienda è stata, inoltre, in contatto con l'ALSIA per ricevere assistenza ai fini dell'ottenimento del brevetto per l'utilizzo dei fitofarmaci. Qualche altra collaborazione si è instaurata con la CIA.

## Filiera

Tenuta Croglia ha fatto parte di una cooperativa extraregionale, attraverso la quale ha effettuato il primo acquisto di piantine a Treviso e alla quale conferiva anche l'olio essenziale estratto. Collabora poco, invece, con altre aziende della zona che coltivano lavanda.

## Prospettive future

In prospettiva, si contempla la possibilità di ampliare le coltivazioni di erbe officinali investendo nell'elicriso. Inoltre, si ha intenzione di richiedere le autorizzazioni necessarie per avviare la fattoria didattica.

Dal punto di vista dei prodotti, le prossime sperimentazioni riguarderanno la produzione di biscotti e di tisane alla lavanda.

## Bioeconomia

La quantità degli scarti prodotti è minima e viene riutilizzata, generalmente, nel terreno come concime.

## Criticità/fabbisogni

Da questo punto di vista, segnalano le difficoltà burocratiche per le numerose autorizzazioni da richiedere. Dal punto di vista della commercializzazione si segnalano difficoltà nella vendita dell'olio essenziale che viene attribuita alla scarsa conoscenza delle sue proprietà benefiche.

“Ciò che manca è una vera e propria rete di contatti – asserisce Lucia – così come tutta un'attività culturale di valorizzazione e promozione delle piante officinali che aiuterebbe le aziende a trovare nuovi sbocchi di mercato. Sarebbe utile anche l'inserimento del lavandeto in circuiti turistici più ampi, come percorsi green, percorsi di sostenibilità ambientale, in grado di generare reddito.

Infine, non mancano le difficoltà burocratiche riscontrate nelle richieste di autorizzazioni per le varie attività ed eventi realizzati.



<https://meplusus.crea.gov.it>

ISBN 9788833853536