

bioattualità

7/14

LA RIVISTA DEL MOVIMENTO BIO

SETTEMBRE



Pollame da pascolo – una nicchia con un futuro **pagina 3**

Una valle bio come primo passo verso il Paese bio? **pagina 6**

bioattualità

QUI E ORA

3 Oche starnazzanti nel frutteto

Pollame da pascolo come nicchia – soprattutto l'arrosto d'oca è molto apprezzato.

BIO SUISSE

6 Marchio Gemma per un'intera valle?

La Valposchiavo intende farsi certificare come regione.

8 Buone prospettive per la carne con il marchio

9 Sondaggio sulle relazioni commerciali eque

Un terzo dei produttori di latte non è soddisfatto della relazione con il partner commerciale.

TRASFORMAZIONE E COMMERCIO

10 Crescita del fatturato grazie alle importazioni

11 Gastronomia Gemma: tre modelli a scelta

RUBRICHE

12 Notizie

13 Appunto

14 Bio Ticino

16 Impressum



Occupare insieme le nicchie

Mentre l'intero settore bio negli scorsi decenni è fortunatamente uscito sempre più dalla nicchia, per le singole aziende la parola d'ordine potrebbe ora essere: «avanti tutta nella nicchia». Abbandonare la via consueta e cercare delle nicchie di mercato potrebbe essere utile per affermarsi sul mercato. Oltre all'entusiasmo per il nuovo occorre però anche un certo amore per il rischio e saper percepire le esigenze dei consumatori. Unirsi a partner di cooperazione significa unire gli sforzi e potrebbe rendere più facile il grande passo. L'allevamento di oche da pascolo svizzere ne è un esempio. Non essendo ancorata nella tradizione, finora l'oca è stata richiesta soprattutto da stranieri che vivono in Svizzera. Tutto però può cambiare: i consumatori svizzeri che amano sperimentare e che attribuiscono grande importanza a carne indigena di ottima qualità hanno ora scoperto l'oca da pascolo come ghiottoneria. Inoltre l'associazione weidegans, fondata l'anno scorso si è posta come obiettivo di far conoscere ad una cerchia più ampia questa specialità culinaria. L'associazione sostiene i propri membri con le conoscenze in materia e con l'acquisto comune di pulcini e mangime. Questo esempio dimostra come sia possibile rendere più facile l'innovazione nelle singole aziende concentrando le attività e come si possano dischiudere e servire insieme nuovi mercati.



Theresa Rebholz
Theresa Rebholz



Da quest'anno Ruedi e Therese Glauser allevano oche nel loro vivaio. Il trasporto dell'acqua per la vasca e l'abbeveratoio è piuttosto impegnativo.

Foto: Theresa Rebholz

C'è un gran starnazzare nel frutteto

Il pollame speciale come le oche, le anatre e i tacchini rappresenta una nicchia in Svizzera – sia nel settore del biologico che in quello convenzionale, eppure il potenziale ci sarebbe. L'allevamento di oche da pascolo perlomeno sta vivendo una lieve ripresa, non da ultimo grazie alla fondazione dell'associazione weidegans.ch.

Siamo agli inizi di agosto e hanno appena sei settimane le 130 oche che passeggiano sull'erba strappando qualche filo qua e là, si accovacciano per riposare o si puliscono e bevono all'abbeveratoio. Hanno già sostituito il piumaggio giovanile giallo-grigio con piume bianche e sembrano sorprendentemente adulte. Per Ruedi e Therese Glauser del vivaio bio Glauser a Noflen BE l'allevamento di oche da pascolo iniziato quest'anno è stata un'assoluta novità. «L'idea di tenere pollame nel vivaio per poter meglio sfruttare le superfici inerbite tra i giovani alberi e evitarne lo sfalcio ci frullava già da tempo nella testa», racconta Ruedi Glauser.

Spirito pionieristico trova sostegno

Quest'anno si sono presentati alcuni validi motivi per osare e compiere il grande passo. Oltre alle condizioni aziendali vi è stato anche il sostegno da parte dell'associazione weidegans.ch, fondata nel 2013 (vedi riquadro): «L'associazione

si occupa dell'ordinazione dei pulcini e dell'acquisto del mangime iniziale e inoltre fornisce consigli per l'allevamento. Abbiamo quindi potuto iniziare senza doverci addentrare nei particolari.» Il mangime iniziale è una miscela speciale per i giovani animali, definita dall'associazione assieme al mulino, spiega Glauser, e ora man mano lo sta sostituendo con orzo schiacciato. L'erba comunque è la fonte di alimentazione principale delle oche che dal diciottesimo giorno di vita sono condotte quotidianamente al pascolo. «Funziona molto bene visto che le oche hanno un forte istinto gregale e rimangono riunite nel gruppo», spiega Therese Glauser che è la principale responsabile dei nuovi arrivati.

Poche oche e anatre svizzere

In Svizzera l'allevamento di oche e di anatre è una rarità. Stando all'Ufficio federale di statistica, nel 2012 sono state allevate circa 2500 oche e circa 3800 anatre, il rilevamento non include gli animali te-

nuti nelle aziende molto piccole. Secondo Astrid Spiri esiste però una domanda di animali indigeni tenuti in modo estensivo. Spiri è presidente dell'Associazione allevatori di pollame da reddito indigeno (ZUN) e membro del consiglio direttivo di weidegans.ch. Nel 2013 è stato possibile vendere tutte le 1100 oche stabulate nelle aziende associate tra la fine di ottobre e Natale. «Sembra esserci ulteriore potenziale, è però difficile dire quando sarà esaurito», così Spiri valuta la situazione del mercato. Le oche con il marchio weidegans.ch sono tutte commercializzate direttamente e come animale intero. «Su www.weidegans.ch si possono cercare le aziende associate e vedere quali hanno ancora oche a disposizione.» Anche la famiglia Glauser è fiduciosa di poter smerciare tutte le oche, anche se le loca in Svizzera – contrariamente alla Germania e all'Austria – non fa parte dei tipici arrostiti di Natale. Nei due Paesi vicini le oche sono molto apprezzate in novembre per la festa di San Martino.



Foto: Johanna Bossart

Ha parecchia esperienza con le oche e altro pollame: Esther Baumann dell'azienda. Wendelinhof.

40 anni di esperienza nella nicchia

L'allevamento di pollame da pascolo Wendelinhof a Niederwil AG è già da tempo uscito dalla fase pionieristica. I gestori hanno alle spalle quattro decenni di esperienza e dispongono di un'ampia offerta: oche, tacchini, anatre e faraone come pollame per Natale e polli venduti tutto l'anno macellati all'età di dieci, dodici settimane. L'allevamento di pollame rappresenta un importante ramo aziendale dell'azienda Gemma di 28 ettari che è anche associata a KAGfreiland. I pulcini di oca provengono dalla stessa azienda bio in Germania come quelli acquistati dalla famiglia Glauser. Anche qui i pulcini di appena un giorno sono giunti in azienda alla fine di giugno. «I paperi nella prima fase di vita hanno bisogno di calore che nel pollaio produciamo con lampade a luce rossa», spiega Esther Baumann che nell'azienda Wendelinhof si occupa del pollame, del negozio e dell'amministrazione. «Durante le prime due, tre settimane possono scegliere tra il pollaio e l'uscita all'aperto a dipendenza dell'esigenza di calore, in seguito sono condotte tutti i giorni al pascolo. La necessità di comunicare degli animali comporta però qualche piccola li-

mitazione: «Le oche, ma anche le faraone, sono molto chiassose. Per non disturbare troppo i vicini durante i fine settimana le conduciamo al pascolo solo a partire dalle 8.» Il cane dell'azienda aiuta a tenere a bada le 250 oche. Inoltre protegge il branco da animali selvatici come la volpe. In

questo modo nell'azienda Wendelinhof è possibile rinunciare almeno in parte al recinto elettrico altrimenti raccomandato per l'allevamento di oche.

Le anatre non devono ingrassare eccessivamente

Come mangime iniziale e complementare è stata composta, in collaborazione con il mulino,

una miscela speciale che Baumann e il capoazienda Lukas Vock impiegano anche per altre specie di pollame, come le anatre, che alla fine di ottobre giungeranno in azienda sotto forma di pulcini di un giorno. «Dobbiamo stare attenti che le anatre non ingrassino eccessivamente, perciò iniziamo più tardi a ingrassarle», spiega Baumann. «Inoltre a partire dalla fine di agosto inizieremo a stabulare tacchini e 150 faraone. I clienti apprezzano il fatto che i nostri animali sono regionali, bio e allevati all'aperto», osserva Baumann, che vende il pollame per le feste natalizie in parte tramite il negozio dell'azienda e in parte attraverso dei rivenditori.

Chiarire la questione della macellazione prima di iniziare

Presso l'azienda Wendelinhof gli animali sono macellati nel macello aziendale, il periodo più intenso è senz'altro il mese di dicembre. Il tema della macellazione è importante anche per l'associazione weidegans.ch, infatti, come spiega Spirig, i grandi macelli non sono attrezzati per il pollame acquatico. L'associazione è per-

L'associazione «weidegans.ch»

Nel 2013 i tre studenti dell'alta scuola HAFL Dominik Füglistaller, Patrick Walther e Benno Jungo hanno fondato l'associazione «weidegans.ch» nel quadro di un progetto. L'associazione offre ai propri membri un sostegno nell'allevamento e nello smercio di oche, si occupa dell'acquisto dei pulcini e della miscela nonché della vendita del mangime iniziale. Per le aziende bio che fanno parte dell'associazione il mangime è di produzione biologica. Nel 2014 gli animali sono stati acquistati in un'azienda bio in Germania. Alle oche viene conferito il marchio di qualità dell'associazione con il quale si dichiara che gli animali sono stati allevati secondo le direttive per la produzione dell'associazione stessa. Sul sito internet dell'associazione i consumatori possono informarsi sulla disponibilità delle oche. Per la costituzione è

stata da esempio l'associazione austriaca oche da pascolo (www.weidegans.at) la cui fondazione risale al 1992 e i cui membri attualmente allevano 25000 animali all'anno. Uno degli obiettivi a medio termine di weidegans.ch è l'ampliamento delle possibilità regionali di macello (le macellerie interessate possono rivolgersi all'associazione). L'associazione inoltre si occupa dell'ulteriore sviluppo delle linee guida per l'allevamento delle oche da pascolo e, in collaborazione con l'associazione di allevatori ZUN, dello sviluppo dell'allevamento dell'oca di Diepholz in Svizzera, in modo che i membri dell'associazione possano acquistare pulcini svizzeri.

Ulteriori informazioni, le direttive per la produzione e gli indirizzi di contatto sono contenuti nel sito internet www.weidegans.ch.

tanto tuttora alla ricerca di possibilità di macellare nelle diverse regioni. Katrin Carrel del servizio agricoltura biologica presso la scuola Strickhof raccomanda ai produttori bio di informarsi in merito alla macellazione prima di acquistare oche da pascolo. La famiglia Glauser ha la possibilità di far macellare le proprie oche, che a quel momento presenteranno un peso variante da 3,5 a 4,5 chili, a Heimisbach, distante una quarantina di chilometri.

Dopo la macellazione la famiglia Glauser trarrà un primo bilancio sull'allevamento e la commercializzazione. L'ampliamento dell'allevamento di oche sulla superficie del vivaio di 5,5 ettari sarebbe senz'altro possibile, anche se non tutte le particelle sono adatte all'allevamento di oche – là dove si trovano gli alberi a basso fusto gli animali mangerebbero le foglie. Un fattore limitante è la superficie attualmente disponibile della stalla, un vecchio ripostiglio altrimenti inutilizzato. «La costruzione di un pollaio più grande, che deve essere anche a prova di volpe e martora, va ben ponderata, essendo legata a notevoli investimenti», spiega Glauser.

Il regolare trasferimento su una nuova particella con una superficie di pascolo fresca raccomandata dall'associazione si è rivelato un'operazione che richiede parecchio lavoro ma che è senz'altro realizzabile. In tal modo il pascolo rimane pulito e si impedisce la crescita irregolare

Alcune condizioni quadro per l'allevamento al pascolo

- Le oche da pascolo sono molto adatte per l'allevamento estensivo, per esempio nei frutteti.
- Spazio necessario secondo le direttive Bio Suisse: almeno 4 m² superficie di pascolo/kg PV; al massimo 20 kg PV/m² superficie del pollaio; grandezza massima del branco 250 oche/unità di pollaio.
- Spazio necessario secondo le direttive per la produzione di weidegans.ch: al massimo 100 animali /ha di pascolo, in caso di scarsa crescita dell'erba 60 animali/ha pascolo; a partire dall'ottava settimana di vita al massimo 3 animali/m² rispettivamente 20 kg PV/m² superficie del pollaio.
- Durante le prime settimane è necessario mangime iniziale speciale.
- Giusta l'Ordinanza svizzera per la protezione degli animali gli stessi devono avere la possibilità di nuotare. A seconda dell'ubicazione del pascolo e della frequenza del cambio di particella il trasporto dell'acqua può rivelarsi un grande impegno.
- I giovani animali all'inizio necessitano di calore, le temperature possono essere ridotte man mano. L'associazione weidegans.ch raccomanda una temperatura iniziale di 26°C nel pollaio e di 32°C sotto una fonte di calore.
- Misure per la protezione da animali selvatici: pollaio a prova di volpe e di martora, uso di recinti elettrici; per proteggere i pulcini da uccelli predatori eventualmente stendere delle reti.
- Prima di acquistare oche da pascolo si raccomanda di chiarire le possibilità di macellare.

tre

dell'erba. Oltre al recinto elettrico occorre spostare anche l'abbeveratoio, il contenitore dell'acqua e la vasca. Quest'ultima offre alle oche la possibilità di nuotare, un presupposto per l'allevamento rispettoso delle oche. Meno impegnativo è il sistema adottato dall'azienda Wendelinhof, dove le oche hanno a disposizione un ampio pascolo con uno stagno. «Più tardi ci sposteremo su un'altra grande superficie

inerbita. È un sistema che funziona bene da anni», osserva Baumann.

Pur essendo i sistemi di allevamento diversi fra loro, gli allevatori hanno in comune l'entusiasmo. Con il loro modo simpatico le oche riescono rapidamente a conquistare chiunque. Theresa Rebholz

www.biobaumschule.ch

www.wendelinhof.ch



Foto: Johanna Bosart

Avanti in fila indiana.



La corporazione regionale "Regione Valposchiavo" vuole fare delle Valposchiavo una valle bio nella quale l'intera creazione di valore punta sul biologico.

Valposchiavo intende diventare una valle bio

Nessun'altra regione presenta un numero tanto elevato di aziende bio come la Valposchiavo, che infatti intende sfruttare tale vantaggio e coinvolgere anche il turismo e il commercio. La corporazione regionale "Regione Valposchiavo" a questo scopo si è posta un obiettivo ambizioso: far certificare la valle come valle bio.

La Valposchiavo - o Puschlav come la chiamano gli svizzero-tedeschi - diventerà una valle completamente biologica. Cassiano Luminati, presidente della «Regione Valposchiavo», una corporazione regionale di diritto pubblico che ha il compito di rafforzare l'economia poschiavina, è la forza motrice che sta dietro al progetto. Il suo obiettivo è che tutte le aziende agricole della valle siano gestite in regime biologico e che anche l'intera catena di creazione di valore punti sul biologico.

Produzione genuina, trasformazione e smercio nella regione

Già oggi la Valposchiavo non è molto lontana da questi obiettivi. Dalle informazioni ottenute dall'ufficio per l'agricoltura del Canton Grigioni emerge che in Valposchiavo 81 delle 91 aziende agricole con più dello 0.25 unità standard di manodopera lavorano secondo le direttive bio. «Una tale densità di aziende bio è rara in Svizzera ma anche a livello globale», osserva il direttore di Bio Grischun Andi Schmid. Thomas Compagnoni, contadino Gemma di San Carlo racconta: «Nel 2012 abbiamo inaugurato il caseificio bio Valposchiavo. Si tratta di una cooperativa

casearia che appartiene a noi biocontadini.» Il formaggio bio poschiavino è in vendita presso grandi e piccoli commercianti al dettaglio nella regione ed è molto apprezzato. Numerosi biocontadini della Valposchiavo praticano anche la vendita diretta. Oltre a latticini e carne l'offerta regionale include anche erbe di montagna.

Visione: biocertificazione per una valle intera

Luminati vorrebbe far certificare con la Gemma l'intera Valposchiavo. Il direttore di Bio Suisse Daniel Bärtschi spiega però: «Appoggiamo l'idea ma Bio Suisse non offre un marchio bio regionale.» La Gemma potrebbe essere rilasciata solo a singole aziende bio, rispettivamente a singoli prodotti bio. Luminati ne è un po' deluso. Vorrebbe discutere la certificazione regionale e creare un apposito marchio.

Non ovunque nella Valposchiavo tutto fila liscio come per il latte bio. Nessun mulino della valle infatti è disposto a lavorare ulteriormente i cereali bio poschiavini e un solo panettiere del luogo recentemente ha mostrato un certo interesse a produrre un pane bio. Manca anche un pastificio disposto a passare al biologico. E dire che si potrebbero senz'altro fare

buoni affari con le specialità poschiavine come i pizzoccheri a base di farina di grano saraceno o il pane «brasciadella» prodotto con cereali bio della regione. I cereali bio poschiavini invece lasciano la valle per essere trasformati altrove in prodotti bio. Nella valle va così persa la creazione di valore.

Prodotti regionali non provengono da produttori regionali

Tobias Cramer, che alleva fino a 90 vacche madri in una comunità aziendale a San Carlo, vende il 99 per cento dei suoi animali bio all'infuori della valle. «Singoli ristoranti della regione acquistano ogni tanto un animale Bioweidebeef», spiega. «Affinché la creazione di valore rimanga nella valle sarebbe necessario che partecipassero anche i macellai e i ristoranti». È infatti assurdo che i ristoranti offrano specialità poschiavine che però non provengono da produttori della regione, osserva Cramer.

Scarsa considerazione dei settori a valle

Michele Branchi di Brusio, l'unico macellaio bio certificato nella valle, conosce il dilemma. «Gli alberghi e i ristoranti si in-

teressano spesso solo al prezzo e non alla qualità», dice per esperienza. È difficile vendere un'intero animale come bio. Solo pochi sono disposti a pagare un maggior prezzo per carne macinata o lesso bio.

I punti deboli stanno nella catena di trasformazione, il presidente della «Regione Valposchiavo» ne è consapevole e uno studio giunge alla stessa conclusione. Luminati perciò intende iniziare proprio da lì: «Vogliamo convincere i ristoratori a inserire nella carta prodotti regionali e le aziende a trasformare prodotti locali.» Con i soldi dell'Ufficio federale dell'agricoltura che promuove progetti per lo sviluppo regionale, Luminati intende anche investire in un punto di distribuzione principale per prodotti bio e in nuovi canali di smercio. In avvenire il minibar del Bernina Express avrà nell'assortimento specialità bio regionali.

A lungo termine la gente deve essere convinta del biologico

Con l'ampliamento delle possibilità di smercio si intende indurre altre aziende a puntare sul biologico. Oltre all'incentivo di un buon smercio Luminati spera però anche che con una certa pressione so-

ciale si possano avere più prodotti bio nella catena di creazione di valore. Fra i biocontadini poschiavini si sentono però anche voci critiche. Alcuni dubitano che si possa trovare un numero sufficiente di aziende disposte a impegnarsi con la necessaria convinzione per un simile progetto.

Andi Schmid, direttore di Bio Grischun, ritiene estremamente innovativo il fatto che la «Regione Valposchiavo» si impegni a favore del progetto «Valposchiavo valle bio». Infatti: «Un tale slancio solitamente proviene dal movimento bio.» L'identificazione della Valposchiavo con il biologico è pienamente in linea con il movimento bio. Ogni settore purtroppo guarda spesso solo ai propri interessi. Schmid è convinto che la collaborazione intersettoriale in definitiva vada a vantaggio di tutti e rappresenti un'ispirazione esemplare anche per le altre regioni.

Per un successo duraturo di un simile progetto è importante che la «valle bio Valposchiavo» si impegni a favore dello sviluppo sostenibile e che le aziende a lungo termine lo appoggino. Daniel Bärtschi, direttore di Bio Suisse osserva: «Probabilmente non è realistico che il 100 per

cento dei contadini produca in regime biologico.» La conversione di determinate colture perenni infatti è difficile, lo ha potuto constatare sul posto. Bärtschi fa notare che la conversione deve sempre essere volontaria. Ciononostante i risultati raggiunti nella valle sono impressionanti e dimostrano che bio debba essere preso sul serio anche a livello politico.

Diffusione ad ampio raggio

Luminati sa che ci sono numerosi gruppi interessati. Infatti è in contatto con l'associazione regionale dei contadini, con Bio Grischun, i Comuni, l'ente turistico Valposchiavo, le organizzazioni professionali, la ferrovia retica e altri partner. «È una questione molto complessa. Oltre all'agricoltura concerne anche l'industria, il turismo, la pianificazione del territorio, il traffico e la politica», spiega Luminati. È convinto che la «valle bio Valposchiavo» sia unica e che il suo impatto possa addirittura varcare le frontiere della Svizzera. Intende presentare il progetto all'Expo 2015 a Milano. Prima però lo vuole inoltrare per il «Grand Prix Bio Suisse». Non resta che attendere.

Petra Schwinghammer

Valori genetici razza bruna: rinuncia alla mera produzione

Razza bruna svizzera ha rivisto gli indici totali economici. Le pure caratteristiche di produzione diventano meno importanti – a favore delle caratteristiche come fertilità, numero di cellule, arti e persistenza.

Razza bruna svizzera ha rivisto l'indice totale economico (ITE) per quanto riguarda la razza bruna. Inoltre è stato creato per la prima volta un ITE proprio per la razza bruna originale (BO). Tutto questo con l'obiettivo di dare maggiore visibilità ai caratteri funzionali dei tori e di dare invece minor peso alla produttività. Con il 15 per cento per RB e il 14 per cento per BO viene attribuita particolare importanza alla fertilità.

Per l'ITE della Bruna originale non sono considerate solo la produttività lattiera e i caratteri funzionali bensì anche l'attitudine all'ingrasso. La carnosità, l'aumento netto dei vitelli e degli animali da ingrasso contribuiscono all'ITE nella misura del 20 per cento.

Per contrastare la tendenza della selezione verso animali sempre più grossi e

pesanti, nel nuovo ITE delle due razze non viene più considerato il formato. Conformemente alla produzione di latte e carne basata sulla superficie inerbita, per la razza bruna – ma non per BO – è stato introdotto un nuovo «valore genetico pastura» (VGP) nel quale sono maggiormente ponderate le caratteristiche importanti per i buoni animali da pascolo: la fertilità e il numero di cellule acquisiscono maggiore importanza mentre il tenore di proteine ha una ponderazione inferiore rispetto all'ITE. Il peso corporeo, un indice costituito dai valori genetici per l'altezza al sacro, profondità corporea e lunghezza del bacino viene valutato negativamente nel VGP, infatti le vacche più piccole e più compatte valorizzano meglio il foraggio grezzo e sono più efficienti nella produzione lattiera. Questo carattere viene pon-

derato con il 10 per cento.

Dato che finora i criteri principali per la razza bruna per il rilascio del marchio trifoglio erano il VGE e il numero di cellule NC per i tori IA è stato ora necessario stabilire nuovi criteri: a partire dalla nuova valutazione dei valori genetici nell'agosto 2014 i tori di razza bruna con un VF > 100, un ITE > 100 e un NC numero cellule > 95 ottengono il trifoglio.

Per i tori BO valgono i valori VF > 95, ITE > 100 e NC numero cellule > 95. Per BO il limite del VF è inferiore rispetto a RB visto che la base per BO è nettamente superiore rispetto a RB. I criteri per il rilascio del trifoglio valgono per l'anno in corso; a partire dall'anno prossimo saranno esaminati più attentamente e se necessario adeguati.

Anet Spengler Feff, FiBL

Buone prospettive per animali allevati al pascolo con marchio

L'anno scorso sono stati commercializzati circa 12'000 animali da ingrasso, la maggior parte nel canale Bio Weide-Beef o Natura-Beef. Negli scorsi anni la domanda è stata buona per entrambi i programmi e anche quest'anno le macellazioni sono aumentate. Per quanto riguarda invece gli animali da ingrasso Gemma senza marchio supplementare le cifre sono in leggero calo.

La domanda di animali da ingrasso allevati al pascolo negli scorsi anni è aumentata costantemente. Presso Migros addirittura tanto rapidamente che è stato difficile reperire un numero sufficiente di animali. Il regolare scambio di idee degli operatori del mercato sulla situazione promette una crescita adeguata alla domanda ed è un buon esempio di relazioni commerciali eque nella pratica.

La domanda di Bio-Weide Beef non si ferma

Remo Ackermann della Federazione delle cooperative Migros è fiducioso per quanto riguarda gli attuali quantitativi previsti, una difficoltà tuttavia è il coordinamento di domanda e offerta. L'offerta nel terzo trimestre è sensibilmente inferiore alla domanda delle filiali Migros. «Ci rendiamo conto che numerosi produttori vorrebbero condurre gli animali all'alpeggio, coloro che ne hanno la possibilità tuttavia dovrebbero assolutamente cercare di pianificare la produzione in modo da

poter fornire animali pronti per la macellazione nei mesi estivi. A questo scopo abbiamo introdotto un incentivo, infatti quest'anno abbiamo aumentato il contributo bio a fr. 1.- nel terzo trimestre. Assieme al supplemento per pascolo di fr. 1.60 il contadino in tal modo ottiene un buon prezzo.»

Christoph Bamert gestisce un'azienda in affitto a Svitto dove alleva anche pecore. Ha acquistato le prime rimonte BWB solo un anno e mezzo fa. Per lui è stato positivo il fatto di non dover attuare giganteschi investimenti. «Funziona molto bene, anche per quanto riguarda il foraggiamento, nonostante il fatto che la stalla non sia stata concepita per bovini.» Grazie alla genetica adatta è soddisfatto della carnosità. «La valutazione del grado di ingrassamento rappresenta però ancora una sfida.»

Anche Vacca Madre Svizzera cerca produttori

Nel 2013 sono finiti nel canale Natura-Beef-Bio circa 6000 animali Gemma. Sono venduti presso Coop o commercializzati direttamente. Il supplemento bio di 30 centesimi che si aggiunge al maggior prezzo per Natura-Beef di fr. 2.30 rimane fisso tutto l'anno. A questo prezzo sono acquistati tutti gli animali, anche se a causa della stagionalità in maggio e giugno non tutti gli animali bio possono essere venduti come tali. «Vacca Madre Svizzera cerca nuovi produttori – naturalmente anche produttori bio», dice Urs Vogt, direttore di Vacca Madre Svizzera. «L'obiettivo di Vacca Madre Svizzera è una situazione del mercato equilibrata e nel contempo bisogna riuscire a aumentare i quantitativi di anno in anno.»

Il produttore Natura-Beef Jakob Brüttsch alleva 60 vacche madri nel Canton Sciaffusa. Partecipa inoltre al programma BWB. Lo smercio è buono in entrambi i canali. Si rammarica però della situazione concorrenziale che si è venuta a creare tra i due programmi. «L'energia

investita in pubblicità andrebbe utilizzata piuttosto per ancorare maggiormente la produzione estensiva di carne nella politica. Con la recente modifica della politica agricola infatti la produzione estensiva di bovini risulta svantaggiata. Con i contributi per gli animali che consumano foraggio grezzo si è perso uno strumento importante che compensava in parte gli svantaggi in termini di costi rispetto all'ingrasso intensivo con cereali», spiega Brüttsch.

Cercasi rimonte

«Pur non essendo facile l'attuale situazione nemmeno nel settore del latte bio e dell'ingrasso di vitelli, il reperimento di rimonte qualitativamente adatte per il programma BWB rimane difficoltoso», osserva Franz Steiner di Probeef. Anche il commerciante Linus Silvestri conosce la situazione: «Promuoviamo la professionalizzazione nella produzione di rimonte da ingrasso bio con misure mirate. L'offerta da noi sta aumentando in modo molto soddisfacente, rispetto all'anno scorso abbiamo registrato una crescita del 30 per cento circa.» Nella regione di montagna le rimonte da ingrasso rappresentano un'interessante alternativa per gli allevatori di vacche madri che faticano a raggiungere il grado di ingrassamento degli animali da macello o che allevano le rimonte senza mangimi concentrati. Anche per le aziende lattiere si tratta di un'interessante possibilità di smercio oltre all'allevamento tradizionale. «Le rimonte da ingrasso ottenute da incrocio commerciale sono molto apprezzate dai nostri clienti», conclude Silvestri. Nel primo e nel secondo trimestre i prezzi per i vitelli in genere sono bassi, la produzione di rimonte bio potrebbe pertanto essere un'interessante alternativa anche per gli ingrassatori di vitelli. Quest'anno i prezzi indicativi per rimonte da ingrasso bio da metà marzo sono superiori di 40 centesimi rispetto al prezzo dell'anno scorso.

Michèle Hürner



Foto: Marion Nitsch

Per ottenere un maggior numero di animali da macello durante la stagione dell'alpeggio, Migros nel terzo trimestre aumenta il supplemento bio a un franco.

L'equità è sulla buona via – anche per latte e carne?

La maggior parte dei produttori e degli acquirenti è soddisfatta dei rispettivi partner commerciali. Per quanto riguarda il mercato del latte e della carne sono però necessari miglioramenti. È il risultato della seconda vasta indagine sull'equità condotta da Bio Suisse.

Bio Suisse nel corso dei mesi di aprile e maggio ha condotto un sondaggio con l'obiettivo di scoprire qual è la situazione per quanto riguarda l'equità e la soddisfazione nel commercio di prodotti Gemma. Il sondaggio era rivolto ai produttori e ai licenziatari di Bio Suisse che acquistano la merce almeno in parte direttamente da produttori (mulini, grossisti, caseifici, ecc.). Ha partecipato circa il 17 per cento dei produttori interpellati (576) e l'11 per cento dei licenziatari (88).

I partecipanti hanno indicato come rami aziendali economicamente importanti soprattutto la carne bovina e il latte, seguiti da cereali panificabili e uova. Tre quarti di tutte le aziende dispongono di diversi rami aziendali di rilevanza economica.

Soddisfazione buona, necessità di intervenire sui prezzi

Come già nel 2012 anche quest'anno oltre il 60 per cento dei produttori e dei licenziatari è soddisfatto dei rispettivi partner commerciali. Uno scarso 20 per cento delle aziende invece è piuttosto insoddisfatto o molto insoddisfatto, ciò che corrisponde all'incirca ai valori del 2012.

Quest'anno è inoltre stato analizzato in quali ambiti le linee guida del «Codice

di condotta relativo al commercio di prodotti Gemma» del 2012 sono già state realizzate e dove si impongono miglioramenti. La collaborazione per quanto riguarda la cultura del dialogo, il lungo periodo e la cura dei contatti sembra funzionare in quasi tutte le relazioni commerciali. Una notevole parte dei partner commerciali, dal 20 al 50 per cento, invece non concorda in precedenza come comportarsi in caso di problemi di qualità o di perdite del raccolto o quali misure adottare insieme per assicurare la qualità.

Le lacune più evidenti nella realizzazione riguardano però la formazione dei prezzi e i prezzi dei prodotti. Circa il 20 per cento dei produttori ha stimato che i prezzi versati non coprono i costi di produzione.

Con il nuovo sondaggio quest'anno è stato possibile determinare in modo più preciso le differenze tra i settori. È emerso che un numero superiore alla media di produttori di latte ritiene che i prezzi non coprano i costi di produzione. Le tensioni sul mercato del latte in aprile e maggio si rispecchiano quindi anche nei risultati dell'indagine. I produttori di latte hanno inoltre indicato di non essere o di essere solo in parte soddisfatti delle loro relazioni commerciali. Anche il 20 per cento dei produttori di bovini è della stessa opinione.

Mentre il settore dei suini e del pollame è quasi pienamente soddisfatto degli acquirenti e dei fornitori, i produttori di altri tipi di carne (p. es. vitello, agnello, pecora) ha indicato di non essere soddisfatto di un quarto delle relazioni commerciali o di esserlo solo in parte.

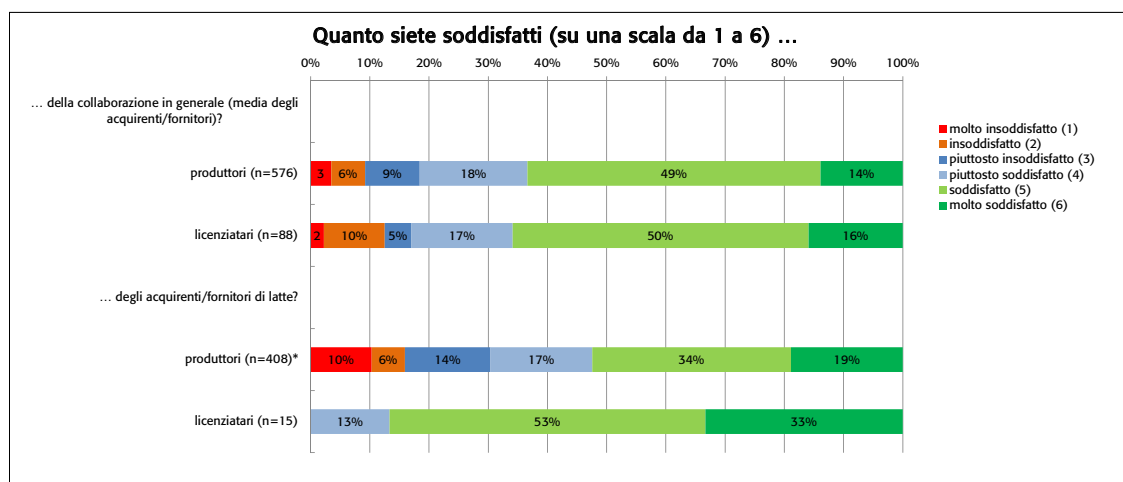
Venditori diretti più soddisfatti

Oltre la metà dei produttori è anche impegnata nella vendita diretta ai consumatori finali. Queste relazioni sono le più soddisfacenti per i produttori. Alcuni fra loro hanno proposto di promuovere strutture regionali e la vendita diretta, per esempio con macellerie regionali, negozi bio o macelli mobili.

Dai risultati emerge che l'equità nei rapporti con gli acquirenti è essenzialmente molto marcata. Anche per quanto riguarda il mercato del latte e della carne la maggior parte degli operatori è sì soddisfatta dei partner commerciali ma ritiene che siano assolutamente necessari miglioramenti. Nei prossimi mesi i risultati del sondaggio saranno discussi e interpretati in occasione di colloqui settoriali.

Clémence Salomé, Jörg Schumacher, Bio Suisse

Trovate altri risultati di indagini sul sito www.bio-suisse.ch



Le importazioni variano a dipendenza del prodotto

La scorsa primavera sono state presentate le cifre relative allo smercio e al fatturato conseguito con prodotti Gemma nel 2013. È pertanto ora possibile esprimersi in merito allo sviluppo nel settore delle importazioni. Le differenze tra i vari gruppi di prodotti sono notevoli.



Foto: Coop

Dal 2012 al 2013 il fatturato conseguito con prodotti Gemma è aumentato del 12,5 per cento a oltre due miliardi di franchi. È difficile dire quanto le importazioni abbiano contribuito alla crescita del fatturato. «Registriamo tutte le partite importate», spiega Gabriela Straub, responsabile del settore importazione presso Bio Suisse. «È però difficile rilasciare una dichiarazione globale sulle cifre d'affari delle importazioni perché rileviamo solo i quantitativi ma non il valore. I diversi tipi di prodotti pertanto non sono paragonabili fra loro perché fa una grande differenza se si importa per esempio una tonnellata di cereali in più o una tonnellata di pepe nero in più.» Lo sviluppo delle quantità importate varia parecchio da prodotto a prodotto. «Per quanto riguarda le uova per esempio, oltre alla produzione indigena dal 2012 al 2013 è fortemente accresciuta anche la quantità importata mentre per esempio la quantità di cereali è leggermente diminuita». Per determinati prodotti la quantità importata varia fortemente da anno in anno. «Mentre nel 2012 non sono state importate patate, nel 2013, a causa della scarsa produzione indigena, ne sono state importate oltre 700 tonnellate.»

Importato il 3% di carne e il 76% di cereali panificabili

Magdalena Blonkiewicz, responsabile della gestione dei prodotti presso Bio Suisse, ha calcolato i quantitativi importati nel 2012 di singole categorie di prodotti. Per quanto riguarda la carne e il latte la produzione indigena è elevata, si tratta del 97 per cento circa. Di queste categorie sono importate solo singole specialità, per esempio prodotti la cui origine è protetta. Anche la produzione di uova pari al 93 per cento è elevata, quella della verdura si situa complessivamente attorno al 78 per cento. Preoccupa invece l'approvvigionamento indigeno di cereali, Blonkiewicz ha calcolato un valore pari al 24 per cento. Nel 2012 la produzione indi-

gena ha potuto essere ampliata, il potenziale tuttavia è lungi dall'essere esaurito. La produzione indigena di frutta corrisponde a circa un quarto. In questo caso la statistica è influenzata soprattutto dai frutti esotici come le banane e gli agrumi che inoltre sono spesso importati sotto forma di succhi. La produzione indigena di frutta a granella è invece pari a oltre il 90 per cento.

Per determinati gruppi di prodotti come il caffè, il tè o il cacao non esiste produzione indigena mentre la percentuale di noci, grassi vegetali o zucchero indigeni è pressoché nulla.

Presso Coop la parte importata è pari al 30-40 per cento

Bio Suisse non analizza come questi quantitativi influiscono sul valore delle percentuali importate. Il lavoro sarebbe eccessivo e inoltre si porrebbe la questione delle definizioni.

Interpellata in merito, Coop risponde che il calcolo del valore delle importazioni è molto dispendioso. Infatti occorre calcolare o stimare la parte degli ingredienti importati in base alla creazione di valore di tutti i prodotti trasformati. Alcuni anni fa Coop a questo proposito ha eseguito un'analisi, dalla quale è risultata una quota di valore della merce importata pari a circa il 60 per cento. «Presumiamo che questa percentuale negli scorsi anni sia rimasta invariata» osserva la portavoce di Coop Denise Stalder. L'assortimento infatti non ha subito grandi modifiche. Coop stima che la quota di valore della merce importata si aggiri attorno al 30-40 per cento.

Markus Spuhler

Presso Coop la quota di valore della merce importata per quanto riguarda i prodotti bio trasformati è di circa il 60 per cento. A questo valore contribuisce tra l'altro la scarsa disponibilità di cereali indigeni.

Bio parziale o integrale – la Gemma offre un margine

Ai ristoratori che vogliono impiegare prodotti Gemma e altri alimenti bio in cucina e nel ristorante, Bio Suisse propone diversi modelli. In questo modo l'impegno per la sostenibilità può essere certificato e grazie alla Gemma può essere comunicato ai clienti.

Per la cucina interamente biologica esiste il modello Bio Suisse «Cucina Gemma». Un ristorante che adotta questo modello può fare pubblicità con la Gemma e diventa licenziatario di Bio Suisse. Questo modello offre una credibilità molto elevata ai clienti perché garantisce che per la preparazione delle pietanze sono impiegate esclusivamente materie prime provenienti da produzione biologica controllata, il 50 per cento delle quali di qualità Gemma. «Questa regolamentazione permette ai cuochi bio convinti una certa flessibilità», spiega Valérie Monnin, responsabile della gastronomia presso

Bio Suisse. L'impiego di materie prime non biologiche è possibile solo eccezionalmente. Non tutte le bevande devono per esempio essere offerte in qualità Gemma o bio. Solo la carne deve essere Gemma al cento per cento. «Per quanto riguarda la carne desideriamo sottolineare chiaramente gli elevati requisiti etici di Bio Suisse e promuoverne la vendita», dichiara Monnin. Per i gastronomi questo modello viene a costare 300 franchi di tasse di licenza all'anno o una tassa pari allo 0,2 per cento del valore d'acquisto dei prodotti Gemma e inoltre viene eseguito ogni anno un controllo bio.

Corsi con cuochi bio per gastronomi interessati

Per i gastronomi interessati e coloro che vogliono diventarlo, Bio Suisse propone un workshop con il rinomato cuoco Freddy Christandl, che avrà luogo lunedì 20 ottobre 2014 a Alberswil LU. Il programma prevede una visita all'azienda Gemma Burgrain e informazioni relative all'uso di prodotti Gemma, per esempio per quanto riguarda il reperimento, la trasformazione e la composizione delle pietanze. Valérie Monnin fornisce ulteriori informazioni. (vedi riquadro in basso). psh

Punto di contatto per ristoranti

Punto di contatto per ristoranti
Coloro che nella gastronomia desiderano puntare sulla Gemma possono ottenere informazioni dettagliate presso
Bio Suisse
Valérie Monnin
responsabile gastronomia
tel. 061 204 66 40 o e-mail
valerie-monnin@bio-suisse.ch.

I produttori Gemma che forniscono i propri prodotti a ristoranti possono comunicarlo a Bio Suisse.
Per informazione: la ristorazione in azienda non rientra in questi modelli bensì è considerata vendita diretta.



Valérie Monnin

Dichiarare solo singole materie prime Gemma sulla carta delle vivande

Per coloro che preferiscono puntare solo in parte e in modo non vincolato sui prodotti Gemma nel proprio ristorante, Bio Suisse ha introdotto il modello «Cucina con prodotti Gemma». In questo caso è possibile impiegare a piacimento singole materie prime di qualità Gemma che possono essere dichiarate con la Gemma sulla carta delle vivande. «Con questo modello intendiamo abbassare la soglia psicologica per l'uso di prodotti Gemma nei ristoranti», osserva Valérie Monnin. Il modello «Cucina con prodotti Gemma» è molto semplice: Bio Suisse stipula un contratto per l'uso del marchio con l'esercizio di ristorazione, non hanno luogo altri controlli salvo quella dell'ispettorato delle derrate alimentari. Le tasse ammontano a 300 franchi all'anno fino ad un valore d'acquisto di prodotti Gemma pari a 150 000 franchi. Questo modello è pertanto adatto per coloro che vogliono iniziare e per cuochi Gemma a tempo parziale.

Cucina bio accanto alla cucina tradizionale

Un terzo modello è la «Cucina con componenti Gemma». «Questo modello è adatto solo per casi molto specifici», spiega Monnin. Accanto ai piatti essenzialmente tradizionali può essere offerto un

menu e/o una componente interamente di qualità Gemma, per esempio purea di patate Gemma. Occorre però osservare che tutte le materie prime utilizzate per preparare questa pietanza o questa componente sia di qualità Gemma, dall'olio per arrostiti fino alle spezie. «Per i cuochi è molto impegnativo. Per ridurre il rischio di confusione per esempio nel ristorante non possono essere presenti contemporaneamente carote bio e carote convenzionali».

Petra Schwinghammer



Foto: Bio Suisse

La Gemma sulla carta delle vivande è sinonimo di credibilità e di massima qualità bio.

Termine di ricorso per la messa in vigore scade a fine settembre

All'inizio del 2015 entreranno in vigore le modifiche delle direttive Bio Suisse decise quest'anno. Si tratta di modifiche nelle parti II (direttive per la produzione vegetale e per l'allevamento in Svizzera), III (direttive per la trasformazione e il commercio) e V (direttive per l'importazione). Sul sito <http://www.bio-suisse.ch/de/inkraftsetzungen.php> si possono trovare tutte le informazioni importanti. Le organizzazioni associate a Bio Suisse possono interporre ricorso contro tali modifiche entro il 30 settembre. spu

Gli alimenti bio contengono più antiossidanti

Le piante coltivate in regime biologico e i loro prodotti trasformati contengono fino al 60 per cento in più di preziosi antiossidanti rispetto a quelle convenzionali. Lo ha scoperto un gruppo internazionale di esperti sotto la guida dell'Università di Newcastle GB. Allo studio ha partecipato anche il FiBL con il direttore Urs Niggli. Esaminando 343 studi il gruppo di ricercatori ha osservato che con il passaggio a un'alimentazione con frutta, verdura e cereali biologici sarebbero messi a disposizione tanti ossidanti supplementari quanti ne conterebbero una o due porzioni supplementari di frutta e verdura al giorno. Un gran numero di ricerche associa gli antiossidanti a un minor rischio di determinati tumori e malattie croniche. Nei prodotti biologici la concentrazione di metalli pesanti è inoltre risultata inferiore rispetto ai prodotti convenzionali. spu

Sono ora ottenibili i nomi di dominio terminanti con «.bio»

Su internet sono ora possibili i nomi di dominio che terminano con «.bio». Ciò permette da un lato di scegliere nomi brevi altrimenti già occupati, e dall'altro lato rende possibile una chiara immagine come impresa o organizzazione che opera nel settore del biologico. I nomi di dominio possono essere registrati su www.myfarm.bio, www.myproduce.bio o www.register.bio. spu

Previsto un grande raccolto di frutta a granello

In base alla valutazione del raccolto di Bio Suisse quest'anno si prevede di raccogliere 4097 tonnellate di mele e 774 tonnellate di pere. Si tratta di un grande quantitativo ma, secondo Benedikt Domeyer, manager dei prodotti frutta e verdura presso Bio Suisse, probabilmente smerciabile. Per le pere non dovrebbero esserci problemi visto che sono molto richieste. Per quanto riguarda le mele sono decisive le vendite in autunno e lo stoccaggio. Lo smercio delle varietà precoci ha avuto un buon avvio grazie alle temperature piuttosto basse. «Viste le ottime rese i produttori dovrebbero stare attenti a immagazzinare solo prodotti di qualità ineccepibile», raccomanda Domeyer. «Per impedire perdite sia ai produttori che ai magazzini le eventuali eccedenze vanno lavorate assolutamente prima dello stoccaggio. Per promuovere la vendita conviene inoltre offrire frutta di qualità top.» I rappresentanti dei produttori e gli acquirenti si sono accordati su prezzi stabili rispetto all'anno scorso e anche i prezzi delle azioni rientrano nella norma. spu

Gravissimi danni causati da drosophila suzukii

Quest'anno gli impianti di frutta a nocciolo e di bacche hanno subito gravi danni causati dal moscerino dell'aceto (*drosophila suzukii*). Andreas Häseli, consulente in materia di frutta presso il FiBL parla addirittura di una catastrofe. «Le ciliegie tardive in parte non hanno nemmeno potuto essere raccolte a causa della forte infestazione.» Anche i produttori di mirtilli e prugne lamentano gravi danni. «È tuttora incerto quanto sarà colpita la viticoltura, dipenderà sicuramente anche dalle varietà.» Come motivo per la forte infestazione che ha avuto luogo quest'anno Häseli indica l'inverno mite. Inoltre i mesi di maggio e giugno secchi hanno probabilmente favorito lo sviluppo della popolazione. L'efficacia delle misure di lotta raccomandate come la cattura massiccia e l'igiene dei campi in questo caso di forte infestazione è limitata. «A lungo termine sarà necessario montare reti a maglie fitte contro gli insetti prima della raccolta», osserva Häseli. «Questa misura tuttavia rende le colture molto più costose.» L'Ufficio federale dell'agricoltura permette i trattamenti con insetticidi bio come piretro o Spinosad per uscire da questa situazione di emergenza, la loro efficacia tuttavia è limitata. spu

Fidelio-Biofreiland paga 5 cts/kg PM per vacche con le corna

La Fidelio-Biofreiland AG sostiene le aziende bio con la Gemma integrale che tengono vacche con le corna. A partire dal 15 agosto l'organizzazione per la commercializzazione di bestiame bio oltre al prezzo attuale versa fino a nuovo avviso un supplemento di 5 cts/kg peso morto per le vacche Gemma con le corna. Lo scrive il presidente di Fidelio Armin Capaul in un comunicato. Affinché le vacche possano essere registrate con le corna occorre annunciarle per la macellazione per posta o per e-mail assieme ad una foto della testa dell'animale con le corna e alla marca auricolare ben visibile, spiega Capaul. Il numero della marca auricolare sarà confrontato con il numero dello scontrino di pesa. Fidelio è la più vecchia impresa biocertificata che commercia bestiame. spu



Cambio della guardia

Il grafico e impaginatore di lunga data Daniel Gorba va in pensione. Il compositore tipografico è stato responsabile dell'impaginazione e della grafica di bioattualità sin dal 2001. La redazione e l'editore di bioattualità lo ringraziano per il suo impegno e gli presentano i migliori auguri per l'avvenire. Gli succede Simone Bissig. Ha un diploma di progettista grafico ed è illustratrice. La presente edizione è stata in gran parte impaginata da lei. spu

Trionfo di madre e figlia nel concorso della stima di bioattualità

In occasione della giornata della campicoltura, Helga Steiger, sua madre Rita Steiger e Christa Reinhard si sono avvicinate di più alla resa di colza. Ognuna vince un buono per sementi.

In occasione della giornata della campicoltura, che si è tenuta il 12 giugno a Münsingen BE, bioattualità aveva proposto un concorso. Si trattava di stimare la resa per ara di colza della varietà Sherlock di una particella sperimentale. Con 16,1 chili è purtroppo stata nettamente inferiore alla media di 23,35 chili per ara. Sono state tre donne ad avvicinarsi maggiormente alla cifra. Al primo posto si è piazzata Helga Steiger con 16 chili seguita da Christa Reinhard con 25,8 chili e il terzo posto è stato occupato da Rita Steiger – la madre di Helga ha tramandato alla figlia il proprio talento – con 15,5 chili. Ognuna vince un buono per sementi del valore di 300 franchi sponsorizzato dalle ditte Sati-va, Mühle Rytz e OH-Samen.

Le particelle di colza nell'azienda Sch-

wand sono state parte di un esperimento varietale di Biofarm, Agroscope e il servizio di consulenza del Canton Giura che prevedeva particelle sparse in tutta la Svizzera. Altrove Sherlock ha convinto maggiormente con rese fino a 28 chili a Tobel TG. A Schwand la miglior resa è stata raggiunta dalla varietà Sammy con 31,2 chili. Il risultato conferma il fatto che non tutte le varietà sono ugualmente adatte per tutti i luoghi. Complessivamente il 2014 è stato un ottimo anno per la colza 2014. Le rese sono state in parte molto buone con forti oscillazioni regionali a causa della siccità in alcune ragioni all'inizio dell'estate e al brutto tempo durante la raccolta.

Secondo Hans-Georg Kessler di Biofarm i nuovi coltivatori di colza sono sem-

pre benvenuti. I prezzi premiano la coltivazione di questa coltura esigente. Per colza bio sono pagati fr. 230.- per quintale e per colza in conversione fr. 170.- per quintale.

Markus Spuhler



Foto: Adrian Krebs

Successo grazie alla fortuna e alla competenza professionale: la bioagricoltore Helga Steiger con il premio.

APPUNTO

Tra flauto pastorale e applicazioni ad alta tecnologia

Non mi definirei permaloso ma con Hansueli sempre più spesso raggiungo il limite della sopportazione. Per decenni si è beffato del biologico. Improvvisamente cambia idea. "Sarei stupido se non chiedessi questi contributi", ha dichiarato a gran voce. Da allora siamo colleghi. Nella vita pratica però a volte è molto, molto faticoso. Solo per fare un esempio: dall'allevamento di mucche siamo passati alle pecore e alle capre. Naturalmente dovevano essere animali ProSpecieRara, abituati al gregge e all'allevamento all'aperto, che però schizzano via come razzi se si sentono minacciate. Da noi questo non sarebbe successo. "Entro breve saranno docilissime, al più tardi i loro piccoli mangeranno dalle nostre mani", pensavamo. Invece preferiscono mangiare le giovani piantine dell'orto del vicino. È più afflizione che gioia addomesticare animali ricalcitranti.

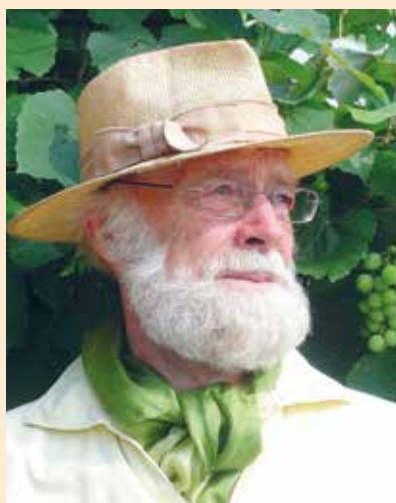


Foto: z/vg

Jakob Alt ha un nuovo collega.

Beh, i montoni saranno presto macellati, non appena avranno raggiunto trenta chili. In teoria. Abbiamo cercato di definire il peso e la maturità dei gemelli Ping e Pong. In pratica però un salto sopra il recinto non rappresentava solo libertà ma anche un allenamento per migliorare la forma. Attraverso chissà quali vie misteriose Hansueli ha saputo del nostro problemae

ci ha offerto il suo aiuto. Per farla breve mi ha prontamente offerto la sua ultima applicazione altamente tecnologica. Tramite 3D si può facilmente determinare a distanza il peso e il grado di maturità. Poi semplicemente elaborare mappe e il gioco è fatto. L'avrei strozzato, il mio collega bio. Probabilmente nel più profondo della mia anima sono un pochino permaloso.

Quando poi mi sono rimesso in sesto con l'aiuto di qualche bicchierino di grappa mi sono occupato intensamente degli aspetti positivi dell'alta tecnologia in ambito biologico. Si potrebbero per esempio aggiornare questi apparecchi in modo che emettano profumi creando un clima di benessere. Un dispensatore telecomandato di massaggi e carezze attraverso onde invisibili renderebbe gli animali rilassati e arrendevoli. Nella loro trance si avvierebbero direttamente verso la padella e noi potremmo annunciare allegramente alla nostra clientela che Ping e Pong hanno contribuito con piacere a salire in paradiso attraverso i nostri stomaci.

Jakob Alt, Oetwil a. d. Limmat ZH

L'agricoltura biologica nella formazione agricola

Consociazioni, rinuncia a prodotti chimico-sintetici, impiego di medicinali alternativi; queste sono solo alcune delle pratiche messe in atto dalle aziende bio per garantire una produzione sostenibile.

L'agricoltura biologica è un metodo particolarmente creativo, che previene invece di curare, mettendo in pratica la conoscenza dei complessi meccanismi naturali. A livello più pragmatico rappresenta sempre più anche la direzione indicata dalle politiche agricole.

In quale misura i valori e le tecniche biologiche vengono trattati durante la formazione? I giovani agricoltori ticinesi sono sufficientemente informati?

BioTicino ha voluto rispondere a tali domande, intervistando apprendisti come formatori ed esperti, al fine di poter incentivare un eventuale sviluppo dell'agricoltura biologica anche a livello

di formazione professionale al sud delle Alpi.

L'azienda bio, un luogo fondamentale d'apprendimento

La pratica aziendale rappresenta un tassello basilare nella formazione dei giovani agricoltori. Gli apprendisti sul territorio ticinese, hanno infatti espresso di aver scoperto le tecniche dell'agricoltura biologica solo lavorando attivamente nell'azienda formatrice.

Anche se scelte solo raramente per il loro carattere biologico, le aziende bio formatrici sono al momento il principale vettore della divulgazione dei principi bio.

Attualmente però, il Ticino è sprovvisto di un adeguato numero di aziende formatrici. Freni a tale sviluppo sono la complessità delle aziende spesso a conduzione familiare, di piccola o

media grandezza, e la scarsità del tempo a disposizione per seguire apprendisti, come l'organizzazione generale dell'apprendistato agricolo e la ridotta presenza di agricoltori qualificati.

Requisiti per la formazione di apprendisti

In base all'art. 12 Ordinanza della SEFRI sulla formazione professionale di base, Campo professionale agricoltura e professioni agricole dell'8 maggio 2008, per poter formare apprendisti i formatori devono disporre di una formazione superiore in agricoltura. Data la mancanza nel Canton Ticino di formazioni secondarie in agricoltura, è stato organizzato il Corso per gestori aziendali, suddiviso in 5 moduli svolti nell'arco di due inverni, il cui costo è sostenuto dal fondo cantonale per la formazione professionale.

Esonerati da tale corso rimangono i titolari di un attestato di formazione secondaria che dovranno seguire esclusivamente il corso CFF (Corso base per formatori d'apprendisti di 40 ore), e coloro che vantano 5 anni di esperienza nella formazione di apprendisti prima del 2008 (Art. 76 cpv 1 OFPr).

Nozioni bio nella formazione convenzionale

Alcuni accenni alle nozioni base dell'agricoltura biologica fanno già parte del programma base seguito da tutte le scuole professionali agricole. In particolare modo l'ambito E (ambiente di lavoro) dedica un capitolo alla produzione biologica. In tale ambito sono previste, dal programma tipo (sviluppato da diverse commissioni), approssimativamente 10 lezioni, una stima oraria che viene però gestita autonomamente dalle scuole e non da tutte adempita. In alcuni cantoni viene inoltre offerto l'ambito F (ambito a scelta) in agricoltura biologica, mentre varie nozioni vengono introdotte in più lezioni per offrire un paragone tra i diversi metodi di produzione.

Orientamento «agricoltura biologica»

L'Ordinanza citata in precedenza prevede che per le professioni AFC (Attestato



Foto: Lara di Virgilio

Demanio agricolo cantonale di Gudo. BioTicino auspica una miglior collaborazione tra la scuola professionale e le aziende formatrici.

federale di capacità) quali orticoltore, avicoltore, agricoltore, frutticoltore e viticoltore venga offerto l'orientamento in agricoltura biologica (art. 1). Tale orientamento prevede almeno la metà della formazione in un'azienda biologica riconosciuta (art. 8) e determinate ore teoriche (soprattutto durante il terzo anno) legate alla produzione vegetale e all'allevamento, in classi separate.

Attualmente la Bio-Schule di Münsingen, che dedica interamente il terzo anno all'agricoltura biologica, rappresenta il modello pilota, ma altre scuole svizzere offrono tale indirizzo organizzato in alcuni casi anche interregionalmente.

In Ticino

Al momento attuale il Centro professionale del verde di Mezzana non ha ancora messo in pratica l'indirizzo in agricoltura biologica come richiesto dall'Ordinanza. Freno a tale indirizzo sono il ridotto numero di apprendisti, come le difficoltà organizzative da parte della scuola. Tale possibilità viene dunque poco pubblicizzata, la sua ridotta visibilità è ravvisabile fin dall'iscrizione, nella quale l'orientamento bio dovrebbe essere indicato. Lo sbrigativo paragone tra i diversi metodi di produzione non sembra soddisfare gli apprendisti interessati che criticano lo scarso approfondimento dedicato a livello scolastico al bio.

Nozioni bio per tutti!

«E' importante sensibilizzare i ragazzi indipendentemente dal bio», sostiene un formatore. Tale opzione sembra venir prediletta da diversi interpellati che suggeriscono un miglioramento delle conoscenze bio all'interno del programma base visto il ridotto numero di apprendisti nel Cantone.

L'invito sembra dunque quello di offrire una solida base conoscitiva della produzione biologica al fine di presentare professionalmente delle alternative alla produzione convenzionale e frenare lo scetticismo ancora presente tra molti giovani.

Come ricordato da un giovane intervistato, l'agricoltura biologica non è solo frutto del rispetto di determinate regole



Foto: Lara di Virgilio

L'eterogeneità nella formazione non offre al momento, prospettive formative eque.

ma anche di determinati valori che inglobano una visione d'insieme differente dell'uomo all'interno dell'ecosistema.

In futuro

BioTicino si pone l'obiettivo di valutare nel dettaglio eventuali modifiche o proposte affinché, a piccoli passi, anche nella Svizzera italiana l'agricoltura biologica possa essere divulgata a livello formativo. Collaborando con la scuola professionale, il Cantone ed esperti, BioTicino si impegnerà a migliorare innanzitutto l'offerta bio del programma base (informazione sulle possibili scelte, maggiori lezioni, interventi da parte di esperti, uscite in aziende bio, ecc.) e, se dovesse essere fattibile, valuterà la possibilità di proporre l'indirizzo bio coordinandosi eventualmente con altre scuole svizzere per offrire una formazione intercantonale. Altre possibilità saranno la proposta di formazioni continue o post-formazioni nell'ambito biologico.

Le aziende biologiche dal canto loro, rimangono il vettore per eccellenza della divulgazione di valori bio. A tal proposito, BioTicino invita tutte le aziende bio a valutare il conseguimento della giusta formazione per poter formare apprendisti.

Non è da dimenticare che per coloro che possiedono un altro tipo di formazione è possibile richiedere una riduzione degli anni di formazione per conseguire un AFC in agricoltura, dopo il quale, a moduli, dovrà essere seguito il corso per gestore aziendale. Tale impegno è per molti un compito non facile, ma rappresenta anche per le stesse aziende una possibilità di scambio e di aggiornamento, e sicuramente costituisce una strategia essenziale, affinché i giovani agricoltori ticinesi possano confrontarsi con un alternativo metodo di produzione ed acquisire le preziose conoscenze di chi produce nel benessere di tutti.

Lara Di Virgilio, stagista a BioTicino

TARITRAL BIO

Messa in asciutta naturale

• metodo naturale per la messa in asciutta immediata!
• rigenerazione del tessuto mammario
• con ortica, salvia ed equiseto

026 913 79 84
www.lgc-sa.ch

Labinor N 10

Concime organico, totalmente naturale, proveniente da sostanze animali ricche di chieratina (peli, crini, eccetera). Presentato sotto forma di pellets, è totalmente assimilabile.

- **10 % Azoto** 70 % MO (totalmente animale)
- Per i prati, le viti, l'orticoltura, patate ...
- Bigbag o sacchi (tavolozza da 25 x 40 kg)

Super prezzo: chiede un'offerta a Noël Vuignier
vitistim@vitistim.ch, ou 079 628 39 56



impressum

bioattualità
LA RIVISTA DEL MOVIMENTO BIO



anno 23

Pubblicazione 10 volte all'anno (verso il 20 di ogni mese, salvo agosto e gennaio), anche in tedesco (bioaktuell) e francese (bioactualités)

Destinatari aziende di produzione e di trasformazione Bio Suisse; abbonamenti annuali Fr. 51.-, estero Fr. 58.-,

Editori Bio Suisse (Associazione mantello delle organizzazioni svizzere per l'agricoltura biologica)

Peter Merian-Strasse 34, CH-4052 Basilea
tel. +41 (0)61 204 66 66, fax +41 (0)61 204 66 11
www.bio-suisse.ch

FiBL, Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica, Ackerstrasse 113, casella postale 219, CH-5070 Frick
tel. +41 (0)62 865 72 72, fax +41 (0)62 865 72 73
www.fibl.org

Redazione Markus Spuhler (Redattore capo),

Petra Schwinghammer (Bio Suisse);

Adrian Krebs, Theresa Rebholz (FiBL);

e-mail redazione@bioattualita.ch

Traduzione Regula van den Berge, CH-6648 Minusio

Layout Simone Bissig (FiBL)

Stampa AVD Goldach SA, Sulzstrasse 10-12, CH-9403 Goldach, www.avd.ch

Carta Refutura, certificato FSC, Blauer Engel e Nordic Swan

Inserzione Erika Bayer, FiBL, casella postale 219, CH-5070 Frick, tel. +41 (0)62 865 72 00, fax +41 (0)62 865 72 73, e-mail pubblicita@bioattualita.ch

Abbonamenti e casa editrice Bio Suisse, editrice bioattualità, Petra Schwinghammer, Peter Merian-Strasse 34, CH-4052 Basilea tel. +41 (0)61 2004 66 66, e-mail editrice@bioattualita.ch

bioattualità  

La rivista del movimento bio. 10 volte all'anno (all'inizio di ogni mese, salvo agosto e gennaio). Editore: Bio Suisse e FiBL

☐ Desidero abbonare «bioattualità».
Dieci edizioni mi costano fr. 51.- (estero fr. 58.-)

Nome

Cognome

Indirizzo

CAP/Luogo

Data

Firma

Si prega di inviare a Bio Suisse, editrice bioattualità,
Peter Merian-Strasse 34, CH-4052 Basilea,
Fax +41 (0)61 204 66 11, e-mail editrice@bioattualita.ch

 **agrobio** 
BIO SUISSE www.agrobio-schönholzer.ch BIO

Foraggi

... **supplemento ideale all'erba giovane/al pascolo**

○ **Cubetti di grano pianta intera BIO:** buon sostituto di mais, contenuto costante ed equilibrato, energia rapida

Balloni quadrati di erba medica disidratata BIO: fibra digeribile migliora le razioni strutturalmente povere

○ **Fieno «Misto» BIO:** erba medica e loietto, disidratato

○ **Fieno BIO di 1° taglio e tagli successivi:** ventilato, disidratato o essiccato in campo

... **ben noto e provato: «medica pura» con garanzia**

○ **Cubetti di erba medica BIO:** Pellet da 16% di PG, Power Pellet di 20% e più-foraggi grossolani "concentrati"

Concentrati

"L'utilizzazione di sottoprodotti chiude il ciclo ecologico in modo sostenibile-sensato-economico."

○ **Germe di mais BIO:** gustosa specialità - proteine di alta qualità, amido, grassi protetti, acido linoleico coniugato CLA, adatta alla fase pre-parto (povera di Ca) ed iniziale

NOVITÀ
○ **Panelli di lino, girasole, colza BIO:** fonte di proteine della spremitura a freddo, gustoso, altamente digeribile, ricco di minerali & energia - selezionare il prodotto giusto per mucche, ingrassamento, suini, pollame, cavalli!

○ **Melassa da barbabietola BIO**

○ **Mangime per allevamento «Projunior» BIO:** ingredienti gustosi di alta qualità ed erba medica strutturata

Paglia BIO e convenzionale

☎ 079 562 45 00 info@agrobio-schönholzer.ch