

bioattualità

5/14

LA RIVISTA DEL MOVIMENTO BIO

GIUGNO

Cooperative alimentari: quando i consumatori organizzano la vendita diretta **pagina 3**

Tensione sul mercato del latte **pagina 7**

Per un pollaio senza acari **pagina 10**



bioattualità

QUI E ORA

3 Sono riapparse le comunità per la vendita diretta

Le cooperative alimentari un tempo erano diffuse ovunque in Svizzera. Attualmente i consumatori si stanno nuovamente unendo per acquistare alimenti in comune.

ALLEVAMENTO

7 Il capro espiatorio del mercato del latte bio

Concentrazione dell'offerta e condizioni unitarie: l'obiettivo del pool del latte bio è lungi dall'essere raggiunto.

10 Contro l'acaro rosso dei polli

Professione pulitore di pollai.

RUBRICHE

12 Notizie

13 Appunto

14 Bio Ticino



Sviluppo a piccoli passi

La superficie coltivata a cereali bio negli scorsi anni è aumentata di oltre un terzo. Questo è un fatto rallegrante perché in primo luogo rappresenta un maggior valore per la natura, fra l'altro grazie a un minor uso di pesticidi e alla maggiore biodiversità. E in secondo luogo l'aumento della superficie rappresenta anche un maggior valore finanziario per i produttori.

Nonostante questa crescita: la domanda è lungi dall'essere coperta e occorrebbero alcune migliaia di ettari di frumento e orzo bio in più per un buon approvvigionamento di cereali indigeni, per non parlare delle colture proteiche per le quali la richiesta è ancora maggiore. Il potenziale dunque ci sarebbe. Perché non viene maggiormente



sfruttato? Perché ogni azienda agisce in modo globale e converte al biologico anche l'allevamento degli animali quando decide di passare alla gestione biologica. Anche in questo settore la domanda non è soddisfatta, per esempio per quanto riguarda la carne bovina bio proveniente da allevamento al pascolo o le uova bio. Il mercato tuttavia, soprattutto per quanto riguarda la produzione di latte, si trova in una situazione instabile e pertanto numerose aziende sono titubanti.

Per risolvere questo dilemma, grande potenziale della produzione vegetale, scarsa richiesta di ulteriore latte bio, non esistono soluzioni universali. Occorre continuare a sviluppare il mercato a piccoli passi, ci vuole trasparenza mirata del mercato, promozione dello smercio dove è necessaria. La giornata della campicoltura bio che si terrà il 12 giugno rappresenta un ulteriore passo su questa via. Servirà a fornire agli attuali produttori di cereali nuove competenze tecniche e a offrire informazioni e possibilità di contatto a coloro che intendono coltivare nuove superfici campicole. Un ulteriore passo verso una maggiore sostenibilità nell'agricoltura svizzera.

Stephan Jaun,
responsabile comunicazione aziendale,
Bio Suisse

Foto in prima pagina: Presso Tor 14 i consumatori si occupano del commercio intermedio e della distribuzione.

Foto: Marion Nitsch

Quando i consumatori prendono in mano il commercio

La vendita diretta da parte dei produttori non è l'unica possibilità di eliminare gli intermediari commerciali. L'integrazione verticale della catena di creazione di valore infatti può avvenire anche a monte. In Svizzera sono di nuovo in aumento i consumatori che si organizzano in cooperative di acquisti, con l'obiettivo di acquistare gli alimenti direttamente dai produttori senza dipendere dalle grandi strutture commerciali.

Wow, quante cooperative avete voi in Svizzera», si è meravigliata la mia collega Angela, venuta a farmi visita a Zurigo dalla California. Come tanti americani urbani, Angela ha una spiccata consapevolezza politica e ambientale. In determinate cerchie il fatto di riunirsi nelle cosiddette Foodcoop per fare gli acquisti direttamente presso i contadini e le piccole aziende di trasformazione è molto diffuso. Ho poi dovuto spiegare ad Angela che dietro alle scritte arancioni di Coop non si nasconde quello che per lei è una cooperativa alimentare bensì una normale catena di supermercati.

È però anche vero che Coop effettivamente è costituita da cooperative di consumo, vale a dire vere e proprie «coop». Nella seconda metà del diciannovesimo secolo in Svizzera esistevano numerose cooperative di questo tipo. Nel 1890 una quarantina di esse si è riunita per formare l'Unione svizzera delle società di consumo USC che in seguito è divenuta Coop. Anche se il grande distributore oggi è ben lungi da quello che Angela intende per «coop», esistono tuttora – o meglio di nuovo – alcune cooperative di acquisti in Svizzera.

Una vecchia idea rivisitata

Negli anni settanta quest'idea ha vissuto una rinascita. Dato che a quei tempi i supermercati non includevano nell'assortimento prodotti bio, per gli abitanti delle città le cooperative di consumo erano spesso l'unica possibilità per acquistarli. Sovente si sono sviluppate parallelamente a progetti di agricoltura contrattuale e a cooperative che propongono ortaggi in abbonamento. Il passaggio tra i due approcci infatti è fluido.

Ultimamente anche i giovani vedono nelle cooperative di acquisti un modo sostenibile per acquistare alimenti. Le motivazioni della gente di unirsi in cooperative alimentari sono tanto diverse quanto lo sono le forme organizzative che ne risul-

tano. Per alcuni si tratta di convinzione politica: «Vogliamo offrire un'alternativa alle strutture commerciali orientate al profitto e che sono responsabili degli scandali alimentari e delle crisi economiche», spiega Fredy Meier della cooperativa alimentare Comedor a Zurigo. Per altri, per esempio Tor 14, la più radicata delle nuove cooperative alimentari a Zurigo, si tratta invece sostanzialmente di sviluppare ulteriormente il sistema di smercio di prodotti bio. «All'inizio abbiamo cercato soprattutto prodotti bio freschi a un costo sostenibile. In particolare per quanto riguarda la frutta e la verdura l'offerta dei negozi bio non corrispondeva alle nostre aspettative in fatto di freschezza, prezzo e scelta», si ricorda Christoph Meier che, terminati gli studi, ha iniziato a lavorare come neofita nel settore bio. Nel 2006 ha poi fondato assieme a Tinu Balmer la cooperativa alimentare Tor 14 che prende il nome dall'indirizzo nel vecchio scalo merci di Zurigo. I due gestiscono tuttora insieme l'azienda. Balmer è inoltre co-gestore della comunità di produzione Dunkelhölzli a Zurigo.

Poche eccedenze, anche per prodotti freschi

«Al centro vi era fra l'altro l'idea di vendere prodotti bio freschi senza merce di scarto», racconta Meier. «I prodotti freschi sono tuttora la nostra priorità. I membri possono comporre l'abbonamento su misura scegliendo ortaggi, frutta, latticini, tofu e carne in base alle proprie esigenze.» I collaboratori di Tor 14 ordinano poi esattamente i quantitativi necessari. «Vi sono solo pochissime eccedenze che in genere trovano poi smercio presso i membri che non dispongono di un abbonamento.» Tor 14 è aperto tre volte alla settimana: il mercoledì e il giovedì sera e il sabato pomeriggio. Oltre agli abbonamenti i membri hanno a disposizione un magazzino con gli alimenti di base, prodotti conservabili e articoli per la casa.

La vendita diretta assieme ai produttori rappresenta una sfida

«Al momento della fondazione l'obiettivo è stato anche quello di acquistare direttamente dai produttori e dai trasformatori»,



Foto: Markus Spuhler

Christoph Meier: «Ci vorrebbe una piattaforma che coordini lo scambio tra cooperative alimentari e produttori».

Diverse forme di cooperative alimentari

Le cooperative alimentari sono cooperative di acquisti. I consumatori si uniscono per organizzare assieme l'approvvigionamento di derrate alimentari e di oggetti di uso quotidiano. Esistono diverse forme di cooperative agricole. La cooperativa a ordinazione è la forma organizzativa più piccola e semplice ed è adatta per piccoli gruppi che riuniscono le ordinazioni e le forniture e che distribuiscono immediatamente la merce. Le cooperative con deposito necessitano di maggiore organizzazione e la gestione richiede maggior impegno. Il vantaggio è che i membri hanno a disposizione la merce in modo più flessibile. Nel contempo il magazzino diventa un luogo di ritrovo sociale. Le cooperative con negozio sono dei negozi gestiti come cooperative nei quali possono fare la spesa solo i membri. Anche le comunità consumatori-produttori e i progetti di agricoltura contrattuale sono considerati cooperative alimentari. spu

osserva Meier. «Si è però trattato di una grande sfida e all'inizio, con le nostre strutture, è stata un'impresa impossibile.» Nel frattempo Tor 14 collabora fra l'altro direttamente con l'azienda Blum a Samstagern ZH. L'azienda fornisce regolarmente nel nuovo locale nei pressi della Helvetiaplatz a Zurigo ortaggi, uova, frutta e acquavite. «Tor 14 è ora il nostro secondo miglior cliente», dice Martin Blum. «Per me è geniale: lo smercio è continuo e il prezzo ottimo». Per un'azienda più grande forse le quantità sarebbero troppo esigue, osserva. «Ma per noi con i nostri 13 ettari è ideale.» Tor 14 acquista inoltre relativamente tanta merce da Pico Bio a Dietikon ZH. La carne e i salumi arrivano spesso direttamente dalla macelleria Hans + Wurst a Rheinau ZH, il pane dalla panetteria Bakothek a Unterstammheim ZH. «Per noi è importante non avere una scelta gigantesca per ogni gruppo. Ci limitiamo a pochi prodotti ma buoni.»

Mantenere bassi i costi aziendali e i margini

La gestione di Tor 14 richiede molto lavoro: organizzare le ordinazioni, accettare la merce e suddividerla, riempire le borse degli abbonati, aggiornare i prezzi, ammi-

nistrare i conti creditori e tanto altro. Tutti questi lavori sono svolti da membri di Tor 14 contro una remunerazione unitaria di 24 franchi all'ora. L'importo viene accreditato sul loro conto Tor 14. «I membri devono versare in anticipo l'importo della merce di cui avranno bisogno il mese successivo. Il valore della merce viene poi dedotto al momento del ritiro», spiega Christoph Meier. «Tor 14 in questo modo funziona completamente senza contanti.»

Meier valuta le spese di gestione in circa il 7 per cento del fatturato che Tor 14 copre per la maggior parte con le quote associative di 30 franchi per persone singole e di 45 franchi per famiglie. «Cerchiamo di mantenere possibilmente bassi i margini sui prodotti ma non possiamo eliminarli del tutto», osserva Meier. Molti prodotti pertanto costano meno rispetto a prodotti paragonabili al supermercato o nei negozi specializzati in prodotti bio che offrono consulenza. «Il risparmio non è però il criterio principale», sottolinea.

Crescita sì, ma anche il clima deve corrispondere

Tor 14 nel frattempo conta circa 370 membri, 130 dei quali hanno sottoscritto un abbonamento per ricevere prodotti



«Il nostro margine è uguale a zero»

La cooperativa Comedor a Zurigo è una cooperativa a ordinazione, la forma più semplice di una cooperativa alimentare. Fredy Meier spiega di che cosa si tratta e come funziona.

bioattualità: Che cosa è Comedor?

Fredy Meier: Il tutto è iniziato nell'ambito di una serie di discussioni su metodi di gestione alternativi in seguito alla crisi finanziaria del 2008. L'idea di base è, come per tutte le forme di cooperative alimentari, l'acquisto comune di alimenti e quindi poter approfittare di quantitativi maggiori e prezzi migliori. Grazie alla cooperazione è possibile diminuire i costi per le singole persone. Per noi è anche importante il fatto di essere autogestiti e indipendenti da grandi gruppi industriali.

Quali prodotti acquistate insieme?

L'assortimento è fortemente orientato alle esigenze di base e alle materie prime, ma include anche prodotti trasformati. Visto che con la nostra struttura organizzativa trascorre quasi un mese tra l'ordinazione e la fornitura possiamo offrire solo prodotti conservabili.

Foto: Markus Spuhler



Fredy Meier: «Puntiamo sul contatto diretto con i produttori».

Come scegliete i prodotti?

In un processo democratico sulla base di criteri etici. Attualmente stiamo elaborando un documento relativo ai consumi che riassume i criteri per la scelta dei prodotti. Molti prodotti li inseriamo nell'assortimento perché abbiamo un contatto diretto con i produttori. Ogni fornitore è assistito da uno dei nostri membri. Per questo motivo possiamo ampliare l'assortimento solo nella misura in cui la cooperativa cresce. Comedor vuole offrire una possibilità di smercio anche a persone che desiderano iniziare una produzione.



Foto: Marion Nitsch

I membri con abbonamento possono riempire la borsa con prodotti freschi secondo le proprie esigenze.

Che importanza hanno i prodotti bio?

Disponiamo di molti articoli bio ma i marchi non ci interessano particolarmente, la nostra attenzione è piuttosto rivolta al contatto diretto con i produttori.

Come dobbiamo immaginarci l'attività di Comedor?

Ogni anno è possibile fare quattro volte le ordinazioni. Gli acquirenti possono ordinare la merce via internet. I membri competenti trasmettono poi i quantitativi totali al produttore o al fornitore, il quale fornisce la merce al nostro magazzino centrale da dove viene distribuito ai depositi decentralizzati. Là gli acquirenti possono poi ritirare la merce.

Come avviene il pagamento?

Si paga in anticipo su un conto e l'importo viene poi accreditato su uno speciale software di ordinazione online. Al momento dell'ordinazione i costi sono poi automaticamente dedotti dal saldo. Questo software libero è stato sviluppato dai responsabili di una cooperativa alimentare a Berlino ed è in continuo miglioramento.

Come stabilite i prezzi?

Vendiamo al prezzo d'acquisto. Il fatto di non avere alcun margine è un principio importante. Se avessimo un margine dovremmo preoccuparci di avere sufficienti quantitativi da smerciare per poter coprire i costi di gestione che preferiamo mettere in conto separatamente.

Quanto chiedete?

Per ogni ordinazione l'acquirente paga quattro franchi che bastano per coprire le spese della distribuzione. Ogni acquirente inoltre versa 30 franchi all'anno per le spese generali di gestione della cooperativa. I membri di un centro di distribuzione inoltre pagano collettivamente un contributo per il deposito individuale in modo da tener conto dei diversi volumi di ordinazione e delle specialità locali. Finora, grazie alla buona collaborazione dei membri, siamo riusciti a mantenere bassi i costi di gestione. Il rapporto tra fatturato e costi di gestione è ottimo. L'anno scorso abbiamo acquistato e distribuito merce per un valore di circa 40'000 franchi. I costi di gestione ammontavano a 800 franchi, naturalmente senza contare il lavoro svolto, remunerato sotto forma di prezzi più bassi.

Occorre quindi una certa convinzione da parte dei membri.

Sì, la partecipazione dei membri è importante. Deve crearsi una certa dinamica. Si sviluppa assieme una struttura che deve essere sostenuta e supportata da tutti. Non si tratta di un'impresa che deve sopravvivere sul mercato sulla base della domanda bensì sopravvive grazie alla partecipazione e alla convinzione della gente.

Quanto è grande la vostra cooperativa?

Finora il numero è cresciuto lentamente ma continuamente. Per noi è sempre stato importante non essere considerati un fornitore di servizi. Il fatto che i membri debbano attivarsi e partecipare rappresenta un certo ostacolo, si è però rivelato una buona scelta. Attualmente la nostra cooperativa è costituita da 37 membri e da una cinquantina di acquirenti attivi. Non è necessario essere membro della cooperativa per ordinare merce, basta essere affiliati ad un deposito. Attualmente disponiamo di otto depositi, due nella valle della Limmat e il resto nella regione di Zurigo.

Intervista: Markus Spuhler



Presso Tor 14, oltre alle ordinazioni settimanali i membri possono servirsi anche dei prodotti disponibili in un magazzino.

freschi. «Pur essendo la collaborazione retribuita, non è possibile vivere di questo lavoro», spiega Christoph Meier, che accanto a Tor 14 gestisce un servizio di elaborazione testi, «ma non è nemmeno l'obiettivo.» Tor 14 infatti non è pensata come impresa orientata al profitto pur avendo la forma giuridica di società semplice. «Consideriamo il tutto piuttosto come una scultura sociale. Come gruppo ci

sentiamo stimolati ad accrescere la sensibilità verso prodotti sostenibili e di buona qualità e a reperirli e distribuirli insieme in modo eticamente accettabile.»

Negli scorsi anni il numero dei membri di Tor 14 è costantemente aumentato. «Possiamo continuare a crescere, l'importante però è che il clima rimanga buono.» E anche le entrate e le spese devono naturalmente rimanere equilibrate.

Piattaforma tra cooperative alimentari e produttori

Recentemente in Svizzera sono stati avviati alcuni nuovi progetti di cooperative alimentari (vedi riquadro). La maggior parte fra loro sta ancora sviluppando le strutture. L'interrelazione tra i progetti è tuttora scarsa. In Germania alcune cooperative alimentari sono attive sin dagli anni settanta, le loro strutture e le loro reti di contatti sono pertanto maggiormente sviluppate.

«È un grande impegno coordinare le ordinazioni e le forniture con i diversi produttori e offerenti», osserva Meier. Si tratta di una grande sfida soprattutto a causa dei ridotti orari di apertura. «In Svizzera manca una struttura che potrebbe operare come piattaforma tra le cooperative alimentari e i diversi produttori.» Naturalmente anche questa piattaforma non dovrebbe essere orientata al profitto ma gestita con determinazione e convizione. «Semplificherebbe enormemente il lavoro delle cooperative alimentari e senz'altro motiverebbe altre persone ad avviarne una.»

Markus Spuhler

Cooperative alimentari in Svizzera

Il coordinamento tra cooperative alimentari in Svizzera è pressoché inesistente. È pertanto difficile presentare una panoramica dei progetti esistenti. La seguente lista è senz'altro incompleta:

- Tor 14, Bäckerstrasse 52, 8004 Zürich, www.tor14.ch, tor14@foodcoop.ch
- Swiss Foodcoop (SFC) Genossenschaft, Tannenrauchstrasse 54, 8038 Zürich, www.sfcoop.ch (con filiale a Winterthur)
- Cooperativa El Comedor, Dienerstrasse 19, 8004 Zürich, www.foodcoop-comedor.ch, info@foodcoop-comedor.ch

- Lebensmittelgemeinschaft Basel, Feldbergstrasse 47, 4058 Basel, www.lebensmittelgemeinschaft.ch, kontakt@lebensmittelgemeinschaft.ch
- Cooperativa Ähri Bülach, Schaffhauserstrasse 18, 8180 Bülach, www.aehri.ch, bio@aehri.ch
- TerreVision Biel, CP 1249, 2501 Biel/Bienne, www.terrevision.ch; info@terrevision.ch
- ConProBio, Al Piano 2, 6593 Cadenazzo, www.conprobio.ch, info@conprobio.ch

spu



L'obiettivo del controllo delle quantità attraverso il pool del latte bio è lungi dall'essere raggiunto.

Foto: Thomas Altoldi

Mercato del latte in fermento

Il mercato del latte bio è in subbuglio a causa dei prezzi al produttore cronicamente più bassi del pool del latte bio. Lo stesso infatti è diventato il bacino di raccolta di piccoli produttori situati in zone discoste. Ciononostante, la sua abolizione non è un tema nemmeno per la concorrenza.

Parlando di «commercio equo» generalmente si pensa piuttosto alle banane provenienti dal Centroamerica che al latte svizzero. Lequità è però un principio che va facendosi sempre più strada anche per quanto riguarda i prodotti agricoli indigeni, per esempio in occasione dell'AD primaverile di Bio Suisse. Con un'istanza di Bio Suisse (BBB) e la Berner Biomilch Gesellschaft hanno chiesto da un lato maggior solidarietà da parte dei cinque concorrenti nella trasformazione delle eccedenze del latte bio industriale e dall'altro appunto il commercio equo.

La richiesta non ha riscosso grande successo, il presidente di Bio Suisse Urs Brändli ha detto che non si possono introdurre nuovi fondi dopo aver combattuto per anni le poco trasparenti manovre economiche del settore del latte tradizionale. Ha però promesso che il consiglio

direttivo si impegnerà per migliorare la situazione. BBB ha quindi ritirato la propria istanza (vedi bioattualità 4.14).

«L'associazione è in subbuglio»

Il fattore che ha determinato la richiesta dei bernesi è il persistente ribasso dei prezzi per i produttori del pool (vedi grafico). L'associazione, soprattutto nell'Oberland bernese, è in subbuglio, dice Kathrin Schneider, presidente di BBB. Alcuni produttori considerano addirittura di lasciare il pool.

Per il co-direttore Bendicht Glauser, oltre alla seppur sporadica quantità troppo elevata del latte bio, le cause principali di questa situazione sono due. Da un lato il pool, contrariamente a fornitori diretti di Crema, Emmi, Miba, Züger e ai produttori ZMP non dispone di una stretta relazione con un trasformatore e quindi

della possibilità di valorizzare il latte bio eccedente nel canale convenzionale a un prezzo relativamente buono. La conseguenza ne sono prezzi miseramente bassi. Secondo Glauser i produttori del pool lo scorso aprile hanno ottenuto 39,1 centesimi al chilo per quasi l'8 per cento della quantità.

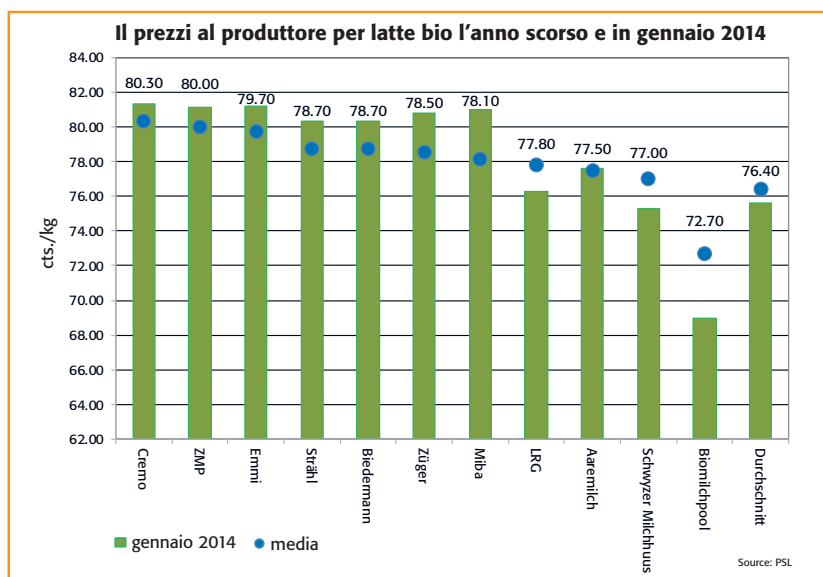
In secondo luogo il pool del latte bio nel corso degli anni è diventato il bacino di raccolta di piccole aziende situate in zone discoste. La causa va ricercata nella storia del pool. È stato fondato nel 2000 per reagire alla crisi di Swiss Dairy Food, l'allora più importante trasformatore di latte in Svizzera, in seguito liquidato. L'obiettivo è stato la raccolta di tutto il latte bio sotto un solo tetto. Negli anni migliori, con un buon 70 per cento questo obiettivo è stato pressoché raggiunto, ricorda Glauser. La tendenza si è invertita nel 2009 con l'abo-

lizzazione del contingentamento. I trasformatori non vedevano di buon occhio la concentrazione delle quantità nelle mani di uno stesso organo e hanno quindi iniziato ad attirare grandi produttori situati in zone favorevoli con contratti diretti e il controllo delle quantità è stato trascurato. Il loro successo è stato assicurato, il pool attualmente vende uno scarso 30 per cento del latte bio.

L'eliminazione non è un tema

Gli istanti bernesi temono un ulteriore inasprimento della situazione per i propri clienti: a causa delle nuove conversioni giunge sul mercato ulteriore latte, spiega Kathrin Schneider, «ci stiamo avviando verso un vicolo cieco».

Nemmeno la concorrenza può considerarsi al riparo da eccedenze. A dire del segretario generale di Cremo Michel Pellaux, a dipendenza della stagione vengono effettuate ritenute sui prezzi per finanziare la valorizzazione. «Dobbiamo stare attenti a non ritrovarci in una situazione di sovrapproduzione strutturale con una segmentazione», osserva.



Respinge tuttavia il rimprovero che circola regolarmente nel settore, che Cremo spinge in modo mirato grandi produttori alla conversione provocando eccedenze. L'impresa pratica una pianificazione quantitativa orientata allo smercio.

Nonostante la situazione dei prezzi poco positiva del pool del latte bio la sua abolizione non è un tema. Sia Glauser che Schneider e Pellaux presumono che un simile passo aumenterebbe la pressione sui prezzi per tutti i produttori.

Adrian Krebs

«Lo sviluppo dei prezzi attualmente non desta preoccupazione»

Per Bio Suisse la situazione del mercato del latte non è preoccupante ma instabile. Secondo la junior manager dei prodotti Eldrid Funck le oscillazioni dei prezzi si situano nella norma. I quantitativi supplementari rappresentano però una sfida. Per impedire una sovrapproduzione strutturale, Bio Suisse punta sulla promozione dello smercio e su liste d'attesa per nuove conversioni.

bioattualità: In occasione della scorsa assemblea dei delegati di Bio Suisse è stata chiesta a gran voce di intervenire sul mercato del latte bio, è così grave la situazione attuale?

Eldrid Funck: Nel 2013 l'aumento della domanda di latticini bio con grande creazione di valore ha avuto effetti positivi sul mercato. La produzione di burro bio inoltre è diminuita del 18%. La quantità prodotta è calata del 2,6 per cento e questo ha sgravato ulteriormente il mercato del latte bio. Nei primi mesi del 2014 è stato trasformato un po' più latte bio rispetto all'anno scorso, la quantità prodotta aumenta però a causa delle forniture di nuovi produttori Gemma e alla buona qualità del foraggio.

A quanto ammonta la quantità supplementare giunta sul mercato?

Nell'anno in corso sono previsti da 10 a 12 milioni di chili, ciò corrisponde a circa il 5 per cento della quantità totale di attualmente 213 milioni di chili. A quanto ammonterà la quantità alla fine dell'anno è difficile da dire visto che nel corso dell'anno ci saranno aziende che smetteranno di produrre latte bio e che anche la qualità del foraggio influisce sulla quantità.

Qual'è la situazione dei prezzi?

Lo sviluppo dei prezzi attualmente non preoccupa. I prezzi si situano nella media a un livello simile a quello dell'anno scorso. In occasione della negoziazione dei prezzi del latte in marzo le organizzazioni hanno parlato di mercati equilibrati.

Ciononostante l'organizzazione Bärner Bio Bure ha reclamato solidarietà. Nell'Oberland bernese vi sono aziende che ottengono prezzi più bassi rispetto ai loro colleghi convenzionali. Si tratta di un problema puramente bernese?

La causa non va ricercata solo nella regione bensì a come sono gestite le organizzazioni. Il pool presenta marcate oscillazioni stagionali che nei mesi estivi portano a un temporaneo declassamento e a prezzi al ribasso. Anche presso altre organizzazioni sono previste deduzioni puntuali per compensare le variazioni dello smercio e dei prezzi.

Vi è chi chiede lo scioglimento del pool del latte bio, il cui latte allora potrebbe

essere distribuito sugli altri acquirenti, che cosa ne pensa?

Il pool del latte bio acquista circa un quarto del latte bio. Se si volesse abolirlo bisognerebbe essere certi che i produttori potrebbero vendere il latte ad altri trasformatori. Non so se sarebbe possibile. Finora una simile idea non è stata oggetto di discussione presso Bio Suisse.

In base alla decisione dell'AD Bio Suisse dovrà ora impegnarsi per migliorare la situazione. Come procederete?

Ci occupiamo della trasparenza del mercato rendendo attenti i produttori che intendono passare al biologico che il volume del mercato è limitato, promuovendo lo smercio e migliorando le condizioni d'acquisto. Non intendiamo intervenire direttamente sul mercato, questo è compito degli operatori di mercato. Con loro discutiamo in occasione di tavole rotonde, questi incontri contribuiscono a migliorare la reciproca comprensione e a trovare soluzioni per i futuri compiti.

Come si presentano concretamente le misure per promuovere lo smercio?

Stiamo portando avanti diverse attività nel commercio al dettaglio, sia in collaborazione con i commercianti, per esempio con degustazioni, sia in proprio. Ultimamente abbiamo organizzato un concorso di mungitura con una mucca fittizia in alcuni centri commerciali in combinazione con un concorso online. L'anno scorso abbiamo registrato uno smercio nettamente superiore perché fra l'altro Coop è stata molto attiva per i vent'anni di Naturaplan. Naturalmente non è possibile promuovere lo smercio in modo così attivo tutti gli anni. Investiamo poi nella



Foto: Markus Spuhler

«Non intendiamo intervenire direttamente sul mercato», dice Eldrid Funck di Bio Suisse.

pubblicità, per esempio con uno spot televisivo che ha come protagonista il latte. Anche per quanto riguarda l'esportazione realizziamo misure per la promozione dello smercio con i trasformatori. I nostri produttori presentano i latticini Gemma in supermercati specializzati in prodotti bio dove i consumatori li possono degustare.

Alla penultima AD è stata chiesta maggiore trasparenza per quanto riguarda la promozione dello smercio. Qual è il volume di queste attività e come spendete i soldi?

Investiamo ogni anno circa 900 000 franchi nello smercio del latte, questi soldi sono incassati dai produttori svizzeri di latte PSL. Inoltre impieghiamo contribu-

ti facoltativi per marketing dell'organo di negoziazione dei prezzi del latte composto da rappresentanti delle organizzazioni di produttori che dal canto loro contribuiscono ogni anno con 300 000 franchi. Per raggiungere questa cifra l'anno scorso hanno incassato dai produttori 0,29 centesimi al chilo. Questi mezzi sono utilizzati interamente per le misure per promuovere le vendite.

Bio Suisse per diminuire la quantità di latte prevede di inserire nelle direttive bio anche un'ulteriore riduzione della parte di mangimi concentrati che attualmente ammonta al 10 per cento?

Un'ulteriore riduzione dell'impiego di mangimi concentrati per i ruminanti è un obiettivo a lungo termine. Esistono già oggi aziende che lavorano senza mangimi concentrati ma altri sfruttano interamente le quantità permesse.

Il consiglio federale questa settimana ha ritenuto auspicabile la liberalizzazione del mercato caseario con l'UE, quali sarebbero le conseguenze per il mercato del latte bio?

L'apertura delle frontiere solo per la linea bianca con condizioni quadro invariate per gli altri settori non ha senso. Per aprire i mercati agricoli è necessario un pacchetto completo che rafforza ulteriormente anche la strategia della qualità e che include la trasformazione. È possibile valutare i vantaggi e gli svantaggi e prendere le decisioni necessarie solo in presenza di un tale pacchetto.



Attrazione per il pubblico: concorso di mungitura di Bio Suisse in un centro commerciale.

Intervista: Adrian Krebs

Sconfiggere gli acari

Durante la bella stagione gli acari rossi dei polli, che indeboliscono le galline succhiandone il sangue, si moltiplicano a dismisura nei pollai. Per evitare che la situazione sfugga di mano è molto importante effettuare controlli regolari e agire rapidamente.

L'acaro rosso dei polli è presente praticamente in tutti i pollai svizzeri, spiega Veronika Maurer, collaboratrice scientifica presso il FiBL ed esperta in materia di acari rossi dei polli. L'acaro rosso è un aracnide succhiatore di sangue. Vive nascosto nelle crepe e negli interstizi dei pollai e sopporta temperature da -20 a +45 °C. «La temperatura ideale per riprodursi in modo esponenziale è tra i 25 e i 30 °C», osserva Maurer.

T trattare il pollaio anziché le galline

L'acaro rosso, vivendo nel pollaio e non sul pollame, rimane spesso inosservato. Infatti non ama la luce e attacca i polli durante la notte, ne succhia il sangue per poi ritirarsi nuovamente nel suo nascondiglio. «Per questo motivo bisogna trattare il pollaio e non i polli», spiega l'esperta del FiBL.

Scovare i nascondigli e eliminarli

Una buona prevenzione è già molto utile per combattere l'acaro rosso. Già al momento della costruzione del pollaio è possibile escludere la formazione di nascondigli, per esempio usando materiali adeguati e adottando tecniche di costruzione idonee. «Le assi di legno avvitate presentano sempre fessure che offrono spazi ideali per gli acari. Anche le tubazioni nei pollai sono nascondigli perfetti, gli acari inoltre si ritirano volentieri sotto le griglie e i posatoi o negli angoli», Peter Lüscher, produttore di uova Gemma e presidente



Queste chiazze sale e pepe e la presenza di acari visibili anche di giorno indicano una forte infestazione.



L'acaro rosso, oltre ad essere responsabile dell'anemia dei polli, trasmette anche numerose malattie.

della commissione di esperti in materia di uova di Bio Suisse, lo sa per esperienza. Raccomanda di riempire i tubi con silicose per eliminare le possibilità di rifugio.

Pianificare procedimenti ottimali

«Per prevenire e combattere l'acaro rosso è utile procedere in modo ben ponderato», Veronika Maurer del FiBL ne è convinta. «Oltre ad un'accurata pulizia al termine del ciclo, rispettivamente prima della stabulazione delle nuove galline o dei polli da ingrasso, un controllo costante e ripetuti trattamenti in caso di necessità sono i fattori più importanti per avere successo.»

Lavare, disinfettare, trattare, stabulare

Dopo ogni ciclo Peter Lüscher pulisce accuratamente il pollaio con un idropulitore ad alta pressione. Inoltre dispone di una grande vasca nella quale lava a caldo i dispositivi smontati del pollaio. Markus Schütz, pure lui produttore di uova Gemma e presidente di IG Bio Ei fa pulire il pollaio da professionisti tra un ciclo e l'altro. Una ditta esterna pulisce il pollaio con acqua, lo disinfetta e infine lo tratta con silicato in polvere. Solo allora Schütz procede alla stabulazione.

T trattare con silicati o oli

Giusta le direttive Bio Suisse, dal 2013 per combattere l'acaro rosso sono permessi solo i prodotti che figurano nell'elenco dei fattori di produzione. Si tratta di silicati (farina fossile o diatomee) – in polvere o liquidi – nonché oli. Occorre tuttavia decidersi per l'uso di silicato o di olio, insieme non funzionano. Peter Lüscher usa olio di colza. «Preparo una miscela di olio e acqua e tratto i nascondigli con l'irroratrice a zaino», spiega. Preferisco questo procedimento, mi permette di evitare di lavorare in mezzo alla polvere di silicato.»

Controlli regolari indispensabili

Dopo ogni trattamento occorre verificarne l'efficacia. «Si possono per esempio collocare delle trappole», consiglia Veronika Maurer. «A questo scopo si fissano delle pezze di stoffa piegate o pezzi di cartone ondulato sulla parte inferiore delle griglie o dei posatoi o si cercano i puntini scuri che indicano la presenza di acari su scaffali, sporgenze, sulla parte inferiore delle griglie e altro.»

Agire rapidamente in caso d'infestazione

Markus Schütz controlla regolarmente il pollaio per verificare la presenza di aca-

ri. È importante agire rapidamente per impedire un'invasione. In caso di un incremento Schütz esegue un trattamento successivo. A questo scopo attira le galline nella corte con una manciata di granaglie. «In seguito tratto i rifugi degli acari presenti nel pollaio con silicato in polvere con l'aiuto di una pistola collegata ad un compressore. Devo indossare una buona maschera antipolvere ma la polverizzazione è più efficace del trattamento a spruzzo.»

Anche Lüscher controlla e tratta regolarmente il pollaio: «D'estate, quando è caldo e umido, la popolazione cresce molto più rapidamente che d'inverno. Eseguo trattamenti con olio di colza in media ogni sei settimane, d'inverno più o meno la metà.»

Ricerca di strategie

«È impossibile debellare completamente l'acaro rosso ma bisogna limitarne la presenza a un livello accettabile per l'uomo e

per il pollame», osserva Veronika Maurer del FiBL. Nella serie di esperimenti relativi alla lotta contro gli acari dei polli presso l'Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica a Frick sono stati analizzati anche l'uso di acari predatori, fototerapia, funghi patogeni, feromoni, inoculazioni e nuovi acaricidi su base vegetale. Sono previsti nuovi esperimenti.

Petra Schwinghammer

«Per il silicato è importante la tecnica di applicazione»

La lotta contro l'acaro rosso interessa anche i professionisti. Sabine e Beat Bättig di Burg AG sono attivi nel settore da 11 anni.

bioattualità: La vostra attività è la pulizia professionale di pollai, in che cosa consiste esattamente?

Sabine Bättig (S.B.): Siamo un team composto da cinque persone e laviamo, disinfettiamo e trattiamo i pollai contro i parassiti su incarico dei produttori.

Come vi è venuta questa idea?

Beat Bättig (B.B.): Ho sentito dire sovente da agricoltori, che durante il generalmente breve periodo in cui i pollai sono liberi non hanno tempo di pulirli. Ho quindi iniziato ad occuparmi su richiesta della pulizia. Siamo ormai attivi con successo da undici anni in questo mercato di nicchia.

Chi sono i vostri clienti?

S.B.: Abbiamo clienti in tutta la Svizzera.

Si tratta di allevatori di pollame convenzionali o bio, dalle aziende che praticano l'ingrasso ai produttori di uova.

Quanto costa il vostro servizio?

S.B.: Visto che grazie al nostro intervento è possibile ridurre il periodo in cui i pollai sono vuoti, i nostri servizi sono interessanti soprattutto per le grandi aziende. Il costo si aggira più o meno attorno ad un franco per gallina ma la fatturazione avviene in base alle ore impiegate.

Come valutate i diversi prodotti sul mercato per combattere l'acaro rosso dei polli?

B.B.: Solitamente usiamo silicato – una polvere di plancton fossile il cui uso è permesso anche in agricoltura biologica.

Il contatto con il silicato disidrata gli acari. Per un'applicazione ottimale conferiamo una carica elettrostatica alla polvere e la applichiamo nei pollai con un impianto di verniciatura a polvere in modo che la polvere aderisca anche sulla lamiera.

Vi sono differenze tra produttori convenzionali o bio?

S.B.: Tendenzialmente i produttori bio aspettano troppo a lungo prima di avviare un trattamento contro l'acaro dei polli. È peccato, perché anche l'agricoltura biologica dispone di sufficienti possibilità di trattamento.

Intervista: Petra Schwinghammer

Ulteriori informazioni:

www.baettig-hallenreinigung.ch



Progetto FiBL in Ucraina resiste alla crisi politica

Dal 2004 il FiBL collabora con partner locali nello sviluppo del mercato bio in Ucraina. L'obiettivo del progetto, finanziato dalla Segreteria di Stato dell'economia (SECO), è di incrementare la crescita di piccole e medie imprese bio con lo sviluppo delle rispettive catene di approvvigionamento.

Il FiBL ha presentato il progetto in occasione della conferenza annuale della cooperazione con l'Europa dell'Est tenutasi a metà maggio. Il responsabile di progetto Tobias Eisenring ha spiegato che il FiBL, nonostante la difficile situazione politica in Ucraina, intende rimanere attivo: «L'attuale sviluppo sottolinea l'importanza dell'obiettivo del progetto, vale a dire migliorare



Foto: FiBL

l'accesso al mercato internazionale di piccole e medie imprese.» A medio e lungo termine la situazione politica potrà stabilizzarsi solo se migliora la prospettiva economica, osserva Eisenring.

Le attività sul posto sono adeguate continuamente alla situazione attuale. I diversi eventi possono per esempio aver luogo solo nella parte occidentale dell'Ucraina. Per lo scambio di esperienze e conoscenze e per la comunicazione con tutti i partner in Ucraina il contatto è intensificato attraverso i media elettronici.

tre

Un video attuale sul progetto può essere visionato su www.youtube.com/FIBLFilm

Foto: Thomas Alföldi



Visite record alla decima edizione della fiera di Bio Partner

A metà maggio a Seon AG si sono tenute per la decima volta le giornate di Bio Partner. Alla fiera di Bio Partner Schweiz AG hanno partecipato 92 espositori e sono stati registrati oltre 1200 visitatori. La fiera rappresenta la giusta piattaforma per far conoscere nuovi prodotti e per uno scambio di opinioni tra produttori e clienti del commercio, della gastronomia e della trasformazione. «Apprezziamo in modo particolare anche la presenza delle regioni francofone, sia tra i fornitori che tra i nostri clienti», dice Andreas Jiménez, direttore di Bio Partner Schweiz AG. Alla fiera è stato presentato anche il programma relativo alla qualità per il commercio specializzato, «bio-Punkt», sviluppato in comune da Bio Partner e Bio Suisse. Vuole servire a dare nuovo impulso al settore bio nel ramo della frutta e della verdura e a invogliare i consumatori a nutrirsi di prodotti Gemma, Demeter e ProSpecieRara.

È stata inoltre selezionata la «novità dell'anno 2014». Tra sessanta prodotti nominati i visitatori hanno scelto i tre prodotti preferiti. Si è aggiudicata il terzo posto l'azienda Aries con il «set da giardinaggio bio per giovani esploratori», un'allegria borsa contenente semi e attrezzi per il giardinaggio. Al secondo posto si è piazzata The Gree Fairy con il gelato al pistacchio prodotto con latte di riso. È risultato vincitore il pastificio La Martina. Il suo antipasto «pomodoro-feta piccante» ha ottenuto il maggior numero di voti. spu

Comb-Cut elimina le infestanti riprodotte da seme nelle colture

Il tagliainfestanti Comb-Cut è un nuovo tipo di macchinario sviluppato da un biocontadino svedese per eliminare i cardì dalle sue colture di cereali. La Fondation Rurale Interjurassienne (FRI) ha presentato il tagliainfestanti

alla fine di aprile 2014 a Courfaivre JU. In Svizzera prima d'ora non sono state fatte esperienze pratiche con questa macchina, la presentazione nell'azienda bio di Bertrand Wüthrich è stata la prima di questo genere. Comb-Cut naturalmente non può sostituire le abituali misure preventive e gli attrezzi per combattere le infestanti. Il video però mostra che l'uso di Comb-Cut in determinate situazioni può essere opportuno, per esempio dopo un inverno mite come quest'anno nel quale le piante da sovescio come la senape o la facelia non gelano e ricrescono nelle colture cerealicole. Può inoltre essere una strategia a lungo termine per combattere i cardì e l'amaranto riducendo le riserve di semi. Comb-Cut taglia le infestanti a circa 10 cm sotto l'apice del lembo fogliare.

Thomas Alföldi del FiBL ha prodotto un filmato sull'attrezzo che può essere visionato su www.bioaktuell.ch.

Il lavoro di 100 generazioni in un libro

All'inizio di maggio al mercato delle piantine di ProSpecieRara (PSR) nel castello Wildegg ha avuto luogo la presentazione del libro «Das Lexikon der Gemüsesorten». Vi sono descritte circa 800 vecchie varietà di ortaggi. Il libro è stato pubblicato in collaborazione con l'organizzazione partner austriaca di PSR Arche Noah. «Un ravanello di oggi è il risultato del lavoro di oltre cento generazioni umane», ha osservato la coautrice Marianna Sereina facendo riferimento ai numerosi ritratti di produttori. A Wildegg è inoltre stato presentato il nuovo opuscolo «Saatgut – bedrohte Vielfalt im Spannungsfeld der Interessen», con il quale la DdB e PSR intendono illustrare il contesto politico economico della biodiversità che sta svanendo. Il volume può essere ordinato presso www.prospecierara.ch al prezzo di 78 franchi. L'opuscolo è ottenibile online allo stesso indirizzo e può anche essere ordinato in forma cartacea. Markus Johann

Sostegno per la successione aziendale extrafamiliare

Sono sempre meno numerosi i capiazienda che considerano di cedere l'azienda ad uno dei propri familiari. Nel contempo vi sono giovani contadini che non provengono dal mondo agricolo. I contadini, la consulenza e le organizzazioni agricole sono sollecitati ad affrontare attivamente il tema della successione aziendale extrafamiliare. La fondazione per la conservazione delle aziende agricole a carattere familiare (Stiftung zur Erhaltung bäuerlicher Familienbetriebe) e l'associazione dei piccoli contadini offrono ora servizi per la cessione dell'azienda all'infuori della famiglia. «Come organo informativo e di mediazione offriamo consulenza gratuita per chiarire le questioni ancora aperte», dice Jakob Vogler della fondazione per la conservazione delle aziende agricole a carattere familiare. «Possiamo però offrire anche un aiuto nella ricerca e nella scelta di successori.» Di questo si occupa in modo particolare l'associazione dei piccoli contadini. Sul sito internet dell'associazione si legge che la stessa vuole anche facilitare i contatti con consulenti competenti, con fondazioni per il sostegno finanziario e con persone che hanno già ceduto la propria azienda all'infuori della famiglia. spu



Foto: Thomas Alfeld

Ulteriori informazioni su www.hofnachfolge.ch, interlocutore Jakob Vogler, Stiftung zur Erhaltung bäuerlicher Familienbetriebe, Ackerstrasse 115, casella postale 147, 5070 Frick, tel. 062 865 63 71, e www.kleinbauern.ch → Themen → Anlaufstelle Hofübergabe, tel. 031 312 64 00, e-mail info@kleinbauern.ch

È vietato stabulare vacche in asciutta di aziende convenzionali

«In occasione dei controlli osserviamo spesso e volentieri che le aziende bio ospitano temporaneamente vacche in asciutta provenienti da aziende convenzionali, per esempio per il foraggiamento invernale» dichiara Stefanie Kremmer di bio.inspecta. Secondo l'Ordinanza Bio della Confederazione ciò tuttavia non è permesso. Anche se l'azienda bio può garantire che nessun prodotto di questi animali giunge nel canale bio, la stabulazione temporanea di animali provenienti da aziende non biologiche è espressamente limitata a manzi o altri animali giovani con contratto di allevamento. La violazione può comportare la riduzione dei contributi diretti bio. Kremmer pertanto si impegna a divulgare questa disposizione presso gli allevatori. «È spiacevole dover sanzionare questo tipo di inadempienze.»

APPUNTO

È finita in trappola l'agricoltura biologica?

Facevo parte di un piccolo gruppo di attivisti disinvolti quando una trentina di anni fa ho riportato sulla rivista bio le mie considerazioni sul futuro dell'agricoltura biologica. Lo sviluppo da allora è impressionante: una maggiore superficie coltivata in regime biologico, grande presenza sul mercato, forte struttura dell'associazione, miglior ricerca, consulenza più ampia, grande domanda e numerose buone aziende bio! Già a quei tempi eravamo però assaliti da un timore: come movimento di massa finiremo per cedere nella trappola della convenzionalizzazione e annacquare i nostri ideali?

Qualche tempo fa ci trovavamo con i nostri allievi bio in un campo di patate precoci bio, grazie a pellicole e teli eravamo già circondati da piantine alte 40 centimetri, ben nutrite, i tuberi crescevano a meraviglia, le infestanti perfettamente sotto controllo. L'abile capoazienda e la classe bio aspettavano con ansia l'imminente raccolta, essere fieri di un campo così bello è senz'altro giustificato. Il primo focolaio di peronospora è però già stato notificato dal servizio di previsioni di Agroscope. Anche la dorifera è già stata avvistata. Ciò significa stato di



Foto: zVg

allarme per il campo bio. Ogni due o tre giorni occorre ora eseguire trattamenti con prodotti bio, ne esistono così tanti oggi! Ci troviamo nella trappola dell'intensificazione? Perché non coltiviamo varietà robuste, sarebbe molto più ecologico dei frequenti trattamenti? «Perché il commercio non li acquista» o «perché rimangono invenduti negli scaffali dei negozi», ci sentiamo rispondere. Con questo dilemma ci

troviamo magari addirittura nella trappola dell'ecologizzazione? Le stesse presone che ci chiedono paesaggi idilliaci, protezione del clima, natura viva, eccetera preferiscono le patate estremamente predisposte alle malattie dalla polpa delicata a quelle farinose più robuste?

Mi ricordo singoli campi bio trent'anni fa, gli agenti patogeni erano in piena azione, non erano disponibili prodotti biocompatibili e il raccolto era perso. Come biocontadino voglio e devo produrre alimenti sani per tanta gente e quindi ben venga ogni prodotto bio. Come convinto essere bio desidero però anche la massima protezione della natura, per esempio la coltivazione di varietà resistenti al posto dei trattamenti. Ciò significa che non dobbiamo solo fare quello che i venditori ci chiedono, bensì continuare a essere coraggiosi bioattivisti ostinati e chiedere ai commercianti e ai consumatori di agire in modo più responsabile.

Fredi Strasser, coordinatore agricoltura bio presso Agroscope, insegnante di agricoltura biologica presso la scuola Strickhof, bioviticoltore, Stammheim

Camminare scoprendo le aziende bio della Svizzera italiana.

BioTicino intende portare anche nella Svizzera italiana il concetto ideato con successo nel Canton Giura, nel 2012, dall'associazione «Les chemins de bio». L'obiettivo è quello di creare sentieri originali che collegano le aziende e gli agriturismi bio nel Canton Ticino e nel Moesano, allo scopo di far conoscere la dinamica realtà quotidiana delle aziende bio ed i valori che le accompagnano, promuovendo così lo scambio tra produttore e consumatore.

Il territorio della Svizzera italiana offre una rigogliosa scelta di percorsi che sono attualmente in fase di valutazione, come ad esempio in Valle di Muggio ed in alta Valle Maggia.

Uno di questi, si trova invece, nella bassa Valle di Blenio: partirà dai grotti di Loderio e proseguirà il suo cammino fino a raggiungere Semione. La realizzazione di tale percorso è un progetto che si trova ancora in fase embrionale, è stato valutato con gli agricoltori interessati e sarà proposto con due varianti: una della durata di una giornata e l'altra di due giornate con pernottamento e cena al suggestivo agriturismo Scarp.

Entrambe le varianti partiranno dall'azienda Baselgia, che dopo un caloroso benvenuto e una visita all'azienda e all'attività casearia, introdurranno gli interessati all'agricoltura biologica così come alle bellezze e alla storia del territorio. Il percorso fermerà pure all'azienda Mugnaio dove sarà possibile gustare



I «sentieri del bio» saranno una buona occasione per avvicinare tutti, amanti delle passeggiate, buongustai e curiosi, al vasto mondo dell'agricoltura biologica.

un prelibato pranzo, ovviamente con i prodotti bio delle aziende ed aiutare i produttori nelle faccende quotidiane. Da questo pacifico angolo verde sulla piana di Semione, che possiede un mulino a pietra in funzione e alleva capre, galline e ben 200 conigli, si raggiungerà l'azienda della famiglia Deandrea, dislocata in due zone, la quale esibisce un allevamento di capre e pecore di razza «Roux du Valais» di ProSpecieRara. Giusto accanto invece, le due aziende della comunità agricola Togni e Bruni allevano mucche di razza Highland e circa 180 pecore sorvegliate da Kiwi e Caïd i due cani da protezione.

Durante il percorso i visitatori saranno accolti amichevolmente dagli agricoltori con i quali potranno discutere e passare dei momenti conviviali; inoltre avranno la possibilità di visitare alcuni monumenti lasciati dal passato, quali il magnifico castello di Serravalle e l'oratorio di Navone o le bellezze naturali come la zona golendale d'importanza nazionale della Legiùna.

Questo è solo un esempio dei sentieri, che hanno l'obiettivo di far scoprire, oltre al ricco patrimonio culturale e naturale del territorio, quelle piccole realtà agricole dal tocco originale.

A livello organizzativo, per facilitarne la compatibilità con il lavoro aziendale, sarà possibile partecipare ad ogni percorso unicamente su prenotazione con un pagamento forfettario anticipato per le diverse attività proposte dalle aziende.

Ogni azienda è unica

La morfologia del territorio rende ogni regione singolare. Alcuni percorsi si rivelano dunque più adatti alle famiglie mentre altri ad escursionisti esperti.

La diversità dei percorsi tocca, non solo la loro durata e difficoltà, ma pure la varietà di produzione è fiorente, in quanto spazia dai prodotti a base di latte, alla carne, dalla frutta, verdura al miele.

Ogni azienda, adattata al proprio ter-



Le bellezze del paesaggio agricolo.

ritorio, cercherà di proporre un'interessante varietà di offerte nell'ambito dell'accoglienza ai visitatori: dalla visita aziendale, alla degustazione dei prodotti bio con pranzi, cene o picnic, al pernottamento sulla paglia oppure in camere o in tende a molte altre attività ludiche e didattiche.

Le attività agricole sono suddivise in cicli stagionali ben definiti, e il pre-alpeggio e l'alpeggio rappresentano un tassello importante per l'agricoltura di montagna. Durante i mesi estivi, infatti, la maggior parte del bestiame si sposta in altitudine per poi tornare in azienda solo all'arrivo delle primi nevi. Contrariamente alla centralità aziendale di altre zone della Svizzera, nelle regioni di montagna come al sud delle alpi, i terreni sono spesso e volentieri composti da piccole parcelle discoste tra loro, una frammentazione frutto della storia e dalle spartizioni ereditarie. Tale parcellizzazione obbliga ad uno spostamento notevole sul territorio da parte degli agricoltori e questa caratteristica va tenuta ben presente anche nella valutazione e progettazione dei sentieri.

Realtà familiari

I «sentieri del bio» si allacciano perfettamente al tema internazionale dell'anno dedicato proprio all'agricoltura familiare. La maggior parte delle aziende che saranno aperte al pubblico, sono infatti, a conduzione familiare, sono la spina dorsale dell'agricoltura mondiale, rappresentando una delle ricchezze culturali più importanti anche nel nostro paese.

Inoltre, l'agricoltura biologica possiede un legame fondamentale con l'intergenerazionalità in quanto, trattandosi di una produzione sostenibile, s'impegna a



Degustare le prelibatezze direttamente dal produttore.



Conoscere gli animali e le regole bio conformi per il loro allevamento.

lasciare anche alle generazioni future un ambiente fertile e ricco di specie diverse. I sentieri del bio hanno perciò l'intento di far conoscere la vitalità dei piccoli nuclei familiari, ognuno con le proprie particolarità e la propria storia.

Un ricco scambio

Il progetto «sentieri del bio» ha lo scopo di riconoscere l'impegno e l'intraprendenza degli agricoltori che agiscono in armonia con la natura rispettando le direttive di Biosuisse, Demeter o dell'Ordinanza Federale sull'agricoltura biologica. Oltre a valorizzare i prodotti, incentivandone la vendita diretta e la degustazione in loco, i sentieri mirano a sensibilizzare e divulgare il movimento bio.

Lo scambio di riflessioni e opinioni tra differenti ambienti sociali permette un arricchente e costruttivo incontro per entrambi le parti. L'obiettivo è perciò quello di avvicinare il mondo del consumatore a

quello del produttore e viceversa, affinché possa accrescere la necessaria consapevolezza e la positiva sinergia per lo sviluppo di un'agricoltura sostenibile.

Il progetto, ancora in fase germinale, cercherà la collaborazione con i diversi attori coinvolti dal tema per facilitarne ed arricchirne lo sviluppo.

In autunno, BioTicino organizzerà una serata informativa sull'evoluzione del progetto e invita cordialmente tutti coloro che ne sono interessati.

Lara Di Virgilio, stagista a BioTicino.

Se ancora non avete progettato le vostre vacanze estive e avete voglia di scoprire, in un contesto autentico e originale, il Canton Giura, vi consigliamo vivamente di dare un'occhiata al sito dell'associazione «Les chemins du bio», vincitrice del Grand Prix Bio Suisse del 2013: www.lescheminsdubio.ch.

Foraggi

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

● **Cubetti di grano pianta intera BIO:** buon sostituto di mais, contenuto costante ed equilibrato, energia rapida
... *del nuovo raccolto 2014*

● **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

● **Mais da granella BIO:** amido a resistenza ruminale

● **Mangime per allevamento senza soia Projunior BIO:** ingredienti gustosi di alta qualità ed erba medica strutturata garantiscono sviluppo del rumine e crescita ottimale

● **Melassa da barbabietola BIO**

● **Paglia BIO e convenzionale**

 079 562 45 00

info@agrobio-schönholzer.ch

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

Impressum

bioattualità



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 Daniel Gorba (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

B
P
O