

BIO

Attualità

La rivista del movimento bio

1 | 17
FEB



Bio è sempre migliore?

Bio deve per forza essere migliore? I produttori, i negozi bio, i grandi distributori che vendono prodotti bio e i consumatori vorrebbero che così fosse. Sovente bio è chiaramente migliore, per esempio per quanto riguarda i residui, il benessere degli animali, la biodiversità o la qualità di vita ma non sempre è così palese. Uno di questi temi concerne il reddito.

Nell'articolo di fondo a prima vista sembra che le aziende bio guadagnino molto di più che le aziende PER. Eveline Duda ha osservato le cifre più da vicino e ha scoperto: non è sempre così semplice.

Una famiglia contadina non guadagna automaticamente di più solo perché passa al biologico. Da un lato anche per quanto riguarda l'agricoltura biologica c'entra il mercato. Ciò significa che in un'azienda crescono colture o vivono animali con i quali la famiglia contadina fino a quel momento non ha avuto molta dimestichezza. Addentrarsi in nuovi territori rappresenta sempre una sfida. In secondo luogo il reddito in genere aumenta solo dopo il secondo anno di conversione. In terzo luogo bio non funziona senza pagamenti diretti, versati per prestazioni d'interesse generale che i biocontadini forniscono. In quarto luogo sono necessari innovazione e capacità di adeguarsi da parte dei capiazienda. I biocontadini che cercano nicchie, che calcolano e valutano, che osservano l'andamento del mercato troveranno nell'agricoltura biologica buone fonti di reddito. In questa ottica diamo il benvenuto alle nuove aziende in conversione nel 2017 e auguriamo loro entusiasmo, curiosità e perseveranza.

Katharina Scheuner

Katharina Scheuner, caporedattrice



Sommario

Produzione

Macchine agricole

4 Acquistare una macchina agricola – quando conviene?

7 Il navigatore elettronico e sempre più preciso

Reddito

8 I biocontadini hanno maggior successo economico?

9 Azienda bio: Reddito non sale automaticamente

Bovini

10 Vitelli di razze da latte per ingrasso bio

Vendita diretta

11 Cibi pronti, un'opportunità per le aziende?

Trasformazione e commercio

Trasformazione

12 Tagliatelle bio del Liechtenstein

Bio Suisse e FiBL

13 *Bio Suisse*

14 *FiBL*

Rubriche

3 *Brevi notizie*

15 *Bio Ticino*

16 *Impressum*

Contato

11% dei biocontadini, stando ad uno studio di Jörn Sanders (2010, FiBL), ha conseguito un utile superiore al doppio di quello di un'azienda PER paragonabile. Motivo: innovazione.

→ pagina 8

Uccisione pulcini: l'Austria dà una possibilità ai galletti bio

In Austria sono allevati complessivamente 6,5 milioni di galline ovaiole, il 10,8 per cento delle quali sono galline bio. In media dall'autunno scorso sono stati venduti settimanalmente come carne fresca circa 2500 galletti – al prezzo di circa 5 euro ciascuno. Con la carne sono state inoltre preparate salsicce di Francoforte, salsicce da arrostitire e fettine di petto di pollo.

Se si allevassero tutti i fratellini maschi delle galline ovaiole bio si dovrebbero macellare circa 10 500 galletti alla settimana. Questo progetto tuttavia riserva ancora numerose altre sfide. Doris Hofer di Bio Austria cita per esempio la difficoltà di trovare aziende per l'allevamento e la formazione equa dei prezzi.

Stando alla statistica dei pulcini bio di Aviforum, nel 2016 in Svizzera sono nati 1,2 milioni di pulcini delle razze da ingrasso e 500 000 pulcini femmina di razze ovaiole. Complessivamente sono stati allevati 20 000 pulcini maschi di galline ovaiole, la maggior parte nel quadro del progetto polli a duplice attitudine lanciato da Coop già nel 2014. L'anno scorso si sono inoltre mossi con diversi progetti Gallina Bio in collaborazione con KAGfreiland e Hosberg con «Henne & Hahn» (gallina e gallo), Demeter con «Hahn im Glück» (gallo felice) e i venditori diretti bio con «Huhn mit Bruder» (gallina e fratello).

Le cifre quest'anno probabilmente aumenteranno ancora. Nel 2016 Bio Suisse ha organizzato un dibattito settoriale e sta attualmente lavorando ai requisiti di base per evitare in futuro l'uccisione di pulcini. *Michèle Hürner, Bio Suisse*

Visto

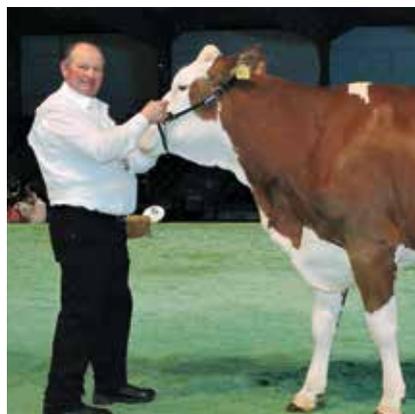


Durante l'estate Maya Beutler e Ernst Graf coltivano vicino a Heiden AR a 900 m. s. m. pomodori, cetrioli, melanzane e peperoni sotto tre tunnel di plastica e da giugno a novembre vendono gli ortaggi al mercato settimanale davanti alla chiesa di Heiden. Durante l'inverno sfruttano una parte delle superfici nei tunnel per il proprio approvvigionamento, sulla superficie rimanente seminano sovescio. *Foto: Maya Beutler Graf*

→ www.altenstein-bio.ch

Vacca bio «Gitane» vince a Swiss Expo

Genetica di punta e agricoltura biologica non sono affatto inconciliabili, lo dimostra Gitane, la mucca bio di Michel Chaubert di Puidoux VD, che alla Swiss



La Montbéliarde Gitane dell'azienda bio Michel Chaubert. *Foto: Jürg Beerhalter*

Expo ha conseguito il primo rango nella categoria 5 (2. vitello) della razza Montbéliarde. L'esposizione internazionale dei bovini ha avuto luogo a Losanna dal 12 al 15 gennaio. Il produttore vodese di formaggio gruyère bio ha partecipato sin dall'inizio 21 anni fa a tutte le esposizioni. Il nonno di Gitane è Ufuk, un toro bio. Le vacche bio di diverse razze raggiungono regolarmente ottime classificazioni alla Swiss Expo. «Per avere successo, oltre alla genetica occorre foraggio di ottima qualità», svela Michel Chaubert. La superficie della sua azienda è distribuita su zona di pianura e zona collinare e grazie a uno scambiatore di calore solare da 700 m² è in grado di produrre eccellente foraggio grezzo. Gitane sarà presente anche alla fiera Tier & Technik a San Gallo. *hir*

Cercasi suinetti pezzati

In Svizzera esistono numerosi ingrassatori di maiali bio che hanno difficoltà a trovare maialini pezzati. Il FiBL vorrebbe ora registrare i possibili allevatori e trasmettere le offerte secondo regioni. Se attualmente vendete maialini pezzati o intendete venderli in futuro siete pregati di annunciarvi. *Barbara Fröh, FiBL*

→ barbara.frueh@fibl.org
Tel. 062 865 72 18

Fattori produzione 2017

Alla presente rivista è allegato l'elenco dei fattori di produzione 2017 per la Svizzera. Nelle aziende Bio Suisse e ora anche Demeter possono per principio essere usati unicamente i prodotti che figurano nell'elenco. Le eccezioni sono contenute nelle introduzioni ai capitoli. Sono da osservare in particolare le novità indicate a pagina 3. *Bernhard Speiser, FiBL*

→ www.betriebsmittelliste.ch
→ www.bioattualita.ch > Normative

**Quando conviene acquisire
*una macchina?***



Prima di decidere la sostituzione o l'acquisto di una macchina agricola vale la pena riflettere a fondo su un eventuale investimento.

Il parco macchine agricole incide notevolmente sul bilancio di un'azienda agricola. Fondamentalmente nelle aziende bio non è molto diverso da quello delle aziende convenzionali. Nelle aziende che praticano la campicoltura bio, per un controllo ottimale delle infestanti sono però necessarie altre macchine agricole. Alcune di esse possono rivelarsi indispensabili (per esempio un rullo per la semina diretta), mentre è possibile rinunciare ad altre macchine (irrigatore da pieno campo o spandiconcime). Qui di seguito tratteremo più da vicino alcune macchine come lo strigliatore, la sarchiatrice a assolcatore, la zappatrice americana a stella e il coltivatore superficiale.

L'attrezzo giusto al momento giusto

L'equipaggiamento necessario per il controllo meccanico delle infestanti presenta alcune peculiarità, solo poche imprese per conto terzi offrono inoltre questo tipo di lavoro. Dopo la conversione o quando è giunto il momento di sostituire una macchina occorre trovare una soluzione per il delicato lavoro di sarchiatura. Il successo economico dell'agricoltura biologica dipende infatti soprattutto da queste macchine. Negli anni difficili dal punto di vista meteorologico i periodi per svolgere i lavori nei campi sono brevi e la disponibilità dei macchinari necessari è particolarmente importante. A tali condizioni occorre riflettere se è più vantaggioso noleggiare, incaricare un'azienda per conto terzi o acquistare. In caso di acquisto si pone la questione: in comune o no, nuova o usata?

Calcolo della soglia d'acquisto

La grandezza della superficie da lavorare è determinante per decidere se acquistare o noleggiare. I costi fissi di una macchina possono essere distribuiti su diversi ettari a seconda della frequenza di utilizzo nel corso dell'anno e su questa base si possono prendere in considerazione modelli più costosi e più performanti. Christian Gazzarin di Agroscope scrive a questo proposito nel rapporto ART 728 del 2010 «Quand l'achat de machines devient-il rentable?»: «Nella pratica i costi variabili sono sovente sopravvalutati e i costi fissi trascurati. L'acquisto è stato effettuato, i soldi spesi – rimangono (sostanzialmente) solo i costi variabili.» I costi fissi invece ci sono (ammortamento, interessi, costi dell'immobile) e superano i costi variabili. La soglia d'acquisto corrisponde al grado di utilizzazione annuo per il quale i costi di noleggio e di acquisto sono equivalenti. La soglia d'acquisto può essere calcolata con la seguente formula:

$$\text{soglia acquisto (UL)} = \frac{\text{costi fissi all'anno}}{\text{noleggio (per UL)} - \text{costi variabili (per UL)}}$$

Agroscope ha stilato la dettagliata tabella Excel «TractoScope» che permette un calcolo preciso di tutti i costi per le macchine (indennità, soglia d'acquisto, conteggio dell'associazione per l'uso collettivo di macchine agricole). La redazione di Bioattualità propone la tabella di calcolo in una versione concisa rielaborata che permette di calcolare in modo semplice e rapido la soglia d'acquisto per macchine speciali per il controllo delle infestanti. I due documenti possono essere scaricati gratuitamente dal sito internet di Bioattualità con tutte le spiegazioni necessarie (vedi riquadro).

Per ogni macchina è possibile calcolare la superficie di lavoro necessaria per essere redditizia. La soglia d'acquisto per uno strigliatore da 12 metri supera di poco 78 ha/anno (grafico). Se il risultato è inferiore conviene noleggiare la macchina o incaricare un'impresa per conto terzi. Se si vuole raggiungere uno sfruttamento



i

Guida pratica:

Calcolo della soglia d'acquisto

Il sito internet di Bioattualità permette di scaricare gratuitamente due tabelle di calcolo.

Mediante la tabella Excel «TractoScope» di Agroscope è possibile il conteggio dettagliato per tutte le macchine agricole incluse indennità e soglia di redditività (noleggio, acquisto o impresa conto terzi).

I comproprietari ottengono in tal modo un conteggio esatto relativo a macchine agricole acquistate in comune. La redazione di Bioattualità offre inoltre una tabella semplificata per il calcolo della soglia d'acquisto e dei costi di produzione per le quattro macchine agricole menzionate nell'articolo vale a dire strigliatore, sarchiatrice a assolcatore, zappatrice americana a stella e coltivatore superficiale. Le spiegazioni a questo proposito sono contenute nel sito internet.



Il trattore è importante: se potenza di trazione e idraulica non coincidono non è possibile agganciare tutte le macchine. Foto: Hansueli Dierauer

maggiore è possibile utilizzare la macchina per lavori per terzi oppure darla a noleggio.

L'acquisto in comune di macchine agricole fra vicini o colleghi riduce il prezzo d'acquisto e aumenta la redditività. In tal caso è indispensabile che le parti vadano d'accordo e fissino regole chiare su utilizzo e indennità. Le stesse devono tener conto dell'importo investito e dell'utilizzo individuale di ogni parte. La tabella Excel «TractoScope» di Agroscope permette di allestire un conteggio annuale completo mediante il segnalibro «TracSharing».

Una soluzione potrebbe anche essere l'acquisto di macchine agricole di seconda mano. In tal caso nel calcolo occorre tener conto di diversi fattori come la durata residua di utilizzo, riparazioni e manutenzione nonché durata di ammortamento.

Lasso di tempo, distanze e forza di trazione

Per quanto riguarda le superfici, oltre che dello sfruttamento delle macchine occorre tener conto di altri aspetti pratici. Sono per esempio determinanti anche le distanze geografiche tra i comproprietari. Se i percorsi per ritirare la macchina o per l'impresa per conto terzi sono troppo lunghi, l'acquisto è giustificato anche in caso di utilizzo relativamente scarso. I lunghi tragitti sono cari e le macchine sono utilizzate più sulle strade che sui campi.

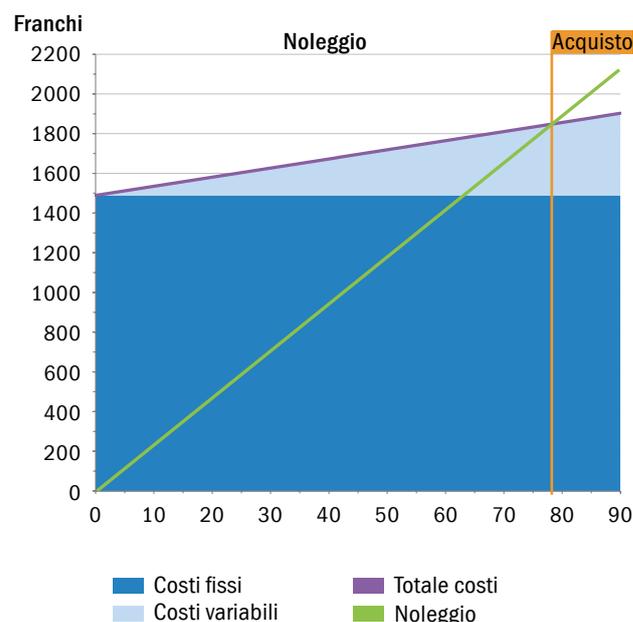
Se i lavori vanno eseguiti entro un certo lasso di tempo è necessario che l'impresa per conto terzi o la macchina agricola che si vuole noleggiare sia disponibile. Quello che è del tutto normale per la raccolta vale anche per la gestione delle piante infestanti visto che le condizioni meteorologiche sono altrettanto importanti. Può capitare che l'intervallo di tempo per l'uso efficiente delle macchine per le colture sarciate in primavera sia limitato a poche ore.

È poi importante verificare se per l'uso in comune di macchine agricole valga la pena aderire ad un'associazione per l'uso collettivo di macchine agricole. Se le superfici dei biocontadini che ne fanno parte sono sufficientemente grandi, un'organizzazione di questo tipo potrebbe senz'altro acquistare macchine più efficienti. Anche il trattore è importante: se la sua capacità di trazione rispettivamente la potenza idraulica non è sufficiente, non è possibile agganciare uno strigliatore o una macchina complessa per la lavorazione del suolo.

E non da ultimo è rilevante anche la complessità delle macchine agricole. Sul mercato esistono attualmente dei veri gioielli, dotati di GPS/RTK o telecamera. Queste attrezzature sono senz'altro affascinanti ma rendono più difficoltoso l'utilizzo comune e sono indicate soprattutto per aziende per conto terzi specializzate.

La redditività occupa il primo posto ma quando si tratta di acquistare una macchina entra in gioco anche il fattore umano e quindi anche motivazioni imprevedibili. Prova ne sono gli operatori di marketing che puntano tutto sulla carta della seduzione anche per quanto riguarda le macchine agricole. Spetta comunque a ognuno decidere se lasciarsi guidare dai sentimenti o piuttosto dal buon senso. Le fanfaronate e la gestione oculata vanno raramente a braccetto. Christian Hirschi

Rappresentazione della soglia d'acquisto



Fonte: Agroscope, grafico: Bioattualità

Il navigatore elettronico è sempre più preciso

L'occhio umano riconosce senza problemi una fila di una coltura, per la tecnologia però non è così semplice. Grazie ai grandi progressi sono ora disponibili sarchiatrici a guida automatica.

L'offerta di diversi sistemi di guida per sarchiatrici pone i contadini davanti alla sfida di dover scegliere l'attrezzo più adatto alle loro necessità. Mentre per i sistemi con telecamera le file di piante devono essere ben riconoscibili e la presenza di piante infestanti può rappresentare un fattore di disturbo, i sistemi basati su satelliti lavorano solo con dati relativi alla posizione. Nel presente articolo non sono considerati altri sensori come ultrasuono o tastatori che permettono per esempio di riconoscere i solchi.

Uso versatile delle sarchiatrici con telecamera

Le sarchiatrici dotate di telecamera solitamente localizzano prima due file di piante e proseguono poi tramite un telaio a spostamento trasversale (foto in basso a sinistra). La velocità può superare 10 km/h. La qualità di regolazione dipende fortemente dalla visibilità delle file. Le piante devono avere un'altezza minima affinché le telecamere riescano a riconoscerle. In caso di grandi lacune nelle file rilevate e di una forte presenza di infestanti, le file non sono rilevate in modo affidabile. Per l'uso di sistemi di guida con telecamere è pertanto importante scegliere il periodo giusto. Contrariamente ai sistemi con comando manuale, l'uso di diverse telecamere permette di zappare contemporaneamente file di diverse larghezze.



Le sarchiatrici con telecamera sono versatili. Foto: Garford.com

Sarchiatura a guida satellitare precisa

Se la semina o la messa a dimora viene eseguita con un trattore a guida satellitare, durante la sarchiatura è possibile seguire le file seminate registrate (foto in basso a destra). I comandi sono dotati di un ricevitore satellitare con una precisione di +/- 2,5 cm (RTK-GPS). Le file diritte offrono il vantaggio che la sarchiatrice ha un margine di scostamento molto inferiore rispetto alla guida manuale. Rispetto ai sistemi di guida con telecamera, le caratteristiche della coltura non hanno praticamente nessun influsso sulla guida satellitare. Lacune, forte infestazione da malerbe, vento laterale e illuminazione non hanno nessun influsso. La semina e la sarchiatura tuttavia sono lavori che si avvicendano. Per la sarchiatura devono essere a disposizione i dati di posizionamento della semina.

Occorre passione per la tecnologia e l'elettronica

Le sarchiatrici a comando automatico moderne sono adatte all'applicazione pratica e se sfruttate abbastanza possono rappresentare un'interessante alternativa al comando manuale. Oltre ai costi per il loro uso ci vuole una buona dose di passione per la tecnologia e l'elettronica. *Thomas Anken, Agroscope*



Publicazione su sarchiatrici automatiche

Agroscope ha pubblicato il promemoria no. 130 «Contrôle haute précision des adventices dans les cultures en lignes: sarclage plus efficace avec systèmes de commande et de guidage par capteur et par satellite» (in francese e tedesco).

→ www.agroscope.ch > Recherche: «Sarclage»



Sistema satellitare con coltro a dischi. Foto: Lenzberg.ch

I biocontadini hanno maggior successo economico?

Analizzando la valutazione dei risultati contabili di Agroscope a prima vista si direbbe che per i biocontadini la situazione è migliore di quella dei contadini convenzionali. Ma non è così semplice.

Le cifre non mentono, ma possono essere interpretate in maniera errata. I risultati contabili che Agroscope riassume nel rapporto di base ne sono un esempio da manuale. Infatti si nota subito che un'unità di manodopera familiare nel 2015 ha guadagnato 3000 franchi in più nella regione di pianura e 4000 franchi in più nella regione collinare lavorando in una fattoria bio. Guardando più attentamente si vede però che il paragone non regge. L'azienda bio in pianura infatti coltiva ortaggi in campo aperto e bacche su 1,6 ettari generando un reddito di 140 000 franchi. L'azienda convenzionale invece alleva più animali. Se invece praticasse l'orticoltura il paragone probabilmente sarebbe diverso. Per quanto riguarda le aziende nelle regioni di montagna le strutture si assomigliano maggiormente ma le aziende bio gestiscono una superficie del 20 per cento superiore. Se l'azienda PER nella regione di montagna avesse la stessa grandezza, il reddito supererebbe quello dell'azienda bio. Per ha SAU l'azienda PER infatti consegue un reddito per unità di manodopera familiare pari a 1525 franchi mentre l'azienda bio ne consegue 1401. Il fatto che per le aziende combinate (oltre il 20 per cento UBG di maiali e pollame in rapporto all'intero patrimonio zootecnico) gli affitti e gli ammortamenti sono inferiori (insieme meno 12 000 franchi) se le stesse sono gestite in regime biologico ha sicuramente poco a che fare con il tipo di gestione ma piuttosto con il fatto che il numero di sondaggi presso le aziende bio è esiguo. Singole aziende possono pertanto incidere fortemente sul risultato.

Markus Lips, responsabile del gruppo di ricerca contabilità di Agroscope è consapevole del problema: «La metodologia per un confronto uno a uno è relativamente costosa.» In mancanza di risorse non viene pertanto eseguito. Lips dieci anni fa ha confrontato il reddito da lavoro di aziende bio con quello di aziende convenzionali. I contadini bio a quei tempi guadagnavano qualcosa in più rispetto ai colleghi convenzionali. Il vantaggio tuttavia era talmente esiguo da indurre Lips a scrivere: «La possibilità di ottenere un notevole miglioramento del reddito solo con la produzione biologica è pressoché nulla.»

Il mercato è indispensabile

Lips non è l'unico a dirlo. Su incarico di Bio Grischun l'università di Coira nel 2008 ha pubblicato uno studio relativo all'importanza economica dell'agricoltura biologica nel Canton Grigioni. Dato che nei Grigioni un'azienda su due è gestita in regime biologico, la situazione di partenza per un confronto realistico è buona. Stando a questo studio le aziende bio in genere hanno guadagnato meno rispetto alle aziende PER. Per capire questo risultato occorre volgere uno sguardo al passato:

20 anni fa la conversione al bio è stata incentivata con generosi contributi. In poco tempo ci sono stati numerosi biocontadini – ma non molti prodotti bio trasformati. Gran parte delle materie prime bio sono pertanto state vendute nel canale PER. Non sorprende il fatto che la produzione bio non generi un reddito massimo e che per finire si conseguano solo prezzi convenzionali. A lungo è stato il caso per una parte del latte ma questa situazione è notevolmente migliorata. Per quanto riguarda la carne di vitello bio invece ancora oggi non esiste un mercato significativo e anche gli agnelli bio sono in parte venduti sotto altri marchi.

Negli scorsi anni ci sono stati notevoli cambiamenti nel mercato bio. Analizzando i dati comparativi che Oscar Duschletta del centro Plantahof sta raccogliendo sulla scorta dei risultati contabili del Canton Grigioni, la situazione delle aziende bio attualmente è leggermente migliorata rispetto a qualche anno fa. Per escludere l'effetto dimensioni Duschletta calcola il reddito per ettaro: «Anche perché qui da noi le aziende bio sono solitamente più piccole.» Il vantaggio delle aziende bio è però solo un «vantaggio» – negli scorsi dieci anni considerando tutti i rami aziendali si è trattato di un importo tra 4 e 168 franchi per ettaro. Nel 2009 si è addirittura registrata una perdita di 24 franchi. L'ammontare dipende fortemente dal ramo aziendale: «Le aziende lattiere bio attualmente guadagnano nettamente di più per ettaro rispetto alle aziende lattiere PER.» Nel 2012 la situazione dei produttori di latte bio invece è stata peggiore di quella dei produttori di latte PER. Per quanto riguarda gli allevatori di vacche madri la situazione è variabile mentre per quanto riguarda gli «altri bovini» le aziende PER di solito guadagnano di più. Duschletta



Ci sono più soldi nel borsello dei biocontadini?

Foto: Thomas Alföldi

mette in guardia da interpretazioni eccessive: «Nel gruppo di riferimento ci sono solo poche aziende PER, fra l'altro alcuni ingrassatori di vitelli che influenzano fortemente il risultato.»

Germania: utile fino al 20 % maggiore per bio

I risultati del Canton Grigioni mostrano che i vantaggi per quanto riguarda i redditi delle aziende agricole bio non dipendono solo dal mercato bio bensì anche dai prezzi dei prodotti convenzionali. Lo conferma anche l'analisi eseguita dall'istituto Thünen con una rete pilota di aziende che mette a confronto aziende bio e convenzionali con condizioni legate all'ubicazione e fattori di produzione simili. I contadini bio negli scorsi 13 anni hanno quasi sempre conseguito utili superiori tra il 10 e il 20 per cento. Salvo però negli anni 12/13 e 13/14: anni in cui i contadini convenzionali hanno approfittato di buoni prezzi che grazie a maggiori rese nell'agricoltura convenzionale hanno avuto notevoli ripercussioni sul reddito. Nel 2015 la situazione si è invertita: i contadini bio hanno raggiunto risultati migliori grazie ai prezzi migliori per il latte bio – mentre per il latte non biologico i prezzi sono stati molto inferiori.

Biocontadini più intraprendenti

Grazie ai prezzi migliori per il latte nel 2015 anche i biocontadini grigionesi hanno guadagnato in media 160 franchi

in più per ettaro rispetto ai loro colleghi PER. Il fatto che i pagamenti diretti per un ettaro di superficie inerbita ammontano a 200 franchi, significa che i maggiori ricavi non coprono interamente i costi della gestione biologica. Anche nel caso della rete pilota di aziende la situazione economica dei biocontadini sarebbe peggiore senza pagamenti diretti più consistenti.

Ciò non deve però essere causa di frustrazione per i biocontadini. Infatti sembrano possedere uno spirito imprenditoriale più sviluppato. Jörn Sanders – che valuta le aziende pilota in Germania e che in precedenza aveva lavorato presso il FiBL – nell'ambito di uno studio effettuato in Svizzera nel 2010 ha accertato che i biocontadini non migliorano il proprio reddito solo perché ottengono prezzi più elevati per i prodotti e ricevono diversi contributi (sia per l'agricoltura biologica che per il benessere degli animali e per la biodiversità), ma guadagnano anche di più con attività accessorie non agricole. Alcuni capiazienda sfruttano al massimo la propria situazione aziendale. Nello studio menzionato, l'undici per cento ha conseguito un utile pari a più del doppio rispetto alle aziende PER paragonabili. In Germania tale valore nel 2015 ha raggiunto addirittura il 29 per cento. Ciò dimostra che bio ha senz'altro potenziale! *Eveline Dudda, giornalista agricola indipendente*

«Reddito non sale automaticamente»

Abbiamo chiesto al direttore di Bio Suisse Daniel Bärtschi qual'è la situazione del reddito dei biocontadini.

Daniel Bärtschi, la produzione biologica non conduce automaticamente a un miglioramento del reddito. Come mai si parla spesso di un miglior reddito nelle aziende bio?

Daniel Bärtschi: Durante la conversione al biologico numerose aziende adeguano la produzione, al posto di barbabietole da zucchero coltivano per esempio carote che hanno un valore aggiunto più elevato. Il reddito inoltre aumenta in modo significativo solo dopo i due anni di conversione.

La merce bio in passato finiva talvolta nel canale convenzionale. È migliorata la situazione?

Sì, c'è stato un periodo in cui una parte del latte bio veniva venduto come convenzionale, per esempio in caso di eccedenze stagionali. Attualmente la maggior parte viene trasformata in prodotti che si possono conservare. In generale il mercato bio oggi è più ampio, esistono maggiori possibilità di smercio e le capacità di trasformazione sono aumentate. Per quanto riguarda il mercato della carne succede ancora oggi che non tutti i tagli possano essere commercializzati nel canale bio.

I maggiori ricavi non coprono il maggior lavoro nelle aziende bio. I produttori di latte bio per esempio guadagnano in media 168 franchi per ettaro in più dei loro colleghi PER, mentre i pagamenti diretti ammontano a 200 franchi per ettaro di superficie inerbita.

È chiaro che i maggiori ricavi dovrebbero coprire il maggior lavoro. La differenza di prezzo tuttavia non deve essere eccessiva affinché i prodotti bio siano alla portata di larghe fasce di consumatori. Con il nostro sistema di pagamenti diretti una parte degli introiti non è generata dalla vendita dei prodotti bensì per l'appunto dai pagamenti diretti. Coloro che convertono l'azienda solo per ricevere pagamenti diretti



«Ci vuole una decisione consapevole, che tenga conto delle numerose sfide e del fatto che occorre adeguarsi.»

più elevati prima o poi saranno delusi. Ci vuole una decisione consapevole che tenga conto delle sfide e del fatto che bisogna adeguarsi. Le oscillazioni dei ricavi superano quelle delle aziende PER.

Le aziende bio per il 2017 hanno di nuovo registrato una forte crescita. Qual'è stata l'evoluzione negli scorsi 20 anni? Dopo un boom iniziale negli anni novanta il numero di aziende bio tra il 2005 e il 2010 è sceso a meno di 6000 aziende. Da allora è di nuovo in crescita, lo scorso anno con oltre 300 aziende in conversione è stato superiore alla media.

Interview: Katharina Scheuner

Vitelli di razze da latte *per ingrasso bio*

Per lo svezzamento nell'azienda di nascita e l'ingrasso di buoi di razze da latte i contadini ricevono ora un aiuto.

Per i vitelli da latte bio si aprono nuove prospettive. Era ora, infatti i vitelli appartenenti a razze lattifere solitamente sono venduti come vitelli da ingrasso all'età di quattro o cinque settimane e con un peso di circa 75 chili a ingrassatori intensivi di tori e vitelli convenzionali. La selezione per ottenere una maggior produzione di latte rende sempre più difficile utilizzare i vitelli maschi per l'ingrasso al pascolo bio.

La vendita dei vitelli bio nel canale convenzionale rappresenta un problema di tipo etico perché i requisiti dell'agricoltura biologica relativi al pascolo e al benessere degli animali non sono soddisfatti. Sovente a causa del trasferimento precoce si rende inoltre necessario un trattamento aspecifico di antibiotici. I vitelli svezzati nell'azienda di nascita godono quasi sempre di salute migliore; con buone condizioni di detenzione e di foraggiamento è possibile un allevamento senza antibiotici. All'età di quattro-cinque mesi i vitelli hanno sviluppato un buon sistema immunitario e possono nutrirsi di foraggio grezzo come erba dei pascoli, fieno e insilato di erba.

Vitelli svezzati e buoi pesanti

Vitelli sani sono la base della produzione di carne bovina basata sulla superficie inerbita con somministrazione ridotta di antibiotici. Bio Suisse perciò finanzia il progetto «buoi pesanti» per promuovere in collaborazione con il FiBL lo svezzamento nell'azienda di nascita che attualmente viene praticato solo da una minoranza delle aziende lattiere. Numerosi contadini hanno dimenticato come andrebbero svezzati i vitelli. Il servizio di consulenza FiBL intende pertanto riportare le conoscenze relative allo svezzamento dei vitelli nelle aziende con corsi e scambio di opinioni in ambito economico ma anche relati-

vo alle tecniche di foraggiamento come per esempio il corso per lo svezzamento (vedi box informativo). Inoltre si stanno valutando diverse possibilità, inclusi i pagamenti diretti, per rendere lo svezzamento più interessante dal punto di vista finanziario – i contadini forniscono in tal modo un grande contributo alla riduzione di antibiotici.

Ingrasso al pascolo di buoi di razze lattifere

Svezzando i vitelli nell'azienda di nascita si avrebbero a disposizione rimonte di razze da latte per l'ingrasso. I bovini al pascolo e i buoi pesanti macellati con un peso variante tra 350 a 400 chili forniscono parti pregiate e carne per la trasformazione attualmente molto richiesta sul mercato. Con la consulenza si vogliono sostenere aziende interessate all'ingrasso di buoi pesanti, che potrebbe essere interessante soprattutto per aziende senza animali, infatti permette di ottenere contributi di base e contributi PLCSI. Non da ultimo, a causa del peso vivo più elevato, l'allevamento di buoi pesanti richiede un'infrastruttura adeguata. Uno dei principali fattori di successo infine è la continua cooperazione tra produttori di latte bio e aziende che praticano l'ingrasso bio. *Bernadette Oehen, FiBL*



Svezzamento – come procedere?

Uno scambio di opinioni sul tema «Svezzamento di vitelli nell'azienda di nascita» avrà luogo il 14 marzo presso l'azienda di Hans Braun a Rothrist.
→ www.bioaktuell.ch > Agenda

Interessati allo svezzamento o all'ingrasso?

Le aziende interessate allo svezzamento e/o all'ingrasso di buoi pesanti e manzi sono pregati di annunciarsi a Franz J. Steiner.
→ franz.steiner@fibl.org, tel. 079 824 44 45

Nell'azienda Oberli a Eptingen sono ingrassati buoi di razze da latte nell'ambito del progetto «Buoi pesanti». Foto: Stefan Schürmann



Cibi pronti: opportunità *per le aziende?*

I piatti pronti vanno di moda. Sono un'opportunità anche per la vendita diretta? Bioattualità si è informata.

Un numero crescente di persone non si prende più il tempo per cucinare. Acquista prodotti già pronti o ingredienti pronti all'uso che vanno solo mischiati e scaldati. È forse una tendenza che potrebbero sfruttare anche i negozi in azienda?

Salsa bolognese nel barattolo

I responsabili di «Unser Biokorb» nel Canton Friburgo hanno cercato un metodo per conservare i prodotti a base di carne in modo da non doverli conservare al fresco. In collaborazione con Eva Flückiger del centro di consulenza agricola di Grangeneuve, il produttore di Biokorb Markus Koch ha effettuato un esperimento con la salsa bolognese. A partire dalla primavera 2017 il prodotto sarà in vendita. Prima bisognerà però farla testare ai clienti – e capire se il prezzo di 14 franchi per un barattolo da 3,5 dl (per due persone, contenuto di carne 40 per cento) sarà accettato dalla clientela.

Inizio con carne in salsa

Per la consulente Eva Flückiger hanno la maggior possibilità di successo le salse con carne come la bolognese o lo sminzato come prodotto già pronto che si potrebbe vendere pastorizzato (meno di 100 °C) o sterilizzato (oltre 100 °C) in buste o barattoli. «L'essenziale è come si presenta, il prodotto deve avere un aspetto allettante e anche l'imballaggio deve essere invitante. A questo proposito si può trovare ispirazione nei supermercati», consiglia Flückiger. Per quanto riguarda la cottura sous vide (sottovuoto a bassa temperatura) della carne (senza salsa), per i negozi in azienda nutre qualche dubbio perché la carne senza salsa assume un colore grigiastro e un aspetto poco appetitoso.

Diffuso in Germania

Nel nostro vicino a nord la maggior parte dei venditori di carne e salsiccie offre anche prodotti a base di carne e pasti già

pronti in barattolo, spiega Ute Heimann, responsabile della rivista specializzata in vendita diretta «Hof direkt». Alcune aziende propongono prodotti classici come polpette o salsa bolognese, altri una ventina di piatti diversi. I venditori diretti offrono i prodotti pronti sfusi al banco, come involtini di carne o stinchi di maiale già cotti. Altre specialità come Königsberger Klopse (polpettine in salsa ai capperi) sono vendute in barattoli di vetro, le conserve in scatola sono meno gradite perché non permettono al cliente di vedere il prodotto.

Proporre in ogni caso degustazioni

«Un'opportunità per i negozi aziendali secondo me sarebbero i tagli di carne a lunga cottura, vale a dire lessi, stinchi o spezzatino», spiega Stephan Weber, consulente aziendale per la sicurezza alimentare e questioni relative all'economia aziendale. La prelavazione di questi tagli convenienti permette di portare valore aggiunto in azienda. Anche lui ritiene che l'aspetto della carne cotta sottovuoto non sia sufficientemente invitante ma che nel negozio aziendale si è direttamente a contatto con la clientela, la comunicazione e una buona strategia di vendita sono fondamentali: «Se i clienti possono degustare i prodotti si rendono conto di quanto sia tenera e gustosa la carne preparata con questo metodo.» La cottura sottovuoto nel sacchetto di plastica permette di conservare l'aroma. Katharina Scheuner •



Promemoria salsa bolognese

Le istruzioni per la preparazione della bolognese per la vendita diretta sono contenute nel sito di Vulgarisation Fribourg sotto «Conserves de viande» in francese e tedesco.

→ www.vulg-fr.ch

Vendita dal muso alla coda

Il 27 marzo 2017 Bio Suisse organizza nel nuovo mercato coperto di Basilea un convegno sulla vendita e la preparazione dei tagli di carne sottovalutati (nose-to-tail).

→ corinne.waelti@bio-suisse.ch, tel. 061 204 66 77



Diffusa in Germania: vendita di cibi pronti come polpette in salsa o involtini di carne in barattoli nel negozio aziendale. Foto: Hof Direkt

Tagliatelle bio del Liechtenstein

Dal 2016 una parte della pasta di Margrit Vogt reca la Gemma. Bioattualità ha visitato il pastificio artigianale Fiorelli.

Margrit Vogt ama stare in compagnia attorno ad un grande tavolo con persone che mangiano e bevono con piacere. La cittadina del Liechtenstein è fondatrice del pastificio artigianale Fiorelli a Balzers (FL). Un locale luminoso ospita due macchine per la pasta con una scelta di oltre 30 trafile, una macchina per la preparazione di gnocchi, una per i ravioli e una per le farfalle. Su due pareti sono fissati scaffali con piccolo cassetti contenenti etichette molto sobrie color rosso e verde per la pasta convenzionale e quella biologica. Dal 2016 recano la Gemma diversi tipi di pasta all'uovo fresca, secca e surgelata, anche di farro, spelta originale e farina integrale. Per gli gnocchi e i ravioli manca ancora l'autorizzazione per l'uso della Gemma.

Tanti anni fa, dopo aver letto alcuni articoli sulle condizioni di allevamento delle galline, ha deciso di produrre lei stessa la pasta all'uovo con le uova di galline felici. Quattro anni fa il proprietario di un negozio aziendale le ha chiesto di produrre pasta per il suo negozio. Per la produzione di pasta convenzionale ha quindi sostituito la macchina per la pasta per l'uso

casalingo con una macchina professionale più efficiente. Le vendite sono partite bene.

Dopo la morte della madre che negli ultimi anni aveva vissuto con lei, Margrit Vogt era pronta per affrontare una nuova sfida. «All'inizio pensavo che il mio alimento fosse il pane», racconta Vogt, che cuoce il pane nel forno a legna davanti alla sua casa. La cucina e la preparazione del pane ha sempre



«Ricevo molti riscontri positivi dai clienti che mimotivano e mi spingono a continuare.»

Margrit Vogt, produttrice di pasta bio

interessato la cittadina del Liechtenstein, per finire ha però svolto un apprendistato di giardiniera e fiorista. Da anni lavora nell'industria ottica, la fabbricazione della pasta è invece un lavoro accessorio.

In un altro locale vi sono le macchine per l'imballaggio e l'etichettatura, le bilance e una macchina per sigillare. Margrit Vogt è ben attrezzata. Nel terzo locale ha fatto installare un impianto di condizionamento dell'aria, soprattutto per raffreddare e deumidificare il locale nel quale sono stoccate le farine e viene essiccata la pasta. Vogt oltre alla pasta secca vende anche pasta fresca congelata rapidamente in vaschette sigillate.

Margrit Vogt è consapevole del fatto che non può tenere il passo con le offerte del supermercato per quanto riguarda il prezzo, il lavoro artigianale non lo permette. «Ricevo però molti riscontri positivi dai clienti che sono uno stimolo per mantenere la qualità», si rallegra Margrit Vogt. «Una signora all'inizio acquistava solo tagliatelle per il fine settimana, adesso acquista da me anche in settimana perché dice che sono così buone», racconta. Margrit Vogt è convinta che la pasta sia un piatto veloce e conveniente per il quale vale la pena spendere qualcosa in più.

Margrit Vogt ha già alcuni clienti regolari ma ne vorrebbe acquisire di nuovi. Vorrebbe sviluppare l'attività con cura e ampliarla con il tempo. «L'obiettivo non è diventare ricca ma faccio in modo da coprire i costi di produzione», osserva. «Voglio semplicemente produrre tagliatelle per le persone che le apprezzano.» Katharina Scheuner



Margrit Vogt prepara un'infinità di tipi di pasta. Foto: ks



Pasta Fiorelli

Margrit Vogt cerca acquirenti. La sua piccola azienda è produttiva – in un giorno riesce a trasformare in pasta fino a 100 chili di farina di grano duro.

→ www.pasta-fiorelli.li

Nuovi imballaggi per aziende in conversione

Per sostenere le aziende in conversione nella vendita dei prodotti nello shop online di Bio Suisse sono ora ottenibili nuovi materiali da imballaggio con il logo di conversione prescritto. È possibile acquistarne piccoli quantitativi: fascette per uova, bag-in-box 5 l, cassette per frutta, sacchetti per pane e farina e

carta per imballare la carne e il formaggio. Dalla primavera 2017 l'assortimento sarà completato con cestini per frutta (250 g, 500 g e 1 kg). Approfittate anche delle altre offerte dello shop online di Bio-Suisse. *Sylvia Gysin, Bio Suisse*

→ shop.bio-suisse.ch



Domande dei consumatori

«Perché anche i prodotti bio contengono additivi? Ciò non corrisponde alla mia concezione di prodotti naturali.»

Bio Suisse è restrittiva per quanto riguarda gli additivi e i coadiuvanti per la trasformazione e permette solo l'uso di 30 su 300 additivi possibili che devono essere di origine naturale. L'aggiunta di vitamine, coloranti e aromi è vietata per tutti i prodotti Gemma.

Sono ammesse solo sostanze specifiche per singoli prodotti che sono necessarie per la qualità, la conservabilità o la consistenza di un prodotto. Le opinioni a questo proposito talvolta divergono. La decisione spetta alla commissione del marchio trasformazione.

Per la trasformazione su scala industriale a volte sono necessarie più sostanze che nella cucina della contadina. È per esempio permessa l'acerola in polvere per la produzione di pane. Questa sostanza naturale ottenuta dal frutto dell'acerola contiene tanta vitamina C, facilita la lavorazione dell'impasto e ne favorisce la lievitazione.

Gli additivi sono contrassegnati con i numeri E. E sta per «Europa» e anche per «edibile», vale a dire commestibile. I numeri E non dicono niente della qualità di una sostanza, può trattarsi di additivi naturali o sintetici.

Gli additivi naturali permessi per prodotti Gemma sono per esempio: pectina di mele (E 440, gelificante), agar agar (E 406, gelificante), farina di semi di carrube (E 410, addensante) e cera di carnauba (E 903, agente di rivestimento).

Karin Nowack / Petra Schwinghammer, Bio Suisse



I consumatori rivolgono domande a voi produttori alle quali non sapete rispondere su due piedi? Scriveteci a konsumentenfragen@bio-suisse.ch Vi risponderemo volentieri.

Due nuovi volti presso il segretariato centrale

Nicole Kleinschmidt dal 1° dicembre 2016 ha assunto il ruolo di responsabile della gestione dei prodotti. Ha sotto di sé sei collaboratori e elabora progetti di marketing per incrementare le vendite dei prodotti Gemma. Kleinschmidt ha studiato economia con specializzazione in marketing presso l'università di Basilea. Durante gli scorsi dieci anni ha lavorato presso la cooperativa Swisslos. Nella vita privata Nicole Kleinschmidt da tempo si occupa intensamente di temi legati alla sostenibilità e alla protezione dell'ambiente e potrà ora occuparsene anche in ambito professionale.

Dal 1° gennaio 2017 il settore gestione dei prodotti si avvale della collaborazione di Corinne Wälti. Corinne si occupa dei gruppi di prodotti carne, pesce, pollame e miele inclusa la promozione dello smercio e della produzione, organizza discussioni settoriali, accompagna progetti di ricerca, rilascia autorizzazioni individuali per l'importazione ed è responsabile della procedura per gruppi di esperti e per le trattative sui prezzi indicativi. Wälti ha conseguito il bachelor in scienze politiche e un master in sviluppo sostenibile. Da ultimo ha lavorato presso la Foodways Consulting GmbH a Berna. *Chantal Schwarzenbach, Bio Suisse*



Semine primaverili da inizio marzo

Se le condizioni sono buone è possibile seminare fave e piselli proteici già a inizio marzo.

Contrariamente alla soia che preferisce il caldo, le fave e i piselli proteici sopportano senza danni una leggera gelata del suolo fino a quattro gradi sotto zero. I piselli proteici vanno coltivati preferibilmente in coltura mista che consente loro di appoggiarsi al gambo più forte della coltura associata. Le fave crescono bene anche da sole, la migliore soppressione delle infestanti nelle colture miste rappresenta però un vantaggio. Il risultato medio delle coltivazioni di piselli in coltura mista nel corso degli anni è sempre stato migliore rispetto alle colture pure. Dal punto di vista agronomico la miglior coltura da associare ai piselli proteici è risultato l'orzo, che matura più o meno contemporaneamente e fornisce ai piselli un sostegno sufficiente in modo da impedirne solitamente l'allettamento.

Purtroppo però, quanto dal punto di vista agronomico sarebbe ragionevole non è sempre richiesto sul mercato. Per l'orzo bio la situazione sul mercato attualmente è tesa. Si raccomanda pertanto di mettersi in contatto con il potenziale acquirente prima della semina. Un'alternativa all'orzo potrebbe essere il triticale che però matura più tardi. Anche il frumento potrebbe essere una possibilità ma solitamente è già incluso nell'avvicendamento. Dato che le colture associate non vengono concimate, i chicchi non si sviluppano in modo ottimale. Non è pertanto possibile coltivare cereali panificabili in coltura associata. Dal punto di vista agronomico la coltura associata ideale per le

fave è l'avena. Lo smercio dell'avena è attualmente difficoltoso, pertanto anche in questo caso è meglio mettersi in contatto con l'acquirente o con il mulino. Come per i piselli proteici, le colture alternative potrebbero essere orzo e triticale. Rispetto all'avena rappresentano però una concorrenza più debole e sopprimono meno bene le infestanti. *Hansueli Dierauer, FiBL*



Nuovo promemoria per le colture associate

Il nuovo promemoria «Erfolgreicher Anbau von Körnerleguminosen in Mischkultur mit Getreide» fornisce ulteriori consigli e approfondimenti relativi alle colture miste. Il promemoria può essere scaricato gratuitamente o ordinato al prezzo di fr. 9.- (più spese di spedizione).

→ www.shop.fibl.org > no. ord. 1670



Cavalli: sverminazione mirata

La sverminazione selettiva fa bene al cavallo, all'ambiente e al portafoglio – e riduce la formazione di resistenze.

Anche nelle aziende bio la sverminazione dei cavalli avviene spesso «secondo programma». Questo metodo applicato solitamente ai cavalli in pensione non è conforme alle direttive per l'agricoltura biologica che prescrivono che gli animali possono essere trattati unicamente in caso di presenza comprovata di un agente patogeno. L'aumento delle resistenze ai prodotti vermifughi e il loro impatto negativo sugli esseri viventi nel suolo preoccupano anche i biocontadini rispettosi dell'ambiente. Lo sviluppo delle resistenze può essere rallentato ed è possibile preservare l'ambiente, il cavallo e il portafoglio praticando la «sverminazione selettiva» anziché la «sverminazione secondo programma». A questo scopo si analizzano le feci di diversi animali in laboratorio prima di decidere se procedere o meno al trattamento. Questo metodo soddisfa in modo ideale i requisiti dell'agricoltura biologica. All'inizio della stagione di pascolo 2017 il FiBL offrirà pertanto un programma di moni-



Con la stagione di pascolo inizia il nuovo programma di monitoraggio dei parassiti del. *Foto: Zivile Kepalaite*

toraggio dei parassiti per cavalli che permette alle aziende bio di eseguire la sverminazione dei cavalli secondo il principio «il meno possibile e solo quanto necessario». *Veronika Maurer, FiBL*

→ www.bioaktuell.ch > Allevamento > Cavalli > Sverminare (da marzo)
→ veronika.maurer@fibl.org



A sinistra la chiesa di San Martino; a destra: sopra Giacomo Kolb di Bio Ticino spiega come allestire un compostaggio casalingo, sotto le attività didattiche proposte da Lortobio. *Fotografie: Elia Stampanoni*

Bio Ticino si conferma a San Martino

Bio Ticino ha partecipato alla Fiera di San Martino, portando allegria, cucina biologica e attività didattiche.

Bio Ticino ha partecipato attivamente anche lo scorso autunno alla Fiera di San Martino, la festa popolare che si svolge negli omonimi prati nei pressi dello svincolo autostradale di Mendrisio. L'evento, che si tiene ogni anno per più giorni, comprende il giorno di San Martino (11 novembre) ed è organizzato dalla Città di Mendrisio in collaborazione con diversi partner.

Per capire le origini della fiera, come ci ricorda Mario Medici nel volume Storia di Mendrisio, «occorre risalire all'anno 1684 e rintracciare l'autorizzazione rilasciata al borgo di Mendrisio dalla Superiorità elvetica per lo svolgimento della prima fiera nei prati di San Martino».

Al centro della fiera, tra capannoni e bancarelle, resiste l'antica chiesa romanica, che alimenta il culto del santo cavaliere dal quale prende il nome il festoso appuntamento novembrino. La fiera, ormai una tradizione, è stata tramandata fino ai nostri giorni e pur perdendo parte del suo carattere contadino, conserva il suo fascino rurale. Caratteristici sono i profumi (pesciolini, castagne, funghi, formaggi, salumi, dolci,...) uniti alla variazione cromatica dei prodotti artigianali in mostra sulle bancarelle. La musica delle giostre e le canzoni intonate nei luoghi di ristoro si fanno sempre più invadenti, confondendosi

con la voce della gente, ma anche offuscando il frastuono della vicina A2.

La presenza del bestiame testimonia un mondo rurale che, pur ridimensionato, è tuttavia ancora ben presente. Le associazioni locali promuovono semplici prelibatezze gastronomiche abbinate agli apprezzati vini della regione, mentre sui terrazzamenti retrostanti, c'è sempre l'esposizione di attrezzi e macchinari agricoli che permette anche d'osservare dall'alto la folla allegra.

Un tempo momento importante per il Ticino agricolo in quanto data di scadenza dei contratti agrari e termine per il pagamento degli affitti, la fiera di San Martino a Mendrisio rimane un appuntamento da non mancare. Un avvenimento che si rinnova ogni autunno da quasi quattrocento anni e dove anche gli agricoltori si ritrovano in un'atmosfera festosa, soprattutto quando il sole scalda le giornate novembrine. *Elia Stampanoni* •

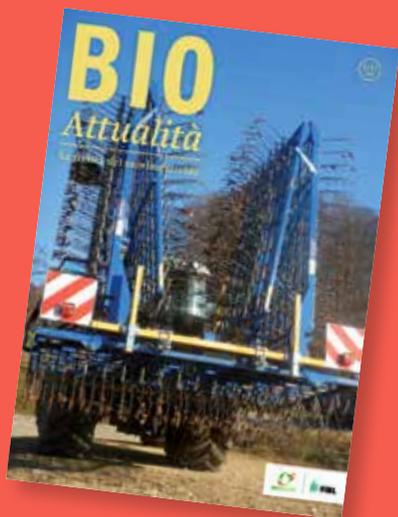


Informazioni Bio Ticino

Associazione Bio Ticino
% Alessia Pervangher, Via San Gottardo 99, 6780 Airola
tel. 091 869 14 90

→ www.bioticino.ch
→ info@bioticino.ch

Informazioni
fluide come
l'olio.



BIO *Attualita.ch*

La piattaforma degli agricoltori bio svizzeri

BIO
Attualità

Cercasi autrici e autori!

Se siete p. es. contadini o esperti in derrate alimentari, vivete in Svizzera romanda o nella Svizzera italiana e disponete di una buona rete di contatti, vi intendete di temi legati al bio in agricoltura e nella trasformazione e vi piace scrivere, attendiamo con piacere la vostra candidatura!

Per le persone di lingua italiana rappresenta un vantaggio la conoscenza del tedesco, francese o inglese per comunicare con la redazione.

Katharina Scheuner
katharina.scheuner@bio-suisse.ch
tel. 061 204 66 63

TARITRAL **BIO**

Messa in asciutta naturale

· metodo naturale per la messa in asciutta immediata!

· rigenerazione del tessuto mammario

· con ortica, salvia ed prezzemolo

☎ 026 913 79 84
www.lgc-sa.ch

Impressum

26. anno 2017

Bioattualità esce 10 volte all'anno, due volte all'anno con un numero doppio

Rivista in francese: Bioactualité

Rivista in tedesco: Bioaktuell

Tiratura

Tedesco: 6973 copie

Francese: 811 copie

Italiano: 305 copie

(attestato 2016)

Destinatari aziende di produzione e licenziatari Bio Suisse.

Abbonamento annuale fr. 53.-

Abbonamento estero fr. 67.-

Editore

Bio Suisse, Peter Merian-Strasse 34, 4052 Basilea
www.bio-suisse.ch

e
FiBL, Istituto di ricerca dell'agricoltura biologica, Ackerstrasse 113, cp 219, 5070 Frick
www.fibl.org

Stampa

AVD Goldach AG
www.avd.ch

Carta

Refutura, certificata FSC
Marchio eco: Blauer Engel, Nordic Swan

Redazione

Katharina Scheuner /ks (capored.)

Franziska Hämmerli /fra

Christian Hirschi /hir

Theresa Rebholz /tre

Petra Schwinghammer /psh

Tel. +41 (0)61 204 66 63

redaktion@bioaktuell.ch

Grafica

Simone Bissig

Traduzioni

Regula van den Berge

(salvo testi di Elia Stampanoni)

Progetto grafico

Büro Haerberli

www.buerohaerberli.ch

Annunci

Erika Bayer, FiBL

casella postale 219, 5070 Frick

tel. +41 (0)62 865 72 00

pubblicita@bioattualita.ch

Abbonamenti & edizione

Petra Schwinghammer, Bio Suisse
Peter Merian-Strasse 34

4052 Basilea

tel. +41 (0)62 204 66 66

editrice@bioattualita.ch

www.bioattualita.ch

Scaricare la rivista completa:

www.bioattualita.ch > Rivista

Utente: bioattualita-1

Password: ba1-2017