

aprile

bio *attualità*

la rivista del movimento bio

3 | 05

Macellai di paese cercasi

Biedermann sull'acquisto da parte di Emmi

3 trasformazione: In Svizzera sono necessarie più macellerie bio

Il mercato della carne bio è poco chiaro, lo smercio è difficoltoso, gran parte della carne prodotta in regime biologico finisce nel canale convenzionale. La vendita diretta ha un ruolo importante ma i macellai bio scarseggiano.

6 trasformazione: «Lo spirito della latteria rimarrà invariato»

Emmi rileva la maggioranza azionaria della latteria Biedermann che trasforma 28 milioni di chili di latte bio. Ciò rafforza la piazza e potrebbe rivelarsi utile per il mercato del latte bio, spiega Pius Biedermann a colloquio con bioattualità.

10 politica: «Per le decisioni importanti dobbiamo avere voce in capitolo»

Il lavoro politico è molto importante per la BIO SUISSE. Con il documento sull'orientamento strategico «Politica e profilo 2010» l'associazione ha definito la propria linea d'azione. Per il segretario centrale della BIO SUISSE Stefan Odermatt l'interrelazione nazionale e internazionale è di primaria importanza.

13 politica: È meglio un'attività accessoria piuttosto che il sogno della crescita

La politica agricola 2011 vuole incrementare ulteriormente il mutamento strutturale. La crescita tuttavia non è un toccasana per i problemi dell'agricoltura. Da risultati contabili emerge che per numerose aziende sarebbe più ragionevole riconsiderare il concetto aziendale e dedicarsi a un'attività accessoria.

9 direttive e norme

11 barometro della tecnologia genetica

14 BIO SUISSE

12 miscellanea

16 la parola ai lettori

16 impressum

Ora più che mai!

Negli anni 80 e 90, grazie a diverse votazioni popolari, ha fatto irruzione nei media l'agricoltura rispettosa dell'ambiente e degli animali. La politica agricola cambiò rotta e introdusse i pagamenti diretti motivati da aspetti ecologici. L'agricoltura svizzera aveva così anticipato la riforma agraria UE di 15 anni.

Nel vortice di queste rivoluzioni i bioagricoltori si sono posizionati come avanguardia e la BIO SUISSE è diventata un interlocutore determinante a livello di politica



agraria. Il movimento bio concluse un'alleanza con il grande distributore Coop che ha suscitato grande interesse anche all'estero.

Il mercato bio crebbe da circa 50 milioni di franchi all'anno nel 1990 a 1,2 mi-

liardi nel 2004: 2400 per cento in 15 anni! Oggi però non tira più aria di festa. Il latte bio finisce negli imballaggi convenzionali, la linea blu Coop-Naturaplan offre carne bio a buon mercato senza la Gemma e «Heidi cannibalizza bio» come ebbe a commentare Stefan Odermatt il successo di questo programma della Migros. I media annunciano ogni caduta dei prezzi come se fosse una vittoria, come se si trattasse di sopraffare i cattivi monopolisti. Avenir Suisse vorrebbe finalmente macellare la vacca più sacra della Svizzera e punta tutto sulla libera concorrenza. Non bisogna essere profeti per prevedere altri crolli dei prezzi al produttore.

La pressione dei prezzi sui prodotti di massa mostra in quale direzione si dovrebbe andare: ora più che mai in direzione bio. Invece di abbassare il livello dell'ecologia e del benessere degli animali nella politica agricola per affrontare un mercato in cui non potremo che perdere, la Confederazione dovrebbe ora rendere più severi i requisiti relativi ai pagamenti diretti portandoli gradualmente al livello bio. L'agricoltura biologica ai tempi del boom ha saputo posizionarsi come agricoltura intelligente e robusta. Ora siamo pronti a proseguire!

Foto: Bernard Perroud, macellaio a Les Ponds-de-Martel NE.

Alfred Schädeli

Urs Niggli, direttore FiBL

In Svizzera sono necessarie più macellerie bio

Il mercato della carne bio è poco chiaro, lo smercio è difficoltoso, gran parte della carne prodotta in regime biologico finisce nel canale convenzionale. La vendita diretta ha un ruolo importante ma i macellai bio scarseggiano. Nuove direttive per la trasformazione per conto terzi ora creano scompiglio. L'esempio del Giura neocastellano e bernese ci permette di dare un'occhiata a questo mercato difficile ma dinamico.

In Bernard Perroud si riconosce il macellaio a prima vista. Ha conosciuto il ramo da diversi punti di vista. La sua aura emana il senso per il marketing ed il commercio ed è letteralmente tangibile sin dalla prima stretta di mano. Inoltre è saldamente radicato nella vita di paese. Per 18 anni ha lavorato presso Bell a Basilea, tre anni fa ha rilevato una delle due macellerie di Ponds-de-Martel nel Giura neocastellano.

«Desidero partecipare al mercato bio perché il concetto dell'agricoltura biologica corrisponde alla mia filosofia», spiega il macellaio che nel suo negozio sta introducendo a pieno ritmo una linea bio. Infatti vede le sue possibilità per il futuro nell'allevamento controllato rispettoso degli animali, nell'alta qualità dei prodotti, nella rintracciabilità e nella grande importanza della regionalità.

All'inizio c'era una passione

Perroud ha iniziato a interessarsi all'agricoltura biologica grazie alla sua passione, l'allevamento di pecore, che pratica da dieci anni. Nel frattempo, con 300 pecore madri e 200 agnelli da allevamento è diventato il maggior allevatore del Cantone e produce 500 agnelli da ingrasso all'anno, dal 2002 con la Gemma integrale. A Colombier sopra il lago di Neuchâtel ha potuto rilevare dall'esercito 54 ettari di prati naturali; in parte le pecore sono tenute in hangar fuori uso.

All'uscita del paese, Perroud, assieme all'altro macellaio, agli agricoltori della regione e al Comune ha costruito un macello gestito da una cooperativa di interessati. Ogni anno sono macellati circa 800 animali, ciò che corrisponde alla metà degli animali macellati nel Cantone. Il locale garantisce una separazione biocompatibile

del flusso delle merci. Perroud macella un terzo dei suoi agnelli a Ponds-de-Martel e vende la carne soprattutto agli esercizi di ristorazione regionali e nella sua macelleria, in parte sotto forma di merguez. Gli altri due terzi sono venduti tramite il Bio Pool e il commercio all'ingrosso. Tuttavia la commercializzazione degli agnelli nel canale bio è difficile. «Devo vendere circa la metà degli animali nel canale convenzionale», ammette dispiaciuto.

Concorrenza? No di certo!

Bernard Perroud macella e trasforma anche gli animali dei bioagricoltori vicini. Per quanto riguarda la vendita diretta praticata dagli agricoltori spiega: «Concorrenza?» No di certo! Bisogna collaborare. La trasformazione per conto terzi mi procura lavoro. E in definitiva pratico io stesso una specie di vendita diretta». Il suo lavoro è sempre più apprezzato nella regione: con le nuove normative sulla trasformazione per conto terzi a partire dal 2006 saranno ammessi solo trasformatori per conto terzi certificati e in possesso della licenza (cfr. riquadro). Perroud non si preoccupa troppo per le nuove normative: «Aumenterà l'impegno ma è tutto assolutamente realizzabile».



Assieme a Bio Neuchâtel Bernard Perroud in avvenire intende offrire il saucisson neocastellano in grande stile in qualità bio

Alfred Schädli

Dato che nella trasformazione per conto terzi nel Canton Neuchâtel si è fatto un nome, Perroud è diventato un interlocutore importante per Bio Neuchâtel. L'organizzazione per l'agricoltura biologica cantonale vuole promuovere i prodotti regionali a base di carne. Il macellaio produce già oggi grandi quantità di saucissons neocastellani, tuttavia convenzionali. Ora, assieme a Bio Neuchâtel intende convertire in grande stile al biologico questa specialità regionale. Le persone che partecipano a questo progetto fanno l'occhiolino ai due grandi centri Coop che sorgeranno a La-Chaux-de-Fonds e a Neuchâtel. «Quando apriranno i due centri l'anno prossimo vorremmo esserci anche noi con le nostre salicce» dichiara Bernard Perroud.

Le marché n'existe pas

Una forza motrice nello sviluppo di questi prodotti regionali è Jean-Bernard Steudler, presidente di Bio Neuchâtel e produttore di latte bio a Chézard-St-Martin. Interrogato sul mercato della carne bio nel Canton Neuchâtel, risponde leggermente stizzito: «Qui non esiste nessun mercato della carne bio.» La maggior parte degli animali, se possono essere venduti come

biologici, sono macellati a Basilea e venduti tramite Coop. «Dobbiamo trovare canali molto più diretti e sviluppare urgentemente prodotti regionali».

Nei saucissons neocastellani Steudler vede una possibilità di avere un contatto più diretto con i consumatori. Sul mercato si potrebbe far valere l'argomento «prodotto e trasformato nella regione secondo ricette della regione». «I viticoltori l'hanno capito da tempo, afferma Steudler, «dovremmo farci ispirare dalla loro dinamica».

Per poter mettere in pratica questi concetti tuttavia sarebbe indispensabile una stretta collaborazione dei bioagricoltori con buone macellerie artigianali, sottolinea il presidente dell'associazione bio. Per le macellerie di paese dovrebbe però assolutamente essere possibile anche in futuro poter offrire parallelamente carne bio e merce convenzionale.

Occorre abbassare la soglia d'inibizione

Anche Cyril Nietlisbach, amministratore della Bio Pool SA, concorda: «Dobbiamo sforzarci affinché le macellerie artigianali si impegnino maggiormente per il settore

Sondaggio sull'allevamento e la commercializzazione di maiali bio

A metà aprile il FiBL avvia un sondaggio tra allevatori di maiali bio e invia a



questo scopo un questionario. Le domande riguardano l'allevamento, l'alimentazione, la salute e la commercializzazione di maiali bio. Lo scopo del sondaggio è di ottenere un quadro generale dei problemi quotidiani nell'allevamento biologico di maiali. Il FiBL invita tutti i produttori a compilare il questionario e rinviarlo al più presto.

Corinne Bähler si occupa del sondaggio: tel. 062 865 72 28, corinne.baehler@fibl.org

del biologico abbassando la soglia d'inibizione». Infatti accanto ai due grandi distributori sarebbe necessaria una terza forza sul mercato che potrebbe essere Volg, ma anche le macellerie di paese.

Anche presso i grandi distributori tuttavia la situazione non è rosea, constata Nietlisbach: «Attualmente 150 su 1000 filiali della Coop offrono carne bio. Se si po-

dei contratti per la trasformazione per conto terzi infatti erano gli agricoltori a dover rispondere se durante i controlli casuali risultavano delle scorrettezze. Sulla scorta del contratto l'agricoltore aveva diritto di regresso ma l'attuazione non era facile. Con il nuovo sistema risponde direttamente il trasformatore se viola le direttive. In caso di violazioni gravi può essere revocato il riconoscimento per singoli prodotti che non possono più essere venduti come prodotti bio o prodotti Gemma nemmeno da parte dell'agricoltore.

Il nuovo sistema con le aziende di trasformazione per conto terzi certificate entrerà in vigore all'inizio dell'anno prossimo. Fino alla fine del 2005 vige un periodo di transizione durante il quale è ancora possibile stipulare contratti. I produttori tuttavia devono fornire gli ingredienti ai trasformatori. In determinati casi e con un permesso speciale questa normativa potrà valere anche dopo il 2005. *d/s*

Gli agricoltori sono piuttosto sgravati

Le norme in merito alla trasformazione in azienda e per conto terzi della BIO SUISSE sono attualmente in fase di rielaborazione. Le modifiche per quanto riguarda la trasformazione per conto terzi, in occasione di diverse riunioni hanno suscitato reazioni molto critiche da parte dei bioagricoltori. Secondo l'Ordinanza Bio della Confederazione, tutte le persone che prendono parte alla produzione e alla trasformazione di prodotti bio devono essere inclusi nella procedura di controllo bio. La normativa in vigore fino ad ora con i contratti per la trasformazione per conto terzi che i produttori potevano per esempio stipulare con un macellaio non bastano più alla Confederazione. Ora il trasformatore per conto terzi deve sottoporsi a un controllo bio annuale alla pari dei produttori.

I trasformatori per conto terzi hanno due possibilità, come dimostra l'esempio della trasformazione della carne:

- l'azienda di trasformazione si fa certi-

ficare da bio.inspecta come azienda di trasformazione per conto terzi. Quale trasformatore bio certificato, un macellaio può praticare la trasformazione per aziende bio, ma non può vendere i prodotti con il marchio Gemma a proprio nome nella sua macelleria. I prodotti Gemma devono lasciare la macelleria e spetta all'azienda bio occuparsi della commercializzazione.

- l'azienda di trasformazione stipula con la BIO SUISSE un contratto di licenza e si fa certificare da bio.inspecta. Quale licenziatario BIO SUISSE un macellaio può acquistare carne bio e commercializzarla a proprio nome con il marchio Gemma. Come contropartita paga all'associazione una tassa di licenza il cui ammontare dipende dalla cifra d'affari. «Questa normativa sgrava i bioagricoltori» sostiene Helen Dubach, che si occupa della certificazione dei trasformatori per conto terzi presso bio.inspecta. Con il sistema



La clientela abituale viene anche quando piove perché apprezza il vasto assortimento e l'alta qualità. Bernard Zigerlig al mercato a Bienne.

Christophe Schiess

tessero portare a 300, la situazione potrebbe allentarsi.»

Sarebbe comunque molto difficile esprimersi sulla percentuale di animali bio macellati e venduti come tali, spiega lo specialista in carne bio. Per quanto riguarda la carne di maiale, quasi tutti gli animali da macello bio possono giungere sul mercato bio, mentre per la carne bovina si tratta di circa $\frac{1}{4}$ degli animali. Più della metà degli agnelli e dei vitelli certificati bio invece giungono sul mercato convenzionale.

Qualcuno deve mangiare il filetto

Inoltre non tutta la carne degli animali macellati come animali bio alla fine è venduta come carne bio. «Qualche anno fa era difficile vendere la parti meno pregiate, oggi la tendenza è piuttosto inversa» ricorda Nietlisbach, che approva il progetto del saucisson neocastellano. Secondo lui tuttavia occorre badare a creare un mercato anche per le parti pregiate.

Non sorprende che a queste condizioni di mercato una parte relativamente gran-

de della carne bio giunga al consumatore tramite la vendita diretta. Nietlisbach stima che si tratti di una quota del mercato della carne bio tra il 10 e il 25 per cento. La vendita diretta è particolarmente importante per quanto riguarda la carne di agnello che interesserebbe un quarto del volume bio.

Bernard Zigerlig, che prima gestiva una fattoria nell'Oberland zurighese, dodici anni fa si è stabilito con la sua famiglia a circa 30 chilometri in linea d'aria a nord-est di Perroud, a Cormoret nella Valle di St. Immer nel Giura bernese. Ha rilevato un'azienda lattiera con 11 ettari di terreno che ha convertito alla Gemma. Ha visitato tutte le macellerie della valle alla ricerca di un trasformatore per conto terzi, ma nessuno voleva sostenerlo nella vendita diretta degli animali da macello.

Macelleria in garage

Zigerlig non è tipo da perdersi d'animo. Ha trasformato il garage di casa in locale di trasformazione ed è diventato lui stesso macellaio rispettivamente trasformatore

in azienda. «La gente vuole sapere da dove proviene la carne» constata. «E poi esige un'alta qualità, criterio quasi più importante di bio».

Nel 2000 la famiglia ha cessato la produzione di latte e da allora punta interamente sulla carne. Il patrimonio zootecnico comprende 20 bovini da ingrasso e 20-25 maiali da ingrasso che sono tutti macellati nel macello a Tavannes e nel garage che nel frattempo si è trasformato in una vera e propria macelleria con ogni accessorio pensabile e immaginabile, e in seguito smembrati, tagliati, insaccati, aromatizzati, essiccati o affumicati nel proprio affumicatoio. Bernard Zigerlig acquista inol-

tre vacche vecchie per preparare le sue specialità di carne secca.

Nel frattempo la trasformazione della carne e la vendita diretta rappresentano un lavoro all'80-100%, dichiara Zigerlig che lavora sempre più anche come trasformatore per conto terzi. Accanto agli animali propri infatti trasforma anche gli animali di cinque o sei altre aziende bio. «La tendenza è all'aumento, ma abbiamo raggiunto il limite». Quando i prezzi sul mercato del bestiame da macello crollano, la domanda di trasformazione per conto terzi aumenta.

Fiducia della clientela abituale

Con un ampio assortimento che spazia dai diversi tipi di salsiccia e carne secca alla pancetta, alle costole affumicate e al pasticcio di carne fino alla carne fresca di maiale, manzo e agnello, l'agricoltore si reca ogni venerdì al mercato a Grenchen e ogni sabato a Bienne. La merce esposta nel rimorchio con vetrina ha un aspetto invitante, e questo lo apprezza anche la sua fedele clientela abituale. Zigerlig sa che può contare su di essa: «Guardo all'avvenire con fiducia».

Alfred Schädli, Christophe Schiess

«Lo spirito della latteria rimarrà invariato»

Emmi rileva la maggioranza azionaria della latteria Biedermann a Bischofszell che trasforma 28 milioni di chili di latte bio. Questa regolamentazione successiva rafforza la piazza e potrebbe rivelarsi utile per il mercato del latte bio, spiega Pius Biedermann a colloquio con bioattualità.

bioattualità: Ha venduto il 51 per cento del suo capitale azionario a Emmi. Perché ha ...

Pius Biedermann: Come abbiamo precisato nel comunicato stampa, si è trattato di un aumento del capitale azionario e non di una vendita. Per il momento la famiglia Biedermann rimane in possesso del proprio capitale azionario. Emmi possiede però la maggioranza azionaria, in compenso ha luogo un afflusso di capitale non trascurabile.

Significa che si tratta di un raddoppiamento del capitale azionario?

Biedermann: Esatto. Addirittura di un po' più di un raddoppio.

A quanto ammonta il suo capitale azionario?

Biedermann: Finora erano 500 azioni a un valore nominale di 1000 franchi, ora sono 1010 azioni.

E realmente?

Biedermann: Su questo si è convenuto di mantenere il silenzio.

Perché ha voluto concludere questo affare?

Biedermann: Volevamo rafforzare l'ubicazione e la base dell'azienda per assicurare nei limiti del possibile il suo futuro. Inoltre volevamo avviare la regolamentazione successiva.

E per questo il maggior trasformatore di latte della Svizzera doveva necessariamente assumere la maggioranza?

Biedermann: Il contenuto di questi contratti corrisponde alle nostre richieste. Non è stata Emmi a dire vogliamo almeno il 51 per cento, altrimenti non ci stiamo. Siamo stati noi a esprimere questo desiderio. A mio parere un'azienda può fun-

zionare solo se esistono chiari rapporti di proprietà. Solo così si può assicurare che a lungo termine abbia luogo un trasferimento di ordini e di sapere della Emmi nella nostra azienda. Se Emmi avesse avuto

«Abbiamo voluto rafforzare il sito e la base della latteria per assicurare il suo futuro.»

la minoranza, il suo interesse a ampliare l'azienda e a assicurare l'ubicazione sarebbe stato certamente minore. Non ho cercato qualcuno che sieda pro forma nel consiglio di amministrazione e che apporta un po' di capitale.

Ma?

Biedermann: Ho cercato una garanzia a lungo termine. Ora potevamo trattare partendo da una buona posizione, le trattative erano caratterizzate da reciproca fiducia e rispetto. Se avessi atteso, se avessi avuto premura e mi fossi quindi trovato in una

La latteria Biedermann in cifre

La latteria Biedermann a Bischofszell TG trasforma ogni anno 28 milioni di chili di latte bio e 18 milioni di chili di latte convenzionale. La latteria smercia l'88 % della sua vasta gamma di prodotti nella Svizzera nordorientale e il 10% nel resto della Svizzera. Il due per cento della cifra d'affari viene conseguito con l'esportazione. La latteria esiste da 75 anni come azienda a conduzione familiare ed è licenziataria della BIO SUISSE dal 1989. Nel 2001 è stato inaugurato un nuovo stabilimento di produzione con il quale si è potuto aumentare notevolmente la capacità. Attualmente circa 400 produttori di latte forniscono il latte a Bischofszell dove 75 dipendenti si occupano della trasformazione. als

posizione più debole sarebbe stato più difficile. Per me inoltre si delinea la possibilità di ritirarmi prima o poi.

Lei adesso ha 58 anni. Ha un'idea quando sarà giunto questo momento?

Biedermann: Mi sono prefisso l'obiettivo di rimanere a pieno titolo ancora almeno cinque anni nella gestione dell'azienda. Premesso naturalmente che svolga bene il mio lavoro e che Emmi sia soddisfatta.

Per lei questa situazione che qualcuno, eccetto il mercato, debba essere soddisfatto del suo lavoro è certamente nuova?

Biedermann: Finora abbiamo dovuto soddisfare anche i fornitori di latte e i clienti, inoltre c'è sempre stata una continua pressione delle banche, alle quali occorre sempre presentare buoni risultati. Sa, quan-

«Mi sono posto l'obiettivo di restare nell'amministrazione ancora per cinque anni.»

do ci sono problemi in agricoltura o nell'economia lattiera, le banche hanno poca comprensione per i margini più piccoli e i rendimenti minori rispetto al resto dell'economia. Un partner attivo nello stesso ramo naturalmente capisce meglio la situazione.

Ci sarebbero state alternative a Emmi, per esempio nel settore del biologico?

Biedermann: Il processo ha avuto inizio circa un anno e mezzo fa. Altri trasformatori ci hanno chiesto a più riprese se una collaborazione più stretta sarebbe stata possibile, dato che la situazione nella Svizzera orientale con la chiusura della Sântis era fortemente mutata. Allora abbiamo riflettuto seriamente sul futuro della nostra azienda. A questo si sono aggiunte discussioni all'interno della famiglia. Quando è emerso chiaramente che non ci sarebbe stata una successione in famiglia, abbiamo preso in considerazione più concretamente queste richieste e abbiamo cercato il col-

loquio. Si è allora delineato quale sarebbe stato il partner più idoneo, chi avrebbe avuto le capacità finanziarie necessarie e con chi si sarebbe potuto coordinare al meglio l'assortimento.

Come sono ripartiti i compiti tra lei quale amministratore della latteria e Emmi?

Biedermann: In linea di principio la ge-

‘Se facciamo bene il nostro lavoro ne approfitta tutto il movimento bio.’

stione rimane invariata. Nel consiglio d'amministrazione Emmi sarà rappresentata da due persone e avrà la presidenza con voto decisivo.

Nelle decisioni strategiche Emmi vorrà senz'altro avere voce in capitolo.

Biedermann: Le decisioni saranno concertate, questo è chiaro. L'obiettivo della ditta Emmi è però la continuazione dell'attività mantenendo il senso e lo spirito dell'azienda per non omogeneizzare l'assortimento.

È garantito contrattualmente questo obiettivo?

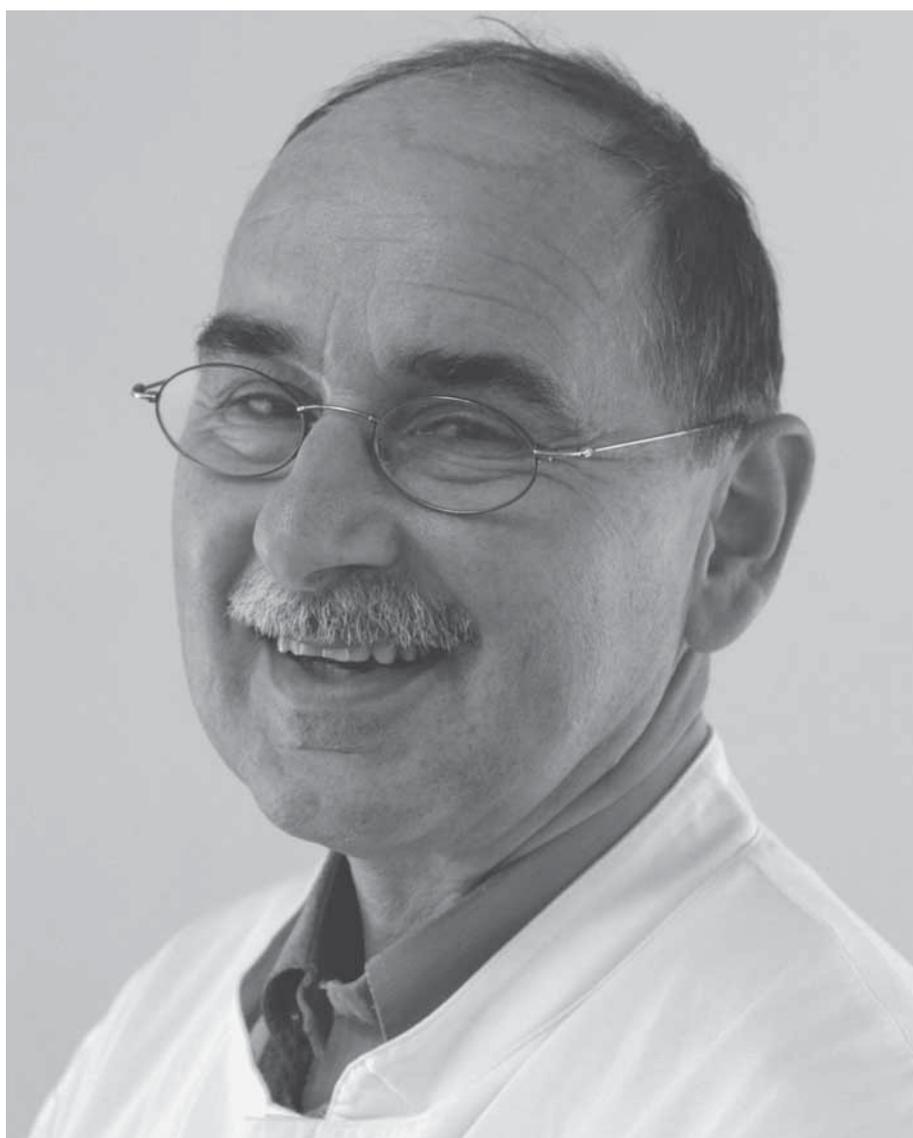
Biedermann: È incluso nel contratto, sì. Vi sono chiari accordi su cosa e dove sarà prodotto.

In un prossimo futuro i prodotti Biedermann potrebbero recare la scritta Emmi?

Biedermann: Il contratto non lo esclude, ma non avrebbe senso. Emmi ed io siamo d'accordo. Dal punto di vista del gusto i nostri prodotti sono diversi dai prodotti Emmi, ognuno deve decidere da sé se sono migliori o meno. Il consumatore deve però avere anche in futuro la possibilità di scegliere. Potrebbe però anche essere sensato sostituire l'attuale marchio con uno migliore.

Dovrebbe trattenere le lacrime se il marchio Biedermann improvvisamente dovesse scomparire.

Biedermann: Nessuno è immortale. Potrei anche immaginarmi un marchio migliore.



Mi sono prefisso l'obiettivo di rimanere a pieno titolo ancora almeno cinque anni nella gestione dell'azienda.

zvg

Le ricette e la gamma di prodotti rimarranno sotto il suo controllo? Oppure Emmi potrà dire la sua?

Biedermann: Abbiamo iniziato uno scambio di idee e verifichiamo anche l'assortimento. Vi è senz'altro potenziale di ottimizzazione, da ambedue le parti. Emmi possiede tre aziende principali: Ostermudigen, Emmen e la centrale del burro. Le due grandi latterie devono poter funzionare in modo eurocompatibile, cioè con grandi quantità e in modo possibilmente razionale dalla A fino alla Z. D'altra parte sul mercato svizzero abbiamo numerosi settori che operano con quantità molto minori, ma che ciononostante sono molto importanti, anche dal punto di vista stra-

tegico. Nelle grandi latterie questi settori non possono essere trattati con sufficiente competenza mentre la nostra azienda è equipaggiata allo scopo, per cui potremo occuparci di questi settori. Si tratta di un compito importante e molto interessante. Se faremo bene il nostro lavoro il movimento bio ne approfitterà.

Emmi ha esperienza con simili modelli? O è una novità assoluta?

Biedermann: Nel settore caseario esiste un veicolo analogo. Per le grandi quantità vi è l'azienda eurocompatibile Kirchberg, per le specialità invece Kaltbach. Non tutte le specialità recano la scritta Emmi. Vi sono anche prodotti venduti con marchi



Latteria Biedermann a Bischofszell zvg

propri più piccoli. Cerchiamo ora di creare qualche cosa di simile nel settore lattiero. Rimane poi da aggiungere che la nostra azienda finora ha lavorato con profitto, non siamo un'impresa da risanare e quindi ci troviamo in una buona posizione di partenza.

Sarebbe anche pensabile che la sua azienda punti ora completamente sul latte bio e che Emmi trasformi il latte convenzionale.

Biedermann: Tramite Coop e Migros riforniamo la regione anche nel settore convenzionale con latte pastorizzato e altre specialità, in parte prodotti regionali. È un

BIO SUISSE si aspetta impegno

((text))

Quando l'11 marzo è stato reso pubblico il rilevamento della latteria Biedermann da parte di Emmi, la BIO SUISSE ha reagito con un comunicato stampa. L'associazione invita Emmi a impegnarsi maggiormente nel settore del latte bio. Gli agricoltori produttori di latte bio dipendono da partner forti e affidabili come lo è sempre stata la latteria Biedermann, pioniere nell'utilizzazione del latte bio. BIO SUISSE vede un'opportunità nel rilevamento da parte di Emmi. Per Emmi, che finora si era impegnata con moderazione nella trasformazione del latte bio, vi sarebbe ora la possibilità di ampliare ulteriormente questo settore. BIO SUISSE si augura che Emmi approfitti di questa occasione e impieghi la proverbiale forza innovativa anche per il latte bio. Sulla scorta delle licenze dei prodotti l'anno scorso si è constatato un regresso della forza innovativa nella trasformazione del latte bio, mentre fra i consumatori il latte bio è uno dei prodotti bio più graditi con una quota di mercato dell'11 per cento circa.

als

settore che non vorremmo alienare. L'approvvigionamento regionale con prodotti freschi fa parte del nostro concetto globale.

Voi collaborate strettamente con il caseificio Züger. Sarà così anche in futuro?

Biedermann: Da parte nostra la collaborazione resterà invariata. Anche il gruppo di lavoro latte sarà mantenuto. Miriamo anche in avvenire a una OPT (Organizzazione produttori - trasformatori del latte) per poter abbandonare il contingentamento e mantenere l'acquisto del latte direttamente dal contadino.

Inoltre vi è l'associazione dei produttori di latte bio Biedermann/Züger.

Biedermann: Si tratta di un'organizzazione accettata nel quadro delle negoziazioni

Possiamo dare maggiori garanzie agli agricoltori, poiché la rete di assistenza dietro di noi è rafforzata.

ni sul latte bio e se tutto procede secondo i nostri desideri continuerà come finora. Con la differenza che possiamo dare maggiori garanzie agli agricoltori dato che la rete di assistenza dietro di noi è rafforzata.

Questa associazione è stata fondata anche grazie alla fiducia personale tra lei e la famiglia Züger. Esiste ancora questa fiducia?

Biedermann: Lo spero. Forse dovremo svolgere un ulteriore lavoro d'informazione e soprattutto fornire la prova che la nostra filosofia rimane invariata. Abbiamo tempo cinque anni.

Come valuta il suo partenariato con Emmi per lo sviluppo del mercato del latte bio a livello svizzero?

Biedermann: Attualmente ci troviamo in una situazione difficile a causa dell'attuale politica dei prezzi. Per tutti i distributori il prezzo attualmente è l'unico criterio che conta. La qualità o le prestazioni ecologiche hanno perso importanza. Nel settore UHT convenzionale i prezzi sono stati talmente abbassati che oggi esiste un'enorme

discrepanza rispetto ai prezzi per prodotti bio. In questa situazione la pressione non arriva più dai grandi distributori che chiedono prezzi inferiori per prodotti bio, ma dal mercato stesso.

Cosa significa?

Biedermann: Se la differenza sugli scaffali diventa eccessiva i consumatori non acquistano più i prodotti bio. Perciò perdiamo talmente tante quote di mercato da dover scegliere se vendere sempre meno o abbassare i prezzi. Dovremo discutere questo punto con gli agricoltori che in definitiva dovranno decidere che cosa vogliono. Limitare le quantità per mantenere alto il prezzo, con la conseguenza che si renderà necessaria una sempre maggiore utilizzazione delle eccedenze. In definitiva anche questo comporterà l'abbassamento dei prezzi. Oppure fornire al mercato tutta la quantità a un prezzo più basso. Queste sono riflessioni di principio sulle quali dovranno chinarsi i responsabili delle negoziazioni sui prezzi del latte della BIO SUISSE.

Finora la sua azienda ha assunto una parte dell'utilizzazione delle eccedenze, cosa che le negoziazioni sul prezzo del latte hanno apprezzato. Sarà così anche nella nuova situazione?

Biedermann: Certamente, non cambierà niente, almeno finché l'utilizzazione delle eccedenze rimane conforme al mercato. Recentemente abbiamo deciso di investire un milione di franchi in un burrificio in modo che una parte delle eccedenze di latte bio possa essere trasformata in burro, possibilmente in burro bio. Questo progetto sarà ora realizzato d'accordo con Emmi.

Il suo prossimo traguardo dista solo cinque anni. Sa già che cosa farà in seguito?

Biedermann (ridendo): Che cosa fa un pensionato? Gioca a carte già di mattina. Parlando seriamente: cinque anni sono lunghi. Certamente faccio qualche pensiero ma non voglio impegnarmi così in là. Per intanto affronto con piacere questa nuova sfida.

Intervista: Alfred Schädli

Due domande in merito alle rimonte da ingrasso e al senecione di San Giacomo

Le rimonte da ingrasso convenzionali non possono più essere acquistate per l'ingrasso bio, anche se sono difficili da trovare di qualità bio e care. La propagazione del senecione di San Giacomo, un'erba tossica, va limitata con metodi meccanici e preventivi. Due risposte a due domande ricorrenti.

Domanda: Nella mia azienda Gemma ingrasso bovini bio-weidebeef. Attualmente è difficile acquistare vitelli BIO SUISSE svezzi che non siano troppo cari. Nell'ambito della norma del 10 per cento posso acquistare rimonte da ingrasso convenzionali per la produzione di bio-weidebeef?

Risposta: No. Per l'ingrasso non possono più essere acquistati animali convenzionali. Il termine di transizione per l'acquisto di vitelli convenzionali per l'ingrasso è scaduto sia per quanto riguarda l'Ordinanza Bio che per le direttive BIO SUISSE. Oggigiorno il problema non è tanto il fatto che non sono disponibili abbastanza rimonte da ingrasso di qualità Gemma, ma piuttosto la mancanza di comunicazione e il prezzo eccessivo. Numerosi richiedenti non sanno dove acquistare rimonte da ingrasso di qualità Gemma e le aziende lattiero-casearie non sono al corrente delle aziende da ingrasso interessate all'acquisto. L'importante è che sia i venditori di rimonte da ingrasso che gli acquirenti pubblichino annunci su bio attualità e sulla stampa agricola. BIO SUISSE inoltre raccomanda di inserire annunci nella borsa bio in internet (www.ch-bioboerse.ch/). La pubblicazione di un annuncio su internet è gratuito.

Attualmente il prezzo per rimonte bio-weidebeef è relativamente alto. Questo è dovuto al fatto che i vitelli da rimonta per l'ingrasso sono fortemente ricercati, anche da aziende PER. Il prezzo, come si sa, è formato dalla domanda e dall'offerta.

Domanda: Come si può frenare efficacemente la propagazione del velenoso senecione di San Giacomo?

Risposta: Con lo sfruttamento più estensivo dei terreni e con misure di raziona-

lizzazione e di ecologizzazione nella manutenzione di strade e ferrovie, le specie che fioriscono tardi come il senecione di San Giacomo hanno maggiori possibilità di disperdere i semi nelle superfici utilizzate per scopo agricolo, soprattutto nei pascoli.

Questa erbaccia velenosa, più diffusa di quanto finora non si sia creduto, appartiene alla famiglia dei cardi e del dente di leone. I suoi semi possono superare senza problemi grandi distanze. La pianta può insediarsi ovunque si presenti una vegetazione poco fitta. Questa pianta biennale o



Rosetta del senecione di San Giacomo

LBBZ Hohenrain

perenne nel primo anno forma delle rosette, nel secondo anno appaiono le infiorescenze.

Tutte le parti della pianta, anche i fiori, contengono sostanze tossiche (alcaloidi) che nei casi più gravi possono avere conseguenze letali per gli animali. Le fitotossine rimangono intatte anche dopo la conservazione (silaggio, fieno, fieno di secondo taglio). Anche d'inverno pertanto posso-

no apparire i sintomi di intossicazione. Gli alcaloidi provocano disturbi gastrici e intestinali, crampi, vertigini, stato di agitazione, diarrea con tracce di sangue, aborti. In un secondo tempo possono comparire danni irreversibili al fegato.

Normalmente gli animali al pascolo evitano questa erbaccia a causa del suo sapore amaro. Tuttavia nel caso di grandi mandrie o se è contenuto nel foraggio conservato è difficile che la possano evitare.

Metodi di lotta: evitare che le infiorescenze giungano a maturazione. In primavera il senecione di San Giacomo forma delle rosette e a partire da luglio /agosto le infiorescenze perdono i semi. Ogni capozia deve allora agire per impedire la propagazione di questa erba. In aprile / maggio occorre controllare i pascoli per verificare la presenza di rosette (cfr. foto) che vanno estirpate con gli appositi attrezzi (zappetta, paletta, forma leggera dell'attrezzo per estirpare il romice).

Altre misure:

- estirpare le piante nel corso dell'anno
- pulire i pascoli
- è utile compostare le piante che non sono in fiore

Misure preventive:

- evitare danni alla cotica erbosa (pascolo, tracce lasciate da macchine agricole)
- favorire la crescita di erbe buone (p. es. permettere la maturazione dei semi, ri-semine)
- impedire la maturazione dei semi (tagliare le infiorescenze prima dello sfruttamento o perlomeno toglierle dopo la falciatura e eliminarle tramite la raccolta dei rifiuti)
- notificare al Comune la sua presenza su terreni pubblici e privati (scuole, bordi di strade e di boschi, sedimi industriali, giardini privati, cave di ghiaia e di argilla).

Beatrice Moser, BIO SUISSE

«Per le decisioni importanti dobbiamo avere voce in capitolo»

Il lavoro politico è molto importante per la BIO SUISSE. Con il documento sull'orientamento strategico «Politica e profilo 2010» l'associazione ha definito la propria linea d'azione. Per il segretario centrale della BIO SUISSE Stefan Odermatt l'interrelazione nazionale e internazionale è di primaria importanza.

bioattualità: In gennaio il Consiglio federale ha deciso di perseguire a gran velocità la riforma agraria: più pagamenti diretti e meno sovvenzioni dovrebbero rendere l'agricoltura svizzera «compatibile OMC». È un caso che la BIO SUISSE abbia approvato un documento politico proprio in quel momento?

Stefan Odermatt: No. Abbiamo iniziato a redigere il nostro documento un anno fa. L'Ufficio federale dell'agricoltura ci ha invitati a inoltrare una presa di posizione in merito alla politica agricola 2011 (PA2011). In questa presa di posizione sono confluite le opinioni delle organizzazioni associate e dei produttori. Abbiamo colto l'occasione per trarre da questo lavoro un documento di strategia politica che ora è stato approvato dal consiglio direttivo.

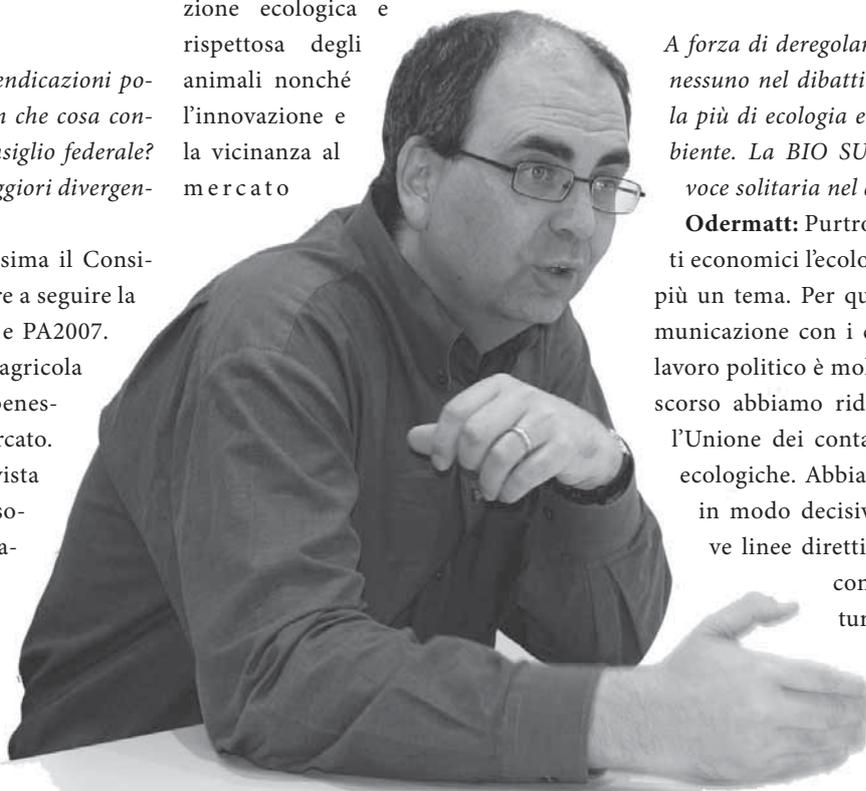
Quali sono le principali rivendicazioni politiche della BIO SUISSE? In che cosa concordano con le idee del Consiglio federale? In che cosa consistono le maggiori divergenze?

Odermatt: In linea di massima il Consiglio federale deve continuare a seguire la via intrapresa con PA2002 e PA2007. Vogliamo cioè una politica agricola con più ecologia, maggior benessere degli animali e più mercato. Approviamo anche la prevista conversione dei fondi di sostegno del mercato in pagamenti diretti, una vecchia rivendicazione della BIO SUISSE. Non siamo però d'accordo con l'aumento della velocità di riforma nel mutamento strutturale e con il previsto allentamento delle disposizioni della legge sulla pianificazione

del territorio.

Se il ritmo delle riforme procede come previsto dai politici, ogni anno scompariranno 3000 aziende agricole. Gli agricoltori continuano quindi a temere per la propria sopravvivenza. Non ci si sente politicamente impotenti?

Odermatt: È chiaro: non possiamo fermare il mutamento strutturale. Vogliamo però frenare il ritmo. Chiediamo che siano mantenute le piccole aziende innovative e vicine al mercato e le aziende gestite a tempo parziale e che siano trattate alla stregua delle grandi aziende. Non deve essere lo Stato a decidere quanto grande debba essere un'azienda per poter sopravvivere. La pratica dimostra che la produzione ecologica e rispettosa degli animali nonché l'innovazione e la vicinanza al mercato



«Vogliamo frenare il ritmo del mutamento strutturale»:
Stefan Odermatt.

non ha niente a che vedere con la grandezza dell'azienda.

Qual'è in questa situazione difficile la responsabilità politica della BIO SUISSE?

Odermatt: Vogliamo e dobbiamo avere voce in capitolo nelle decisioni importanti. Il lavoro politico perciò per noi ha una grande importanza. Non è importante solo l'interrelazione nazionale ma anche quella internazionale poiché numerosi problemi dell'agricoltura non si arrestano alle frontiere. Per questo motivo il vicepresidente della BIO SUISSE François-Philippe Devenoge ed io recentemente abbiamo partecipato ognuno a un workshop UE politico internazionale a Bruxelles. In ambedue le manifestazioni abbiamo constatato che la situazione per quanto riguarda l'agricoltura biologica in numerosi paesi è simile alla situazione in Svizzera. Ciò significa: gli anni di crescita frenetica sono passati, l'opinione di base della popolazione sull'agricoltura biologica tuttavia è positiva.

A forza di deregolamentazione oggi nessuno nel dibattito sull'agricoltura parla più di ecologia e di protezione dell'ambiente. La BIO SUISSE è diventata una voce solitaria nel deserto?

Odermatt: Purtroppo sì. Negli ambienti economici l'ecologia attualmente non è più un tema. Per questo, accanto alla comunicazione con i consumatori il nostro lavoro politico è molto importante. L'anno scorso abbiamo ridestato l'interesse dell'Unione dei contadini per le questioni ecologiche. Abbiamo anche contribuito in modo decisivo a tracciare le nuove linee direttive della commissione consultiva per l'agricoltura del Consiglio federale su queste questioni.

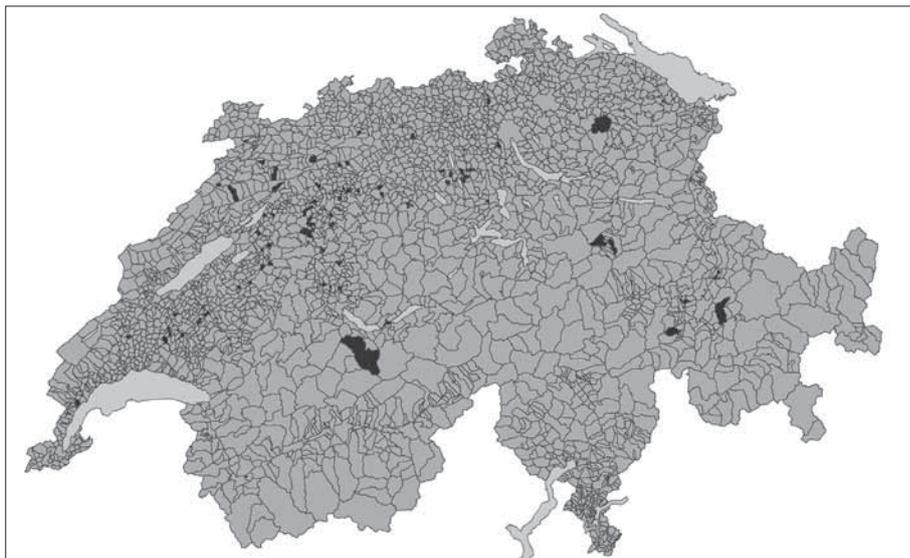
I successi politici riescono solo grazie alle alleanze. Chi sono gli alleati della BIO SUISSE?

Thomas Alföldi

«Politica e profilo 2010» in breve

I quattro obiettivi principali della politica BIO SUISSE fino al 2010 sono i seguenti:

1. Ampliare ulteriormente e migliorare le prestazioni per la natura e l'ecologia.
2. Ampliare ulteriormente e migliorare le prestazioni per il benessere degli animali.
3. Dare maggior peso agli aspetti della giustizia sociale e del commercio equo nella produzione, nella trasformazione e nella commercializzazione.
4. Regionalizzare maggiormente la produzione, la trasformazione e la commercializzazione.



Comuni contrassegnati in verde a livello di aziende agricole sono Comuni OGM-free. Non sono considerati i Cantoni dichiarati liberi da OGM Vaud, Giura e Ticino.

WWF/Christian Schlatter, FiBL

Odermatt: Le associazioni dei consumatori, le organizzazioni per la protezione dell'ambiente e degli animali nonché i partiti politici che ci appoggiano.

I membri della BIO SUISSE appartengono a diversi partiti politici. Non è certo facile trovare sempre il consenso. Come formula BIO SUISSE la propria posizione politica?

Odermatt: Per principio l'associazione è politicamente neutrale. Scegliamo i nostri alleati a seconda del tema e delle esigenze. È evidente che abbiamo un buon contatto con i verdi e con il partito socialista – tuttavia ci teniamo alla larga dal clan di Bodenmann. Collaboriamo però anche con rappresentanti del PPD e dell'UDC. Con il PLR non abbiamo praticamente alcun contatto, tuttavia non disdegnaremo una collaborazione più stretta.

Come si presenta il lavoro politico concreto della BIO SUISSE?

Odermatt: La nostra presidente Regina Fuhrer è membro della commissione consultiva per l'agricoltura del Consiglio federale. Nell'ambito della Kritische Agrarallianz (KAA) – un'associazione di organizzazioni per i consumatori, per l'ambiente, per il terzo mondo e per la protezione degli animali – ci occupiamo del lavoro di sensibilizzazione. Inoltre siamo costantemente in contatto con numerosi parlamentari federali.

Intervista: Jacqueline Forster-Zigerli

La campagna ha ufficialmente preso l'avvio

Il 19 marzo ha avuto luogo a Champ-Pittet presso Yverdon-les-Bains il primo giorno della campagna per l'iniziativa per alimenti prodotti senza manipolazioni genetiche in Svizzera romanda. Contemporaneamente è stata presentata a un pubblico più ampio l'azione «Comuni senza tecnologia genetica».

Gli attivisti impegnati si sono incontrati sotto uno splendente sole primaverile. Tra di essi vi erano rappresentanti delle organizzazioni per l'agricoltura biologica cantonali, di Pro Natura, delle sezioni del WWF, dei Verdi, ecc.

L'obiettivo della manifestazione era la presentazione dello svolgimento della campagna per l'iniziativa «Stop OGM» e dell'azione «Comuni senza tecnologia genetica». Questa giornata tra l'altro doveva servire anche a mettere in contatto fra loro i rappresentanti dei Cantoni romandi. Nel pomeriggio si sono svolti due workshop sui temi «argomenti-controargomenti & lettere dei lettori» e «attività & Comuni senza tecnologia genetica». In questo ambito si sono formati spontaneamente dei comitati.

L'azione «Comuni senza tecnologia genetica» si basa sui risultati dello studio del FiBL sulla questione della coesistenza e ha suscitato un grande interesse. Sul tema è stato presentato un manuale disponibile per il momento in versione francese e ottenibile sotto regio@gentechfrei.ch. La versione tedesca sarà pronta per il 16 aprile, giorno di presentazione della campagna, presso il WWF Svizzera a Zurigo e potrà essere scaricata da internet sotto www.gentechfrei.ch.

Jacqueline Oggier, WWF

Ulteriori informazioni: Verein Gentechfrei Ja, casella postale 1168, 8032 Zurigo, Jacqueline Oggier, tel. 022 939 39 77, e-mail gemeinde@gentechfrei.ch.

Gli agricoltori possono impegnarsi contrattualmente a rinunciare alle coltivazioni OGM. I Comuni nei quali tutti gli agricoltori avranno dichiarato la rinuncia agli OGM saranno considerati Comuni OGM-free e saranno contrassegnati in verde nella cartina. I contratti possono essere scaricati da internet: www.gentechfrei.ch.

La corte UE si esprime sul divieto di OGM

Il 17 marzo la corte di giustizia europea di Lussemburgo si è occupata per la prima volta di un ricorso di annullamento inoltrato dall'Austria Superiore in merito al divieto di OGM. Questo stato federale non intende tollerare OGM nell'agricoltura. La relativa legge tuttavia è stata respinta dalla commissione UE perché secondo Bruxelles violerebbe il diritto comunitario. L'Austria Superiore si è allora appellata alla corte di giustizia di Lussemburgo chiedendo di annullare la decisione della commissione. Secondo l'autorità dell'Austria Superiore, la commissione nella sua argomentazione non ha tenuto debitamente conto della protezione dell'ambiente e non ha considerato eventuali rischi. La sentenza della corte di giustizia dell'UE è prevista per l'autunno prossimo. **lid**

Il Consiglio degli Stati è chiaramente contrario all'iniziativa Stop OGM

A metà marzo il Consiglio degli Stati, come previsto, si è chiaramente dichiarato contrario all'iniziativa Stop OGM. La camera bassa non ha dato ascolto alle richieste degli agricoltori e dei consumatori. Con 32 voti contro 7 ha infatti deciso di respingere l'iniziativa per alimenti prodotti senza manipolazioni genetiche. L'argomentazione della maggioranza era fondata su aspetti formali. Il prossimo obiettivo dei sostenitori dell'iniziativa è l'ottenimento della maggioranza in Consiglio nazionale, dove i segnali sono più positivi. 87 su 200 consiglieri nazionali si sono finora schierati dalla parte dei sostenitori dell'iniziativa. **als**

Schumi pubblicizza fiocchi bio

La ditta tedesca Bio-Zentrale vuole promuovere la vendita di prodotti biologi-

ci nelle stazioni di servizio. I primi due distributori si trovano a Francoforte. La gamma di prodotti si presenta in veste Schumi ed è stata presentata in occasione della scorsa Biofach a Norimberga. Per pubblicizzare i prodotti è stato ingaggiato il campione mondiale di formula 1 Michael Schumacher. **lid**

In vendita la maglietta FiBL

Il FiBL ha lanciato una T-shirt giusto in tempo per la stagione calda. Sul lato destro è impressa la sezione di un gambo di pian-



La maglietta è ottenibile al prezzo di franchi 20.— nelle misure S e M (ampie) presso il FiBL, Ackerstrasse, 5070 Frick, info.suisse@fibl.org, www.shop.fibl.org.

Thomas Alfvöldi

ta. Il soggetto è stampato su cotone biologico color verde tiglio della ditta Remei SA che fa parte del progetto Maikaal in India. **als**

La maglietta è ottenibile al prezzo di fr. 20.— nelle misure S e M presso il FiBL, Ackerstrasse, 5070 Frick, info.suisse@fibl.org, www.shop.fibl.org.

I bambini bio presentano meno residui tossici

I bambini tra due e quattro anni che mangiano prodotti bio presentano sei volte meno residui di pesticidi nell'urina che i loro coetanei che si nutrono di alimenti convenzionali. A questa conclusione è giunto un gruppo di ricercatori della Uni-

versity of Washington a Seattle. I bambini sono stati nutriti coerentemente con prodotti bio risp. convenzionali durante tre giorni soltanto. I ricercatori hanno scelto questa fascia di età poiché è maggiormente esposta ai rischi di residui dovuti a trattamenti. Da una lato infatti, in considerazione del loro peso corporeo assumono quantità estreme di nutrimento, dall'altro lato la loro alimentazione comprende molta frutta e verdura particolarmente a rischio di residui. **als**

Corrigenda

L'inserto «Quali sono le novità in agricoltura biologica per il 2005» inviato alla fine del 2004 contiene due inesattezze. Il testo esatto dovrebbe essere:

Gemma – Allevamento – Mangimi complementari e sostanze minerali

Le sostanze per mangimi complementari e le sostanze minerali impiegate per mangimi Gemma devono figurare nell'elenco delle sostanze ausiliarie. Tuttavia per il 2005 questo requisito non è ancora obbligatorio. Se è a disposizione una conferma della qualità del foraggio, il rispettivo mangime complementare o la sostanza minerale nel 2005 può essere impiegato anche senza che figuri nell'elenco delle sostanze ausiliarie. A partire dal 2006 però possono essere impiegati unicamente i mangimi complementari e le sostanze minerali che figurano nell'elenco sostanze ausiliarie (Norma CMT «Mangimi» cap. 5.7 risp. elenco delle sostanze ausiliarie del FiBL).

Gemma – Definizione di azienda, conversione, ecc. – Globalità aziendale

I coniugi e i conviventi di capiazienda Gemma possono partecipare alla gestione di un'azienda agricola non biologica, a condizione che la norma «Globalità aziendale» sia interamente adempiuta e se l'azienda, come anche l'azienda Gemma, è registrata come azienda, risp. stabilimento di produzione presso il competente Ufficio per l'agricoltura (norma CMP «Globalità aziendale», capitolo 6).



Foto: Nella contabilità degli agricoltori il raggruppamento di terreni ha minor peso che nel calcolo degli economisti.

Thomas Alfvöldi

È meglio un'attività accessoria piuttosto che il sogno della crescita

La politica agricola 2011 vuole incrementare ulteriormente il mutamento strutturale. La crescita tuttavia non è un toccasana per i problemi dell'agricoltura. Da risultati contabili emerge che per numerose aziende sarebbe più ragionevole riconsiderare il concetto aziendale e dedicarsi a un'attività accessoria. Riflessioni di un consulente.

Secondo le statistiche, ogni anno dal 2 al 3 per cento delle aziende agricole cessa la produzione. Nella mia attività di consulente tuttavia osservo che la situazione nella pratica è diversa, infatti il mutamento strutturale non viene percepito. Se si chiede a un capozzienda se nelle vicinanze sta per liberarsi nuovo terreno da affittare da aziende che cessano l'attività, la risposta solitamente è «no», «tutti vogliono continuare». Non vi è terreno disponibile salvo se, grazie alla suddivisione di un'azienda, si ha la possibilità di accaparrarsi 50 are, o con un po' di fortuna un ettaro. Non vi sono però nuove grandi superfici da affittare.

A lungo termine, le aziende riescono faticosamente a ingrandirsi un po', ma dipende molto dalla regione. Sull'Altipiano e nella zona collinare prealpina fino alla zona di montagna la pressione è sempre piuttosto alta e la disponibilità di nuovi terreni in affitto è piuttosto modesta. Ecco la realtà del mutamento strutturale.

Da piccola fattoria a grande azienda agricola?

Ciononostante, numerosi agricoltori e politici agrari fino su al Consiglio federale, credono nell'effetto curativo del mutamento strutturale. Verrebbe da pensare che si potrebbero risolvere tutti i problemi dell'agricoltura svizzera se ogni piccola fattoria diventasse un'azienda agricola con una grande superficie.

Anche la PA 2011 punta in questa direzione. La proposta più fatale è quella di modificare il diritto fondiario rurale nel senso che potrebbero essere cedute al valore di rendimento all'interno della famiglia unicamente le aziende che dispongono di un'intera forza lavoro familiare, cioè di 4'200 ore lavorative. Questo escluderebbe un gran numero di piccole aziende dalla cessione al valore di rendimento e il terreno diventerebbe disponibile sul libero mercato per la vendita o l'affitto, così che chi resta possa crescere.

L'affermazione degli economisti, che le grandi aziende possono produrre a prezzo inferiore e che il loro fondamento risulta più sano, è certamente comprensibile. Le cifre contabili tuttavia parlano un'altra lingua.

Soprattutto in agricoltura biologica vi sono numerose piccole e piccolissime aziende che grazie alla gestione innovativa, a colture speciali, alla trasformazione in azienda, alla vendita diretta o a attività accessorie sono molto sane. Le grandi aziende che negli ultimi anni sono riuscite a crescere invece non sempre brillano per i bilanci positivi che il sogno della crescita dovrebbe promettere. La supposizione che le grandi aziende gestite a tempo pieno in generale producano in modo più redditizio è sbagliata. Spesso queste aziende hanno investito moltissimo in terreni, edifici o macchine e sentono il peso di un grosso indebitamento.

Insana caccia alle superfici

In Svizzera, con la sua agricoltura molto strutturata, l'azienda familiare ben organizzata con un'attività accessoria adatta è la combinazione ideale per una futura politica agricola. Il gran numero di aziende medie che garantiscono un'alta occupazione decentralizzata non va dimenticato nella politica agricola del futuro. Per queste aziende tuttavia il sogno della crescita può avere conseguenze fatali. Infatti, anche raddoppiando la propria superficie aziendale da 10 a 20 ettari, in futuro rimarranno piccole aziende.

A numerose di queste aziende gioverebbe una ristrutturazione con un'attività accessoria. Più piccole e medie aziende sceglierebbero questa strategia, minore sarà la caccia ai terreni in affitto disponibili, dato che non parteciperanno più alla corsa per accaparrarsi sempre maggiori superfici.

Sicuramente anche in futuro sarà possibile che grandi aziende professionali orticole, viticole, frutticole o lattiere possano essere gestite a tempo pieno. I capiazzienda tuttavia dovranno riflettere attentamente sul concetto di crescita. Se non più tutte le aziende agricole aspirassero alla crescita infatti potrebbero approfittare dei prezzi in calo per i terreni agricoli.

Da questo punto di vista, l'inasprimento delle condizioni di rilevamento nel diritto fondiario rurale per la cessione all'interno della famiglia è sbagliato. Anche il futuro porterà un certo mutamento strutturale che però non va ulteriormente incrementato solo sulla scorta di principi economici. Esistono concetti migliori e più differenziati.

Eric Meili, FiBL

Il mercato bio si afferma

Il mercato globale di prodotti bio in Svizzera nel 2004 è aumentato di oltre il 3% a 1,19 miliardi di franchi. Ciò sta a dimostrare che i consumatori vogliono alimenti di qualità e non solo prodotti a basso prezzo. BIO SUISSE ha presentato questi e altri dati in occasione della conferenza stampa annuale tenutasi a Berna.

Il mercato globale di prodotti bio nel 2004 è aumentato di oltre il 3% a 1,19 miliardi di franchi. Pro capite gli svizzeri hanno speso in media 160 franchi per prodotti bio. La maggior parte della cifra d'affari viene conseguita soprattutto con i prodotti freschi (carne, latticini, pane, uova, verdura, frutta, ecc.). Con questi prodotti si è raggiunta una cifra d'affari di 692 milioni di franchi, un milione in più rispetto all'anno scorso, pari a una quota di mercato del 7% circa. Oltre il 75 per cento dei prodotti bio nel 2004 è stato venduto nei grandi distributori: Coop ha raggiunto una quota di mercato di quasi 51 % e Migros di quasi 25 %.

Positivo il mercato delle uova

Secondo Cordelia Galli, responsabile della comunicazione presso la BIO SUISSE, lo sviluppo delle vendite di uova bio è un fatto molto positivo. Con le uova è stata conseguita una cifra d'affari di circa 40 milioni di franchi, il 15% in più rispetto all'anno scorso. Anche lo sviluppo del mercato del formaggio da taglio, che con una crescita di oltre il 15 per cento ha raggiunto 47 milioni, è molto positivo. La crescita del mercato globale della carne bio invece è stata modesta. Tuttavia per quanto riguarda la carne bovina biologica, il mercato parziale più importante, la cifra d'affari è aumentata dell'8% a 51 milioni di franchi. Questo ottimo risultato non deve però far dimen-

ticare le grosse difficoltà di smercio di carne di vitello bio o di carne di maiale bio.

La quota di mercato della verdura è aumentata situandosi attualmente all'11,5%. La cifra d'affari conseguita con il latte bio e il pane bio si è stabilizzata ad un alto livello con quote di 12,4 risp. 11 per cento. In tutta la Svizzera quasi ogni decimo pane venduto è un pane bio.

Sono richiesti nuovi prodotti

Secondo Cordelia Galli un impulso della cifra d'affari nel mercato bio è dato soprat-

tutto da prodotti nuovi: «Ce ne rendiamo conto soprattutto per quanto riguarda i pesci, la panna per caffè UHT, i prodotti bio regionali, i prodotti pronti o l'offerta migliorata di pollame». Le verdure vecchie-nuove «pro specie rara» ravvivano l'assortimento della verdura bio. Anche il mercato bio necessita di un regolare aggiornamento dell'assortimento. « Se nell'assortimento bio mancano le innovazioni, per esempio per gli yogurt e la ricotta, questi mercati parziali regrediscono. La BIO SUISSE e i suoi licenziatari dovranno chiedersi quanto è possibile adattare gli assortimenti alle esigenze modificate dei consumatori» conclude Cordelia Galli.

I produttori e la superficie si stabilizzano ad un alto livello

Attualmente in Svizzera sono gestite secondo le direttive BIO SUISSE 6'420 aziende agricole, pari all'11.2% di tutte le

La commissione di esperti in pollame

BIO SUISSE

cerca un nuovo membro

Compiti della commissione di esperti in pollame

La commissione di esperti in pollame (CEP) è responsabile del mercato delle uova e del pollame Gemma. Si occupa tra l'altro di questioni inerenti all'allevamento del bestiame e al coordinamento del mercato, inoltre cura i contatti con i produttori Gemma, i licenziatari e le organizzazioni vicine.

Su incarico della BIO SUISSE, la CEP traduce gli obiettivi strategici del proprio settore del mercato dei prodotti in risultati concreti.

Composizione dell'organo

La CEP è composta da detentori di galline ovaiole, ingrassatori di polli e allevatori nonché da un membro del FiBL. A causa delle dimissioni di un detentore di galline ovaiole cerchiamo un agricoltore Gemma professionista, detentore di galline ovaiole, pollastrelle o di linee parentali ovaiole.

Impegno

Hanno luogo da quattro a cinque riunioni di un giorno. A seconda della necessità e del settore si terranno ulteriori riunioni e conferenze telefoniche.

Retribuzione

L'attività di membro della CEP viene retribuita secondo il regolamento sugli indennizzi BIO SUISSE. L'indennità forfetaria è di fr. 250.- più spese secondo l'onere.

Requisiti

Siete innovativi, coraggiosi, lungimiranti, capaci di lavorare in gruppo e comunicativi. Siete disposti a impegnarvi per l'agricoltura biologica, disponete di conoscenze fondate dell'allevamento di galline ovaiole o di pollastrelle e siete fortemente interessati alle questioni attorno al mercato delle uova bio e dell'allevamento di pollame bio.

Susanne Büsser (tel. 061-385 96 21) e Köbi Treichler (041-761 41 16) rispondono volentieri alle vostre domande.

Siete interessati? Rivolgetevi alla BIO SUISSE, Susanne Büsser, Margarethenstrasse 87, 4053 Basilea (susanne.buesser@bio-suisse.ch).

Sementi bio et matériel de jardinage littérature, analyses du sol ... & ökologisches Gartenzubehör...

(catalogo in francese o tedesco contro una busta C5 affrancata Fr. 1.10)

Susanne & Adrian Jutzet - Jossi

CH-2019 Chambrélieu NE / Tél. 032 855 14 86
Fax. 032 855 10 58 / biosem@biosem.ch

BIO SUISS E

Bio-Samen
Semences bio
Sementi bio

e-shop: www.biosem.ch

biosem

aziende. L'agricoltura biologica è particolarmente diffusa nelle zone di montagna. In Svizzera è in testa il Canton Grigioni con una quota del 52% circa di aziende biologiche. 112'000 ettari di terreno o il 10.5% dell'intera superficie agricola utile sono gestiti in regime biologico. Il numero di bioagricoltori nonché la percentuale di superficie gestita in regime biologico si sono pertanto stabilizzati ad un alto livello. Stefan Odermatt, segretario centrale della BIO SUISSE valuta positivamente la crescita consolidata: «Puntiamo a una crescita quantitativa durevole e soprattutto qualitativa. La domanda e la produzione di prodotti bio devono stare in equilibrio». Questo in grandi linee oggi è il caso, salvo due eccezioni: per quanto riguarda i cereali l'offerta è insufficiente nella produzione propria, per il latte invece vi è un'offerta eccessiva.

Strategia della BIO SUISSE

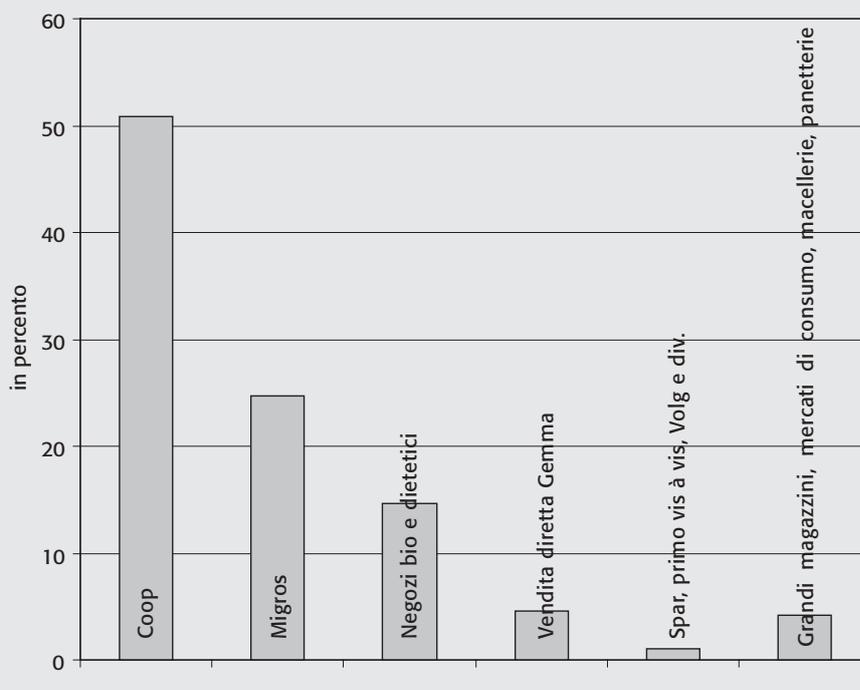
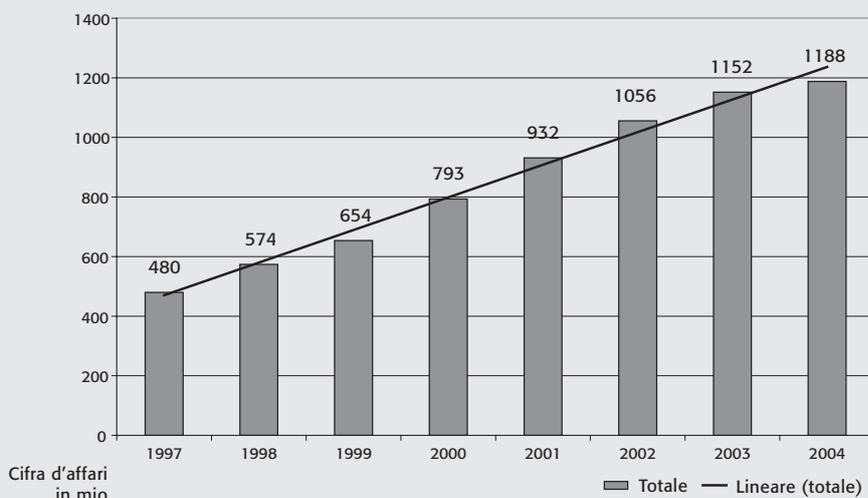
Secondo il segretario centrale Stefan Odermatt, la BIO SUISSE, per assicurare e rafforzare le possibilità sul mercato negli anni a venire perseguirà la seguente strategia:

- Sostegno attivo dei licenziatari nello sviluppo dei prodotti e per le misure di marketing e di comunicazione per prodotti Gemma.

Convegno dei licenziatari 2005

Il 17 giugno 2005 avrà luogo nella sala del municipio di Zofingen l'annuale congresso dei licenziatari. La riunione delle date del congresso dei licenziatari e di Bio Marché si è rivelata un successo ed è stata apprezzata da un gran numero di licenziatari. Anche quest'anno desideriamo dar loro l'opportunità di dedicarsi alle prelibatezze bio delle varie bancarelle dopo il congresso, che oltre a offrire temi interessanti e attuali, è un'occasione di scambio di opinioni tra partner commerciali e esperti della BIO SUISSE. Nella scelta dei temi abbiamo tenuto conto anche dei desideri dei nostri licenziatari. L'invito, unitamente al programma del congresso e al tagliando d'iscrizione sarà spedito a tutti i licenziatari della BIO SUISSE a metà aprile. Ci rallegriamo di partecipare a un interessante convegno.

Mercato bio svizzero 1997 – 2004:
cifra d'affari totale in milioni di franchi



- Impegno per prezzi equi per prodotti biologici. I prezzi indicativi negoziati devono corrispondere all'onere nella produzione bio e eventualmente nella trasformazione bio.
- Elaborare strumenti per il controllo delle quantità e per impedire un eccesso di produzione. Prendendo l'esempio del latte: la BIO SUISSE non può e non vuole permettersi un eccesso cronico di produzione. Infatti l'eccesso di produzione comporta per forza un crollo dei prezzi. Non sarebbe più possibi-

le mantenere il livello di qualità della produzione di latte svizzero raggiunto.

- Pressione politica. In vista della PA 2011 la BIO SUISSE chiede un capitolo proprio supplementare sui temi ecologia, benessere degli animali e etica sociale. La decisione del Consiglio federale inerente alla PA 2011 è troppo poco coerente per quanto riguarda la sostenibilità. La BIO SUISSE non approva neppure l'agevolazione del mutamento strutturale proposto.

Jacqueline Forster-Zigerli, BIO SUISSE

Più bio nel miele che nel latte UHT

In merito all'articolo «Apicoltura: panoramica dei punti più importanti» di Beatrice Moser e Alexandra Moser, bioattualità no. 1, febbraio 05

«Cerca la Gemma, troverai bio». Lo slogan pubblicitario della BIO SUISSE è chiaro, e la maggior parte dei consumatori è grata di questa chiarezza. Non vi è invece chiarezza per quanto riguarda il miele: le direttive BIO SUISSE prescrivono che per contrassegnare il miele può essere impiegata la Gemma o che sull'etichetta può figurare la menzione «BIO», le due cose però non possono figurare assieme. L'impiego di «Suisse» è escluso. Che cosa signi-

fica questa confusione? Quale azienda bio Gemma dobbiamo osservare la globalità aziendale, per oltre 5 colonie dobbiamo far certificare l'apicoltura, pagare le analisi



La Gemma e il miele non si sono ancora incontrati.

della cera, impiegare zucchero bio per alimentare le api, ecc. Ciò significa che dob-

biamo adempiere a tutti gli obblighi (condizioni) ma che godiamo solo di diritti limitati (non poter dichiarare il miele come prodotto Gemma BIO SUISSE). Non si capisce perché il miele, come alimento puro e genuino non possa essere contrassegnato con la Gemma integrale.

Paragonando: il latte UHT, trattato quasi fino all'eccesso e pertanto lungi dall'essere un alimento di alto valore, può essere contrassegnato con il marchio Gemma integrale. Nel miele di aziende certificate BIO SUISSE si troverà sempre più bio che nel latte UHT! Il miele prodotto e certificato in Svizzera deve poter essere dichiarato con la Gemma BIO SUISSE completa.

Barbara e Gerry Hauser-Bachmann, Luthern LU

AZB
CH-5070 Frick

PP Journal
CH-5070 Frick

Si prega di notificare ogni cambiamento d'indirizzo

bioattualità
la rivista del movimento bio

pubblicazione
destinatari

editore:

FiBL, Istituto di ricerca sull'agricoltura biologica
Ackerstrasse, casella postale, 5070 Frick
telefono +41 (0)62 865 72 72 fax +41 (0)62 865 72 73, www.fibl.org
BIO SUISSE (Vereinigung Schweizer Biolandbau-Organisationen)
Margarethenstrasse 87, 4053 Basel, telefono +41 (0)61 385 96 10
fax +41 (0)61 385 96 11, www.bio-suisse.ch

redazione:

Alfred Schädli, Thomas Alföldi (FiBL); Christian Voegeli (BIO SUISSE); bioaktuell@fibl.org
Christophe Schiess, Romandie
Regula van den Berge. 6648 Minusio

traduzione:

layout:

stampa:

Brogie Druck SA, casella postale, 5073 Gipf-Oberfrick, telefono +41 (0)62 865 10 30
inserzione:
Irene Rüegg, FiBL, casella postale, 5070 Frick, telefono (lu-me) 062 865 72 74,
fax 062 865 72 73, e-mail irene.rueegg@fibl.org

