

# ORTOFRUTTA NOTIZIE

MARZO 2014



**POMODORO DA INDUSTRIA: L'ACCORDO  
FAVORISCE LA PROGRAMMAZIONE**



**APO CONERPO "ASSICURA"  
I CREDITI DEI PROPRI SOCI**



**FINAF PUNTA SU QUALITÀ,  
AMBIENTE E PROMOZIONE**

MARZO 2014

## Sommario

- 4 Pomodoro da industria: l'accordo favorisce la programmazione  
LUCA ARTIOLI
- 5 Apo Conerpo "assicura" i crediti dei propri soci  
GABRIELE CHIESA  
MARIO BOCCACCINI
- 6 Finaf punta su qualità, ambiente e promozione  
LISA MARTINI
- 8 Mercato deludente per le pere italiane  
GABRIELE FERRI
- 9 Lattuga, la Romagna si conferma zona vocata  
RICCARDO MONTANARI
- 10 Italia "regina" dell'export di prodotti biologici  
MARIO PARISI
- 11 Kiwi: importante accordo siglato tra Italia e Cile  
LAMBERTO MAZZOTTI
- 12 Quale difesa dalle gelate primaverili tardive?  
GIAMPIERO REGGIDORI

Le foto sono dell'archivio Apo Conerpo

### Apo Conerpo

Via B. Tosarelli, 155  
40055 Villanova di Castenaso (BO)  
Tel. 051 781837 - Fax 051 782680  
E-mail: [info@apoconerpo.com](mailto:info@apoconerpo.com)  
Internet: [www.apoconerpo.com](http://www.apoconerpo.com)

## È questa la priorità per il nuovo Ministro Un piano di rilancio per l'agricoltura

**Davide Vernocchi**  
Presidente Apo Conerpo

L'agroalimentare rappresenta da sempre uno dei comparti più importanti del paniere made in Italy, quel complesso di prodotti di qualità esportati nel mondo che aiuta a sostenere l'economia del nostro Paese e a promuovere l'immagine dell'Italia all'estero. Un ruolo mantenuto, e anzi rafforzato, anche in questi ultimi anni caratterizzati da una pesante crisi economica e finanziaria. Ma per poter salvaguardare e rilanciare sempre più questo settore è indispensabile mettere in atto politiche adeguate in grado di favorire la crescita ed aumentare il livello competitivo delle imprese.



Dovrà partire da questo punto la ricca agenda del nuovo Ministro alle Politiche Agricole Maurizio Martina, nominato in un momento davvero denso di appuntamenti cruciali per il settore agricolo ed agroalimentare.

Prima di tutto il nuovo titolare del Dicastero agricolo sarà chiamato a prendere importanti decisioni sui criteri per l'applicazione della riforma della PAC 2014/2020 per trarre il massimo vantaggio dalle opportunità offerte per il futuro della nostra agricoltura. Tutto ciò in un contesto che vede una consistente riduzione delle risorse comunitarie (-12%) e impone quindi scelte coraggiose e lungimiranti per utilizzare al meglio gli aiuti disponibili e garantire un futuro ad alcune importanti filiere produttive. A questo proposito, l'Italia, che come gli altri Stati membri gode di una notevole flessibilità all'interno della nuova normativa, dovrà evitare di adottare i vecchi criteri di distribuzione a pioggia delle risorse, rivelatisi improduttivi, e indirizzare il sostegno ai settori più strategici.

Ai decreti applicativi della nuova PAC si aggiungono poi quelli relativi all'OCM unica per il settore ortofrutticolo, comparto che richiede anche un'azione decisa per valorizzare adeguatamente le produzioni e una forte accelerazione sulla internazionalizzazione. Parallelamente, l'azione del nuovo Ministro Martina dovrà concentrarsi su alcuni regolamenti, attualmente in discussione, come quelli sulla promozione dei prodotti agroalimentari all'interno e all'esterno della Ue, sull'agricoltura biologica, sull'adeguamento della classificazione al regolamento CE sui residui di prodotti fitosanitari negli alimenti e sul Sistri, il sistema informatico di tracciabilità dei rifiuti. Tutte misure a costo zero per il sistema e fondamentali per poter garantire lo sviluppo necessario al settore agricolo ed agroalimentare italiano. Un comparto che, con l'indotto, rappresenta circa il 20% del PIL nazionale e per questo merita tutta l'attenzione della politica e la considerazione dell'opinione pubblica. Per raggiungere questi obiettivi è indispensabile un dialogo costante e costruttivo tra il Ministero e tutti i principali attori della filiera. Confidiamo si possano ottenere risultati concreti in tempi brevi: in quest'ottica la nostra collaborazione di certo non mancherà.

SIGLATO IL 17 GENNAIO, IN NETTO ANTICIPO RISPETTO AL 2013

# Pomodoro da industria: l'accordo favorisce la programmazione

Luca Artioli  
Responsabile Ufficio Industria Apo Conerpo

Il prezzo indicativo si attesta sui 92 euro a tonnellata, in aumento del 10% circa rispetto all'anno scorso. Se il raccolto dell'area Nord (Emilia Romagna, Veneto, Lombardia, Piemonte) non supererà i 2,4 milioni di tonnellate ci sarà un'integrazione del prezzo di 1 euro per tonnellata arrivando quindi a un prezzo di 93 euro.

Con un tempismo quasi perfetto, il 17 gennaio scorso si è conclusa la trattativa fra le Organizzazioni dei Produttori e la rappresentanza dei Trasformatori aderenti ad AIIPA e CONFAPPI per la definizione dell'Accordo d'Area Nord con l'obiettivo di disciplinare, appunto nella parte settentrionale del nostro Paese, la campagna 2014 di pomodoro da industria. Entrambe le parti hanno fatto tesoro della delusione, se non peggio, esperienza dell'anno scorso quando l'Accordo fu raggiunto con 3 mesi di ritardo (il 15 aprile quando erano già in corso i trapianti). Quest'anno, è stato possibile stipulare i contratti di cessione per la campagna corrente in tempi quasi fisiologici per una corretta programmazione della coltura. Prima di iniziare la coltivazione, gli agricoltori interessati a produrre pomodoro da industria sono venuti a conoscenza innanzi tutto delle condizioni economiche di cessione del prodotto con un prezzo indicativo fissato per il 2014 in 92 euro a tonnellata, aumentato di circa il 10% rispetto all'anno

precedente se si considerano anche le variazioni sulla "scaletta brix". L'accordo prevede infatti una modifica del meccanismo della griglia utilizzata nella valutazione del prodotto riguardante il valore base cento dei gradi Brix, passato da 5.05 a 5.00. L'intesa raggiunta ha inoltre permesso ai produttori di sapere e condividere gli obiettivi di produzione e, infine, le condizioni che regoleranno la valutazione e l'accettazione della materia prima con relativa valorizzazione finale (i cosiddetti capitolati e "scalette"). Aspetti questi ancora più fondamen-



tali in un contesto in cui il mutato ed ancora incerto criterio di assegnazione dei nuovi Titoli PAC ha creato tante incertezze e difficoltà tra coloro (e sono la maggioranza) che devono ricorrere al mercato dell'affitto dei terreni per garantire uno dei requisiti principali per la produzione di pomodoro da industria nel nostro areale: il rispetto dei **Disciplinari di Produzione Integrata** che prevedono, come per le altre specie, una rotazione colturale almeno quadriennale.

Potendo effettuare una programmazione più corretta e precisa è stato inoltre possibile inserire un primo elemento di novità nell'ambito delle relazioni intercorrenti tra operatori della medesima filiera aderenti all'O.I. del Pomodoro Industria Nord Italia. Durante il negoziato le parti hanno convenuto che un quantitativo complessivo di 2.400.000 tonnellate di pomodoro fresco prodotto in areale di "competenza" dell'O.I., che quindi ha il compito di certificarlo, da avviarsi alla trasformazione rappresenterebbe per la campagna 2014 un punto di equilibrio per mantenere "tonico" il mercato dei prodotti trasformati.

Un premio di 1 euro a tonnellata che i Trasformatori sottoscrittori dell'Accordo devono pagare ai loro fornitori qualora non si superi tale soglia rappresenta appunto l'elemento di novità prima accennato.

Un altro elemento di novità, per quanto controverso e non accettato da tutti, è l'affidamento, in via sperimentale e su base volontaria,

ad un Ente Terzo (così detto perché non alle dirette dipendenze del Trasformatore e/o dell'O.P. fornitrice) del compito di campionare e valutare il pomodoro in entrata negli stabilimenti che intenderanno avvalersene. Nelle prossime settimane si cercherà di definire competenze, organizzazione, responsabilità di questo Ente Terzo e tutto quanto ne possa garantire un efficiente e corretto, oltre che economico, funzionamento. Affronteremo questo tema in un prossimo articolo.

GRAZIE ALL'ACCORDO SIGLATO CON LA SOCIETÀ COFACE

# Apo Conerpo "assicura" i crediti dei propri soci

Gabriele Chiesa - *Direttore Generale Apo Conerpo*  
Mario Boccaccini - *Creditpartner - Coface*

Apo Conerpo, prima realtà europea per l'ortofrutta fresca, ha siglato un accordo strategico con la società COFACE, leader nel settore delle assicurazioni sui crediti commerciali, per garantire ai propri soci la certezza di incasso delle forniture e il rispetto delle scadenze contrattuali. Un aspetto estremamente importante per poter affrontare con maggior tranquillità il proprio business alla luce dei grandi rischi oggi collegati alle transazioni commerciali.

**D**a sempre Apo Conerpo è impegnata in prima linea per tutelare i propri soci nei confronti di mancati pagamenti o eventuali ritardi da parte dei clienti riforniti sia in Italia che all'estero.

Per garantire la copertura di questo rischio sono stati costituiti appositi fondi interni che tutelano i soci sia per la commercializzazione dei prodotti freschi destinati alla Grande Distribuzione Organizzata italiana e straniera, sia per il pomodoro a destinazione industriale, sia per gli altri prodotti orticoli e frutticoli indirizzati alle industrie di trasformazione. Si tratta di un servizio decisamente importante per la base produttiva oggi alle prese con un lungo elenco di incertezze e problematiche tra cui anche le frequenti crisi di mercato, la notevole volatilità dei prezzi, gli eventi climatici estremi sempre più frequenti e le nuove fitopatie che si diffondono a macchia d'olio da una regione all'altra.



Per offrire garanzie ancora maggiori e più complete, oltre alla gestione di questi fondi interni di "solidarietà", da diversi anni Apo Conerpo ha anche provveduto a stipulare apposite polizze con importanti compagnie assicurative per ridurre ulteriormente i rischi derivanti dal mancato pagamento dei prodotti commercializzati dei soci. A questo scopo, alla fine di febbraio Apo Conerpo ha rinnovato un importante accordo biennale con Creditpartner, la principale agenzia operante in Italia del gruppo COFACE, società leader nell'assicurazione dei crediti in Italia ed in Europa, specializzata nell'assicurare i crediti commerciali e nel rilascio di garanzie fideiussorie e cauzionali. Presente in Italia da più di vent'anni, dove si colloca al primo posto per il mercato Cauzione e al secondo per il mercato Credito, il gruppo opera sull'intero territorio nazionale grazie ad una rete di 65 agenti generali e 35 agenzie con uno staff di oltre 170 persone.



Da diversi anni COFACE è in grado di supportare la crescita dei propri clienti in tutto il mondo offrendo servizi di assicurazione dei crediti personalizzati in base alle loro esigenze.

I 4.400 collaboratori che operano in 66 Paesi offrono a imprese di ogni dimensione, nazionalità e settore di attività servizi di prevenzione, monitoraggio e protezione del rischio. A questo scopo il gruppo è al servizio dei clienti per aiutarli a portare a termine le loro transazioni commerciali in maggiore sicurezza.

Tra i servizi che Apo Conerpo potrà utilizzare in base all'accordo raggiunto vi è anche un adeguato supporto nella prevenzione, sfruttando la rete di esperti di COFACE in tutto il mondo, costituita per valutare e analizzare il comportamento di pagamento e la solidità finanziaria delle imprese acquirenti e di quelle potenziali.

COFACE assisterà Apo Conerpo anche nella gestione degli eventuali insoluti, supportando le operazioni di recupero dei crediti ed anticipando gli importi dei crediti incagliati, allargando e rendendo quindi integrali le garanzie che Apo Conerpo fornisce ai propri soci sia per il pagamento delle forniture che per il rispetto delle scadenze contrattuali. In questo modo Apo Conerpo potrà continuare con maggiore tranquillità ad anticipare i pagamenti dei conferimenti alle proprie cooperative socie, riducendo l'eventuale loro ricorso al sistema finanziario anche in caso di insolvenza dei clienti.

QUESTE ALCUNE DELLE PRIORITÀ DEL PROGRAMMA OPERATIVO

# Finaf punta su qualità, ambiente e promozione

Lisa Martini  
Ufficio OCM e progettazione Finaf

Concluso il Programma Operativo 2009/2013 con la presentazione delle relazioni finali alla Regione Emilia Romagna, che ha anche approvato il Piano pluriennale 2014/2017. Finaf si conferma leader europeo non solo per i valori espressi, ma anche per la grande varietà dei prodotti.

Si è concluso il 17 febbraio scorso, con la presentazione alla Regione Emilia Romagna delle relazioni conclusive, l'iter del Programma Operativo 2009/2013 per le Op aderenti all'Associazione di Organizzazioni di Produttori Finaf a cui il Programma stesso è stato delegato. In quella occasione sono stati evidenziati gli importanti obiettivi raggiunti nel corso del quinquennio durante il quale Finaf ha ampliato significativamente la propria base sociale diventando la principale Associazione di Organizzazioni di Produttori d'Europa con Op socie operanti in gran parte del territorio nazionale (in particolare in Emilia Romagna, Puglia, Lazio, Lombardia, Sicilia e Marche) oltre che in Francia. Tra gli interventi a cui sono state dedicate maggiori risorse (riportati nel grafico pubblicato in queste pagine con la suddivisione delle spese rendicontate dalle Op aderenti a Finaf nell'ultima annualità del Programma Operativo 2009/2013) troviamo in particolare quelli legati al miglioramento della quali-

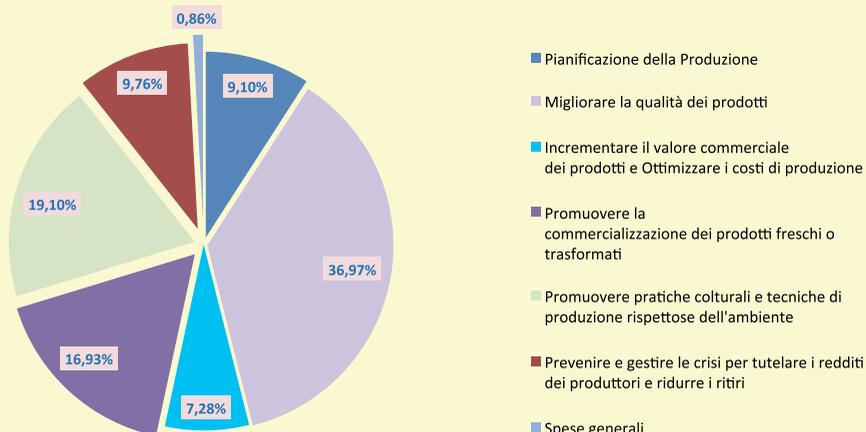
tà delle produzioni, seguiti dalle azioni tese a promuovere pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente, con il 36,97% ed il 19,10% del totale delle spese rendicontate. Una quota significativa di risorse, pari ad oltre il 16%, è stata destinata a promuovere la commercializzazione dei prodotti, mentre sono praticamente uniformi le spese per le misure atte a perseguire la pianificazione della produzione, la prevenzione e la gestione delle crisi e l'incremento del valore commerciale dei prodotti, con valori che si attestano per ciascuna misura tra il 9% e il 7% delle risorse complessive impiegate.

Per quanto riguarda le risorse che coinvolgono direttamente i soci produttori, tra le iniziative più importan-

ti realizzate nel corso dell'annualità 2013 si segnala la riconversione varietale, che complessivamente ha coinvolto oltre 925 ettari di piante perenni, a dimostrazione che le Op aderenti a Finaf considerano una priorità il costante miglioramento qualitativo della produzione grazie ad un continuo adeguamento alle mutevoli esigenze dei consumatori.

Decisamente rilevanti anche gli interventi dedicati all'installazione di impianti di irrigazione e microirrigazione e di impianti antigrandine che hanno coinvolto in tutto una superficie di 1.400 ettari. Importanti poi le azioni per l'adozione di tecniche per il miglioramento della qualità (diradamento manuale, potatura delle piante, imbianchimento delle orticole, cimatura, sfogliatura e doppia rac-

P.O. 2013 FINAF: Ripartizione delle spese rendicontate per Obiettivi



colta castagne) che hanno interessato circa 130 aziende agricole per una superficie pari ad oltre 2.000 ettari. L'Esecutivo annuale 2013 è stato anche caratterizzato da un importante impegno delle Op aderenti a Finaf verso investimenti in nuove tecnologie per la lavorazione ed il condizionamento delle produzioni al fine di aumentarne il valore commerciale. Particolare attenzione è stata poi dedicata anche alle misure ambientali: in particolare le Op aderenti a Finaf hanno coinvolto nell'applicazione dei disciplinari di produzione integrata quasi 30.000 ettari di superficie, con oltre 200 tecnici, mentre circa 9.000 ettari sono stati interessati alla pratica della confusione sessuale. A supporto di queste misure sono state rendicontate complessivamente oltre 10.000 analisi di laboratorio su acqua, foglie e suolo. Importanti risorse sono state inoltre destinate allo sviluppo di attività di promozione e comunicazione riguardanti i marchi delle Op e delle filiali sia tramite l'apposita misura che nell'ambito della prevenzione delle crisi di mercato. Quest'ultima azione ha riguardato il 9,76% del Fondo d'esercizio complessivo e il 21,5% di tali risorse è stato destinato ai ritiri dal mercato.

O.P. SOCIE DI FINAF E REGIONI DI INFLUENZA (P.O. 2014-2017)						
EMILIA ROMAGNA	MARCHE	LAZIO	LOMBARDIA	PUGLIA	SICILIA	FRANCIA
APO CONERPO	CODMA	ALPO	IL TRICOLORE	CONAPO	FARO	CONSERVE GARD
OROGEL FRESCO		HORTA	APOL IND.	TERRA DI BARI	I FRUTTI DELLA VALLE DEI TEMPLI	UNIPROLEDI
COOPERATIVA MODENESE ESSICCAZIONE FRUTTA			VERDE INTESA	BIO ORTO		
FUNGHI DELLE TERRE DI ROMAGNA				FIMAGRI		
OPERA				LA PALMA		
ASIPO						
AGRIBOLOGNA						

## L'approvazione del Programma Operativo 2014/2017

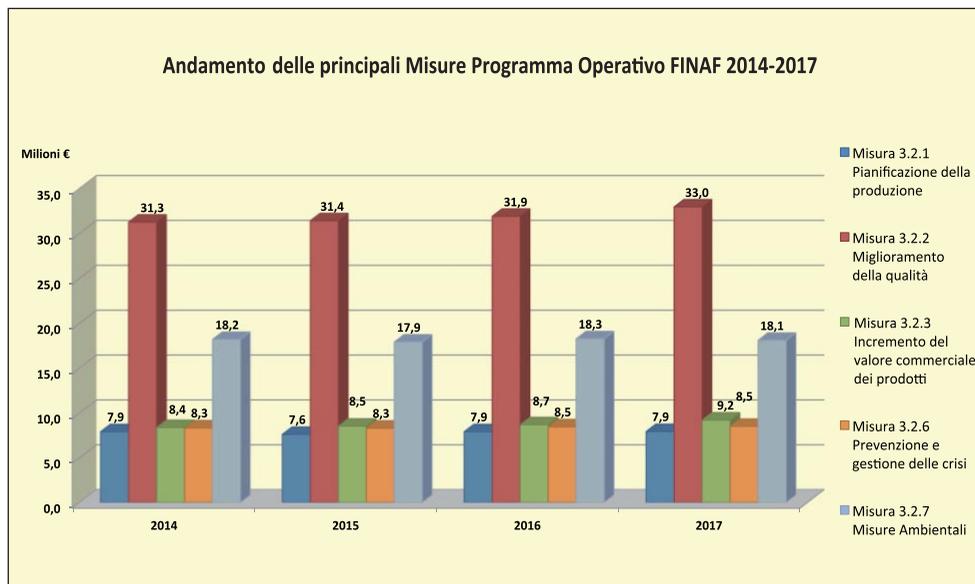
La Regione Emilia Romagna il 15 gennaio ha approvato anche il Programma Operativo Pluriennale 2014/2017 e le relative annualità 2014 delle 22 Organizzazioni di Produttori aderenti a Finaf, che hanno delegato i propri programmi operativi alla Aop transazionale e complessivamente raggruppano circa 10.000 produttori agricoli situati in tutto il territorio nazionale e in parte in Francia. Finaf si configura così come una delle realtà maggiormente rappresentative nell'ambito del

settore ortofrutticolo a livello europeo. Il valore complessivo del prodotto commercializzato dalle 22 Op che fanno riferimento, per lo sviluppo del Programma Operativo, alla Aop Finaf si attesta, per l'annualità 2014, a 814.510.708 Euro, per un Fondo d'esercizio pari ad Euro 74.913.104. Gli interventi programmati all'interno del Programma Operativo pluriennale e della annualità 2014 delle Op aderenti a Finaf si sono articolati sulla base delle diverse misure previste dalle vigenti disposizioni normative, come indicato nella tabella riportata in queste pagine.

Le notevoli dimensioni raggiunte dalla Aop Finaf la rendono leader europeo non solo per i valori espressi, ma anche per la grande varietà dei prodotti, attribuendole una responsabilità senza precedenti nell'ambito del settore ortofrutticolo.

La gestione di un Programma Operativo di così vaste dimensioni è resa possibile anche grazie ai costanti e puntuali incontri tra le Op aderenti a Finaf che periodicamente si confrontano nel corso di appositi Comitati tecnici. L'importanza di tale collaborazione ha consentito, anche per questa prima annualità del nuovo periodo di Programmazione, di ottimizzare le risorse disponibili al fine di massimizzare gli interessi dei propri associati.

Andamento delle principali Misure Programma Operativo FINAF 2014-2017



ANDAMENTO NEGATIVO NELLA PRIMA PARTE DELLA CAMPAGNA

# Mercato deludente per le pere italiane

Gabriele Ferri  
Direttore Generale *Naturitalia*

Fortunatamente, però, la stagione non è ancora terminata e dopo il trend positivo delle vendite registrato in febbraio per ciò che riguarda le quantità, l'auspicio è che nei prossimi due mesi la commercializzazione possa mostrare un netto recupero sia nei volumi che nelle quotazioni così da garantire risultati più soddisfacenti ai produttori.

**L**e attese di tutti gli attori della filiera sono state purtroppo deluse dalla prima parte della commercializzazione delle pere italiane che ha registrato risultati tutt'altro che positivi; troppi elementi negativi hanno infatti condizionato e ostacolato il mercato di questa importante specie determinando un andamento decisamente meno soddisfacente rispetto alle aspettative. Le avvisaglie erano chiare fin dal mese di Agosto alla luce delle difficoltà riscontrate nella collocazione delle varietà precoci ed in seguito dalla William con quotazioni rimaste però su livelli superiori a quanto il mercato al consumo poteva pagare: un fenomeno che ha provocato la chiusura di alcuni canali commerciali, come quelli dell'est europeo, prontamente occupati dal prodotto belga e olandese.

A complicare ulteriormente la situazione ha contribuito la pezzatura delle pere Abate, rivelatasi inferiore rispetto alla media dei frutti ottenuti solitamente nelle principali aree pro-

ductive. Non bisogna poi sottovalutare il divieto, in vigore nel nostro Paese, di utilizzare un principio attivo come l'Etossichina, indispensabile per garantire la lunga conservazione di questo pregiato frutto. Da ricordare inoltre la difficile situazione economica che induce i consumatori europei a contenere le spese per l'alimentazione in generale e per la frutta in particolare, spostando le proprie scelte su prodotti come mele, arance e kiwi, esitati a prezzi decisamente più bassi rispetto a quelli delle pere.



La prima parte della campagna ha quindi dovuto fare i conti con un insieme di fattori negativi che spiegano l'andamento ma non lo giustificano e diventa perciò indispensabile analizzare in dettaglio il contesto per evitare il ripetersi di simili situazioni che indeboliscono l'intera filiera e rischiano di vanificare gli sforzi compiuti e disperdere il patrimonio costruito nel corso degli anni.

Sicuramente non è facile trovare una soluzione a questi problemi però occorre mettere in campo tutte le mi-

sure capaci di migliorare la situazione per garantire ai produttori la giusta redditività e la gratificazione per il loro impegno quotidiano.

A questo proposito, il primo passo potrebbe essere quello di individuare nuovi mercati di sbocco con particolare attenzione a quei Paesi in grado di assorbire la produzione di calibro 65/70. Parallelamente, l'utilizzo di nuove confezioni, come quella proposta da "Pera Italia" con due o tre frutti ognuna, potrebbe alleggerire la pressione commerciale sui mercati

tradizionali che, erroneamente, considerano le pere di 200 grammi frutti troppo piccoli. Anche le istituzioni poi devono fare la loro parte analizzando le caratteristiche tecniche dell'Etossichina per capire se può provocare disturbi a chi consuma frutta su cui è stata utilizzata questa sostanza; in caso di esito positivo non si capirebbe perché in Spagna è ammessa.

Infine, produzione e imprese commerciali devono compren-

dere che non possiamo continuare a fissare i prezzi analizzando solo ciò che accade nelle aree produttive, ma occorre anche tener conto delle quotazioni raggiunte nei mercati di consumo nel mondo.

Personalmente, sono convinto che queste misure, unite ad una efficace campagna di comunicazione, potrebbero permetterci di ottenere quei risultati necessari per consentire alla filiera di continuare ad investire in un comparto importantissimo per il futuro del sistema ortofrutticolo nazionale.

TROCADERO, GENTILE, ICEBERG E ROMANA LE TIPOLOGIE COLTIVATE

# Lattuga, la Romagna si conferma zona vocata

Riccardo Montanari  
Ufficio Tecnico Agrintesa – Sede di Gambettola (FC)

Negli ultimi anni la specializzazione ha portato le aziende socie di Agrintesa, cooperativa faentina aderente ad Apo Conerpo, ad allargare la superficie aziendale in modo da poter effettuare rotazioni colturali più ampie che diventano indispensabili al fine di rispettare i vincoli sempre più stringenti dei Disciplinari di produzione integrata, ma anche i capitolati imposti dalle certificazioni sulla base delle richieste di mercato. È questo un presupposto fondamentale per garantire ai soci il migliore collocamento del loro prodotto, ma anche per fidelizzare una clientela che oggi vede in Agrintesa un partner sicuro e affidabile.

Agrintesa è l'unica realtà cooperativa che ha creduto nella vocazionalità della Romagna per la produzione di ortaggi a foglia, coltivazione concentrata al confine tra le province di Forlì-Cesena e Rimini, in particolare nei comuni di S. Mauro Pascoli, S. Arcangelo e nella area nord di Rimini. Il territorio è caratterizzato da terreni molto argillosi, ma facilmente lavorabili con falde freatiche alte e una qualità dell'acqua idonea (grazie alla bassa salinità) per le irrigazioni soprachiuma anche nei periodi estivi caldi.

Agrintesa, cooperativa di punta del gruppo Apo Conerpo, opera in queste zone sviluppando un programma di coltivazione di circa 120 ettari l'anno, distribuiti su una

quindicina di aziende socie altamente specializzate che hanno meccanizzato tutte le operazioni colturali preliminari alla raccolta eseguita poi manualmente in campo dove si effettua anche un confezionamento preliminare.

Per garantire la massima freschezza del prodotto l'organizzazione logistica di Agrintesa permette di fare arrivare le lattughe al magazzino entro 2 ore dalla raccolta (lo stabilimento di Gambettola è a meno di 15 km dalle aree di coltivazione), di condizionarle e raffreddarle immediatamente e procedere alla consegna ai vari clienti entro la giornata. **Lattughe Trocadero, Gentile, Iceberg e Romana** sono le tipologie coltivate sia per il mercato fresco, sia per la IV gamma. Il periodo produttivo va da metà aprile, con i trapianti anticipati protetti da tessuto-non tessuto, fino a metà novembre, tutto in pieno campo (praticamente assente la coltivazione protetta in tunnel).

Per garantire la continuità delle forniture, gli standard qualitativi e di freschezza per l'intera durata della campagna commerciale è indispensabile

una precisa pianificazione dell'attività che coinvolge l'Ufficio Tecnico della cooperativa e, a monte, le aziende dei soci, a valle l'Ufficio Commerciale; già durante l'inverno si comincia la programmazione con le aziende agricole per definire le tipologie varietali, le quantità (n° di piantine) e le epoche di trapianto da rispettare scrupolosamente settimana per settimana.

Il "turn over" varietale in questo settore è velocissimo in quanto è indispensabile garantire la resistenza genetica alla peronospora (*Bremia lactucae*), agli afidi (*Nasonovia ribisnigri*) e alla fusariosi, avversità che con la sola difesa chimica non si contrastano efficacemente. L'aggiornamento e l'innovazione varietale sono continui e basati sulla collaborazione tra ditte sementiere, Ufficio Tecnico della cooperativa, aziende vivaistiche e gli stessi produttori (talora si prestano a fare da "apripista" testando nuove selezioni varietali), così da individuare il migliore materiale da coltivare nelle varie epoche di trapianto e raccolta.

Attualmente gli sforzi dei genetisti sono rivolti principalmente a risolvere il grosso problema della fusariosi, fungo terricolo presente in tutti gli areali italiani di coltivazione della lattuga, che colpisce l'apparato radicale delle giovani piantine portandole rapidamente alla morte. Per certe tipologie di lattughe il problema è stato praticamente risolto (Gentilina e Romana), mentre per le lattughe a cappuccio ancora la ricerca varietale non ha dato risultati rassicuranti.



IL VOLUME D'AFFARI OLTRE FRONTIERA SI AGGIRA SUL MILIARDO DI EURO

# Italia "regina" dell'export di prodotti biologici

Mario Parisi  
Centro Stampa

Al Biofach di Norimberga il lancio di Organic 3.0, la nuova fase del settore bio: dopo la fase pionieristica e quella delle regole e insieme dell'espansione commerciale è cominciata l'era della sostenibilità, del biologico non solo applicato ai prodotti ma anche ai processi produttivi e all'ambiente.

Con 42.445 visitatori professionali provenienti da 135 paesi e 2.235 espositori, arrivati da 76 paesi e distribuiti su una superficie complessiva superiore ai 42.300 metri quadrati, è decisamente positivo il bilancio della 25<sup>a</sup> edizione di Biofach, la più grande fiera mondiale dedicata al biologico svoltasi a Norimberga dal 12 al 15 febbraio. Ancora una volta il Salone ha richiamato i principali operatori del settore attirati da una proposta merceologica davvero molteplice, innovativa e di qualità. Cinque le nazioni più rappresentate

alla rassegna tedesca: Germania, Austria, Italia, Francia e Paesi Bassi.

Quasi 400 gli espositori arrivati a Norimberga dall'Italia, che si conferma come il primo Paese europeo per l'esportazione di prodotti biologici e un importante protagonista sulla scena mondiale.

Poco meno di 50.000 operatori impegnati nella produzione, su 1,2 milioni di ettari di terreno, muovono un giro d'affari complessivo di oltre 3 miliardi di euro, di cui 1 miliardo fatturato oltre frontiera. In occasione di Biofach l'Ifoam (International Federation of Organic Agriculture Movements) ha presentato i dati del settore biologico che registra una crescita costante a livello internazionale. Il fatturato mondiale ha



L'ingresso di Biofach - Fiera di Norimberga.

raggiunto i 63,8 miliardi di dollari, in aumento del 27% dal 2008 al 2012; gli ettari coltivati sono 37,5 milioni mentre i produttori sfiorano i 2 milioni. I paesi con la maggiore spesa pro capite per prodotti bio sono Svizzera e Danimarca con oltre 160 euro all'anno. A livello internazionale, l'80% delle aziende che praticano l'agricoltura bio si trova nei Paesi in via di sviluppo con l'India al primo posto seguita dall'Uganda, dal Messico e dalla Tanzania. La crescita maggiore per quanto riguarda i terreni coltivati dagli agricoltori bio riguarda l'Asia, con un incremento pari a 0,9 milioni di ettari. Un terzo dei terreni bio si trova in Oceania (33%), seguita dall'Europa (29%) e dall'America Latina (18%). L'Australia presenta l'area coltivata più vasta per un totale di 12 milioni di ettari, seguita dall'Argentina (3,8 milioni) e dagli Stati Uniti (1,8 milioni).

La prossima edizione tedesca della rassegna si terrà a Norimberga dall'11 al 14 febbraio 2015.

## Il bio "conquista" i Comuni italiani

Il 61,8% degli 8.077 Comuni italiani presenta almeno un'azienda biologica sul proprio territorio. Le aziende bio sono localizzate prevalentemente nelle aree collinari (61%) e montane (21%) dove le condizioni pedoclimatiche più sfavorevoli inducono ad una più spinta azione di valorizzazione dei prodotti, anche attraverso la certificazione biologica. Queste imprese sono mediamente più ampie delle aziende convenzionali (27,7 ettari di SAU contro i 7,9 ettari del totale delle aziende), ma si differenziano anche per altre caratteristiche e per i risultati economici conseguiti. I dati del sesto censimento dell'agricoltura confermano la loro più bassa intensità di lavoro (20,7 unità lavorative annue per ettaro a fronte delle 14,4 unità del totale aziende). Il quadro emerge dal volume Bioreport 2013 realizzato dall'INEA in collaborazione con il Mipaaf, l'Ismea e il Sinab.

PROTAGONISTI KIWI FRUIT OF ITALY E CHILEAN KIWIFRUIT COMMITTEE

# Kiwi: importante accordo siglato tra Italia e Cile

Mario Parisi  
Centro Stampa

L'obiettivo dell'intesa è aumentare i consumi di questo frutto nel mondo e potenziare le esportazioni dei due paesi, partners affidabili per la fornitura di kiwi dagli elevati contenuti nutrizionali ed organolettici, a favore di consumatori, distributori e commercianti di diversi continenti, per molti mesi all'anno.

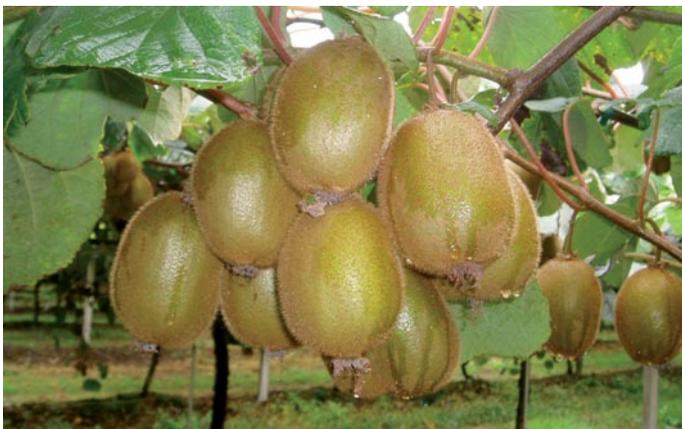
**A**umentare i consumi di kiwi nel mondo e potenziare le esportazioni dei rispettivi paesi: nasce con questi obiettivi l'accordo strategico siglato tra Italia e Cile a Berlino in occasione di Fruit Logistica. Firmata da **Alessandro Fornari, presidente di Kiwi Fruit of Italy**, il consorzio al quale aderisce Naturitalia, filiale commerciale di Apo Conerpo, e **Carlos Cruzat, presidente del Chilean Kiwifruit Committee (CKC)**, l'intesa consentirà di consolidare la presenza sui mercati internazionali che richiedono sempre più un prodotto di alta qualità. "Grazie a questo accordo, infatti, - ha dichiarato Fornari - Italia e Cile, rispettivamente primo e terzo produttore di kiwi, potranno condividere conoscenze, informazioni e competenze per offrire le risposte migliori alle esigenze dei clienti di tutto il mondo".

"Condizioni dei terreni e andamento climatico sono molto diversi - hanno aggiunto Fornari e Cruzat - ma entrambi i Paesi hanno

sfide ed opportunità comuni e la collaborazione reciproca potrà consentire di migliorare ulteriormente qualità e potenzialità del nostro kiwi".

A tale proposito, i soci di entrambe le organizzazioni hanno aderito ad appositi protocolli che tengono conto delle differenze nelle condizioni naturali in cui vengono coltivati i frutti.

"Dal punto di vista commerciale - hanno sottolineato Fornari e Cruzat - i due Paesi vantano una presenza consolidata in diversi mercati internazionali e potranno contare sull'esperienza e le competenze acquisite in tanti anni vissuti come leader del settore. In particolare, l'Italia è il maggiore esportatore di kiwi al mondo e, tradizionalmente, detiene il record



delle vendite anche in Europa, mentre il Cile opera in posizione di forza nelle Americhe e nel Sud Est Asiatico". "Lavoreremo insieme ai nostri produttori ed esportatori, che comunque rimangono i venditori dei kiwi, per migliorare le relazioni in tutto il mondo e sostenere i consumi con apposite iniziative di sensibilizzazione e promozione volte a ottimizzare il nostro grande potenziale" ha dichiarato il presidente del Chilean Kiwifruit Committee, Carlos Cruzat.

"In sintesi" hanno concluso Fornari e Cruzat, "desideriamo lanciare in tutto il mondo un messaggio forte e chiaro: abbiamo siglato un accordo che garantirà partners affidabili per la fornitura di kiwi dagli elevati contenuti nutrizionali ed organolettici, a favore di consumatori, distributori e commercianti di diversi continenti, per molti mesi all'anno".

PIOGGIA SOPRACHIOMA E SOTTOCHIOMA I METODI PIÙ EFFICACI

# Quale difesa dalle gelate primaverili tardive?

Giampiero Reggidori  
Ufficio Produzioni Agricole Apo Conerpo

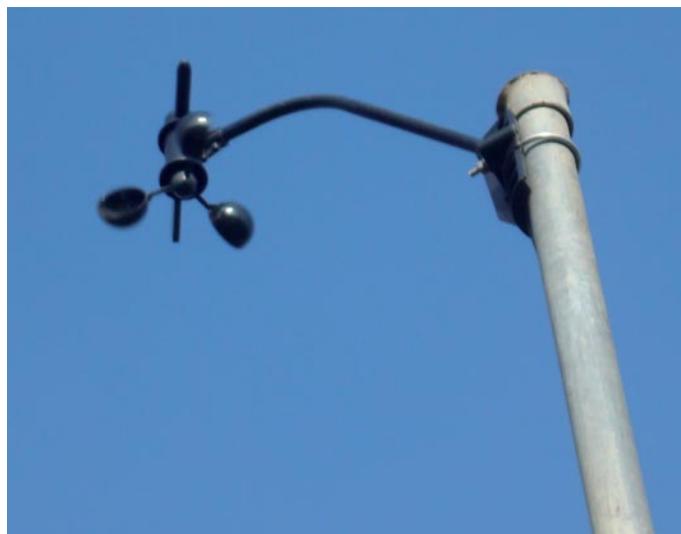
Negli ultimi anni il fenomeno delle gelate primaverili tardive è stato quasi assente in Italia, mentre in alcuni casi si è registrato un brusco ritorno di freddo alla fine della stagione invernale che ha causato vari danni sia sui fruttiferi che sulle colture orticole. Le gelate tardive sono sempre in agguato e sono molto temute alla luce dei frequenti e repentini cambiamenti climatici ai quali assistiamo ultimamente.

**L**e persone più anziane, parliamo di quelle nate prima del secondo conflitto mondiale, hanno sempre collegato i ritorni di freddo di inizio primavera (o di fine inverno) con il periodo precedente la Pasqua, che nel 2014 si festeggia il 20 aprile: se la teoria è valida quest'anno avremo quindi un lungo periodo in cui convivere con il rischio di gelate primaverili. Con queste affermazioni non vogliamo essere delle cassandre, ma riprendere l'argomento per fare il punto sui metodi di difesa messi a punto in tempi non sospetti (è dagli anni '70 che si lavora su questo tema, sia in Italia che nel resto del mondo). Tutto ciò al fine di prevenire i fenomeni e usare al meglio le tecniche fino ad oggi studiate ed applicate mettendo a fuoco tutti i sistemi ed i servizi previsionali che aiutano a posizionare al meglio momento e modalità della difesa.

Le esperienze condotte nel 2009 e nel 2010 (studiate insieme a quelle della metà del secolo scorso) sulle modalità di manifestazione e sui danni alle

coltivazioni (specialmente frutticole e viticole), comprese le perdite o le riduzioni delle produzioni, causate dal "freddo" o dalle "gelate primaverili" chiamate anche tardive, hanno confermato che i fenomeni sono alquanto complicati, sia come origine che come aree d'azione. I rischi di perdite di prodotto in frutticoltura e viticoltura non sono quindi più legati alle sole "gelate primaverili", in modo particolare quelle definite "per irraggiamento". Queste derivano dal brusco abbassamento termico notturno, con cielo sereno in assenza di vento, e manifestano la maggior intensità dal mezzo metro da terra fino ai 3-4 metri di altezza. L'abbassamento termico, quasi sempre massimo verso le 06.30-07.00 di mattina, nel periodo da metà Marzo a fine Aprile arriva a minime che possono oscillare nello strato di massima intensità (50 cm) da -2 a -5°C e per una durata limitata. Il danno si crea in particolare quando il fenomeno si manifesta con vegetazione (e/o fioritura) in atto e quindi su organi molto sensibili. Le gelate per "avvezione" sono invece quelle generalmente associate ad una pertuba-

zione di aria fredda, spesso proveniente dai Balcani più che dal Nord Europa. Grandi masse di aria fredda sono in movimento e vanno ad interessare uno strato notevole dell'atmosfera, arrivando a minime notturne (con cielo sereno e senza vento) che possono essere piuttosto basse, anche fino a -6, -7°C. Già da diversi anni, sia in Europa che in vari paesi extra europei, la maggior parte delle gelate primaverili, con danni significativi sulle rese produttive, sono state determinate da fenomeni catalogati come "misti" perché il raffreddamento repentino nel periodo primaverile è stato determinato da perturbazioni fredde della durata di vari giorni alle quali si è associato il fenomeno di "irraggiamento" di una o due mattinate. Il fenomeno delle gelate primaverili è molto scostante (nel tempo e



Rilevatore velocità del vento.

come aree a rischio) e difficile da prevedere nel lungo periodo. Gli studi passati e recenti, nazionali ed internazionali, hanno permesso di ottenere la previsione delle gelate, ma soltanto nel breve termine con un anticipo di circa 3 giorni. Tutto questo attraverso gli stessi servizi meteorologici (nazionali e regionali) che realizzano le previsioni del tempo. Nel bollettino agrometeorologico della Regione Emilia Romagna, ad esempio, è prevista la "allerta gelate".

A questo proposito, è utile un breve riepilogo di quelli che, secondo la nostra esperienza, sono i metodi più significativi di difesa antibrina, vale a dire l'uso dell'acqua come pioggia soprachioma delle piante o sottochioma. Il primo sistema fonda i suoi risultati sul principio che bagnando in continuo la pianta la cessione del calore dell'acqua (che si trova a temperatura di almeno 7-8°C sopra zero) e il suo raffreddamento fino al congelamento assorbono l'abbassamento termico del germoglio/fiore/frutticino e lo mantengono di poco al di sotto della temperatura di 0°C. Il secondo si basa invece sul principio che bagnando la superficie sotto la pianta (da mantenere inerbata) il congelamento dell'acqua libera calore nell'aria circostante che alzerà la temperatura della stessa fino a riportarla verso 0°C.

In relazione alla **maggiore sensibilità al momento della gelata**, le specie arboree più sensibili sono, in ordine decrescente: **albicocco, actinidia, pesco (percoche, pesche e nettarine), ciliegio, susino, pero, melo e vite**. L'ordine indicato tiene ovviamente anche conto del periodo nel quale la specie rompe le gemme e/o entra in fioritura. La vite è (non sempre) la specie meno a rischio perché fra quelle indicate è l'ultima a germogliare in primavera. Se oltre alla **sensibilità alla gelata primaverile della specie**, consideriamo anche la **superficie coltivata in Italia**, la frequenza di danni negli ultimi 35 anni, il momento di manifestazione della gelata che si collega alla sensibilità della fase fenologica in

atto, l'ordine si modifica leggermente e diventa il seguente: **actinidia, pesco, albicocco, ciliegio, susino, pero, melo e vite**.

### Pioggia soprachioma

È definito il metodo antibrina classico, richiede molta attenzione nella corretta progettazione dell'impianto e non ammette errori grossolani nella gestione. In questo caso il danno potrebbe essere superiore a quello che si registrerebbe in assenza del sistema antibrina. I fondamenti del metodo a pioggia soprachioma sono quelli più volte indicati:

1. coprire uniformemente tutte le parti della pianta, soprattutto quelle già in vegetazione/fioritura, per formare uno strato di ghiaccio continuo che riduce l'abbassamento termico degli organi già in vegetazione (si aggiunge poi l'effetto positivo del calore ceduto all'ambiente dall'acqua che congela sul suolo, meglio se inerbato);
2. mantenere l'uniformità di bagnatura di tutti gli organi in vegetazione per evitare rischi di concentrazione di ghiaccio su parti differenti fra loro;
3. bagnare quasi continuamente la pianta e quindi mantenere entro l'intervallo di 1 minuto la rotazione degli irrigatori, meglio ancora entro i 30-40 secondi;
4. utilizzare un tipo pioggia diffusa (acqua allo stato di pioggerella), ma non nebulizzata;
5. in base alle esperienze realizzate, la quantità di acqua deve essere pari, almeno, a 4,0 - 4,5 mm/ora, in particolare per l'actinidia; la pressione all'ugello è correlata alle caratteristiche del tipo impiegato, comunque



Stazione rilevamento dati meteo locali.

fra 3,5 - 4,0 atmosfere (atm) per quelli più classici;

6. non bisogna attivare il sistema in presenza di vento o di brezza che disturbi l'obiettivo della bagnatura uniforme e continua degli organi in vegetazione.

Per una gestione corretta dell'impianto e del sistema:

- occorre partire con una temperatura non inferiore a +0,5°C (misurata dal termometro bagnato);
- è necessario fermare l'irrigazione quando la temperatura supera 0°C dopo il sorgere del sole (in presenza di ghiaccio occorre attendere che si sciogla almeno per l'80%, specialmente su actinidia);
- è opportuno fare attenzione alla maggior perdita di calore al sorgere del sole causata dall'evaporazione del ghiaccio formato in superficie, quindi puntare alla massima uniformità di bagnatura;
- bisogna porre la massima attenzio-

ne all'inizio dell'irrigazione nelle notti successive alla prima perché la vegetazione bagnata nelle notti precedenti è più sensibile al freddo rispetto a quella asciutta;

- non si deve azionare l'impianto con velocità del vento superiore a 4-7 km/ora;
- occorre potenziare la bagnatura dei bordi per evitare danni dovuti al richiamo di aria fredda che si genera sull'esterno della zona non irrigata verso quella irrigata;
- è necessario curare il drenaggio del suolo per velocizzare la dispersione superficiale e la percolazione dell'acqua dopo lo scongelamento e ridurre quindi al minimo il rischio di successivi danni da asfissia.

### Pioggia sottochioma

La fase di gestione è molto meno delicata di quella della pioggia soprachioma e anche se l'impianto dovesse funzionare in modo irregolare per qualche ragione tecnica e/o di impiantistica questo metodo non peggiorerebbe la situazione rispetto a quella di un testimone.

L'efficacia, confermata, si basa sul concetto che l'acqua distribuita sul suolo cede calore nel passaggio dallo stato liquido a quello solido (ghiaccio). Ogni grammo d'acqua cede 80 calorie all'aria. Si deve garantire che il calore sviluppato porti la temperatura dell'ambiente ad un valore maggiore rispetto a quello che crea danno a quella specie in quella precisa fase fenologica (es: se il pesco in fioritura resiste ad una temperatura minima di  $-2,5\text{ }^{\circ}\text{C}$ , è necessario che l'impianto sottochioma sviluppi una quantità di calore che mantenga la temperatura sopra quel valore).

I fondamenti del metodo sottochioma sono i seguenti:

1. formare la maggior quantità di ghiaccio possibile, senza dispersione

di acqua non gelata per drenaggio o scorrimento superficiale, onde sviluppare nell'ambiente tutte le calorie possibili;

2. evitare la nebulizzazione perché l'acqua nebulizzata tende ad evaporare per compensare la mancanza di umidità atmosferica e in questo modo sottrae calore all'ambiente invece di cederlo;

3. l'impianto che determina nebulizzazione dell'acqua può essere funzionale all'effetto antibrina quando l'umidità dell'aria è già discreta (in



*Mini irrigatore antibrina sottochioma.*

questo caso però ci sono già implicitamente meno rischi di gelata) e quando l'impianto, fatto partire con discreto anticipo rispetto all'abbassamento termico ( $+2/+3\text{ }^{\circ}\text{C}$ ), riesce ad alzare anticipatamente l'umidità dell'aria del frutteto e a mantenerla tale per tutto il periodo dell'evento;

4. più elevata è la superficie di bagnatura sul suolo e maggiore è la quantità di ghiaccio formato (di conseguenza è maggiore lo sviluppo di calore). In questo caso è più funzionale un inerbimento non sfalcato

rispetto ad un terreno nudo;

5. in caso di gelata per avvezione si può determinare qualche difficoltà di risalita del calore verso l'alto, a causa della contrastante discesa verso il basso dell'aria fredda. È quindi possibile che la protezione diminuisca dal basso verso l'alto con intensità più o meno elevata. Allo stesso modo una leggera brezza sposta la massa di aria calda che si è formata all'esterno della zona difesa;

6. con carenza d'acqua alla fonte o bassa portata oraria dell'impianto si può prevedere il funzionamento dell'impianto a settori, ma occorre una certa sicurezza che comunque la quantità di calore immessa nell'ambiente mantiene la temperatura al di sopra del limite di sensibilità della fase fenologica in atto.

Per una gestione corretta dell'impianto e del sistema:

- si mette in funzione l'impianto quando ci sono le condizioni perché geli, quindi con la temperatura del termometro bagnato poco sopra a  $0\text{ }^{\circ}\text{C}$  ( $0,1 - 0,2\text{ }^{\circ}\text{C}$ );
- è necessario bagnare tutta la superficie possibile del frutteto, quindi è meglio sistemare i minirrigatori su tutte le file;
- occorre utilizzare un tipo di pioggia diffusa (acqua allo stato di pioggerella), ma non nebulizzata;
- sulla base dell'esperienza la quantità di acqua deve essere

pari ad almeno  $2,0\text{ mm/ora}$ ; non è necessario alzare troppo la quantità perché comunque l'acqua deve gelare per svolgere calore;

- il sesto di montaggio degli irrigatori deve variare in funzione della gittata, della pressione, della portata e del tipo di gocce.

Il continuo "ammodernamento" tecnologico degli irrigatori (soprachioma e sottochioma) in risposta alle esigenze dell'azione antibrina e la maggior puntualità di previsione dei fenomeni permettono di migliorare i risultati.