



INFORMAZIONI ORTICOLTURA n° 5 ANNO 4

Maggio 2001

A CURA DELL'UFFICIO DELLA CONSULENZA AGRICOLA
IL BOLLETTINO VIENE DISTRIBUITO A TUTTI GLI ABBONATI ALLA CONSULENZA
ABBONAMENTO PER I NON ABBONATI fr. 30.-- all'anno

I LAVORI IN AZIENDA

Pomodoro

- **sfemminellare** regolarmente con piccole ramificazioni ascellari (minor Botrytis, maggior equilibrio della pianta, miglior calibro dei frutti).
- **sfogliare** la base delle piante fino all'altezza del grappolo in raccolta. Nelle colture, dove la raccolta non è iniziata, lasciare una foglia sotto il 1° grappolo.
- Giornate calde: **mettere in funzione l'irrigazione a pioggia** per qualche minuto durante le ore più calde della giornata (fra le 11 e le 14) per aumentare l'umidità relativa dell'aria e abbassare la temperatura (meno screpolature).
- **Togliere i frutti deformati**, che caricano inutilmente la pianta.
- **Nelle varietà a grappolo**, ridurre i frutti a 5-6 per permettere una maturazione contemporanea del grappolo e garantire un calibro sufficiente.
- **Ombreggiamento dei tunnel** con l'arrivo tempo estivo i grandi tunnel **devono essere ombreggiati** tramite l'applicazione di calce spenta o prodotti del commercio dal momento in cui non è possibile mantenere temperature all'interno inferiori a 26°C. Per quanto concerne la calce (facilmente dilavabile dalle precipitazioni) prevedere un quantitativo di circa 7 grammi per m² (in modo da permettere un passaggio delle luce di circa

l'80% del valore iniziale). La poltiglia è

preparata in sospensione, con circa **20 kg di calce per 100 litri di acqua**. Aggiungendo olio di lino o caseina si aumenta il potere adesivo della poltiglia.

Per quanto concerne i differenti prodotti appositi del commercio, seguire le istruzioni. Di regola i preparati della nuova generazione rimangono sulla plastica fino alla fine della stagione e adeguano la permeabilità alla luce in base all'intensità luminosa esterna. Applicare preferibilmente il pomeriggio, sulla plastica calda.

Da vendere:

Sollevatore idraulico su 3 punti	Fr. 500.-
Carro a 1 asse gemellato 2.20 x 5.60 m	Fr. 500.-
Macchina per avvolgimento plastiche semi nuova	Fr 1500.-
Fresatrice Agria baby, fresa 40 cm	Fr. 1000.-
Fresa per trattore FALC 2.30 m	Fr. 2500.-
Fresa per trattore Maletti 2.30 m	Fr. 1500.-
Erpice per campi rotante 2.50 m	Fr. 1000.-

Interessati rivolgersi al numero

079 685.89.90

Sebastiano Scettrini



Comunicato del:

Servizio fitosanitario cantonale
Viale Stefano Franscini 17
6501 Bellinzona
Tel 814.35.85/86

ORTICOLTURA: RITROVAMENTO DEL TSWV SU POMODORO

Dopo essere stato trovato lo scorso anno in 3 aziende orticole, il **virus della bronzatura** del pomodoro (TSWV) ha fatto la sua apparizione anche quest'anno in un'azienda del Mendrisiotto e in una della Riviera.

Si tratta della virosi che è stata presentata in occasione della giornata d'informazione orticola del 9 novembre 2000 a S. Antonino

Nella nuova Ordinanza federale sulla protezione dei vegetali, il TSWV è incluso nella lista degli organismi particolarmente nocivi (organismi di quarantena) e come tale la sua **segnalazione e la lotta sono obbligatorie**.

Questa temibile avversità conta più di mille piante ospiti nel settore orticolo (p. es. pomodoro, peperone, melanzana, lattuga, tabacco e patata), nel settore floricolo (p. es. *Impatiens*, crisantemo, ciclamino, dalia, calla e gladiolo), ed anche nel settore delle erbe spontanee (p. es. *Amaranthus retroflexus*, *Capsella bursa pastoris*, *Galinsoga*, *Poa annua*, *Senecio vulgaris*, *Stellaria media* e *Taraxacum officinale*).

I sintomi della malattia possono manifestarsi nel modo seguente: nanismo, decolorazioni e mosaicature fogliari, malformazioni e anulature spesso concentriche con necrosi su foglie e frutti, deformazioni e decolorazioni dei petali, maculature necrotiche, bronzature fogliari e avvizzimento.

Il TSWV viene trasmesso dai **tripidi**. Il virus è acquisito dai tripidi solamente allo

stadio larvale nel modo persistente. Gli adulti rimangono infetti per tutta la vita. Il virus non è tuttavia trasmesso alla discendenza. Oltre che dal tripide, il virus TSWV può essere trasmesso anche attraverso la propagazione di parti di pianta (bulbi, tuberi, talee).

Esso non si trasmette per seme. Incerta e in tutti i casi non molto importante dovrebbe essere la trasmissione con gli strumenti di lavoro.

I metodi di lotta contro il TSWV possono essere i seguenti:

- ✓ utilizzazione di materiale sano (controlli dei vivai e all'importazione);
- ✓ rapida eliminazione delle piante infette;
- ✓ diserbo delle erbe spontanee circostanti;
- ✓ lotta regolare contro i tripidi;
- ✓ evitare di entrare sovente in tunnel o serre colpite dalla malattia e in tutti i casi lavare macchine, indumenti e mani;
- ✓ utilizzare varietà poco sensibili.
- ✓ usare forbici e coltelli solo per il taglio di femminelle molto sviluppate.
- ✓ intingere spesso gli attrezzi in **alcol o spirito** almeno alla fine di ogni fila.
- ✓ non intervenire sulle piante quando esse sono bagnate.

Invitiamo gli orticoltori a voler controllare regolarmente le colture e segnalare eventuali sintomi sospetti.

ALTRI PROBLEMI FITOSANITARI

POMODORO

Afidi, mosca bianca, acari, minatrice:
Sorvegliare le colture! Intervenire con i prodotti specifici (se possibile localmente) solo in caso di **assoluta necessità!**

Vertimec, contro mosca bianca e acari
Pirimor, contro gli afidi
Gazelle, Plenum, Audienz contro gli afidi e la mosca bianca
Trigard, contro la mosca minatrice

Peronospora: Per il momento non si segnalano problemi. La prevenzione con i mezzi chimici deve però essere proseguita. A partire da 3 settimane dalla data di raccolta prevista, usare prodotti rame+folpet (Turbofal, Vinipur, Folcupan) o eventualmente Forum (+ rame).

Oidio: la malattia appare generalmente a raccolta iniziata o subito prima e si manifesta con la tipica polverina bianca sulla pagina superiore delle foglie. L'intervento curativo è indispensabile con Topas Vino, Funginex, Slick, Sisthane viti, Stroby, Lemanor. Flint (attesa 3 giorni). Alternare i prodotti!

Melanzane

Dorifora:

Adulti e uova sono presenti su alcune colture; Intervenire con Nomolt (o Novodor) sulle uova e le giovani larve. **Evitare gli insetticidi convenzionali (Karate, Cypex, Zolone)** poiché di efficacia troppo corta.

LE DITTE INFORMANO:

SIEGFRIED AGRO - ZOFINGEN

Metarex[®] RG

Antilimacce resistente all'umidità; efficace, pratico ed economico

- Provata resistenza all'umidità e piogge battenti;
- Metarex RG è il n° 1 dei prodotti antilimacce
- Migliore granulazione poiché pressato a umido
- Ben ingerito da tutti i tipi di limacce
- La sua granulometria permette uno spandimento ideale
- Distribuzione regolare anche grazie all'apparecchio Metarex installato sul trattore

Prodotto fabbricato con il metodo di pressaggio a umido (come la pasta alimentare). Materia prima a base di farina di cereali. Al contatto dell'acqua i granuli si gonfiano, e si disgregano solo lentamente.

BENVENUTA orTI!

Finalmente gli orticoltori ticinesi sono riuniti sotto un solo tetto! Lo scorso 10 maggio si è infatti tenuta l'assemblea costitutiva della sezione ticinese dell'Unione svizzera di produttori di verdura, che sul piano svizzero si occupa di tutte le questioni di ordine sindacale relative al settore orticolo. La costituzione della sezione ticinese chiude un'evidente lacuna presente fin dagli anni 70, momento in cui si parlava già della creazione di un'organizzazione ticinese di base

I compiti dettati dagli statuti dell'Unione svizzera dei produttori di verdura sono stati finora svolti in modo egregio dal Fondo di compensazione pomodoro (e dai membri della sua commissione amministrativa), che faceva pure fronte agli obblighi finanziari di fronte alla sede centrale. Il sistema non era però soddisfacente, poiché non tutti i coltivatori ticinesi (produttori diretti, produttori bio) erano membri dell'organizzazione centrale.

La necessità di creare una sezione ticinese era ora più che impellente. Basti pensare che l'autorità federale delega all'USPV compiti specifici, come la formazione dei giovani orticoltori e la gestione del marchio ecologico "Produzione integrata". L'USPV è inoltre l'unico interlocutore ufficiale riconosciuto dalla Confederazione per discutere e se possibile risolvere i problemi del settore.

Un benvenuto quindi a questa nuova associazione, che ha quale obiettivo l'adesione di tutti gli orticoltori attivi nel cantone. Gli orticoltori ticinesi riceveranno nei prossimi giorni uno scritto informativo da parte della sede centrale con le spiegazioni sulla nuova organizzazione.

Per quanto concerne i contributi delle singole aziende (calcolati in base alle superfici coltivate), per gli aderenti all'Ortofrutticola" (FOFT e Ferrari SA), nulla dovrebbe cambiare. Gli statuti dell'orTI prevedono inoltre una tassa annua di membro di 100 Fr. Presidente della nuova associazione è stato eletto Renato Oberti di

Cadenazzo.

(TP)

TOMATOCONFERENCE SYNGENTA; CAGLIARI 17-18 MAGGIO 2001

La ditta SG-Novartis seeds (Oggi Syngenta) ha organizzato un simposio in Sardegna, al quale erano presenti circa 350 persone. Il convegno è stato organizzato dalla ditta sementiera per poter trarre indicazioni da tutti gli ambienti interessati al pomodoro (produzione, commercio, organi di consulenza, ricerca ufficiale, consumatori) e di studiare quindi quale sarà il pomodoro del futuro, non tralasciando una diversificazione del prodotto standard (oggi il pomodoro singolo e a grappolo tondo liscio). Secondo gli organizzatori la manifestazione non doveva essere assolutamente vista come una vetrina per permettere la presentazione dei prodotti con il marchio SG.

In questo periodo la SG-Novartis si sforza in modo particolare nella ricerca di nuove tipologie di pomodoro, e già attualmente dispone di materiale vegetale molto variato, valido e interessante.. considerando il fatto che l'Italia può essere considerata come la "Patria del pomodoro" (Da una ricerca di mercato risulta infatti che ogni italiano consuma regolarmente pomodori, mentre in Germania solo una piccola parte della popolazione ne fa uso regolarmente), la scelta dell'Italia e della Sardegna in particolare, può essere considerata azzeccata, in quanto qui esistono numerose selezioni e varietà regionali, utili per la selezione di nuovi tipi di pomodori commerciali.

Sembra inoltre che gli italiani siano stati i primi in Europa a introdurre il pomodoro quale alimento.

Alcuni punti di vista emersi durante il convegno:

Il consumatore:

A dipendenza del paese, il consumatore richiede un prodotto ben definito. Per esempio i Paesi nordici, che consumano il prodotto prevalentemente cotto, richiedono tipi di pomodori differenti da quelli richiesti nei Paesi mediterranei (calibro, colore, dolcezza, acidità, ecc.). In Italia

grazie ai movimenti Slow food, si stanno riscoprendo le vecchie varietà.

Il commerciante grossista e le catene di distribuzione:

Devono soddisfare il consumatore, offrendogli un prodotto che soddisfi i suoi 5 sensi (vista=bello e ben presentato, gusto=aromatico e piacevole), tatto=morbido, olfatto=profumato, udito=venditore competente). Sempre di più il commerciante deve dare importanza all'ecologia, sia nel regime produttivo, sia in quello della presentazione e dell'imballaggio. Deve inoltre poter dimostrare che dispone di un prodotto di buona qualità intrinseca (strumenti di analisi). Vede nel biologico un obbligo per il futuro.

Deve inoltre continuamente presentare novità (diversificazione del prodotto).

L'esportatore sardegnolo

Per abbassare i rischi a chi coltiva, è obbligato a far coltivare ai suoi produttori pomodori gustosi. Contemporaneamente deve far sì che i prezzi di vendita non salgano in modo eccessivo, in modo da favorire il consumo del prodotto. Intravede nel recupero di vecchie varietà e nell'uso delle stesse per la creazione di nuovi tipi commerciali, una possibilità per migliorare l'immagine del pomodoro. Il fatto che il consumatore richieda un prodotto gustoso, è confermato dal successo che la Sardegna ha con le varietà Camone e Kamonium (venduti come Pomodorino sardo).

Il selezionatore

In un mercato praticamente saturo durante tutto l'anno deve aguzzare l'ingegno e cercare di dare soddisfazione a tutti, compresa la ditta sementiera:

Deve diversificare il prodotto per spingere il consumatore all'acquisto. Diversificazione significa

- Nuove **forme** (p. es. piccoli pomodori allungati venduti a grappolo, tipi a frutto grosso a forma di cipolla, tipi costoluti);
- nuovi **colori**: rosa, gialli;
- nuovi **sapori**, più concentrati e dolci;

-maggiori contenuti di vitamina C, provi-
tamina A e licopene (TP)