



INFORMAZIONI ORTICOLTURA n° 3 ANNO 15

Marzo 2012

A CURA DELL'UFFICIO DELLA CONSULENZA AGRICOLA
IL BOLLETTINO VIENE DISTRIBUITO A TUTTI GLI ABBONATI ALLA CONSULENZA
COSTO PER I NON ABBONATI CHF 30.- ANNUI

Consultabile anche su: www.ti.ch/agricoltura

LAVORI IN AZIENDA

POMODORO **Peronospora**

La peronospora rimane il problema principale del pomodoro, anche se negli ultimi anni l'oidio ha causato problemi in numerose colture. È quindi particolarmente importante prevedere una valida protezione delle piante.

Nel vivaio

Le giovani piante sono particolarmente sensibili alla malattia. Sino alla messa dimora fare uso di un fungicida contenente una sostanza attiva sistemica abbinata ad una componente di contatto. La sostanza sistemica omologata su pomodoro è il **Metalaxil** contenuto, in combi-

nazione al **Mancozeb**, nel **Ridomil Gold**.

È possibile anche utilizzare esclusivamente un ditiocarbammato quale: **Dithane Neotec**, **Mancozeb 80**, **Policar 75 WG**. Tutti questi prodotti mostrano anche una certa efficacia nei confronti delle malattie denominate di vivaio (piede nero, Pythium).

Colture a dimora

A dimora la pressione della malattia è particolarmente forte nelle serre o i tunnel che si trovano nelle vicinanze di campi di patate e notoriamente durante periodi freschi ed umidi favorevoli allo sviluppo del fungo.

Per poter meglio sfruttare le potenzialità delle sostanze attive è interessante riservare i prodotti

con breve termine d'attesa per un impiego durante il periodo di raccolta. **In assenza di sintomi di peronospora** proseguire fino a 3 settimane prima della raccolta con gli stessi prodotti usati in vivaio oppure utilizzare eventualmente prodotti a base di **Chlorothalonil**.

Da questo momento in poi utilizzare prodotti con brevi termini di attesa:

Verita (Fosetyl-Al+Fenamidone)

2.5 kg/ha

Termine d'attesa: 3 giorni

Consento (Propamocarb+Fenamidone)

2 l/ha

Termine d'attesa: 3 giorni

Ranman (Ciazofamid)

0.2 l/ha

Termine d'attesa: 3 giorni

Cuprosan U-DG, Perolan super, Folcupan, Vinipur

(Rame+Folpet)

0.2-0.3% (Cuprosan U-DG: 0.15-0.2%)

Termine d'attesa: 3 giorni

Forum (Dimetomorf)

1 l/ha

Termine d'attesa: 3 giorni

Oidio

La malattia colpisce prevalentemente le colture prossime alla maturazione e per il momento può essere un problema nelle colture hors sol. Considerato il

fatto che nessun prodotto è in grado di controllare in modo soddisfacente le infestazioni è molto importante controllare scrupolosamente le colture ed effettuare i primi interventi quando si osservano le prime macchie del fungo. In questo modo è possibile contenere il numero di trattamenti e osservare pertanto una strategia anti-resistenza alternando i gruppi di sostanze attive indicati nella sottostante tabella.

ISS	Topas vino, Systhane viti, Slick, Sico, Bogard
Strobilurine	Flint, Tega, Amistar, Stroby
Misti	Nativo
Inorganici	Armicarb , applicare in combinazione con Fenicur

L'aggiunta di **rame** a basso dosaggio (0,1%) può essere d'aiuto nel controllo delle malattie.



Verita e **rame** non sono compatibili (otturazione dei getti!).

ZUCCHINA

Dydimella e Piede nero

Prima dell'uscita in campo è importante eseguire un intervento con **Mancozeb (Dithane Neotec, Policar, Mancozeb LG)**, con eventuale aggiunta di un aficida (per esempio **Pirimor** o **Gazelle**) o di un insetticida generico (**Methomyl LG, Lannate 25 WP** o **Diazinone**).

Contro le due malattie è possibile anche l'impiego di **Priori top** (composto da **Azoxistrobina** e **Difenconazolo**), **Slick, Sico** o **Bogard**. Ottimo anche **Nativo** composto da **Trifloxistrobina** in combinazione con **Tebuconazolo**.

MELANZANE

In vivaio le melanzane richiedono temperature più elevate del pomodoro e sono particolarmente sensibili a malattie fogliari di diverso genere e a marciumi radicali. Malgrado la poca sensibilità della pianta a peronospora ed alternaria, consigliamo di applicare i medesimi interventi del pomodoro.

Interventi con **Propamocarb (Previcur N, Previcur energy, Plussol)** aiutano le piantine a superare le difficoltà d'inizio coltura in ambiente non ideale, poiché la sostanza attiva contenuta ha anche effetto stimolante.

APPELLO AGLI ORTICOLTORI: ANNUNCIATE GLI ORGANISMI NOCIVI.

Da: Der Gemüsebau 02/2012, 35–36.

Il Forum Forschung Gemüse (Forum per la ricerca in orticoltura) ha come obiettivo di risolvere nel più breve tempo possibile problemi pratici annunciati dagli orticoltori. Questo è tuttavia possibile esclusivamente se i produttori collaborano attivamente alla realizzazione di questo progetto. Il FFG chiede pertanto agli orticoltori di annunciare ad ACW l'eventuale insorgenza delle patologie elencate nella tabella sottostante. In questo modo sarà possibile stabilire il danno potenziale e programmare gli esperimenti pratici per poter ottenere delle omologazioni.

I progetti trattati dal Forum per la ricerca in orticoltura ed altro sono riportati alla pagina web:

www.szg.ch/it/prestazioni/forum-per-la-ricerca-in-orticoltura



Drosophila del ciliegio (<i>Drosophila suzukii</i>) Annunciare gli attacchi su ortaggi
Larve di mosche su insalate Annunciare la presenza di larve ed inviare i campioni ad ACW
Collemboli su spinaci (vedi scheda sul sito di ACW) Annunciare la presenza
Marciume del broccolo pronto alla raccolta Annunciare la presenza ed inviare i campioni ad ACW
Marssonina su insalate (Asteraceae) L'efficacia della concia delle sementi è messa in dubbio e quindi in caso d'attacco inviare i campioni ad ACW

agriportal.ti.ch

NEWS DALLA SEZIONE DELL'AGRICOLTURA-RILEVAMENTO DATI AZIENDALI ONLINE

Prossimamente sarà attivato il portale agricolo del Canton Ticino per il rilevamento dei dati aziendali inerenti alla richiesta dei pagamenti diretti 2012 e per le altre misure di politica agricola. Le persone interessate al rilevamento tramite internet sono pregate di scrivere un e-mail ad agriportal@ti.ch. Sarà inviato il formulario per l'accesso al portale ed in seguito il nome utente e la password. Le istruzioni per il rilevamento saranno scaricabili direttamente dal sito.

SEMPRE IN VOGA LE INSALATE PRONTE AL CONSUMO

Tratto da: David Eppenberger, *Der Gemüsebau* 02/2012, 6–7.

Prodotti a base di insalate fresche segnano ancora un trend positivo e gli orticoltori possono approfittare di questo mercato in crescita.

Il 17 giugno 1886 Gustav Henkell und Gustav Zeiler etichettarono la prima lattina di piselli in scatola creando così le fondamenta della Hero e aprendo il consumo di ortaggi sino allora prettamente stagionali. Dopo un magro inizio l'industria fiorì parallelamente allo sviluppo delle tecniche colturali di piselli e carote. Nell'ormai lontano 1970 Hero lanciò la prima insalata nel foglio di alluminio segnando un'ulteriore pietra miliare nella produzione di generi alimentari pronti all'uso oggi meglio conosciuti con il nome di prodotti "Convenience". Le conserve vennero progressivamente sostituite da prodotti congelati o da preparazioni refrigerate o fresche. Hero perse questo treno e oggi restano sia le conserve sia le insalate pronte a marchio Hero ma preparate secondo la ricetta originale da altre aziende. Una mostra sulla Hero per il giubileo del 125° è aperta sino al 25 novembre al Museum Burghalde di Lenzburg (catalo-

go illustrato ISBN 978-3-03919-220-5, CHF 48).

Altre aziende segnarono negli anni '70 la storia della produzione d'insalate pronte, trainate dalla domanda creata dalla ormai storica catena di Fastfood "Silberkugel". Così videro la luce le più note aziende del settore che iniziarono l'attività nella ristorazione per poi passare al commercio al dettaglio nei grandi magazzini. Così oggi Gastro Star dopo 40 anni d'attività conta 450 impiegati attivi nella lavorazione giornaliera di 10 t di Eisberg, 5 t di lattuga, 1.5 t di formentino e altri legumi freschi. Sino a 15 anni fa più della metà della produzione raggiungeva il canale della ristorazione mentre solamente il 20% era venduto nel commercio al dettaglio. Oggi i rapporti si sono invertiti grazie ai forti investimenti dei distributori nel settore convenience. Così il mercato è in continua crescita ed il consumatore sembra reagire positivamente alla molteplicità dell'offerta che apre la possibilità di gustare contemporaneamente una moltitudine di specie. Un trend estremamente positivo è registrato sulla vendita di insalate per il consumo fuori casa, mentre vengono lanciate confezioni sempre più piccole per il segmento Single.

Oggi il mercato svizzero delle insalate convenience viene dominato da poco più di una manciata di aziende. Le restrittive normative e ingenti esigenze amministrative rilegano aziende più piccole su mercati regionali o di nicchia. Già si parla di sovracapacità del settore e la guerra dei prezzi è già iniziata da tempo lasciando spazio a filiere ultramoderne, più confacenti alle esigenze del mercato che richiede inoltre lo sviluppo continuo di prodotti innovativi.

Anche nelle più note catene odierne di Fastfood, McDonalds insegna, si osserva un continuo incremento del segmento riservato agli ortaggi freschi. Questo fatto legato al Marketing regionale lascia ben sperare per i produttori di verdura indigeni, mentre l'integrazione verticale della preparazione in azienda sembra sempre più allontanarsi per le piccole aziende.

AZIENDA SVIZZERA LANCIA DELLE ZUPPE CON VERDURE FRESCHE NEL REPARTO CONVENIENCE PRONTE IN 5 MINUTI

Tratto da: David Eppenberger, Der Gemüsebau 02/2012, 15–16.

Nell'ottica di quanto esposto nel precedente articolo è da segnalare la nascita presso la Kellerman.ch SA di Ellikon an der Thur di una zuppa a base di

verdure fresche nel settore Convenience e quindi pronta in non più di 5 minuti.

Questo innovativo prodotto dovrebbe rilanciare il segmento delle minestre pronte colpito dai giudizi negativi di trasmissioni televisive. Negli scorsi anni una azienda austriaca aveva creato una linea di zuppe fresche da gustare fredde fuori casa riservate ad un pubblico impegnato professionalmente e sensibile alla salute e alla provenienza regionale del prodotto. Il progetto aveva raggiunto vendite settimanali di 25'000 bottiglie da 250 ml. L'integrazione verticale nell'azienda orticola sembrava ormai aver successo quando l'allarme *Escherichia coli* del 2011 fece crollare le vendite e decretò la fine del prodotto uno dei quali a base di cetriolo. Rimane da sperare che il progetto svizzero sia destinato a miglior successo e si sappia ritagliare la sua fetta di mercato. Semplice: versare il contenuto della confezione in una casseruola, aggiungere con il bicchiere lo stesso volume d'acqua, cuocere per 5 minuti e buon appetito!



CURIOSITÀ RACCOLTE SU WWW.FRESHPLAZA.IT USA: BRIGHTFARMS PROMUOVE LE SERRE IDROPONICHE SUI TETTI DEI SUPERMERCATI

Paul Lightfoot, amministratore delegato di BrightFarms, una startup di New York, ha proposto una soluzione divertente e interessante: coltivare gli ortaggi direttamente sul tetto dei supermercati. L'innovazione permette in questo modo di abbattere buona parte dei costi dovuti al trasporto, di risparmiare tempo e persino di diminuire i rifiuti. A chi giudica e liquida l'idea con l'aggettivo "carina", mostrando scetticismo sotto l'aspetto del profitto, Lightfoot, non solo creativo, ma soprattutto esperto del settore e imprenditore, risponde così: "Io sono innanzitutto un capitalista, sto ascoltando i clienti per soddisfare le loro esigenze. Se si fosse trattato di 'carino', non sarei stato qui. Si tratta assolutamente di offrire loro profitti più elevati. Non si parla pertanto solo di buoni propositi 'verdi', ma della possibilità di organizzare un vero e proprio business". Inoltre, a chi gli domanda quale sia la proposta di valore che egli suggerisce, Lightfoot afferma: "In primo luogo, il cibo è migliore. Non dovendo aspettare una settimana per essere

spedito, è molto più nutriente, molto più attraente, molto più fresco e più gustoso".

Ad oggi, sette grandi rivenditori hanno già firmato le lettere di intenti per installare una serra e almeno un paio di queste saranno già pronte entro la fine dell'anno.

Oltreoceano, il progetto sta prendendo lentamente piede BrightFarms ha annunciato il completamento di un nuovo round di finanziamento.

SYNGENTA SVILUPPA NUOVO AGENTE BIOLOGICO PER LA LOTTA ALLE FITOPATIE ORTOFRUTTICOLE

Syngenta ha sviluppato un nuovo agente biologico di controllo nella lotta contro le fitopatie ortofrutticole, come riportato da Jon Ogborn. Si tratta di un estratto di *Reynoutria sachalinensis*, conosciuto come "reysa", e che stimola i sistemi immunitari delle piante nei confronti delle infezioni. Con diversi meccanismi potenzialmente coinvolti, questa azione multipla potrebbe essere la ragione per la maggiore affidabilità di "reysa" nel corso delle sperimentazioni, rispetto ad altri biofungicidi testati.

I test condotti in tutta Europa hanno mostrato risultati piuttosto importanti, comprese le riduzioni di oidio, peronospora e

Botrytis. L'efficacia su malattie batteriche è stata osservata negli Stati Uniti e sarà anche obiettivo di ulteriori indagini in Europa. Essendo un prodotto di origine naturale, non sono necessari studi sui residui per l'approvazione, né periodi di intervallo tra l'applicazione dell'estratto e la raccolta.

"Questo è uno sviluppo entusiasmante e i nostri test indicano che avrà reali potenzialità come complemento per il resto della nostra gamma. Ad esempio, nelle insalate ad alto valore possiamo impiegare fungicidi convenzionali ad inizio stagione, per sradicare la fitopatia, impiegando invece 'reysa' verso la fine per tenere pulita la coltura fino al momento del raccolto", ha dichiarato Ogborn.

UE: L'ACQUISTO ONLINE DI FRUTTA E VERDURA HA UN FUTURO

Il consumatore europeo fa sempre più spesso la spesa online. Nel 2011 il fatturato degli acquisti online nei soli Paesi Bassi ammontava a ben 9 miliardi di euro, perlopiù imputabile a viaggi, prodotti di telecomunicazione e abbigliamento.

E frutta e verdura?

L'ente olandese Productshap Tuinbouw ha condotto un'indagine tra i consumatori olandesi, tedeschi e inglesi. Previsto un aumento per le vendite online di

frutta e verdura. L'acquisto online di frutta e verdura svolge solo un ruolo secondario nei Paesi Bassi e in Germania, mentre nel Regno Unito ha già raggiunto il 14% dei consumatori. C'è, tuttavia, molto movimento intorno a questa modalità di vendita. Nei Paesi Bassi ci sono sempre più fornitori online di frutta e verdura fresca. La catena di supermercati Albert Heijn ha recentemente annunciato di voler organizzare a breve la vendita online della spesa quotidiana e dei punti di ritiro. Questo dovrebbe rafforzare l'interesse dei consumatori per l'acquisto online di frutta e verdura. I consumatori britannici sono attualmente i più propensi all'acquisto di frutta e verdura fresca via Internet. Gli acquisti online nel Regno Unito sono perlopiù effettuati sul canale della catena Tesco, seguono Asda e Sainsbury's. Sono quotati anche Ocado (un supermercato specializzato nell'online) e Abel and Cole (specialista nella vendita online di prodotti bio). Cosa si può imparare dalle vendite online nel Regno Unito? Gli attuali acquirenti britannici, quando comprano via Internet, vogliono conoscere la data di scadenza, il paese d'origine e il valore nutrizionale dei prodotti. Sapendo ciò, i fornitori possono

incorporare queste informazioni nella loro offerta. Il vantaggio di acquistare frutta e verdura fresca via internet è dato dalla comodità e dalla velocità. Gli svantaggi principali sono di non poter vedere, toccare e annusare il prodotto e non controllarne la qualità in prima persona. Inoltre, i consumatori tedeschi e britannici reagiscono più positivamente a un concetto Drive-Inn (ordine effettuato online e ritiro in una postazione apposita), rispetto agli olandesi. Ma anche nei Paesi Bassi il 43% dei consumatori è interessato a un tale sistema di ritiro dell'ortofrutta fresca. Tra i desideri dei consumatori, c'è l'impiego di una webcam che mostri i prodotti per poter vedere frutta e verdura prima dell'acquisto. Un altro suggerimento è quello di ricevere la consegna di sera o di lavorare con tempi di consegna garantiti. Sarebbe bene offrire prodotti in frigoriferi portatili e garantire una buona qualità. La garanzia del reso in caso di scarsa qualità è un'altra richiesta. I consumatori sono anche interessati a centri di ritiro facilmente raggiungibili, ad esempio lungo le strade trafficate e/o in prossimità di stazioni ferroviarie.

Una via interessante da perseguire anche per il Ticino orticolo?