

# apofruit

ANNO XXX N°2 marzo-aprile 2022

Periodico bimestrale. Poste Italiane sped. in a.p. D.L. 353/2003 (conv. in L.27/02/04 nr. 46)  
art. 1 comma 1 DCB Forlì Ed. PrimaPagina - €0,50

**LIQUIDAZIONE, PRODOTTI  
AUTUNNALI CON RISULTATI  
SODDISFACENTI**

**SI AMPLIA LO STABILIMENTO  
A SCANZANO IONICO**

**OBIETTIVI E POTENZIALITÀ  
PER IL CILIEGIO**

notizie





# SOMMARIO

---

**3** Apofruit ha liquidato i prodotti autunnali con risultati soddisfacenti

---

**6** Fruitlogistica, ritorno al futuro con 40mila buyer di 130 paesi e 2mila espositori

---

**7** Si amplia lo stabilimento Apofruit di Scanzano Jonico

---

**8** **PAGINE TECNICHE**  
Prodotti fitosanitari: normativa e disponibilità dei Formulati commerciali (FC) per la difesa delle produzioni

---

**12** **DALL'EMILIA**  
Ciliegio: quali obiettivi e quali potenzialità?

---

**13** **DAL METAPONTO**  
Buone performance per le uve da tavola apirene

---

**14** **DALLA SICILIA**  
Il peperone Solarelli® Angello® uno snack size gustoso

---

**15** **DAL LAZIO**  
Impollinazione del kiwi: pratica agronomica sempre più importante per la qualità

---

**BIMESTRALE DELLA  
ORGANIZZAZIONE DEI  
PRODUTTORI APOFRUIT ITALIA**

Aut. Trib. FO n. 178 del 5/4/88

Reg. Stampa n. 10/88

Stampa: Logo Srl Rimini

Tel. 0541 738111

Direttore Responsabile: Maurizio Magni

Editore: PrimaPagina Cesena

# APOFRUIT HA LIQUIDATO I PRODOTTI AUTUNNALI CON RISULTATI SODDISFACENTI

NONOSTANTE IL CALO DEI VOLUMI A CAUSA DEL FREDDO (-23 % DI PRODOTTO), È CRESCIUTO IL VALORE NETTO DEL LIQUIDATO ATTESTATO SU 10 MILIONI E 863.000 EURO, CON UNA MEDIA AL CHILO INCREMENTATA DEL 32%.

I freddo e le gelate hanno pesantemente colpito alcuni prodotti interessati dalla liquidazione autunnale, con un calo percentuale dei volumi conferiti del 23%, essendo il totale ritirato di 148.000 quintali di prodotto rispetto ai 193.000 dell'anno precedente. A fronte del calo di prodotto, il valore netto della liquidazione si è attestato su 10 milioni e 863.000 euro in crescita di un + 1,2% e con una media al chilo che ha segnato un incremento del 32%. La terza liquidazione delle quattro che caratterizzano il percorso dei conferimenti di Apofruit interessa in prevalenza mele del Gruppo Gala®, pere autunnali (William®), uva senza semi, kaki e susine Angeleno.

“Siamo di fronte a risultati soddisfacenti anche se non per tutti i soci in maniera omogenea – dichiara il presidente della cooperativa Mirco Zanotti - Alcune zone hanno ottenuto buone performance produttive, altre sono

state maggiormente colpite dalle gelate. Analogo discorso si può fare per i prodotti: tra questi le più colpite sono le pere autunnali con conferimenti più che dimezzati”.

Quindi soddisfazione per questa liquidazione, nonostante l'annata depauperata sul fronte dei quantitativi. Per le pere autunnali ovvero la William® è stato davvero un anno horribilis, al gelo si sono aggiunte le problematiche delle parassitosi fungine come la Maculatura e l'attacco della cimice asiatica. L'uva seedless bio e convenzionale è invece l'unico prodotto di questo paniere autunnale in crescita sui quantitativi; stabili le mele, in leggera diminuzione i volumi per i kaki.

“Anche in questa occasione Apofruit ha provveduto ad assicurare tempi rapidi di pagamento ai propri soci e ha liquidato entro fine marzo tutti i prodotti autunnali, contestualmente ad un consistente secondo acconto sui



## LA PAROLA AI SOCI

## AZIENDA AGRICOLA

## CRISTIAN BARTOLETTI CESENA

Il socio Cristian Bartoletti è il titolare dell'omonima azienda agricola a Macerone di Cesena. Bartoletti tre anni fa è subentrato al padre nella conduzione dell'azienda che si estende per quasi 5 ettari ed è coltivata prevalentemente a frutteto. "La maggior parte della superficie oggi è dedicata alla produzione di kaki, per il resto albicocche, pesche, ciliegie" precisa Bartoletti che sottolinea come da quest'anno l'azienda abbia completato il percorso di conversione biologica. Nell'ultima campagna sono stati conferiti alla cooperativa 300 quintali di kaki, volume suddiviso tra Kako Tipo (circa 200 quintali) e Rosso brillante®. "Con i kaki è stata un'annata decisamente buona, sono soddisfatto sia per la qualità del prodotto sia per il risultato economico. Il prezzo di liquidazione per il Kako Tipo è stato sui 60 centesimi al chilo e quello del Rosso Brillante di 65 cent./kg."



prodotti invernali - sottolinea il direttore generale Ernesto Fornari - Va inoltre precisato che i risultati, comunque buoni, ottenuti in questa liquidazione sono frutto di un miglioramento organizzativo e di efficienza della cooperativa in tutte le zone produttive. Non era per niente scontato, dopo il gelo e il freddo, raggiungere questi valori di liquidazione".

In merito a mele e pere per il secondo anno consecutivo la Cooperativa ha scelto di valorizzare il prodotto proveniente dagli impianti coperti con un 5% del valore della Cat.I, considerando che la copertura degli impianti frutticoli preserva qualità e quantità delle produzioni, sia per il produttore che per la Cooperativa. Premessa importante prima di considerare i valori che hanno interessato questi due prodotti.

## MELE GRUPPO GALA®

La liquidazione autunnale ha interessato le mele del Gruppo Gala®, con un volume totale conferito di 32.000 quintali. Diversi i prezzi medi tra i differenti areali produttivi, che lo ricordiamo sono l'Emilia Romagna, il Veneto, il Friuli, il Trentino e la Valtellina, tuttavia, se si escludono i calibri inferiori al 70, i risultati si sono allineati alle buone performance del 2020.

Sul Gruppo Gala® va precisato che si opera con listini diversi per area, perché se in pianura si premia la preco-

rità del prodotto, nelle aree di alta quota come Trentino, Valsugana e Valtellina si valorizza e premia la maggiore conservabilità dei frutti. Il prezzo medio di liquidazione del prodotto convenzionale va dai 30 cent. al chilo per i cloni più datati fino ai 50 centesimi per quelli più performanti. Per il prodotto biologico i valori si sono attestati tra i 70 e gli 85 centesimi al chilo.

"Per questo gruppo si è confermato di grande importanza il rinnovamento varietale - dichiara il presidente Zanotti - A parità di valori di liquidazione tra le diverse aree, risultano infatti medie di liquidazione significativamente diverse e performance superiori nei cloni più nuovi, mentre le varietà tradizionali nel tempo tendono a regredire dal punto di vista qualitativo".

Sul fronte mercato sul comparto melicolo, come precisa il direttore commerciale Mirco Zanelli "si è sentita l'influenza negativa della forte produzione europea e dei paesi dell'est, che stanno orientando la loro produzione verso l'Europa centrale, accentuata a seguito dell'inasprimento della situazione socio-politica"

## PERE AUTUNNALI

Le pere William® hanno subito una riduzione di volume di oltre il 50%. La Cat. I 60+ ha una media di 1.10 euro/kg. per il convenzionale, 1.72 euro al chilo per il prodotto bio. Il prodotto per l'industria a parte ha ottenuto un valore medio di 40 centesimi al chilo, quello a residuo 0 di 65 centesimi al chilo, il biologico è stato liquidato a una media di 75 cent./kg. e lo scendipianta a 85 cent./kg..

## KAKI

Nell'areale romagnolo la produzione dei kaki sta dando risultati eccellenti, sia per quanto riguarda il Kako Tipo (nel





2021 conferiti 15.000 quintali) sia per il Rosso brillante® con un volume complessivo di 7.000 quintali per l'annata 2021. Si è rivelata interessante anche la performance di Kako Maxime®, una delle varietà introdotte di recente. I valori medi di liquidazione sono i seguenti: Kako Tipo prodotto convenzionale Cat. I liquidato a 72 centesimi e Bio a 95 cent./kg..

Per il Rosso brillante® il convenzionale è stato liquidato a 65 cent./kg. e il biologico a 90 centesimi al chilo. Per la nuova varietà - il Kako Maxime® - il prodotto convenzionale è stato liquidato a 1 euro/kg., il bio a 1.20 euro.

### UVA SEEDLESS

L'uva da tavola senza semi ha avuto una resa percentuale del 25/30% in più. La campagna è partita con due settimane di ritardo e conseguentemente con una concentrazione delle varietà bianche con appesantimento del mercato, mentre il forte caldo tra luglio e settembre ha avuto effetti negativi sulla colorazione delle uve rosse. "Abbiamo raccolto tutte le varietà anche quando il mercato non era sufficientemente attivo - precisa il direttore generale Fornari - mettendo il prodotto in frigo in modo da aiutare i produttori a non perdere l'uva raccolta. Il comparto uva è caratterizzato da numerose varietà e la scelta fatta puntando all'uva seedless sia per l'areale pugliese, che per la Basilicata e la Sicilia, si è rivelata importante, oggi ci dà buoni risultati".

Venendo alle medie di liquidazione le uve bianche precoci (Sugraone®, Ivory®, Timpson®) sono state liquidate in un range che va da 63 a 73 cent. al chilo per il convenzionale, mentre il prodotto bio tra 1.15 euro e 1.25 euro/

kg, le uve a bacca rossa (Allison®, Timco®, Scarlotta®) sul convenzionale attorno ai 90/95 cent./kg, il prodotto bio sui 1.35 /1.45 euro al chilo. Tra le bianche tardive le varietà Sugar Crisp® e Autumn Crisp® hanno registrato un prezzo medio di 80 e 96 centesimi al chilo per il convenzionale, mentre per il biologico 1.18 e 1,38 euro/kg.

### SUSINE ANGELENO

Sono stati conferiti 10.000 quintali di prodotto; il convenzionale standard è stato liquidato a una media di 80 cent./kg., il prodotto di qualità con grado brix medio alto a 1.01 euro al chilo. Il prodotto bio a una media di 1.15 euro al chilo.

### LA PAROLA AI SOCI

#### AZIENDA AGRICOLA TRAMARIN NATALINO A BARUCHELLA PROVINCIA DI ROVIGO

Il socio Natalino Tramarin conduce l'azienda agricola di otto ettari e mezzo in provincia di Rovigo, terza generazione dopo il nonno e il padre. Dell'intera superficie sono coltivati due ettari a mele, due a pere, tra cui di recente è stata inserita la varietà pera Fred®, e altrettanti a kiwi. "Purtroppo le ultime annate sono state terribili, cimice e gelo ci hanno distrutto gran parte del prodotto - commenta Tramarin - In particolare per le pere possiamo dire che non c'è stata produzione, poiché abbiamo conferito solo 70 quintali da due ettari di terreno". Meglio la situazione mele, dove, per il paniere autunnale, l'azienda Tramarin produce varietà del gruppo Gala®. Il prezzo medio di liquidazione su gala convenzionale è stato 45 cent. al chilo.



### LA PAROLA AI SOCI

#### AZIENDA AGRICOLA IVAN GIUNCHI DUCENTA SAN PIETRO IN VINCOLI (RA)

L'azienda agricola del socio Ivan Giunchi si estende su una superficie di 36 ettari nel ravennate. Vengono coltivati a frutteto (albicocche, pesche, kiwi, mele e susine) circa la metà degli ettari e il restante a seminativo. Riferendosi alle susine Angeleno®, varietà autunnale che quest'anno ha ottenuto buoni risultati, Giunchi precisa: "Ho conferito 370 quintali di susine, forse un 20% in meno rispetto ad altre annate a causa delle gelate, che però non hanno avuto effetti pesanti sul mio prodotto perché la susina era un po' indietro con la fioritura". L'Angeleno ha ottenuto un prezzo di liquidazione di 75 cent. al chilo, valore di cui Giunchi si dice decisamente soddisfatto.



# FRUITLOGISTICA, RITORNO AL FUTURO CON 40MILA BUYER DI 130 PAESI E 2MILA ESPOSITORI

A BERLINO APOFRUIT HA PRESENTATO I SUOI BRAND DI PUNTA E VARI PRODOTTI A CLUB LA CIPOLLA SUNONIONS® FINALISTA DELL'INNOVATION AWARD ORGANIZZATO DALLA FIERA BERLINESE

Il mondo dell'ortofrutta internazionale è tornato a riunirsi in presenza a Berlino. Fruit Logistica, la kermesse mondiale di riferimento per il settore, che si è tenuta dal 5 al 7 aprile, dopo lo stop dovuto alla pandemia, ha segnato una buona ripartenza. A dirlo sono i numeri di Fruit Logistica 2022, che parlano di 40mila buyer e operatori del settore di alto profilo, provenienti da circa 130 Paesi, con oltre 2mila espositori arrivati da 87 Paesi. Fra questi anche il Gruppo Apofruit. "Realisticamente sapevamo di non poterci aspettare il ritorno a pieno regime, ma le nostre aspettative sono state superate - spiega Gianluca Casadio, responsabile marketing Apofruit -. Abbiamo incontrato buyer tedeschi ed europei, ma purtroppo sono mancati il Far East ed il Middle East. Per Apofruit la fiera è stata fondamentale per fare il punto sulla prossima campagna estiva. I prodotti e i brand che abbiamo esposto in fiera sono stati: Solarelli®, Almaverde Bio®, Solemio®, Candine®, Carciofi Violi®, e naturalmente i vari prodotti a club. Menzione speciale alla cipolla Sunions®, la nuova varietà che non



fa lacrimare, finalista all'Innovation Award organizzato dalla fiera. Inoltre, in occasione di un evento appositamente organizzato presso i nostri spazi, abbiamo presentato ai buyer e alla stampa specializzata il progetto sulle albicocche rosse, in partnership con Agricola Guidi". In fiera, secondo Casadio, "c'era tanta voglia di incontrarsi di nuovo in presenza". A Fruit Logistica 2022 non è mancata nemmeno Canova con uno spazio dedicato

ai prodotti bio del Gruppo Apofruit. "È stato un appuntamento molto partecipato, che ci fa sperare nel ritorno alla normalità - racconta Paolo Pari, direttore Marketing di Canova -. Abbiamo avuto incontri di qualità". Ritorno in presenza positivo anche alla fiera Marca® di Bologna e Marca® Fresh®, sempre lo scorso aprile, dove Apofruit e Canova hanno riconfermato la loro presenza per incontrare buyer italiani. In quell'occasione, durante un meeting organizzato all'interno dell'area Marca® Fresh® si è fatto il punto sull'ortofrutta bio. Un settore che, secondo l'osservatorio di Nomisma presentato a Bologna, conta 30 milioni di consumatori nella fascia d'età 18-65 anni. Le famiglie, spiega sempre l'osservatorio, acquistano perché vogliono rispettare l'ambiente, e lo fanno soprattutto nei supermercati. L'ortofrutta bio in Italia nel 2020 ha registrato vendite da 774 milioni di euro. "Il bio sta accusando la situazione inflazionistica - conclude Pari -. È aumentato quindi il segmento dei consumatori attento al primo prezzo e ai forti sconti. Faremo il punto alla fiera BioFach a luglio".



# SI AMPLIA LO STABILIMENTO APOFRUIT DI SCANZANO JONICO

L'INAUGURAZIONE IL 21 APRILE. AUMENTATA LA CAPACITÀ FRIGORIFERA, RAZIONALIZZATE TUTTE LE ATTIVITÀ. VANTAGGI PER LA LOGISTICA IN QUELLO CHE OGGI È UN HUB DI RIFERIMENTO PER TRE REGIONI

**È** stato inaugurato a Scanzano Jonico l'ampliamento dello stabilimento di Apofruit Italia. Questa iniziativa ha permesso alla cooperativa di aggregare, in un unico centro di lavorazione che si estende su un'area complessiva di 40.000 metri quadrati, le attività che in precedenza erano svolte anche in un'altra sede (ora venduta) a circa tre chilometri di distanza.

Ad illustrare nel dettaglio i termini dell'intervento è Ernesto Fornari, direttore generale del Gruppo Apofruit, che spiega: *"Innanzitutto, con l'investimento da circa 3 milioni di euro che abbiamo realizzato su questo stabilimento, abbiamo acquisito un'ulteriore visibilità e centralità rispetto a tutta la zona, a vantaggio della logistica, essendo ubicati su un'arteria come la Strada Statale 106. Nel merito dell'ampliamento – prosegue Fornari – abbiamo aumentato la capacità frigorifera di 25.000 quintali, passando da 15 a 40.000 quintali di potenzialità di stoccaggio, con 2 celle per il raffreddamento rapido e altre 7 celle. Abbiamo inoltre razionalizzato completamente la zona di carico, ristrutturato e rimesso in funzione una palazzina ad uso uffici e realizzato tutte le opere di urbanizzazione primaria (illuminazione, impianto fo-*

*gnario, etc.) sull'intera area dei 40.000 metri quadrati. Questo stabilimento – conclude Fornari – dà lavoro a circa 170 persone e opera su due turni giornalieri".*

Il sito Apofruit Italia di Scanzano Jonico lavora tutto l'anno diversi prodotti, sia biologici che convenzionali, che provengono non solo dalle campagne lucane, ma anche da diverse province della Puglia e della Calabria, rappresentando quindi un hub di riferimento per tre diverse regioni. Alla linea delle fragole che funziona a pieno regime da gennaio a maggio (65.000 i quintali lavorati nel 2021), si sostituiscono poi con l'avanzare della stagione quelle per la lavorazione di pesche, nettarine, albicocche e uva da tavola (40.000 i quintali di uva da tavola processati lo scorso anno), quindi è la volta degli agrumi, con arance, clementine e limoni (50.000 quintali di clementine, 20.000 di arance e 10.000 di limoni lavorati nel 2021).

Nel futuro di questo stabilimento, tuttavia, c'è molto di più, e a parlare dei nuovi progetti è lo stesso presidente di Apofruit, Mirco Zanotti.

*"Nonostante l'importante operazione di ampliamento che abbiamo recentemente portato a termine – spiega Zanotti – l'ope-*



*ratività non è ancora ottimale. La situazione attuale ci impone infatti di smontare linee di lavorazione e di montarne altre, a seconda delle produzioni in arrivo. Vogliamo quindi puntare, in accordo con le istituzioni locali, alle quali chiediamo tutto il supporto necessario, a realizzare un altro capannone da circa 3.000 metri quadrati, sempre all'interno della nostra area di 40.000 metri quadrati. Esso sarebbe dedicato esclusivamente alla lavorazione del convenzionale e ci permetterebbe appunto una maggiore razionalizzazione di tutti i processi produttivi. La linea di finanziamento del Psr che ci ha permesso di arrivare all'ampliamento che festeggiamo oggi è esaurita; confidiamo che si possa accedere ad un'altra linea analoga, per un investimento che riteniamo essere nell'ordine di altri 3 milioni di euro. Tutto ciò – conclude Zanotti – sarebbe importante anche dal punto di vista delle ricadute occupazionali, visto che prevediamo, in questo senso, un incremento nell'ordine del 30%".*



# Prodotti fitosanitari: normativa e disponibilità dei Formulati commerciali (FC) per la difesa delle produzioni

di MARCO BRIGLIADORI

**D**a alcuni anni la disponibilità delle sostanze attive (s.a.) e dei formulati commerciali (FC) appartenenti a tutte le categorie, (insetticidi, fungicidi, erbicidi) utilizzati per la difesa delle colture, è in netta diminuzione rispetto al passato. Proviamo a fare chiarezza sulle normative che regolano questi aspetti, e sulle conseguenti ricadute tecniche che un processo di questa portata, inevitabilmente comporta.

La prima normativa che ha avuto un impatto sulla disponibilità delle s.a. è stata la Dir. 91/414, sostituita successivamente dal Reg. 1107/2009; indicativamente dagli anni 2000 il processo di rinnovo autorizzativo di s.a./FC per l'utilizzo in agricoltura, ha escluso per motivi diversi (s.a. tecnicamente obsolete, non interessanti dal punto di vista commerciale, appartenenti a classi chimiche con problemi di tossicità per l'uomo e/o per l'ambiente) oltre il 50% delle s.a. presenti sul mercato; di fatto, da un pacchetto iniziale di circa 1000 s.a. siamo arrivati nel giro di pochi anni

alla disponibilità di meno di 500. In una prima fase la minore disponibilità non ha però comportato ripercussioni importanti per la difesa delle colture.

Il reg. 1107/2009 è l'attuale normativa di riferimento; a differenza della direttiva che deve essere recepita dai singoli stati, il regolamento è immediatamente applicabile, e è importante perché la sua applicazione ha introdotto il criterio di armonizzazione dei processi autorizzativi all'interno della UE. L'art. 1 afferma:

*“Il presente regolamento stabilisce norme riguardanti l'autorizzazione, l'immissione sul mercato, l'impiego e il controllo all'interno della Comunità dei prodotti fitosanitari, così come sono presentati nella loro forma commerciale”* non solo per la parte relativa alle s.a. ed ai FC, ma attraverso i reg. 396/2005 - 62/2018 che definiscono i limiti massimi dei residui (LMR) sui prodotti ortofrutticoli, anche sulla loro libera circolazione all'interno della UE. Sempre l'art. 1 recita: *“Scopo ..... è di migliorare il funzionamento*

*del mercato interno attraverso l'armonizzazione delle norme relative all'immissione sul mercato dei prodotti fitosanitari, stimolando nel contempo la produzione agricola”*. L'armonizzazione degli LMR è da considerare un aspetto fondamentale per la commercializzazione dei prodotti ortofrutticoli, una semplificazione per il comparto produttivo, in quanto prima di questa armonizzazione si era costretti ad impostare la vendita tenendo conto della legislazione sui residui dei singoli stati membri. L'altro elemento di novità e motivo della diminuzione delle s.a. sul mercato, sempre riportato all'art. 1 *“Scopo del presente regolamento è di assicurare un elevato livello di protezione della salute umana e animale e dell'ambiente...”*, è appunto la salvaguardia della salute umana, animale e dell'ambiente; questa è la chiave di lettura per capire tutte le successive limitazioni dell'utilizzo in agricoltura delle s.a. e dei FC.

Il reg. 1107 distingue le s.a. in 4 categorie: sostanze attive, sostanze di base (es:





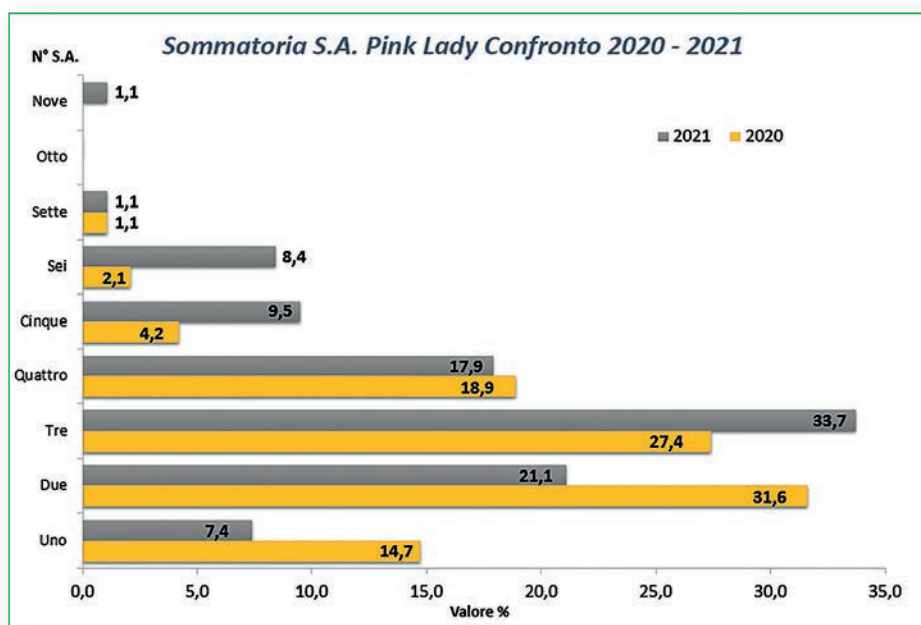
azadiractina, chitosano, feromoni, oli vegetali, ecc.), sostanze a basso rischio (a base di microrganismi, es: Bacillus, Trichoderma, ecc.), sostanza attive candidate alla sostituzione. Le sostanze di base non sono sostanze potenzialmente pericolose, non sono utilizzate principalmente per scopi fitosanitari ma sono utili a tal fine, non sono inoltre immesse sul mercato come prodotti fitosanitari e soddisfano i criteri di prodotti alimentari. Le sostanze a basso rischio non sono sostanze potenzialmente pericolose, e sono “sufficientemente efficaci”. Le sostanze attive candidate alla sostituzione sono state approvate dal reg. 1107/2009 ma possiedono caratteristiche di pericolosità tali da destare preoccupazione;

si riporta a titolo di esempio alcune caratteristiche che contraddistinguono i candidati alla sostituzione:

- I valori di taluni parametri tossicologici (ADI - acceptable daily intake; ARfD - Acute Reference Dose; AOEL - Acceptable Operator Exposure Level) sono significativamente inferiori a quelli della maggior parte delle s.a. approvate nell'ambito di gruppi di sostanze/categorie d'impiego e ciò significa che hanno un profilo tossicologico di maggiore rischio.
  - Suscitano preoccupazioni legate alla natura degli effetti critici (ad esempio effetti neurotossici o immunotossici sullo sviluppo).
- Per le categorie citate sono diversi i tempi che ne

definiscono sia la durata dell'approvazione che quella per il rinnovo.

Le s.a. candidate alla sostituzione sono evidenziate nelle Linee Tecniche Apofruit in colore Blu, in questi anni diversi FC sono stati esclusi dal mercato (es: Calypso, Systane) altri dovranno superare il processo di revisione nei prossimi 2-3 anni. Nella tipologia dei candidati alla sostituzione, sono presenti FC di notevole impatto per la difesa delle colture. (Folicur, Score 25 EC, TreBon UP) Passiamo ora alle specifiche richieste tramite l'uso delle Deroghe. Tale possibilità prevista dal reg. 1107/2009 è l'autorizzazione in deroga per un periodo limitato a 120 giorni per situazioni di emergenza fitosanitaria



*Il grafico riporta il numero di residui di sostanze attive rilevato nel piano di campionamento effettuato su mele di qualità nel biennio 2020-21. Il risultato che tale piano di campionamento ci restituisce, appare assolutamente soddisfacente ed in linea con le aspettative. Riuscire a mantenere l'80-90% dei campioni con un numero di sostanze attive non superiore a quattro, come richiesto dalla grande distribuzione organizzata, rappresenta il frutto di un meticoloso lavoro costruito a monte sia nella definizione delle linee tecniche che nella pianificazione dei periodi di intervento.*

regolata dall'art. 53; "... in circostanze particolari uno Stato membro può autorizzare, per non oltre centoventi giorni, l'immissione sul mercato di prodotti fitosanitari per un uso limitato e controllato, ove tale provvedimento appaia necessario a causa di un pericolo che non può essere contenuto in alcun altro modo ragionevole".

Questa opportunità da diversi anni viene utilizzata dalle OP per sopperire alla graduale diminuzione delle s.a. Inizialmente le richieste

al Ministero competente (Sanità) venivano gestite autonomamente dalle singole OP, negli anni per meglio coordinare il lavoro e per avere un rapporto più diretto con uffici competenti e Ministeri tutte le richieste art. 53 vengono gestite da Agrinsieme, struttura della Alleanza delle Cooperative; la valutazione prettamente tecnica, quali s.a. richiedere, il periodo di utilizzo, per quale avversità, è gestito da un gruppo di tecnici appartenenti alle OP che fanno capo all'Alleanza

della Cooperative, sempre comunque in accordo con le ditte di Agrofarmaci che sono direttamente coinvolte come detentrici della s.a./FC nel sostenere la richiesta sia da un punto di vista normativo, sia economico. Il gruppo Tecnico nel periodo di Settembre-Ottobre effettua il lavoro di selezione appena descritto per attivare il protocollo delle singole richieste presso il Ministero della salute nei mesi di Novembre-Dicembre per la campagna produttiva dell'anno successivo. Gli esempi negli anni sono molteplici, li possiamo sintetizzare in tre casistiche:

- Utilizzo in deroga di s.a. che verranno successivamente registrate in modo definitivo; per trovare un esempio è necessario tornare indietro di molti anni con la registrazione della s.a. clorantranilprole (coragen) su carpocapsa delle pomacee, in sostanza si tratta di "anticipare" la registrazione definitiva della s.a./FC
- s.a. già registrata sulla coltura ma con l'utilizzo in deroga per una nuova avversità. Nel 2021 possiamo ricordare la s.a. forchlofenuron (sitofex) per PSA - cancro batterico su Kiwi.
- s.a. non più utilizzabile (mancato rinnovo) per l'utilizzo in deroga per avversità difficilmente controllabili, un esempio conosciuto da tutti, sempre nel 2021 è per la s.a.

clorpirifos m. (Sundek cimice) contro cimice asiatica sulle colture di melo, pero, pesco, noce, nocciolo.

I nuovi formulati commerciali dal momento della pubblicazione del Decreto in gazzetta ufficiale sono utilizzabili per le specie/avversità, nel rispetto dell'etichetta approvata che ricordiamo avrà validità esclusivamente per il periodo di 120 giorni riportato in etichetta; terminato tale periodo il FC non è più utilizzabile per la difesa delle colture. La fine di questa procedura rende la s.a./FC utilizzabile per l'agricoltura che potremmo definire "convenzionale", per quanto riguarda invece le aziende agricole che seguono i disciplinari di produzione integrata delle diverse Regioni, obbligatori per chi aderisce ai bandi del PSR o per chi usufruisce dei contributi OCM, è necessario che la s.a. appena approvata sia concessa in deroga per l'utilizzo, e per la corretta applicazione dei disciplinari. Riportando come esempio la Regione Emilia-Romagna, responsabili di questo procedimento sono i Servizi Fitosanitari dietro richiesta delle OP. (Organizzazioni dei produttori) anche in questo caso possiamo distinguere le deroghe in due categorie:

- **Deroghe Aziendali:** interessano una singola azienda o gruppi di aziende

per problematiche fitosanitarie particolari, la richiesta è inoltrata dagli Sffici tecnici delle OP al servizio Fitosanitario regionale, (SF) per conto dell'azienda agricola

- **Deroghe Territoriali:** anche in questo caso la richiesta è inoltrata dagli uffici tecnici delle OP, in caso di concessione, la deroga è automaticamente utilizzabile da tutte le aziende presenti sul territorio Regionale.

Questo è il quadro generale dei diversi procedimenti che regolano l'utilizzo delle s.a. comune a tutta la base produttiva delle aziende agricole, sia che queste appartengano ad OP, a strutture private o operanti sul libero mercato.

A questo punto per la definizione delle Linee Tecniche che ogni struttura Tecnica redige e mette a disposizione delle aziende agricole, entrano in gioco i rapporti commerciali delle singole OP, questo perché in relazione ai mercati serviti (estero - nazionale) la grande distribuzione organizzata (GDO) richiede ai fornitori il rispetto di ulteriori parametri rispetto alla normativa vigente, quali:

1. Rispetto della percentuale massima del residuo massimo ammesso (LMR) solitamente il 30 od il 50%
2. Rispetto della sommatoria = 100 od inferiore per LMR. Es. una matrice che presenta n° 3 s.a. a valori

del 30% dell'LMR equivale ad una sommatoria = 90 (30x3= 90) la presenza di una quarta s.a. sempre al 30% dell'LMR renderebbe la partita con utilizzabile per la GDO (30x4= 120)

3. Rispetto della percentuale massima della dose acuta di riferimento (ARfD)
4. Rispetto della sommatoria = 100 od inferiore per ARfD
5. Numero massimo di s.a. generalmente 4-5, presenti su una singola partita di ortofrutta
6. La garanzia di assenza di residui di s.a. con caratteristiche negative per l'uomo, l'ambiente, i pronubi, le acque, od in procinto di essere eliminate dal commercio, ecc. Queste s.a. sono inserite in elenchi (Black List) spesso diversificati per singolo cliente.

Questa impostazione riguarda le produzioni per il mercato fresco, richieste simili possono essere fatte anche dalle industrie di trasformazione.

In conclusione crediamo sia evidente che le OP, nell'impostazione delle Linee Tecniche, debbano necessariamente tenere conto in maniera stringente dell'aspetto normativo per l'utilizzo dei prodotti fitosanitari, diversificando successivamente in relazione ai rapporti e ai contratti commerciali sottoscritti, in relazione ai paesi di destinazione delle vendite e alle richieste dei diversi clienti.

# CILIEGIO: QUALI OBIETTIVI E QUALI POTENZIALITÀ?

APOFRUIT PUNTA SULL'INNOVAZIONE VARIETALE CHE SI ORIENTA SU FRUTTI DI CALIBRO SUPERIORE A POLPA SODA E CROCCANTE

di PAOLO CARAMORI E FABIO DARDI

Il ciliegio è una coltura molto interessante per Apofruit e per i territori vocati alla sua coltivazione. Una coltura redditizia, quando non subisce danni da problematiche meteorologiche, sulla quale la ricerca sta investendo molto e che potrebbe diventare da marginale, o da tipica primizia del mercato estivo, a produzione con un calendario di raccolta più ampio. Potrebbe quindi interessare areali più estesi e proporre frutti con caratteristiche organolettiche sempre più interessanti.

Apofruit sta puntando sull'innovazione varietale disponibile, per orientarsi su varietà di calibro superiore (28+), molto dolci, polpa soda e croccante, e resistenti alla manipolazione. A queste caratteristiche la gamma Varietale licenziata dall'università di Bologna Serie Sweet (Aryana®, Gabriel®, Lorenz®, Valina®, Saretta® e Stefany®) risponde appieno.

Altro problema da affrontare è quello della riduzione dei costi per la raccolta, che nel caso del ciliegio rappresenta circa il 50% dei costi totali di coltivazione. Di conseguenza, occorre studiare e sperimentare forme di allevamento che aumentino la produttività dei raccoglitori in termini di rese orarie. Per fare ciò occorre agire su più fronti:

**a)** abbassare la taglia delle piante, per raccogliere la maggior parte delle ciliegie da terra (oltre al Gisela 6® adatto a suoli vergini di pianura, sono in osservazione altri portinnesti della serie Weigi® e serie Krimsk®, per ottenere portinnesti semi-nanizzanti, ma maggiormente tolleranti a stress climatici, ristoppi uniti ad una alta efficienza produttiva);

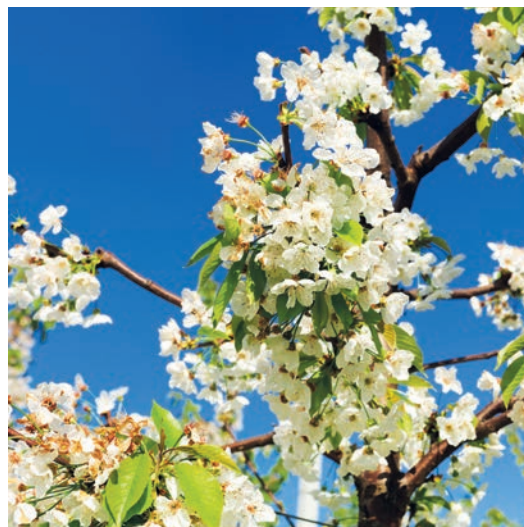
**b)** sviluppare impianti su pareti "strette", per avere frutta ottenuta da branchette o rami direttamente inseriti sulla struttura portante e quindi maggior penetrazione della luce e dei trattamenti, maggior possibilità di rinnovo ramificazioni, maggior visibilità ed ergonomia per la raccolta, e infine possibilità di meccanizzazione di alcune operazioni colturali quali la potatura estiva.

Fondamentale è anche lo sviluppo di coperture a duplice attitudine (anti-pioggia + antidrososofila) per ridurre i rischi di spacco e ridurre soprattutto costi e numero trattamenti per la difesa contro la drososofila, che particolarmente incide nelle ultime fasi della maturazione. A questa duplice attitudine, se ne potrebbe aggiungere una terza, che sarebbe la possibilità di utilizzare queste coperture in supporto alla funzione antibrina, se aperte in previsione di gelate. Dopo decenni di immobilismo, questa coltura ha riscoperto potenzialità importanti grazie alla ricerca.

Apofruit ci crede e i tecnici sono a disposizione dei soci per sviluppare questa opportunità.

Per approfondimenti:

<https://www.apofruit.it/uploads/e5/cc/e5ccc9979d808995d8a29fcf88878767/Investire-sul-Ciliegio-in-Emilia-Romagna.pdf>



Alberi in fiore

! Soluzioni per ridurre i costi della raccolta !



Serie Sweet Aryana®



Una delle nuove varietà licenziate dall'Università di Bologna

# BUONE PERFORMANCE PER LE UVE DA TAVOLA APIRENE

CONFERITI A APOFRUIT 40.000 QUINTALI DI UVA, DI CUI 10.000 A PRODUZIONE BIOLOGICA

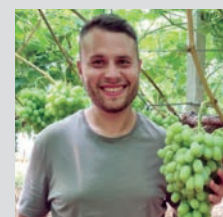


**B**uona annata per le uve apirene e buone performance da parte delle varietà più nuove inserite nel paniere dell'uva da tavola. "Sul fronte economico abbiamo avuto prezzi più che positivi - dichiara il responsabile d'area Antonio Rubolino - nonostante che a inizio campagna, tra fine luglio e agosto, si sia riscontrato un appesantimento del mercato per la concentrazione delle varietà bianche, mentre le uve rosse hanno risentito del forte caldo estivo. Complessivamente sono stati ritirati dalla cooperativa 40.000 quintali di uva, di cui 10.000 circa bio. È un comparto importante e in crescita quello dell'uva senza semi, con varietà valide che stanno assicurando buoni risultati". Venendo alle medie di liquidazione le uve bianche precoci (Sugarone®, Timpson®) hanno ottenuto medie che vanno da 63 a 73 cent. al chilo per il convenzionale, mentre il prodotto bio tra 1,20 euro e 1,25 euro/kg., le uve a bacca rossa (Allison®, Timco®, Scarlotta®) sul convenzionale attorno ai 90 cent./kg, il prodotto bio sui 1,35 /1,40 euro al chilo. Tra le bianche tardive la varietà Autumn Crisp® ha registrato un prezzo medio di 96 centesimi al chilo per il convenzionale, mentre per il bio la media si è attestata su 1,38 euro/kg.. Tra le varietà innovative più interessanti c'è l'Autumn Crisp® a bacca bianca, pronta a fine stagione fino a metà ottobre, molto produttiva, che Apofruit ha in produzione da circa tre anni. "È una varietà che sta registrando risultati positivi - precisa Giuseppe Sicuro responsabile tecnico per l'uva da tavola - e si è rivelata molto produttiva, con la sua bacca grossa e croccante con un leggero sentore di moscato, è molto apprezzata dal consumatore". Attualmente a livello di test si stanno vagliando altre varietà di uva senza semi, con tre campi sperimentali in Puglia, Basilicata e Sicilia, le tre principali zone di produzione dell'uva seedless. "Siamo in fase di test avanzato - conclude Sicuro - con questo lavoro di verifica e analisi cerchiamo come sempre di assicurare ai nostri produttori varietà valide e consigli agronomici utili".

## LA PAROLA AI SOCI

### RINO STAFFIERI AZIENDA AGRICOLA CATALDO STAFFIERI AGRO DI CASTELLANETA MARINA

L'azienda Staffieri, in fase di conversione biologica, si estende in Agro di Castellaneta in provincia di Taranto per una cinquantina di ettari. In prevalenza sono coltivati a frumento, in parte a frutteto con drupacee, agrumi e uva da tavola. Al socio Rino Staffieri chiediamo un commento sulla campagna dell'uva da tavola dello scorso anno, sia da un punto di vista qualitativo, sia sul fronte del valore di liquidazione. "Il prodotto è stato qualitativamente molto buono grazie anche a un'annata favorevole da un punto di vista climatico. Ci siamo trovati bene con la liquidazione, quindi il giudizio è positivo". L'azienda Staffieri ha conferito alla cooperativa 40 tonnellate di Uva Italia bio, che ha ottenuto un prezzo di liquidazione di 1 euro al chilo. "Stiamo valutando nuovi impianti di varietà tardive e proseguiamo nella conversione bio di tutta l'azienda - conclude il socio - Per l'uva quest'anno si aggiungerà come prodotto bio la varietà Sugar Crisp®".



## LA PAROLA AI SOCI

### AZIENDA AGRICOLA MASELLA FABIO PALAGIANO IN PROVINCIA DI TARANTO

Si estende per una ventina di ettari l'azienda agricola di Fabio Masella, coltivata a agrumi e uva da tavola senza semi convenzionale. "L'anno scorso nonostante il clima freddo di maggio e giugno non ho avuto ripercussioni sul prodotto. L'uva da tavola conferita alla cooperativa è stata di buona qualità, bella croccante e con ottimo sapore - sottolinea Masella - in gran parte liquidata come extra". Rientrano nella produzione autunnale la Timco®, uva rossa tardiva, di cui sono stati conferiti 850 quintali liquidati a una media di 85 cent./ 1 euro al chilo; di Scarlotta®, altra varietà rossa seedless, Masella ha prodotto per la cooperativa 750 quintali ottenendo un valore economico di liquidazione tra 90 cent. e 1 euro, mentre per la bacca bianca Sugar Crisp® ha conferito 240 quintali con un prezzo di liquidazione di 75/80 cent. al chilo.



# IL PEPERONE SOLARELLI® ANGELLO® UNO SNACK SIZE GUSTOSO

DOPO IL POSITIVO TEST SUI CONSUMATORI CHE NE APPREZZANO IL SAPORE DELICATO, APOFRUIT SVILUPPA LA PRODUZIONE IN SICILIA

**È** tempo di crescita per il mini Peperone Solarelli®/Angello® dopo la fase test dello scorso anno che ha registrato un forte interesse sia dei soci produttori di Apofruit sia dei consumatori.

Se nel 2020 sono stati prodotti in via sperimentale pochi quintali, nel 2021 i volumi conferiti sono aumentati e la prospettiva è quella di continuare a sviluppare la produzione.

“I produttori sono soddisfatti e Apofruit incrementa l’impegno verso il prodotto, arrivato in questa campagna a interessare due ettari di superfici, con la prospettiva di raddoppiare il prossimo anno - dichiara Alfonso D’Aquila responsabile dell’areale siciliano che fa capo a Donnalucata - In questi due anni siamo riusciti, sfruttando appieno le epoche dei trapianti, a migliorare significativamente la resa per ettaro”.

Il progetto è nato da una collaborazione tra Apofruit e Syngenta®, multinazionale del settore sementiero, e ha come protagonista il mini Peperone Angello® commercializzato in co-branding con Solarelli®.

È un prodotto snack size, molto gustoso, dal sapore dolce, il primo peperone senza semi, che si può



**È proposto sui banchi della Gdo con packaging in cartone riciclabile**

consumare in vari momenti della giornata, buono crudo con un ottimo sapore ma anche cotto. Si presta inoltre a essere utilizzato come finger food per un aperitivo, come antipasto...

“Abbiamo proposto alla Gdo il mini peperone Angello®/Solarelli® in una confezione da 350 grammi, con un packaging di cartone accattivante e soprattutto riciclabile - commenta dall’ufficio commercia-

le di Apofruit Stefano Giorgetti - il test sui consumatori è stato molto positivo, il prodotto li ha conquistati. Buon feedback anche da chi solitamente non apprezza il peperone tradizionale. La mancanza di semi e il sapore così delicato sicuramente sono caratteristiche molto gradite. Crediamo che questo peperone snack size sia riuscito a ritagliarsi uno spazio di nicchia, che può sicuramente crescere”.

# IMPOLLINAZIONE DEL KIWI: PRATICA AGRONOMICA SEMPRE PIÙ IMPORTANTE PER LA QUALITÀ

SI CONSIGLIA DI DEDICARE PARTE DEL FRUTTETO CON PIANTE MASCHILI PER L'AUTOPRODUZIONE DEL POLLINE

di **FABIO MAROCCHI**

Il mercato del kiwi sia giallo che verde richiede sempre più un prodotto di buona pezzatura (120 gr di media) con buona sostanza secca, fattore fondamentale per il gusto al momento del consumo. Non deve mancare inoltre l'aspetto di una buona conservazione. Oltre alla potatura ed al diradamento di cui abbiamo già parlato, la pratica dell'impollinazione riveste sempre più una tecnica basilare per ottenere frutti di qualità rispondenti alle esigenze di mercato. Frutti con le caratteristiche descritte devono avere almeno 800 semi. Avere una buona quantità di semi crea un forte richiamo di sostanze nutritive, zuccheri, minerali, ecc., utili poi alla formazione della sostanza secca, e garanzia di una buona pezzatura e non ultimo di una buona conservazione. Oggi la raccolta di polline dal proprio frutteto è una pratica consolidata presso molte aziende, e diversi produttori hanno seguito il suggerimento di dedicare parte del frutteto con piante maschili per l'auto produzione di polline. Questa scelta aziendale ha permesso di avere polline in quantità e di poterne distribuire in dosi importanti ed ottenere così frutti ben impollinati, di ottima pezzatura e con tutte le caratteristiche suddette. Il polline viene raccolto e redistribuito immediatamente o conservato per l'anno successivo in congelatore. Questa pratica la possiamo definire impollinazione assistita e viene fatta perché molto spesso le piante maschili non fioriscono contemporaneamente a quelle femminili. La distribuzione avviene con vari metodi e tipologie di macchine che possono essere



**Impollinazione fiori ottimali**



**Fiori ottimali**



**Fiore ancora recettivo**

per la distribuzione a "secco" oppure in "umido", con piccole macchine manuali o più grandi da utilizzare con il trattore. È importante sottolineare che la tecnica dell'impollinazione assistita (artificiale), richiede una serie di accorgimenti importanti per la buona riuscita. L'esperienza ci porta a suggerire di utilizzare il metodo a secco per le macchine manuali e quello in umido per le macchine più grandi al trattore. Ovviamente le macchine manuali richiedono meno polline per ottenere lo stesso obiettivo rispetto a quelle più grandi, perché è più facile portare i granuli pollinici a bersaglio sul fiore. Mettere insieme tutte le variabili del caso ri-

chiede una certa conoscenza e controllo dell'aspetto operativo, già descritto nelle riunioni che abbiamo fatto nel mese di aprile 2022. Con qualsivoglia metodo o macchina impiegata è importante arrivare sul fiore con un petalo ben disteso con colore dal bianco al dorato. Per ottenere il miglior effetto si deve portare il maggior numero di granuli pollinici che si può nel fiore nel singolo passaggio. Il numero di passaggi dipende dalla stagionalità perché la velocità di apertura dei fiori dipende dalle temperature e dalla luminosità. In generale si consigliano almeno tre passaggi. *Per ulteriori informazioni contattare l'ufficio tecnico.*



APOFRUIT  
Viale della Cooperazione, 400  
47522 Pievesestina di Cesena (FC) Italy  
Tel. +39 0547 414111 - Fax +39 0547 414166  
[www.apofruit.it](http://www.apofruit.it) - [info@apofruit.it](mailto:info@apofruit.it)

segui su   Apofruit Italia 