



UN'OPPORTUNITÀ DA SAPER COGLIERE E DA FAR CRESCERE: IL SERVIZIO D'IMPOLLINAZIONE

Il racconto di un'apicoltura nata da e tra i frutteti, che si sostiene e sviluppa anche grazie alle scelte professionali di logistica gestionale nel fornire il servizio reso ai coltivatori e alla fertilità.

di Marco Gaudenzi



Andando lungo la via Emilia tra Bologna e Rimini, dalla seconda quindicina di marzo a metà aprile, non si può fare a meno di rimanere stupiti e incantati. Io stesso, che pure ci son cresciuto, ne rimango ogni primavera affascinato. Questo lembo di terra coltivato intensivamente a frutteto, o meglio a frutteti, offre all'occhio del passante un paesaggio cangiante fra i più variopinti e suggestivi. Non sembra neppure d'essere, come siamo, in una pianura,

quella padana, tra le più inquinate al mondo. Certo un'agricoltura declinata in modo così intensivo implica diversi e complessi impatti di una chimica assai poco rispettosa dell'ambiente, ma perché non cogliere anche la suggestione prepotente dell'esplosione di colori e profumi... e godere del miracolo della vita? Piccoli fazzoletti di terra, accostati l'uno all'altro, dall'albicocco al melo, dai prugni ai peri, dai ciliegi ai peschi, propongono una sequela di fioriture scalari

che per un mese intero ammantano e profumano l'intera Romagna, dalla "valle", delle bonifiche e della centuria romana, alla fascia delle prime colline.

In primavera basta fermarsi, là in mezzo, un attimo lungo una qualsiasi silenziosa stradina di campagna, e si sentono. Si sentono... ronzano le saette di luce e di vita!

Per un'azienda apistica, questo, non è solo un momento di piacere estetico.

Può essere un'opportunità.

Di questa realtà, di questo spettacolo sono interpreti, anzi attori protagonisti, migliaia e migliaia di alveari che svolgono incessantemente il “mestiere più vecchio del mondo”: l’impollinazione. Il servizio di impollinazione, da queste parti, come in ogni zona frutticola d’Italia, è un’importante possibilità per molti apicoltori di una integrazione al reddito.

Certo, non è facile né scontato poterne trarre un bilancio positivo, soprattutto se nel conto si considerano debitamente sia l’olio di gomito necessario, sia le connesse problematiche di salute degli alveari. Nel mio cercare di svolgere l’attività professionale, tenendo nel debito conto il futuro, ho trovato un’importante opportunità nella possibilità di una differenziazione produttiva, multifunzionale che consente un’entrata certa, rispetto all’andamento altalenante della consueta produzione apistica. Come dire... pochi, sporchi ma presto e... sicuri.

Di là delle battute o del solo aspetto economico, ritengo che realizzare il servizio d’impollinazione sia coerente (almeno per chi, come me, è nato e cresciuto nel mondo agricolo) anche con una scelta etica: “essere parte...”.

I testi scientifici ci dicono che le piante angiosperme sono presenti sulla faccia della terra da almeno 130 milioni di anni. Ci raccontano poi che queste piante, inizialmente usufruivano di un sistema di impollinazione esclusivamente anemofilo, legando

così il loro destino al vento e al caso. Poi la competizione, che da sempre contraddistingue e si lega alla vita su questo pianeta, fece sì che apparissero i primi insetti pronubi. All’inizio si cibavano di fiori, sporcandosi di polline dei fiori adiacenti, poi la sinergia andò via via migliorando fino ad arrivare a un sistema, una relazione, quasi perfetti, e che oggi noi conosciamo. Quasi perfetto perché sappiamo bene che se oggi lasciamo un alveare al suo destino difficilmente vivrà. Questo anche grazie a un altro fattore evolutivo che nel frattempo appariva sulla faccia della Terra e che nel suo percorso avrebbe modificato drasticamente ritmi e abitudini del pianeta: l’uomo.

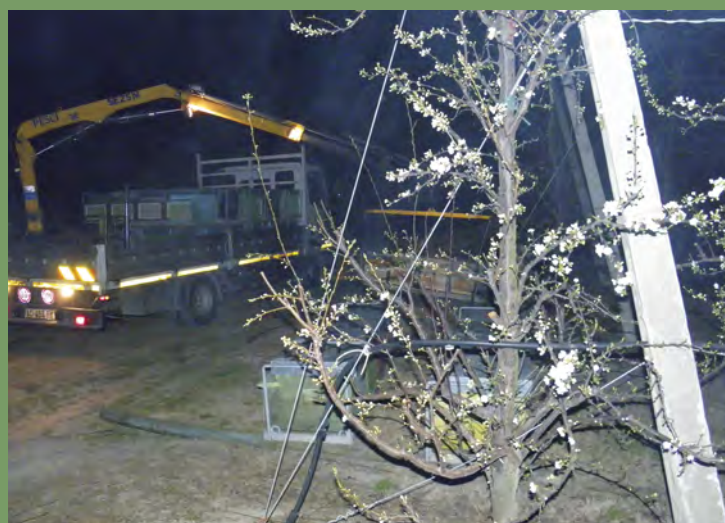
Sempre a proposito di evoluzione e creatività della natura, quale soluzione migliore da parte del nostro benamato insetto, se non quella di allearsi con il nemico, affascinando e contagiando qualche bipede alla passione per l’apicoltura? Magari regalandogli qualche kilo di miele in cambio di protezione, in modo da poter continuare a esercitare il mestiere di insetto pronubo in quel po’ di natura che ancora rimane? In fondo il fiore regala una gocciolina di nettare all’ape a fronte di un servizio impagabile che è quello del diffondere la vita. L’ape non potrebbe regalare qualche kilo di miele a noi in cambio di cure? Ecco che il dubbio s’insinua: chi è lo sfruttatore e chi lo sfruttato? Al dubbio

non sempre si può dare risposta... e questo è il bello.

La storia della nostra azienda apistica inizia, con pochi alveari, proprio dall’esigenza di impollinare le varie specie frutticole presenti a quel tempo nell’azienda agricola, frutto anche della concezione di autosufficienza che tradizionalmente caratterizzava il mondo contadino e dell’attenzione alle “piccole produzioni integrative”, quali quella del miele per la cerchia familiare e per i parenti che abitavano in città.

Ora invece l’azienda svolge servizio d’impollinazione con circa 400 alveari, che iniziano a viaggiare con la fioritura quasi contemporanea dell’albicocco e del prugno, per poi saltare sul melo e che, dopo il raccolto dell’acacia, nell’estate, anche se in numero un po’ inferiore, impollinano le sementiere (ravanello, carote, cetriolo, girasole ecc...). In totale un migliaio di servizi, cassa più cassa meno. Il tutto è svolto da me grazie a un Eurocargo, dotato di gru posteriore, e alla bancalizzazione, per quattro, degli alveari. Se necessario utilizzo anche una carriola motorizzata a cingoli, in grado di movimentare due bancali per volta.

Il lavoro sul prugno è svolto esclusivamente nel raggio di circa 20 km dal centro aziendale, nell’ambito della Provincia di Ravenna. Poiché il numero di famiglie richiesto per ogni singolo appezzamento non è molto





elevato e la fioritura avviene quasi in contemporanea un po' in tutta la zona, il servizio viene garantito delegando parte del lavoro all'agricoltore, cui va un riconoscimento economico pari a uno sconto del 10% sul prezzo per famiglia. Fioritura contemporanea e numeri ridotti di famiglie per azienda frutticola fanno sì che gli alveari vengono scaricati di notte nell'area cortilizia, affidando all'agricoltore la distribuzione delle famiglie nei campi, la loro apertura e a fine fioritura, previo accordo, la chiusura serale e la riconsegna nella corte. In un paio d'anni gli agricoltori hanno preso un po' di confidenza e, non senza aneddoti divertenti, hanno imparato a gestire e movimentare un alveare, ma soprattutto, fatto da non trascurare, hanno acquisito una diversa sensibilità e attenzione per un insetto che ritengono utile, ma che hanno sempre visto da lontano, accudito da un marziano vestito di giallo. Poi, dopo il prugno viene il pero, ma senza numeri eccessivi, poiché non tutti gli agricoltori credono il contributo delle api sia necessario. Passa qualche giorno e inizia la fioritura del melo, sulla quale invece il servizio delle api è molto richiesto. Sul melo ci allontaniamo un po' dal centro aziendale, per raggiungere aziende con



dimensioni degli appezzamenti maggiori e che di conseguenza richiedono un trasporto a "camion pieno". Grazie alla collaborazione con un apicoltore vicino di casa, riusciamo a soddisfare una grossa azienda nel ferrarese che necessita di circa 460 famiglie. La morfologia del nostro paese fa sì che, dopo aver portato le nostre brave api a Ferrara, carichiamo di nuovo i camion con gli ultimi apiari che provengono dai prugni per portarli in trentino, sempre su melo. La stagione del miele deve ancora cominciare ma di chilometri ne abbiamo già "mangiati"... e parecchi con le ore di sonno arretrate che iniziano ad accumularsi. D'estate quindi, grazie alla collaborazione con l'AFA, la Cooperativa degli Apicoltori di Forlì, il servizio di impollinazione si indirizza sulle

colture destinate alla produzione di sementi. Qui i numeri variano in base alla coltura: sul girasole da seme, che è piantato anche su grandi estensioni, ci sono richieste che arrivano fino a 200 famiglie! Mentre su colture come cetriolo o ravanella, gli appezzamenti sono più piccoli, e si parla di numeri minimi: 3/4 famiglie. Vantaggi? Beh, il vantaggio principale è sicuramente quello economico, con questo cronoprogramma aziendale si riescono a garantire le entrate che assicurano perlomeno la copertura di una buona parte delle spese dell'intero ciclo economico dell'azienda. Il prezzo richiesto per il servizio d'impollinazione è in funzione di una sommatoria di elementi: tempo impiegato nelle varie operazioni, costi sostenuti per gli spostamenti (il prezzo cambia in

funzione della distanza dal centro aziendale) e per eventuali operazioni extra di preparazione delle famiglie. Il prezzo d'impollinazione nel raggio di 20 km da casa si aggira quindi sui 22 euro + IVA (20 euro, se l'agricoltore svolge la movimentazione degli alveari da e per l'area cortilizia/frutteti); 25 euro + IVA per arrivare a una sessantina di km nel ferrarese; 30 euro + IVA circa per soddisfare la forte richiesta dal trentino. Finché è esistito il servizio d'impollinazione su kiwi, questo era retribuito 28/30 euro + IVA, poiché nel periodo di fioritura del kiwi il numero di api nelle famiglie è notoriamente molto più alto, mentre su kiwi giallo, che fiorisce in concomitanza con l'acacia, il prezzo era di 50 euro + IVA.

Altro vantaggio non trascurabile è di avere, in condizioni climatico-ambientali adatte, anche qualche raccolto, quasi mai abbondante, ma pur sempre un utile flusso nettario. Soprattutto con primavere calde e umide il servizio d'impollinazione su colture frutticole o sementiere può aiutare molto lo sviluppo della famiglia, in luogo delle

nutrizioni artificiali.

Svantaggi? Facendo impollinazione non è facile, se non impossibile, mantenere il controllo. Ben arduo avere in pugno la situazione d'insieme dello sviluppo delle famiglie, difficoltoso travasare "forze" da una famiglia a un'altra, complicato il controllo del livello sanitario prima del raccolto primario (che da queste parti è l'acacia). E queste sono le operazioni che scrivono il destino dell'annata a venire. Avere buona parte del patrimonio apistico così frazionato e sparso sul territorio, rischia di vanificare ogni sforzo per controllare la sciamatura, comporta la possibilità di famiglie che si trascinano magre fino al raccolto, con bancali e apiari disomogenei... Con molto olio di gomito qualcosa si rimedia. Non tutto. Tutto ciò si ripercuote, a fine maggio, sulle medie produttive dell'acacia. Qualche kilo di media viene inesorabilmente pagato.

Altro svantaggio, ahimè molto antipatico, sono i casi di avvelenamento. Tema che non voglio approfondire, ci sarebbe da dire

e scrivere pagine intere, mentre con questo contributo mi voglio limitare a descrivere il servizio di impollinazione.

In conclusione sottolineo quanto sia utile collaborare. Solo grazie a una collaborazione con una cooperativa di apicoltori vicina si riescono a stipulare contratti collettivi con le ditte sementiere. Grazie alla collaborazione ci dividiamo le zone tra apicoltori, secondo la distanza dai centri aziendali, in modo da ottimizzare trasporti e consumi. Così com'è fruttuosa la collaborazione con un altro collega per poter raggiungere e servire aziende che richiedono numeri elevati di famiglie per l'impollinazione del melo o di altre colture. Tante volte non è facile, i disguidi sono all'ordine del giorno, i "furbetti" sono sempre esistiti, ma sicuramente ciò che paga, nel tempo, è la capacità collaborativa, sia in termini economici che di relazioni sociali.

Buona impollinazione a tutti!

