

Programma quadro d'insegnamento per il ciclo di formazione delle scuole specializzate superiori

«Economia agraria»

commerciante agraria dipl. SSS

commerciante agrario dipl. SSS

Organi responsabili

fenaco società cooperativa, Erlachstrasse 5, 3012 Berna

AgriAliForm, Laurstrasse 10, 5201 Brugg

Approvato dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione il 17 dicembre 2021

Aggiornato il **01 OTT. 2026**

Sommario

1	Informazioni generali sul programma quadro d'insegnamento	4
1.1	<i>Introduzione e basi legali.....</i>	<i>4</i>
1.2	<i>Importanza dei PQI per il riconoscimento e il posizionamento dei cicli di formazione SSS.....</i>	<i>5</i>
1.3	<i>Posizionamento nel sistema di formazione</i>	<i>6</i>
1.4	<i>Scopi del programma quadro d'insegnamento</i>	<i>7</i>
2	Ruoli e attività dei soggetti coinvolti nell'elaborazione dei programmi quadro d'insegnamento.....	8
2.1	<i>Organi responsabili.....</i>	<i>8</i>
3	Profilo professionale e competenze da acquisire	9
3.1	<i>Determinazione del titolo e denominazione del ciclo di formazione.....</i>	<i>9</i>
3.2	<i>Campo d'attività e contesto</i>	<i>9</i>
3.2.1	<i>Settore economico.....</i>	<i>9</i>
3.2.2	<i>Gruppi target.....</i>	<i>10</i>
3.2.3	<i>Prodotti e servizi forniti dai diplomati</i>	<i>10</i>
3.2.4	<i>Condizioni quadro del campo d'attività.....</i>	<i>10</i>
3.2.5	<i>Livello di autonomia e responsabilità</i>	<i>11</i>
3.2.6	<i>Possibilità di sviluppo.....</i>	<i>11</i>
3.2.7	<i>Contributo agli sviluppi ambientali, culturali, economici e sociali</i>	<i>11</i>
3.3	<i>Panoramica delle competenze.....</i>	<i>12</i>
3.3.1	<i>Campi di competenze</i>	<i>12</i>

3.3.2	Competenze operative.....	15
4	Organizzazione del ciclo di formazione.....	17
4.1	<i>Forme d'insegnamento.....</i>	<i>17</i>
4.2	<i>Ripartizione delle ore di studio</i>	<i>19</i>
5	Condizioni di ammissione	21
5.1	<i>Basi legali.....</i>	<i>21</i>
5.2	<i>Condizioni di ammissione</i>	<i>21</i>
5.3	<i>Convalida degli apprendimenti acquisiti</i>	<i>22</i>
5.4	<i>Convalida degli standard internazionali</i>	<i>22</i>
6	Contenuto e requisiti della procedura di qualificazione	22
6.1	<i>Regolamento degli studi</i>	<i>22</i>
6.2	<i>Procedura di qualificazione finale.....</i>	<i>23</i>
7	Disposizioni finali.....	26
7.1	<i>Abrogazione del diritto vigente</i>	<i>26</i>
7.2	<i>Disposizioni transitorie</i>	<i>26</i>
7.3	<i>Entrata in vigore</i>	<i>26</i>
8	Approvazione	27
9	Modifica del programma quadro d'insegnamento «Economia agraria»	28
	Appendice 1: Modifiche del programma quadro d'insegnamento «Economia agraria» del 15 settembre 2026	29

1 Informazioni generali sul programma quadro d'insegnamento

1.1 Introduzione e basi legali

In questo documento le espressioni maschili si applicano indifferentemente alle donne e agli uomini.

I titolari di un attestato federale di capacità (AFC) o di un titolo equivalente del livello secondario II possono frequentare un ciclo di formazione riconosciuto dalla Confederazione presso una scuola specializzata superiore (SSS) e conseguire così un titolo federale protetto del livello terziario non universitario (formazione professionale superiore). Gli studi postdiploma delle scuole specializzate superiori (SPD SSS) sono un'offerta di formazione continua rivolta ai possessori di un diploma del livello terziario che permette di specializzarsi e approfondire le proprie conoscenze.

L'ordinanza del DEFR concernente le esigenze minime per le scuole specializzate superiori (OERic-SSS – RS 412.101.61)¹ dell'11 settembre 2017 disciplina i programmi quadro d'insegnamento (PQI) su cui si basano i cicli di formazione e una parte degli SPD SSS.

Assieme all'OERic-SSS, i PQI rappresentano la base legale per il riconoscimento dei cicli di formazione e degli SPD SSS nonché una misura per migliorare la qualità della formazione professionale superiore. Garantiscono infatti che i cicli di formazione e le competenze da acquisire siano conformi alle esigenze del mercato del lavoro. Le organizzazioni del mondo del lavoro (oml) e gli operatori costituiscono l'organo responsabile dei PQI; insieme elaborano ed emanano i PQI. La Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI) approva i PQI.

La guida della SEFRI (settembre 2018) per l'elaborazione e revisione dei programmi quadro d'insegnamento per i cicli di formazione e gli studi postdiploma delle scuole specializzate superiori illustra la procedura di elaborazione di un nuovo PQI e quella per la revisione di un PQI esistente, soffermandosi sulle varie fasi fino all'approvazione del PQI e descrivendo i ruoli dei soggetti coinvolti e i requisiti della documentazione da presentare. Questa guida funge da ausilio per le oml, ma non sostituisce la necessaria assistenza da parte della SEFRI durante la procedura di elaborazione.

La denominazione dei titoli in inglese rispetta le prescrizioni della SEFRI e si basa sulle spiegazioni pubblicate nel febbraio 2016 riguardanti i titoli in inglese dei diplomi della formazione professionale.

¹ Modifica del 15.09.2026

1.2 Importanza dei PQI per il riconoscimento e il posizionamento dei cicli di formazione SSS

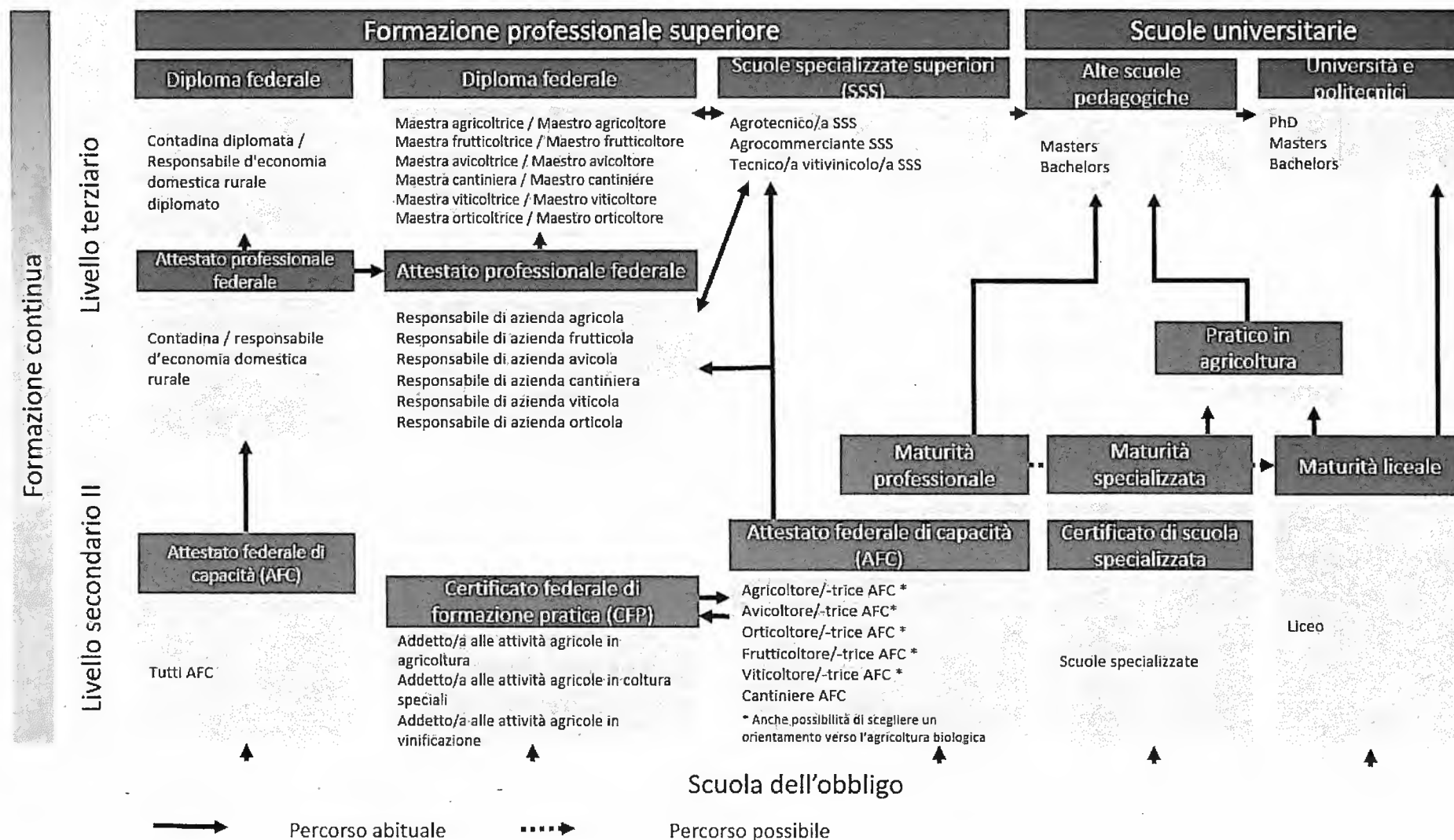
Insieme agli esami federali, i cicli di formazione delle scuole specializzate superiori riconosciuti a livello federale costituiscono la formazione professionale superiore. Insieme alle scuole universitarie (università, scuole universitarie professionali e alte scuole pedagogiche), la formazione professionale superiore costituisce il livello terziario del sistema di formazione svizzero. Può accedervi chi ha conseguito un attestato federale di capacità (AFC) o un altro titolo del livello secondario II. I cicli di formazione SSS sono fortemente orientati al mercato del lavoro e trasmettono agli studenti le competenze necessarie per assumere funzioni specialistiche o dirigenziali autonome nel proprio settore. Inoltre, hanno un'impostazione più ampia e generica rispetto agli esami federali.

Oltre ai cicli di formazione, le scuole specializzate superiori offrono cicli di studio postdiploma, che rientrano nell'ambito della formazione professionale continua e consentono un ulteriore approfondimento e specializzazione. L'ammissione a uno studio postdiploma presuppone il possesso di un titolo di studio del livello terziario.

I cicli di formazione SSS si basano sui programmi quadro d'insegnamento. Anche gli SPD SSS possono basarsi su programmi quadro d'insegnamento, ma non è una condizione vincolante (cfr. art. 7 cpv. 4 OERic-SSS).

I PQI vengono sviluppati ed emanati dalle organizzazioni del mondo del lavoro (oml) nel rispettivo settore in collaborazione con gli operatori della formazione. Le oml e gli operatori costituiscono l'organo responsabile dei programmi quadro.

1.3 Posizionamento nel sistema di formazione



1.4 Scopi del programma quadro d'insegnamento

I PQI sono il principale strumento di gestione dei cicli di formazione SSS riconosciuti a livello federale. Qui di seguito sono elencate le loro funzioni salienti:

Stabilire il titolo e la denominazione dei cicli di formazione

Il PQI stabilisce il titolo protetto e la denominazione di ogni ciclo di formazione. Dopo l'approvazione di un nuovo programma quadro, gli allegati dell'OERic-SSS vengono modificati di conseguenza.

Garantire l'orientamento al mercato del lavoro

Il PQI stabilisce il profilo professionale e le competenze da acquisire. L'organo responsabile – ma soprattutto l'oml competente – fanno sì che i requisiti richiesti dal mercato del lavoro vengano riportati nel programma quadro per garantire una formazione adeguata alle esigenze del mondo professionale.

Posizionare chiaramente i cicli di formazione SSS

Il PQI stabilisce quali sono le qualifiche del livello secondario II richieste per accedere a un determinato ciclo di formazione. Tramite la descrizione delle qualifiche da conseguire, i PQI permettono di posizionare in modo chiaro i diplomi SSS nel sistema formativo svizzero.

Consentire il riconoscimento dei cicli di formazione SSS

Insieme all'OERic-SSS, i PQI costituiscono la base per il riconoscimento dei cicli di formazione. Gli operatori della formazione sviluppano i cicli di formazione partendo dal relativo programma quadro d'insegnamento e presentano la domanda di riconoscimento alla SEFRI.

Garantire lo sviluppo della qualità dei cicli di formazione SSS a livello nazionale

Ai sensi dell'articolo 8 della legge federale sulla formazione professionale (LFPr), i PQI rappresentano una misura volta allo sviluppo della qualità nella formazione professionale. Assicurano che le qualifiche di un diploma SSS raggiungano determinati requisiti minimi, siano comparabili a livello svizzero, corrispondano alle esigenze del mercato del lavoro e, ove necessario, rispettino i requisiti e gli standard internazionali validi ai fini dell'esercizio della professione.

2 Ruoli e attività dei soggetti coinvolti nell'elaborazione dei programmi quadro d'insegnamento

2.1 Organi responsabili

I seguenti organi, in quanto organizzazioni del mondo del lavoro (oml), sono responsabili del presente programma quadro d'insegnamento (PQI):

<i>AgriAliForm</i>	fenaco società cooperativa
Oml del settore professionale dell'agricoltura e dei suoi rami specialistici	Oml per il ramo dell'economia agraria
Laurstrasse 10	Erlachstrasse 5
5200 Brugg	3012 Berna
056 462 54 30	058 434 00 00

Il presente programma quadro d'insegnamento (PQI) è stato elaborato dalle organizzazioni del mondo del lavoro (AgriAliForm e fenaco) in collaborazione con i seguenti operatori della formazione:

Strickhof, 8315 Lindau
Inforama, 3052 Zollikofen
Feusi, 3014 Berna
Schluechthof, 6330 Cham
Rheinhof, 9465 Salez
Grangeneuve, l'Institut agricole de l'Etat de Fribourg, 1725 Posieux

3 Profilo professionale e competenze da acquisire

3.1 Determinazione del titolo e denominazione del ciclo di formazione

Chi conclude con successo il corso di formazione ha il diritto di portare il seguente titolo con il relativo titolo complementare «Professional Bachelor»:²

Italiano commerciante agraria dipl. SSS, Professional Bachelor / commerciante agrario dipl. SSS, Professional Bachelor

Tedesco dipl. Agro-Kauffrau HF, Professional Bachelor / dipl. Agro-Kaufmann HF, Professional Bachelor

Francese agro-commerçant diplômée ES, Professional Bachelor / agro-commerçant diplômé ES, Professional Bachelor

La relativa traduzione semplificata in inglese è riportata nei supplementi ai diplomi. Non si tratta, però, di un titolo protetto.³

Inglese Professional Bachelor in Agro-Commerce

3.2 Campo d'attività e contesto

3.2.1 Settore economico

Il commerciante agrario esercita la sua attività professionale nel settore dell'economia agraria, nelle aziende a monte e a valle della produzione agricola. Queste aziende operano sul mercato dei mezzi di produzione agricoli, nella trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli. Il commerciante agrario è particolarmente orientato verso la commercializzazione dei prodotti agricoli.

I commercianti agrari possono lavorare anche per aziende impegnate indirettamente nel campo dell'agricoltura, come associazioni, istituzioni e società di consulenza e prestazione di servizi.

² Modifica del 15.09.2026

³ Modifica del 15.09.2026

3.2.2 Gruppi target

Il commerciante agrario intrattiene contatti diretti con i produttori e gli attori dei mercati agricoli, quali i fornitori di mezzi di produzione, le imprese di trasformazione e distribuzione, così come i consumatori. Nel quadro della sua attività di consulenza e prestazione di servizi è a contatto con i collaboratori di fiduciarie, dell'amministrazione e di altri settori interessati.

3.2.3 Prodotti e servizi forniti dai diplomati

Il commerciante agrario è qualificato per organizzare e controllare i processi di acquisto, stoccaggio e vendita dei mezzi di produzione agricoli sui mercati in Svizzera e all'estero. È altresì qualificato per organizzare e controllare i processi di acquisto, trasformazione e commercializzazione delle materie prime prodotte in aziende svizzere. È in grado di consigliare i soggetti coinvolti in ogni tappa del processo. Grazie alle sue conoscenze professionali dei prodotti, collabora attivamente alla realizzazione della strategia di marketing.

Il commerciante agrario è un generalista di gestione aziendale e dispone di conoscenze specifiche sui meccanismi e i soggetti attivi sui mercati agricoli. Inoltre dispone di competenze tecniche e sociali a livello di conduzione di team. Il suo profilo polivalente gli consente di assumere compiti di responsabilità, partecipando alla direzione operativa, alla conduzione dei processi di produzione e alla gestione del cambiamento in medie e grandi imprese.

Nelle imprese di servizi, nell'amministrazione e nelle associazioni del settore, il commerciante agrario propone delle prestazioni di consulenza, in campo fiduciario e gestione d'impresa.

3.2.4 Condizioni quadro del campo d'attività

L'economia agraria è fortemente influenzata dalle decisioni delle politiche agricole svizzere ed estere nonché dalle tendenze dell'economia mondiale. Anche l'evoluzione delle esigenze dei consumatori e della società in generale ha un impatto sui mercati agricoli. Questi cambiamenti richiedono ristrutturazioni in tutti i campi del settore, che devono soddisfare criteri di competitività, sostenibilità e multifunzionalità.

La digitalizzazione e lo sviluppo tecnologico trasformano l'economia e la società. Nel settore agrario il cambiamento assume diverse forme. Queste nuove sfide esigono dagli attori del settore la volontà di perfezionarsi sull'arco dell'intera carriera per adattarsi all'evoluzione del mercato del lavoro e del suo contesto.

Il commerciante agrario svolge i suoi compiti tenendo conto dei fattori che influenzano i mercati di acquisto e vendita del settore agricolo. Conosce i vari attori del mercato ed è in grado di spiegare le loro modalità di funzionamento dal punto di vista giuridico, politico ed economico. Conosce il ruolo dell'industria agroalimentare della trasformazione e quello del commercio al dettaglio, nonché la loro importanza

per la vendita dei prodotti agricoli. Nell'acquisto come nella vendita, applica le direttive e le consuetudini del settore nonché le disposizioni in materia di qualità e sicurezza.

Il commerciante agrario esercita le sue attività in seno ad aziende di varie dimensioni, attive in uno o più settori dell'economia agraria. I concetti di gestione ed economia aziendale gli consentono di comprendere la complessità delle diverse organizzazioni e delle loro sfide.

Il commerciante agrario possiede competenze trasversali, per esempio in materia di comunicazione, risoluzione di problemi, collaborazione, cooperazione e innovazione, che gli permettono di adattare le competenze acquisite ai rapidi mutamenti del mondo del lavoro.

3.2.5 Livello di autonomia e responsabilità

Il commerciante agrario è in grado di individuare, analizzare e valutare compiti, problemi e processi specifici in un contesto di lavoro complesso e in evoluzione e di adottare strategie innovative. Collabora con un ampio ventaglio di persone a monte e a valle dell'agricoltura, il che esige polivalenza e capacità di adattamento. È capace di assumere la responsabilità di attività e progetti complessi. È in grado di dirigere un team e motivare i collaboratori.

Il commerciante agrario conosce la strategia e gli obiettivi della sua azienda e del suo settore e contribuisce alla loro realizzazione. Si serve di un approccio interdisciplinare e sistematico per gestire progetti in rete. Le sue competenze sociali e personali gli permettono di lavorare in un team, gestire conflitti e comunicare in modo efficace con i diversi interlocutori, dando prova di spirito d'iniziativa.

Il commerciante agrario deve essere capace di adeguare le sue conoscenze alle situazioni nuove in modo autonomo e creativo. Si tiene aggiornato sull'evoluzione tecnica, economica e sociale del settore agroalimentare e ne desume misure utili al suo settore.

3.2.6 Possibilità di sviluppo

I titolari di un diploma possono ricoprire posizioni a capo di un gruppo o di un settore. Dopo qualche anno di esperienza svolta in funzioni chiave, i diplomati possono occupare posizioni di dirigenza di un settore o di un'azienda. La combinazione tra l'esperienza professionale e la formazione consente loro di evolvere nei vari settori delle aziende per cui lavorano. Possono inoltre specializzarsi in un ambito specifico seguendo una formazione continua e/o fondare un'azienda propria.

3.2.7 Contributo agli sviluppi ambientali, culturali, economici e sociali

Il successo di ogni settore dell'economia agraria dipende sempre dalla natura. Risorse naturali quali terreni fertili, acqua limpida e insetti impollinatori svolgono ruoli indispensabili a favore dell'economia agraria. Allo stesso tempo un'agricoltura sostenibile contribuisce alla protezione e alla preservazione di tali risorse. È pertanto fondamentale che tutti gli attori coinvolti siano fortemente sensibilizzati all'impiego sostenibile delle risorse naturali. Il commerciante agrario conosce la politica e le leggi svizzere in materia di protezione ambientale così

come le loro implicazioni per le aziende del settore agricolo. Durante il processo di pianificazione di acquisti, vendita e marketing tiene conto dei prodotti sostenibili integrando altresì i principi e i modelli aziendali compatibili con un'economia agraria sostenibile. Così facendo contribuisce attivamente alle misure di sviluppo sostenibile riguardanti il suo settore.

Il commerciante agrario tiene conto delle esigenze dei consumatori e si interessa ai cambiamenti sociali. Conosce la gamma di prodotti alimentari svizzeri di origine agricola. Valorizzando i prodotti agricoli contribuisce altresì alla promozione dei prodotti tipici del territorio e dell'agricoltura svizzera in generale.

Il commerciante agrario contribuisce alla trasmissione delle conoscenze sia attraverso la formazione degli apprendisti, sia attraverso la partecipazione a gruppi di divulgazione e tutela della professione.

In un contesto in costante evoluzione, il commerciante agrario contribuisce all'implementazione e all'utilizzo delle nuove tecnologie applicabili al suo settore nonché alla trasformazione digitale della sua azienda.

Il commerciante agrario esercita le sue attività prevalentemente sul mercato svizzero e deve svilupparsi in un ambiente multilingue. L'apprendimento di una seconda lingua nazionale in vista del suo impiego nella pratica professionale fa parte delle competenze acquisite durante la formazione. Le competenze previste sono descritte al capitolo 3.3.

3.3 Panoramica delle competenze

3.3.1 Campi di competenze

Il capitolo 3.2 fornisce una cornice nella quale si inseriscono i nove campi di competenze che dovrà acquisire il commerciante agrario. Questi campi corrispondono ai processi di lavoro a cui partecipa il commerciante agrario (campi 2-7) nonché alle tematiche più generali volte a sviluppare le competenze trasversali (campi 1, 8, 9). I nove campi di competenze sono descritti nella tabella riportata nella pagina seguente.

	Campi di competenze	Descrizione
1	Analizzare i mercati in cui opera l'impresa e valutare il loro impatto sull'attività delle aziende agricole	Il commerciante agrario acquisisce i concetti e la terminologia della macro- e micro-economia che può applicare ai mercati agricoli svizzeri per capirne il funzionamento e gli sviluppi. Sa valutare il posizionamento delle aziende nel loro contesto secondo criteri economici e di mercato.
2	Realizzare la strategia di marketing dell'azienda per acquisire nuovi clienti e fidelizzarli	Il commerciante agrario è una figura chiave nell'attuazione della strategia di marketing dell'azienda. Garantisce una pianificazione proattiva e la realizzazione di attività di marketing mirate. Analizza e migliora costantemente le strategie per rispondere in modo ottimale alle esigenze dei suoi clienti e raggiungere gli obiettivi aziendali. Partecipa allo sviluppo di nuovi concetti di marketing, come la vendita omnicanale.
3	Acquistare e stoccare i mezzi di produzione, i prodotti agricoli e i prodotti del commercio al dettaglio secondo le strategie commerciali dell'impresa	Il commerciante agrario organizza gli acquisti tenendo conto dell'insieme dei fattori d'influsso. Fa leva sulla sua esperienza pratica di tutte le fasi del processo di acquisto nonché su una conoscenza approfondita delle condizioni di mercato e degli obiettivi della propria azienda per ottimizzare l'approvvigionamento e lo stoccaggio dei prodotti. Sfrutta in modo ottimale le possibilità di mercato per commercializzare i prodotti dei produttori.
4	Vendere i mezzi di produzione, i prodotti agricoli e i prodotti del commercio al dettaglio secondo le strategie commerciali dell'azienda	Il commerciante agrario organizza i punti di vendita basandosi su una conoscenza approfondita dei prodotti e tenendo conto delle strategie di marketing dell'azienda e dei fattori d'influsso. Conosce le specificità della sua clientela e della sua regione e vi risponde in modo pertinente. Conduce l'intero processo di vendita - dall'offerta alla fatturazione - e garantisce una gestione professionale dei reclami. Instaura un rapporto duraturo con i clienti al fine di fidelizzarli e conquistare nuovi clienti.
5	Organizzare e gestire una PMI o un reparto di commercio con gli strumenti della gestione aziendale	Il commerciante agrario attua un sistema di gestione integrata e applica degli strumenti di gestione adeguati al suo settore. Con i suoi feedback e le sue proposte di miglioramento contribuisce al continuo miglioramento dei processi e dell'organizzazione. Valuta i rischi e le opportunità e partecipa ai cambiamenti strategici.
6	Analizzare i risultati dell'azienda o del proprio reparto attraverso gli strumenti di gestione finanziaria	Il commerciante agrario analizza regolarmente i risultati economici e finanziari. Paragona i risultati ottenuti con gli obiettivi prefissati. È in grado di spiegare le cifre chiave in base a elementi fattuali e proporre delle misure SMART per migliorarle. Partecipa al processo di pianificazione economica e finanziaria per il suo settore nonché alle riflessioni sui nuovi investimenti tenendo conto della loro redditività.

7	Dirigere i collaboratori di un team o di un settore	Dirigere delle persone è un compito complesso che richiede la capacità di tener conto di diversi punti di vista e numerosi elementi. Per assicurare il migliore modo d'agire nel quotidiano, il commerciante agrario conosce gli aspetti legali e i principi di gestione del personale, che sono volti a sviluppare una cooperazione responsabilizzante. Applica questi principi ai suoi collaboratori come a sé stesso.
8	Sviluppare delle competenze metodologiche, sociali e personali utili alle proprie attività	Il commerciante agrario dispone di strumenti e metodi per organizzare il proprio lavoro, favorire il proprio apprendimento e sviluppare le risorse personali. Sviluppa delle capacità che consentono un lavoro di squadra basato sulla cooperazione come motore d'innovazione. Dispone di competenze informatiche, linguistiche, di gestione di progetti e processi che sono trasferibili ad altri campi di competenze.
9	Contribuire allo sviluppo ecologico, culturale, economico e sociale	Il commerciante agrario integra nelle sue attività le tematiche dello sviluppo sostenibile, della sicurezza sul lavoro, dell'efficienza energetica e delle nuove tecnologie. Nell'organizzare e sviluppare il proprio settore tiene conto delle direttive e delle raccomandazioni in materia. Con le sue competenze e la sua rete di contatti contribuisce a promuovere i prodotti dell'agricoltura svizzera.

3.3.2 Competenze operative

Le competenze operative descritte nella tabella della pagina seguente devono essere acquisite entro la fine della formazione in ogni campo di competenze. Le competenze operative descrivono un comportamento concreto e osservabile in una data situazione di lavoro, comportamento che è richiesto dai diplomati SSS nella loro futura attività professionale.

Il livello dei requisiti delle singole competenze può essere misurato in base al grado di complessità e imprevedibilità di una situazione, nonché in base al grado di autonomia e responsabilità richiesto ai diplomati. Per ogni competenza operativa, il livello di requisiti è stato fissato in base alla tassonomia di Bloom. I livelli di requisiti selezionati vanno da C3 a C6, che corrispondono alle seguenti capacità:

C2: Trattare le informazioni: il commerciante agricolo è capace di riportare le informazioni che ha compreso riformulandole o fornendo un esempio.

C3: Applicare un principio: il commerciante agricolo utilizza varie informazioni e metodi.

C4: Analizzare un insieme complesso: il commerciante agricolo individua modelli e organizza gli elementi di un insieme.

C5: Pensare in modo sistemico: il commerciante agricolo è in grado di utilizzare dei criteri per motivare un giudizio o una valutazione. Sa costruire un ragionamento e tirarne delle conclusioni.

C6: Valutare la propria produzione e quella altrui: il commerciante agricolo effettua un confronto e una valutazione e in seguito propone misure di miglioramento.

Le competenze richiedono il ricorso a risorse nei campi Conoscenze, Capacità e Comportamenti. I luoghi di formazione assumono la responsabilità della composizione delle risorse.

Sfere di competenza		Competenze professionali economia agricola Il commerciante agricolo, la commerciante agricola è in grado di.... * I numeri indicati nelle diverse caselle indicano il livello di competenza previsto dalla tassonomia Bloom						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Analizzare i mercati in cui l'azienda è attiva e valutare il loro impatto sull'attività delle aziende agricole	Spiegare il funzionamento dell'economia agricola, descrivere i suoi principali attori e i fattori che la influenzano - C2*	Determinare le tendenze del mercato in base ai fattori di influenza e spiegare il loro impatto sui mercati agricoli - C4	Analizzare l'influenza della politica agricola sui mercati agricoli e sull'attività della propria azienda - C4	Determinare i cambiamenti sociali e il loro impatto sui mercati agricoli - C4	Determinare e analizzare la dipendenza dell'economia agraria dai fattori ambientali nonché l'apporto dell'economia agraria sull'ambiente naturale - C4	Posizionare l'azienda nell'ambito del mercato agricolo - C5	
2	Implementare la strategia di marketing dell'azienda per acquisire e mantenere nuovi clienti	Comunicare la visione e le politiche dell'azienda internamente ed esternamente - C3	Contribuire allo sviluppo di strategie di marketing attraverso la conoscenza dei prodotti e dei clienti per raggiungere gli obiettivi prefissati - C6	Seguire l'evoluzione dei bisogni dei clienti per proporre prodotti e servizi innovativi - C6	Seguire lo sviluppo delle vendite omnicanali attraverso la complementarità del digitale e dei punti di vendita - C3	Comprendere e utilizzare un sistema elettronico CRM - C3	Pianificare e realizzare eventi di promozione delle vendite insieme ad altri professionisti - C6	Analizzare e interpretare i risultati dei concetti di marketing e fissare obiettivi significativi in collaborazione con partner interni ed esterni - C5
3	Acquistare e immagazzinare mezzi di produzione, prodotti agricoli e prodotti al dettaglio secondo i concetti commerciali dell'azienda	Determinare i fattori di influenza e reagire in modo appropriato quando si organizzano gli acquisti - C4	Definire criteri di approvvigionamento che tengano conto della sostenibilità - C3	Calcolare i prezzi di acquisto e preparare preventivi tenendo conto degli obiettivi di fornitura e dei fattori di influenza interni ed esterni - C4	Organizzare e controllare i processi di acquisto: ordini, prezzi, trasporti, consegne, entrata merci - C6	Organizzare e controllare lo stoccaggio temporaneo dei prodotti nel rispetto delle normative interne ed esterne - C6	Organizzare e controllare i processi di gestione del magazzino e dell'inventario - C6	
4	Vendere mezzi di produzione, prodotti agricoli e prodotti al dettaglio secondo i concetti commerciali dell'azienda	Determinare i fattori di influenza e reagire in modo appropriato quando si organizzano le vendite - C4	Calcolare i prezzi di vendita e preparare preventivi tenendo conto dei prezzi di acquisto e dei fattori di influenza interni ed esterni - C4	Organizzare e controllare i processi di vendita: ordini, prezzi, trasporti, consegne, merci in uscita - C6	Pianificare, progettare e mantenere punti di vendita attraenti - C6	Condurre discussioni di vendita e di consulenza utilizzando tecniche di vendita efficaci e basate sulla conoscenza esperta dei prodotti - C5	Costruire una relazione con i clienti identificando e rispondendo alle loro esigenze e aspettative - C6	
5	Organizzare e dirigere una piccola o media azienda o un dipartimento agroalimentare con strumenti di gestione	Posizionare la propria azienda in un contesto economico e spiegare il concetto di gestione e sviluppo - C2	Applicare i principi di gestione dell'azienda all'organizzazione, al controllo e allo sviluppo delle proprie attività - C3	Partecipare attivamente all'attuazione dei cambiamenti strategici - C3	Applicare un sistema di gestione della qualità, gestione dei rischi e controllo interno - C3	Valutare gli obblighi e le possibilità riguardanti le assicurazioni e comprendere il loro impatto sulle proprie attività, tenendo conto del quadro contrattuale - C6		
6	Analizzare i risultati dell'azienda o del suo dipartimento con strumenti di gestione finanziaria	Analizzare e interpretare i risultati annuali dell'azienda e ricavare degli accorgimenti - C5	Analizzare i risultati sulla base del calcolo delle spese per settore, prodotto o progetto - C5	Valutare regolarmente il raggiungimento degli obiettivi, adottare misure appropriate e riesaminare la loro efficacia - C6	Redigere calcoli di redditività, pianificazione di progetti e budget - C5	Stipulare obiettivi operativi secondo la strategia e la pianificazione aziendale. Attuare le misure necessarie per raggiungere gli obiettivi - C6	Spiegare i dati chiave più importanti del proprio settore a colleghi e dipendenti e coinvolgerli nel raggiungimento degli obiettivi - C2	Consigliare le aziende coinvolte in tutta la catena della produzione agricola sulla gestione finanziaria - C6
7	Guidare il personale di un team o di un settore	Applicare i principi di gestione del personale, tenendo conto del quadro giuridico - C3	Utilizzando strumenti di autoconsapevolezza e di leadership, identificare e valutare l'impatto della propria conduzione sul personale - C6	Pianificare il fabbisogno di personale e organizzare il lavoro tenendo conto dei fattori che influenzano l'attività - C6	Gestire piattaforme di comunicazione e leadership per guidare il personale con gli obiettivi prefissati - C6	Utilizzare strumenti pertinenti per condurre dialoghi di valutazione e assicurare la tracciabilità - C3	Sviluppare profili di lavoro pratici e partecipare al processo di assunzione e licenziamento - C6	Utilizzando strumenti di autoconsapevolezza e di leadership, identificare e valutare l'impatto della propria conduzione sul personale - C5
8	Sviluppare competenze metodologiche, sociali e personali utili per le proprie attività	Utilizzare applicazioni informatiche standard nelle proprie attività - C3	Scrivere la corrispondenza commerciale nella propria lingua madre e partecipare attivamente ad un incontro professionale in una seconda lingua nazionale - C3	Attivare comportamenti che promuovano una comunicazione aperta e responsabile - C3	Usare strategie per imparare e organizzare il proprio lavoro - C4	Impegnarsi nell'ottimizzazione dei processi in linea con un principio di miglioramento continuo e di innovazione - C4	Condurre un progetto dalla pianificazione alla realizzazione, tenendo conto dei diversi attori e fattori di influenza e utilizzando le competenze sociali e personali necessarie per ottenere il successo del progetto - C5	Integrare strumenti di sviluppo personale e di leadership nelle proprie attività per sviluppare un atteggiamento cooperativo - C6
9	Contribuire allo sviluppo ambientale, culturale, economico e sociale	Illustrare la politica ambientale svizzera e il suo impatto sui settori della propria azienda - C4	Applicare le direttive di sicurezza e ambientali vigenti nel suo settore - C3	Promuovere l'efficienza energetica nella propria azienda e contribuire alla riduzione delle emissioni di gas serra - C6	Accompagnare e promuovere la transizione verso tecnologie di energia rinnovabile nell'ambito del riscaldamento, dell'elettricità e della mobilità - C3	Promuovere l'efficienza delle risorse nella propria azienda e contribuire alla riduzione delle emissioni nocive - C3	Integrare le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, la digitalizzazione e l'agricoltura intelligente nelle attività - C4	Valorizzare i prodotti dell'agricoltura locale e svizzera in generale - C6

4 Organizzazione del ciclo di formazione

4.1 Forme d'insegnamento

La formazione di commerciante agrario è offerta sotto forma di ciclo di formazione da frequentare a tempo pieno o parallelamente all'esercizio di un'attività professionale. Inclusi i periodi di pratica, la formazione a tempo pieno dura almeno due anni; quella acquisita parallelamente all'esercizio di un'attività professionale, almeno tre (cfr. art. 29, cpv. 2, LFPr).

Per i cicli di formazione basati su un AFC pertinente sono previste almeno 3600 ore di formazione, di cui almeno 2880 dispensate al di fuori delle componenti pratiche della formazione. Per i cicli basati su un altro titolo del livello secondario II le ore di formazione minime sono 5400, di cui almeno 3600 dispensate al di fuori delle componenti pratiche della formazione.

Gli operatori della formazione possono stabilire i campi di approfondimento o di specializzazione per un volume massimo del 10% delle ore di formazione complessive. Tali approfondimenti devono essere fissati nel piano di formazione dell'istituto insieme alla descrizione delle relative competenze.

Il piano di formazione si basa sul profilo professionale e le competenze da acquisire che vi sono descritte (cfr. capitolo 3).

Il ciclo di formazione è suddiviso in due parti:

- Formazione teorica presso l'operatore della formazione
- Formazione pratica presso un'azienda di economia agraria (periodo di pratica o attività professionale)

Il collegamento fra teoria e pratica riveste un'importanza capitale: queste due componenti sono inscindibili e garantiscono insieme l'acquisizione e l'approfondimento delle competenze professionali. I campi di attività della formazione pratica devono corrispondere al livello di formazione dei commercianti agrari. Il sostegno è offerto dagli specialisti dell'azienda e dall'operatore della formazione.

I periodi di pratica e l'attività professionale nel campo pertinente agli studi sono disciplinati all'art.15 OERic-SSS. Si terrà inoltre conto delle prescrizioni seguenti, a seconda che la formazione venga frequentata a tempo pieno o parallelamente all'esercizio di un'attività professionale.

La formazione svolta in parallelo a un'attività professionale richiede l'esercizio di un'attività professionale in un'azienda di economia agraria riconosciuta dall'operatore della formazione. Il tasso di occupazione deve essere di almeno il 50%. Le ore dedicate all'attività professionale corrispondono alla parte pratica dello stage (cfr. tabella sulla ripartizione delle ore di formazione al capitolo 4.2). La durata della formazione parallela all'attività professionale dipende dal tempo di lavoro dedicato all'attività professionale e dura almeno tre anni.

La formazione a tempo pieno comporta un periodo di pratica (stage) di una durata minima di 18 settimane presso un'azienda di economia agraria riconosciuta dall'operatore della formazione. Si consiglia di effettuare lo stage in una sola volta, ma è possibile anche ripartirlo su massimo tre aziende.

Il piano di formazione elaborato dall'operatore della formazione stabilisce le condizioni dello stage per il ciclo a tempo pieno o dell'attività professionale per il ciclo frequentato parallelamente all'attività professionale. Il piano di formazione disciplina le modalità di autorizzazione, i requisiti nei confronti delle aziende e la valutazione del trasferimento dalla teoria alla pratica.

È possibile tenere conto delle competenze professionali acquisite (cfr. capitolo 5.3).

Formazione teorica presso l'operatore della formazione

Le componenti dettagliate della formazione teorica sono precisate nel regolamento degli studi dell'operatore della formazione. La formazione teorica comprende:

- Le ore di lezione impartite dagli specialisti nel loro campo specifico
- Il tempo dedicato all'apprendimento individuale delle materie insegnate e alla preparazione agli esami
- I progetti e i lavori di gruppo volti a correlare i diversi campi e a trasporre le conoscenze teoriche in pratica
- Il lavoro di semestre e il lavoro di diploma
- Le procedure di qualificazione e le verifiche delle conoscenze

Formazione pratica in azienda

Gli operatori della formazione sono responsabili di scegliere le aziende per lo svolgimento della pratica. I periodi di pratica sono seguiti da specialisti e sono sottoposti alla vigilanza degli operatori della formazione. Gli operatori della formazione verificano in modo adeguato che attraverso i periodi di pratica vengano acquisite le competenze definite nel programma quadro d'insegnamento (art. 15 OERic-SSS).

L'azienda in cui si effettua lo stage dispone del personale necessario e delle risorse strutturali per poter offrire una formazione di qualità e svolge le attività professionali per adempiere a tale scopo.

Si consiglia di stabilire i requisiti relativi alla formazione pratica in un contratto tra l'azienda e lo studente e di far convalidare tale contratto dall'operatore della formazione. Lo studente è seguito da un insegnante responsabile dello stage. L'operatore della formazione comunica all'azienda di stage il piano di formazione generale, gli obiettivi della formazione e i criteri di valutazione. L'azienda di stage garantisce la formazione pratica secondo il regolamento di stage, attesta lo svolgimento dello stage e stabilisce le qualificazioni per lo studente.

4.2 Ripartizione delle ore di studio

La tabella alla pagina seguente illustra la ripartizione temporale dei campi di formazione per i cicli di formazione a tempo pieno, paralleli all'attività professionale, per i candidati con un AFC pertinente o senza AFC pertinente (cfr. capitolo 5.2).

	Ore di formazione	Parallela all'attività professionale	A tempo pieno	Parallela all'attività professionale	A tempo pieno
		Senza AFC pertinente	Senza AFC pertinente	Con AFC pertinente	Con AFC pertinente
Componenti formative scolastiche	Apprendimento interattivo	1490-1900	1900-2300	1100-1400	1400-1700
	Studio individuale assistito/non assistito/guidato	820-1230	420-820	600-900	300-600
	Lavori di gruppo	540	540	360	360
	Lavoro di diploma	320	320	320	320
	Procedura di qualificazione e altri controlli d'apprendimento	200	200	200	200
Componenti formative pratiche	Attività professionale nel settore in questione (min. 50%)	Max. 1'800	--	Max. 720	--
	Periodo di pratica	--	1'800	--	720
	Totale (minimo)	5'400	5'400	3'600	3'600

5 Condizioni di ammissione

5.1 Basi legali

L'ordinanza del DEFR concernente le esigenze minime per le scuole specializzate superiori (OERic-SSS, RS 412.101.61) stabilisce le condizioni di ammissione, segnatamente all'art. 10 cpv. 2:

- Gli operatori della formazione sono responsabili della procedura di ammissione ed emanano un apposito regolamento.
- Gli operatori della formazione trattano i casi particolari nel rispetto delle disposizioni di legge. Disciplinano in particolare l'accesso a una formazione già in corso.

5.2 Condizioni di ammissione

- Possedere un AFC del settore agricolo (agricoltore/trice, orticoltore/trice, frutticoltore/trice, avicoltore/trice, viticoltore/trice, cantiniere/a) o nei settori legati all'attività di commerciante agrario/a SSS: fiorista, giardiniere/a, impiegato/a di commercio, impiegato/a del commercio al dettaglio Garden/Polynatura
- Vantare almeno un anno di esperienza professionale in seno alla catena del valore agroalimentare dopo l'ottenimento dell'AFC
- Un lavoro a tempo parziale di minimo il 50% nell'economia agraria per il ciclo di formazione parallelo all'attività professionale

Per i possessori di un attestato di capacità pertinente (v. sopra) la formazione a tempo pieno è di 3600 ore. Per gli altri AFC o titoli del livello secondario II, le condizioni di ammissione sono le stesse, ma la durata della formazione è prolungata (cfr. 4.2 Ripartizione delle ore di formazione).

Per i candidati che non soddisfano i requisiti di cui sopra è possibile un'ammissione su dossier. I criteri di ammissione sono disciplinati dagli operatori della formazione e rispondono come minimo ai seguenti requisiti:

- I candidati all'ammissione su dossier possiedono almeno un titolo di studio di livello secondario II.
- Una formazione complementare e/o un'esperienza pratica comprovata della durata minima di un anno nel settore agricolo devono garantire un livello di competenza pratica equivalente all'AFC di cui sopra.
- Un colloquio professionale che consenta di valutare il livello di competenza pratica è parte integrante della procedura di ammissione su dossier.

L'ammissione su dossier così stabilita rientra ugualmente nella formazione a tempo pieno di 3600 ore.

5.3 Convalida degli apprendimenti acquisiti

Si può tenere conto di una formazione del livello terziario a condizione che le qualificazioni e le competenze corrispondano alla formazione di commerciante agrario. Si tratta delle seguenti formazioni:

- Attestato professionale federale e diploma federale nel campo professionale dell'agricoltura e dei suoi rami specialistici AgriAliForm
- Agrotecnico SSS
- Tecnico vitivinicolo SSS

Gli operatori della formazione definiscono un regolamento nel quale stabiliscono i criteri per il riconoscimento di specifici titoli equivalenti. Tali criteri devono rispondere come minimo ai seguenti requisiti:

- Almeno l'80% degli obiettivi previsti dal modulo o dal ramo del piano di formazione dell'istituto è coperto dalla formazione conseguita tramite un altro corso di formazione.
- La formazione conseguita attraverso un corso di formazione esterno è attestata mediante il superamento di una valutazione.

5.4 Convalida degli standard internazionali

Gli operatori della formazione decidono della convalida dei diplomi ottenuti nel campo linguistico o informatico riconosciuti a livello internazionale.

6 Contenuto e requisiti della procedura di qualificazione

6.1 Regolamento degli studi

L'ammissione alla procedura di qualificazione finale e i dettagli di tale procedura sono indicati nel regolamento degli studi dell'operatore della formazione. Anche i rimedi giuridici devono essere chiaramente definiti (art. 14 cpv. 2 OERic-SSS) e disciplinati nel regolamento degli studi dell'operatore della formazione.

Durante il ciclo di formazione, tutte le competenze e i rispettivi livelli di requisiti descritti al capitolo 3 vengono esaminati attraverso valutazioni. Le competenze vengono valutate man mano e le valutazioni iscritte in una pagella semestrale. Lo studente può proseguire la formazione a condizione di aver ottenuto una nota sufficiente nelle valutazioni intermedie.

Anche le componenti pratiche della formazione (stage o attività professionale in un'azienda) devono essere valutate.

Stage e attività professionale

Lo stage si deve svolgere in un'azienda attiva in un settore a monte o a valle della produzione agricola e deve essere convalidato dall'azienda attraverso un rapporto stilato conformemente al piano di formazione dell'operatore della formazione.

Lavoro di semestre

La formazione richiede la realizzazione di un lavoro di semestre. Le tematiche trattate devono essere di attualità e avere una grande pertinenza pratica per il mondo del lavoro. Questo lavoro è inteso a dimostrare la comprensione dell'interconnessione dei settori specifici e garantire la trasposizione delle conoscenze teoriche nella pratica. Il regolamento degli studi dell'operatore della formazione definisce i criteri che tale lavoro deve soddisfare. Durante l'elaborazione del lavoro di semestre, il candidato è seguito da un docente qualificato. Per presentarsi alla procedura di qualificazione finale, il candidato deve ottenere una nota sufficiente per il suo lavoro di semestre.

6.2 Procedura di qualificazione finale

Oggetto

Il ciclo di formazione termina con una procedura di qualificazione finale. Nell'ambito di questa procedura si verifica l'integrazione delle competenze acquisite durante la formazione. In questo contesto si tiene particolarmente conto delle esigenze del mondo del lavoro. La procedura di qualificazione finale si suddivide in due parti:

- un lavoro di diploma di stampo pratico
- degli esami scritti e/o orali

Lavoro di diploma

Il lavoro di diploma deve trattare in modo approfondito un aspetto pratico dell'economia agraria. Lo studente vi deve impiegare le sue conoscenze teoriche e collegarle con delle riflessioni personali che conducano a soluzioni concrete e originali. Durante l'elaborazione del

lavoro di diploma, il candidato viene seguito da un docente qualificato. La convalida dei temi e i criteri di valutazione del lavoro di diploma sono stabiliti nel regolamento degli studi dell'operatore della formazione.

Attraverso il lavoro di diploma, il candidato dimostra che è in grado di:

- realizzare un lavoro personale pratico in un ambiente professionale a carattere interdisciplinare e secondo principi metodologici consueti e riconosciuti;
- redigere un lavoro scritto approfondito che illustri il suo approccio, le esperienze, i risultati e le conclusioni;
- presentare i suoi lavori a un pubblico mediante una relazione orale.

Coinvolgimento dell'oml

Allo svolgimento della procedura di qualificazione finale nonché alla valutazione degli esami partecipano dei periti esterni. Le condizioni quadro per la loro designazione e partecipazione alla procedura di qualificazione finale sono definite dall'oml in collaborazione con gli operatori della formazione. L'oml partecipa alla formazione dei periti esterni.

Condizioni di ammissione alla procedura di qualificazione finale

Gli studenti sono ammessi alla procedura di qualificazione finale quando:

- hanno completato la durata complessiva della formazione prevista nel regolamento degli studi dell'operatore della formazione;
- soddisfano le altre condizioni di ammissione previste nel regolamento degli studi dell'operatore della formazione.

Svolgimento della procedura di qualificazione finale

L'operatore della formazione è responsabile dello svolgimento della procedura di qualificazione finale. È libero di scegliere in quale parte degli esami intende verificare le varie competenze.

Valutazione e giudizio

Agli esami finali le parti di esame rilevanti per la pratica vengono condotte e valutate collettivamente dai periti interni dell'operatore della formazione e dai periti esterni designati dall'oml. L'operatore della formazione stabilisce i criteri di giudizio e la ponderazione delle diverse parti di esame nel regolamento degli studi.

Il lavoro di diploma viene valutato da un docente e da un perito riconosciuto nella materia trattata nel lavoro di diploma.

Il ciclo di formazione è considerato concluso quando lo studente ha superato le varie parti di esame secondo il regolamento degli studi.

Possibilità di ripetizione

Allo studente è concessa la possibilità di ripetere le parti della procedura di qualificazione finale giudicate insufficienti. L'operatore della formazione stabilisce le parti di esame che devono essere ripetute.

Nel regolamento degli studi, l'operatore della formazione stabilisce le condizioni che danno diritto alla riammissione alla procedura di qualificazione finale. L'operatore della formazione può definire nel regolamento di promozione le regole per un eventuale prolungamento del tempo di formazione.

Diploma

Il diploma viene assegnato quando la candidata/il candidato ha superato la procedura di qualificazione finale secondo il regolamento.

Procedura di ricorso

Gli studenti possono ricorrere contro una decisione di promozione negativa. La procedura di ricorso è fissata dall'operatore della formazione.

Sospensione o abbandono degli studi

Si consiglia agli operatori della formazione di rilasciare un attestato per le persone che devono sospendere o abbandonare il ciclo di formazione per una qualsiasi ragione. L'attestato indica la durata degli studi e i tempi di presenza nonché le prestazioni di formazione conseguite e la loro valutazione. Gli operatori della formazione disciplinano caso per caso le modalità di ripresa degli studi.

7 Disposizioni finali

7.1 Abrogazione del diritto vigente

Il programma quadro d'insegnamento Economia agraria del 7.7.2008 è abrogato.

7.2 Disposizioni transitorie

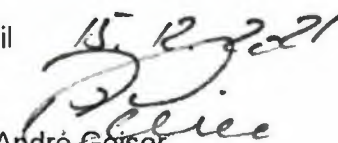
1. I cicli di formazione riconosciuti ai sensi del programma quadro d'insegnamento Economia agraria del 7.7.2008 devono presentare una richiesta di verifica del riconoscimento entro 12 mesi dall'entrata in vigore del presente documento (art. 22 OERic-SSS).
2. In base all'art. 24 cpv. 5 OERic-SSS, i titolari di un titolo conseguito prima dell'entrata in vigore del presente programma quadro d'insegnamento sono legittimati a portare il nuovo titolo corrispondente. Poiché il nuovo titolo resta invariato rispetto al precedente, non viene preso alcun provvedimento in merito.

7.3 Entrata in vigore

Il presente programma quadro d'insegnamento entra in vigore con l'approvazione della SEFRI.

8 Approvazione

Berna, il


Pierre-André Geiser

Presidente del Consiglio di amministrazione
fenaco società cooperativa

Berna, il 14.12.2021


Loïc Bardet

Presidente dell'organizzazione del mondo del lavoro
AgriAliForm

Il presente programma quadro d'insegnamento è approvato.

Berna, **17 DIC 2021**

Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione SEFRI


Rémy Hübschi

Vice-direttore

Capo della divisione Formazione professionale superiore

9 Modifica del programma quadro d'insegnamento «Economia agraria»

La modifica del programma quadro d'insegnamento del 17 dicembre 2021 per cicli di formazione delle scuole specializzate superiori «Economia agraria» entra in vigore con l'approvazione da parte della Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione SEFRI.

Berna, il 15 settembre 2026

Jean-Daniel Heiniger



Presidente del Consiglio di amministrazione
fenaco società cooperativa

Berna, il 15 settembre 2026

Carine Théraulaz



Presidente dell'organizzazione del mondo del lavoro
AgriAliForm

La presente modifica è stata approvata.

Berna, **01 OTT. 2026**

Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione SEFRI



Rémy Hübschi
Vice-direttore
Capo della divisione Formazione professionale superiore

Appendice 1: Modifiche del programma quadro d'insegnamento «Economia agraria» del 15 settembre 2026

Nota in calce	Concerne
1	Modifica del titolo dell'ordinanza del DEFR concernente le esigenze minime per le scuole specializzate superiori (OERic-SSS) per l'insieme del documento, in seguito alla revisione dell'OERic-SSS del 1° ottobre 2026 (RS 412.101.61), titolo.
2	Complementi a seguito della revisione della legge sulla formazione professionale (LFPr) del 1° ottobre 2026 (RS 412.10), articolo 44a, paragrafo 1 <i>del titolo complementare di «Professional Bachelor» per i titoli in tedesco, francese e italiano.</i>
3	Modifica della traduzione inglese del titolo con la traduzione inglese semplificata, in seguito della revisione della legge sulla formazione professionale (LFPr) del 1° ottobre 2026 (RS 412.10), articolo 44a, paragrafo 3. Cancellatura: <i>Agro-Commercial Specialist, Advanced Federal Diploma of Higher Education</i> Sostituzione: <i>Professional Bachelor in Agro-Commerce</i>