

LA VENDITA DEL LATTE CRUDO: UNA PROPOSTA AGGIORNATA PER UNA ANTICA CONSUETUDINE

Lucio Zanini¹, Massimo Timini²

Abstract

The net income for hour of work in dairy farm is 2,73 euro, in mountain zone, against 11,73 euro, of flat land zone (RICA , INEA 2000).

Selling raw milk by automatic dispenser on farm is a good business to increase income.

The idea born in Breeders Association of Como and Lecco, looking the Swiss model, had a big impact. In only 6 months (from januari 2005 to june 2005) it was possible count 80 automatic dispensers of raw milk in Lombardy, fifty per cent of dispensers was located in mountain or hill zone. The extention service of Region Lombardy , SATA, had made H.A.C.C.P. manual for the control of milk quality.

A farm, in mountain zone, was monitored for the 3 last years by SATA with I.O.F.C. index (income over feed cost). The beginning of the selling of raw milk by automatic dispenser of the 7% of the total milk production at one euro per liter of milk, gave 26% income of IOFC . This new possibility to increase the net income has two key words first an excellent milk quality second a good location of the farm.

Key words: raw milk, automatic dispenser, net income, IOFC.

Introduzione

Pur avendo fatto enormi passi avanti dal punto di vista della produttività e del miglioramento infrastrutturale, a servizio del benessere animale e della qualità del lavoro degli allevatori, l'attività zootecnica trova oggi nella sostenibilità economica l'ostacolo più rilevante per la sua riaffermazione e sviluppo. A maggior ragione nelle aree della montagna alpina, dove il reddito netto per ora di lavoro è pari a 2,73 €, contro gli 11,73 € della pianura padana (fonte RICA-INEA). La ricerca di una valorizzazione maggiore delle proprie produzioni, a cominciare dal latte, risulta essere la strada obbligata. Dall'APA di Lecco-Como è in questo senso partita un'iniziativa, poi sviluppata nei contenuti tecnici con il supporto dell'Associazione Regionale Allevatori della Lombardia, ed in particolare dal Servizio di Assistenza Tecnica agli Allevamenti (SATA). Sulla scorta dell'esperienza di altri Paesi dell'area alpina si è proposto di riattivare la vendita diretta di latte crudo presso le aziende, attraverso l'uso di apposite macchine distributrici automatizzate. Per l'azienda il ritorno di tale investimento è immediatamente riconducibile al maggiore introito per la quantità così venduta, nella misura del triplo di quanto ricavato con la vendita sul mercato. Altro fattore di convenienza il pronto incasso, rispetto al normale pagamento a sessanta giorni normalmente effettuato dagli acquirenti latte. Ma vi sono altri aspetti che emergono, e che presuppongono per l'azienda l'inserimento in un circolo virtuoso di crescita. Innan-

¹ Specialista qualità latte SATA.

² Specialista SATA sistemi e tecniche agricole delle aree alpine



zitutto l'attivazione di un rigoroso autocontrollo, che metta in condizioni l'allevatore di gestire al meglio i punti critici, e che dia evidenza della rispondenza del prodotto ai requisiti richiesti e, più in generale, della serietà della gestione del processo produttivo. Aspetto non meno strategico e secondario per la crescita professionale di aziende ubicate in contesti dove ambiente e produzioni rurali sono ancor più strettamente correlati, quello determinato dalla necessità di aprirsi direttamente alla clientela, attraverso

aziende "visitabili" ed apprezzabili sotto tutti i punti di vista, ed anche nello sviluppare accoglienza e rapporti umani. Il campo di attività che si è presentato per le Associazioni degli Allevatori interessate a sviluppare la proposta, è stato quindi da subito ampio. Da subito ci si è attivati per la redazione del "Manuale per la produzione e la vendita del latte crudo alla stalla", accompagnata dai necessari passaggi per la condivisione con l'autorità sanitaria. Assieme al manuale le APA della Lombardia forniscono poi i necessari supporti tecnici per la gestione dell'autocontrollo. Già in questa prima fase di avvio dell'iniziativa si è potuto riscontrare il forte interesse da parte degli allevatori. A tutt'oggi sono 40 gli allevamenti Lombardi, ubicati in zone montane e di collina su un totale di 73 a livello nazionale sino a giugno 2005, che hanno avviato l'attività automatizzata di vendita del latte crudo.

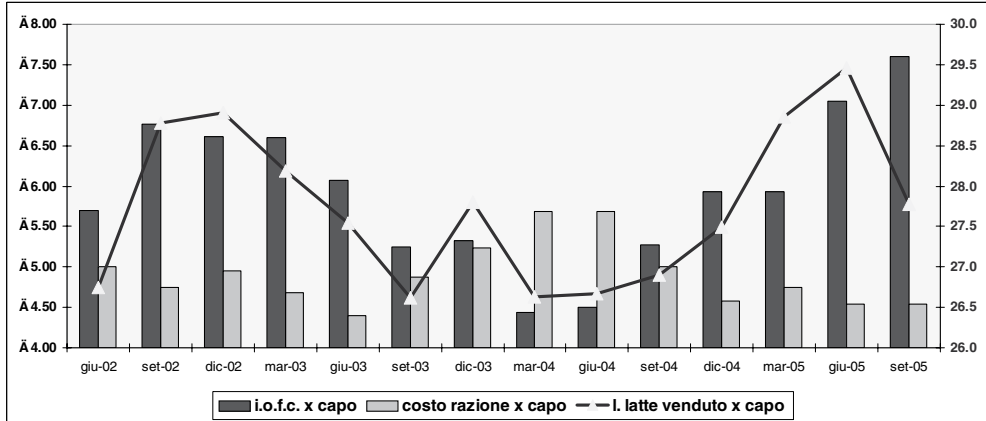
Materiali e metodi

Al fine di monitorare l'andamento economico di una azienda l'utilizzo di indici sintetici, nel campo dell'assistenza tecnica, risulta essere uno strumento pratico e con ottime ricadute sul piano applicativo. Il SATA (Servizio Assistenza Tecnica Allevamenti) implementato in alcune aziende lo strumento del IOFC (income over feed cost) ovvero il reddito giornaliero lordo per capo in produzione al netto del costo alimentare. La differenza tra IOFC ed il ricavo totale del latte descrive la quantità di denaro disponibile per vacca per coprire tutte le uscite.

L'indice prende in considerazione i seguenti parametri: produzione del latte venduto, prezzo di vendita del latte, presenza media dei capi munti, rilevamento della sostanza secca mediamente ingerita, costo delle materie utilizzate.

L'esempio riportato riguarda un'azienda ubicata in zona montana dove i rilevamenti vengono effettuati con scadenza trimestrale. La quantità ed il prezzo del latte venduto vengono raccolte tramite la verifica delle fatture di vendita, dando

così la possibilità di rilevare gli eventuali premi del latte qualità. Allo stesso modo vengono raccolti i prezzi degli alimenti acquistati ed utilizzati, per quanto riguarda i foraggi autoprodotti si utilizza un prezzo medio di mercato locale, il numero dei capi presenti in mungitura si ricava dai dati dei controlli funzionali.



Descrizione del grafico

La raccolta dei dati inizia nel secondo trimestre del 2002 sino al terzo trimestre 2005.

L'asse ordinata sulla sinistra indica il valore monetario in euro e concerne i parametri IOFC (barre scure), costo della razione per capo (barre chiare). L'asse ordinato sulla destra indica la produzione media per capo (linea chiara).

Considerando il costo alimentare si denota un andamento abbastanza costante tranne nel periodo 2003/2004 a causa dell'emergenza aflatossine che ha influenzato pesantemente il mercato dei concentrati, e la continua ricerca di materie alternative alla farina di mais ha altresì influenzato la produzione di latte per capo e di conseguenza la redditività dell'allevamento.



Usciti dall'emergenza l'allevamento è ritornato a livelli accettabili. L'impennata del IOFC a partire dal secondo trimestre del 2005 è dovuta nell'introduzione della vendita diretta di latte crudo in azienda per mezzo di un distributore a monete del latte crudo. La vendita diretta

del 7% del latte prodotto ha incrementato il IOFC del 26% passando da 5,68 € capo giorno a 7,6 € capo giorno nel terzo trimestre 2005.

Il notevole incremento di entrate si è riscontrato anche per un aumento medio di produzione per capo presente.

La vendita diretta del latte crudo tramite distributori in azienda risulta essere un mezzo di integrazione di reddito per allevatori di notevole interesse. Naturalmente la vendita diretta passa attraverso vari fattori quali una produzione di latte di ottima qualità, un'ubicazione strategica al fine di facilitare l'accesso all'azienda e la disponibilità di aprire la stalla al pubblico da parte dell'allevatore.