

PAROLE D'ORDINE: QUALITÀ E PROMOZIONE

COSTI DI GESTIONE
ALTISSIMI DA UN LATO.
TENTATIVI DI PAGARE IL
LATTE SOTTOCOSTO DA
PARTE DELLE AZIENDE
DI TRASFORMAZIONE
DALL'ALTRO. I PRODUTTORI
DI LATTE SONO STRETTI
IN UNA MORSO. VENDITA
DIRETTA E SOSTEGNO AD
AZIONI DI COMPLETAMENTO
DELLA FILIERA REGIONALE.
CORRETTA COMUNICAZIONE
DEL VALORE DEL PRODOTTO
E INCENTIVARE I PERCORSI
DI QUALITÀ. PROTOCOLLI
E PATTI DI SOLIDARIETÀ
CHE RIDIANO FORZA
AGLI ALLEVATORI. LE
RICETTE DI COLDIRETTI,
CONFAGRICOLTURA,
COPAGRI E CIA DI BASILICATA
SU COME ESALTARE AL
MASSIMO LA QUALITÀ
ECCELSA DEL LATTE LUCANO

VITO VERRASTRO

Sul settore lattiero-caseario lucano aleggiano forti preoccupazioni a causa di una congiuntura che somma fattori globali ad elementi di chiara connotazione locale. A dispetto di una qualità assolutamente eccelsa del latte lucano, non si riesce a valorizzare il prodotto nel giusto modo. Anzi. I produttori sono in affanno, stretti tra la morsa di costi di gestione sempre più ingenti e i tentativi di pagare il latte sottocosto e con tempi molto dilazionati da parte delle aziende di trasformazione. Alle organizzazioni professionali agricole il compito di sciogliere la matassa.

La **Coldiretti Basilicata** sta spingendo sulla leva della vendita diretta che, di fatto, accorcia la filiera e riequilibra il rapporto dei costi tra produttore e consumatore, dando maggiori garanzie al mercato: "Dalla produzione allo scaffale di vendita il costo di un litro di latte si quadruplica, e la stessa cosa vale per le mozzarelle, i latticini, i caciocavalli – dichiara il presidente dell'organizzazione, **Rocco Battagliano**. La vendita diretta è un modello importante ma non esaustivo riguardo ai problemi del settore.

L'altra componente da esaltare è il sostegno alle iniziative che completano i processi di filiera interamente in

regione. C'è da fare un ulteriore salto di qualità, incentivando gli allevatori verso una certificazione che garantisca una identificabilità chiara ai nostri prodotti, degni rappresentanti di un comparto significativo che ha 'tenuto', nonostante le crisi degli ultimi anni, grazie anche al sostegno delle associazioni degli allevatori a livello regionale. Riguardo agli accordi sul prezzo del latte che spesso non vengono rispettati, infine, auspichiamo l'istituzione di un'autorità per monitorare la situazione. Altrimenti, il caos continuerà a regnare sovrano e le regole resteranno scritte solo sulla carta".

C'è invece chi ritiene che la questione nodale non stia nei prezzi ma nei principi di una corretta comunicazione: "Modelli come quello della filiera corta destabilizzano il mercato perché danno la percezione, sia ai consumatori che ai trasformatori, che il prodotto di qualità come quello lucano possa valere meno di quanto viene pagato – spiega **Marcello Di Ciommo**, vice presidente di **Confagricoltura Basilicata**. Acquistare il latte alla stalla come si faceva 30 anni fa significa fare un passo indietro, cancellando il percorso di rintracciabilità su cui pure si sta spingendo. Vogliamo ○



PUBIFOTO OLYCON SPA



PUBBLIFOTO OLIVIERO SPA

○ etichette trasparenti, confezioni sigillate, prodotti di assoluta garanzia per i consumatori? Occorre allora dare valore aggiunto a chi attua regolari processi di filiera e si sottopone a oneri notevoli dal punto di vista del marketing, del packaging e di altri costi che, inevitabilmente, incidono sul prodotto finale. Altra contraddizione: prima si afferma che il latte lucano è oggettivamente di qualità superiore, poi si fanno campagne per dire che il prodotto si può pagare la metà rispetto al prezzo allo scaffale. Ciò determina, di fatto, una netta perdita nella catena del valore, che va a ricadere sull'anello più debole della filiera, il produttore".

Fin qui l'analisi. E le proposte? "Evitare di cannibalizzare le filiere; studiare meglio il potenziale produttivo rispetto ai mercati; dimensionare ed orientare di conseguenza le politiche da mettere in campo; educare il consumatore a scegliere il latte lucano perché di qualità superiore e spingere le aziende a seguire il percorso della qualità, fatto di tanti piccoli passi".

Chi non vede all'orizzonte sbocchi significativi è il presidente di **Copagri Basilicata**, **Eustachio Ricchiuti**. "No-

nostante l'accordo regionale sul pagamento del latte avesse definito una quota soddisfacente per i produttori, continuiamo ad assistere ad una corsa al ribasso da parte delle aziende di trasformazione, a parte qualche sporadico caso. Il risultato è che non si riesce più a riequilibrare i costi di gestione delle aziende, del personale, dell'energia, in particolare in una fase in cui i prezzi dei mangimi aumentano. Diversi allevatori nostri associati stanno pensando di dismettere i capi e di abbandonare la via dell'allevamento per dedicarsi alla cerealicoltura. La proposta di Copagri al tavolo regionale? Era stata chiara: colpire i trasformatori che non rispettano l'accordo con la mancata concessione di contributi e sovvenzioni. E invece non è accaduto nulla. Tutto scorre come prima e, anzi, peggio di prima. Gli utili sono ai minimi storici. Non vedo molti sbocchi, sinceramente, a meno che non si attivi un protocollo di solidarietà che faccia recuperare forza agli allevatori".

Un patto tra allevatori-produttori di latte e aziende di trasformazione del latte per la costruzione della filiera lucana lattiero-casearia è infine la pro-



GERARDO FOFNATANO



STUDIO IMMAGINANDO

posta che la Cia Basilicata intende rilanciare per dare ossigeno al comparto zootecnico, che cresce in qualità nonostante le aziende diminuiscano, provocando l'abbandono delle aree interne con conseguenti problemi di natura economica ma soprattutto sociale, di difesa e salvaguardia del territorio.

“Le aziende che ancora oggi continuano a produrre sono quelle più efficienti e maggiormente orientate al mercato – conferma **Luciano Sileo**, responsabile zootecnia. Questa crescita, registrata in anni difficili, è un segnale di fiducia nella tenuta del settore”.

Da qui la proposta: “Invece di acuire le conflittualità tra le parti sarebbe meglio analizzare l'intera filiera produttiva (produzione-trasformazione-distribuzione) per realizzare un patto di sistema in grado di garantire il successo della zootecnia da latte e l'affermazione delle eccellenti produzioni casearie; due elementi strettamente legati alla consapevolezza, alla volontà ed alla determinazione che gli allevatori ed i trasformatori saranno capaci di esprimere, ma solo se sapranno tessere un ragionamento comune. In sintesi, un futuro migliore sulla via della competitività passa da azioni di filiera mirate che ottimizzino i costi aziendali, diversifichino le produzioni, aggregino l'attività commerciale e distributiva e stimolino il formarsi all'interno delle aziende di una nuova visione di insieme”. ●

Fighting the crisis and give back competitiveness to the Lucanian dairy sector which suffers from local limits (territorial fragmentation, under dimensioning, scarce ability to aggregate) and local factors (increase in supply and energy costs above all). This is the commitment of agricultural professional organisations of Basilicata, in the attempt of imagining concrete measures in order to prevent the sector to suffer from higher and higher running costs and lower earnings by producers.

The basis of the problems is the question of milk price – on which some “tents” have been set by the Basilicata Region through an agreement – that processing farms continue to underpay. While fodder prices go up, those for energy are increasing on and on and the costs for personnel are significantly affecting, the pot of earnings seems to languish more and more.

The organisations' “recipes” are as follows. Coldiretti bets on the direct sale in order to shorten the commercial chain and rebalance the cost ratio between producer and consumer, thus giving greater guarantees to the market. The other exigency identified is that of pushing breeders towards a certification able to guarantee a clear recognisability to Lucanian products. As for the terms of the agreements on milk price that are often not fulfilled the auspice is that a proper authority can deal with it.

Confagricoltura thinks that the question is not in the “price” factor but in the principles of correct communication for giving consequentiality to the statement on the objective excellence of Lucanian milk. If the product is good and guarantees quality and nutritional values, it cannot be underpriced; neither can they penalise the companies which bear huge costs from the point of view of marketing, packaging and other expenses that inevitably affect the final product. They should avoid cannibalising the chains, better study the productive

potentiality with respect to the markets, educate the consumer to choose Lucanian milk because its quality is higher and push farms to follow the path of quality made up of several small steps: this is the recipe to face the crisis and see the future with optimism.

Copagri, instead, paints a black picture of the near future, unless a solidarity protocol is activated for giving new strength to breeders, more and more discouraged and ready to cast their heads off to abandon the chance of breeding and go in for cereal growing.

In order to prevent painful and damaging drains which would cause the abandonment of internal areas with subsequent problems of economic but above all social nature, and of defence and safeguard of territory, the organisation has proposed to clamp down on the processing operators who do not comply with the agreement on milk price through a non-grant of contributions and benefits. At the moment rules are still unilaterally written by processing farms.

Finally, one confederation aims at an agreement between milk producers/breeders and milk processing farms for building the Lucanian dairy chain; it is Cia which points out an overall strength of the sector over the last years, despite the crisis, and the endurance of a natural selection that today sees on the field the farms that are more efficient and markedly orientated towards the market.

Instead of heightening the conflicts between the parties, Cia suggests withdrawing and analysing the whole production chain (production-processing-distribution) in order to realise a system deal able to guarantee the success of milk zootechnics and the achievement of our excellent dairy productions.

A path that breeders and processors will be able to express only if they can weave a common thought.

