

# Il business del latte crudo, la carica dei seicento

La filiera corta conquista gli allevatori e si moltiplicano in tutta Italia gli impianti automatizzati per la gestione della vendita diretta. Una nicchia di mercato che paga

■ di Giovanni De Luca

**I**l latte crudo piace a tutti. E non solo per il suo sapore intenso, ma anche perché sta diventando una interessante opportunità per gli allevatori che hanno deciso di investire sulla filiera corta e vendere direttamente il prodotto aziendale. Basta inserire un euro nei distributori automatici che stanno sorgendo in centinaia di stalle, così come in molte piazze italiane, riempire la bottiglia di latte e il gioco è fatto. Per la duplice soddisfazione del consumatore e dell'imprenditore agricolo: il primo risparmia 30 centesimi rispetto a quanto spenderebbe in un qualsiasi negozio, il secondo ricava 65 centesimi in più rispetto al prezzo medio pagato in Italia dall'industria alimentare agli allevatori.

Ed è per questo che, dopo un timido esordio, sta crescendo rapidamente il numero di impianti, con la prospettiva di chiudere il 2006 con almeno 600 "fontane del latte" attive. Difficile dire dove sia nato il primo distributore, ma gli Austriaci sono stati i veri precursori della vendita diretta auto-

matizzata, anche se, rispetto ai sistemi hi-tech oggi in circolazione, le attrezzature disponibili 5 anni fa sembrano appartenere ad un'altra era.

Il fenomeno non ha contagiato solo gli allevatori italiani e basta navigare in Internet per trovare centinaia di stalle europee, Austria, Germania e Francia in prima fila, che hanno investito nella filiera corta. L'investimento minimo per entrare nel business del latte crudo è di 4-5mila euro, necessari per acquistare un dispenser semiautomatico da collegare direttamente alla cisterna del latte o per installare un distributore da alimentare separata-

mente. Diverso il discorso per chi sceglie impianti capaci di erogare sino a 150 litri di prodotto senza necessità di intervento e dotati di distributore di bottiglie vuote.

Un sistema evoluto, controllato da una centralina elettronica che dialoga con l'allevatore tramite messaggi "sms", il cui costo può superare i 30mila euro, chiavi in mano.

Per tutti, piccoli o grandi che siano, valgono le stesse regole (vedi box di pagina 12) visto che il latte crudo, per poter es-

**L'investimento iniziale può arrivare a 30mila euro ma il prezzo più elevato aumenta il valore aggiunto**



▲ Il distributore di latte collocato nella piazza di Calcinato (Bs).

sere venduto direttamente deve essere:

- "filtrato" con dispositivi idonei per la separazione fisica delle impurità;
- "refrigerato direttamente" dopo la mungitura fino al raggiungimento di una temperatura compresa fra 0 e +4°C;
- "conservato" fra 0 e +4°C ed "agitato meccanicamente" fino a quando verrà confezionato per la vendita.

Gli allevatori lombardi sono stati i più rapidi a fiutare le potenzialità di questo nuovo mercato e oggi in regione sono quasi 200 gli impianti attivi, ma anche in Friuli Venezia Giulia, Veneto, Emilia Romagna e Piemonte si stanno moltiplicando le inaugurazioni di nuovi distributori, così come accade an-

che in Lazio, Puglia e Calabria. Per quanto successo potrà avere, il fenomeno del latte crudo non potrà certo essere la risposta ai problemi del settore e resterà comunque un segmento di nicchia, capace però di dare brio ai conti aziendali, specialmente se il punto vendita riuscirà ad arrivare alla soglia degli 80-100 litri/giorno, volume che varia in funzione del livello tecnologico dell'impianto.

Facili speculazioni mentali a parte, nella realtà gli imprenditori agricoli devono però confrontarsi quotidianamente con un quadro normativo che viene interpretato in maniera diversa a livello regionale (vedi articolo di pagina 13) causando non pochi problemi a chi de-

cide di installare un distributore fuori dai confini fisici aziendali.

Senza dimenticare un aspetto non secondario, visto che l'allevatore deve rispondere civilmente e penalmente qualora il suo latte sia causa di problemi sanitari a carico del consumatore finale. Evento remoto quando in stalla si lavora correttamente. Ma lo spauracchio che nel latte consumato crudo, cioè non sottoposto a trattamento termico, ci possano essere microrganismi patogeni è reale. Anche se la colpa non è del produttore, ma di chi va al distributore utilizzando una bottiglia non pulita adeguatamente, lasciata a "fermentare" sul sedile dell'auto in una calda giornata estiva. Il problema non è tanto la brucella, agente causale della febbre malsana, zoonosi tenuta sotto stretto controllo in ogni stalla italiana e praticamente scomparsa negli allevamenti del Belpaese. La minaccia più subdola è invece data dai Coli e da quella miriade di patogeni che possono generare fastidiosi disturbi intestinali. Ecco perché nei distributori di ultima generazione è sempre presente un dispenser di bottiglie in materiale plastico (Pet) usa e getta (costo per il cliente 20 centesimi), dotate di tappo a vite, da utilizzare sul posto.

Altro aspetto non secondario che interessa gli allevatori con il distributore in stalla riguarda la messa in sicurezza di coloro che accedono all'azienda agricola per acquistare il latte, creando delle "zone franche" in cui non passino trattori o macchine operatrici. Costi aggiuntivi e difficilmente quantificabili, che in pochi prendono in considerazione, attratti dalle sirene della vendita diretta e dal miraggio di triplicare in un istante il prezzo del latte alla stalla. ■

**L'esperienza di un gruppo di allevatori che hanno dato vita al consorzio "Bevilatte"**

## Metti il distributore in piazza

Dopo le prime iniziative in stalla, nel Bresciano gli impianti arrivano nel centro abitato. Con il placet dei sindaci.

■ di G.D.L.

**A** Giovanni Fusi, allevatore bresciano, l'idea di vendere direttamente il latte prodotto nella sua stalla è piaciuta subito. Ma, a differenza di molti suoi colleghi non ha scelto la strada più semplice, quella del distributore collocato in azienda. Ha invece preferito portare il latte nella piazza del



▲ Giovanni Fusi e la moglie Gladys.

paese, convincendo il sindaco di Calcinato (Bs) a dargli in concessione una dozzina di metri quadrati di suolo pubblico, sui quali installare il suo impianto. Un chiosco computerizzato, in grado di avvisarlo sul telefonino quando i 150 litri di latte stanno per finire o qualora si verifici un imprevisto malfunzionamento. Fusi è stato il primo in provincia di Brescia a intraprendere questa strada nel 2004 e oggi ha due

punti vendita attivi. Il prossimo passo sarà quello di diversificare ulteriormente l'offerta proponendo ai suoi clienti anche latte ogm-free, di cui non ha ancora deciso il prezzo.

Lo incontriamo davanti al distributore in compagnia della moglie, Gladys. Una presenza femminile che si ripete in molte altre realtà, visto che generalmente il marito si assume l'onere di gestire il carico della macchina,

mentre le signore si impegnano a tenere pulito il distributore, a fare in modo che non manchino mai i depliant informativi e, soprattutto a gestire le pubbliche relazioni con il consumatore.

In poco tempo altri 30 allevatori hanno seguito le orme di Fusi: stesso impianto, collocazione del distri-

butore in punti di passaggio del paese, stesso prezzo. L'unica eccezione è una stalla della montagna bresciana in cui il latte è "bio", venduto a 1,2 euro/litro, ma, per il resto i distributori sono l'uno il clone dell'altro. Hanno anche fondato un consorzio dal nome evocativo "Bevilatte", al quale possono aderire i produttori di latte crudo di tutta Italia, pagando una quota di mille euro. Al momento i soci provengono dalle province di Brescia, Mantova e Verona, ma non ci sono preclusioni all'ingresso ai colleghi di altre zone.

Dal canto loro i sindaci della zona apprezzano l'iniziativa e più di un Comune ha espresso interesse per mettere a disposizione della cittadinanza un bel chiosco, ma nell'Italia dell'autonomia, anche i prezzi per l'occupazione di suolo pubblico variano sensibilmente da paese a paese. Alberto Lorenzi, allevatore di Montichiari (Bs) e presidente del Consorzio Be-



▲ Alberto Lorenzi, presidente del consorzio Bevilatte

vilatte, ad esempio, paga 900 euro/anno, cifra che in altre realtà limitrofe basta addirittura per 5 anni, a parità di superficie richiesta. “Nell’economia generale di questa scelta - spiega Lorenzi - l’aspetto fondamentale è avere la disponibilità dell’amministrazione comunale a farci installare il distributore in zona centrale. Il resto lo fa il passaparola e la soddisfazione di andare ad acquistare sotto casa un prodotto altrimenti irreperibile”.

Per dare le massime garanzie di salubrità e igiene, Fusi, Lorenzi e gli altri hanno seguito personalmente la messa a punto del distributore, ideando con l’azienda costruttrice una tecnologia che garantisca la catena del freddo e, allo stesso tempo, faciliti il carico e scarico della macchina.

“Il cuore del sistema - dice il presidente - è quella che noi chiamiamo “la cartuccia del



▲ Chi è sprovvisto di bottiglia può acquistarne una all’interno del distributore pagando 20 centesimi in più.

latte”, un tank refrigerante da 150 litri dotato di una intercapedine in cui viene immessa acqua gelida”. In questo modo, durante il traspor-

to verso il distributore il latte resta sempre sotto i 4°C, temperatura che non viene mai superata anche nelle 24 ore successive, grazie al si-

stema di refrigerazione di cui è dotato l’intero chiosco. Per ridurre gli ostacoli di carattere normativo, visto che il latte non si può certo smaltire in fogna, i distributori sono autonomi e non scaricano nulla nella rete urbana.

Al momento di cambiare il serbatoio (generalmente nella prima mattinata) l’allevatore arriva in piazza con il suo furgone, scarica con una piattaforma idraulica il tank pieno di latte e lo sostituisce a quello del giorno prima. Il lavaggio della “cartuccia” vuota avverrà poi in azienda. “In questo modo - dice Fausto Cavalli, il funzionario dell’Associazione provinciale allevatori di Brescia, che segue il consorzio per quanto riguarda gli aspetti tecnici - la qualità del latte resta inalterata dalla stalla sino al momento finale dell’erogazione”.

A garanzia del consumatore. ■

## Impianti a norma, le indicazioni di legge

Il latte crudo, appena munto dalla mammella della vacca e non trattato termicamente, è un alimento quanto mai deperibile. A temperatura ambiente i numerosi microrganismi presenti possono proliferare liberamente, dando luogo a quel complesso di alterazioni chimico fisiche che portano all’irreversibile scadimento della materia prima.

Di conseguenza tutte le normative regionali finora emanate (vedi anche pagina a fianco) prevedono che i dispositivi erogatori del latte crudo abbiano precisi requisiti d’ordine igienico sanitario.

I distributori semiautomatici, ovvero quei dispositivi utilizzati anche per bibite o granite e costituiti da vaso refrigerato di stoccaggio, agitatore e rubinetto di miscela, devono:

- essere caricati con latte già refrigerato e garantire una temperatura del latte non superiore ai +4 °C e non inferiore ai 0°C;
- essere agevolmente pulibili e disinfettabili, sia internamente che esternamente; le superfici interne, destinate a venire in contatto con il latte, devono essere di materiale idoneo al contatto con gli alimenti;
- essere posizionati in modo tale da poter fruire in modo agevole di acqua po-



Esempio di distributore collocato all’interno dell’azienda agricola, immediatamente al di fuori del locale di stoccaggio del latte.

tabile per la loro pulizia e sanificazione, essere al riparo dalle intemperie e dalla luce solare diretta e pertanto essere collocati lontani da finestre o porte a vetri;

- il rubinetto di erogazione deve essere concepito in modo tale da non essere esposto a insudiciamenti, ed essere facilmente smontabile per la pulizia e la sanificazione.

Stessi requisiti sono previsti anche per i distributori automatici dotati di gettoniera accessibile all’acquirente, che possono essere alimentati da un piccolo tank refrigerato removibile, utilizzato come serbatoio soprattutto nei chioschi collocati all’esterno dell’azienda agricola, oppure direttamente dal tank di refrigerazione aziendale.

In questo caso l’erogatore e la gettoniera devono comunque essere posizionati al di fuori del locale di mungitura e di stoccaggio del latte; il gruppo erogatore deve essere protetto da una tettoia in modo che sia riparato da agenti atmosferici e luce diretta del sole, ed essere provvisto di sportello di chiusura a ritorno automatico. Infine per garantire il rispetto dei principi di biosicurezza, il complesso distributore deve essere posizionato in modo che siano ridotti al minimo i contatti tra gli acquirenti, i loro mezzi e la mandria. **A.A.**

Si attende l'emanazione di un provvedimento applicativo nazionale, conforme ai principi del "pacchetto igiene"

# Visti sanitari, ogni Regione fa per sé

Gli allevatori devono fare i conti con una regolamentazione non sempre omogenea

■ di Alessandro Amadei

**D**a una parte la normativa comunitaria e nazionale, che concedono al produttore agricolo la possibilità di vendere direttamente al consumatore finale il latte crudo. Dall'altra le Regioni, che in mancanza di un provvedimento applicativo chiaro e univoco, e pressate dalla crescente domanda proveniente dal territorio, hanno dovuto legiferare in materia. Con le solite, inevitabili difformità di giudizio e le conseguenti sperequazioni. Prendiamo ad esempio l'aspetto attualmente più discusso, ovvero quello riguardante la possibilità di posizionare gli erogatori di latte crudo presso esercizi commerciali che non siano di proprietà dell'azienda agricola produttrice. Possibilità espressamente negata dalla circolare n. 17/2005 della Direzione generale sanità e politiche sociali dell'Emilia Romagna, e invece concessa dalla circolare 20/2005 della Direzione generale sanità della Lombardia o da un analogo provvedimento emanato dalla regione Veneto. In un caso, infatti, non si ritiene che il collocamento del distributore all'esterno dell'azienda agricola possa configurarsi come "vendita diretta", mentre nell'altro si riconosce la presenza di un "collegamento funzionale diretto" con il produttore agricolo (che è il responsabile dal punto di vista igienico sanitario della materia prima commercializzata).

Disomogeneità applicative

► **TAB. 1 - Caratteristiche del latte vaccino crudo ai sensi della Circolare 39/2004 della regione Lombardia**

Tenore in germi a 30°C (per ml)	< o = a 50.000 (media geometrica calcolata su un periodo di 2 mesi con almeno 2 prelievi al mese)
Cellule somatiche (per ml)	< o = 300.000 (media geometrica calcolata su un periodo di 3 mesi con almeno 1 prelievo al mese)
Germi patogeni e loro tossine	Assenti
Punto crioscopico	< o = a - 0,520°C

esistono però anche in materia di controlli ufficiali (tecnica e frequenza dei campionamenti sulla materia prima), frequenza degli screening sanitari effettuati sulla mandria (in Lombardia, negli allevamenti che commercializzano il latte crudo la diagnosi antibrucellare e antitubercolare viene fatta a cadenza annuale anziché biennale), di procedure autorizzative (in Veneto ed Emilia concesse dai sindaci del Comune di residenza previo parere favorevole dell'Asl, mentre in Lombardia direttamente dall'Asl con semplice dovere di notifica al sindaco). In materia di etichettatura, infine, è dovunque previsto che qualora il latte crudo venga confezionato dal produttore e come tale venduto, i contenitori debbano essere opportunamente etichettati. Le disparità riguardano piuttosto le diciture da riportare sul distri-

butore, obbligatorie sia per chi commercializzi il latte crudo all'interno della propria azienda agricola sia per chi opti per le altre soluzioni. Abbastanza curiosa è la disposizione dell'Emilia Romagna, che oltre a denominazione di vendita, ragione sociale e sede dell'azienda agricola, e modalità di conservazione dopo l'acquisto, ingiunge di indicare che il latte sia "da consumarsi previo trattamento termico".

## Requisiti del latte

La normativa nazionale attualmente in vigore - che dovrebbe essere presto integrata da un provvedimento conforme alle norme contenute nel cosiddetto "pacchetto igiene" - prevede comunque che il latte debba provenire da animali sani, controllati e dichiarati ufficialmente indenni da tubercolosi e brucellosi. Il latte non deve contenere residui chimici o far-

macologici in misura superiore ai limiti stabiliti dalla Direttiva Cee 2377/90 (residui pesticidi) e rispettare la soglia prevista per l'aflatossina M<sub>1</sub> (50 ppt).

Ai sensi del Dpr 54/97 il latte "crudo" deve rispettare i requisiti minimi di legge non solo alla mungitura, ma anche al momento della commercializzazione.

È questo il motivo per cui le Regioni che hanno legiferato in materia, hanno fissato dei limiti microbiologici più severi di quelli previsti per il latte destinato alla pastorizzazione (in tabella 1 le disposizioni della Lombardia). Ed è per questo che il latte crudo deve essere venduto in giornata, appena munto e opportunamente refrigerato. Dal punto di vista burocratico infine, l'iter autorizzativo è - fatte salve le peculiarità delle singole Regioni - piuttosto semplice: (vedi box).

Un punto oggi molto importante, che le Asl verificheranno sicuramente, è quello relativo alla rintracciabilità: chi produce latte per la vendita è obbligato a predisporre un apposito manuale aziendale, basato sul metodo di controllo Haccp, e che riporti, tra l'altro, la provenienza e il tipo dei mangimi e dei medicinali utilizzati; i capi produttivi in azienda e la loro individuazione, la data e l'ora di mungitura, ecc. Tutto questo anche per documentare che il latte venduto crudo sia di giornata, prodotto e munto in azienda. ■

## ► OBBLIGHI BUROCRATICI

- ✓ Domanda scritta al sindaco (con planimetria del locale di vendita)
- ✓ Comunicazione all'Asl di appartenenza
- ✓ Messa a punto e stesura del manuale d'autocontrollo aziendale
- ✓ Dichiarazione delle vendite dirette
- ✓ Compilazione del registro vendite