

Latte incagliato

Tempi di vacche magre per prezzi, siccità e Covid

PAOLO GRISERI, SIMONE ROSELLINI E FRANCESCA SORO - ALLE PAGINE II E III

Blocco delle esportazioni pandemia e siccità le piaghe degli allevatori

Da tre anni la filiera del Nordovest, seconda in Italia, è colpita dalla crisi i costi pesano sulla produzione e la vendita, occupati del settore a rischio

Incidono anche gli aumenti di prezzo di energia e mangimi

La speculazione finanziaria si unisce alle difficoltà reali

PAOLO GRISERI

Un miliardo e mezzo di litri di latte all'anno prodotto da 165 mila vacche sparse sui prati e negli alpeggi del Nordovest. Una filiera importante, seconda in Italia solo a quelle della Lombardia e dell'Emilia e di dimensioni paragonabili a quella del Veneto. Una filiera oggi in veloce (e per certi aspetti drammatica) trasformazione. Si sono scatenate in 3 anni forze in grado di annientare il settore. Che ha resistito a fatica come il cavaliere a un rodeo. La crisi legata alla pandemia e al blocco improvviso della distribuzione commerciale ha fatto da preludio all'aumento dei prezzi delle materie prime, e dunque dei costi di produzione. Un anti-

pasto cui è seguita la siccità: con la difficoltà a irrigare i campi e la scarsa produttività degli animali. Ultimamente la guerra ha chiuso il cerchio: il blocco dell'esportazione dei cereali ha finito per far salire il costo dei mangimi.

«Il sintomo più evidente delle difficoltà degli allevatori - spiega il presidente di Coldiretti Piemonte, Roberto Moncalvo - è il recente, preoccupante aumento delle macellazioni di vacche da latte. L'aumento dei costi spinge i proprietari a ridurre i capi per poter continuare a tenere aperte le stalle». Una situazione certamente d'emergenza. Di cui non si vede la via d'uscita. «Sono difficoltà concrete ma anche le conseguenze della speculazione finanziaria», dice Moncalvo. I prezzi dell'e-

nergia e dei mangimi sono determinati dai futures, dalle scommesse delle Borse mondiali sui prezzi futuri. Così tra difficoltà reali e timori di ulteriori peggioramenti, l'aumento dei prezzi diventa una profezia che si autoavvera. Le cifre fornite da Coldiretti sono impressionanti. In Piemonte nell'ultimo anno e mezzo il prezzo dei mangimi è raddoppiato mentre la siccità ha avuto due effetti negativi: ha ridotto del 30% la produzione



del latte e ha triplicato il prezzo del fieno. Tutto questo si è inevitabilmente tradotto in aumento dei prezzi del latte. «Oggi - spiega Moncalvo che tutti gli anni tratta il prezzo a nome degli allevatori - ci offrono 55 centesimi al litro ma ai proprietari delle stalle quel litro costa 60 centesimi. E non possiamo certo vendere sotto costo. Solo due anni fa si considerava un buon risultato chiudere una trattativa a 43-44 centesimi al litro. Se ne avessi strappati 55, gli allevatori mi avrebbero eretto un monumento in piazza San Carlo». E, aggiunge Coldiretti, c'è latte e latte: «È tutto bianco ma non è tutto uguale. Chi vende latte fresco ha tre giorni per piazzarlo sul mercato. Quella è la vita media di un litro di latte crudo appena munto. Poi si deteriora». Per ovviare a questa difficoltà in tempi di crisi bisogna ingegnarsi. Un esempio virtuoso è quello del consorzio Inalpi che riunisce 250 stalle piemontesi e ha realizzato il primo impianto in Italia per la produzione di latte in polvere.

I costi salgono per tutti. Anche per il secondo anello della filiera, quello dell'industria di trasformazione. Alberto Biraghi guida Valgrana, caseificio di Scarnafigi, nel Cuneese, che lavora solo latte del territorio. «Ogni giorno - spiega Biraghi - arrivano da noi 180 mila litri di latte da lavorare. Rispetto al settembre del 2020 il prezzo è salito del 65%. E i nostri costi sono saliti ulteriormente». È chiaro che i caseifici incorporano gli aumenti di prezzo a monte e in parte li scaricano a valle, alla grande distribuzione. Ma gli aumenti dell'energia incidono soprattutto su chi trasforma. Il caseificio è un'industria energivora: «La nostra bolletta di gas e energia elettrica è salita da 80 mi-

la a 600 mila euro al mese in poco tempo. Il prezzo del caglio per il formaggio è salito del 130%. Il packaging dei nostri prodotti del 70%». Non c'è dunque da stupirsi se il settore della trasformazione casearia ha fatto aumentare i suoi prezzi di vendita alla grande distribuzione. Quanto ha pesato su questa dinamica l'effetto della siccità? In Valgrana non hanno notato particolari ripercussioni: «La siccità è un fenomeno che non ha colpito tutte le aree geografiche e tutte le stalle allo stesso modo. Anche noi abbiamo notato un calo di consegne nell'ultimo anno ma è stata intorno al 3%, decisamente assorbibile dal nostro sistema». A far salire i pezzi, secondo Biraghi, sono state piuttosto le politiche monetarie inflattive della Bce, «certamente necessarie ma a lungo andare non prive di conseguenze sui mercati».

In fondo alla catena, e direttamente a contatto con i clienti finali, la grande distribuzione subisce a sua volta le tensioni sui prezzi di un alimento fondamentale come il latte. Giovanni D'Alessandro è il direttore generale di Basko supermercati, brand del gruppo genovese Sogegross di proprietà della famiglia Gattiglia. D'Alessandro racconta un periodo molto difficile: «I mesi che ci siamo lasciati alle spalle sono stati complessi. Uno dei primi effetti della pandemia è stata la carenza di prodotto. Poi i prezzi dei prodotti caseari sono saliti moltissimo. Il burro, ad esempio, ha raggiunto quotazioni folli».

Come ha reagito il pubblico? «I passaggi sono abbastanza codificati. Di fronte all'aumento dei prezzi si sceglie il prodotto con minore qualità, poi si abbassa la quantità e infine si cambia tipologia di punto vendita. Noi cerchiamo di fermare questo circolo vizioso difendendo il più possibile la qualità». Uno dei sintomi delle tensioni sui

prezzi è l'aumento delle vendite delle confezioni da mezzo litro e da 250 ml. E, nel caso del latte, è molto difficile risparmiare sul confezionamento: «Ragioni di sicurezza alimentare impediscono, come invece avveniva un tempo, di

vendere il latte fresco sfuso», spiega D'Alessandro. Il bidone di acciaio, per chi lo ricorda, che il lattaiolo utilizzava per riempire le bottiglie di vetro dei clienti non può più essere una soluzione. La vendita del prodotto sfuso può funzionare per i detersivi non certo per un alimento deperibile come il latte. Anche perché in molti punti della grande distribuzione il latte fresco è il più richiesto: «Nei nostri punti vendita - spiega il direttore di Basko - l'80% del latte venduto è fresco».

Il terremoto della pandemia e quello della siccità stanno dunque ridisegnando la mappa della filiera bianca del Nordovest. «Uno dei rischi - spiega Alberto Biraghi - è che dopo questa fase di crisi il numero degli operatori si riduca. La riduzione del numero dei capi e degli stessi operatori della trasformazione rischia di concentrare il distretto del latte, facendo perdere la diversità che caratterizza la produzione di questa parte d'Italia». Una diversità che si riflette da sempre nella quantità di latte prodotto. Una vacca di montagna valdostana produce in media 3.500 litri di latte all'anno, una che pascola nella pianura piemontese arriva a 9.500. Differenze che si riflettono in una miriade di varietà di formaggi.

La riduzione del numero delle stalle e dei produttori rischia di mettere in pericolo questa ricchezza. «Per la filiera del latte - spedisce D'Alessandro - la vera sfida arriverà nel 2023». —

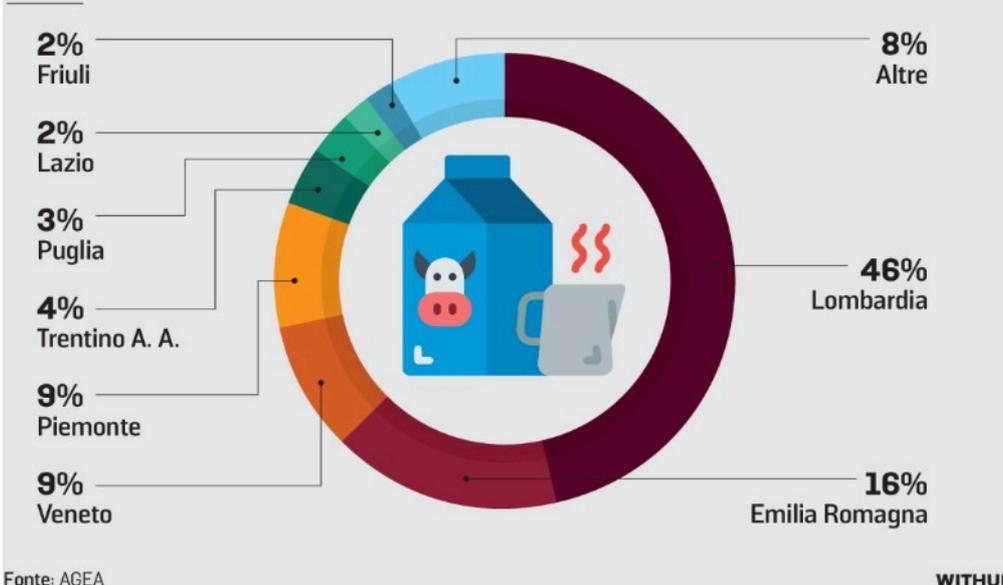
03041

03041

ANDAMENTO STORICO



CONSEGNE DI LATTE REGIONALE



Fonte: AGEA

WITHUB