

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.

● TRE ESPERIENZE CONCRETE

Valorizzare le stalle di montagna con la multifunzionalità

Attraverso la presentazione di tre realtà imprenditoriali agricole di montagna si possono trarre alcune considerazioni di carattere gestionale e organizzativo, che possono essere di aiuto a tutti coloro che si occupano di questa attività nel contesto montano

di **Marzia Monaci**

Il numero di allevamenti bovini in montagna in provincia di Bergamo rappresenta una fetta importante, quasi il 40% del totale. Per quanto riguarda invece più specificamente la produzione di latte, la montagna contribuisce per il 10% sul totale della provincia, potendo contare però su una tradizione casearia più radicata rispetto alla pianura e che riguarda il 25% del latte prodotto.

La principale risorsa che il territorio offre a sostegno dell'attività agricola della zona collinare e montana è rappresentata dalle aree destinate all'utilizzo pastorale, che nonostante siano marginali, e quindi con tutta una serie di limiti per il loro utilizzo, in provincia di Bergamo sono state stimate raggiungere i 30.000 ha. È sempre più attuale la difficoltà di sfruttamento dei pascoli, in particolare per le razze che provengono da una selezione per la produzione di latte, ma queste cifre ci fanno riflet-

tere ancora una volta sull'importanza di sfruttare al meglio questa risorsa, al fine di ottenere delle produzioni legate al territorio, favorendo così il suo mantenimento.

Tre testimonianze

Le tre aziende selezionate come esempio, per affrontare la sfida a mantenere la propria attività in montagna, hanno in comune la gestione familiare, presentano un livello di intensivizzazione diverso tra loro e testimoniano che le strade da percorrere per raggiungere l'obiettivo di un reddito possono essere diverse.

La prima è la storia di Salvini Giampietro che da un originale allevamento a indirizzo zootecnico caseario ha saputo raggiungere delle buone produzioni in latte, attraverso un'attenta selezione genetica della mandria di razza

AZIENDA BURLANDI GIULIANO E BRUNO (BG)

Patrimonio bovino: in prevalenza razza Bruna;

- 25 capi in lattazione;
- 5 capi per rimonta.

Rimonta: interna.

Stabulazione: fissa con pascolo estivo.

Alimentazione: tradizionale, con foraggi in prevalenza di produzione aziendale.

Produzioni:

- formaggi freschi e stagionati;
- carne in mezzena, quarti o tagli anatomici.

Attività complementari:

- spaccio aziendale;
- macello per gli animali di provenienza aziendale e non;
- servizio per gli allevatori locali con ritiro dell'animale in azienda e restituzione dei tagli carnei.



SOCIETÀ AGRICOLA PRATI PARINI (BG)

Bruna, un adeguamento delle strutture aziendali da stabulazione fissa a libera e l'introduzione del carro unifeed. Recentemente Salvini si è creato la possibilità di vendere direttamente i propri formaggi in azienda attraverso l'apertura di uno spaccio, associando all'offerta dei latticini anche quella dei salumi da lui prodotti.

A causa del carattere impervio dei terreni aziendali l'approvvigionamento dei foraggi, oltre a quello dei cereali, è esterno; i prati vengono utilizzati per il pascolo estivo del giovane bestiame.

La seconda esperienza è quella dell'azienda agricola Burlandi Giuliano e Bruno tradizionalmente dedita all'allevamento di vacche da latte e alla produzione e vendita diretta di formaggi.

Nel 1996 vengono costruiti il macello e il laboratorio di sezionamento che ben presto si aprono come servizio anche per gli allevatori locali, a partire dal ritiro dell'animale in azienda fino alla restituzione dei tagli carnei anche confezionati.

L'alimentazione è tradizionale con foraggio di buona qualità per la maggior parte di provenienza aziendale; durante l'estate gli animali vengono condotti al pascolo.

La terza realtà è quella della Società agricola Prati Parini, un'azienda che alleva circa una trentina di bovini di razza Bruna Alpina e Simmenthal.

La gestione della mandria è di tipo tradizionale: la stabulazione è fissa e l'alimentazione è basata su foraggi esclusivamente di produzione aziendale e con pascolo nel periodo estivo.

Oltre alla trasformazione del latte e alla produzione di salumi che vengono commercializzati direttamente presso lo spaccio, l'azienda propone attività agrituristica, partecipa ai mercatini agricoli e svolge attività didattica per le scuole.

Quali possono essere i cambiamenti utili

Da una disamina delle esperienze proposte emergono alcune considerazioni che possono essere utili per valorizzare l'attività agricola in montagna.

Il primo elemento, che hanno in comune le tre aziende descritte, è senza ombra di dubbio la multifunzionalità: gli imprenditori agricoli di montagna devono rendersi conto che attualmente non ci si può più accontentare della produzione del latte, come invece poteva

Patrimonio bovino: razza Bruna Alpina e Simmenthal con 15 capi in lattazione e 10 capi per rimonta.

Rimonta: interna ed esterna.

Stabulazione: fissa con pascolo estivo.

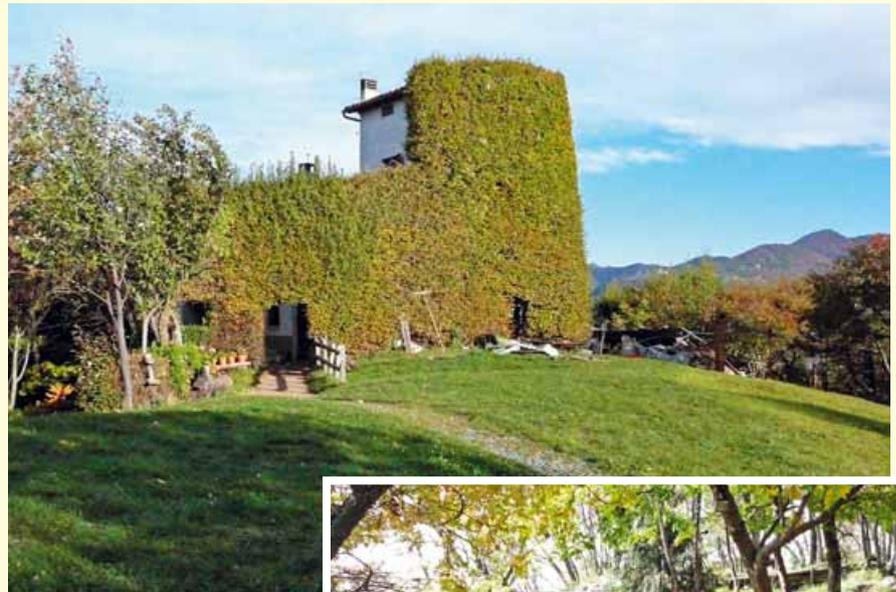
Alimentazione: tradizionale, con foraggi di sola provenienza aziendale.

Produzioni:

- formaggi freschi e stagionati;
- salumi.

Attività complementari:

- spaccio aziendale;
- agriturismo;
- mercatini agricoli;
- attività didattica.



stare alcuni anni fa, ma devono studiare altre strategie per raggiungere il loro reddito ed essere competitivi sul mercato.

Ecco che la realizzazione della cosiddetta filiera corta con la produzione di formaggi e di salumi aziendali, la vendita diretta presso lo spaccio, la promozione attraverso i mercatini, le fattorie didattiche e altre attività collaterali come l'agriturismo e il macello rappresentano solo alcuni esempi di come oggi si possa diventare più competitivi.

Gli imprenditori agricoli sono i principali attori di questa catena e devono saper scegliere secondo le proprie attitudini e possibilità come avvicinare il cliente alla propria realtà.

Si tratta di un concetto valido per tutte le attività imprenditoriali e non solo per quella agricola: sapersi mettere in gioco per rimanere al passo con i tempi.

Attualmente non manca la possibilità per gli addetti al settore di istruirsi e tenersi aggiornati sui vari aspetti che possono riguardare l'allevamento e le attività a esso correlate.

Questi obiettivi possono essere raggiunti singolarmente, come nelle esperienze citate, ma anche e soprattutto in forme cooperative che suddividano le attività (produzione, stoccaggio, vendita, promozione, ecc.) e le responsabilità su più persone, sgravando in tal modo il singolo imprenditore da una mole di lavoro altrimenti molto impegnativa.

Vi sono buoni esempi di realtà cooperative di montagna capaci di incidere positivamente sull'economia di un territorio, anche se si auspica una maggiore disposizione verso il lavoro di gruppo da parte degli imprenditori coinvolti, che spesso rappresenta il vero punto debole di tali realtà (una significativa esperienza

AZIENDA SALVINI GIANPIETRO (BG)

Patrimonio bovino: razza Bruna con 35 capi in lattazione e 25 capi per rimonta.

Rimonta: interna

Stabulazione: libera con cuccette, pascolo estivo per gli animali giovani

Alimentazione: carro unifeed, (approvvigionamento esterno di tutti gli alimenti).

Produzioni:

- latte: 25% vendita alla Cooperativa sociale di Branzi; 75% trasformazione in Formai de Mut dell'Alta Valle Brembana dop;

- salumi da suini allevati in azienda.

Attività complementari: spaccio aziendale. ●



za è riportata nel Supplemento a *L'Informatore Agrario* n. 6/2006)

Quanto conta la qualità

La prerogativa indispensabile per poter interagire in modo positivo con il consumatore, che costituisce una base di partenza su cui costruire il proprio successo, è quella di garantire un'adeguata qualità dei prodotti offerti.

Le normative europee del pacchetto igiene impongono al produttore le condizioni per poter produrre alimenti di origine animale destinati al consumo umano e individuano nella sua figura il responsabile dell'autocontrollo aziendale: **ottenere alimenti non solo buoni ma anche sicuri dal punto di vista sanitario deve essere un obiettivo dell'azienda agricola.**

Su questo aspetto c'è ancora molto da lavorare come dimostrano i dati sulla prevalenza delle aziende del territorio provinciale positive a *Streptococcus agalactiae*, noto agente responsabile di mastite contagiosa e di forti rialzi della conta cellulare del latte: nel 2009 tale valore si è attestato attorno al 25%.

La diffusione maggiore interessa le zone di montagna e collina, favorita in modo particolare dalla promiscuità di vacche di più proprietari nel periodo di alpeggio che rende particolarmente difficile l'eradicazione di questo microrganismo.

Il segreto è valorizzare i prodotti

Come confermato dai dati introduttivi, la montagna non può competere quantitativamente con le produzioni di pianura, occorre perciò saper valorizzare e caratterizzare i prodotti che da essa provengono, dimostrando il loro legame con il territorio.

Il consumatore che acquista quel prodotto sarà consapevole del suo valore aggiunto e che la sua scelta è anche un sostegno alle attività produttive della zona di provenienza.

Anche se tecnicamente sono spesso difficili da sfruttare, le risorse foraggere della montagna rappresentano l'elemento che più la caratterizza e più distingue i suoi prodotti rispetto a quelli di altra provenienza.

I finanziamenti europei destinati alle aziende che praticano il pascolo o che sfalciano i prati sono un incentivo a questo tipo di attività, che consente di ottenere dei foraggi autoctoni con un elevato contenuto in essenze e di mantenere il territorio che altrimenti sarebbe abbandonato al degrado, con tutti gli effetti che si possono immaginare sul piano idro-geologico e anche turistico.

Senza sostegni finanziari un imprenditore non si può permettere di utilizzare come unica fonte di foraggi per il proprio allevamento i prati-pascoli di montagna, poiché nella maggior parte dei casi si tratta di aree nelle quali non si può intervenire con mezzi meccanici e che quindi necessitano di un investimento notevole in manodopera e tempo a fronte di rese veramente basse.

Quelli appena elencati sono solo alcuni spunti che un allevatore può considerare per pianificare lo sviluppo della propria attività.

L'efficienza tecnica ed economica di un'azienda e il loro evolversi nel tempo restano comunque di fondamentale importanza e suscettibili di miglioramento con interessanti recuperi di reddito (vedi Supplemento a *L'Informatore Agrario* n. 7/2010).

Per il raggiungimento di questo obiettivo notevole importanza assumono l'assistenza tecnica e la costruzione di un robusto rapporto di fiducia con i consulenti, dove la figura di un veterinario e di uno zootecnico possono diventare punti di riferimento per orientarsi meglio nelle scelte e nelle situazioni di difficoltà, come dimostra l'esperienza delle aziende descritte.

Marzia Monaci

Medico veterinario
SATA - APA Bergamo



Per commenti all'articolo, chiarimenti o suggerimenti scrivete a:

redazione@informatoreagrario.it