



Cosa si dovrebbe fare per mettere in sicurezza la produzione di latte bovino italiano

Descrizione

Comunicato stampa

Allevare correttamente le bovine da latte può² generare **utili interessanti**, a condizione che tutte le difficoltà insite in questa **complessa attività imprenditoriale** vengano gestite in modo quasi **maniacale**, ma sempre razionale, orientando gli sforzi verso la ricerca di **soluzioni** piuttosto che di capri espiatori.

Il vero grande problema è che il latte è ancora una **commodity**, ossia un prodotto il cui **prezzo alla stalla** è determinato principalmente dal **rapporto tra domanda e offerta** e, di conseguenza, è spesso, anzi molto spesso, oggetto di **dinamiche speculative**. Esistono tuttavia esempi virtuosi rappresentati dai lungimiranti e consolidati Consorzi di tutela delle Indicazioni Geografiche, come quelli del **Parmigiano Reggiano** e del **Grana Padano**, che hanno adottato efficaci **misure di regolazione dell'offerta**. Tali interventi, affiancati da **campagne di comunicazione professionali** rivolte ai consumatori, hanno consentito una più¹ equilibrata distribuzione delle risorse economiche lungo le rispettive filiere e, soprattutto, una maggiore stabilità economica complessiva.

Per gran parte della restante produzione nazionale, invece, il prezzo del latte è caratterizzato da continui saliscendi che generano **incertezza**, rendono **difficoltosa la programmazione degli investimenti di medio e lungo periodo** e alimentano un **costante stato di tensione** negli allevamenti.

[L'obbligo di indicare l'origine del latte in etichetta](#) e il crescente richiamo esercitato dai claim riconducibili al **Made in Italy**, presenti su gran parte del latte alimentare e su molti formaggi non IG, non sembrano influenzare in modo significativo le trattative sul prezzo del latte alla stalla. Lo stesso vale per l'andamento del prezzo del latte spot, soprattutto nelle fasi di ribasso.

Questo contesto di **incertezza**, caratterizzato da un **elevato rischio speculativo**, richiede l'adozione di **approcci metodologici rigorosi** che consentano agli allevatori di gestire la propria attività in un clima di maggiore razionalità. Condurre un'impresa che opera a monte in mercati dominati da commodity, come quelli dell'**energia**, degli **alimenti zootecnici** e del **credito**, e che

produce a valle un bene che Ã anchâ?esso una commodity, rappresenta una **sfida oggettivamente complessa**.

Osservando lâ?andamento del **prezzo del latte vaccino alla stalla**, riportato in forma ufficiale e open access dalla Camera di Commercio di Verona, emerge con chiarezza quanto sia appropriato attribuire al latte non destinato alle produzioni IG la definizione di **commodity**.

Un **prezzo del latte** che oscilla con tale intensitÃ da un mese allâ?altro, registrando una differenza di **14,96 euro/q.le** tra maggio 2025 e maggio 2026, dimostra una **fragilitÃ strutturale** difficilmente riscontrabile in altri comparti produttivi. Una situazione ancora piÃ¹ difficile da comprendere se si considera che, nello stesso periodo, i prezzi dei prodotti alimentari sugli scaffali della grande distribuzione hanno continuato a mostrare una tendenza prevalentemente crescente.

Non va inoltre dimenticato che il **crollo del prezzo del latte** Ã iniziato nel settembre 2025, quando il valore aveva raggiunto **62,95 euro/q.le**, al termine di una fase in cui le produzioni risultavano giÃ particolarmente elevate. Il differenziale tra il prezzo di settembre 2025 e quello di maggio 2026 ammonta a ben **15,99 euro/q.le**, una variazione che evidenzia ulteriormente la volatilitÃ di questo mercato.

Per i non addetti ai lavori, questi numeri possono apparire astratti, ma le loro conseguenze economiche sono estremamente concrete. Considerando, ad esempio, un allevamento con **250 bovine in mungitura**, una produzione giornaliera di **90 quintali di latte** e una consegna annua di circa **32.850 quintali**, una riduzione del prezzo pari a 15,99 euro/q.le si traduce in un **mancato ricavo annuale di 525.600 euro**. Una cifra enorme, capace da sola di compromettere la redditivitÃ aziendale, rallentare gli investimenti e mettere sotto pressione la sostenibilitÃ economica dellâ?intera attivitÃ produttiva.

Costo di produzione del prezzo del latte

Ogni allevatore dovrebbe dotarsi di un **conto economico strutturato**, nel quale i **centri di ricavo e di costo** siano organizzati secondo logiche analoghe a quelle della contabilitÃ industriale, cosÃ- da poter stimare con un elevato grado di approssimazione il proprio **punto di pareggio (breakeven)**. Si tratta di unâ?informazione indispensabile non solo nella fase di **trattativa del prezzo del latte**, ma anche per confrontarsi in modo oggettivo con altri allevatori e comprendere se si Ã realmente in grado di svolgere in modo efficiente questa attivitÃ imprenditoriale.

La valutazione della qualitÃ di un allevamento basata esclusivamente su **performance tecniche**, come la produzione media pro capite o la fertilitÃ , puÃ² **risultare infatti fuorviante** se non integrata con una lettura economica completa dellâ?azienda.

Benchmark

Con il supporto delle organizzazioni sindacali o, in alternativa, delle cooperative e delle aziende fornitrici di servizi, sarebbe auspicabile attivare un sistema di **monitoraggio dei costi di produzione e dei ricavi per aree omogenee**. Lâ?obiettivo Ã costruire un confronto basato su **dati reali**, derivanti dai conti economici aziendali, utile agli allevatori sia per individuare eventuali **inefficienze gestionali**

sia per dotarsi di **strumenti di dialogo più solidi e argomentati** nelle trattative sul prezzo del latte, almeno fino a quando il sistema non verrà maggiormente indicizzato o razionalizzato.

Sarebbe inoltre logico e auspicabile che il **prezzo del latte alla stalla** fosse **determinato da chi vende il prodotto e non da chi lo acquista**, così da riequilibrare il flusso della catena del valore dalla stalla fino alla GDO. Oggi, infatti, è spesso la grande distribuzione organizzata a influenzare il prezzo di vendita dei prodotti lattiero-caseari, mentre l'industria di trasformazione definisce il proprio margine in base a obiettivi di profitto noti a priori, lasciando che **il prezzo del latte alla stalla venga determinato per differenza**, talvolta attraverso argomentazioni supportate da dati interpretati in modo opportunistico.

In Italia esiste già un'esperienza significativa, gestita da una **società di consulenza indipendente**, che aggrega ai fini di **benchmark** circa **60 aziende** situate nella Pianura Padana tra loro omogenee e responsabili complessivamente di circa **1,5% della produzione nazionale di latte**. Questo gruppo di lavoro analizza periodicamente ogni singola voce del conto economico, attribuendo a ciascun centro di costo e di ricavo un **rank**, consentendo agli allevatori di verificare la propria posizione relativa.

Il concetto di rank è infatti ben conosciuto dagli allevatori, che lo utilizzano abitualmente per valutare il **potenziale genetico della mandria** e dei tori impiegati nei piani di accoppiamento. Se, ad esempio, una mandria si colloca in rank 89, significa che, rispetto all'indice considerato, appartiene al miglior 11% della popolazione. Verificare la coerenza tra le scelte gestionali e i risultati economici attraverso il conto economico e i ranking rappresenta il **metodo più obiettivo e rigoroso** per valutare le decisioni aziendali e la qualità dei fornitori di beni e servizi.

Questa stessa metodologia può essere applicata anche alle **performance produttive, riproduttive e sanitarie**, ma assume pieno valore professionale solo quando il benchmark viene effettuato tra aziende realmente simili e operanti nello stesso areale geografico.

Acquisti oculati

Gli **acquisti di alimenti zootecnici** rappresentano una delle voci più onerose del conto economico, incidendo spesso per oltre il **50% dei costi operativi (OPEX)**. All'interno di questa categoria rientrano i mangimi destinati alle diverse categorie animali, ciascuna con esigenze nutrizionali specifiche.

Attraverso **piani alimentari ben strutturati** e una **politica di approvvigionamento razionale** è possibile ridurre in modo significativo gli esborsi non necessari, a condizione però che venga posta sotto attenta analisi anche la voce relativa alla cosiddetta **"campagna"**, ovvero quel ramo aziendale in cui vengono prodotti parte degli alimenti aziendali.

Nei software gestionali più evoluti, infatti, la contabilità viene spesso articolata per **rami d'azienda**, distinguendo tra campagna, stalla, eventuali caseifici e punti vendita e la produzione di energie rinnovabili. Questa suddivisione consente un'analisi molto più dettagliata delle criticità e delle inefficienze, permettendo interventi mirati.

Oltre ai mangimi, tra le principali voci di spesa rientrano anche **farmaci e vaccini, materiale seminale e consulenze professionali**, tutti costi che, per loro natura, possono essere oggetto di ottimizzazione

attraverso un'analisi attenta e sistematica.

Conclusioni

La determinazione di un **equo prezzo del latte alla stalla**, se vi è reale volontà, è possibile. Uscire dalla condizione di **commodity** del latte italiano significa assumere come obiettivo strategico la **sicurezza alimentare**, intesa non soltanto come salubrità del prodotto, ma come capacità strutturale del sistema di garantire a ogni cittadino l'accesso agli alimenti di cui nutrirsi.

Ad oggi, in questa direzione è stato fatto ancora troppo poco, per ragioni che risultano difficili da comprendere. Lo Stato e il sistema associativo dovrebbero assumere un ruolo più incisivo nel **mettere in sicurezza la produzione lattiera nazionale**, non solo bovina, disponendo peraltro di strumenti già esistenti.

Si afferma spesso che «nel torbido si pesca meglio», ma la logica del continuo **braccio di ferro tra industria e allevatori** appare oggi un **retaggio arcaico**. Esiste infatti un evidente **concorso di responsabilità** in questo modello operativo, che sembra, nei fatti, essere accettato da entrambe le parti.

Le esperienze passate delle **Centrali del Latte pubbliche**, la lungimirante intuizione dei **Consorzi Agrari** e il ruolo delle **cooperative** hanno rappresentato strumenti fondamentali per contenere la progressiva erosione della zootecnia italiana e l'abbandono delle aree rurali. In quel periodo, pur a fronte degli stessi problemi strutturali, le tensioni si manifestavano spesso attraverso proteste e mobilitazioni più evidenti, ma inserite in un contesto in cui esistevano anche **strumenti collettivi di regolazione del mercato**.

[Autore: Alessandro Fantini](#)