

La cooperativa di Martina Franca (Ta) si è imposta da 20 anni sul mercato pugliese ed extraregionale dei prodotti caseari tradizionali

# Valcoop, pugliesi con orgoglio

di EMANUELE CAPALDI

## Biglietto da visita

Valcoop società cooperativa agricola

### SEDE

Via per Massafra, Zona E, n. 303 - 74015 Martina Franca (Ta)

### CONTATTI - POSTA ELETTRONICA - SITO WEB

Tel. 080 4400941 - info@valcoop.it - www.valcoop.it

Presidente: Giovanni Trisolini

- Attività: trasformazione di 15.000 q/anno di latte in prodotti caseari tipici
- Mercato: cinque punti vendita, di cui quattro a Martina Franca (Ta) e uno nell'azienda Trisolini, negozi e supermercati della Puglia
- Manodopera: 20 dipendenti, fra caseificio, trasporti, amministrazione e personale impiegato nei punti vendita

### L'AZIENDA

Azienda agricola Masseria Cappella

Titolare: Giovanni Trisolini

- Superficie: 50 ha (a erbai di avena e misti di triticale, loietto e trifoglio incarnato)
- In stalla: 300 capi di Bruna e Frisona (di cui 120 vacche in lattazione e 180 fra vitelli, manze, giovenche e vacche in asciutta)
- Produzione media per lattazione: 85 q
- Produzione giornaliera di stalla: 34 q
- Produzione annuale di stalla: circa 12.000 q
- Caratteristiche del latte: proteine 3,5%, grasso 3,8%, carica batterica 20.000 Ufc/ml, cellule somatiche <400.000/ml, aflatoxine <50 ppt
- Destinazione del latte: trasformazione nel caseificio Valcoop in prodotti caseari tipici
- Manodopera: sei dipendenti stagionali



Per la famiglia Trisolini l'importante è far conoscere le bontà casearie della Puglia, creando uno stretto rapporto diretto con il consumatore. Una vera missione che ha permesso alla loro azienda e alla cooperativa Valcoop di crescere anno dopo anno e di aprire diversi punti vendita in tutta la regione. Il tutto sotto l'egida del marchio Itallialleva, per garantire l'origine italiana al 100% dei loro prodotti

Occorre avere "lungimiranza" per non ristagnare nella palude della perenne difficoltà economica e per uscire dall'anonimato produttivo con la forza della trasformazione in proprio e della vendita diretta.

E la lungimiranza ha permesso a **Giovanni Trisolini**, allevatore di Martina Franca (Ta) di far crescere sia l'azienda agricola Masseria Cappella di proprietà (50 ha e 120 vacche in lattazione, metà di Bruna e metà di Frisona), sia la Valcoop, cooperativa del circuito Itallialleva, della quale è presidente dal 1994, che trasforma il latte della sua e di altre quattro aziende in prodotti caseari tipici e li commercializza direttamente in cinque punti vendita: uno nell'azienda di Trisolini (che ospita il caseificio) e quattro nella città di Martina Franca.

## Oltre il trullo

E i risultati del voler sempre guardare lontano si possono ammirare sia nei successi commerciali della Valcoop sia nel

Da sinistra: Enza, Giovanni, Pasqua e Vincenzo Trisolini

I trulli, che ospitavano la vecchia stalla, sono stati ristrutturati e adibiti a uffici e abitazioni



FOTO SOPRA, DA SINISTRA  
La stalla a stabulazione libera con cuccette. In fondo a destra il carro distributore della razione alimentare da 24 metri cubi

Panoramica del centro aziendale della Valcoop e della Masseria Cappella

FOTO A FIANCO  
La sala mungitura è una spina di pesce da 32 poste

moderno centro aziendale della Masseria Cappella, incastonato fra querce, arbusti e pascoli tipici della macchia mediterranea sulla Murgia tarantina e comprensivo di stalla a stabulazione libera, caseificio, abitazione ricavata da trulli, un tempo adibiti a stalla (oggi ristrutturati con gusto e

rispetto per le tradizioni) e persino di un agriturismo. “È sempre stata mia precisa volontà – spiega Trisolini - gestire sia la trasformazione della materia prima, il latte, sia la vendita diretta dei prodotti caseari, per garantire la qualità dell’offerta, saltare ogni passaggio commerciale, arrivare direttamente ai consumatori, stabilire un prezzo che sia remunerativo per l’allevatore, mantenendo quindi nelle sue mani il valore aggiunto ottenuto. Lo pensavo 20 anni fa, quando il prezzo del latte bovino

FOTO SOTTO  
Giovanni e Vincenzo Trisolini con i tre operai indiani che governano la stalla, nella saletta che ospita i due refrigeratori da 6.000 e 1.400 litri



## In famiglia tutti hanno un ruolo

Come in ogni sana famiglia di allevatori, anche in quella dei Trisolini ciascuno ha un ruolo preciso da svolgere. Giovanni, oltre a presiedere la cooperativa, ne cura l’immagine e si occupa del caseificio insieme alla moglie Pasqua, il figlio Vincenzo (27 anni), zoonomo e fecondatore laico, nonché vicepresidente, da tre mandati triennali, del Bjc della provincia di Taranto e appassionato di cavalli (splendido il Murgesse Daddà che alleva in azienda), è responsabile dell’allevamento, la figlia Enza (24 anni) coordina la gestione dei cinque punti vendita. “Nella conduzione dell’allevamento - sottolinea Vincenzo - mi avvalgo della collaborazione di tre operai indiani che governano la stalla in tutto, dalla cura degli animali all’alimentazione fino alla mungitura. Invece nei campi mi aiutano mio padre e altri tre operai: destiniamo i 50 ha, fertilizzati con le deiezioni degli animali, alla produzione di foraggio da erbai di avena o misti di triticale, loietto e trifoglio incarnato, ma ne ricaviamo altro acquistando erbai, pronti da sfalciare, in aziende vicine, affinché l’azienda possa essere autosufficiente nella disponibilità di foraggio per l’intero anno”.

era basso, 650-700 £/litro, e tuttavia abbastanza remunerativo, però il valore aggiunto che si produceva con la trasformazione era sproporzionato rispetto al prezzo del latte. Lo penso ancora di più oggi, quando il prezzo pagato alla stalla, oscillante fra 0,37 e 0,41 €/litro, più eventualmente la qualità, non solo è rimasto basso, ma non è più redditizio: è in pratica lo stesso dei primi anni '90, ma con i costi di produzione triplicati, basta pensare che allora un quintale di mangime per bovini costava al massimo 20.000 £, adesso veleggia intorno ai 40,00 € e tende a salire. E l’urgenza della trasformazione in proprio e della vendita diretta rimane anche se i prezzi dei prodotti caseari sono rimasti non lontani da quelli degli anni '90: uno dei nostri prodotti di punta, la mozzarella o fior di latte, allora si vendeva a 14.000 £/kg al dettaglio, ora 7,00-7,50 €/kg”.

## Spazio a Valcoop

Per concretizzare l’aspirazione alla gestione diretta del mercato in prassi operativa Trisolini fu tra i promotori della Valcoop, cooperativa che doveva occuparsi della trasformazione del latte e della vendita dei prodotti ottenuti. “All’inizio degli anni '90, sotto la spinta dell’Aia e dell’Apa di Taranto ad attuare i controlli funzionali e i programmi di selezione genetica e di miglioramento della qualità del latte, gli allevatori raggiungevano notevoli incrementi della



FOTO SOPRA  
Le deiezioni liquide vengono riversate sui terreni aziendali con un carrobotte dalla capacità di 200 quintali

produzione di stalla, sicché avevano molta volontà di allevare e quindi anche di cambiare, crescere, migliorare, investire. Allora io e altri allevatori decidemmo di aprire un caseificio e costituimmo una cooperativa. Non chiedemmo soldi a chicchessia, tirammo fuori dalle nostre tasche quanto serviva per realizzarlo nell’azienda dell’allora presidente Guido Colucci. Iniziammo a produrre e commercializzare, con le soddisfazioni e le difficoltà del caso. Nel 1994, con l’abbandono del vecchio presidente, ristrutturammo il gruppo dei soci: alcuni uscirono, lamentandosi, impazienti, di non ottenere risultati immediati, altri entrarono. Divenni presidente, carica che mantengo da allora, e subito predicai pazienza: bisognava far conoscere e apprezzare la qualità dei nostri prodotti, necessitavano serietà e tempo”.

## Le regole della Gdo

A dicembre del 1996 il caseificio cooperativo, rifatto presso l’azienda di Trisolini, otteneva il bollino Ce e trasformava circa 10 q di latte al giorno. Gli anni seguenti la cooperativa visse una veloce crescita produttiva, favorita da numerosi accordi

stipulati con la Gdo pugliese ed extraregionale, tanto che arrivò a trasformare, intorno ai primi anni 2000, bene 120 q di latte al giorno. Ma nella seconda metà del primo decennio degli anni 2000 ha subito un forte decremento delle vendite presso la Gdo. “È accaduto che, dopo la firma degli accordi regionali sul prezzo del latte bovino alla stalla, le organizzazioni agricole ci hanno chiesto, quale struttura cooperativa, di pagare realmente ai soci il prezzo concordato. L’abbiamo fatto, riversando però l’aumento intervenuto sul prezzo al distributore, e, come è ovvio, confidando che gli

## In nome del cacioricotta

Mozzarella o fior di latte, cacioricotta, scamorza, caciotta, ricotta fresca, ricotta piccante e tanti altri formaggi tipici e tradizionali della cultura casearia della Murgia tarantina. Ampia e diversificata è l’offerta della Valcoop. Ma su tutti, evidenzia Giovanni Trisolini, domina la produzione, e l’offerta, del prodotto di punta: il cacioricotta, un formaggio di produzione solitamente stagionale (primavera-estate), ma ormai prodotto tutto l’anno, ottenuto con tecniche di lavorazione miste tra quelle del formaggio e della ricotta. “Il latte intero viene portato quasi a ebollizione, poi viene raffreddato e fatto coagulare con caglio naturale; la cagliata viene rotta fino a raggiungere grani della dimensione di un chicco di riso e messa in fuscilli a raffreddare. La forma, che ha diametro di circa 10 cm e altezza di 4-7 cm, viene salata a freddo. Il formaggio si consuma o fresco, a maturazione rapida (2-3 giorni) e a pasta morbida, uniforme, di colore bianco, oppure stagionato, a maturazione media (2-3 mesi) e a pasta semidura, leggermente occhiata, di colore bianco o giallo paglierino molto chiaro. Viene utilizzato come prodotto da tavola e da grattugia. I clienti sono così legati al gusto del nostro cacioricotta che lo chiedono durante l’intero anno. E non dimentico la delusione dei clienti delle catene della Gdo, che per qualche centesimo di euro in più non hanno voluto rinnovare gli accordi commerciali con la cooperativa, nel non ritrovare più nei banchi vendita il cacioricotta preferito”!



FOTO SOPRA  
Trisolini è molto attento al benessere animale e manda regolarmente mandando gli animali a sgambare nei recinti esterni

altri caseifici avrebbero fatto altrettanto. Invece questi in larghissima parte hanno disatteso l'accordo, sicché la Gdo, che in un primo tempo aveva accettato tale aumento, si è ricreduta davanti alle proposte di nostri concorrenti, accettandole, perché più convenienti, e mettendoci alla porta".

### Valida alternativa

Ma per fortuna della Valcoop la lungimiranza del presidente aveva già provveduto a individuare e percorrere una via commerciale alternativa: la vendita diretta. "Anche negli anni in cui gli affari con la Gdo andavano bene, il mio obiettivo restava sempre la vendita diretta, per chiuder

re il ciclo produttivo-commerciale e non cedere a terzi il valore aggiunto dei nostri prodotti. Già nel 1994 avevamo aperto il primo punto vendita a Martina Franca, gli altri tre li abbiamo inaugurati negli anni 2002, 2007 e 2008. A essi bisogna aggiungere un quinto, operativo nella nostra azienda zootecnica sin dall'esordio del nuovo caseificio.

Attualmente trasformiamo circa 40 q di latte al giorno, cioè tutta la produzione delle cinque aziende bovine socie della Valcoop, e commercializziamo i prodotti ottenuti quasi esclusivamente attraverso questi cinque punti vendita, a prezzi al consumatore inferiori del 5-10% rispetto a quelli praticati da altri caseifici. Una parte minima la collochiamo presso negozi e supermercati soprattutto delle province di Taranto e Lecce". Sin dal 1994, cioè da quando Giovanni Trisolini ne è diventa-

### ItaliAlleva, a garanzia dell'origine

Da un anno la Valcoop è entrata nel circuito ItaliAlleva e si fregia del marchio dell'Aia per contraddistinguere i suoi prodotti. "A tale marchio teniamo particolarmente, perché con esso l'Aia garantisce che i nostri formaggi derivano dalla trasformazione di latte al 100% di origine italiana, e non quindi da latte importato o, peggio, da paste fuse e cagliate. Vogliamo che il consumatore possa riconoscere e scegliere che cosa comprare, anche spendendo qualcosa in più. Comunque, al di là dei marchi, è nostra cura illustrare ai consumatori, con visite in azienda, incontri, dépliant e altri materiali informativi, che il latte utilizzato proviene esclusivamente da aziende della Murgia tarantina, dal territorio di Martina Franca, e viene lavorato con metodi artigianali, tradizionali".



to presidente, e ancora più dal 1996, col trasferimento del caseificio nella Masseria Cappella, strettissima è l'identità fra la Valcoop e l'azienda zootecnica Trisolini, che alla cooperativa conferisce ogni anno 12.000 q di latte, cioè l'80% della quantità totale trasformata.

### Crescita comune

"La crescita della mia azienda si è in qualche modo identificata con quella della cooperativa, e viceversa. Quando mi sposai, nei primi anni '90, mio padre mi donò otto vacche e alcuni vitelli che allevavo, come allora era consuetudine sulla Murgia, nei trulli, poi ristrutturati per gli uffici e l'abitazione. Nel 1985 avviai la mia prima stalla, con 30 vacche in lattazione. Andavo bene, ma non mi accontentavo: guardavo avanti, sapevo che per emergere, noi e la cooperativa, bisognava puntare su dimensioni più grosse, su impianti più moderni. Ecco che nel 2000 ho inaugurato una moderna stalla a stabulazione libera, passando da 30 a 140 vacche in lattazione, metà di Bruna e metà di Frisona.

Apprezzo la Bruna per la particolare attitudine del latte alla caseificazione grazie all'elevato tenore in K-caseina, tanto che abbiamo selezionato le nostre vacche in base al contenuto nel latte di K-caseina BB, che garantisce un maggiore rendimento nella caseificazione: il latte di Bruna, più ricco in grasso e di colore che sfuma sul giallo chiaro, si presta molto bene per la produzione del caciocavallo, delle ca-



FOTO A FIANCO, DA SINISTRA  
L'interno di una delle celle di stagionatura di caciocavalli, scamorze e altri formaggi

Interno di uno dei quattro punti vendita a Martina Franca

ciotte e di altri formaggi. Invece il latte di Frisona, meno ricco in grasso e quindi di colore bianco più accentuato, è più idoneo per essere trasformato in mozzarelle e cacio ricotta". L'azienda agricola Masseria Cappella, come le altre quattro, molto più piccole, associate nella Valcoop, è inserita nel sistema di controllo dell'Aia, attraverso l'Apa di Taranto, e adotta tutte le più op-

portune forme di prevenzione sanitaria e di benessere degli animali.

### Obiettivo agriturismo

Trisolini sa bene di aver raggiunto lusinghieri traguardi. Ma coltiva ulteriori grandi propositi, "da realizzare sempre con l'indispensabile apporto della famiglia: avviare un'attività agrituristica con un vec-

chio edificio finemente ristrutturato, che comprende 16 posti letto con cucina autonoma; sostituire l'attuale sala riunioni, già di tutto rispetto con i suoi 30 posti, con un'altra ben più grande, da oltre 150 posti, che possa ospitare convegni di carattere zootecnico, incontri con i consumatori per garantire una sorta di tracciabilità visiva di tutto ciò che facciamo e produciamo, e meeting organizzati da Apa Taranto, Ara Puglia e Aia; affiancare all'attività zootecnico-casearia in senso stretto la coltivazione di grano tenero e la produzione di pane tradizionale, focacce, taralli e altri prodotti da forno tradizionali".

Il popolo dei golosi ringrazia. ■



Dal 1962 produttori di foraggi di erba medica disidratati, ventilati o essiccati al sole.




Qualità certificata



via Marina 9  
Loc. Cà Vendramin  
45019 Taglio di Po [RO] Italy  
T +39 0426 81097  
E info@agricoleforte.com

www.agricoleforte.com



L'erba golosa!

