

[EXPENDEDORAS, UNA FORMA PROPIA DE COMERCIALIZAR LA PRODUCCIÓN]

Crece el entusiasmo para dispensar leche directamente al consumidor

César Marcos

Periodista

“La repercusión es grande. Por una parte, el que compra se siente atraído por un producto menos manipulado”, afirma Julio Guerra, al frente de GPE Vendors España. Por otra, “el éxito de las dispensadoras de leche está del lado de los ganaderos, propietarios de explotaciones medianas y pequeñas”, agrega Jordi Fontanet de Inogan. La razón es sencilla: pueden sacar toda su producción de leche para surtir las expendedoras, mientras que las grandes granjas deben entregar una parte significativa a la central lechera. A los ganaderos más modestos les resulta más rentable la venta directa de leche en dos tipos de surtidores, bien casetas bien máquinas tipo *vending*, dentro de un mercado de proximidad, decantado siempre del lado del ganadero.



Foto: GPE Vendors España S.L.

Ahí está la clave y así es el origen de este nuevo tipo de comercialización, originado en Italia, pero de leche cruda. Aquí, en España, la legislación permite sólo la venta de la pasteurizada. Hablamos de un mercado de proximidad, por el ahorro de costes. En transporte, por ejemplo. Y por garantías de abastecimiento por parte del productor lácteo. La distancia entre la explotación surtidora y la población receptora debería estar entre 10 y 80 km. Las poblaciones tendrían una media entre 5.000 y 15.000 personas, donde las cadenas de supermercados tienen mayor cabida.

Estos establecimientos acogen máquinas tipo *vending*, como las de refrescos, con una capacidad de 200 l, más pequeñas con un metro y medio de ancho. Las empresas distribuidoras de las expendedoras montan la máquina, hacen el mantenimiento y asesoran a las queserías. El ganadero y el propietario del supermercado se ponen de acuerdo en términos de asumir costes por la instalación de la expendedora de leche. Hasta aho-

A modelos con capacidades de 130, 200, 400 y 600 litros les corresponde una gama de precios entre 11.000 y 38.000 €

ra esta modalidad es la que posee más aceptación por ganaderos, supermercados y clientes finales.

El otro tipo de máquina es una con mayor capacidad, 600 l, que llega a contener la cámara frigorífica. Pero es la que aún trae más cola para su instalación. A problemas de permisos, puesto que no existe una legislación armonizada para su establecimiento en todo el Estado español, se suman las trabas de los ayuntamientos para colocarlas en la calle, aparte de la menor convocatoria por los compradores. Un supermercado motiva más entre otras compras a llevarse un litro de leche “más auténtica” sólo por un euro.

Hay mercado potencial muy importante para este tipo de leche, porque entre otras cosas, el colectivo de

Foto: GPE Vendors España



inmigrantes está acostumbrado en sus países a saborear leche menos comercial. Una paradoja, ya que son los inmigrantes los que menos capacidad adquisitiva poseen en comparación con el resto de la sociedad, diluida en sabores “descafeinados”.

“Utilice el mismo envase”

El consumo responsable y el respeto al medio ambiente se unen a la filosofía de instaurar las expendedoras de leche. Cuando se intenta a escala autonómica y estatal dismantelar costumbres de derroche de recipientes de plástico, la venta directa de este producto lácteo “obliga” a emplear el mismo recipiente para repostar leche. No incorpora envase alguno en la expendedora, por lo que una botella de vidrio es el reclamo publicitario de estas máquinas y la forma habitual de recoger la leche. Como a la vieja usanza.

“Prefiero sacar toda la leche del ganadero con explotación mediana”, afirma Jordi Fontanet, comercial de Inogan UCL S.L., distribuidora de dispensadoras de leche, “y a precios razonables”. Aquí tendría que ser lo mismo que Italia, donde el ganadero es el eje de la venta directa y el producto sabe a leche original. Las

Foto: Inogan



cadena pequeñas de supermercados aglutinan la localización de las expendedoras. Jordi Fontanet las ha instalado recientemente en el área de Barcelona.

Las grandes cadenas de distribución permanecen al acecho. Se teme que si prospera esta nueva forma de comercialización, de hecho hay expendedoras operando en Irún, Santander, Navarra y Sevilla, además de Cataluña, donde está ubicada Inogan, una empresa de servicios ganaderos, la presión de los hipermercados puede que lleve a imponer la leche de fábrica.

Costes

Mínimos si tenemos en cuenta lo que el ganadero lleva recibiendo a cambio de la entrega de leche a industria. Sin beneficio, el ganadero puede amortizar la máquina en un año prácticamente. Un poco más si tiene empleados a su cargo.

Transporte

Por insertarse en un mercado de proximidad los costes de transporte no suponen una carga significativa. Para el abastecimiento de leche entre granja y expendedora la distancia no baja de 10 ni sube de 80 km.


MÁQUINAS DISPENSADORAS

Para distribuir leche fresca pasteurizada recién ordeñada con todas sus riquezas nutricionales

DISPONEMOS DE VARIOS
MODELOS Y CAPACIDADES:
130-200-400-600 LITROS



Ctra. de Mollerussa, s/n 25245 Vila-sana (Lleida)
Tf. 973.603232/Fax. 973.602209
e-mail: inogan@inogan.com



www.inogan.com

Foto: Agrupación de Empresarios de Mazaricos



Emprendedores, en la zona lechera por excelencia

La Agrupación de Empresarios de Mazaricos realizará el 16 y 17 de noviembre un viaje a localidades cántabras y gallegas con socios ganaderos de la agrupación y productores de leche de la zona gallega de mayor producción láctea, que congrega unas 400 explotaciones, para

recavar información sobre las iniciativas de venta directa a través de expendedoras de leche.

“Queremos mentalizar a los ganaderos de que no sólo sirve producir, pues ya no es rentable, sino que también salga a distribuir”.

Una explotación es una empresa y como tal tiene que generar rentabilidad. Más que una alternativa, es una iniciativa cuyo primer paso es concienciar al ganadero para que instaure una nueva mentalidad: manipular el producto y transformarlo también de cara a las nuevas demandas de consumo.

La Agrupación de Empresarios de Mazaricos se compone de 150 socios, de los que 35 son ganaderos, que cuentan con explotaciones lecheras con una media entre 240-250 vacas de ordeño. Y algunos de los cuales se han animado a realizar el viaje para conocer la instalación y los términos de venta de las expendedoras en la cornisa cantábrica. En total 25 personas del viaje, a las que “a mayores, se han agregado otros ganaderos de la

zona”, una expedición que reúne un total aproximado de 4.000 cabezas de ordeño.

El perfil del ganadero interesado responde a una edad de entre 30 y 45 años, con ganaderías superiores a 130 cabezas, libre de cargas financieras y sobre todo, con carácter innovador. Formoso tiene conocimiento de que cinco máquinas dispensadoras siguen su curso reglamentario en el registro de la *Consellería de Sanidade* gallega. “Hay rumores que en la de Madrid, otras 31”.

Un producto menos manipulado

“La repercusión de las expendedoras de leche es grande”, manifiesta Julio Guerra, administrador de GPE Vendors España S.L., empresa titular de la marca LaViaLattea.

“La inversión del ganadero en la máquina es fuerte, pero se amortiza en 12 meses, dado el diferencial actual de precios que cobra el ganadero vía industria (unos 0,3 €/l de media) y vía venta directa por la dispensadora (1 €/l)”. En prensa catalana, algunos ganaderos lanzan cantidades comercializadas a través de expendedoras de leche, entre 450 l/día y 10.000 l/mes.

En Italia, hay operando cerca de 1.700 dispensadoras de leche tras cuatro años de su irrupción. Hace un año Julio las presentaba en la feria Hostelco, cuando ya despertó un gran interés. En los albores de la primavera pasada aterrizaban las primeras máquinas en el nordeste de España y Cataluña. Aquí GPE

Vendors España ha instalado seis máquinas de las dieciséis existentes. Y doce más que espera instalar hasta que el ganadero tramite el registro sanitario para poder pasteurizar la leche. Fuera del territorio catalán ha instalado ya otras doce en Navarra, Asturias, Cantabria, Andalucía y zona Centro.

El perfil del ganadero que con más frecuencia ha acudido a las oficinas de Julio Guerra se circunscribe al propietario de una explotación de entre 50 y 150 cabezas. Los de mil y pico no mueven pieza por una eventual presión de las industrias. En Italia, se dice que una importante central lechera intentó restringir la recogida de leche ante el *boom* de la venta directa, pero su intento fue frenado por las autoridades de la Competencia.

“De todas formas, hay grandes superficies que se han interesado ya por la instalación de las máquinas fuera de caja”. En noviembre próximo algún hipermercado podría ser el primero en adoptar expendedoras.

El mecanismo de venta de la leche por este sistema requiere refrigeración permanente en el compartimento de los depósitos, un cierre automático de puertas y ticket de compra. “El chorro o la espina de leche no debe ser accesible al cliente, cuando no está en uso, y debería haber un mecanismo de cierre y apertura automática de la puerta del compartimento de entrega de la leche”, exclama Julio Guerra.



Negociar el punto de venta

El ganadero negocia directamente la posición de la máquina bien con el supermercado bien con el ayuntamiento, una vez que la ha adquirido a la empresa distribuidora, que también asesora al ganadero en distintos aspectos técnicos, logísticos y de comercialización.

En caso del deseo de instalar la máquina en suelo público se imponen más obstáculos por parte de los consistorios, salvo en Cataluña. Aquí, cada municipio exige requisitos similares a los que se pide cuando se pretende abrir un negocio.

Julio Guerra aconseja su ubicación junto a una tienda, “por su mayor control antivandálico además de otros criterios estéticos”. “Tenemos dos tipos de depósitos teniendo en cuenta la capacidad: 235 y 300 l; ambos depósitos con aislamiento isotérmico, una circunstancia indispensable en Italia con vistas a almacenar en todo momento la leche en condiciones sanitarias óptimas. Ante el vacío legal existente en España respecto a las expendedoras, se comercializan máquinas sin esta precaución. “Cuando sea una realidad la legislación, pienso que los requisitos se endurecerán”, pronostica. Algunas marcas han hecho ya los deberes.

El ticket de compra es otro medio que ofrece garantías al consumidor. “Es más que un justificante de pre-

cio”, prosigue Julio. Ahí figuran datos fundamentales: el titular de la máquina, que suele ser el ganadero, su NIF, el número de registro sanitario, la cantidad de leche, la temperatura, la fecha de relleno del depósito que debe coincidir con la de ordeño, la fecha de caducidad del producto, etc.

Antes de que se vacíe el depósito mediante un mensaje recibe la alerta el ganadero en su móvil. El sistema de avisos vía *sms* se amplía en casos de incidencia. “La electrónica de la máquina expendedora está programada para actuar en fallos de refrigeración, como cuando la temperatura del depósito sube a partir de 5 ó 6 °C”. A partir de entonces, no se dispensa automáticamente leche.

El examen sanitario se entrega en manos de un veterinario, que a través de una tarjeta que inserta en la expendedora puede supervisar la calidad de la leche cotejando muestras a propósito. El control remoto de la expendedora se extiende también al veterinario que puede bloquearla ante cualquier error.

Mercado de proximidad

“No más de 30 km de la explotación”, afirma Julio Guerra, que distribuye las expendedoras LaVialattea. Es la distancia recomendable entre el lugar de ordeño y pasteurización de la leche, y la expendedora. “Según los testimonios de los ganaderos que han instalado las máquinas, se venden 250 l/día como promedio”, aunque ante el aumento de demanda existen dispensadoras con dos depósitos; 600 l cada uno. Hay cinco de este tipo en Cataluña: en Puigcerdá, Avià, Arenys de Mar, Banyoles y otra en Sant Fruitós de Bages, que han sido montadas por LaVialattea.

Máquinas como éstas o de capacidad menor, una vez en desuso, son destruidas acorde a la gestión de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), cuya legislación cumplen a rajatabla. ¿Hablamos de sostenibilidad? Las expendedoras están a la vanguardia. Del lado energético, utilizan gas para refrigerar la leche y son portadoras de placas electrónicas que se integran dentro de la ley citada. •

Decantarse por expendedoras: ganaderos que arriesgan y otros que no

La familia Entrecanales ha instalado dos expendedoras de leche en suelo público de Cabezón de la Sal y San Vicente de la Barquera. Cada una con cuatro depósitos 225 litros y doble dispensación. “Aún esperamos montar siete máquinas más”, exclama Iván, que maneja 120 cabezas en ordeño. El negocio parece que les va bien. “Salen de cada expendedora unos 200 l diarios de un producto de proximidad, del que sacamos su valor añadido con esta forma de venta directa que pone en contacto al productor con el consumidor”, explica el ganadero cántabro.

Juan Medrán es un titular de una explotación de 130 cabezas de ganado vacuno, 70 de ordeño y uno de los socios de la cooperativa COVAP. Actualmente cobra la “leche europea” a 0,32

El perfil del ganadero interesado responde a una edad de entre 30 y 45 años, con ganaderías superiores a 130 cabezas, libre de cargas financieras y sobre todo, con carácter innovador

€/l más o menos primas. Se entiende por tal la que contiene un 3,7% de grasa, 3,10% de proteína, menos de 400.000 células somáticas y menos de 50.000 bacterias por ml de leche. Ante el auge de las expendedoras de leche, Medrán se mantiene cauto. “Ahora queda saber cómo reacciona la industria”, opina. Ve mucho riesgo en salirse del circuito establecido en la entrega de leche para incorporarse al sistema de venta directa.



Foto: GPE Vendors España

[RENTABILIDAD GANADERA]

Exendedoras automáticas de leche fresca

Excelente servicio al consumidor y rentabilidad para el ganadero



Varios países europeos han acogido con interés y satisfacción este nuevo sistema de venta directa al consumidor de leche fresca, procedente de la granja más cercana.

Transcurrido el impacto producido por esta novedad de la cual se ha hecho eco tanto televisión, como prensa escrita y radio, en LAVIALATTEA creemos que es el momento de valorar más a fondo las necesidades del mercado.



Máquina base personalizable siguiendo las instrucciones de cada cliente

Un importante esfuerzo en I+D sitúa a **LAVIALATTEA** en primerísima línea del mercado con máquinas punteras y unas previsiones de nuevos modelos para cubrir cualquier necesidad del ganadero y del consumidor, ofreciendo equipos de un eficiente con-

CARACTERÍSTICAS:

	SI	NO	OBSERVACIONES
MÁQUINAS			
Cámara con homologación CE	X		Con panel sandwich 7cm
Grupo frío sobredimensionado	X		Para soportar altas temperaturas externas
Grupo frío Doble temperatura	.	.	Opcional, ideal para lugares fríos
Depósitos Isotérmicos con CE	X		
Depósitos No isotérmicos	.	.	Bajo pedido y responsabilidad del cliente
Interconexión cambio leche depósitos	X		
Depósitos con 4 ruedas giratorias y freno	X		Para mejor maniobrabilidad.
Expendedora de botellas refrigerada	X		Para mantener la integridad de las botellas.
Expendedora de botellas con monedero de cambio	X		Da cambio al comprar botellas y sirve de cambio a la expendedora de leche
ELEMENTOS INTERRELACIÓN CON EL CONSUMIDOR			
Entrega ticket consumidor	X		Indicando temperatura, caducidad,...
Entrada monedas antivandálica	X		
Puerta de suministro automática	X		Opcional en modelo de interior.
Inyector de leche retráctil	X		
Predisposición a incorporar 2 inyectores	X		Para suministrar 2 productos.
Display gráfico de gran tamaño	X		Con imágenes personalizables por el cliente.
Instrucciones vocales	X		Personalizables por el cliente.
HIGIENE			
Luz UVA antibacterias	X		
Lavado compartimento servicio	X		Automático programable cada x servicios.
Cortina aire antiinsectos	X		Los aleja de la zona de servicio. Opcional en modelo de interior.
SEGURIDAD			
Lector tarjeta control veterinario	X		Opcional en modelo de interior.
Histórico de actividad	X		Actividad durante el último año se almacena en SD card.
Alarma apertura puerta acceso interno	X		Avisando también por SMS
Aviso SMS compuerta abierta	X		Hasta a 5 móviles programables
Aviso SMS nivel reserva leche	X		Hasta a 5 móviles programables
Aviso SMS finalización leche	X		Hasta a 5 móviles programables
Aviso SMS exceso temperatura leche	X		Hasta a 5 móviles programables
Aviso SMS temperatura máxima leche	X		Hasta a 5 móviles programables
Cumplimiento normativa RAEE	X		Según real decreto 208/2005 de obligado cumplimiento.
Cumplimiento CE	X		Acero 316 alimentario, etc.
PERSONALIZACIÓN			
Posibilidad seleccionar modelo con puerta frontal, trasera, o lateral.	X		Sin aumento de precio.
Rotulación según diseño del cliente	.	.	Opcional.
Inserción de imágenes en Display	X		
Inserción datos suministrador en ticket	X		
Posibilidad realización modelo a medida	.	.	Opcional, según necesidades de la posición.
Posibilidad modelo con varios surtidores	.	.	Opcional, según necesidades de la posición.
OTROS ASPECTOS			
A TENER EN CUENTA			
Servicio técnico garantizado en su zona	X		
Transporte a cargo nuestro.	X		Dentro de la península.

rol sanitario, una versatilidad única y un control via SMS o email, que hace posible el control a distancia de la expendedora.

LAVIALATTEA incorpora la más avanzada tecnología tanto en sus modelos existentes como en los que

se presentarán a primeros de año, los cuales se entregarán con distintas opciones y pensados para dar servicio en cualquier punto. A las máquinas de exterior con caseta se añaden máquinas de interior, máquinas con remolque, con doble erogador, doble producto, etc. •