



Risparmiare non è sempre sinonimo di guadagno

I conti aziendali devono essere impostati correttamente e in una logica analitica. Solo così l'allevatore sarà in grado di rendersi conto di come sta andando la gestione della stalla e di quali azioni correttive prendere. Alcuni spunti di riflessione per scegliere le soluzioni più idonee

di ALESSANDRO FANTINI, ARRIGO MILANESI e DAVIDE REGINELLI

L'erosione della redditività derivante dall'allevamento della vacca da latte è, ovviamente, l'argomento più discusso e che preoccupa di più gli allevatori. Quel senso d'ingiustizia derivante dal fatto che dal prezzo del latte alla stalla a quello di vendita sui banchi dei supermercati esista una differenza che supera spesso il 300%, neanche mitigato da un così significativo calo dei consumi, fa operare gli allevatori senza entusiasmo.

A fronte di questa situazione l'atteggiamento degli allevatori si sintetizza in tre diversi comportamenti:

- Qualcuno ha scelto o opterà per la chiusura. Si tratta di allevamenti di più piccole dimensioni, senza ricambio generazionale, di allevatori che vedono un futuro "nero" del comparto o unità produttive di società che non accettano marginalità così basse o addirittura negative.
- Ad un'altra fascia apparten-

gono gli allevatori che hanno deciso di resistere fino a tempi migliori senza operare scelte sostanziali nella politica di gestione della stalla.

- L'ultimo segmento, a cui è rivolta questa riflessione, è rappresentato da coloro che devono e vogliono continuare a produrre latte, pur essendo consapevoli che bisogna incidere in maniera sostanziale sulla gestione e sul modo di vedere questa attività imprenditoriale.

Fino a pochissimi anni fa, prima del crollo del prezzo del latte e dell'impennata del costo dell'alimentazione, era abitudine del settore di valutare solo le prestazioni tecniche dell'allevamento e il costo della razione delle vacche in lattazione e su questo si focalizzava l'assistenza tecnica. Auspicabile era solo la produzione di latte consegnata e considerato bravo l'allevatore e lo zootecnico che riuscivano a raggiungere medie di

È tempo che gli allevatori comprendano la necessità di analizzare i conti aziendali in modo analitico, non solo per conoscere i costi di produzione, ma soprattutto per avere gli strumenti necessari a gestire la stalla al meglio. Investendo nelle scelte che portano maggiore efficienza e risparmiando dove è realmente possibile. Un percorso delicato e non procrastinabile che deve essere affiancato a formule di assistenza tecnica in sintonia con le nuove esigenze gestionali che il mercato impone



produzione di latte pro-capite le più alte possibili. Più latte si fa al controllo e meglio va l'allevamento e questo spesso a prescindere dai costi di produzione, dall'andamento della fertilità e dal tasso di rimonta.

Cambiano i tempi

Questo principio, valido nei momenti di grande prosperità non è più accettabile quando è necessario fare i conti sul serio. Una regola fondamentale nella gestione economica di

qualsiasi impresa è che il fatturato (ricavo) non è sinonimo di redditività e che risparmiare non necessariamente coincide con il guadagnare. Un'impresa può avere fatturati esorbitanti, ma non guadagnare

nulla. Di converso un'attività imprenditoriale con fatturati più modesti può generare una marginalità interessante. Quindi non è detto che chi ha la più alta produzione pro-capite (media) guadagni necessaria-

IL MINICASEIFICIO

PASTORIZZATORE POLIVALENTE E VASCA STUFATURA



IL CASARO It. 190-300-600-1000

VASCA da 18-30-60 fori

- Monoblocco carrellato dotato di sistemi brevettati a vantaggio della qualità del prodotto lavorato e dell'abbattimento dei costi di gestione
- esclusivo sistema di riscaldamento che permette il recupero del calore riducendo il consumo di gas
- bassi costi di investimento
- Vasca polivalente per stampi e stufatura formaggi
- sistema di termoventilazione automatico
- recupero del siero con trasferimento automatico nel Casaro per la produzione di ricotta



FRIGOJOLINOX

Z.I. Campobasso - Tel. 0874 66319 Fax 0874 62052
www.frigojollinox - info@frigojollinox.it

TECNOLOGIA

QUALITÀ

TRADIZIONE



mente di più di chi ha "medie" inferiori.

Di conseguenza un'assistenza tecnica che si basa solo sulla

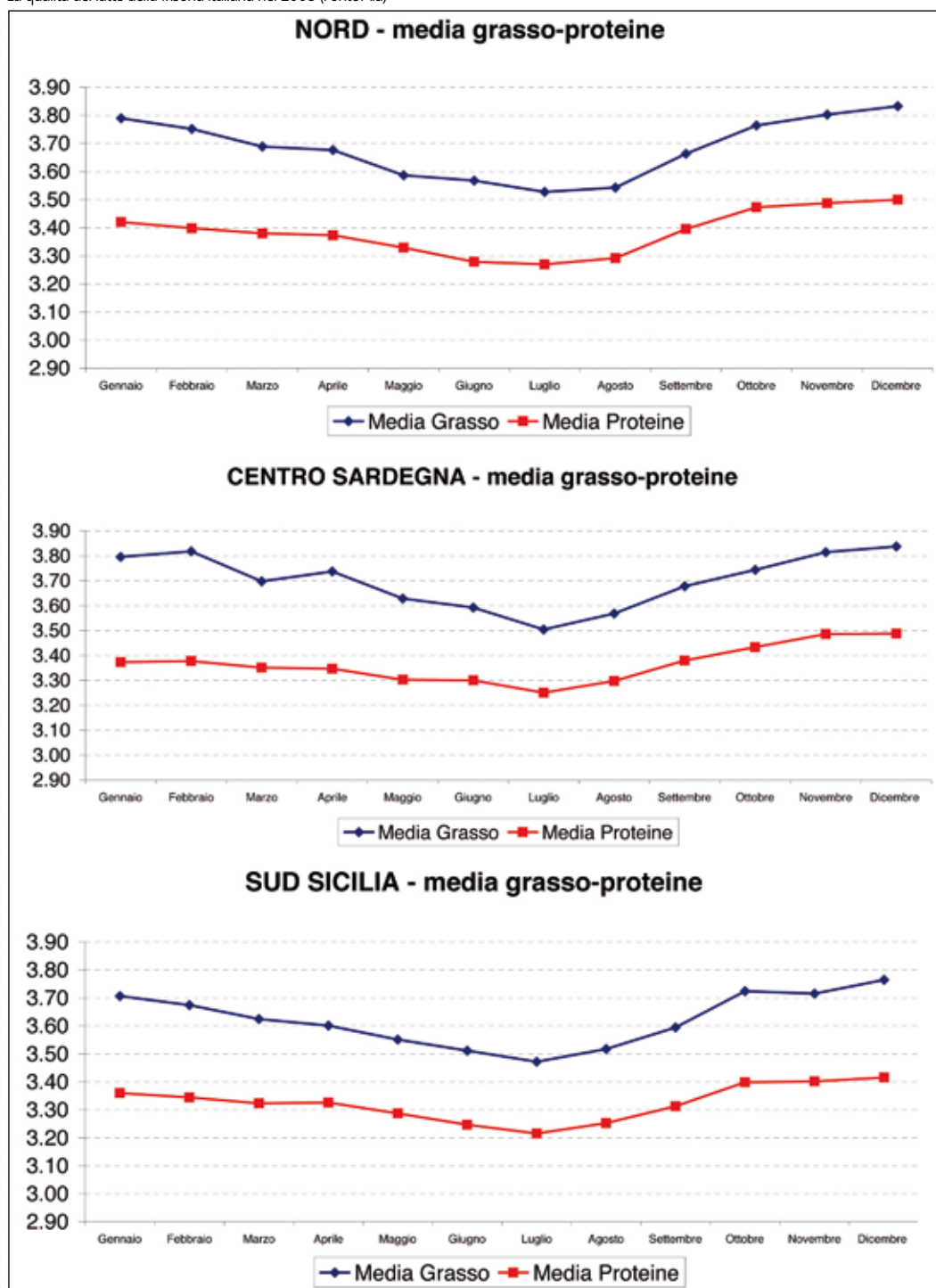
constatazione della produzione media per vacca e del solo costo della razione alimentare poco serve ai fini del recupero

di redditività e quindi di competitività dell'allevamento della vacca da latte. Gli allevamenti che rimarranno attivi avranno

necessariamente la necessità di utilizzare il conto economico come linea guida e verifica dell'esito delle scelte tecniche e non viceversa. E, visto che il conto economico di una qualsiasi impresa è strutturato da due macro-voci fondamentali, costi e ricavi è necessario premettere che è consigliabile accorpate nel conto economico sia l'azienda agricola che quella zootecnica a meno che non siano giuridicamente e contabilmente separate. Questo è importante laddove si voglia incidere con attenzione nei vari centri di costo al fine di recuperare redditività.

Grafico 1

La qualità del latte della frisona italiana nel 2008 (Fonte Aia)



Il computo dei ricavi

Nell'allevamento della vacca da latte le voci che compongono i ricavi sono molto semplici da definire. La percentuale più grande e occupata dalla quantità di latte prodotto e successivamente dai premi ottenibili dalla qualità, in genere grasso, proteina/caseina, cellule somatiche e carica batterica. Più marginale, ma non priva d'interesse economico la vendita degli animali da scarto, dei vitelli, di animali da carne e dei riproduttori, la riscossione di affitti o vendite di quote latte, la vendita di prodotti zootecnici (foraggi, concentrati, letame...) prodotti in azienda. Senza dimenticare che sono da inserire nei ricavi le varie forme d'integrazione come i premi Pac o altre misure simili. Come già detto la quantità di latte consegnata è ovviamente il ricavo più importante e l'allevatore attento si deve

porre il problema se tale parametro sia corretto, migliorabile ed insufficiente. La quantità di latte annualmente vendibile è predeterminata dalle quote latte possedute, in proprietà o in affitto.

Nell'ambito di questo scenario la scelta più conveniente potrebbe essere quella di "coprire la quota" con meno animali possibile, puntando sull'ottimizzazione della produzione pro-capite.

Per sapere se la media pro-capite è "corretta" ci si deve innanzitutto confrontare con le medie nazionali, con quelle della provincia nella quale si opera e ovviamente della razza che si sta allevando. Dire, oggi che si sta producendo 30 chili di media significa essere in linea con la produzione nazionale, ma molto spesso al di sotto della media di molte province più "virtuose".

Per fare un'analisi più attendibile, visto che "provare a spingere di più" rappresenta sicuramente un costo ed un rischio sanitario, si analizza quanto riportato nel proprio profilo genetico allevamento (Pga). Attraverso questo importante strumento di lavoro si possono verificare se la produzione di latte è proporzionale al potenziale genetico posseduto, se ci sono margini di miglioramento sia a livello genetico che a livello ambientale, definito impropriamente come somma di tutti quei fattori come ambiente, sanità, management e nutrizione che possono interferire positivamente o negativamente sull'espressione genetica di



FOTO A FIANCO

Una corretta contabilità aziendale dovrebbe tener conto anche dei costi relativi all'utilizzo delle macchine agricole durante le varie lavorazioni

un carattere. In questo caso la produzione di latte.

Spazi di crescita

Dall'analisi del profilo genetico si può evidenziare se ci sono spazi per aumentare la produzione media e se tali margini di miglioramento siano sulla genetica o gli altri fattori. Quando si allestisce un piano di razionamento per vacche in lattazione è evidente che tale debba essere proporzionale al potenziale genetico.

Il principio fondamentale da tenere presente è che sia la genetica a consentire un certo livello di produzione di latte. La nutrizione serve "solo" a minimizzare i rischi sanitari derivanti dalla produzione e a garantire le migliori prestazioni riproduttive.

Per le vacche moderne il concetto di "fammi la razione per la produzione che vorrei" ha ormai poco senso e può essere anche molto pericoloso. Stesso discorso fatto per la produzione di latte vale anche per i suoi costituenti particolarmente per quelli oggetto di pagamento a qualità.

Nella maggior parte dei sistemi a pagamento qualità le cellule somatiche hanno un peso sostanziale. Prima il Dpr 54/97 e poi il reg. Cee 853/2004 hanno stabilito un limite massimo alla presenza di cellule somatiche nel latte al di sopra del quale non sarebbe

Il nodo della qualità

Dicevamo comunque che in molte griglie di pagamento a qualità le cellule somatiche al di sotto delle 300.000/ml possono far accedere a premi importanti. Tralasciando il parametro igienico della carica batterica possiamo focalizzare l'attenzione sulla percentuale di grasso e proteine. I sistemi a pagamento qualità principali sono costruiti in diversi modi. Alcuni permettono di accedere ai premi se vengono superati i parametri medi del grasso e delle proteine del conferito alla propria latteria in un determinato periodo. Altri se vengono superate le franchigie ma con un limite massimo, altri ancora, e sono quelli che danno il massimo del ricavo, illimitati, ossia più alta sarà la percentuale di proteina o caseina e grasso, maggiore sarà il premio conseguito. In ogni caso raggiungere la percentuale massima di grasso e proteina che la genetica consente di ottenere, da dei vantaggi economici innegabili.

Nella realtà italiana il prezzo del latte alla stalla comprensivo di Iva e premi eventuali, può oscillare da poco più di 30 centesimi a oltre i 45 centesimi al litro. Per verificare se il proprio allevamento stia esprimendo appieno il proprio potenziale genetico si può fare lo stesso tipo di verifica già descritta per la produzione media di latte ossia attraverso il confronto con il dato nazionale, con quello provinciale, con quello della propria latteria e con il proprio Pga.

Porta fuori strada "accontentarsi" del fatto di accettare i propri titoli senza le verifiche necessarie. Nella tabella 1 allegato viene riportata la percentuale di grasso e proteine, per mese, della Frisona italiana nell'anno solare 2008 e con la quale è doveroso confrontarsi. Nella tabella 2 è invece riportato il Pga Italia 2008 della Frisona italiana dove si evidenzia quanto spazio produttivo esista ancora da esprimere e di come la gestione sia il vero fattore limitante.

possibile la sua commercializzazione. Ciò significa che un allevamento che abbia medie di cellule somatiche superiori a 400.000 /ml non potrebbe vendere il proprio latte.

Bene, alla luce della disciplina vigente, più di un allevamento italiano è a rischio sospensione. Immaginate con quale serenità si possa gestire un allevamento che opera in queste condizioni critiche, in un tempo in cui le tecniche di controllo della mastiti cliniche e sub-cliniche sono abbondantemente consolidate.

Effetto manza

Oltre a queste voci, più importanti dei ricavi, ne esistono altre che in un'epoca di parsimonia non è saggio tralasciare. Nella consuetudine dell'allevamento della vacca da latte del passato ad integrare il reddito c'era la vendita di riproduttori ossia manze più o meno grvide o vacche adulte in produzione. Questa fonte di reddito



FOTO A FIANCO

Se l'acquisto delle materie prime fosse effettuato collettivamente tramite un broker il risparmio per gli allevatori sui listini sarebbe elevato

accessoria è tipica di molta zootecnia nord-europea, particolarmente di quella tedesca. I dati relativi a quanti riproduttori vengano importati in Italia è molto impreciso. I numeri a disposizione non sono molto rappresentativi della realtà perché relativi solo a quegli animali di cui è stata richiesta la traduzione del certificato genealogico. A novembre 2009 (Anafi), l'ammontare dei soggetti razza Frisona importati di cui è stata chiesta questa traduzione ammonta a 2.041 soggetti.

Intervistando alcuni importatori italiani sembrerebbe dalle loro informazioni, tutte da verificare, che l'ammontare di queste importazioni superi abbondantemente i 25.000 animali all'anno. Se ciò fosse vero significa che il mercato dei riproduttori in Italia esiste, ma che il vantaggio economico è tutto per gli allevatori stranieri. Per una corretta analisi della redditività aziendale occorre valutare con attenzione questa situazione. Se infatti da un lato esistono degli allevatori che

per scelte strategiche attentamente soppesate non allevano la rimonta in allevamento, c'è una fetta più grande di aziende che devono comprare riproduttori dall'esterno perché stanno aumentando il numero degli animali in latitanza. Le ragioni di questi due gruppi di allevatori sono comprensibili, mentre preoccupante è la situazione di chi è costretto da una percentuale di rimonta molto elevata e per la scarsa fertilità, di coprire la propria quota produttiva con il continuo afflusso di animali dall'esterno.

Una maggiore attenzione alla longevità degli animali consentirebbe a molti allevatori italiani un esubero di manze da destinare alla vendita e quindi di accedere ad una nuova voce di ricavo azienda-

Tabella 1

Pga - Trend produttivi nel periodo 1994-2008

(fonte Anafi)

Anni		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Incremento 5 anni
N.		468044	478302	502232	499114	501762	529379	549132	566570	584612	595556	576677	586825	589877	584992	565255	- 6060
Latte	Fen.	7095	7318	7504	7609	7881	7930	8014	8180	8188	8193	8260	8370	8471	8626	8668	95
	Amb.	- 1335	- 1212	- 1124	- 1135	- 982	- 1044	- 1069	- 1014	- 1113	- 1219	- 1261	- 1244	- 1226	- 1146	- 1181	8
	Gen.	-1170	- 1070	- 972	- 856	- 737	- 626	- 517	- 406	- 299	- 188	- 79	14	97	172	249	87
	Grs %																
	Fen.	3.54	3.54	3.53	3.50	3.57	3.58	3.54	3.54	3.57	3.54	3.64	3.68	3.66	3.64	3.65	0.02
	Amb.	- 0.19	- 0.19	- 0.20	- 0.22	- 0.15	- 0.13	- 0.16	- 0.15	- 0.12	- 0.15	- 0.04	0.00	- 0.02	- 0.03	- 0.02	0.03
	Gen.	0.05	0.05	0.05	0.04	0.04	0.03	0.02	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	- 0.01	- 0.01	0.00
	Prt %																
	Fen.	3.13	3.16	3.20	3.19	3.19	3.20	3.21	3.24	3.27	3.26	3.27	3.27	3.29	3.30	3.32	0.01
	Amb.	- 0.13	- 0.11	- 0.08	- 0.10	- 0.10	- 0.09	- 0.08	- 0.06	- 0.04	- 0.05	- 0.05	- 0.05	- 0.03	- 0.02	0.00	0.01
	Gen.	- 0.06	- 0.05	- 0.04	- 0.03	- 0.03	- 0.03	- 0.03	- 0.02	- 0.01	- 0.001	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

le. Molti sono i software che possono aiutare l'allevatore a prevedere, a fronte di un determinato tasso di rimonta, quante manze da destinare alla vendita e quante alla rimonta interna potrà avere ed è bene iniziare a guardare anche a questi aspetti.

Ultima voce riguarda il centro di ricavo della vendita di alimenti zootecnici aziendali. Una serena e attenta analisi dei piani agronomici e colturali potrebbe creare alle aziende un esubero di produzione di foraggio o concentrati da destinare alla vendita e quindi di differenziare ulteriormente i ricavi. Per un'attenta ottimizzazione dei costi è necessario suddividerli in centri di costo

omogenei, il più importante dei quali è sicuramente quello dell'alimentazione con un'incidenza totale che può superare il 50% di tutti i costi dell'allevamento.

Costi alimentari

Questo centro di costo si suddivide sostanzialmente tra quello degli alimenti acquistati e quelli prodotti in allevamento.

Senza mai dimenticare che l'obiettivo è quello di esaminare i centri di costo per operare, qualora sia possibile delle economie, è necessario decidere a priori se nel conto economico tali alimenti debbano essere attribuiti al costo o al valore. La differenza è sostanziale. Se gli alimenti vengono attribuiti

al valore si utilizzerà il criterio di quanto costa un determinato alimento acquistato sul mercato. Questo metodo, se pur giusto nel concetto, esclude che nell'ottimizzazione della gestione agronomica dei terreni si possano trovare economie e tiene separata dalla stalla il risultato economico dell'azienda agricola. Quando si costruisce il costo dell'alimentazione si attribuisce ad esempio all'insilato di mais un valore di euro 0,04/Kg in un piano alimentare che ne prevede magari un impiego di Kg 25. In questo caso e per le sole vacche in lattazione il silomais incide per euro 1 per capo al giorno. Ragionando con l'ottica di attribuirlo al costo, ad un'azienda

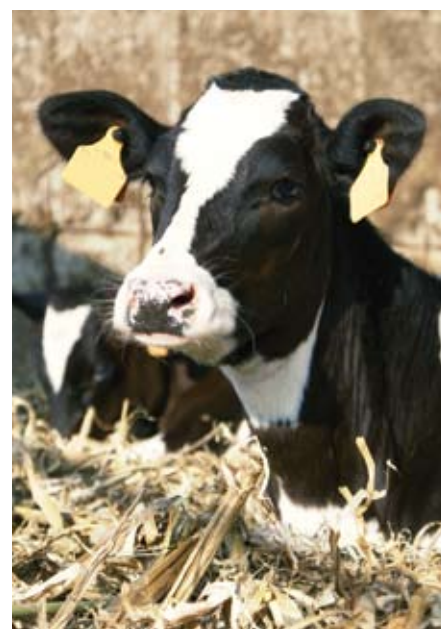


FOTO SOPRA
Anche nel settore della riproduzione una maggiore attenzione ai costi (diretti e indiretti) consentirebbe di tonificare i conti di molte stalle italiane



Federazione Sudtirolese
Allevatori Razze Bovine

ASTE PER ANIMALI SELEZIONATI DELLE RAZZE GRIGIO ALPINA - FRISONA - PINZGAUER A BOLZANO

14.01.2010
11.02.2010
18.03.2010
13.05.2010
17.06.2010
15.07.2010
02.09.2010
07.10.2010
04.11.2010
02.12.2010

Centro Commercializzazione
Bestiame Bolzano Sud - Inizio ore 10.00

39100 Bolzano - Via Galvani, 38
Tel. 0471 063830 - Fax 0471 063831
www.allevatoribovini.it
info@allevatoribovini.it

Società Allevatori
Razza Pezzata Rossa

39100 Bolzano
Via Galvani, 38
Tel. 0471 063820
Fax 0471 063821

www.fleckvieh-suedtirol.it
sfv@dnet.it

Inizio Aste: ore 10.00

ASTE PEZZATA ROSSA

14.01.2010 San Lorenzo
04.02.2010 San Lorenzo
11.03.2010 Bolzano
15.04.2010 San Lorenzo
20.05.2010 San Lorenzo
24.06.2010 Bolzano
22.07.2010 San Lorenzo
26.08.2010 San Lorenzo
16.09.2010 Bolzano
14.10.2010 San Lorenzo
18.11.2010 San Lorenzo
23.12.2010 Bolzano



La salute può costare cara

Altro centro di costo importante è quello delle spese sanitarie, intendendo per esse l'acquisto di farmaci, vaccini ed altri presidi. La valutazione se questo centro di costo sia in linea con una normalità o sia eccessivo è particolarmente di difficile. Se gruppi di allevatori omogenei per dimensione ed ubicazione geografica mettessero a disposizione i loro centri di costo si potrebbero confrontare tra loro ed individuare in un tempo ragionevole i cosiddetti valori normali, ma al momento questo dato manca. In Italia essendo questa metodica non utilizzata come dovrebbe essere sulla maggior parte degli allevamenti, è difficile stabilire se il centro di costo delle spese sanitarie o delle altre voci, sia "normale" o fuori linea. In attesa dell'inevitabile adozione del *benchmark*, anche nel conto economico degli allevamenti, si possono utilizzare tecniche più empiriche ma anch'esse efficaci. Il nostro consiglio è far confluire nel centro

di costo "spese sanitarie" la spesa per il veterinario, i farmaci, il materiale sanitario ed il seme. Nell'analizzarlo conviene soffermarsi su questi singoli aspetti. La frequenza delle visite veterinarie deve essere proporzionale al numero degli animali presenti e a nostro avviso deve essere quantificata distinguendo gli interventi straordinari da quelli ordinari. Questi ultimi sono le routine che il veterinario effettua sulle bovine e che hanno un cadenza ormai abbondantemente codificata. Per il costo dei farmaci è necessario anche qui distinguere quelli utilizzati per profilassi o metafilassi da quelli utilizzati per curare una patologia individuale o collettiva. Ideale è spostare su profilassi/metafilassi i costi piuttosto che su quelli imprevedibili dell'intervento terapeutico. I vaccini vengono in genere utilizzati per prevenire le malattie infettive, come gli antibiotici utilizzati in asciutta per curare e prevenire le mastiti.



La loro spesa è inevitabile, ma va valutata sempre con il criterio dell'effettiva indispensabilità. Dove operare un'analisi molto dettagliata è sui farmaci utilizzati nelle terapie per verificare fino a quando è necessario spendere e se proprio ne vale la pena, in termini economici.

potrebbe costare euro 0,03/Kg. In questo caso l'incidenza per capo al giorno sarebbe di euro 0,75, con una differenza di 25 centesimi al giorno che nell'ipotesi di 100 vacche in lattazione corrisponde all'anno a ben 9.125 euro. L'attribuire gli alimenti aziendali al valore, nel calcolo dei costi, rende a volte fuorviante il calcolo del costo alimentare ed impedisce quell'azione spesso risolutiva di come risparmiare nelle attività colturali e per decidere, in chiave economica, il miglior piano colturale da utilizzare. Un allevamento deve, il più possibile, tendere all'autosufficienza nell'approvvigionamento dei foraggi attraverso attenti ed oculati piani colturali. Relativamente ai con-

centrati scegliere tra l'acquisto o la produzione dipende anch'esso da numerosi fattori. La nostra opinione è che una volta ottimizzata la produzione di foraggi scegliendo tra le specie e cultivar che meglio si adattano alle caratteristiche agronomiche dei terreni piuttosto che a rigide imposizioni dettati da piani alimentari realizzati con superficialità, si possano decidere colture di concentrati integrative. Un esempio è l'insilato di mais, coltivazione che richiede molta acqua. Se il costo di produzione di questo importante foraggio rimane accettabile è consigliabile produrlo, altrimenti conviene dirottare verso altre produzioni meno costose. Stesso atteggiamento è

necessario per la valutazione dell'acquisto di alcuni concentrati come la granella di mais o gli altri cereali. Se il costo di produzione dei cereali comprendendo tutto ossia anche gli interessi che generano, è uguale o supera il costo di mercato conviene orientare il piano colturale verso la produzione dei foraggi, notoriamente più difficili da acquistare per la grande variabilità qualitativa che possiedono.

Acquisti delicati

Gli alimenti acquistati si dividono in foraggi, concentrati ed integratori. Il prezzo d'acquisto dei foraggi segue purtroppo il cosiddetto prezzo di mercato che si formalizza con criteri spesso poco oggettivi e

purtroppo non molto legati alla qualità. In Italia, a differenza di quanto avviene in alcuni stati nord-americani, il fieno di medica viene classificato in funzione di una superficiale valutazione visiva e tattile. Ed è quindi molto raro trovare prezzi di vendita legati all'oggettiva percentuale di proteine o Ndf o allo stress termico subito. Per i concentrati classificati in gergo "materie prime", i prezzi vengono invece stabiliti con sufficiente oggettività. Ci si riferisce ad una borsa merci ed a essa si applica un costo di trasporto ed una mediazione. Alternativa a questo tipo d'acquisto è la realizzazione di un contratto. Tale soluzione possibile per grandi

allevamenti può, se gestita da un broker, portare a vistose riduzioni del costo dell'alimentazione. In genere si applica ad alimenti di grande utilizzo come il mais, la soia ed il cotone, che spesso rappresentano oltre il 40% della sostanza secca della razione per vacche in lattazione. Il comprare a contratto, a differenza dell'acquisto sul "pronto", può portare enormi vantaggi economici a questo centro di costi.

La maggior parte degli allevamenti di vacche italiani acquista mangimi complementari o come fonte esclusiva di concentrati o come complemento a concentrati prodotti in azienda o acquistati sul mercato. In Italia, nel 2007, secondo stime Assalzo, sono stati prodotte, e quindi utilizzate, 2.862.238 tonnellate di mangimi complementari, destinate a 1.813.000 vacche da latte. Questa importante quantità d'alimenti mette a volte l'allevatore in forte difficoltà nella valutazione del valore per l'elevata variabilità di prezzo di mangimi con apparenti medesime caratteristiche.

Non avendo l'allevatore criteri oggettivi di definizione del reale valore di prodotti analoghi o si orienta verso quelli a più basso costo oppure alla reputazione della ditta e della sua rete tecnica e commerciale. E questo "caos" è una delle principali motivazioni che spinge l'allevatore verso l'acquisto di materie prime privando i propri animali di quella diversificazione delle fonti di nutrienti necessari alla completa coper-

tura dei fabbisogni nutritivi degli animali.

Conclusioni

Il conto economico dell'allevamento della vacca da latte deve assumere lo stesso ruolo che ha nell'industria e nel commercio ormai da moltissimi anni.

E deve diventare, unitamente alla valutazione delle performance tecniche, la principale linea guida dell'allevamento. Ma, affinché tale strumento abbia la possibilità di consentire agli allevamenti a recuperare redditività è tuttavia necessario che il *benchmark* (una tecnica di analisi che permette di confrontare le prestazioni tecniche, finanziarie ed economiche di imprese simili e definire dei valori di riferimento) entri rapidamente nel controllo di gestione degli allevamenti di vacche da latte. La sola valutazione dei centri di costo senza la possibilità di un confronto verso un valore ritenuto normale, perché presente in imprese analoghe, non può infatti guidare il controllo di gestione in modo efficace ed oggettivo.

Nel costruire un conto economico è conveniente esprimere i costi in valore assoluto, come percentuale dei costi complessivi e la loro incidenza sul litro/latte. Non gestire il conto economico del proprio allevamento o gestirlo senza oggettivi punti di riferimento, può portare "fuori strada" e dar ragione al detto popolare "risparmiare non è sinonimo di guadagnare". ■







FLUMAST L

Mastiti, infiammazioni della mammella e cellule somatiche.





APAGEL SPRAY

Piaghe tra cosce e mammella, dermatomicosi e dermatiti interdigitali.





APAGEL

Lesioni del capezzolo (ragadi, ferite, dermatiti, ecc.), infiammazioni della mammella (gonfiore, edemi, ecc...).





ENTEROLAC

Diarree e indigestioni.



www.greenvet.com

APA-CT SRL: Via Schio, 21 - 47122 Forlì (FC)
dal Lunedì al Venerdì ore ufficio 9,00-12,30 / 14,30-17,00
Tel.0543 705152 - Fax 0543 707315 - e-mail: info@apabio.it