

• DUE AZIENDE A CONFRONTO PER VALUTARE L'EFFICIENZA RIPRODUTTIVA

Quanto costano ipofertilità e basse difese

Aziende monitorate a confronto

Talvolta le aziende più efficienti dal punto di vista riproduttivo, produttivo e immunitario ottengono ricavi nettamente più elevati rispetto ad altre, tuttavia questo non basta a realizzare un risultato economico più soddisfacente, a causa dei maggiori costi di produzione

di Fausto Cavalli

Il risultato economico di un allevamento di vacche da latte ha un'intuibile relazione con la gestione riproduttiva e con una situazione complessiva di basse o alte difese immunitarie. È evidente che più numerosi sono i parti delle bovine durante l'anno e maggiore è il quantitativo di latte prodotto, essendo la produzione correlata positivamente a un minor numero di giorni medi trascorsi dall'ultimo parto. Altrettanto ovvio è che tendenzialmente un basso livello di difese immunitarie complessive si manifesta con un aumento dei costi e con una probabile minor produzione: un livello di conta cellulare alto è infatti correlato a una minore produzione di latte.

In questo studio si intende ricercare e verificare la dimensione di questo rapporto, in modo da quantificare i costi addebitabili a una situazione di scarsa fertilità e/o di basse difese immunitarie, rispetto a una situazione ottimale.

Al fine di sviluppare questa ipotesi si sono individuati due allevamenti di vacche da latte, il più possibile simili per dimensioni e per tipologia di gestione (familiare), ma con dei risultati riproduttivi ben diversi. Dal confronto dei dati economici reali (conto economico) si dovrebbe ottenere una quantificazione economica, sia pure sommaria, delle inefficienze evidenziate dai dati riproduttivi e immunitari.

Nella *tabella 1* si riportano i dati elaborati e relativi alle due aziende. L'azienda A evidenzia una situazione riproduttiva ottimale, caratterizzata da un periodo medio di parto-concepimento di 129 giorni e un Pregnancy rate (Tasso di gravidanza: calcola il tasso, o la velocità, con cui rimangono gravide le vacche. In altri termini è la percentuale di vacche ingravidate in un ciclo di 21 giorni rispetto a tutte quelle potenzialmente ingravidabili in quel ciclo) di 19,8. Il tasso di rimonta tuttavia è risultato elevato e cioè pari al 40%.

I dati dell'azienda B hanno evidenziato una scarsa efficienza riproduttiva, testimoniata da 199 giorni medi di parto-concepimento e da un Pregnancy rate pari a 9,5. Durante l'anno quest'ultima

TABELLA 1 - Risultati produttivi delle aziende

	Parto-concepimento (giorni)	Pregnancy rate (*)	Tasso di rimonta (%)
Azienda A	129	19,8	40
Azienda B	199	9,5	32

Tasso di gravidanza: calcola il tasso (o la velocità) con cui rimangono gravide le vacche. In altri termini è la percentuale di vacche ingravidate in un ciclo di 21 giorni rispetto a tutte quelle potenzialmente ingravidabili in quel ciclo.

La differenza di efficienza riproduttiva tra le due aziende è notevole.

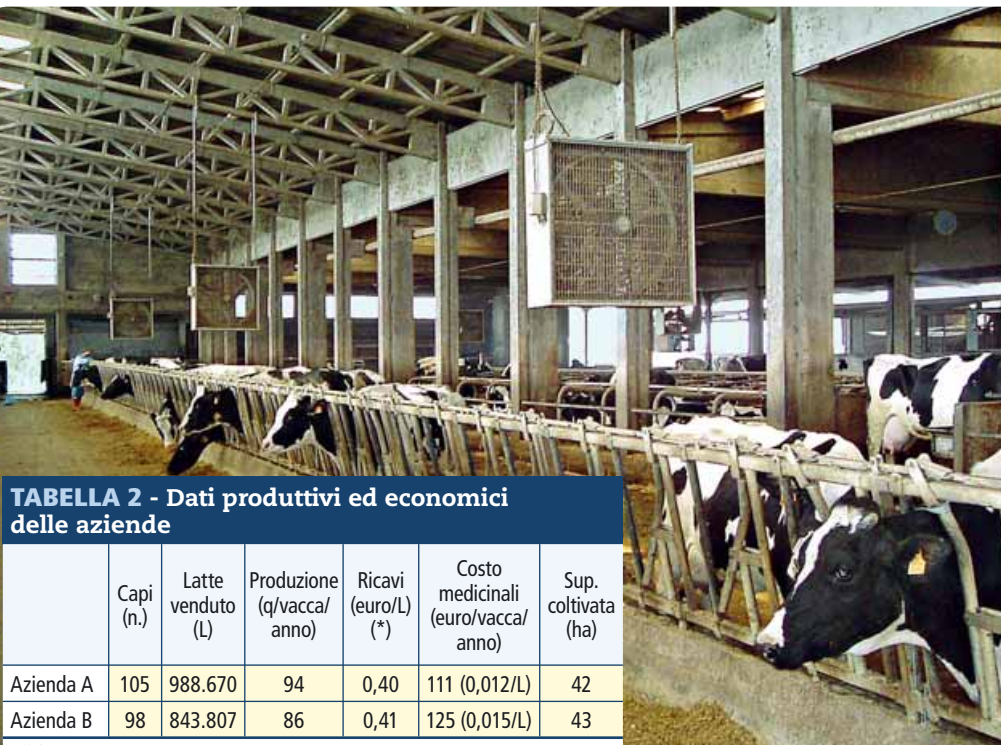


TABELLA 2 - Dati produttivi ed economici delle aziende

	Capi (n.)	Latte venduto (L)	Produzione (q/vacca/anno)	Ricavi (euro/L) (*)	Costo medicinali (euro/vacca/anno)	Sup. coltivata (ha)
Azienda A	105	988.670	94	0,40	111 (0,012/L)	42
Azienda B	98	843.807	86	0,41	125 (0,015/L)	43

(*) Iva inclusa.

Più parti all'anno comportano un maggior numero di vacche fresche e pertanto un maggiore quantitativo di latte prodotto.

azienda ha eliminato il 32% delle vacche allevate (tasso di rimonta).

Da questi dati emerge la notevole differenza di efficienza riproduttiva esistente tra le due aziende, caratterizzando l'azienda A con un'ottima efficienza e l'azienda B con una scarsa efficienza.

Dal punto di vista dimensionale le due aziende sono molto simili, sia come numero di vacche in produzione, sia come superficie agricola coltivata e, senza dubbio, sono anche rappresentative della realtà di allevamento bresciano e della Pianura Padana. Dai dati produttivi, come ci si poteva aspettare, l'azienda A, più efficiente, ha ottenuto una maggiore quantità di latte venduto (988.670 L), rispetto all'azienda B che ne ha venduti 843.807 (tabella 2).

La produzione per vacca è stata quindi di 94 q/anno rispettivamente per l'azienda A e 86 q/anno per l'azienda B. Il costo annuo relativo alle spese di acquisto dei medicinali si è dimostrato, come prevedibile, maggiore nell'azienda B, meno efficiente. Gli stessi dati sono confermati anche dall'incidenza di questo capitolo di spesa sul latte venduto: l'azienda B ha speso per litro latte circa 3 millesimi di euro in più.

In sostanza pare evidente e confermata la relazione tra una produttività

SATA€con

Cambiare strategia con un clic

SATA€con è un foglio elettronico su supporto Excell, elaborato dai tecnici SATA, quale strumento di monitoraggio dell'andamento economico dell'azienda nel suo complesso. È uno strumento operativo affidato e gestito dall'allevatore, che permette di effettuare un'analisi finanziaria in continuo durante l'anno, identificando facilmente le aree di inefficienza economica.

Per ottimizzare la gestione complessiva dell'azienda, e in considerazione delle dimensioni sempre maggiori della mandria e della conseguente complessità organizzativa, si ritiene che uno strumento di questo genere sia indispensabile anche per la sopravvivenza stessa dell'azienda. Il vantaggio di avere a disposizione una dato in continuo durante il corso dell'anno permette all'imprenditore di operare dei cambiamenti di strategia in corso d'opera, correggendo errori e inefficienze che potrebbero altrimenti comportare danni di natura economica ben maggiori. •

Materiali e metodi

Le due aziende a confronto sono situate nella provincia di Brescia, in zona di pianura e caratterizzate da una dimensione di circa 100 vacche in produzione, oltre all'allevamento del giovane bestiame. Il periodo temporale di riferimento è stato l'anno 2007. Per evidenziare l'efficienza riproduttiva sono stati utilizzati e rielaborati i dati raccolti dai controllori dell'Apa durante le verifiche funzionali presso le due aziende nel corso dell'anno. In particolare si è considerato, quale indice di efficienza riproduttiva, il periodo medio in giorni di parto/concepimento e il Pr (Pregnasy rate - Tasso di gravidanza: calcola il tasso (o la velocità) con cui rimangono gravide le vacche).

Per trarre un dato dimensionale dei due allevamenti si è invece utilizzata la media delle vacche in produzione. Per mettere in evidenza la situazione immunitaria delle due aziende in esame, si è considerato il dato economico estratto dal software SATA€con, quale il costo annuo di acquisto complessivo dei medicinali riferibile a tutta la mandria.

Si è ritenuto che questo dato potesse indicare egregiamente, sia pure in modo indiretto, la situazione immunitaria, in particolare con riferimento al costo complessivo della spesa annua, suddiviso per il numero delle vacche in produzione e lo stesso importo di spesa suddiviso per il latte effettivamente venduto (costo litro latte dei medicinali acquistati). Infine, tramite l'elaborazione dei dati scaturiti dal software SATA€con, si sono confrontate le produzioni di latte effettivamente venduto e i risultati economici complessivi, confrontando costi, ricavi e utile netto. •

maggiore di latte e una buona situazione riproduttiva: più parti all'anno comportano di conseguenza un maggior numero di vacche fresche e pertanto un maggiore quantitativo di latte prodotto.

A questo punto si è ritenuto opportuno approfondire l'aspetto relativo ai dati economici complessivi, confrontando le due aziende e cercando di trovare una risposta alla domanda: questo tipo di efficienza comporta necessariamente un risultato economico ottimale?

Per cercare di fornire una risposta il più possibile chiara ed evidente, si è posto lo stesso prezzo di ricavo del latte. Premet-

tendo che i dati raccolti sono da considerarsi sempre con Iva inclusa, nella fattispecie il ricavo per litro latte, uniformato per le due aziende, è stato fissato a 0,41

euro (ricavo reale dell'azienda B). Questo livello di prezzo del latte è stato conseguito dall'azienda B vendendo parte del latte come latte crudo, tramite un distributore automatico.

Migliorare la fertilità permette di ottenere buoni risultati ma non basta al raggiungimento effettivo di un buon riscontro economico



FATTORI CHE INFLUENZANO LA REDDITIVITÀ

AZIENDA A	AZIENDA B
Costo complessivo alimenti = 158.149 euro = 0,16/L	Costo complessivo alimenti = 89.509 euro = 0,106/L
Incidenza sistema alimentare (alimenti acquistati + autoprodotti) = 0,243 euro	Incidenza sistema alimentare (alimenti acquistati + autoprodotti) = 0,202 euro
Costi interessi bancari = 36.000 euro	Costi interessi bancari = 8.100 euro
Affitto terreni e quote latte = 26.000 euro	Affitto terreni e quote latte = 19.001 euro



L'azienda A, essendo produttrice di latte di alta qualità, ha in realtà conseguito un ricavo dal latte di poco inferiore e cioè pari a 0,40 euro. Nel bilancio inoltre, per meglio equiparare le due aziende, non si sono considerati i contributi pac, mentre nelle entrate sono stati inseriti i ricavi ottenuti dalla vendita dei vitelli maschi e delle bovine riformate.

L'azienda A, più efficiente dal punto di vista riproduttivo, produttivo e immunitario, ottiene dei ricavi nettamente più elevati rispetto all'azienda B. Tuttavia questo non basta a realizzare un risultato economico più soddisfacente, come poteva essere nelle attese: i costi dell'azienda A sono risultati di gran lunga più elevati, ottenendo un utile netto inferiore e una minore percentuale di utile sui ricavi. Analizzando in dettaglio i costi delle due aziende si evidenzia subito il dato relativo alla spesa alimentare: per l'azienda A quasi il doppio rispetto alla B. Anche riferendo il dato al latte prodotto, il divario resta molto elevato: 0,16 euro/L il dato dell'azienda A, rispetto a 0,106 euro dell'azienda B. Altre voci di costo inoltre hanno influito sul risultato finale, quali gli interessi bancari e il costo relativo agli affitti dei terreni.

La parola chiave è ottimizzare

I risultati ottenuti dalle due aziende non possono rappresentare di per sé evidentemente un valore statistico e pertanto non costituiscono la media delle aziende simili presenti nell'area. Vanno considerati invece come esempio e interessante spunto di riflessione per meglio focalizzare gli obiettivi dell'impresa e per

scegliere razionalmente cosa sia meglio monitorare in un allevamento di vacche da latte, al fine di ottenere un risultato economico soddisfacente.

Solo tramite il bilancio economico si capisce la vera efficienza dell'azienda e, per fare ciò, l'imprenditore deve massimizzare il reddito complessivo, sia tenendo conto degli indici produttivi e riproduttivi, sia soprattutto dell'incidenza dei fattori di costo sul latte prodotto.

In sostanza si tratta di massimizzare la produzione, ma con un occhio attento ai costi di produzione: infatti non sempre una maggiore produzione è indice di reddito ottimale. Migliorando la fertilità si ottiene un risultato importante, ma che da solo non basta al

raggiungimento effettivo di un buon risultato economico.

Nel caso specifico delle due aziende esaminate, è ovvio che, se l'azienda B, meno efficiente, migliorasse la situazione riproduttiva, troverebbe più ampi margini economici.

L'azienda A invece, già efficiente dal punto di vista riproduttivo, troverebbe ulteriori utili dal contenimento della spesa alimentare, scegliendo prodotti caratterizzati da un minore costo ed eliminando quelli probabilmente inutili e che non concorrono realmente a una maggiore produzione.

Un altro aspetto emerso è la grande variabilità degli stessi risultati, evidenziata dalle due aziende e confermata dalla collocazione degli stessi in un contesto più ampio, fatto da un numero più ampio di aziende. La spiegazione di queste differenze di risultati non può che essere interpretata e ricondotta alla diversa attitudine gestionale riscontrata dagli imprenditori.

Ritengo che questi aspetti possano essere considerati confortanti, in quanto lasciano intravedere degli spazi di miglioramento economico significativi, legati all'ottimizzazione delle prestazioni e a una maggiore coscienza imprenditoriale degli operatori.

●
Fausto Cavalli
Agronomo zootecnico SATA
Aral-Crema (Cremona)
cavallifausto@tin.it

PERCHÉ SATA€con

Calcola in continuo il bilancio aziendale

Inserendo le fatture aggiorna automaticamente i totali dei singoli capitoli di spesa e gli indici economici

Confronta in dettaglio i capitoli di spesa con parametri di riferimento ottimali

Calcola il costo litro latte, l'incidenza dei costi alimentari per litro latte, le spese di medicinali per vacca, ecc.

Aggiorna il quaderno di campagna

Fornisce informazioni precise e indispensabili per simulazioni e *business plan*