

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.p.A. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.



Come aumentare la redditività delle stalle di montagna

Questa guida spiega l'importanza di ottenere un tasso dei calori e di concepimento superiore al 50% (alla base dell'efficienza tecnica) e la necessità di monitorare l'azienda attraverso indici economici come l'Iofc (entrate del latte venduto al netto dei costi alimentari) e il bilancio economico

di Emanuele Cavalleri,
Paolo Marconi

Una corretta raccolta e una giusta interpretazione di alcuni dati particolarmente rappresentativi dell'azienda zootecnica di montagna possono aiutare l'allevatore/imprenditore a non restare fermo nell'incertezza, ma a prendere decisioni, piccole o grandi che siano, allo scopo di poter continuare il proprio lavoro in montagna, supportandolo non solo con la «passione», ma anche con un doveroso ritorno economico nonostante le difficoltà contingenti.

A tutt'oggi è difficile fermare l'emorragia dei terreni lavorabili nei fondovalle alpini, distrutti da modelli di sviluppo speculativi che hanno stravolto l'equilibrio antropico e biologico con politiche del territorio incapaci di previsioni e programmazioni a lungo termine.

Vi sono poi nuovi vincoli da rispettare e per conseguenza investimenti obbliga-

tori in tempo e denaro, legati agli adempimenti relativi alla condizionalità obbligatoria (regolamento Ce n. 1782/2003 del Consiglio e regolamento n. 796/2004 della Commissione) per tutti gli agricoltori che beneficiano di pagamenti diretti.

Adempimenti previsti da atti legislativi in materia di ambiente, sanità pubblica, salute delle piante e benessere degli animali, da applicarsi direttamente a livello dell'azienda, pena la soppressione parziale o integrale dell'aiuto diretto.

Altri importanti fattori di produzione (mangimi, carburanti, ecc.) hanno subito aumenti e soprattutto continuano a essere soggetti ad ampie fluttuazioni, non facilmente prevedibili, con notevoli difficoltà di programmazione dei costi da sostenere per l'impresa agricola, anche nel medio periodo.

I mangimi e le materie prime ne sono un classico esempio, i carburanti e lubri-

ficanti pure. Inoltre va sottolineata anche la difficoltà legata al finanziamento delle imprese.

Contemporaneamente si assiste a un significativo calo dei prezzi di carne e latte al produttore, mentre (fenomeno particolarmente evidente in Italia) un analogo crollo non si registra nei prezzi al consumo. Ciò si spiega non solo con l'attuale momento di crisi economica, ma anche con l'acquisizione di importanti industrie presenti sul mercato nazionale da parte di alcune multinazionali collegate con la grande distribuzione, ultimo anello aggiunto della filiera, che ha sostituito gran parte dei piccoli punti commerciali, predisponendo la diffusione generalizzata del prodotto con una ricarica consistente dei prezzi al consumo.

Si è ampliato in pratica il differenziale contrattuale fra acquirenti e produttori con un oligopolio (quasi un monopolio) della domanda contrapposto a un eteropolio dell'offerta.

Così se nel 1980 i prezzi del latte al consumo erano circa il doppio di quelli alla stalla, oggi troviamo prezzi al consumo anche 5 volte più alti rispetto a

quelli pagati al produttore.

In particolare ai prodotti della zootecnia montana non viene generalmente riconosciuto dall'industria un valore aggiunto che ne compensi la peculiarità e i costi di produzione più elevati.

I prezzi del latte al consumo sono anche 5 volte più alti rispetto a quelli pagati al produttore

La caratterizzazione qualitativa del latte, della carne e dei loro derivati (formaggi, insaccati, ecc.) e l'utilizzo di circuiti commerciali alternativi alla grande distribuzione (vendita diretta) sembrano essere sinora le uniche vere possibilità di sopravvivenza delle aziende montane offrendo ricavi più favorevoli (e generalmente migliori redditi d'impresa), ma comportando per contro notevoli difficoltà organizzative non sempre alla portata del singolo imprenditore e molto impegnative anche a livello cooperativo.

Di fatto anche le imprese zootecniche della montagna sono in netta diminuzione facendo registrare, per le aziende lombarde in dieci anni, un calo del 31% (da 6.877 aziende censite a 4.742) e una diminuzione dei capi allevati del 20% circa (da 99.949 a 80.336).

Strategie per migliorare il reddito

Lo stretto contatto e lo scambio di opinioni con gli allevatori ci hanno portato

a proporre alcune possibili strategie di lavoro, da perseguire in diversi tempi a seconda della difficoltà richiesta:

- obiettivo a **breve termine**: ricerca della miglior efficienza tecnica dell'azienda;
- obiettivo a **medio termine**: ricerca della miglior efficienza economica dell'azienda.

Inoltre dobbiamo citare anche un obiettivo a **lungo termine** (realizzabile con i tempi di maturazione di una forte coscienza politica sul ruolo strategico dell'agricoltura e del suo sottovalutato, ma importantissimo indotto), cioè la ricerca del maggior peso politico dell'azienda.

Quest'ultimo rappresenta l'aspetto più ambizioso, ma anche quello attualmente più importante e che potrà incidere più pesantemente sulla sopravvivenza delle aziende montane (e non solo).

Per questo non vanno lesinati gli sforzi destinati ad alimentare un movimento di opinione per costruire una coscienza politica che consideri strategico per la nazione (e le regioni) il ruolo della produzione agricola quale:

- garanzia di una certa quota di autoapprovvigionamento nazionale;
- mantenimento dell'indotto agricolo (da ricerche Nomisma risulta equivalente o superiore anche a quello dell'industria);
- mantenimento dell'equilibrio antropico e biologico del territorio, specialmente montano.

Gli imprenditori agricoli e i loro organismi tecnici potrebbero raccogliere dei dati tecnici di natura economica attraverso strumenti come il conto economico (SATA-Econ) che possano essere utilizzati dagli imprenditori stessi e dai loro rappresentanti sindacali come ulteriore strumento di «sensibilizzazione» politica. Oggi, una speranza concreta è rappresentata dalla proposta di legge mirante a valorizzare le produzioni nazionali attraverso una corretta ed esaustiva tracciabilità. Se si riusciranno a superare le difficoltà legislative e parlamentari, la qualità dei prodotti costruita dal sistema allevatori e gli orientamenti dei consumatori ci diranno se la scommessa si potrà vincere.

A breve termine: più efficienza tecnica

Innanzitutto per riuscire a capire come aumentare l'efficienza tecnica dell'azienda dobbiamo avvalerci di un'unità di misura per calcolarla. Questa unità di misura deve essere facilmente disponibile e deve fornire alcune indicazioni di lavoro.

Pensiamo che, per le aziende produttrici di latte, l'indice gestionale SATA (Igs) si presti bene allo scopo, anche se risulta calcolabile solo per gli allevamenti iscritti ai controlli funzionali ufficiali.

L'Igs esprime (euro/capo/giorno) la somma delle perdite relative alla produzione quantitativa, qualitativa e riproduttiva di una certa azienda, rispetto a valori ottimali teorici e/o già raggiunti nelle migliori aziende.

L'Igs può essere calcolato per trimestri o annualmente e scomposto nei suoi componenti (grafico 1). Ciascuno dei tre fattori tecnici considerati (produzione quantitativa, qualitativa e riproduzione)

concorre alla stima generale del grado di efficienza relativo a un'azienda o a un campione di esse.

In montagna convivono però alcuni modelli aziendali: da quelli più strettamente intensivi, simili alla pianura (stalle libere, carro miscelatore, alta genetica) ad altri basati più sull'allevamento estensivo (utilizzo degli spazi territoriali ancora disponibili con alpeggio e pascolo). I primi sono più orientati (per necessità contingenti) alla vendita del prodotto all'industria, i secondi alla commercializzazione diretta; in molti casi convivono entrambe le realtà.

Per una corretta valutazione dell'efficienza aziendale e soprattutto per definire obiettivi realistici dobbiamo tenere conto delle peculiarità di ciascun modello, utilizzando la stessa unità di misura (Igs), ma paragonando le aziende fra loro solo all'interno della stessa classe di appartenenza.

Sarebbe infatti fuorviante utilizzare gli

COSA VERIFICARE PRIMA DI COMPRARE UNA VACCA

- Presenza dei requisiti richiesti dall'Asl
- Assenza di Bvd (diarrea virale bovina) per evitare di introdurre soggetti immunotolleranti
- Assenza di mastite infettiva da *Streptococcus agalactiae*
- Assenza di mastite infettiva da *Staphylococcus aureus*
- Assenza di malattie della pelle (in particolare quelle trasmissibili all'uomo come la tricofitosi)
- Assenza di parassiti interni (nematodi, ecc.) ed esterni (acari, ecc.)

stessi obiettivi produttivi per aziende ad alta genetica con alimentazione unifeed e aziende che praticano pascolo e alpeggio per 6-7 mesi all'anno e che stagionalizzano i parti.

A questo scopo le aziende montane della provincia di Bergamo iscritte ai controlli funzionali del latte anche quest'anno sono state classificate in base al loro grado di intensivizzazione (o di estensivizzazione se si preferisce) utiliz-

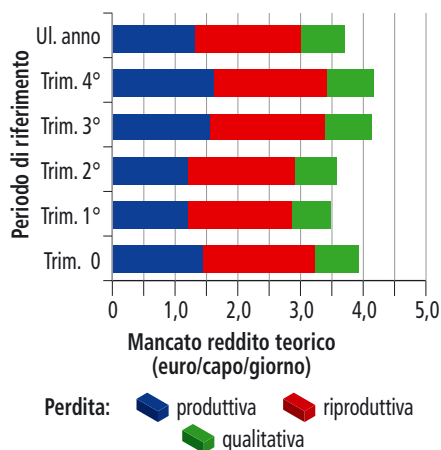


GRAFICO 1 - Esempio aziendale di applicazione dell'indice gestionale SATA

L'indice gestionale SATA permette di considerare tre fattori tecnici (riproduzione, produzione e qualità) fondamentali per l'azienda zootecnica.

zando una semplice griglia (tabella 1).

Questa ci permette una valutazione più confacente ai nostri scopi, che non il classico carico di bestiame a ettaro.

I valori sono stati attribuiti utilizzando le informazioni oggettive (indici genetici, dati controlli) in nostro possesso, completate dalle osservazioni-informazioni soggettive di tecnici e controllori zootecnici che lavorano nelle aziende considerate.

La somma dei punteggi acquisiti per ogni caratteristica esaminata ci permette di classificare a scopo didattico le azien-

TABELLA 1 - Classificazione delle aziende in base all'intensità di allevamento

| Criteri | Punteggio (minimo = 5; massimo = 15) | | |
|---------------------------|--------------------------------------|---|--|
| | | | |
| Stabulazione | posta fissa | 1 | Aziende estensive: 5-8,5 |
| | legata/libera | 2 | |
| | libera | 3 | |
| Alimentazione | tradizionale | 1 | Aziende estensive-intensive: 8,5-12 |
| | miscelone | 2 | |
| | unifeed | 3 | |
| Gestione stagionale | alpeggio | 1 | Aziende intensive: 12-15 |
| | pascolo | 2 | |
| | stanziale | 3 | |
| Genetica | scarsa | 1 | Aziende intensive: 12-15 |
| | media | 2 | |
| | buona | 3 | |
| Dimensione mandria (capi) | 10-25 | 1 | Aziende intensive: 12-15 |
| | 25-50 | 2 | |
| | > 50 | 3 | |

La classificazione in aziende estensive, intermedie e intensive consente il confronto tra stalle simili.

de come intensive, estensive o con caratteristiche intermedie.

I risultati ottenuti (grafici 2 e 3) evidenziano una notevole presenza di aziende di tipo estensivo con un numero medio di capi progressivamente crescente con il grado di intensivizzazione.

Nel grafico 4 sono rappresentati i valori di Igs calcolati per ogni classe aziendale e scomposti nelle loro diverse componenti. Questo ci consente di dare indicazioni agli allevatori sul settore dove sia più urgente intervenire per aumentare l'efficienza tecnica, permettendoci anche di valutare la portata dei possibili interventi per ogni tipologia di azienda.

Si può notare come la parte più consistente delle perdite di reddito sia da attribuire alla riproduzione, in tutte le tipologie aziendali.

Quanto reddito è possibile recuperare

Risulta molto interessante calcolare l'Igs del miglior 10% di aziende e confrontarlo con l'Igs medio all'interno di ogni classe di appartenenza (grafico 5).

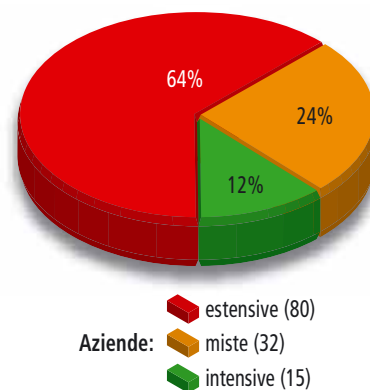
Questa differenza esprime in maniera chiara il divario fra l'efficienza tecnica dalle migliori aziende e l'efficienza media del gruppo.

L'obiettivo per l'azienda media sarà quello di portare la sua efficienza tecnica ai livelli già raggiunti da quelle migliori e pertanto assolutamente realistico.

La tabella 2 non esprime altro che la differenza di Igs fra il miglior 10% del campione e tutte le aziende della stessa tipologia, ricavando una stima delle perdite capo/giorno che è possibile recuperare solo portandosi allo stesso livello gestionale già raggiunto da quelle migliori. Se moltiplichiamo questo dato per il numero medio di capi presenti e per i 365 giorni dell'anno, otteniamo i possibili margini di reddito recuperabili per tipologia aziendale e per anno.

Questo valore economico non va confuso con l'aumento di utile dell'impresa, ma stima l'aumento degli introiti aziendali a seguito del miglioramento dell'efficienza tecnica della produzione, da cui andranno detratte le spese sostenute per il miglioramento tecnico, determinando così il vero utile dell'operazione.

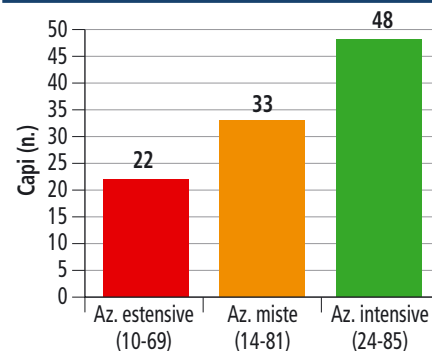
Essendo però le stime effettuate all'interno di classi omogenee di aziende, gli investimenti necessari al miglioramento di efficienza tecnica saranno mediamente contenuti e sostenibili realisticamente nel breve-medio termine.



(*) Iscritte ai controlli funzionali del latte.

GRAFICO 2 - Classificazione delle aziende montane della provincia di Bergamo (*)

Ben il 64% delle aziende montane della provincia di Bergamo rientra nella categoria estensiva.



Tra parentesi è riportato il numero minimo e massimo di capi per azienda.

GRAFICO 3 - Numero medio di capi per azienda

Il numero medio di capi allevati nelle aziende zootecniche di montagna aumenta nelle aziende intensive.

Questa semplice simulazione appare tanto più interessante nei suoi valori economici quanto più l'azienda ha margini di efficienza recuperabili rispetto alle migliori realtà del gruppo, ma anche per queste ultime (miglior 10%) appare possibile e conveniente migliorare ulteriormente i risultati ottenuti agendo sull'efficienza globale che appare meno performante (generalmente l'aspetto produttivo).

Dati sanitari

L'analisi dei dati relativi all'efficienza aziendale, di cui ci occuperemo principalmente dal punto di vista sanitario, evidenzia come vi sia grande spazio di miglioramento per tutte le aziende, indipendentemente dal loro grado di estensivizzazione.



La grande disponibilità di spazi per il pascolo delle aziende estensive di montagna permette di avere animali meno stressati

Se mancano le fecondazioni, a cascata facciamo valutazioni errate. Raccomandiamo quindi a tutti gli allevatori di scrivere e fornire ai tecnici tutte le fecondazioni.

L'analisi del numero di fecondazioni produce i tre parametri su cui si basa la valutazione riproduttiva: la percentuale di **rilievo dei calori** Hdr, la **percentuale di concepimento** Cr (quante delle fecondazioni producono una gravidanza) e la **velocità di ingravidamento** della mandria Pr (funzione di quanti calori vengono evidenziati e di quanti capi vengono ingravidati con le fecondazioni conseguenti ai calori visti).

Per quanto riguarda il tasso di rilievo dei calori (grafico 6) si nota il basso valore relativo alle aziende estensive, probabilmente legato alla scelta di stagionalizzare i parti, per cui si feconda solo in certi periodi dell'anno, mentre nelle aziende intensive, generalmente collegate alla stabulazione libera e a una più elevata attenzione dell'allevatore, otteniamo il dato migliore del campione (36,5%), che però non risulta soddisfacente (superiore al 50%) ed evidenzia come il rilievo dei calori sia un aspetto critico in tutte le aziende.

È ovvio che soprattutto nelle realtà con stabulazione fissa non possiamo applicare tutte quelle conoscenze e possibilità che la tecnica ci mette a disposizione riguardo a una corretta individuazione dell'estro

Assume grande importanza mantenere e perseguire un'accurata raccolta dei dati, che devono essere completi, pena una loro valutazione tecnica errata e fuorviante.

Ecco quindi l'importanza dei controlli funzionali, che peraltro non si occupano dei dati strettamente sanitari quali, ad esempio, le mastiti cliniche, le patologie podali, le malattie metaboliche tipiche del post-parto (basso valore delle perdite potenziali stimate dall'Igs).

Raccolta dei dati

La raccolta dei dati è fondamentale e risulta molto semplice:

- per le **aziende piccole e medio-piccole** della nostra montagna (fino ai 25-30 capi da latte) basterebbe scriverli su un quaderno e quindi consegnarli ai tecnici per la loro valutazione;
- per le **aziende di maggiori dimensioni**

(> 30 capi) diventa utile anche il supporto di un programma informatico come «Cincinnati», interfacciabile con il più performante DC 305 SATA.

Utilizzo dei dati

L'utilizzo dei dati risulta semplice: intanto si contano le patologie e si verifica se si stanno superando i parametri di riferimento indicati dalla letteratura internazionale. Con molta prudenza, nelle stalle di maggiori dimensioni, si possono evidenziare delle correlazioni. In ogni caso, discutendo con i tecnici aziendali, l'allevatore deciderà se e cosa modificare della gestione della propria azienda.

Riproduzione

Abbiamo notato che il fattore limitante di una buona valutazione della riproduzione è il dato della fecondazione.

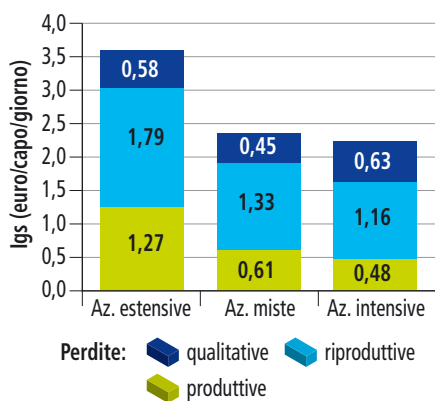


GRAFICO 4 - Composizione dell'indice gestionale SATA (Igs) per classe aziendale

Si può notare che il settore comune ai tre tipi di aziende dove è necessario intervenire è quello riproduttivo.

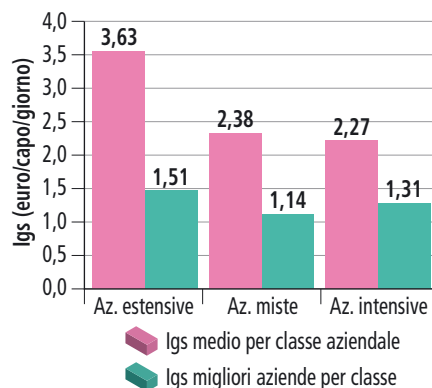
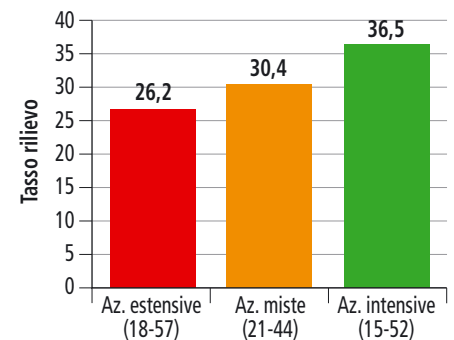


GRAFICO 5 - Confronto tra indice gestionale SATA (Igs) medio e quello delle migliori aziende

Confrontando l'Igs del miglior 10% delle aziende con l'Igs medio ci rendiamo conto che ci sono reali possibilità di aumentare l'efficienza tecnica aziendale.



Tra parentesi è riportato il numero minimo e massimo del tasso di rilievo dei calori.

GRAFICO 6 - Tasso di rilievo dei calori per classe aziendale

Le aziende estensive presentano un basso tasso di rilievo dei calori probabilmente a causa della scelta di stagionalizzare i parti.

TABELLA 2 - Quanto vale l'efficienza tecnica aziendale

| | Igs (perdita per capo/giorno) (euro) | Media capi (n.) | Recupero efficienza anno (euro) |
|--------------------------|--------------------------------------|-----------------|---------------------------------|
| Aziende estensive | | | |
| Igs campione | 3,63 | | |
| Igs migliore (10%) | 1,51 | | |
| Differenza | 2,12 | 22 | 17.023,60 |
| Aziende miste | | | |
| Igs campione | 2,38 | | |
| Igs migliore (10%) | 1,14 | | |
| Differenza | 1,24 | 33 | 14.935,80 |
| Aziende intensive | | | |
| Igs campione | 2,27 | | |
| Igs migliore (10%) | 1,31 | | |
| Differenza | 0,96 | 48 | 16.819,20 |

Migliorando l'efficienza tecnica dell'azienda è possibile recuperare anche sino a 17.000 euro/anno.



Grazie al conto economico l'allevatore riesce a monitorare i principali centri di costo riuscendo a capire dove sono le inefficienze

TABELLA 3 - Esempio applicativo di calendario di stalla

| Az. (n.) | Data parto | Patologie al parto | Mastite | Ritenzione placenta | Chetosi | Dislocazione abomaso | Collasso puerperale | Metrite | Temperatura nei giorni | | | | | | | | | | | | |
|----------|------------|--------------------|---------|---------------------|---------|----------------------|---------------------|---------|------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--|--|--|
| | | | | | | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

delle bovine. Di conseguenza possiamo affidarci ai segni secondari del calore (irrequietezza, agitazione, agalassia temporanea, scolo del muco, ecc.). Spesso questi sono insufficienti e addirittura fuorvianti (si sono osservate 57 vacche che «filavano» e ben 44 non erano in calore).

Ci permettiamo di suggerire un'ipotesi tecnica da verificare poi in campo: la sincronizzazione delle ovulazioni (quella dei calori ci farebbe ricadere nei problemi di prima) (vedi supplemento a *L'Informatore Agrario* n. 4/2007 a pag. 22). A ben riflettere è davvero una tecnica estremamente semplice, ma che necessita di una sinergia di lavoro tra tutte le figure implicate in azienda: allevatore, zootecnico e veterinario che ha la responsabilità primaria di tutta l'operazione.

Il miglior dato di concepimento (grafico 7), ossia il numero di animali che restano gravidi dopo la fecondazione, si ottiene invece nelle aziende estensive (51,8%) ed è un ottimo dato anche se non è facile giustificare tale risultato, che potrebbe essere frutto di un minor stress produttivo, nonché del maggior utilizzo di fecondazioni naturali.

Il miglior equilibrio tra rilievo dei calori e ingravidamento degli animali si ottiene nelle aziende di tipo intermedio (14,5%), ma anche in questo caso il risultato non ci soddisfa (sopra al 20%), (a parte le scelte gestionali legate ai parti stagionali, per i quali le osservazioni andrebbero limitate nel tempo) e deve stimolare gli allevatori a porsi e perseguire obiettivi migliori.

Suggeriamo anche di cominciare a se-

gnare su un quaderno o anche sull'immane calendario di stalla (tabella 3) alcune patologie tipiche del post parto: parto difficile, la torsione dell'utero, la ritenzione della placenta, il collasso puerperale, la dislocazione dell'abomaso e, in caso, la mastite. Raccomandiamo anche l'applicazione sistematica del rilevamento della temperatura nei primi 10 giorni dopo il parto, pratica che, per nostra esperienza, è altamente predittiva in particolare della metrite.

Con molta semplicità, a scadenza stabilita, si contano i casi e si verifica insieme il collocamento dell'azienda con i parametri di riferimento offerti dalla letteratura (tabella 4).

Sanità della mammella

Il primo campanello d'allarme suona per le cellule somatiche, nei confronti delle quali non bisogna mai abbassare la guardia.

Non basta rispettare i limiti richiesti per legge. Occorre cercare il più basso livello possibile per sfruttare i benefici del pagamento della qualità e ridurre le perdite di produzione legate alla mastite.

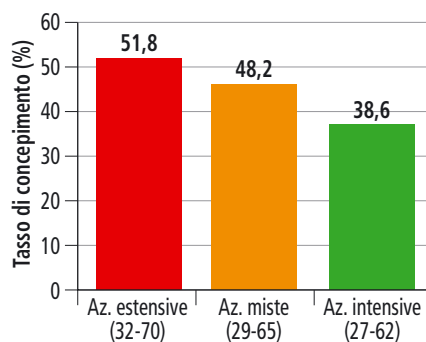
Possiamo valutare la problematica sia evidenziando le medie geometriche sia il *linear score* per classe di appartenenza delle aziende montane considerate.

Il *linear score* (elaborazione logaritmica dei valori di cellule somatiche) ci dà un'indicazione di quanto il problema sia diffuso nella mandria.

Ad esempio le aziende intermedie sono caratterizzate da una media geometrica di cellule somatiche non dissimile da quella delle aziende intensive (rispettivamente 440.000 e 453.000), ma si differenziano per un *linear score* (grafico 8) più basso a indicare che in questa tipologia aziendale il problema è meno diffuso a livello di mandria e più «concentrato» su alcuni singoli animali.

In questo caso il miglioramento della media geometrica delle cellule somatiche risulta facilitato e possibile in tempi più brevi con la terapia e/o l'eliminazione di un gruppo più limitato di animali.

In una patologia polifattoriale come la mastite non ci si deve (come troppo spesso succede) limitare alla terapia veterinaria, ma vanno verificati gli altri



Tra parentesi è riportato il numero minimo e massimo del tasso di concepimento.

GRAFICO 7 - Tasso di concepimento per classe aziendale

L'ottimo tasso di concepimento nelle aziende estensive può essere determinato dal minor stress subito dagli animali.

TABELLA 4 - Parametri di riferimento per le malattie metaboliche

| Riferimenti | Obiettivi (%) | Soglia di allarme (%) |
|----------------------------------|---------------|-----------------------|
| Parto distocico-difficile | < 10 | > 5 |
| Ritenzione placenta | < 8 | > 15 |
| Collasso puerperale ipocalcémico | < 2 | > 5 |
| Dislocazione dell'abomaso | < 3 | > 7 |

TABELLA 5 - Parametri di riferimento per le mastiti cliniche

| Riferimenti | Obiettivi (%) |
|--|---------------|
| Nuove infezioni al mese | < 5 |
| Casi clinici pluripare | < 2 |
| Casi clinici primipare | < 1 |
| Casi clinici acute al mese | < 0,2 |
| Mastite associata alla morte della vacca | < 1 |
| Riforma a causa di mastite | < 5 |

fattori implicati, come il corretto funzionamento dell'impianto, la corretta routine di mungitura (controllo e manutenzione periodica delle attrezzature, manualità delle operazioni di pre-dipping, messa a latte, controllo dei primi getti, attacco nei tempi giusti, stacco corretto, post-dipping) l'ambiente (lettieria pulita e asciutta).

Ribadiamo la differenziazione dell'approccio terapeutico delle mastiti cliniche e subcliniche (con terapia tempestiva nel primo caso e da valutare nel secondo),



La caratterizzazione qualitativa del latte, della carne e dei loro derivati, da un lato, e l'utilizzo di circuiti commerciali alternativi alla grande distribuzione, dall'altro, sembrano essere le uniche possibilità di sopravvivenza delle aziende montane

nonché l'importanza della profilassi alla messa in asciutta (con adeguati e appositi prodotti compresi i nuovi prodotti «sigillanti» lo sfintere capezzolare).

Raccomandiamo agli allevatori di annotare le mastiti cliniche e di valutare se anche in questo caso vengono sfiorati i parametri raccomandati (tabella 5).

Sanità del piede

In sintesi la salute del piede richiede interventi sistematici e periodici, soprattutto per le stalle a stabulazione fissa e per quelle che praticano il pascolo e/o l'alpeggio.

Quando intervenire

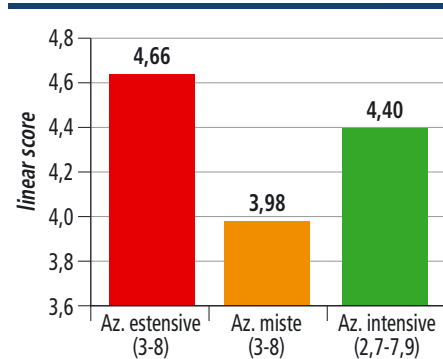
Risulta importante capire il momento in cui intervenire sul piede; tale investimento deve essere:

- **sistematico:** deve avvenire prima di iniziare il pascolo;
- **periodico:** deve riguardare tutte le vacche due volte l'anno, di cui almeno una prima della messa in asciutta;
- **immediato:** per le vacche zoppe.

Anche per questo settore è utilissima la registrazione delle zoppie su quaderno o calendario.

Compravendita

Va premesso che non è nostra intenzione chiudere il mercato degli animali da vita, pretendendo che la rimonta



Tra parentesi è riportato il valore minimo e massimo di linear score.

GRAFICO 8 - Media dei valori di linear score per classe aziendale

Il linear score più basso nelle aziende miste permette di capire che il problema delle cellule somatiche è meno diffuso a livello di mandria e più elevato in alcuni animali.

interna sostituisca fisiologicamente le vacche destinate al macello. La nostra esperienza quotidiana sul campo ci obbliga a menzionare i rischi connessi all'introduzione di uno o più soggetti nella mandria.

È quindi nostra responsabilità suggerire alcuni atteggiamenti e analisi da svolgere prima di concludere completamente l'affare. Fatto salvo che i soggetti acquistati devono rispondere ai requisiti richiesti dall'Asl, bisogna che siano indagati anche per:

- Bvd, soprattutto per manze e primipare, per evitare di introdurre soggetti immunotolleranti (non manifestano i sintomi della malattia, ma diffondono virus in continuazione);
- mastite infettiva da *Streptococcus agalactiae*;
- mastite infettiva da *Staphylococcus aureus*;
- malattie della pelle (con particolare attenzione a quelle trasmissibili all'uomo, come la tricofitosi);
- parassiti interni (nematodi, cestodi, ecc.) ed esterni (acari, pidocchi, ecc.).

Sarebbe ottima cosa avere più informazioni sullo stato sanitario dell'azienda di provenienza degli acquisti, ma sappiamo che questa sta diventando pura utopia visto che anche il mercato degli animali da vita si è globalizzato. Se possibile, l'uso dei dati dei controlli funzionali della stalla di origine può dare alcune informazioni sulla salute (fertilità, stato mammario, ecc.).

In ogni caso riteniamo si debba passare dalla formula ancora oggi molto diffusa del «visto-piaciuto-comprato» al «visto-piaciuto-verificato-comprato».

A medio termine: più efficienza economica

L'efficienza tecnica della produzione, come precedentemente riportato, non può produrre reddito duraturo se non si accoppia con l'efficienza economica dell'azienda.

Basti pensare ad alcune aziende montane estremamente efficienti dal punto di vista tecnico, ma con prezzi di investimento troppo elevati per l'acquisizione dei mezzi tecnici, con conseguente compressione degli utili e perduranti difficoltà finanziarie.

Possiamo utilizzare un indice economico (che tenga conto di costi e ricavi) facilmente calcolabile, ma da usarsi con prudenza nei confronti fra diverse realtà aziendali, come l'*Income over feed cost* (Iofc), ossia le entrate del latte venduto al netto dei costi alimentari.

Iofc = fatturato del latte venduto al giorno - costo della razione realmente ingerita

Esempio:
(30 kg/latte × 0,36) - 4 euro = 6,8 euro/giorno

Nel valore Iofc sono contenuti i rimanenti costi variabili oltre l'alimentazione e tutti i costi fissi, nonché l'eventuale utile d'impresa.

Le sue variazioni dipendono dunque dalle variazioni di prezzo del latte, dalla quantità venduta e dalle spese alimentari, ma possono darci solo una stima indicativa di come si sta evolvendo nel tempo la situazione economica della stessa azienda o essere utili per un confronto di massima fra aziende all'interno della stessa tipologia.

Questo dato non ci può dire molto nel confronto fra i diversi gruppi di aziende soprattutto perché gli altri costi va-

TABELLA 6 - Parametri per calcolare il conto economico aziendale

| | |
|--|----------------------|
| A) Valore della produzione ricavi delle vendite, altri proventi | A |
| B) Costi della produzione costi per materie di consumo, costi per servizi, costi per godimento beni terzi, costi personale, ammortamenti, accantonamenti | B |
| Differenza fra valore e costi di produzione | A-B |
| C) proventi e oneri finanziari proventi finanziari interessi ed oneri finanziari | |
| D) Proventi e oneri straordinari | D |
| E) Imposte | E |
| Utile (o perdita) di esercizio | A + B + C + D - E |

Il conto economico aziendale resta uno dei pochi strumenti a disposizione dell'allevatore per verificare l'efficienza economica aziendale.

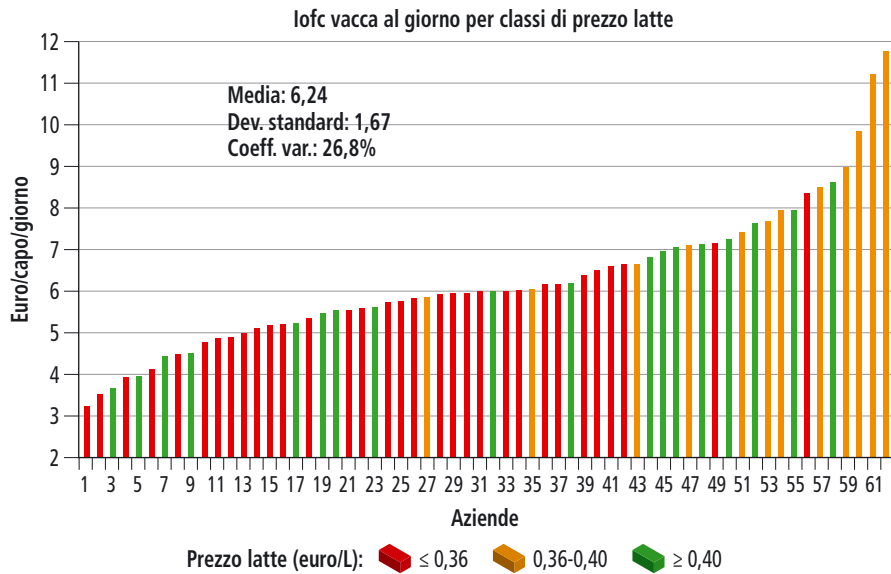
riabili, oltre all'alimentazione, e i costi fissi (ammortamenti di macchinari e strutture) crescono in modo rapido con il grado di intensivizzazione e possono essere molto diversi per ogni gruppo di appartenenza.

TABELLA 7 - Valori di conto economico di diverse aziende

| Riepilogo 2007 | Media | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | | | |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Vacche (n.) | 61 | 55 | 60 | 60 | 70 | Ammortamento fabbricati | 0,012 | 0,003 | 0,000 | 0,020 | 0,024 |
| Latte prodotto (L) | 542.078 | 443.830 | 550.568 | 529.788 | 644.127 | Ammortamento mezzi latte crudo | 0,015 | 0,059 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| Superficie coltivata (ha) | 17,7 | 11,9 | 16 | 30 | 13 | Ammortamento quote latte | 0,011 | 0,009 | 0,000 | 0,000 | 0,035 |
| Produzione/vacca (q) (*) | 8.850 | 8.070 | 9.176 | 8.830 | 9.202 | Affitti quote latte | 0,009 | 0,000 | 0,008 | 0,026 | 0,000 |
| Superficie/vacca (ha) | 0,29 | 0,22 | 0,27 | 0,50 | 0,19 | Affitto terreni | 0,008 | 0,000 | 0,000 | 0,023 | 0,010 |
| Totale uscite (euro) | 259.177 | 301.116 | 200.960 | 225.590 | 309.042 | Costo latte/litro | 0,478 | 0,678 | 0,365 | 0,426 | 0,480 |
| | | euro/L | euro/L | euro/L | euro/L | Totale entrate | 277.018 | 295.418 | 237.123 | 272.450 | 303.080 |
| Servizi e contabilità | 0,020 | 0,013 | 0,015 | 0,038 | 0,017 | Latte | 194.628 | 120.177 | 201.680 | 222.845 | 233.810 |
| Alimenti acquistati | 0,134 | 0,175 | 0,114 | 0,076 | 0,170 | Latte crudo | 35.937 | 143.746 | - | - | - |
| Stalla | 0,034 | 0,050 | 0,038 | 0,018 | 0,029 | Animali e altro | 20.059 | 14.495 | 7.974 | 23.600 | 34.168 |
| Medicinali | 0,012 | 0,011 | 0,011 | 0,014 | 0,011 | Pac, contributi e altre entrate | 21.367 | 17.000 | 14.181 | 26.005 | 28.280 |
| Agricoltura | 0,035 | 0,024 | 0,040 | 0,052 | 0,023 | Utile d'impresa | 17.841 | -5.697 | 36.164 | 46.860 | -5.963 |
| Manodopera | 0,090 | 0,173 | 0,040 | 0,071 | 0,074 | Utile su costi (%) | 8,7 | -2 | 18 | 21 | -2 |
| Assicurazioni | 0,007 | 0,011 | 0,005 | 0,007 | 0,003 | Elaborazioni | | | | | |
| Iva | 0,004 | 0,000 | 0,005 | 0,004 | 0,006 | Latte ricavi al litro | 0,436 | 0,595 | 0,366 | 0,421 | 0,363 |
| Banca | 0,047 | 0,041 | 0,069 | 0,037 | 0,041 | Incidenza sistema alimentare | 0,204 | 0,237 | 0,176 | 0,182 | 0,221 |
| Manutenzione mezzi agricoli | 0,006 | 0,004 | 0,003 | 0,010 | 0,006 | Iofc | 0,232 | 0,358 | 0,191 | 0,238 | 0,142 |
| Gasolio | 0,015 | 0,016 | 0,015 | 0,016 | 0,013 | Incidenza sistema alimentare per vacca | 1.836 | 1.909 | 1.792 | 1.610 | 2.033 |
| Spese latte crudo | 0,017 | 0,066 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | Incidenza agricoltura a ettaro | 1.634 | 1.340 | 1.651 | 1.573 | 1.974 |
| Tasse | 0,000 | 0,001 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | Costo medicinali per vacca | 107 | 92 | 110 | 124 | 104 |
| Ammortamento macchinari stalla | 0,012 | 0,020 | 0,001 | 0,009 | 0,016 | | | | | | |
| Ammortamento macchinari agricoli | 0,002 | 0,004 | 0,000 | 0,006 | 0,000 | | | | | | |

In rosso sono evidenziati i valori non ottimali e in verde i risultati positivi; Iofc = fatturato del latte venduto al giorno meno costo della razione realmente ingerita.
(*) Produzione cumulata per lattazione.

Possiamo notare che nell'azienda 1 il valore di Iofc è più alto rispetto alle altre aziende anche se l'utile di impresa risulta negativo. Questo è determinato dalla vendita del latte crudo, che però non compensa le spese diverse da quelle alimentari (su cui si basa l'Iofc).



La mastite è una malattia polifattoriale e per questo l'allevatore, oltre a mettere in atto una giusta terapia veterinaria, deve verificare anche il corretto funzionamento dell'impianto di mungitura, la corretta routine di mungitura e l'ambiente di stalla

GRAFICO 9 - Entrate del latte venduto al netto dei costi di alimentazione (Iofc)

Al diminuire del prezzo del latte diminuisce il valore di Iofc, ma in misura diversa a seconda dell'efficienza tecnica dell'azienda considerata.

Dal grafico 9 si può constatare come al diminuire del prezzo del latte cali il valore dell'Iofc, ma in misura diversa a seconda dell'efficienza tecnica dell'azienda considerata; anche con il minor prezzo del latte vi sono però aziende che riescono a contenere la perdita di Iofc posizionandosi ancora su livelli accettabili.

Importanza del bilancio economico

Il principale strumento di verifica dell'efficienza economica dell'azienda (e quindi dell'utile prodotto) resta il bilancio aziendale o almeno una parte fonda-

mentale di esso, quale il conto economico (tabella 6). La sua utilità in sintesi consiste nel permettere all'imprenditore agricolo di monitorare i principali centri di costo (e di ricavo) aziendali svelando le inefficienze e simulando gli effetti di eventuali investimenti futuri. All'interno della stessa azienda si può facilmente valutare il peso di ogni «centro di costo» sul litro di latte prodotto e soprattutto confrontarlo con i valori ottenuti dalle aziende simili per una verifica della bontà del risultato conseguito e la definizione di nuovi obiettivi.

Nella tabella 7 vediamo incolonnati i valori del conto economico relativo a diverse aziende, mentre sulle righe troviamo le corrispondenti voci del conto economico e di altri indici riassuntivi raccolti ed elaborati attraverso il foglio elettronico SATA-Econ. Le caselle evidenziate in rosso indicano valori non soddisfacenti rispetto a quelli del campione di aziende, al contrario quelli evidenziati in verde denotano risultati ottimali per quella voce. Notiamo come l'azienda rappresentata dalla colonna 1, nonostante un utile di impresa negativo, presenti un valore di Iofc più elevato della media. Questo è dovuto alle maggiori entrate connesse con la voce latte crudo, che però non compensano l'entità delle altre spese, oltre a quelle alimentari, provocando come risultato finale una perdita di esercizio.

Emanuele Cavalleri

Zootecnico SATA - Apa Bergamo
cavall55@vodafone.it

Paolo Marconi

Medico veterinario SATA
Apa Bergamo
pamarconi@libero.it



Regione Lombardia
Agricoltura



Associazione regionale
allevatori

Incontri Zootecnici 2010

Associazione Provinciale Allevatori Bergamo

10 febbraio - ore 20,30. Azienda agrituristica Villa Delizia - Mornico al Serio, Bergamo.

«Come sopravvivere con il prezzo del latte basso?». Michele Campiotti, tecnico specialista SATA.

24 febbraio - ore 20,30. Azienda agrituristica Villa Delizia (Mornico al Serio, Bergamo).

«Migliorare la fertilità nell'allevamento: punti chiave e nuovi metodi». Paolo Marconi, Pierluigi Lissana, veterinari SATA APA Bergamo.

17 marzo - ore 20,30. Azienda agrituristica Villa Delizia (Mornico al Serio, Bergamo).

«Gestione della rimonta dalla nascita al primo parto: quali i criteri per dare futuro alla stalla?».

Corwin Holtz, Cornell University.

7 aprile 2010 - ore 20,30. Azienda agrituristica Villa Delizia (Mornico al Serio, Bergamo).

«Malattie infettive e profilassi vaccinali: pro e contro». Marino Pini, veterinario specialista SATA-ARAL, Antonio Gamba, veterinario SATA APA Bergamo.

9 aprile 2010 - ore 10,30. Ristorante Quattro Cime (Zambla Alta, Bergamo).

«In montagna è possibile un'attività redditizia? Alcune testimonianze». Introduce e coordina Marzia Monaci, veterinario SATA APA Bergamo.

Gita per gli allevatori in Danimarca, dal 24 al 26 marzo. Iscrizioni entro il 24 febbraio.

Per informazioni contattare satazoo@apabg.org



Per consultare la bibliografia:
www.informatoreagrario.it/rdLia/10ia07_4816_web

Come aumentare la redditività delle stalle di montagna

BIBLIOGRAFIA

- Giordano I., Pentangelo A., D'Onofrio B., Parisi M. (2003a) - *Valorizzazione industriale del pomodorino «cherry»: una nuova opportunità per l'orticoltura meridionale*. Italus Hortus, 10 (3): 153-155.
- Giordano I., Pentangelo A., D'Onofrio B., Villari G., Fasanaro G. (2003b) - *La tecnica colturale per il pomodoro tondino da industria*. L'Informatore Agrario, 59 (16): 61-64.
- Giordano I., Pentangelo A., Villari G., Di Mauro A. (2002) - *Il «pomodorino di Corbara» e il «pomodorino del Vesuvio»: due produzioni tipiche della regione Campania*. Atti VI Giornate Scientifiche SOI, Spoleto, 23-25 aprile: 439-440.
- Giordano I., Pentangelo A., Villari G., Fasanaro G., Castaldo D. (2000) - *Caratteristiche bio-agronomiche e idoneità alla trasformazione di pomodori dell'ecotipo «corbarino»*. Industria Conserve, 75: 317-329.
- Parisi M., Pentangelo A., D'Onofrio B., Giordano I., Villari G., Di Mauro A. (2005) - *Valutazione bio-agronomica, produttiva e qualitativa di cultivar di pomodoro da industria in regime di coltura «integrata», nella Piana del Sele*. Agroindustria 4 (2): 213-220.
- Pentangelo A., Coduti C., Russolillo A., Giordano I. (2004a) - *Cultivar di pomodorino cherry per le aree interne collinari*. L'Informatore Agrario, 60 (11): 59-62.
- Pentangelo A., Parisi M., D'Onofrio B., Villari G., Impembo M., Giordano I. (2004b) - *Tecnica colturale e qualità del pomodorino cherry*. L'Informatore Agrario, 60 (16): 65-68.
- Pentangelo A., Parisi M., D'Onofrio B., Villari G., Palmieri L., Giordano I. (2004c) - *Valutazione bio-agronomica, produttiva e qualitativa di cultivar di pomodorini cherry per l'industria*. Agroindustria, 3 (1): 39-43.
- Porretta S., Palmieri L., Poli G., Dellapina G., Villari G., De Sio F., Fasanaro G., Inzani S., Grisenti M.S., Lo Iudice R., Spaggiari A. (2002) - *Valorizzazione industriale del cherry tomato*. In «Ricerche e innovazioni nell'industria alimentare», Chirotti Editore: 315-325.
- Ranalli P., Parisi B., Govoni F., Carboni A., Lipparini A., D'Onofrio, Palmieri L., Villari G., De Sio F. (2004) - *Costituzione di cultivar innovative nelle tipologie italiane di fagiolo comune nano*. Atti delle VIIe Giornate Scientifiche Società Orticola Italiana. Napoli, 4-6 Maggio, 155-156.