

LA CONTABILITA' INDUSTRIALE NEL SETTORE DELLA MACELLAZIONE E LAVORAZIONE DELLE CARNI: RESE E MARGINI SEMPRE SOTTO CONTROLLO

Il settore della lavorazione delle carni, ormai prevalentemente orientato verso la distribuzione moderna, si caratterizza per la forte dinamicità del mercato e per l'estrema rapidità dei cicli di lavorazione. Inoltre, le aziende del settore operano con margini unitari estremamente contenuti, causa l'elevata incidenza del costo della materia prima. Diventa pertanto indispensabile disporre di un sistema di controllo della gestione che fornisca informazioni mirate e tempestive sull'andamento della redditività aziendale.

Premessa

Non esistono sistemi di controllo di gestione universalmente validi ed applicabili a qualsiasi azienda.

Pertanto, è necessario progettare un sistema ad hoc per ogni specifica realtà d'impresa, sulla base dell'individuazione dei «fattori critici» che ne condizionano il successo competitivo.

Tale progettazione deve partire dall'individuazione dei fabbisogni di pianificazione e controllo specifici dell'impresa.

In secondo luogo, è necessario che il sistema di controllo sia pratico, dal punto di vista organizzativo, in termini di rapporto costi-benefici. Partendo dai suddetti presupposti, di seguito si esamina il caso specifico di un'industria di macellazione e lavorazione di carne bovina.

Il mercato della carne bovina

Il comparto della carne bovina è una realtà produttiva di notevole rilevanza per il sistema agro-alimentare nazionale. Basti considerare che l'Italia è il terzo produttore europeo di carne bovina e si colloca al secondo posto per consumi.

Nell'ultimo decennio si è assistito complessivamente ad una contrazione strutturale delle macellazioni. Inoltre, nell'ambito del suddetto trend di medio-lungo termine, si è osservata anche una componente ciclica caratterizzata da periodi di intensa produzione (a cui fa riscontro un abbassamento

dei prezzi), seguiti dall'adattamento dell'offerta (e conseguente ripresa dei prezzi). Tipicamente il ciclo descritto copre un periodo compreso tra due e tre anni.

Infine, più che per altri generi alimentari, il consumo di carne è fortemente influenzato dalle dinamiche socio-economiche. Anch'esso, pertanto, risente della crisi globale degli ultimi anni.

Tracciabilità e controlli di filiera

Il processo produttivo delle aziende specializzate nella macellazione e nella lavorazione delle carni (bovine, suine, pollame, ecc.) è sottoposto a rigidi controlli di filiera. Infatti, le aziende del settore sono sottoposte sia alle normative sulla sicurezza alimentare, sia ai protocolli imposti dalla Distribuzione Moderna per la certificazione delle filiere.

La gestione integrata della tracciabilità (rintracciabilità dei lotti, etichettatura, protocolli consortili, controlli di filiera, normative igienico-sanitarie) è fondamentale per questa tipologia di aziende. Essa riguarda tutte le fasi del processo produttivo: dall'allevamento, all'approvvigionamento dei capi vivi, fino alle varie fasi di macellazione e lavorazione (sezionamento, disosso, preparazione di macinati ed elaborati in vaschetta); dalla gestione dei materiali da imballo al confezionamento, fino all'etichettatura e alla spedizione al cliente.

Qualità dei capi e prezzi d'acquisto

I processi di macellazione e lavorazione delle carni si caratterizzano per l'estrema rapidità dei cicli di lavorazione che assicurano la migliore qualità delle carni. Basti pensare che per le carni «fresche» non possono trascorrere più di dieci giorni tra la data di macellazione ed il consumo.

Un fattore di complessità (soprattutto nel caso di bovini e suini) è rappresentato dalla disomogeneità dei capi macellati che, al di là dell'allevamento di provenienza e della razza, presentano diversi livelli di qualità. Fondamentali, pertanto, sono la fase di

di **Massimiliano Gatti**
Studio Barale – Consulenti
di direzione

selezione dei capi al momento della ricezione e la successiva classificazione delle carcasse. Dai suddetti controlli, infatti, dipende anche la regolazione dei prezzi di acquisto, nel caso di capi provenienti da allevamenti esterni. Pertanto, il settore si caratterizza ancora per una rilevante fase di trattativa con i singoli allevatori la quale spesso si protrae per tempi non brevi, causa contestazioni relative alla qualità del capo, allo stato di salute dello stesso, nonché ai cali di peso rilevati nella fase di macellazione (differenza tra il cosiddetto «peso vivo» e «peso morto»).

Ottimizzare la produzione

L'efficienza dipende, inoltre, dalla capacità di saturare al meglio le risorse produttive, velocizzando i passaggi ed eliminando i tempi morti. A questo proposito, è essenziale organizzare efficacemente il flusso dei materiali e delle informazioni, lungo tutto il processo di lavorazione. Pertanto, è indispensabile disporre di software gestionali specialistici, interfacciati con bilance, etichettatrici, linee di confezionamento, PLC, ecc. Solo in questo modo, le rilevazioni dei dati in produzione (soprattutto quelle necessarie alla gestione della tracciabilità) possono essere rapide e precise, grazie all'utilizzo esteso di *barcode*, *transponder* RFID e postazioni *touch-screen*.

Contabilità industriale: rese e margini sempre sotto controllo

Al di là degli obblighi di legge, la tracciabilità, se gestita in modo integrato ai processi di acquisto-produzione-vendita, può consentire l'impostazione di un sistema di contabilità industriale estremamente analitico.

Infatti, la rilevazione dei diversi passaggi della produzione, a partire dalla ricezione dei capi vivi, può consentire di registrare cali peso, scarti e costi puntuali di lavorazione. Pertanto, diventa possibile calcolare puntualmente le rese di ogni singolo animale macellato e lavorato.

Ciò appare ancora più importante se si considera che l'acquisto del bestiame (costo della carne) rappresenta di gran lunga la principale voce di costo per questa tipologia di aziende.

Inoltre, se adeguatamente elaborati, i dati del sistema di rintracciabilità possono consentire di determinare, in modo puntuale, i costi ed i margini specifici di ogni singola vendita (margini per cliente, margini per articolo/taglio, ecc.).

E' evidente, tuttavia, che per sfruttare il patrimonio di informazioni già disponibili in azienda è indispensabile disporre di adeguati strumenti software.

Controllo dei costi commerciali

Come per tutte le aziende alimentari, anche per le aziende di macellazione e lavorazione delle carni, il canale di vendita della GDO ha ormai assunto un peso rilevante.

La distribuzione moderna richiede prezzi, condizioni e contributi promozionali sempre più complessi da controllare.

I suddetti costi pesano significativamente in termini percentuali sui ricavi di vendita. Essi, inoltre, sono complessi da controllare poiché, sebbene di norma siano definiti mediante specifici accordi contrattuali, ciascuna catena della GDO impone condizioni particolari, richiede contributi ed applica addebiti a volte riferiti a singole vendite, a volte invece riepilogativi di situazioni mensili, trimestrali o annuali. Quindi, diventa fondamentale rilevare affidabilmente gli oneri connessi alla complessità del rapporto (storni per cali peso, sconti piattaforma, contributi, resi, ecc.). Ciò, sia per evitare addebiti non dovuti, sia per poter calcolare i margini «reali» di vendita, al netto di costi che potrebbero manifestarsi successivamente, magari a distanza di mesi.

Controllare il processo logistico

Causa l'elevata incidenza del costo delle materie prime, le aziende di macellazione e lavorazione delle carni sono costrette a competere con margini ridotti. Pertanto, oltre ad ottimizzare la produttività del processo produttivo, è fondamentale tenere sotto controllo anche l'efficienza logistica, pianificando attentamente i trasporti (trasporto «capi vivi» in ingresso e «giri camion» per le consegne), al fine di ottimizzare i carichi ed i percorsi.

Il caso «ALFACARNI S.p.A.»

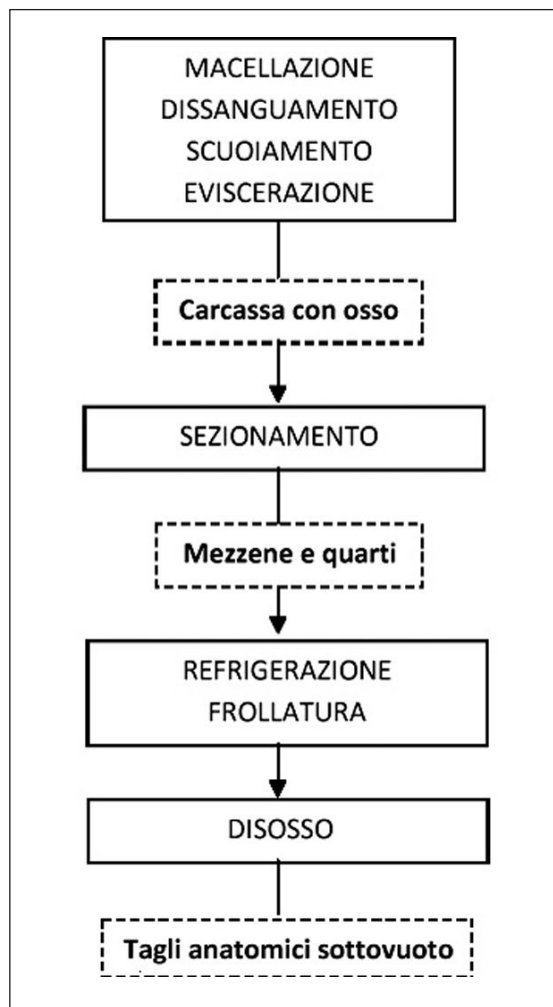
Nel caso in esame, una storica azienda di medie dimensioni si è trovata ad affrontare una grave crisi di redditività.

Per motivi di riservatezza, l'azienda esaminata verrà chiamata con il nome di fantasia ALFACARNI S.p.A. L'azienda, fondata negli anni '70, gode di un'immagine positiva sul mercato, grazie alla scelta di privilegiare sempre la qualità delle carni, anche a scapito dei margini.

ALFACARNI macella mediamente trecento capi alla settimana, lavorando soltanto su un turno giornaliero.

L'approvvigionamento di capi proviene esclusivamente da allevamenti esterni e l'azienda esegue i processi di macellazione, sezionamento e

Tavola 1 – Le fasi del processo produttivo



e disossati per ricavare i cosiddetti tagli «secondari» (noce, scamone, fesa, ecc.) i quali vengono confezionati sottovuoto per essere consegnati ai reparti macelleria della GDO.

Dal punto di vista commerciale, ALFACARNI si rivolge esclusivamente al mercato della distribuzione moderna, offrendo sia tagli «primari» (mezzene, quarti, ecc.), sia tagli «secondari», a seconda che il cliente disponga o meno di strutture interne, dedicate al disosso e sezionamento della carne.

Una situazione difficile

Nell'ultimo quinquennio, l'azienda è riuscita ad acquisire come clienti le principali catene della distribuzione moderna e ciò ha consentito il significativo sviluppo del fatturato. Negli stessi anni, tuttavia, ALFACARNI ha assistito al progressivo deterioramento dei risultati economici, fino a sopportare pesanti perdite, nel corso del biennio 2009-2010.

Il management di ALFACARNI lamenta la mancanza di informazioni che consentano di supportare la decisionalità e l'impostazione di un piano razionale di intervento per riposizionare l'azienda, riportandola in equilibrio. Si decide, pertanto, di costituire una "task force" per analizzare la situazione e trovare soluzioni adeguate. In primo luogo, si procede ad esaminare la composizione del Conto Economico (cfr. Tavola 2). Le osservazioni che emergono dall'esame dei dati sono le seguenti:

Tavola 2 – Risultati economici 2009 e 2010

Titolo	Gruppo	IDCoGe	Descrizione	31/12/2009		31/12/2010	
				Euro	% Ricavi	Euro	% Ricavi
RICAVI	VENDITA CARNI			38.454.245,23	97,07%	39.259.652,72	96,32%
	ALTRI RICAVI DI VENDITA			1.159.817,80	2,93%	1.501.998,24	3,68%
RICAVI Totale				39.614.063,03	100,00%	40.761.650,96	100,00%
COSTI VARIABILI	ACQUISTO MERCI			-33.509.388,96	-84,59%	-35.321.745,61	-86,65%
	ACQUISTI MATERIALI DIVERSI			-222.439,92	-0,56%	-287.421,52	-0,71%
	VARIAZIONE RIMANENZE			-21.815,23	-0,06%	46.446,36	0,11%
	COSTO DEI CONSUMI Totale			-33.753.644,11	-85,21%	-35.562.720,77	-87,25%
	COSTI DI VENDITA			-1.086.146,48	-2,74%	-1.281.359,87	-3,14%
	COSTI PER LAVORAZIONI			-897.232,77	-2,28%	-928.642,65	-2,28%
	COSTI PER TRASPORTI			-410.389,30	-1,04%	-454.844,87	-1,12%
COSTI VARIABILI Totale				-36.147.412,66	-91,25%	-38.227.568,15	-93,78%
MARGINE CONTRIBUZIONE				3.466.650,37	8,75%	2.534.082,81	6,22%
COSTI FISSI DI STRUTTURA				-2.805.531,28	-7,08%	-2.644.092,17	-6,49%
MARGINE OPERATIVO LORDO				661.119,09	1,67%	-110.009,36	-0,27%
AMMORTAMENTI				-868.172,47	-2,19%	-992.880,00	-2,44%
RISULTATO OPERATIVO				-207.053,38	-0,52%	-1.102.889,36	-2,71%

- la principale voce di costo è quella relativa ai consumi di materie prime (acquisto di bovini, di carne e di materiali di consumo). Nel 2010, il costo dei consumi è arrivato a pesare l'87,25% sui ricavi, in crescita, rispetto al 2009;
- alla crescita del fatturato, nel 2010, è corrisposta la crescita dei costi di vendita (contributi e premi alla GDO e provvigioni), non soltanto in termini assoluti, ma anche in termini di incidenza percentuale sui ricavi;
- i costi per lavorazioni si riferiscono alle prestazioni delle cooperative che eseguono le operazioni di macellazione e disosso.

Si tratta di costi variabili che, come anche i costi di trasporto, si mantengono proporzionati ai volumi di vendita;

- nel 2010, al netto di tutti i costi variabili, l'azienda realizza un margine di contribuzione pari soltanto a 2.534.082,81 Euro (6,22% rispetto ai ricavi). Il suddetto margine risulta in forte contrazione rispetto al 2010 quando esso era pari all'8,75% dei ricavi;
- i costi fissi di struttura, comprensivi degli ammortamenti, sono rimasti pressoché invariati ed ammontano complessivamente a circa 3,6 milioni di Euro. Pertanto, ALFACARNI si trova a sostenere una perdita economica elevata già a livello di gestione operativa, senza considerare il peso della gestione finanziaria.

Priorità al controllo di gestione

Alle luce delle osservazioni sopra riportate, il management aziendale decide di focalizzare prioritariamente il controllo sul margine di contribuzione e sui fattori dai quali esso dipende (prezzi di vendita e costi variabili). Peraltro, nel confronto tra i bilanci relativi al 2009-2010, è proprio il margine di contribuzione il dato che è variato (peggiorato) sensibilmente.

In particolare, l'analisi condotta evidenzia l'assoluta mancanza di informazioni sulla redditività dei singoli clienti e delle diverse tipologie di prodotti venduti (tagli primari e secondari, carni fresche e sotto vuoto, ecc.). Appare, inoltre, evidente l'esigenza di poter conoscere le rese e, quindi, i margini differenziati per tipologia di provenienza delle carni vendute (filiera e allevamento di provenienza, razza dei capi macellati, ecc.).

Le suddette informazioni, tuttavia, risultano impossibili da estrapolare dai sistemi software adottati dall'azienda. Si tratta, infatti, di sistemi informatici eterogenei e non integrati (gestione della produzione, tracciabilità alimentare, gestione dei documenti e contabilità).

Alla luce delle osservazioni sopra riportate il Management di ALFACARNI, dopo attenta

valutazione delle soluzioni offerte dal mercato, decide di adottare un nuovo software integrato, specifico per la gestione ed il controllo delle aziende di macellazione e lavorazione delle carni.

Il cambio di sistema si realizza nel corso dei primi mesi del 2011, con l'obiettivo di poter disporre rapidamente di informazioni giornaliere a supporto della direzione.

In particolare, a tale scopo, si decide di sfruttare la gestione della rintracciabilità per tenere collegate tutte le informazioni di costo e di ricavo: dall'identificazione del singolo capo macellato e del relativo costo di acquisto (attraverso il cosiddetto «passaporto/auricolare» che identifica in modo univoco il singolo animale), fino alla singola vendita dei tagli, primari e secondari, ottenuti dalla macellazione.

Controllare il margine, giorno per giorno

Per realizzare il suddetto obiettivo - considerata la tipologia dell'attività aziendale, nonché la rapidità dei suoi processi - il Management di ALFACARNI decide di snellire al massimo le rilevazioni e di sfruttare al meglio le informazioni registrate nel nuovo software gestionale.

Si decide così di procedere alla determinazione puntuale del margine di contribuzione aziendale come risultato della sommatoria del margine delle singole vendite, misurando analiticamente la performance delle diverse componenti di "portafoglio" (prodotti, clienti, venditori, ecc.). Per quanto riguarda la determinazione del margine associato alla singola vendita, si decide di adottare la seguente configurazione:

Ricavi di vendita

La gestione delle vendite, in tutti i passaggi (ordine, bolla e fattura), prevede la registrazione analitica per articoli (tipi di tagli) e per singoli «auricolari» (tracciabilità).

Questo vale sia per la vendita di carne fresca, sia di carne condizionata sottovuoto. Pertanto, i ricavi dettagliati (quantità e prezzi) per cliente, nonché per articolo/tipologia di prodotto (spingendosi fino ad esaminare i dati per razza, età degli animali, ecc.) possono essere recuperati dalla gestione delle vendite.

Inoltre, i suddetti dati risultano già al netto di eventuali rettifiche per cali peso, variazioni di prezzo o di importi contestati dal cliente e rilevati ancora in fase di consegna della merce (bolla al cliente) o successivamente (in fase di fatturazione o mediante nota di credito).

Acquisti di animali vivi

La gestione degli acquisti prevede i seguenti passaggi:

- ordine (prenotazione stalla);
- entrata capi (bolla);;
- pre-fattura;
- controllo fattura.

In tutti i passaggi la registrazione è analitica per «auricolare» e, già all'entrata della merce, sono rilevati, oltre ai pesi, anche i prezzi d'acquisto.

I suddetti prezzi possono essere tempestivamente rettificati, a fronte di contestazioni verso gli allevatori, mediante emissione di note di addebito. Nel sistema, pertanto, è sempre disponibile il costo aggiornato dei singoli capi macellati.

Mediante apposito automatismo, inoltre, la procedura prevede che ai singoli capi sia attribuito, oltre al costo specifico di acquisto, anche la relativa incidenza del costo per il trasporto in ingresso.

Costi di lavorazione

Le lavorazioni (macellazione, sezionamento e disosso) sono svolte da due società appaltatrici e sono regolamentate da apposito contratto che ne prevede la remunerazione a chilogrammi lavorati. Ciò, unitamente al sistema di tracciabilità, consente di attribuire ai singoli tagli di carne (provenienti da specifico capo/auricolare) i costi puntuali delle lavorazioni eseguite.

Costo degli imballaggi

Analogamente, la rilevazione necessaria per la tracciabilità attribuisce i materiali ai singoli lotti di produzione e scarica automaticamente il magazzino. Dai movimenti di magazzino, pertanto, è possibile ricavare l'informazione dei consumi di imballi ed etichette (a quantità e valore) per ciascuna «partita».

Costi di vendita

Il software adottato riporta l'informazione relativa all'agente ed alle provvigioni di competenza sulle singole righe di bolla e di fattura.

Per quanto riguarda i costi relativi ai contratti con la GDO (contributi, sconti, premi, ecc.) si decide di codificare le condizioni pattuite con i singoli clienti. Il relativo costo viene poi riportato automaticamente sulla singola riga di bolla/fattura di vendita. Pertanto, in netto anticipo sui tempi delle registrazioni contabili, è possibile determinare i prezzi "netti" di vendita (al netto delle contribuzioni). La gestione delle vendite, pertanto, rende disponibili informazioni analitiche per singolo capo (auricolare) e per cliente.

Costi di trasporto

I trasporti relativi alle vendite sono gestiti mediante apposita procedura che consente di organizzare le spedizioni. Attraverso la codifica dei vettori e delle relative condizioni contrattuali, è possibile attribuire alle singole vendite gli specifici costi di trasporto.

I vantaggi conseguiti

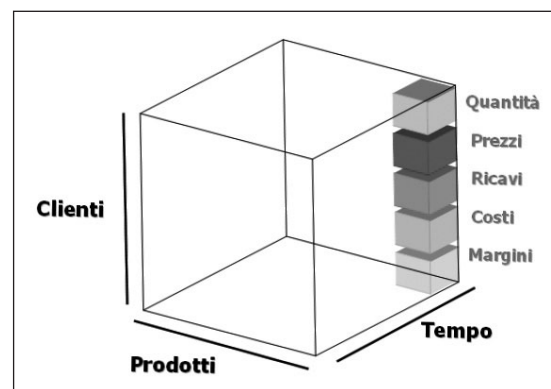
Tutti gli elementi di ricavo e di costo (costi variabili) sopra elencati alimentano il sistema di contabilità industriale direttamente, senza necessità di imputazioni da parte degli utenti. Il management di ALFACARNI può, pertanto, controllare, in modo puntuale e tempestivo, i margini aziendali.

A tale scopo, si sfruttano le possibilità offerte dal software di configurare un *datawarehouse* che raccoglie tutte le informazioni e consente di effettuare analisi dettagliate, «navigando» nelle informazioni (cfr. [Tavola 3](#)).

Dall'analisi delle informazioni, risulta evidente, in primo luogo, che l'azienda ha seguito una politica commerciale orientata alla crescita dei volumi e del fatturato, anche a costo di penalizzare il margine. La [Tavola 4](#) evidenzia il margine ed il prezzo medio di vendita, relativi ai principali clienti. A fronte di clienti consolidati e redditizi, negli ultimi anni, ALFACARNI si è introdotta presso diverse catene della GDO con marginalità troppo bassa, se non addirittura in perdita.

Approfondendo l'analisi, è emerso che su tale scelta ha pesato la necessità di smaltire i cosiddetti «invenduti». Infatti, tipicamente, le aziende di macellazione devono riuscire a vendere tutti i tagli prodotti da un capo. Tuttavia, la vendibilità dei tagli «pregiati» è sicuramente superiore a quella di altri prodotti. Diventa, pertanto, fondamentale impostare rapporti commerciali equilibrati che prevedano il ritiro, da parte dei clienti, di una gamma articolata di

Tavola 3 – Il modello di analisi



tagli. In caso contrario, l'azienda si trova costretta a «svendere» parte della produzione invenduta. Le informazioni emerse hanno consentito, pertanto, di assumere decisioni razionali e di riprogettare la politica commerciale. Soprattutto, si è deciso di modificare e, in alcuni casi, di interrompere i rapporti con alcune catene della GDO. Parallelamente, l'analisi ha evidenziato anche la diversa redditività delle vendite per tipologie di lavorazione (cfr. [Tavola 5](#)). In particolare, è emersa

la redditività pressoché nulla della vendita dei tagli primari freschi (mezzene e quarti), controbilanciata dai margini realizzati dalla vendita dei tagli sottovuoto.

La suddetta informazione è risultata fondamentale per progettare il riequilibrio dell'azienda. Infatti, essa ha consentito alla direzione commerciale di orientare la ricerca di nuovi clienti remunerativi. In particolare, nel corso del 2011, l'azienda è riuscita ad acquisire un'importante catena della distribuzione

Tavola 4 – Margini per cliente

Data Doc per mese	Data Reg per mese	Auricolare	Prodotto	Razza	Prodotto_Tipo	Categoria_capo				
Tutti	(Più elementi)	Tutti	Tutti	Tutti	Tutti	Tutti				
Rilasciare qui i campi colonna										
Terzo	Prezzo medio	Ricavo_Euro_Voci	Costo_Carne	Costo_Lavoraz	Costo_Trasporto	Costo_Contratti_GDO	Margine	Margine %		
TOP CLIENTE SPA	7,14	532.811,72	405.258,00	8.948,97	4.656,67	55.924,61	57.823,47	10,86%		
GD 1 SPA	5,47	327.354,08	306.418,57	7.183,68	1.878,24	6.547,09	5.326,50	1,63%		
MERCATI FIREN 3	4,73	279.177,38	267.517,04	7.086,46	782,92	11.585,89	-7.794,93	-2,79%		
CLIENTE NORD 3	6,00	242.263,66	202.095,15	4.848,70	0,00	13.324,62	21.995,19	9,08%		
MAXX MARKET	4,10	150.031,35	134.228,59	4.387,89	1.968,70	45,14	9.401,03	6,27%		
CLIENTE PIATT.	5,31	124.575,23	114.739,70	2.817,58	2.086,83	5.169,86	-238,74	-0,19%		
CADISCA SUPER	4,97	123.143,44	80.771,75	2.975,72	1.070,95	4.063,80	34.261,22	27,82%		
CARNI COMM 459	4,17	122.153,21	126.029,15	3.513,39	4.391,79	0,00	-11.781,12	-9,64%		
DIR SUPERMKT	5,83	92.117,51	72.188,76	1.895,48	0,00	0,00	18.033,27	19,58%		
CENTROITALIA S2	5,21	60.568,68	57.087,79	1.394,73	180,78	2.513,61	-608,23	-1,00%		
CENTRO 45 SPA	5,19	36.395,97	29.627,76	841,84	187,74	1.637,81	4.100,82	11,27%		
CLIENTE VERDE	4,48	36.365,49	37.512,80	973,32	1.204,89	0,00	-3.325,52	-9,14%		
CATENA 8 C	4,68	26.439,74	24.500,90	677,93	127,88	1.189,76	-56,73	-0,21%		
Totale complessivo	5,43	2.153.197,46	1.857.975,96	47.545,69	18.537,39	102.002,19	127.136,23	5,90%		

Tavola 5 – Margini per tipologia di prodotto

Data Doc per mese	Data Reg per mese	Auricolare	Prodotto	Razza	Categoria_capo	Terzo				
Tutti	(Più elementi)	Tutti	Tutti	Tutti	Tutti	Tutti				
Rilasciare qui i campi colonna										
Prodotto_Tipo	Prezzo medio	Ricavo_Euro_Voci	Costo_Carne	Costo_Lavoraz	Costo_Trasporto	Costo_Contratti_GDO	Margine	Margine %		
FRESCO	4,97	1.486.083,14	1.403.702,19	35.893,51	12.454,05	36.776,55	-2.743,16	-0,18%		
SOTTOVUOTO	6,74	819.008,15	630.227,46	14.576,80	6.881,33	64.886,31	102.436,25	12,51%		
FRATTAGLIE	2,31	80.771,13	0,00	4.201,96	645,20	2.632,17	73.291,81	90,74%		
Totale complessivo	5,24	2.385.862,42	2.033.929,65	54.672,27	19.980,58	104.295,03	172.984,89	7,25%		

Tavola 6 – Margini per tipologia di capo

Data Doc per mese	Data Reg per mese	Auricolare	Prodotto	Razza	Terzo	Prodotto_Tipo				
Tutti	(Più elementi)	Tutti	Tutti	Tutti	Tutti	Tutti				
Rilasciare qui i campi colonna										
Categoria_capo	Prezzo medio	Ricavo_Euro_Voci	Costo_Carne	Costo_Lavoraz	Costo_Trasporto	Costo_Contratti_GDO	Margine	Margine %		
VITELLONE	5,39	1.887.507,41	1.666.877,20	42.014,00	17.630,52	88.037,92	72.947,77	3,86%		
SCOTTONA	5,46	278.312,00	254.521,33	6.113,78	1.535,54	8.186,59	7.954,76	2,86%		
VITELLO	8,10	73.918,55	67.246,19	1.094,58	30,54	3.844,24	1.703,00	2,30%		
CASTRATO	7,68	34.891,29	26.200,27	545,06	0,00	1.048,90	7.097,06	20,34%		
VACCA	6,17	12.464,58	9.891,63	242,23	0,00	541,14	1.789,58	14,36%		
TORO	4,02	7.938,77	9.193,03	237,14	138,78	1,05	-1.631,23	-20,55%		
(Vuote)	2,46	90.829,82	0,00	4.425,48	645,20	2.635,19	83.123,95	91,52%		
Totale complessivo	5,24	2.385.862,42	2.033.929,65	54.672,27	19.980,58	104.295,03	172.984,89	7,25%		

moderna interessata a dismettere la propria piattaforma di sezionamento e disosso di mezzene, approvvigionando direttamente i reparti macelleria dei propri supermercati con tagli già disossati, sottovuoto.

Infine, confortata dal miglioramento delle prospettive economiche e supportata da adeguate informazioni, la proprietà di ALFACARNI ha deciso di ricapitalizzare l'azienda. Ciò, anche con l'obiettivo di investire nella realizzazione di un nuovo stabilimento per la produzione di:

- tagli porzionati, confezionati in atmosfera protettiva;
- prodotti elaborati, a base di carne (hamburger, ecc.).