

# CARNI AVICOLE,

## con la **filiere** CORTA strategia di SVILUPPO

Maurizio Arduin\*

**I** conseguimento di un elevato livello di protezione della vita e della salute umana è oggi uno degli obiettivi fondamentali che riguarda le attività di allevamento e la produzione di carni. Queste aspettative richieste dai consumatori, associate al cambiamento dei mercati e alla globalizzazione delle produzioni, hanno contribuito a favorire, in questi ultimi anni, lo sviluppo della "vendita diretta", o per meglio dire "filiera corta". Con questo termine si definisce la più breve distanza tra luogo di produzione e punto di vendita delle merci. Un modello di relazione tra produzione e consumo dei prodotti che permette di creare un rapporto diretto tra chi produce e il fruitore finale. In questo modo il consumatore maturo controlla direttamente le diverse fasi di produzione e lavorazione delle carni, che si svolgono tutte all'interno dell'azienda, acquisendo una maggiore garanzia senza trascurare la qualità di ciò che compera. La filiera corta prevede, nella maggior parte dei casi, la macellazione aziendale che deve garantire la sicurezza alimentare anche alla luce delle ultime normative in materia, come il regolamento (CE) n. 852/2004 relativo all'igiene dei prodotti alimentari, e il regolamento (CE) n. 853/2004 che stabilisce norme specifi-

che in materia di igiene per gli alimenti di origine animale.

Per quanto riguarda la macellazione aziendale di avicoli (polli, tacchini, oche, colombi, fagiani etc.), le attuali normative comunitarie e le leggi nazionali permettono la macellazione aziendale e la vendita diretta delle carni.

Fino a una quantità di 500 capi all'anno non sono richieste autorizzazioni e neppure particolari strutture di macellazione. In questo modo l'imprenditore agricolo è libero di "sondare" il mercato e accertarsi delle possibilità di reddito. È poi possibile ampliare la produzione passando da 500 a 10.000 capi all'anno, realizzando però un piccolo macello aziendale.

Il macello può essere realizzato utilizzando ambienti preesistenti (almeno due camere, per un totale di circa 20-30 metri quadri, oppure è possibile acquistare dei piccoli macelli mobili. Le spese di investimento non sono eccessive e comunque si ammortizzano nel giro di un solo anno.

L'allevamento di avicoli si integra con le restanti attività aziendali contribuendo all'integrazione del reddito. Nel caso di vendita di 500 capi all'anno è necessario un ambiente chiuso di 20-30 metri quadri e un'area pascolo di 2-3.000 metri quadri, coltivata a frutticoltura biologica,

arboricoltura da legno o altre attività eco-sostenibili.

Nel caso di una produzione di 10.000 capi all'anno lo spazio coperto è di circa 300 metri quadri e 3 ettari di superficie a pascolo, frutteto o vigneto. Nel caso in cui si voglia realizzare l'incubazione aziendale per ottenere una produzione di 10.000 polli di tipo "Mediterraneo" servono solamente 100 galline.

Le carni così ottenute, possono essere vendute direttamente in azienda oppure a macellerie, ristoranti, mense scolastiche e altre rivendite situate nella stessa località del produttore o in una località limitrofa, ovvero nel territorio dell'Azienda sanitaria locale (Asl) dove risiede l'azienda, e in località confinanti.

Da non dimenticare la possibilità di realizzare un Agri-grill: un'area aziendale attrezzata dove il consumatore può cucinare da sé le carni che l'imprenditore vende attraverso un'agri-macelleria. In questo modo si riesce a ottenere la diversificazione e la differenziazione del reddito aziendale che in questi anni è un obiettivo ambizioso ma necessario per integrare il reddito. ■

[maurizio.arduin@tin.it](mailto:maurizio.arduin@tin.it)

\*Esperto di zootecnia biologica

