

LA LAVORAZIONE DELLE CARNI DI QUALITÀ IN FUNZIONE DELLE NUOVE ESIGENZE DI MERCATO

Andreghetti G.

CLAI – Mattatoio di Faenza (BO)

RIASSUNTO: CLAI è probabilmente il primo mattatoio in Italia che macella e lavora il maggior numero di bovini da carne IGP del “Vitellone Bianco dell’Appennino Centrale”. Il numero ridotto di capi per allevamento, a volte, non giustifica gli alti costi di gestione e i controlli supplementari richiesti dal disciplinare IGP nelle varie fasi quali: ricevimento e abbattimento del capo, controllo e marchiatura IGP, lavorazione, frollatura e spedizione della carne. La politica della CLAI è stata, nel corso degli anni, quella di adeguare i servizi offerti alla distribuzione in funzione delle richieste specifiche di mercato. Si è così contribuito a sostenere e valorizzare questa produzione tipica e a salvaguardare le piccole aziende produttrici. I risultati sono stati soddisfacenti: il consumo di carne bovina italiana proveniente dalle tre razze Chianina, Marchigiana e Romagnola ha riscontrato un forte aumento negli ultimi quattro anni.

Il Mattatoio CLAI di Faenza: ruolo nella filiera della carne bovina

Rappresento un macello (forse il macello che macella e lavora il maggior numero di bovini di razze pregiate attualmente in Italia) e voglio portarvi a conoscenza della nostra esperienza.

Quando si parla di Industria, si parla di processi industriali, di razionalizzazione dei costi, di numero di capi da macellare e lavorare in tempi leciti per far sì che i parametri produttivi siano in linea con il mercato, mantenere lo standard sanitario (quindi di sicurezza alimentare) ed espletare oltre agli obblighi di legge sull’etichettatura e la rintracciabilità delle carni, anche l’applicazione dei disciplinari IGP nell’interesse delle sue regole.

Dopo aver fatto queste considerazioni, difficilmente viene da pensare che sia opportuno cimentarsi nell’impresa di macellare e lavorare le carni delle razze pregiate con quello che comporta in termini di tempi, di costi, di controlli aggiuntivi oltre al normale standard.

Pensiamo all’elevata frammentarietà degli allevamenti e del ridotto numero di capi presenti in essi, alla raccolta di pochi capi per volta, (stiamo parlando di razze tipiche bianche dell’Appennino centrale, quindi spesso dislocate in zone collinari difficili da raggiungere con automezzi di certe dimensioni).

Pensiamo alla gestione di un capo = un lotto = una partita: questo significa seguire tutte le fasi dal ricevimento all’abbattimento, ai controlli supplementari richiesti dal disciplinare IGP, alla marchiatura da parte degli organi preposti dai Consorzi di Tutela, alle lavorazioni, agli spazi nelle celle per tenere ben separati i lotti, alla gestione degli spazi, dovuto alle diverse esigenze di frollatura con e senza osso da parte dei singoli clienti, alle spedizioni differite di alcuni quarti dello stesso capo in momenti diversi, all’elevata richiesta di produzione cartacea di documenti fiscali, di tracciabilità e di certificazione.

Avendo presente le procedure adottate, viene da pensare che per un numero non molto elevato di capi possa non essere economicamente conveniente dedicarsi a questo specifico business; la nostra società però, proprio per lo spirito cooperativo agricolo con cui è sorta e per il forte radicamento che ha sul territorio, vuole avere anche una funzione sociale nel contribuire a salvaguardare e tutelare il reddito delle famiglie contadine (che vogliono rimanere nel loro ambiente, nel loro podere e vogliono produrre ciò che da anni per tradizione hanno sempre prodotto), evitando così l’abbandono delle aree collinari, rallentando o fermando così quel dissesto idrogeologico di cui molto si parla, dovuto all’abbandono da parte dell’attività dell’uomo.

Contestualmente si vuole contribuire a valorizzare e ad incentivare questa produzione tipica realizzata con capi delle razze autoctone italiane, che appartengono alla nostra tradizione e che

si differenziano dalle normali carni comunemente conosciute sulla nostra tavola: in effetti un elemento che dà forza al nostro paese è proprio quell' elevata tipicizzazione dei nostri prodotti alimentari, anche grazie ai sistemi di certificazione di qualità IGP e DOP.

Si è deciso così di accettare questa sfida, pur con tutte le problematiche, non nascondendo che lo start iniziale ce l' ha dato la cosiddetta "mucca pazza". Siamo partiti proprio in quel momento grazie alla collaborazione del Consorzio CCBI e con alcuni clienti che vanno dal singolo macellaio (che decide di dare un taglio netto al prodotto convenzionale e passa a tutto prodotto tipico per salvarsi dalla crisi dei consumi delle carni), alla grande distribuzione che non potendo fare una scelta così drastica come hanno fatto alcuni macellai, (ovviamente per problemi di numeri e di livello dei prezzi), ma che non vuole perdere il cliente più esigente e raffinato, inserisce nei suoi banchi il prodotto di "razza tipica" e certificato IGP.

I numeri oggi, a distanza di quattro anni, continuano a darci ragione: i consumi sono costantemente in aumento, nonostante l'attuale congiuntura economica.

Ricevimento degli animali sino alla marchiatura.

Al ricevimento degli animali abbiamo un primo controllo sanitario (visita ante-mortem) e documentale da parte del veterinario, più un controllo da parte dei tecnici dell'azienda per quanto riguarda i requisiti: razza, età 12-24 mesi, iscrizione al libro genealogico, controllo incrociato dell'auricolare con i passaporti.

La sosta deve essere la più breve possibile, onde evitare fenomeni di stress degli animali.

Dopo la macellazione le carcasse vengono classificate (minimo R di grasso 2 o 3), inviate in cella di refrigerazione, settate a temperatura e ventilazione tali da evitare la contrattura del muscolo.

Dopo 24 ore si effettua il controllo del pH, che deve essere compreso fra 5,2-5,8.

Se i caratteri e i parametri qualitativi rispettano quanto prescritto dal disciplinare IGP, un funzionario incaricato dal Consorzio provvede alla marchiatura della carcassa, su tutti o sui principali tagli muscolari visibili. Questo marchio, effettuato a fuoco, dovrà rimanere in tutte le fasi di lavorazione e di commercializzazione successive.

Frollatura

Le esigenze della distribuzione sono diverse a seconda del tipo di struttura.

Macellerie tradizionali. - Principalmente hanno modo di curare presso la propria macelleria il prodotto, pertanto ritirano il capo in quarti dopo 2-3 giorni dalla macellazione facendo quindi la frollatura del posteriore presso i propri locali.

GDO - Più servizio ha bisogno la grande distribuzione, che per mancanza di spazi idonei alla frollatura (in quanto le nuove strutture sono prevalentemente povere di celle di stoccaggio a favore di maggiori spazi di vendita, con un' organizzazione logistica che prevede un'alta rotazione). Per la gestione di un maggior volume di carni, in questo caso, la struttura di servizio di appoggio più importante è il macello.

Alcuni clienti gestiscono il prodotto frollato presso il punto vendita, altri invece ritirano l'anteriore dopo 2-3 giorni dalla macellazione in osso o sottovuoto e il posteriore viene ritirato dopo 8-12 anche 15 giorni dalla macellazione, poi c'è chi vuole fare questo percorso di frollatura in osso e chi in sottovuoto.

Quest'ultima soluzione comporta come abbiamo detto poc' anzi, la gestione di un reparto che occupa molti spazi refrigerati dedicati e a una più laboriosa movimentazione.

Faccio notare comunque che con il proliferare dei magazzini centralizzati delle catene di distribuzione, alcune di esse si sono strutturate per la frollatura interna, senza gestire automaticamente la frollatura con un numero predefinito di giorni, ma in base alla reale maturazione della carne.

Ci sono seppure in numero molto più limitato clienti che ritirano il prodotto confezionato in atmosfera protettiva, prodotto in strutture adeguate sempre sotto il controllo di organismi preposti quali il 3A – PTA.

PROCESSING OF QUALITY MEAT BASED ON NEW MARKET DEMANDS

Andreghetti G.

ABSTRACT - The CLAI slaughterhouse probably slaughters and processes the most PGI “Vitellone Bianco dell’Appennino Centrale” in Italy. At times, the low number of heads reared does not justify the high management costs and supplementary controls required by the PGI regulations in the various steps such as: receiving and slaughtering of the animal, inspection and PGI labeling, processing, chilling and shipping of the meat. Throughout the years, the policy of CLAI has been to adapt its distribution services to the specific market demands. In this way, it has helped support and promote this typical product and safeguard small farm producers. The results have been satisfactory in that the consumption of Italian beef from the three breeds, Chianina, Marchigiana and Romagnola, has greatly increased in the last four years.

The CLAI slaughterhouse of Faenze: its role in the beef supply chain

The CLAI slaughterhouse probably slaughters and processes the most cattle of the prized Italian breeds in Italy and I would like to tell you about our experience.

When we speak about industry, we are talking about: industrial processes; cost management; the number of heads to be slaughtered and processed in the time allowed in order that the production parameters are in line with the market; maintaining health standards (i.e., food safety); fulfilling the legal obligations regarding the labeling and traceability of the meat and observing PGI regulations in their entirety.

After having said this, it is hard to imagine why anyone would start a business for slaughtering and processing the meat of the prized breeds when it means added time, cost and controls with respect to the normal standards.

Just think of how scattered the farms are, the small number of cattle that are on the farms and how few head are picked up each time (we are speaking of the typical white beef cattle of the Central Apennines, often found in hilly areas that are difficult to reach by certain sized vehicles).

Think about managing a head = a lot = a group: this means following all of the steps from receiving to slaughter, the supplementary controls required by the PGI regulations, the labeling by the agencies approved by the protection Consortia, the processing, the space in the coolers to keep the lots separated, management of the space to meet the different chilling needs with and without bones, based on individual client needs, delayed shipping of some parts of the same animal at different times, and the increased paperwork required for fiscal documentation, traceability and certification.

Keeping all of these procedures in mind, it would not seem economically feasible to get involved in this specific business for such a limited number of cattle. Our organization, however, founded in the spirit of farming cooperation, and being deeply rooted in the territory, wants to play a social role by helping to safeguard and protect the income of farm families (who want to remain in an area, on their farm and continue to produce what they have always produced). This could prevent hilly areas from being abandoned, and thus, slow down or stop hydrogeological degradation which occurs when human activity ceases.

In this context, we want to help promote and stimulate production of the typical indigenous Italian breeds that are a part of our tradition and that produce a meat that can be distinguished from the normal meat commonly found on our tables. In fact, one aspect that is distinctive of Italy is the increasing demand for the recognition of typical food products, through PDO and PGI quality certification.

Therefore, we decided to accept this challenge, not denying all of the problems we encountered at the start due to the so-called “mad cow”. We began exactly at that time thanks to the collaboration of the CCBI Consortium. We had some customers who came from individual

butchers (who decided to abandon conventional products completely and go to typical products to save themselves from the meat consumption crisis), others customers came from large distribution chains that could not make such a drastic choice (obviously due to problems of numbers and prices), but who did not want to lose their more refined and demanding customers, so they decided to offer the PGI certified “typical breed” products on their shelves. Today, after four years, the numbers continue to tell us that we are right. Consumption continues to increase even with the current economic situation.

From receiving the animals to labeling

Upon arrival of the animals, the first health inspection (*ante-mortem* visit) is carried out and documented by the veterinarian, then, the farm technicians verify the breed, the age (12-24 months), registration in the Herdbook and cross check the ear tag with the passport.

The waiting period is as brief as possible in order to avoid stressing the animals.

After slaughter, the carcasses are classified (minimum of R, fat of 2 or 3), sent to the cooler where the temperature and ventilation conditions help prevent muscle contraction.

The pH is checked after 24 hours and must be between 5.2 and 5.8.

If the characteristics and qualitative parameters meet those prescribed by the PGI regulations, an employee, authorized by the Consortium, visibly brands the carcass on all of its parts or on the main cuts. This burned-on brand, must remain visible throughout all of the successive steps of processing and marketing.

Chilling

The chilling phase varies depending on the different distribution needs of the different types of structures.

Traditional butcher shops. These are usually able to take care of the meat in their own shop. Therefore, 2 to 3 days after slaughter they pick up the animal, cut it into quarters and chill the hind quarters in their own facility.

Large Distributors. The large distributors need more services due to the lack of suitable chilling space (new structures usually do not have storage units because they need more sales space and have a logistical organization that is geared towards high product turnover). In order to manage a high volume of meat, as in this case, the slaughterhouse becomes the most important provider of support services.

Some customers chill the meat at their own sales outlet, others pick up the front quarters, on bone or under vacuum, 2 to 3 days after slaughtering, and then pick up the hind quarters 8 to 12 or even 15 days after slaughtering. Then, there are some who want to do the chilling on bone and others who want it done under vacuum. This latter solution is labor intensive and requires the management of large refrigerated areas, that are reserved just for this purpose.

I would like to note that with the proliferation of centralized warehouses for the large distribution chains, some of them have been built for in-house chilling that is not managed on the basis of chilling for a pre-determined number of days, but rather, on the basis of the actual aging of the meat.

There are even a few clients that pick up the product that has already been packaged in protected atmosphere, in suitable structures that are always under the auspices of authorized agencies such as 3A-PTA.