**GRUPPO 1 E GRUPPO 3**

**ALLEVATORE DI BROILER**

Caratteristiche dell’allevamento : 200.000 broiler/anno

Informazioni generali: l'allevatore si è appena staccato da un gruppo integrato per produrre in proprio.

Acquista comunque i pulcini dallo stesso gruppo integrato e si serve delle sue attività di laboratorio per le verifiche di routine.

Medicazioni di base : l'allevamento è a terra quindi significa che gli animali arrivano fino a circa 4 kg di peso; inoltre, l'allevamento ha anche una parte coperta dove avviene la somministrazione del mangime e delle vaccinazioni (spray e in acqua).

L’unico trattamento antibiotico in metafilassi controllata avviene nella prima settimana di vita contro Salmonella/E.coli.

Lincomicina+Spectinomicina polvere in acqua il farmaco usato.

Problemi: l'allevamento vuole divenire ABfree e di conseguenza sta verificando il modo di ridurre a zero l'utilizzazione di questi antibiotici sostituendoli con altri strumenti, soprattutto additivi zootecnici

Bisogni: l'allevamento vuole inoltre diventare biologico per trovare un mercato di sbocco locale (gastronomie o/e ristoranti della zona): da una piccola indagine svolta dall’allevatore e’ risultato che i proprietari di queste strutture accettano la proposta e sono anche disposti a contribuire ai costi di allevamento se l'allevatore sarà in grado di produrre animali sani AB free.

PROPOSTA DEL GRUPPO: utilizzando **tutte** le indicazioni degli incontri svolti finora, suggerire un piano d’intervento all’allevatore che non ha Veterinario aziendale.

Come applicare la *precision farming?*

Provate anche ad immaginare ulteriori interventi di CSR e un LCA.

**GRUPPO 2 E GRUPPO 4**

**ALLEVATORE DI SUINI A CICLO APERTO**

Caratteristiche dell’allevamento : 2.000 scrofe a ciclo aperto

Informazioni generali: svezzamento a 30 gg, svezzamento a terra con spazi all’aperto disponibili da maggio a ottobre, vendita di suini a circa 30 kg di peso ad allevatori di suini da ingrasso del circondario

Medicazioni routinarie : ossido di zinco da 30 a 50 gg di eta’

L’allevamento si trova in provincia di Mantova, distante circa 5km dal centro abitato piu’ vicino; Il proprietario possiede 50ha di terreno che coltiva a soia per consumo interno.

Vende i suoi animali ad un ingrasstore che rivende i maiali ad un produttore di salumi nella stessa provincia (70% della produzione), il restante 30% a dei macellai di Mantova

Problemi: patologia enterica (E.coli resistente ad amoxi e tiamulina) trattata con ossido di zinco, forma respiratoria intermittente al cambio di stagione da Haemophilus parasuis.

I clienti allevatori a valle si lamentano del fatto che gli animali arrivano in partite difformi 🡺 basso peso alla vendita (145-150kg max) e difformità delle partite al mattatoio

Bisogni: divenire AB e ZnO free. Divenire allevamento biologico, consolidare il rapporto con i propri clienti diretti, proponendo di pagare parte delle vaccinazioni con uno sconto sul prezzo di vendita a fine anno

PROPOSTA DEL GRUPPO: utilizzando **tutte** le indicazioni delle Lezioni, suggerire un piano d’intervento all’allevatore e al Suo Veterinario aziendale.

Come applicare la *precision farming?*

Provate anche ad immaginare uno o piu’ interventi di CSR e un LCA.