

*Osservatorio Socio Economico della Pesca dell'Alto Adriatico*

**La logistica nel settore ittico Alto Adriatico: criticità e  
prospettive di sviluppo**

**A cura di Marco Sibani**

**Chioggia, 17 marzo 2008**

## **1. Obiettivo dello studio. Caratteristiche e complessità del settore**

Lo studio intende svolgere una approfondita analisi delle criticità e dei punti di forza della logistica del settore ittico Alto Adriatico al fine di individuare possibili fattori migliorativi e prospettive di sviluppo.

Ciò significa esaminare l'attuale filiera ittica, per alcune specie, dalla fase di cattura, selezione e sistemazione del prodotto sulla barca, e conseguente sbarco, fino alla consegna del prodotto al cliente: verificare le eventuali interruzioni della catena del freddo, il rispetto delle norme igienico-sanitarie e qualitative, i tempi di trasferimento del prodotto dallo sbarco al punto vendita finale.

Sulla base di tale indagine sarà possibile studiare eventuali interventi volti a migliorare la logistica soprattutto dal punto di vista dei costi, ma anche sotto il profilo del rispetto della qualità del prodotto e dei tempi intercorrenti tra lo sbarco e la consegna del prodotto al cliente.

Da un punto di vista generale occorre considerare che, in questi ultimi decenni, il consumo alimentare di prodotti ittici si è andato sviluppando nel nostro Paese sotto la spinta di diversi fattori.

Innanzitutto la nuova moda alimentare che, a partire dagli anni ottanta, si è andata consolidando e che identifica nella così detta "dieta mediterranea" il modello di sana alimentazione.

Inoltre la crescita della GDO che, in concomitanza con la sua progressiva espansione, manifesta grande attenzione a questo settore e offre, grazie alla sua elevata professionalità, una gamma ampia di prodotti con relativi accurati servizi (preparazione del prodotto pronto per la cottura, assistenza al consumatore circa le modalità di preparazione, suggerimento delle ricette, ecc.). E' grazie alla GDO che la crescita dei consumi di prodotti ittici si espande anche nell'entroterra e in aree che in precedenza non avevano questa cultura. Infine non va sottovalutato l'aspetto psicologico del consumatore che riconosce l'importanza che rivestono questi consumi anche sotto il profilo salutistico.

Giova anche evidenziare che nel nostro Paese, come peraltro avviene nelle economie più avanzate, accanto ad un progressiva omologazione dei consumi si va sviluppando anche una progressiva riscoperta delle tradizionali abitudini alimentari e di vita che valorizzano il prodotto tipico locale. E ciò viene ulteriormente incentivato dal turismo che indirizzando i consumatori verso predeterminati territori li induce anche ad assaporare i prodotti e la cucina del territorio.

Il consumo nazionale risulta pari a kg 22 pro-capite (circa € 200) di cui circa il 50 % fresco (in crescita); il grado di auto approvvigionamento risulta pari al 41,5%<sup>1</sup>. Il che evidenzia la notevole dipendenza dall'estero di questo settore.

Il sistema ittico risulta assai complesso e si caratterizza per numerosi fattori, quali, ad esempio:

---

<sup>1</sup> Ismea. *Il settore ittico in Italia e nel mondo*, novembre 2007.

- la notevolissima eterogeneità delle specie e delle varietà interessate,
- la elevata frammentazione delle imprese di pesca,
- la rilevante importanza che rivestono la freschezza e la qualità (igienico-sanitaria ed organolettica) dei prodotti e dei servizi connessi,
- il notevole richiamo esercitato dalle specie ittiche nazionali e locali nei confronti del consumatore,
- il ruolo chiave esercitato dai grossisti come collettori ed accentratori di prodotti di varie provenienze per poi ridistribuirli alla rete al dettaglio,
- il crescente sviluppo e l'importanza che riveste il canale di vendita rappresentato dalla distribuzione moderna.

Occorre inoltre considerare che la produzione nazionale, come si è detto in precedenza, copre solo una parte del consumo in quanto si registra un forte apporto di prodotti ittici provenienti dall'estero; il che conferma il peso economico dei grossisti che importando dall'estero possono condizionare, entro certi limiti, il valore della produzione nazionale.

La notevole frammentazione delle imprese di pesca e la elevata deperibilità che caratterizza il prodotto fresco possono trovare nei mercati alla produzione, specie se ben funzionanti, un valido strumento di tutela e di valorizzazione della produzione e, di conseguenza, del reddito del pescatore.

Infatti il mercato alla produzione, basato sulla vendita ad asta, consente non solo la formazione del "primo prezzo" in condizioni di libera concorrenza da parte dell'offerta, ma anche di sviluppare una serie di servizi volti a tutelare la qualità del prodotto e di ridurre al massimo i tempi necessari per trasferire il prodotto dalla banchina di sbarco al punto di vendita al dettaglio attraverso i diversi passaggi commerciali e logistici.

Infine è doveroso sottolineare che da tempo si è sviluppato un eccellente sistema di trasporti in regime di freddo, in grado di trasferire celermente e con la massima efficienza e tranquillità i prodotti ittici da un punto all'altro della penisola. E di ciò va dato merito alle imprese grossiste che, grazie alla loro elevata professionalità, riescono ad approvvigionare quotidianamente e tempestivamente la rete distributiva al dettaglio (tradizionale o moderna), con una vastissima gamma di prodotti ittici.

## 2. Il sistema ittico nelle regioni italiane dell'Alto Adriatico

### 2.1. La struttura produttiva<sup>2</sup>

L'ammontare della produzione della pesca marittima e lagunare nel 2006, nelle tre regioni considerate, è ammontata a tonn. 60.867 per un valore di 184,68 milioni di euri, in diminuzione rispetto agli anni precedenti. Il Veneto registra i ricavi maggiori, seguito da Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia.

Tab. n. 1 – Catture e ricavi della pesca nelle regioni italiane dell'Alto Adriatico

Veneto					
	2002	2003	2004	2005	2006
Catture (tonnellate)	24.572	32.293	30.309	31.070	27.120
Ricavi (mln di euro)	75,8	87,4	86,6	89,1	80,36

Emilia Romagna					
	2002	2003	2004	2005	2006
Catture (tonnellate)	26.559	28.132	31.099	29.845	27.548
Ricavi (mln di euro)	72,9	82,6	84,3	75,7	75,04

Friuli Venezia Giulia					
	2002	2003	2004	2005	2006
Catture (tonnellate)	8.238	8.621	7.499	6.812	6.199
Ricavi (mln di euro)	34,4	31,8	29,2	31,39	29,28
Totale catture (tons)	59.369	69.046	68.907	67.727	60.867
Totale Ricavi (mln di euro)	183,0	201,8	200,1	196,18	184,68

*Fonte: Elaborazioni Osservatorio Socio Economico della Pesca dell'Alto Adriatico*

La molluschicoltura riveste un ruolo molto importante nell'economia ittica delle regioni dell'Alto Adriatico. Pur limitandosi ai dati relativi all'allevamento di mitili e vongole (filippina e verace), e non della pesca in mare di molluschi organizzata dai relativi consorzi di gestione, si rileva una dimensione considerevole del comparto.

Nel corso dell'anno 2005 la produzione totale è stata di tonn. 108.867 per un valore di 236.304.563 euri. La regione Veneto rappresenta da sola oltre il 70% del fatturato, grazie soprattutto alla vongola filippina.

<sup>2</sup> Dati e informazioni desunti dalle pubblicazioni dell'Osservatorio Socio Economico della Pesca dell'Alto adriatico.

Tab. n. 2 – Produzione e ricavi delle molluschicoltura nelle regioni italiane dell’Alto Adriatico (anno 2005)

	Prezzo medio al kg all'origine (€)	Emilia Romagna		Friuli Venezia Giulia		Veneto		Totale	
		Produzione (t)	Fatturato (€)	Produzione (t)	Fatturato (€)	Produzione (t)	Fatturato (€)	Produzione (t)	Fatturato (€)
Mitili	1,13	20.028	22.631.301	3.624	4.095.120	13.686	15.465.180	37.338	42.191.601
Vongola filippina	2,66	10.314	27.436.304			56.691	150.797.980	67.005	178.234.284
Vongola verace	3,51	3.850	13.512.938	674	2.365.740			4.524	15.878.678
Totale		34.192	65.580.543	4.298	6.460.860	70.377	166.263.160	108.867	236.304.563

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Socio Economico della Pesca dell’Alto Adriatico

Le imprese che operano nel settore della pesca e della piscicoltura nelle tre regioni dell’Alto Adriatico italiano sono andate aumentando costantemente negli ultimi anni tanto da superare le 5.100 unità nel corso del 2007. Sono costituite prevalentemente da imprese individuali.

Delle 1.739 unità produttive che nel 2006 esercitavano la pesca e l’allevamento ittico in Emilia Romagna, ben 1.254 sono situate nella provincia di Ferrara, seguono le 237 aziende di Rimini, mentre nelle province di Ravenna e Forlì Cesena si superano di poco le 90 unità. Nel ferrarese si concentrano in particolar modo le imprese di allevamento (818 unità) diffuso soprattutto in ambienti marini e lagunari.

Tab. 3 - Andamento delle imprese attive della pesca e piscicoltura nelle Regioni Italiane Alto Adriatiche

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Emilia Romagna	1410	1485	1483	1546	1610	1638	1739	1806
Friuli VG	427	437	431	433	435	440	446	443
Veneto	1810	2166	2369	2560	2620	2677	2686	2852
Totale	3647	4088	4283	4539	4665	4755	4871	5101

Fonte: Elaborazione Osservatorio Socio Economico della Pesca dell’Alto Adriatico su dati Infocamere

In Friuli Venezia Giulia le imprese di pesca ed allevamento sono concentrate in prevalenza nelle province di Udine (232 unità), seguono Gorizia con 120 aziende e Trieste con 71. Si tratta di imprese soprattutto dedite alla pesca (356 unità) mentre gli 88 impianti che praticano l’allevamento sono equamente distribuiti nel territorio friulano.

Nel Veneto la maggior concentrazione imprenditoriale si registra nelle province di Rovigo ( 1480 unità) e Venezia (1042 unità): insieme rappresentano il 93% del numero complessivo di aziende. Nel veneziano la quasi totalità delle imprese (993) è impegnata nella pesca in modo esclusivo, mentre nel rodigino le imprese sono equamente distribuite: 764 unità nella pesca e 716 nell'allevamento in acque marine e lagunari.

In particolare le tre province (Rovigo, Venezia e Ferrara) rappresentano il 74% del totale delle imprese di pesca ed acquicoltura attive nelle tre regioni.

Tab. 4 – Concentrazione delle imprese operanti nella pesca e piscicoltura

Gorizia	130	2,50
Trieste	71	1,40
Udine	232	4,50
Rovigo	1.480	29,00
Venezia	1.042	20,40
Ferrara	1.254	24,60
Ravenna	92	1,80
Cesena	92	1,80
Rimini	237	4,70
Altre	471	9,20
	5.101	100,00

*Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico*

La storica attività di pesca ha stimolato lo sviluppo di un indotto rappresentato in particolare dall'industria di trasformazione, dal commercio anche a livello internazionale, e dai servizi connessi.

Limitando l'analisi alle imprese di trasformazione si rileva la presenza sul territorio considerato di 131 impianti che danno lavoro a quasi mille addetti.

La massima concentrazione si ha nella Veneto con 78 imprese e 635 addetti, segue l'Emilia Romagna con 39 imprese e 154 addetti e il Friuli Venezia Giulia con 14 impianti e 192 addetti.

Ma è soprattutto nell'area compresa fra Venezia e il Delta del Po che si concentra anche una rilevante quantità di imprese di trasformazione e commercializzazione di prodotti ittici. Non a caso Rovigo ha già costituito il suo "distretto Ittico" e Chioggia l'ha in corso di costituzione.

In particolare le province con una maggior numero di imprese e di addetti risultano essere: Rovigo con 27 imprese e 254 addetti, Venezia con 26 imprese e 334 addetti.

Tab. n. 5 – Localizzazioni attive (sedi di impresa e unità locali) nell’Alto Adriatico (anno 2007)

	EMILIA ROMAGNA		FRIULI VENEZIA GIULIA		VENETO		TOTALE	
	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti
Lavorazione e conservazione di pesce e di prodotti a base di pesce	18	68	5	23	55	396	78	487
Conservazione di pesce, crostacei e molluschi mediante surgelamento, salatura, ecc.	19	82	4	116	15	128	38	326
Preparazione e inscatolamento di prodotti e conserve a base di pesce, crostacei e molluschi	2	4	5	53	8	111	15	168
<b>TOTALE</b>	<b>39</b>	<b>154</b>	<b>14</b>	<b>192</b>	<b>78</b>	<b>635</b>	<b>131</b>	<b>981</b>

Fonte: Osservatorio Socio Economico della Pesca nell’Alto Adriatico su dati Infocamere

Tab. n. 6 – Regione Emilia Romagna

	FERRARA		FORLI' CESENA		MODENA		PARMA		PIACENZA		REGGIO EMILIA		RIMINI		TOTALE	
	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti	Localizzazioni	Totale addetti
Lavorazione e conservazione di pesce e di prodotti a base di pesce	4	11	5	28	0	0	0	0	0	0	1	0	8	29	18	68
Conservazione di pesce, crostacei e molluschi mediante surgelamento, salatura, ecc.	7	2	2	2	0	0	7	76	1	0	2	2	0	0	19	82
Preparazione e inscatolamento di prodotti e conserve a base di pesce, crostacei e molluschi	1	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	4
<b>TOTALE</b>	<b>12</b>	<b>17</b>	<b>7</b>	<b>30</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>76</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>29</b>	<b>39</b>	<b>154</b>

Fonte: Osservatorio Socio Economico della Pesca nell’Alto Adriatico su dati Infocamere

Tab. n. 7 – Regione Friuli Venezia Giulia

	GORIZIA		PORDENONE		UDINE		TOTALE	
	Localiz zazioni	Totale addetti	Localiz zazioni	Totale addetti	Localiz zazioni	Totale addetti	Localiz zazioni	Totale addetti
Lavorazione e conservazione di pesce e di prodotti a base di pesce					4	19	5	23
Conservazione di pesce, crostacei e molluschi mediante surgelamento, salatura, ecc.	0	0	0	0	4	116	4	116
Preparazione e inscatolamento di prodotti e consERVE a base di pesce, crostacei e molluschi	1	31	1	0	3	22	5	53
<b>TOTALE</b>	<b>2</b>	<b>35</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>157</b>	<b>14</b>	<b>192</b>
<i>Fonte: Osservatorio Socio Economico della Pesca nell'Alto Adriatico su dati Infocamere</i>								



Tab. n. 8 – Regione Veneto

	PADOVA		ROVIGO		TREVISO		VENEZIA		VERONA		VICENZA		TOTALE	
	Localiz- zazioni	Totale addetti	Localiz- zazioni	Totale addetti	Localiz- zazioni	Totale addetti	Localiz- zazioni	Totale addetti	Localiz- zazioni	Totale addetti	Localiz- zazioni	Totale addetti	Localiz- zazioni	Totale addetti
Lavorazione e conservazione di pesce e di prodotti a base di pesce	6	14	17	107	1	5	25	262	4	3	2	5	<b>55</b>	<b>396</b>
Conservazione di pesce, crostacei e molluschi mediante surgelamento, salatura, ecc.	3	6	7	44	1	5	1	72	3	1	0	0	<b>15</b>	<b>128</b>
Preparazione e in scatolamento di prodotti e conserve a base di pesce, crostacei e molluschi	2	2	3	103	1	4	0	0	2	2	0	0	<b>8</b>	<b>111</b>
<b>TOTALE</b>	<b>11</b>	<b>22</b>	<b>27</b>	<b>254</b>	<b>3</b>	<b>14</b>	<b>26</b>	<b>334</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>78</b>	<b>635</b>

*Fonte: Osservatorio Socio Economico della Pesca nell'Alto Adriatico su dati Infocamere*

## 2.2. I Mercati ittici<sup>3</sup>

I mercati ittici sono strutture di pubblico interesse che rappresentano lo snodo fra la produzione e il consumo. Svolgono funzioni di pubblico interesse in quanto consentono la rapida distribuzione dei prodotti deperibili, la formazione del prezzo in condizioni di trasparenza e di libera concorrenza, l'osservanza delle normative igienico-sanitarie e delle altre normative specifiche.

Dal primo gennaio 2005 il Regolamento CE n. 178/2002 impone alle imprese del settore primario, pesca inclusa, di disporre sia di adeguati sistemi di controllo della salubrità degli alimenti, sia di procedure che garantiscano la tracciabilità del prodotto. Con i regolamenti CE 852 e 853/2004 la responsabilità del controllo sulla sicurezza sanitaria dei prodotti viene estesa al produttore e alle varie fasi del processo produttivo primario. In Emilia Romagna a partire dal 2006, e nelle altre due regioni a partire dal 1° gennaio 2008, con l'entrata in vigore questo "pacchetto igiene" i controlli veterinari e sanitari spettano al mercato e agli operatori interessati i quali hanno l'onere aggiuntivo di definire specifiche procedure di autocontrollo ricorrendo a proprie professionalità.

I mercati ittici all'ingrosso solitamente vengono distinti in:

- *mercati alla produzione*, nei quali confluiscono quasi esclusivamente prodotti della pesca e dell'acquacoltura direttamente dalla fase produttiva;
- *mercati a funzione mista*, nei quali accanto alla forte prevalenza di prodotto locale vengono scambiati anche prodotti provenienti da altre zone d'Italia e/o dall'estero, anche trasformati;
- *mercati terminali o al consumo*, nei quali vi confluiscono prodotti che hanno provenienza nazionale e internazionale, anche trasformati, e vi operano soprattutto i grossisti.

Per quanto riguarda le commercializzazioni che si possono susseguire lungo la filiera, si individuano le seguenti:

- *prima commercializzazione*, relativa al prodotto appena sbarcato e che determina il "primo prezzo" di vendita fra il pescatore e l'acquirente (generalmente commerciante grossista); la vendita avviene tipicamente attraverso sistemi d'asta;
- *seconda commercializzazione*, relativa al passaggio fra il grossista e il dettagliante; ed in tal caso si effettua la trattativa diretta.

Nell'area considerata operano ben 15 mercati ittici alcuni dei quali di sicura valenza nazionale (Venezia, Chioggia).

---

<sup>3</sup> Dati e informazioni desunti dalle pubblicazioni dell'Osservatorio Socio Economico della Pesca dell'Alto adriatico.

Tab. 9 – Tipologia di mercato per Regione (2006)

Regioni	Mercati	Tipo di mercato
Emilia Romagna	Cattolica	alla produzione
	Cesenatico	alla produzione
	Goro	alla produzione
	Porto Garibaldi	alla produzione
	Ravenna	alla produzione
	Rimini	misto
Friuli Venezia Giulia	Grado	alla produzione
	Marano Lagunare	misto
	Trieste	misto
Veneto	Caorle	alla produzione
	Chioggia	misto
	Pila – Porto Tolle	alla produzione
	Porto Viro	alla produzione
	Scardovari	alla produzione
	Venezia	consumo

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

Tab. 10 - Forma di gestione dei mercati ittici

Regione	Mercati	Forma di gestione
Emilia Romagna	Cattolica	Coop privata di pescatori
	Cesenatico	Azienda a partecipazione pubblica
	Goro	Coop privata di pescatori
	Porto Garibaldi	Coop privata di pescatori
	Ravenna	Coop privata di pescatori
	Rimini	Coop privata di pescatori
Friuli Venezia Giulia	Grado	Coop privata di pescatori
	Marano Lagunare	Coop privata di pescatori
	Trieste	Comune
Veneto	Caorle	Coop privata di pescatori
	Chioggia	Comune
	Pila – Porto Tolle	Coop privata di pescatori
	Porto Viro	Coop privata di pescatori
	Scardovari	Coop privata di pescatori
	Venezia	Azienda a partecipazione pubblica

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

In particolare si rilevano:

- n. 6 mercati nella regione Emilia Romagna: Cattolica, Cesenatico, Goro, Porto Garibaldi, Ravenna, Rimini; tutti alla produzione ad eccezione di Rimini, misto;
- n. 3 mercati nella regione Friuli Venezia Giulia: Grado, Marano Lagunare, Trieste; solo Grado mercato alla produzione gli altri 2 misti;
- n. 6 mercati nella regione Veneto: Caorle, Chioggia, Pila Porto Tolle, Porto Viro, Scardovari, Venezia; di cui 4 alla produzione (Caorle, Pila Porto Tolle, Porto Viro, Scardovari), Chioggia misto e Venezia al consumo.

Ben 11 sono gestiti da cooperative di pescatori (Cattolica, Goro, Porto Garibaldi, Ravenna, Rimini, Grado, Marano Lagunare, Caorle, Pila Porto Tolle, Porto Viro, Scardovari), 2 sono gestiti da società a partecipazione comunale (Cesenatico, Venezia) e i restanti 2 a gestione diretta del Comune (Trieste, Chioggia).

Tab. 11 – Servizi forniti dai mercati ittici (anno 2006)

Mercati	Bar/Ristoro	Box/ Magazzino	Cassa di Mercato	CDM	CSM	Celle frigo	Facchinaggio	Fornitura ghiaccio	Imballaggi	Parcheggi	Sala riunioni	Vigilanza
Cattolica			*			*	*	*	*	*		*
Cesenatico		*	*	*	*	*	*	*	*	*		*
Goro	*	*	*			*	*	*	*	*	*	
Porto Garibaldi						*	*	*	*	*	*	*
Ravenna							*	*	*	*		
Rimini	*		*		*	*	*	*	*	*	*	*
Grado		*	*		*	*	*	*	*	*	*	*
Marano Lagunare		*	*		*	*	*	*	*	*	*	*
Trieste		*	*			*		*				*
Caorle			*		*	*	*	*	*	*		*
Chioggia	*	*	*			*	*	*		*	*	*
Pila – Porto Tolle	*					*	*	*	*	*		
Porto Viro						*	*	*		*	*	*
Scardovari		*				*	*	*		*	*	
Venezia	*	*	*			*	*	*		*	*	*

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

Numerosi sono i servizi offerti dai mercati ittici; solo quello di depurazione e spedizione dei molluschi non è frequente all'interno dei mercati perché esistono centri autorizzati che operano all'esterno, a volte gestiti dalla stessa società che gestisce il mercato.

Il sistema di contrattazione nei mercati alla produzione è tipicamente ad asta per far scaturire il prezzo in prima commercializzazione con il metodo più vantaggioso e trasparente per il produttore.

Il sistema d'asta varia però da mercato a mercato ed anche a seconda del tipo di prodotto ed alla sua provenienza:

- asta elettronica nei mercati di Cattolica, Cesenatico, Porto Garibaldi, Ravenna, Rimini, Pila Porto Tolle e Porto Viro;
- asta a orecchio nei mercati di Cesenatico, Goro, Trieste, Caorle, Chioggia, Scardovari;
- asta a voce nei mercati di Cattolica, Cesenatico e Marano Lagunare;
- trattativa diretta nei mercati di Marano Lagunare, Chioggia, Venezia.

L'asta avviene all'interno di specifici padiglioni oppure all'esterno, in banchina, nel caso di prodotto massivo (pesce azzurro).

Tab. 12 – Sistema di contrattazione

Regioni	Mercati	Trattativa diretta	Asta a voce	Asta a orecchio	Asta elettronica
Emilia Romagna	Cattolica		*		*
	Cesenatico		*	*	*
	Goro			*	
	Porto Garibaldi				*
	Ravenna				*
	Rimini				*
Friuli Venezia Giulia	Grado				*
	Marano Lagunare	*	*		
	Trieste			*	
Veneto	Caorle			*	
	Chioggia	*		*	
	Pila – Porto Tolle				*
	Porto Viro				*
	Scardovari			*	
	Venezia	*			

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

L'ampiezza dei mercati è assai variabile in funzione non solo della dimensione economica e dell'attività del mercato, ma anche dell'età della struttura. Sicuramente l'ampiezza degli spazi disponibili riveste notevole importanza, specie i piazzali esterni - adibiti alla sosta degli automezzi necessari per il trasporto, ma anche per le autovetture degli operatori - sono determinanti per velocizzare le operazioni connesse con la compravendita, il carico sull'automezzo e il trasferimento dei prodotti dal mercato.

Tab. 13 – Superficie dei mercati ittici (2006) (mq)

Regione	Mercati	Superficie coperta	Superficie scoperta
Emilia Romagna	Cattolica	1.135	825
	Cesenatico	4.500	1.500
	Goro	3.235	4.465
	Porto Garibaldi	1.500	600
	Ravenna	868	1.638
	Rimini	900	500
Friuli Venezia Giulia	Grado	2.800	200
	Marano Lagunare	1.500	5.000
	Trieste	3.547	2.337
Veneto	Caorle	6.400	
	Chioggia	5.000	11.000
	Pila – Porto Tolle	665	3.540
	Porto Viro	550	7.000
	Scardovari	436	1.731
	Venezia	4.900	2.000

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

Le figure che operano nel mercato si possono così classificare:

- produttori interessati alla vendita, nel più breve tempo possibile e al miglior prezzo, del loro prodotto pescato,
- compratori nelle varie forme: commercianti all'ingrosso, trasformatori, dettaglianti, ristoratori, gruppi d'acquisto, GDO, mense e spacci ed anche consumatori ammessi all'acquisto negli orari e con modalità prestabilite dal regolamento del mercato.

Fra queste due figure può inserirsi un intermediario che, nel caso della vendita ad asta, diventa un commissionario, rappresentato dall'astatore.

Nel caso della vendita all'asta l'acquirente deve accreditarsi presso la cassa del mercato in modo da consentire, una volta effettuata la vendita, l'addebito sul proprio conto corrente e l'accredito sul conto corrente del pescatore dell'ammontare della transazione avvenuta. Il tutto viene registrato sul foglio d'asta.

Come si può notare GDO e industria di trasformazione sono presenti solo a Trieste e a Chioggia.

Tab. 14 - Acquirenti accreditati (2006) (%)

Regioni	Mercati	Grossisti	GDO	Ristoratori	Peschiere	Ambulanti	Ind trasformazio
Emilia Romagna	Cattolica*	27,3	-	4,5	47,0	18,2	3,0
	Cesenatico	57,1	-	7,1	27,9	7,9	-
	Goro	60,0	-	12,0	20,0	8,0	-
	Pto Garibaldi	72,5	-	1,4	11,6	14,5	-
	Ravenna	16,7	-	33,3	50,0	0,0	-
	Rimini	14,0	-	0,0	74,1	11,9	-
Friuli Venezia Giulia	Grado	18,8	-	18,8	40,6	21,9	-
	Marano Lagu	17,7	-	18,8	31,3	32,3	-
	Trieste	32,7	1,9	18,7	46,7	0,0	-
Veneto	Caorle	12,0	-	46,7	20,0	21,3	-
	Chioggia	50,0	1,2	2,4	37,1	7,6	1,8
	Pila P. Tolle	58,8	-	21,6	11,8	7,8	-
	Porto Viro	50,0	-	0,0	15,0	35,0	-
	Scardovari	53,8	-	30,8	7,7	7,7	-
	Venezia	3,7	-	7,4	63,0	25,9	-

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

Tab. 15 – Ripartizione del prodotto trattato nel mercato per provenienza (2006) (%)

Regione	Mercati	Pesca locale	Altri porti nazionale	UE ed extra UE
Emilia Romagna	Cattolica*	96,0	4,0	-
	Cesenatico	95,0	5,0	-
	Goro	100,0	-	-
	Porto Garibaldi	100,0	-	-
	Ravenna	100,0	-	-
	Rimini	76,0	18,0	6,0
Friuli Venezia Giulia	Grado	100,0	-	-
	Marano Laguna	85,2	10,3	4,5
	Trieste	25,9	35,4	38,7
Veneto	Caorle	100,0	-	-
	Chioggia	72,2	15,6	12,2
	Pila Porto Tolle	100,0	-	-
	Porto Viro	100,0	-	-
	Scardovari	100,0	-	-
	Venezia	24,0	24,7	51,3

\* dato 2003

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico



Per quanto riguarda la composizione della produzione trattata nel mercato a seconda della provenienza, nei mercati alla produzione prevale nettamente il prodotto della pesca locale, mentre gli altri mercati registrano una forte incidenza dei prodotti di altra provenienza, nazionale ed anche internazionale (in particolare Venezia e Trieste).

La produzione locale che passa dai mercati proviene per la maggior parte dalla pesca in mare e proviene principalmente dalle catture della flotta del posto: oltre il 60% dei quantitativi proviene dalle marinerie locali. Quasi nulla è la provenienza da maricoltura e bassa quella da allevamento in acque interne il cui prodotto segue canali spesso diretti e predilige i mercati di consumo dell'area: Per alcune realtà come la zona di Venezia e Marano di particolare rilievo è la pesca nelle zone lagunari: complessivamente essa incide poco più del 6% considerando le regioni Alto adriatiche e corrisponde a oltre 2 mila tonnellate di prodotti pescati localmente.

Tab. 16 – Ripartizione del prodotto locale per tipologia di produzione (2006) (%)

Regioni	Mercati	Pesca in mare	Pesca in laguna	Maricoltura	Acquacoltura e vallicoltura
Emilia Romagna	Cattolica*	99,8	-	0,2	-
	Cesenatico	100,0	-	-	-
	Goro	95,4	3,2	-	1,4
	Porto Garibaldi	90,0	-	-	10,0
	Ravenna	100,0	-	-	-
	Rimini	100,0	-	-	-
Friuli Venezia Giulia	Grado	97,0		-	3,0
	Marano Lagunar	93,8	16,1	-	0,1
	Trieste	dato non disponibile			
Veneto	Caorle	93,0	7,0	-	-
	Chioggia	91,7	3,6	-	4,7
	Pila Porto Tolle	87,1	0,9	12,0	-
	Porto Viro	dato non disponibile			
	Scardovari	93,7	2,2	-	0,5
	Venezia	41,0	42,0	-	17,0

\* dato 2003

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

Il volume d'affari registrato complessivamente dai mercati nell'area considerata ha superato nel 2006 i 177 milioni di euro, in aumento del 12% rispetto al 2003. I mercati maggiormente significativi sono quelli di Venezia (circa 34%) e Chioggia (25%), seguiti da quelli di Pila Porto Tolle, Trieste e Marano Lagunare.

Dal confronto fra il 2006 e il 2003 emerge la crescita di attività per quasi tutti i mercati con l'eccezione di Ravenna e Goro.

Tab. 17 – Volume d'affari nei mercati ittici: confronto 2006-2003

Regione	Mercati	Volume d'affari 2006 €	Incidenza % sul totale	Variazione % 2006 su 2003
Emilia Romagna	Cattolica	2.601.036	1,5	13,5
	Cesenatico	7.732.152	4,4	40,2
	Goro	3.484.696	2,0	-3,3
	Porto Garibaldi	3.270.219	1,8	10,5
	Ravenna	101,054	0,1	-82,2
	Rimini	9.550.802	5,4	13,7
Friuli Venezia Giulia	Grado	3.162.050	1,8	23,4
	Marano Laguna	12.092.999	6,8	0,9
	Trieste	12.648.897	7,1	17,0
Veneto	Caorle	2.651.183	1,5	32,6
	Chioggia	44.161.401	24,9	5,1
	Pila Porto Tolle	13.385.000	7,6	50,4
	Porto Viro	710.680	0,4	12,9
	Scardovari	1.145.175	0,6	21,6
	Venezia	60.320.000	34,1	10,0
	Totale	177.017.345	100,0	12,0

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

Concorrono alla formazione del fatturato oltre ai ricavi provenienti dalla vendita dei prodotti ittici anche quelli relativi ai diversi servizi offerti dal mercato: affitti box, celle frigo, ghiaccio, facchinaggio, ecc.

Dal confronto fra il 2006 il 2003 emerge che, nel complesso i quantitativi commercializzati hanno registrato un incremento pari al 13,15%, ripartito fra quasi tutti i mercati ad eccezione di Ravenna, Goro, Trieste e Cattolica.

Nei mercati misti, che manifestano una marcata distinzione del prodotto a seconda della provenienza, emerge la caratterizzazione per lo più locale di Chioggia, Marano Lagunare e Rimini, mentre a Venezia e Trieste prevalgono i prodotti provenienti dall'estero, seguiti da quelli nazionali.

Tab. 18 – Quantitativi commercializzati nei mercati ittici: confronto 2006-2003

Regione	Mercati	Qtà in kg 2006	Incidenza % sul totale	Variazione % 2006 su 2003
Emilia Romagna	Cattolica	977.464,3	2,1	-16,9
	Cesenatico*	2.565.353,0	5,5	17,0
	Goro	1.715.451,6	3,7	-23,3
	Porto Garibaldi	940.734,2	2,0	43,0
	Ravenna	9.448,3	0,02	-98,7
	Rimini	2.051.939,5	4,4	43,7
Friuli Venezia Giulia	Grado	667.229,7	1,4	23,5
	Marano Lagunare	3.204.323,0	6,9	10,9
	Trieste**	2.425.989,5	5,2	-18,3
Veneto	Caorle	567.321,0	1,2	27,9
	Chioggia	12.223.772,0	26,3	21,1
	Pila – Porto Tolle	7.592.591,2	16,3	28,4
	Porto Viro	295.784,4	0,6	40,8
	Scardovari	369.433,1	0,8	28,9
	Venezia	10.918.769,0	23,5	8,0
	Totale	46.525.603,7	100,0	13,5

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

\* Confronto con 2004

\*\* Dato giugno 2006 non rilevato

Tab 19 - Valori commercializzati suddivisi per provenienza (anno 2006) (€)

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

Regione	Mercati	Locale	Nazionale	Estero	Totale
Emilia Romagna	Cattolica	2.601.036			2.601.036
	Cesenatico	7.732.152			7.732.152
	Goro	3.484.696			3.484.696
	Pto Garibaldi	3.270.219			3.270.219
	Ravenna	101,054			101,054
	Rimini	7.654.979	538.600	577.942	8.771.521
Friuli Venezia Giulia	Grado	3.162.050			3.162.050
	Marano Lagu	9.853.536	2.239.463		12.092.999
	Trieste	1.837.224	3.814.737	6.109.768	11.761.730
Veneto	Caorle	2.651.183			2.651.183
	Chioggia	23.713.194	11.140.533	9.307.674	44.160.095
	Pila Pto Tolle	13.385.000			13.385.000
	Porto Viro	710.680			710.680
	Scardovari	1.145.175			1.145.175
	Venezia	13.066.341	13.752.807	33.498.303	60.317.451
	Totale	91.440.019	31486.140	49.493.687	172.418.541

Solamente una parte, pur cospicua, della produzione delle marinerie locali del litorale adriatico transita per i mercati ittici: si tratta di una quota percentuale variabile comunque diversa a seconda delle aree produttive. Una parte della produzione utilizza spesso canali separati: è il caso, ad esempio, dei molluschi bivalvi che, per legge, debbono transitare per appositi centri di depurazione e/o spedizione.

Chioggia e Pila registrano i valori più elevati in termini di quantità di pesce locale, costituito soprattutto da pesce azzurro. Seguono Cesenatico, Goro, Venezia e Rimini che presentano una produzione di pesca comunque superiore al migliaio di tonnellate.

Notevole la produzione di molluschi per Pila, Marano e Chioggia, da cui si ricavano introiti superiori rispetto al pesce azzurro, meno pregiato ma dalle riconosciute qualità organolettiche e salutistiche. Per quanto concerne i crostacei, valori rilevanti si riscontrano a Cesenatico e a Cattolica.

Tab. 20 – Quantitativi locali commercializzati per gruppi di specie (2006) (kg)

Regione	Mercati	Pesci	Molluschi	Crostacei
Emilia Romagna	Cattolica*	875.697	24.968	76.800
	Cesenatico*	1.947.416	220.996	396.941
	Goro	1.386.791	66.234	262.427
	Porto Garibaldi	250.043	89.644	601.048
	Ravenna	340	8.917	191
	Rimini	1.090.695	188.137	344.285
Friuli Venezia Giulia	Grado	200.382	403.457	63.391
	Marano Lagunare	738.191	1.889.101	103.430
	Trieste**	535.675	7.555	13.547
Veneto	Caorle	203.138	318.580	45.603
	Chioggia	7.074.697	1.484.117	268.710
	Pila – Porto Tolle	5.484.520	1.956.060	152.011
	Porto Viro	268.384	3.915	23.486
	Scardovari	179.016	24.494	165.923
	Venezia	1.210.463	1.178.045	220.098
	Totale	21.445.446	7.864.218	2.737.892

\* *Elaborazioni Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico*

\*\* *Dato giugno 2006 non rilevato*

*Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico*

Tab. 21 – Valore del commercializzato locale per gruppi di specie (2006) (€)

Regione	Mercati	Pesci	Molluschi	Crostacei	Totale
Emilia Romagna	Cattolica*	1.853.066	190.550	557.420	2.601.036
	Cesenatico*	3.873.004	1.070.002	2.413.675	7.732.152
	Goro	1.761.545	295.071	1.428.080	3.484.696
	Porto Garibaldi	693.238	351.005	2.040.927	3.270.219
	Ravenna	1.771	71.162	1.348	101,054
	Rimini	4.758.604	1.073.045	1.823.331	7.654.979
Friuli Venezia Giulia	Grado	1.199.449	1.596.479	366.122	3.162.050
	Marano Lagunare	2.904.074	6.332.070	617.392	9.853.536
	Trieste**	1.651.233	79.383	106.608	1.837.224
Veneto	Caorle	836.037	1.528.485	259.578	2.651.183
	Chioggia	15.801.355	6.038.745	1.873.094	23.713.194
	Pila Pto Tolle	6.236.114	4.026.569	849.830	13.385.000
	Porto Viro	677.617	19.847	13.215	710.680
	Scardovari	395.764	117.767	590.006	1.145.175
	Venezia	6.219.653	5.046.924	1.799.764	13.066.341
	Totale	48.862.524	27.837.105	14.740.390	91.440.019

Fonte: Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

\* Elaborazioni Osservatorio Socio-Economico della Pesca nell'Alto Adriatico

\*\* Dato giugno 2006 non rilevato

### **3. La logistica**

#### **3.1. Regione Veneto. Compartimento di Chioggia**

Chioggia è una città storicamente vocata all'attività di pesca e da tempo vanta uno dei centri pescherecci più importanti per il nostro paese. Inoltre si è andato sviluppando nel tempo un indotto che - attraverso le imprese di trasformazione, di commercializzazione e di servizi - ha moltiplicato il fatturato del settore primario consentendo a Chioggia di diventare di fatto un "distretto ittico" di valenza non solo nazionale.

Primo motore di questo distretto è il mercato ittico: uno dei più importanti per il nostro Paese.

Il mercato ittico di Chioggia, pur essendo ubicato all'interno del centro urbano e con indubbi pesanti condizionamenti, continua a svolgere la sua importante funzione di formazione del primo prezzo e si configura come vera e propria piattaforma di redistribuzione dei prodotti ittici di provenienza locale, nazionale ed internazionale.

Come si può vedere dallo schema essenziale riportato di seguito, i prodotti freschi appena sbarcati nella banchina del mercato possono avere le seguenti destinazioni:

- il pesce azzurro in massima parte viene avviato all'esportazione pertanto appena sbarcato viene astato in banchina e quindi caricato sugli autofrigo;
- il pesce bianco e misto destinato al consumo nazionale una volta sbarcato viene avviato al padiglione centrale per l'asta ad orecchio e quindi avviato ai box degli acquirenti grossisti.

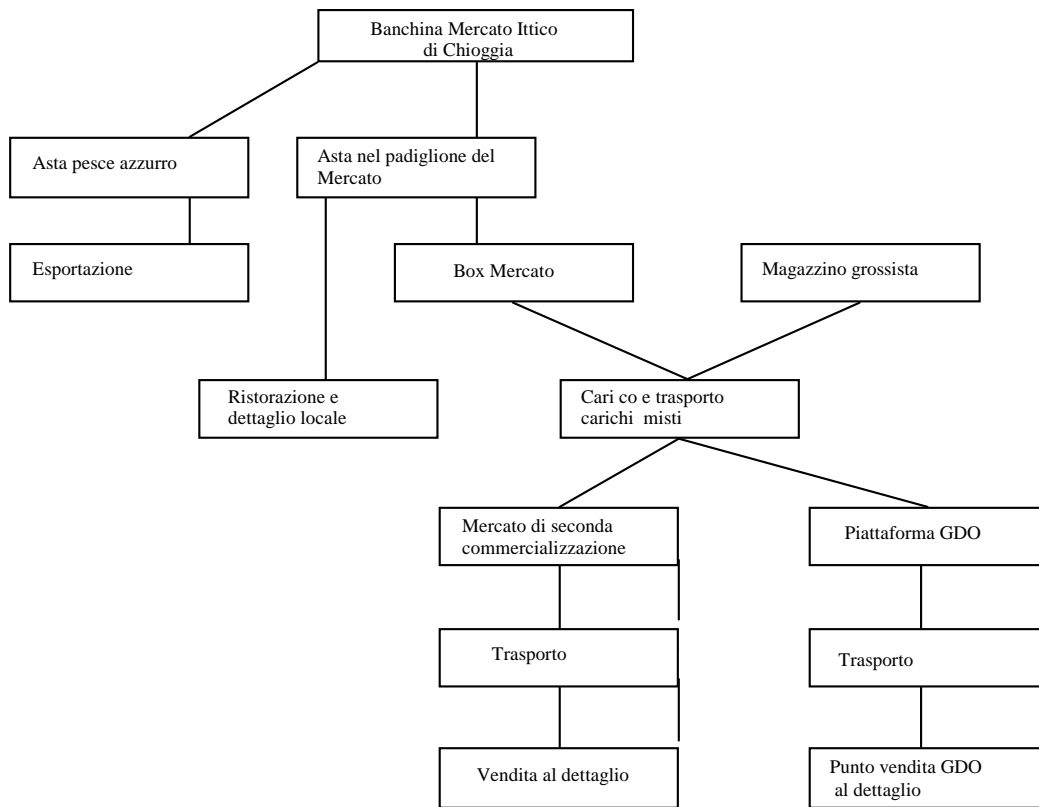
Questi ultimi provvedono ad integrare i prodotti acquistati nel mercato con prodotti di altre provenienze (importazione) effettuando carichi misti completi da avviare alla seconda commercializzazione in altri mercati o altri magazzini dei grossisti. In tal modo i prodotti giungeranno al punto di vendita al dettaglio rapidamente: in condizioni normali il prodotto sbarcato nella mattinata o nel pomeriggio giunge nella notte nei mercati o nei magazzini di seconda commercializzazione per poi essere trasferito la mattina presto ai punti di vendita al dettaglio.

Quindi in condizioni normali il prodotto fresco può giungere al punto di vendita al dettaglio anche entro 24 ore dallo sbarco.

Il che dimostra la straordinaria funzionalità della "piattaforma logistica" rappresentata dal Mercato ittico di Chioggia.

Se questo è lo schema del flusso in generale dei prodotti ittici che attraversano il mercato ittico di Chioggia, può essere interessante esaminare più in dettaglio alcune filiere logistiche specifiche di singole specie ittiche.

### Filiera logistica prodotti ittici Chioggia





## **Filiera logistica pesce azzurro**

Prima commercializzazione: Mercato Ittico di Chioggia

### **In generale**

Il pesce azzurro può avere essenzialmente due destinazioni:

- all'esportazione (in massima parte): in questo caso viene astato allo sbarco in banchina e subito caricato sull'autofrigo;
- al mercato interno ed in tal caso viene avviato alla vendita all'asta sotto il padiglione.

### **Attività di pesca**

Le **operazioni che si svolgono sulla barca** sono le seguenti:

- cattura,
- selezione del prodotto,
- bagno in acqua fredda,
- incassettamento,
- ghiacciatura,

La pesca con i rapidi comporta un notevole dispendio di forza lavorativa per la grande quantità di materiale raccolto ed inoltre vengono raccolti molti organismi marini.

### **Attività allo sbarco**

Le operazioni che si svolgono allo sbarco, **nel caso di prodotto destinato essenzialmente all'esportazione**, sono le seguenti:

- attracco presso la banchina del mercato,
- scarico con servizio di facchinaggio,
- sistemazione sul pallet,
- vendita ad asta,
- (la quantità si misura in numero di cassette)
- ghiacciatura,
- palettizzazione e carico sull'autofrigo dell'acquirente grossista.

Tempi medi indicativi dallo sbarco alla consegna del prodotto all'acquirente: 3-5 ore a seconda delle quantità in arrivo (ore 15,30 circa).

Il pesce azzurro viene in massima parte astato in banchina e subito dopo caricato sull'autofrigo. In minima parte viene avviato al padiglione del mercato per la vendita all'asta insieme agli altri prodotti ittici.

Punti critici o caratteristici: i tempi di scarico e trasferimento sull'autofrigo dell'acquirente dipendono molto dalle quantità pescate. I tempi aumentano quando vengono pescate specie diverse (alici, sarde, ecc.) in quanto occorre provvedere alla relativa cernita, alla selezione ed al confezionamento.

Le banchine dell'attuale mercato sono inadeguate ed insufficienti. Mancano le tettoie per proteggere il prodotto, al momento dello scarico, dagli agenti atmosferici ed anche dai gabbiani che oltre a predare il prodotto, lo inquinano con i loro escrementi.

### **Nel caso di prodotto destinato al mercato interno**

Come si è detto il pesce azzurro viene in massima parte astato in banchina e in minima parte viene avviato al padiglione del mercato per la vendita all'asta insieme agli altri prodotti ittici.

Le operazioni che si svolgono nel caso di **acquisto in banchina** sono le seguenti:

- asta in banchina,
- smontaggio e rimontaggio pallet,
- ghiacciatura e fasciatura pallet,
- trasferimento al box in mercato o in magazzino all'esterno del mercato,
- smontaggio del pallet per la ricostituzione di pallet misti,
- vendita in seconda commercializzazione,
- trasferimento e carico sull'autofrigo.

Le operazioni che si svolgono nel caso di **acquisto in mercato** sono le seguenti:

- acquisto tramite asta nel posteggio di vendita,
- pesatura,
- trasferimento tramite servizio di facchinaggio al box nel mercato,
- lavorazione e confezionamento,
- riconfezionamento e ghiacciatura a strati,
- trasferimento e carico sull'autofrigo.

### **Dalla prima commercializzazione alla vendita al dettaglio**

Le operazioni che si svolgono dal mercato di prima commercializzazione al punto di vendita al dettaglio sono:

- scarico al mercato di seconda commercializzazione (o al magazzino del grossista o alla piattaforma della GDO),
- vendita (in seconda commercializzazione) al dettagliante,
- trasferimento con autofrigo al punto vendita finale.

Tempi medi indicativi per il pesce azzurro:

- 15,30-18,00, scarico in banchina,
- 17-18,30 asta,
- 19,00 carico su autofrigo,
- 24,00-1,30 consegna all'acquirente (magazzino grossista o mercato di seconda commercializzazione) per poi venderlo al dettagliante ed avviarlo al punto vendita la mattina seguente,
- in totale 12-15 ore dallo sbarco.

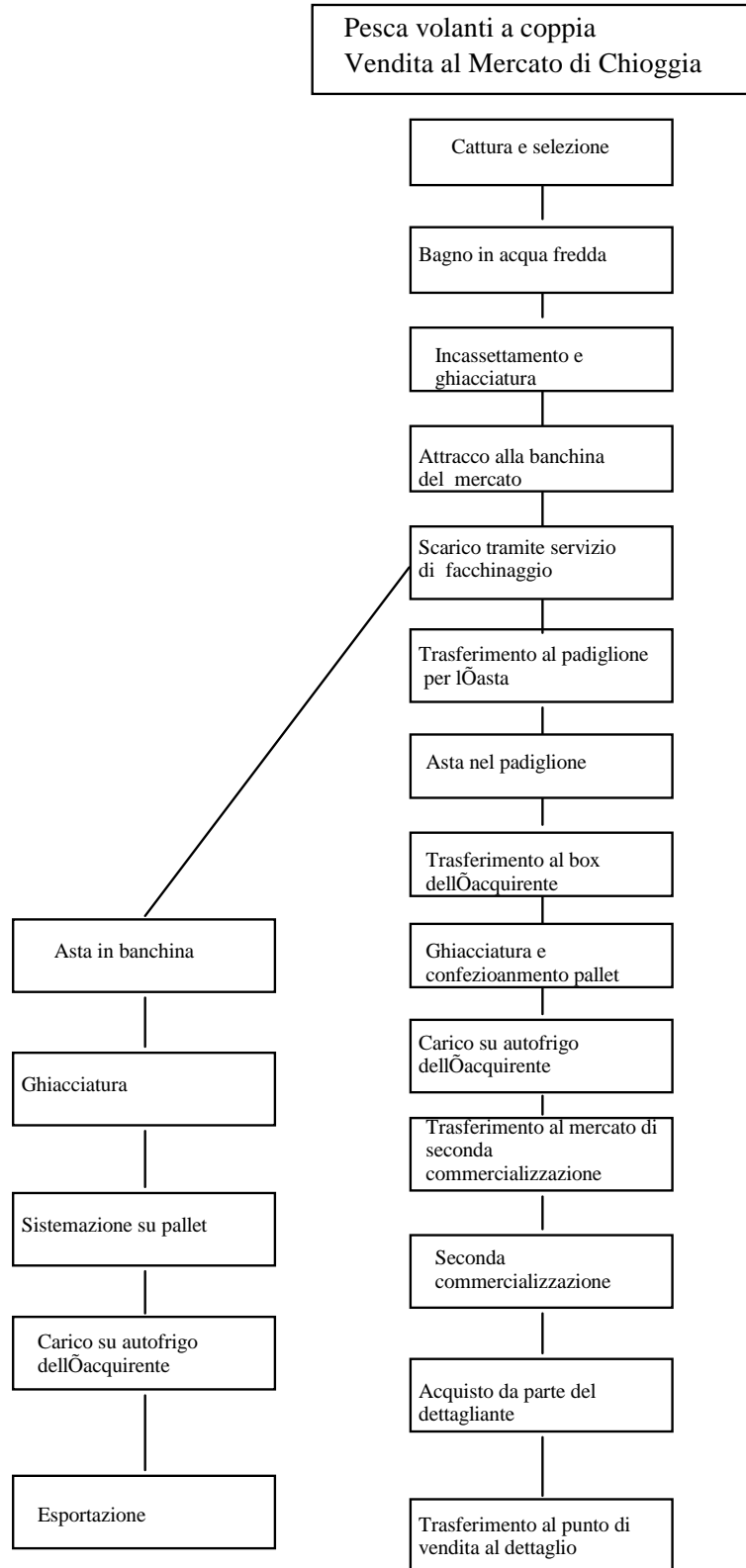
Punti critici o caratteristici: i pescatori sono veloci nelle operazioni di sbarco; i pescherecci sono sempre più spesso dotati di acqua fredda marina e la qualità del pescato è buona.

Il trasporto è sempre su gomma pertanto i nuovi controlli sulla velocità ed il traffico stradale condizionano un po' la logistica.

Il trasporto aereo in taluni casi (Sardegna, Sicilia, estero) potrebbe essere interessante ma i costi sono ancora elevati, il servizio carente.

Alcune Op stanno effettuando la certificazione di filiera.

## Pesce azzurro



## **Filiera logistica pesce bianco**

Prima commercializzazione: Mercato Ittico di Chioggia

### **Attività di pesca**

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- cattura,
- selezione del prodotto,
- bagno in acqua fredda,
- incassettamento.
- 

Le operazioni che si svolgono allo sbarco sono le seguenti:

- attracco presso la banchina del mercato,
- scarico tramite servizio di facchinaggio,
- sistemazione sul bancale
- trasferimento al posteggio di vendita tramite servizio di facchinaggio,
- sistemazione nel posteggio di vendita

### **Vendita ad asta**

Il pesce bianco viene avviato al padiglione del mercato per la vendita all'asta insieme agli altri prodotti ittici.

Le operazioni che si svolgono nel caso di **acquisto in mercato** sono le seguenti:

- acquisto tramite asta nel posteggio di vendita,
- pesatura,
- trasferimento tramite servizio di facchinaggio al box nel mercato,
- oppure trasferimento e carico sull'autofrigo senza passare dal box,
- ghiacciatura e sistemazione su pallet, carico su autofrigo.

### **Dalla prima commercializzazione alla vendita al dettaglio**

Il grossista acquista sul mercato il prodotto fresco e generalmente lo unisce con prodotti di altra provenienza. Il che significa che si possono avere le seguenti possibilità:

- l'autofrigo (di proprietà) giunge in prossimità del mercato in parte caricato con prodotti di altre provenienze, viene caricato con i prodotti acquistati in mercato poi procede per il suo itinerario di piccolo raggio; il box può fungere da polmone per il completamento dei carichi;
- l'autofrigo carica i prodotti acquistati in mercato poi li trasporta nel magazzino fuori mercato per poi procedere all'assemblaggio dei carichi sugli autofrigo di proprietà per poi trasportare il tutto nei grandi mercati a media e lunga distanza.

Generalmente l'autofrigo carica in parte dal magazzino fuori mercato poi giunge al mercato e completa il carico con il prodotto che viene dal box (già sistemato) o direttamente dal mercato (prodotto estero lavorato).

L'autofrigo giunge nei mercati di seconda commercializzazione o nel magazzino del nuovo acquirente grossista per poi vendere venduto al dettaglio.

Pertanto le operazioni sono:

- scarico dall'autofrigo presso il mercato di seconda commercializzazione o magazzino del secondo grossista;
- vendita (in seconda commercializzazione) al dettagliante,
- trasferimento con autofrigo al punto vendita finale.

### **Tempi medi indicativi**

Tempi medi indicativi per il pesce bianco:

- 3,00-3,30 sbarco del prodotto
- 4,30 asta
- 5,30 carico su autofrigo.

Nel mattino l'autofrigo proviene dal magazzino fuori mercato con prodotti importati o lavorati e viene completato il carico con il prodotto acquistato in mercato per poi effettuare la consegna ai clienti nel breve raggio. Se necessario il carico viene completato nel pomeriggio.

Nel pomeriggio vengono effettuate le spedizioni a più lungo raggio:

- 15,30 asta pesce bianco
- 16,30 carico sull'autofrigo (con completamento del carico)
- 24,00-1,30 arrivo nei mercati di seconda commercializzazione
- 6,30 arrivo sul banco di vendita al dettaglio.

Tempi medi 12-24 ore dallo sbarco al banco di vendita al dettaglio.

Il trasporto è effettuato essenzialmente con mezzi di proprietà del grossista; il conto terzi viene utilizzato solo in caso di necessità.

Il grossista cerca di ottimizzare giornalmente la composizione dei carichi, gli itinerari e i tempi di consegna.

### **Punti critici**

Punti critici o caratteristici: i pescatori sono veloci nelle operazioni di sbarco; i pescherecci sono sempre più spesso dotati di acqua fredda marina e la qualità del pescato è buona.

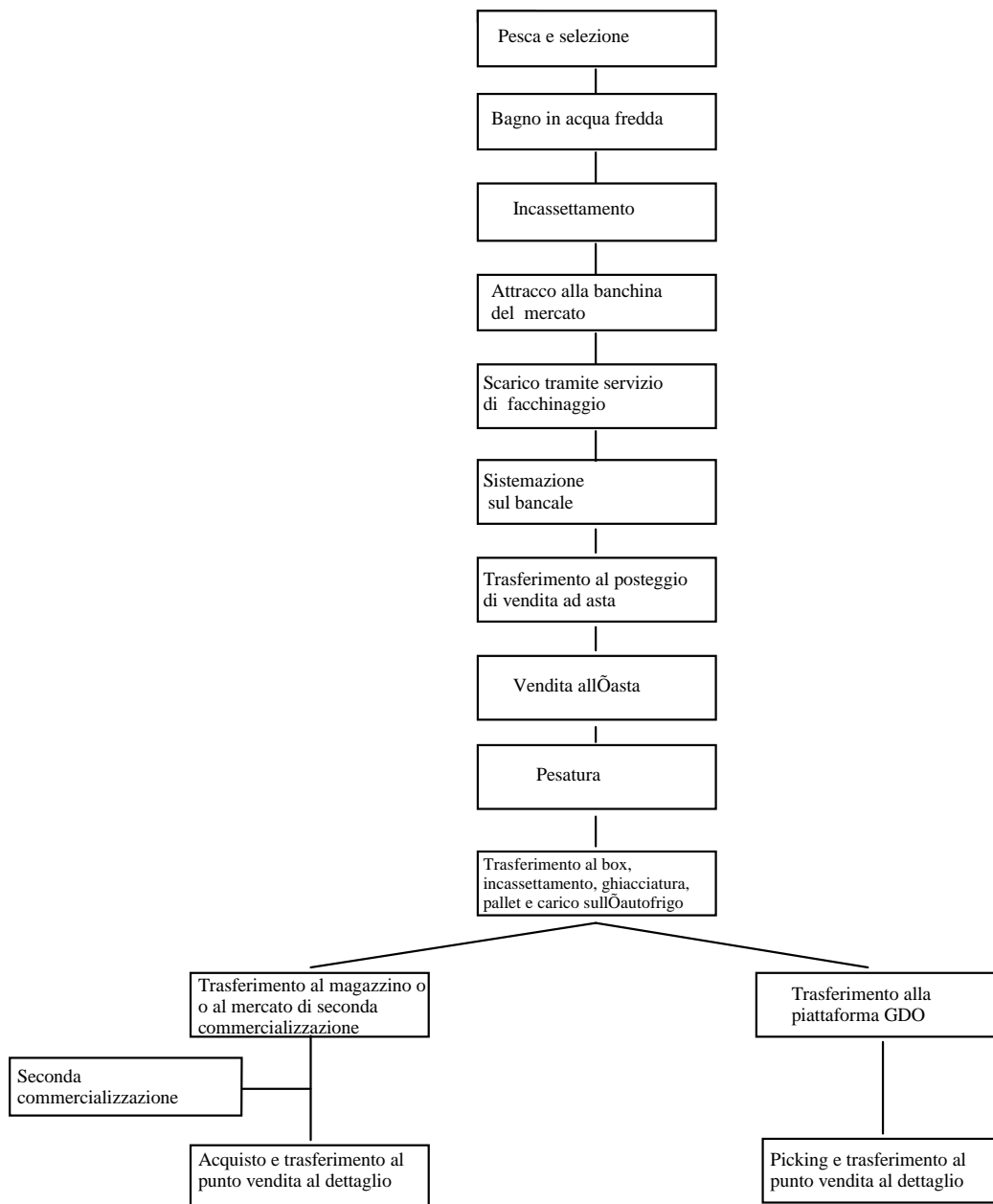
Il trasporto è sempre su gomma pertanto i nuovi controlli sulla velocità ed il traffico stradale condizionano un po' la logistica.

Il trasporto aereo in taluni casi (Sardegna, Sicilia, estero) potrebbe essere interessante ma i costi sono ancora elevati, il servizio carente.

Alcune Op stanno effettuando la certificazione di filiera.

## Pesce bianco

Pesca strascico divergenti e rapidi  
Vendita al Mercato di Chioggia



## **Filiera logistica molluschi**

### **Tipologia di prodotto: Molluschi bivalvi**

#### **mitili** (*Mytilus galloprovincialis*)

- allevamento in zona A (mare): al CSM
- allevamento in zona B (laguna): al CDM

#### **vongole lupini** (*Venus gallina*)

- pesca in zona A (mare): al CSM

#### **vongole veraci** (*Ruditapes philippinarum o decussatus*)

- allevamento in zona B (laguna): al CDM

#### **fasolari** (*Callista chione*)

- pesca in zona A (mare): al CSM

#### **cappesante** (*Pecten jacobaeus*)

- pesca in mare: al CSM
- pesca in mare con pescherecci dotati di bollo CE

## **In generale**

La filiera produttiva relativa ai molluschi bivalvi inizia con la pesca a mezzo barca sul luogo di allevamento o sui banchi naturali, che può avvenire:

- in laguna (zona B), e in tal caso il prodotto dovrà andare al CDM (centro di depurazione molluschie poi al CSM (centro di spedizione),
- in mare (zona A), e in tal caso il prodotto non va al CDM ma al CSM (centro di spedizione molluschi).

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- raccolta a mano in laguna (con piccole barche) o meccanicamente con pescherecci in mare
- sgranatura,
- selezione (vaghiatura) del prodotto in taglia commerciale,
- pesatura e insacchettamento in sacchi di peso prestabilito (kg 20 o kg 10),
- palettizzazione dei sacchi e bagnatura del prodotto con acqua di mare
- nel caso di prodotto con certificazione di filiera viene etichettato con le seguenti indicazioni:
  - . codice allevamento,
  - . nome della ditta e della barca,
  - . marchio di filiera,
- nel caso di prodotto senza certificazione di filiera vengono indicati la ditta produttrice e il destinatario (CDM/CSM);

Compilazione del DDR (documento di registrazione) rilasciato dall'ASL con indicazione della specie, del numero dei sacchi, del peso, dell'area di cattura (zona A oppure B), codice allevamento (la numerazione è attribuita dall'ASL), data di pesca, ambito di monitoraggio.

Durante questa fase di attività sulla barca il punto di criticità è rappresentato dall'assicurare la massima pulizia soprattutto nel luogo dove vengono depositati i sacchi vuoti.

Le barche sono moderne, facilmente pulibili e ben attrezzate.

Lo sbarco deve avvenire in punti autorizzati:



**mitili** (*Mytilus galloprovincialis*)

- al CDM se da laguna (zona B) oppure al CSM se dal mare (zona A)

**vongole lupini o di mare** (*Venus gallina*)

- direttamente al CSM

**vongole veraci (filippine)** (*Ruditapes philippinarum o decussatus*)

- obbligatoriamente a punta Poli per il controllo sanitario e per la certificazione GRAL (Gestione risorse alieutiche lagunari) poi al CDM e dopo al CSM

**fasolari** (*Callista chione*)

- direttamente al CSM

**cappesante** (*Pecten jacobaeus*)

- pesca in mare: al CSM
- pesca in mare con pescherecci dotati di bollo CE: scarico e vendita diretta in mercato

Le operazioni che si svolgono allo sbarco sono le seguenti (ad eccezione delle **cappesante** di cui al punto precedente):

- attracco presso la banchina dei CDM/CSM,
- trasferimento dei sacchi con nastro trasportatore oppure con transpallet se il peschereccio è dotato di pedana mobile,
- eventuale depurazione, riconfezionamento, spedizione,
- carico su autofrigo e trasferimento al magazzino del grossista o al mercato per la redistribuzione finale,
- se il prodotto è di filiera, l'OP acquista dai produttori e vende a CDM/CSM associati in filiera, all'interno dei quali vi è un ufficio di OP,
- se il prodotto non è a certificazione di filiera, viene venduto direttamente ai CDM/CSM.

Per il prodotto proveniente dalla laguna (zona B) nel centro di depurazione avvengono le seguenti operazioni:

- depurazione,
- lavaggio,
- selezione,
- confezionamento,
- etichettatura.

Per il prodotto proveniente dal mare (zona A) nel centro di spedizione avvengono le seguenti operazioni:

- lavaggio,
- selezione,
- confezionamento,
- etichettatura.

Tempi medi indicativi dallo sbarco alla consegna del prodotto al CDM/CSM: 2 ore. Altrettanto per l'eventuale depurazione e il riconfezionamento, poi trasferimento al punto di redistribuzione al dettaglio.

Tempi medi: entro 24 ore dalla raccolta; circa 30 ore per la Spagna.

Nel caso di autocertificazione di filiera dalla produzione al punto di vendita finale al dettaglio; l'OP svolge il controllo nel rispetto del manuale d'uso sia a monte (produzione) che a valle (centri di depurazione e di distribuzione) in modo da poter monitorare il livello qualitativo del prodotto lungo la filiera.

### **Tipologia di prodotto: mitili** (*Mytilus galloprovincialis*)

Soggetto economico: organizzazione di produttori

Sede operativa: Chioggia

Il prodotto può essere con certificazione di filiera.

La filiera produttiva parte dalla cattura a mezzo barca sul luogo di allevamento che può avvenire:

- in laguna (zona B), e in tal caso il prodotto dovrà andare al CDM (centro di depurazione molluschi),
- in mare (zona A), e in tal caso il prodotto non va al CDM ma al CSM (centro di spedizione molluschi).

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- raccolta a mano (sgranatura),
- selezione (vaghiatura) del prodotto in taglia commerciale,
- pesatura e insacchettamento in sacchi da kg 20 o talora da kg 10<sup>4</sup>,
- palettizzazione dei sacchi e bagnatura del prodotto
- nel caso di prodotto con certificazione di filiera viene vengono riportate le seguenti indicazioni:
  - . codice allevamento,
  - . nome della ditta e della barca,
  - . marchio di filiera,
- nel caso di prodotto senza certificazione di filiera vengono indicati la ditta produttrice e il destinatario (CDM/CSM); nel caso di destinazione a più centri di depurazione una barca appositamente attrezzata consente la raccolta da più barche, con trasbordo a mezzo muletti, per poi avviarsi verso i diversi CDM.

Prima di partire dal vivaio viene compilato il DDR prestampato con indicazione della specie, del numero dei sacchi, del peso, dell'area di cattura (zona A oppure B), codice allevamento (la numerazione è attribuita dall'ASL), data di pesca.

Durante questa fase di attività sulla barca il punto di criticità è rappresentato dall'assicurare la massima pulizia soprattutto nel luogo dove vengono depositati i sacchi vuoti.

Le barche sono moderne, facilmente pulibili e ben attrezzate.

Le operazioni che si svolgono allo sbarco sono le seguenti:

- attracco presso la banchina dei CDM/CSM,
- trasferimento dei sacchi con nastro trasportatore oppure con transpallet se il peschereccio è dotato di pedana mobile,
- se il prodotto è di filiera, l'OP acquista dai produttori e vende a CDM/CSM associati in filiera, all'interno dei quali vi è un ufficio di OP,
- se il prodotto non è a certificazione di filiera, viene venduto direttamente ai CDM/CSM.

Tempi medi indicativi dallo sbarco alla consegna del prodotto al CDM/CSM: 2 ore.

Per il prodotto proveniente dalla laguna (zona B) nel centro di depurazione avvengono le seguenti operazioni:

---

<sup>4</sup> Una barca dell'OP è riconosciuta come centro di spedizione.

- depurazione,
- lavaggio,
- selezione,
- confezionamento,
- etichettatura.

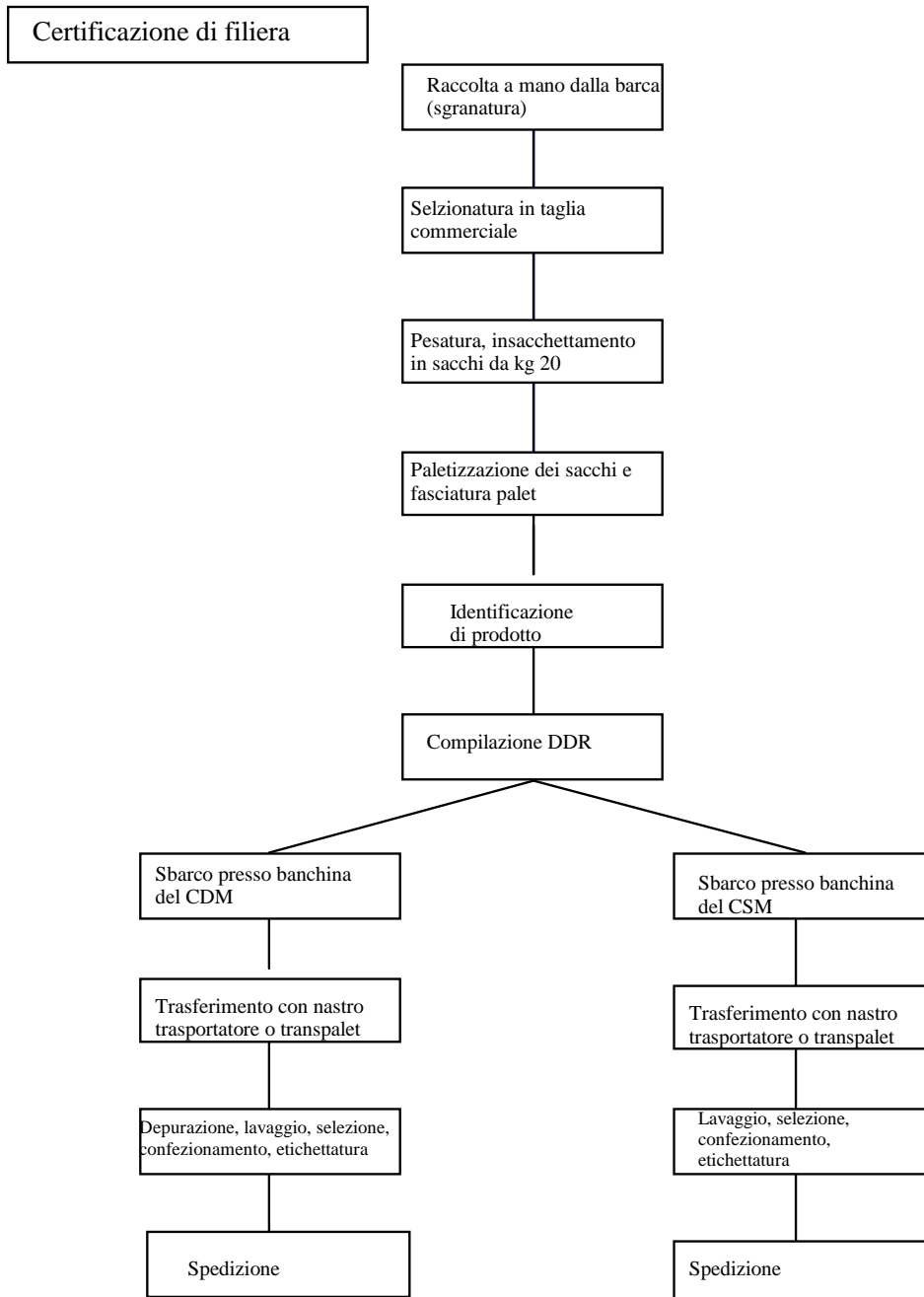
Per il prodotto proveniente dal mare (zona A) nel centro di spedizione avvengono le seguenti operazioni:

- lavaggio,
- selezione,
- confezionamento,
- etichettatura.

Nel caso di autocertificazione di filiera dalla produzione al punto di vendita finale al dettaglio; l'OP svolge il controllo nel rispetto del manuale d'uso sia a monte (produzione) che a valle (centri di depurazione e di distribuzione) in modo da poter monitorare il livello qualitativo del prodotto lungo la filiera.

Punti critici o caratteristici: si tratta di una produzione stagionale, da maggio a ottobre. Il prodotto viene commercializzato totalmente in Italia, soprattutto nel Meridione.

**OP mitili:** *Mytilus galloprovincialis*  
Allevamento zona A/B



## **Tipologia di prodotto: Vongole di mare (*Venus gallina*)**

Soggetto economico: organizzazione di produttori

Sede operativa: Mestre

Certificazione volontaria di prodotto CSQA.

Il giorno prima l'organizzazione assegna, tramite sms, ai pescatori: quota, zona di pesca, orario, taglia del pescato. La filiera produttiva parte dalla cattura a mezzo barca che può avvenire:

- in mare (zona A), e in tal caso il prodotto non va al CDM ma al CSM (centro di spedizione molluschi).

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- dragaggio con soffiante e svuotamento nella vasca dei prodotti raccolti,
- setaccio e selezione (vagliatura) del prodotto come da taglia imposta,
- le vongole piccole vengo rigettate in mare,
- le vongole in taglia vengono insacchettate in sacchi da kg 10,5 chiusi con cavetto,
- inserimento nei sacchi dell'identificativo della barca,
- palettizzazione dei sacchi e bagnatura del prodotto con acqua di mare.

Durante questa fase di attività sulla barca si rilevano i seguenti punti di criticità:

- il setaccio meccanico tende a traumatizzare e a rompere le valve e il prodotto rigettato in mare necessita di alcuni giorni per riprendere il ciclo di crescita: per questo le aree di pesca vengono rotate di continuo; la raccolta e la setacciatura del prodotto (azioni meccaniche) dovrebbero essere migliorate, rendendole più delicate, al fine di rispettare maggiormente il prodotto e renderlo sempre più attraente e di migliore qualità;
- la bagnatura, qualora non venga effettuata con acqua di mare ma con acqua di laguna, potrebbe contaminare il prodotto che viene pescato in area "A" e che quindi è direttamente ammissibile alla commercializzazione con passaggio per il centro di spedizione;
- occorre assicurare la massima pulizia per i sacchi e per il prodotto insaccato;
- le operazioni sono molto rumorose (attrezzature meccaniche) e si stanno studiando interventi per renderle meno fastidiose sia per i pescatori sulla barca che per la popolazione sulla costa.

Le operazioni che si svolgono allo sbarco sono le seguenti:

- lo sbarco avviene su punti prestabiliti e autorizzati: a Punta Poli come area pubblica o sulla banchina antistante i centri di spedizione,
- trasferimento dei sacchi manuale a catena dalla barca alla banchina entro la riga blu che, posta a sue metri dal mare, delinea la separazione fra la zona pubblica e l'area del grossista acquirente,
- i sacchi vengono posizionati su bancali e cellofanati,
- verifica a campione della qualità (specie e pezzatura) e del peso,
- se il prodotto è idoneo: etichettatura con completamento del certificato sanitario con indicazione dell'acquirente con relativo numero CE,
- compilazione del documento di trasporto e vendita da parte della OP al grossista,

- trasferimento con transpallet (oppure con autofrigo se scaricato a Punta Poli) al centro di spedizione del privato acquirente,
- certificato sanitario, precompilato sulla barca e completato allo sbarco.

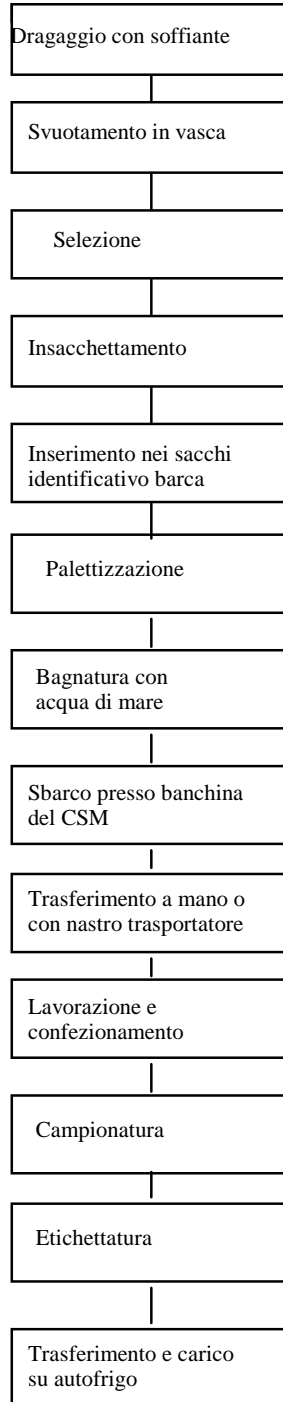
Tempi medi indicativi dallo sbarco per la consegna diretta del prodotto al CSM: 15-30 minuti.

La destinazione commerciale del prodotto “cannolicchio” è totalmente nel mercato locale veneziano. Le vongole trovano sbocco per l’80% in Spagna (circa 30 ore), la quota rimanente viene avviata soprattutto nel centro sud Italia (Roma, Napoli).

**Vongole di mare: *Venus gallina***  
zona A

Certificazione di prodotto

Raccolta programmata



### **Tipologia di prodotto: fasolari** (*Callista chione*)

Soggetto economico: organizzazione di produttori

Sede operativa: Chioggia

Prodotto con certificazione di filiera.

L'OP controlla la totalità della produzione che viene effettuata sulla base di una predeterminata programmazione.

La sera prima della partenza della raccolta l'OP stabilisce, nel rispetto di un programma prefissato, le barche che dovranno uscire, le quote e gli orari di raccolta, la zona di cattura, trasmettendo il tutto via sms alle barche interessate.

Viene pure precompilato il certificato sanitario con indicazione della specie, numero dei sacchi, peso, zona di cattura, data di raccolta.

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- dragaggio con soffiante e svuotamento dei prodotti raccolti nella vasca,
- selezione del prodotto mediante nastri di gomma e setaccio a mano,
- rigetto in mare degli esemplari più piccoli,
- pesatura e insacchettamento in sacchi da kg 15,
- inserimento nei sacchi dell'identificativo della barca,
- palettizzazione dei sacchi e bagnatura del prodotto,
- poiché il prodotto è caratterizzato da certificazione di filiera viene etichettato con le seguenti indicazioni:
  - . codice allevamento,
  - . nome della ditta e della barca,
  - . marchio di filiera,
- la quota pescata viene comunicata al responsabile di compartimento che la comunica all'ufficio centrale.

Durante questa fase di attività sulla barca il punto di criticità è rappresentato dall'assicurare la massima pulizia soprattutto nel luogo dove vengono depositati i sacchi vuoti.

Le barche sono moderne, facilmente pulibili e ben attrezzate.

Le operazioni che si svolgono allo sbarco sono le seguenti:

- attracco presso la banchina dei centri di spedizione,
- trasferimento dei sacchi a mano o con nastro trasportatore quando il dislivello fra barca e banchina è assai elevato,
- i sacchi vengono posizionati su bancali e cellofanati,
- verifica a campione della qualità (specie e pezzatura) e del peso,
- etichettatura (se il prodotto è idoneo) con completamento del certificato sanitario e indicazione dell'acquirente con relativo numero CE,
- compilazione del documento di trasporto e vendita da parte di OP al grossista.

Tempi medi indicativi dalla cattura al banco di vendita al dettaglio: circa 24 ore. Pesca alle 5, sbarco alle 9, poi dal CSM trasporto con autofrigo fino al punto di vendita (generalmente nel Meridione), esposizione sul banco di vendita la mattina successiva.



Autocertificazione di filiera dalla produzione al punto di vendita finale al dettaglio; l'OP svolge il controllo nel rispetto del manuale d'uso sia a monte (produzione) che a valle (centri di depurazione e di distribuzione) in modo da poter monitorare il livello qualitativo del prodotto lungo la filiera.

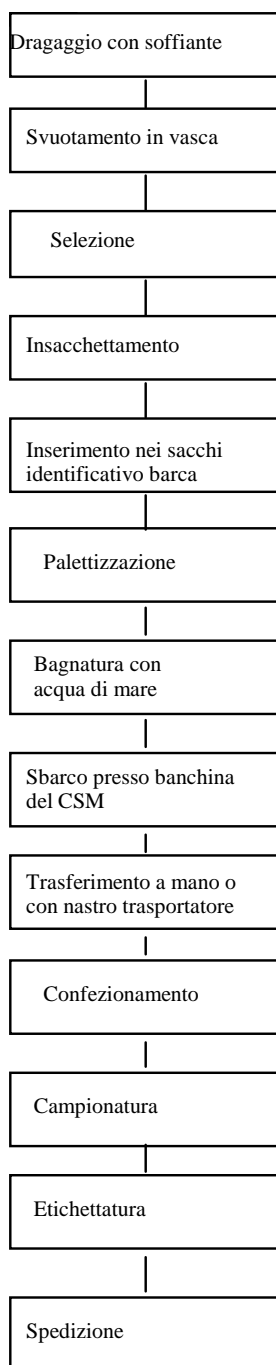
Punti critici o caratteristici: si tratta di un prodotto di nicchia; l'OP controlla la totalità della produzione e opera in base la "venduto", il fermo biologico viene fatto dalla singola impresa e non dalla categoria; il relativo programma viene deciso dal comitato di gestione che fissa annualmente la rotazione delle aree, delle barche e la quota complessiva di pesca.

Trattandosi di un prodotto di nicchia è necessario fare politiche di promozione; pensano ad uno sviluppo soprattutto nei riguardi della ristorazione.

**OP Fasolari:** *Callista chione*

Certificazione di filiera

Raccolta programmata



**Tipologia di prodotto: cappesante (*Pecten jacobaeus*)**

Soggetto economico: organizzazione di produttori

Sede operativa: Chioggia

- pesca in mare con pescherecci, 5 dei quali hanno il riconoscimento CE

I pescherecci che hanno il riconoscimento CE per la raccolta dei molluschi bivalvi, possono confezionare solo quelli pescati da loro stessi.

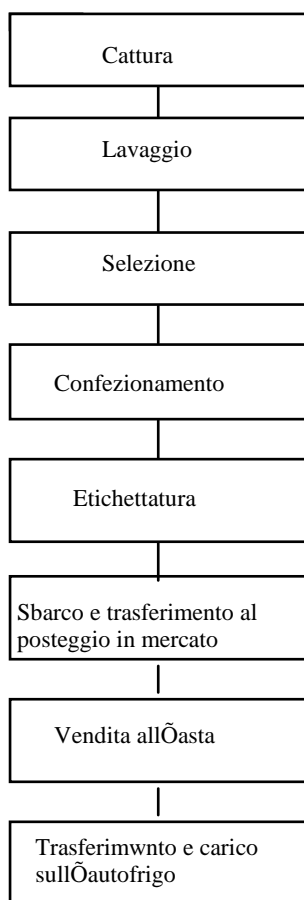
Le operazioni che si svolgono sul peschereccio sono le seguenti:

- cattura,
- lavaggio con acqua di mare,
- selezione,
- confezionamento,
- etichettatura.

Allo sbarco i prodotti dei CSM galleggianti confezionati vengono avviati al mercato per la vendita all'asta, quelli pescati dagli altri pescherecci vengono venduti ai CSM. L'acquirente provvede al trasferimento ed al carico sull'autofrigo.

## Cappesante

Pesca con barche dotate di bollo CE  
Vendita al Mercato di Chioggia



### **Tipologia di prodotto: Seppie**

Soggetto economico: associazione produttori

Sede operativa: Chioggia

**Tipologia di cattura: pesca con rapidi e divergenti**

Vendita ad asta nel mercato di Chioggia.

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- cattura,
- selezione del prodotto,
- bagno in acqua fredda,
- incassettamento,
- ghiacciatura,
- sistemazione su pallet.

Le operazioni che si svolgono allo sbarco sono le seguenti:

- attracco presso la banchina del mercato,
- scarico,
- sistemazione sul bancale
- trasferimento al posteggio di vendita nel mercato
- vendita ad asta,
- pesatura,
- trasferimento al box o carico sull'autofrigo dell'acquirente grossista.

Tempi medi indicativi dallo sbarco alla consegna del prodotto all'acquirente: 35 minuti.  
Prodotto con autocertificazione di filiera.

Nel periodo marzo giugno, in presenza di notevole quantità di prodotto stagionale, alcuni pescatori svolgono la cattura con nasse e reti fisse con raccolta sulla barca in grandi bacinelle.

Il prodotto in bacinelle viene quindi avviato all'asta nel padiglione del mercato e l'acquirente provvede subito all'incassettamento del prodotto per poi trasferirlo all'autofrigo.

La vendita si effettua normalmente al mattino dopo l'asta normale, verso le ore 7-8.

## Seppie

Pesca a strascico  
Vendita al Mercato di Chioggia



## **Mercato di Porto Tolle**

### **Tipologia di prodotto: pesce bianco**

Soggetto economico: cooperativa di produttori

Sede operativa: Pila di Porto Tolle

Tipologia di cattura: pesca a strascico

Vendita tramite sala d'asta del mercato.

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- cattura,
- selezione del prodotto,
- bagno in acqua fredda,
- incassettamento,
- ghiacciatura.

Le operazioni che si svolgono allo sbarco sono le seguenti:

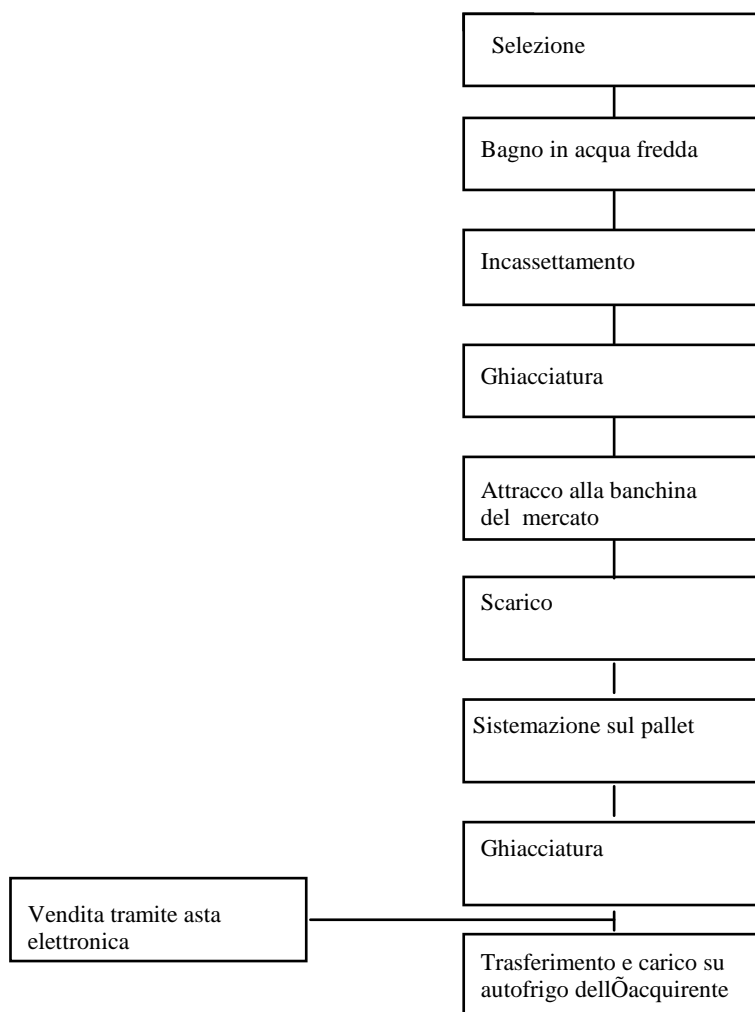
- attracco presso la banchina del mercato,
- scarico senza servizio di facchinaggio,
- sistemazione sul pallet
- vendita ad asta,
- pesatura,
- trasferimento e carico sull'autofrigo dell'acquirente grossista.

Tempi medi indicativi dallo sbarco alla consegna del prodotto all'acquirente: 45 minuti.

Sistema di vendita con asta elettronica.

## Pesce bianco

Pesca a strascico  
Vendita al Mercato di Pila di PortoTolle



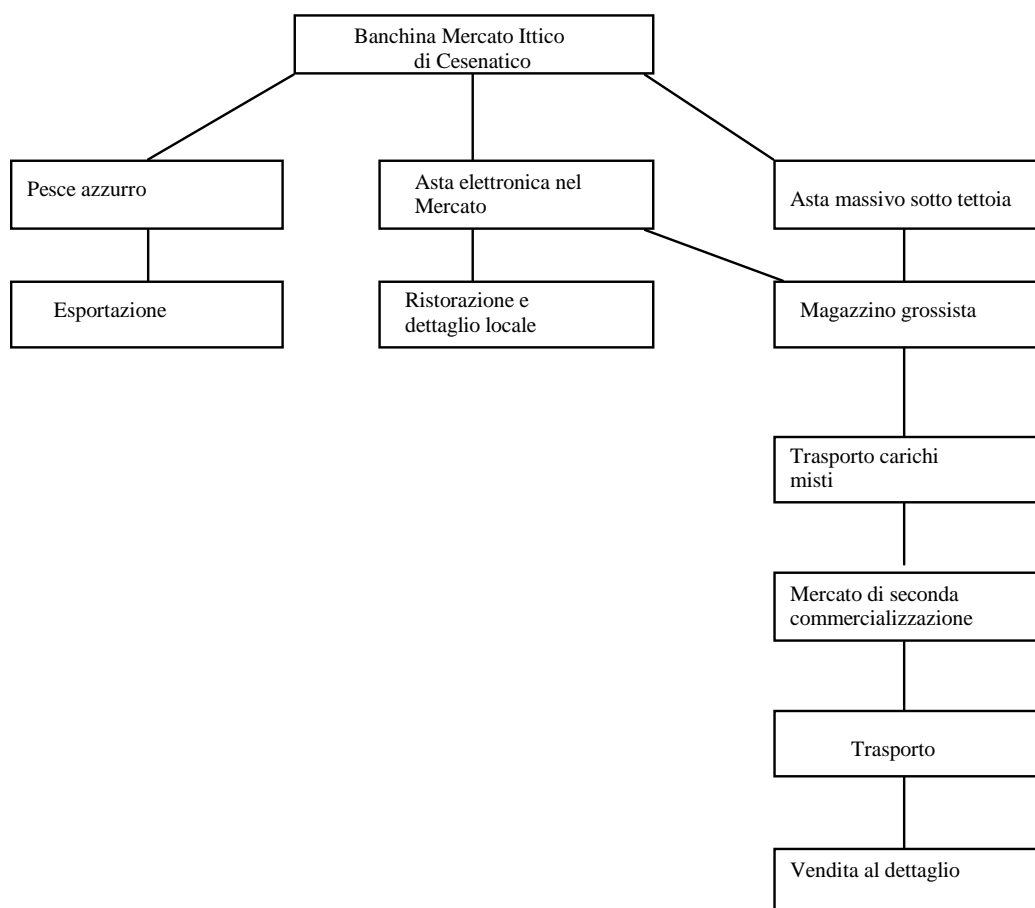


### 3.2. Regione Emilia Romagna. Mercato di Cesenatico

Anche Cesenatico ha un sistema ittico simile a quello di Chioggia seppure in scala più ridotta.

Infatti il mercato ittico è realizzato in corrispondenza del porto peschereccio ed è attorniato dai magazzini dei grossisti. Il mercato è ad asta elettronica che si svolge in una sala anfitratto mentre il prodotto scorre su un nastro trasportatore; è dotato di moderni servizi ed ospita anche un centro di depurazione dei molluschi.

#### Filiera logistica prodotti ittici MIT Cesenatico



## **Filiera logistica pesce bianco e azzurro**

Prima commercializzazione: Mercato Ittico di Cesenatico

### **Attività di pesca**

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- cattura,
- selezione del prodotto,
- bagno in acqua fredda,
- incassettamento.

Le operazioni che si svolgono allo sbarco nel caso di **pesce azzurro per l'esportazione** sono le seguenti:

- scarico in banchina,
- vendita diretta al grossista esportatore.

### **Vendita ad asta elettronica**

Nel caso di prodotto destinato al consumo nazionale:

- attracco presso la banchina del mercato,
- scarico tramite servizio di facchinaggio,
- sistemazione sul bancale,
- trasferimento nella sala di deposito pre-vendita,
- pesatura,
- posizionamento sul nastro trasportatore per le vendita ad asta elettronica,
- trasferimento alla sala di deposito post-vendita
- ghiacciatura e preparazione dei mpallet,
- carico sull'autofrigo dell'acquirente.

Tempi medi: dallo sbarco al carico sull'automezzo dell'acquirente circa 3 ore.

### **Dalla prima commercializzazione alla vendita al dettaglio**

Il grossista acquista sul mercato (che si svolge nel pomeriggio) il prodotto fresco e lo trasferisce nel proprio magazzino (spesso in adiacenza al mercato) per poi completare il carico con prodotti di altra provenienza.

L'autofrigo giunge nei mercati di seconda commercializzazione o nel magazzino del nuovo acquirente grossista che provvede alla vendita al dettagliante.

Pertanto le operazioni sono:

- scarico dall'autofrigo presso il mercato di seconda commercializzazione o magazzino del secondo grossista;
- vendita (in seconda commercializzazione) al dettagliante,
- trasferimento con autofrigo al punto vendita finale.

### **Tempi medi indicativi**

Tempi medi indicativi:

- 12,00-13,30 sbarco del prodotto
- 13,30-16,30 asta
- 17,00 carico su autofrigo.

Durante la notte vengono riforniti i mercati ed i magazzini per la seconda commercializzazione e nella mattinata successiva il prodotto giunge sui banchi di vendita al dettaglio.

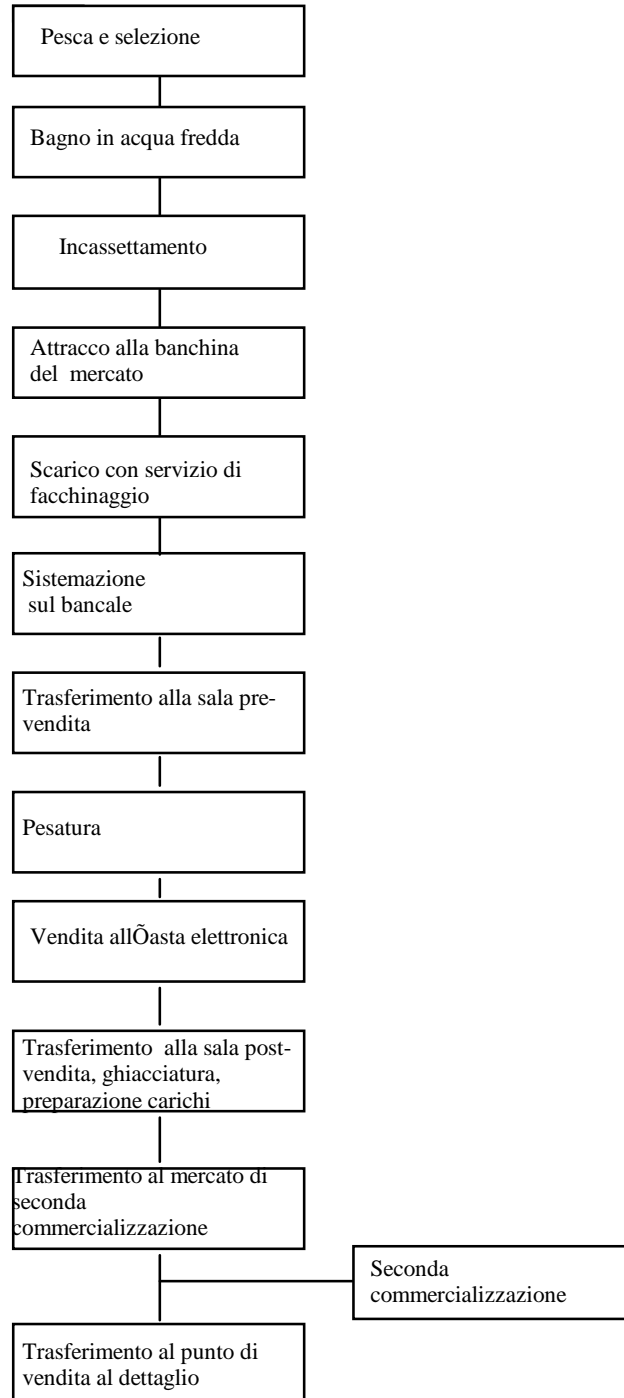
Tempi medi 18-24 ore dallo sbarco al banco di vendita al dettaglio.

Il trasporto è effettuato essenzialmente con mezzi di proprietà del grossista; il conto terzi viene utilizzato solo in caso di necessità.

Critiche: la logistica è efficiente e rapida; è possibile migliorare ulteriormente la qualità del prodotto in fase di cattura e sulla barca.

## Pesce bianco e azzurro

Vendita al Mercato di Cesenatico



### **3.3. Regione Friuli Venezia Giulia. Mercato di Trieste**

Il Mercato ittico di Trieste è di fatto una piattaforma logistica che segue uno schema funzionale di tipo essenziale in quanto rispetta lo schema classico del mercato:

- accentramento di prodotti di varie provenienze,
- redistribuzione dei prodotti fra i vari acquirenti che provvedono al trasporto ai vari punti di vendita al dettaglio o all'ingrosso.

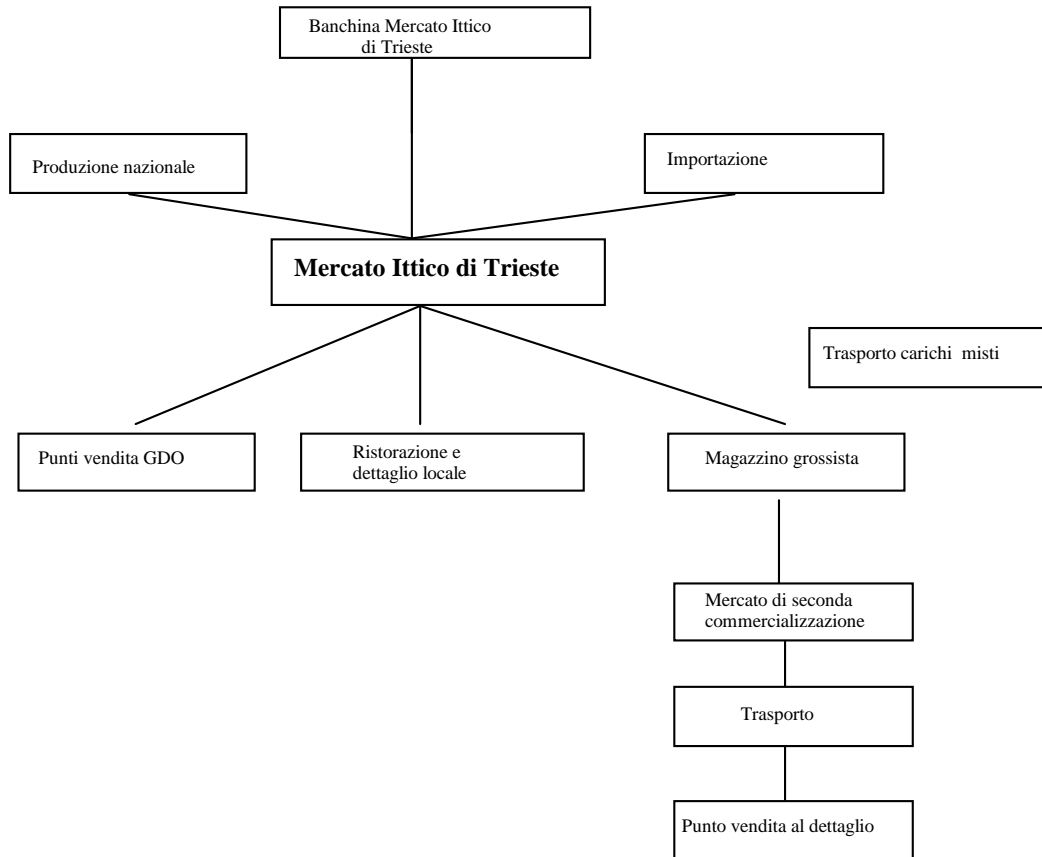
Le vendite in mercato dei prodotti appena pescati avvengono sia con asta a orecchio sia a trattativa diretta come peraltro avviene per i prodotti di altre provenienze.

Da mercato partono i carichi misti per le diverse destinazioni e reti di vendita o consumo.

Nel caso specifico della GDO sono gli automezzi stessi della GDO che effettuano il *picking* e il carico misto per poi approvvigionare la propria rete di vendita senza passare da una piattaforma esterna.

Non esistono magazzini o impianti privati nelle adiacenze.

**Filiera logistica prodotti ittici  
MIT Trieste**



## **Filiera logistica pesce bianco e azzurro**

Prima commercializzazione: Mercato Ittico di Trieste

### **Attività di pesca**

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- cattura,
- selezione del prodotto,
- bagno in acqua fredda,
- incassettamento.

### **Vendita ad asta a orecchio**

Le operazioni che si svolgono sono le seguenti:

- attracco presso la banchina del mercato,
- scarico,
- sistemazione nel posteggio di vendita,
- asta a orecchio,
- pesatura,
- trasferimento al carico
- ghiacciatura e preparazione dei carichi,
- carico sull'autofrigo dell'acquirente.

Tempi medi: dallo sbarco al carico sull'automezzo dell'acquirente circa 3-4 ore.

### **Dalla prima commercializzazione alla vendita al dettaglio**

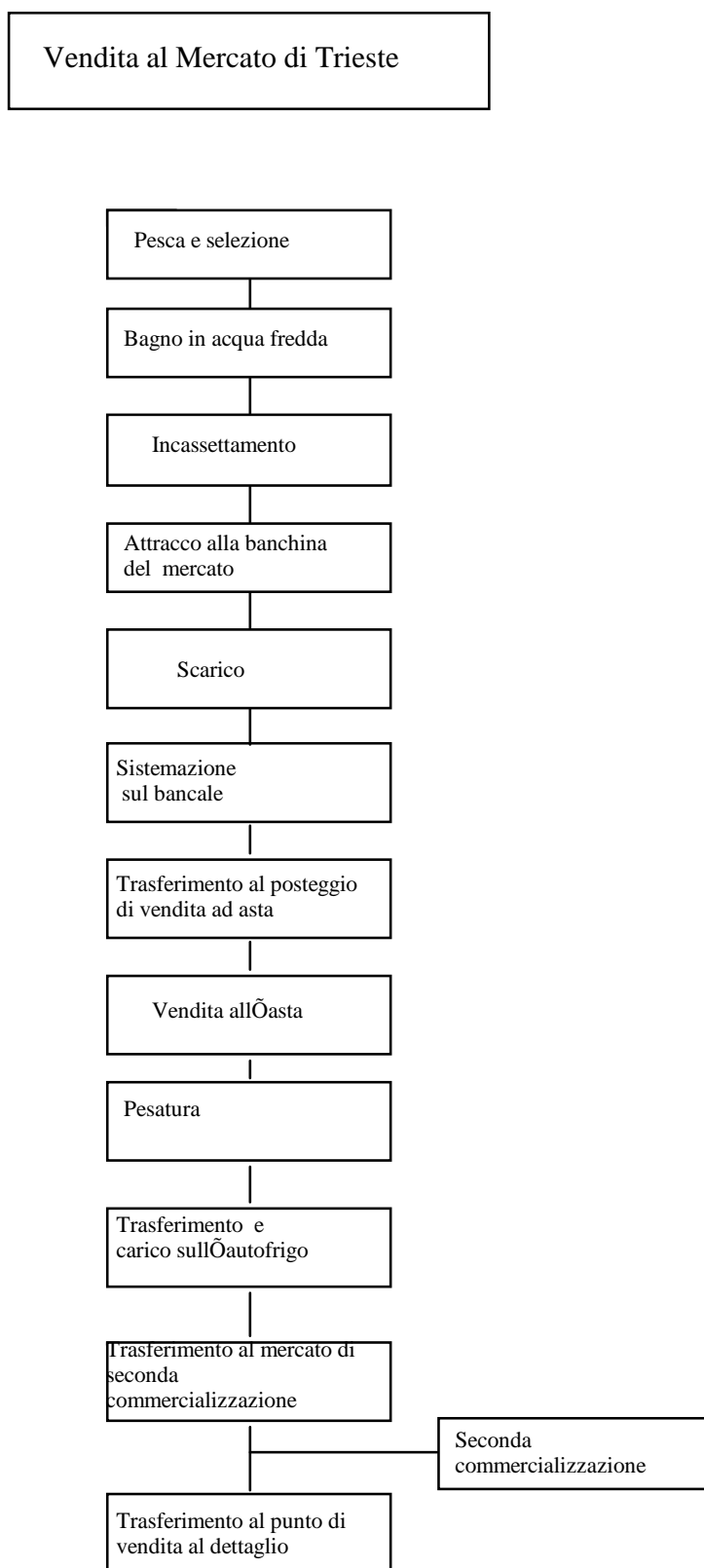
L'autofrigo giunge nei mercati di seconda commercializzazione o nel magazzino del nuovo acquirente grossista che provvede alla vendita al dettagliante.

Pertanto le operazioni sono:

- scarico dall'autofrigo presso il mercato di seconda commercializzazione o magazzino del secondo grossista;
- vendita (in seconda commercializzazione) al dettagliante,
- trasferimento con autofrigo al punto vendita finale.

**Critiche:** tempi anche lunghi intercorrono fra lo sbarco e la vendita e ciò comporta problemi di mantenimento del freddo (ci si può limitare al rabbocco del ghiaccio).

## Pesce bianco e azzurro





## **Filiera logistica molluschi bivalvi** **Vongole di mare (*Venus gallina*)**

### **Attività di pesca**

Le operazioni che si svolgono sulla barca sono le seguenti:

- *cala e salpamento* (4-10 minuti): la spinta di un forte getto d'acqua in pressione rivolto verso il fondo provoca una intensa nube di sabbia e fango che spesso penetra nel mollusco che non riesce a chiudere tempestivamente le valve, riducendone la vitalità dopo la cattura; anche durante la pesca, il traino dell'attrezzo metallico abbinato al sistema idraulico a pressione può comportare traumi e rotture dei gusci: questo effetto varia con la durata della calata, con la velocità del traino e con la natura del fondale;
- *selezione e cernita del prodotto* (5-10 minuti): al momento dell'imbarco il cesto viene svuotato su una vasca ricettrice, in acciaio inox, posta a prua dell'imbarcazione; tale operazione comporta violenti urti dei molluschi misti a sedimento al momento della caduta sul tavolo di cernita causando la rottura delle valve di un considerevole numero di soggetti; successivamente il prodotto viene selezionato per mezzo di selezionatori idraulici vibranti; l'azione meccanica del vaglio vibrante (contatto diretto e prolungato del mollusco con le parti metalliche) può provocare stress, lesioni e traumi ad un elevato numero di soggetti, con perdita dell'acqua intervallare e conseguente minore vita commerciale; la presenza di molluschi dal guscio rotto comporta inoltre l'insorgenza anticipata di cattivi odori e la possibile contaminazione del lotto;
- *stoccaggio a bordo* (2-5 ore): possibile degradazione del prodotto pescato per inadeguato posizionamento (es.: esposizione al sole) e/o contaminazione chimica fisica o biologica per contatto con attrezzature contenitori o superfici sudice;
- *sbarco* (3-5 minuti): il prodotto, una volta conferito presso i punti di sbarco, viene caricato, manualmente o meccanicamente mediante nastri trasportatori, su automezzi e trasportato all'impianto di depurazione e/o di spedizione molluschi; nel caso in cui questo impianto sia vicino alla zona di sbarco il trasporto avviene solitamente mediante carretti o bancali trascinati a mano, in tempi contenuti, che rendono meno delicata tale fase; la prolungata permanenza del prodotto a bordo o in banchina in attesa delle operazioni di carico in caso di elevata temperatura esterna, gelo o vento, può provocare fenomeni di shock termico e stress con conseguente compromissione della vitalità dei molluschi.

Oltre alle criticità delle fasi di raccolta dei molluschi vanno segnalate inoltre le problematiche di tipo ambientale relative alla periodica declassazione delle aree di pesca dovute a episodi di contaminazione microbiologica delle acque.

### **Attività a terra**

Le operazioni che si svolgono nel centro di depurazione e/o spedizione sono suscettibile dei seguenti rischi:

- *confezionamento* (40-90 minuti);

- *stoccaggio* (1-3 ore): possibile degradazione del prodotto per inadeguato stoccaggio relativamente alla temperatura e/o alle tempistiche di stazionamento;
- *trasporto* (2-8 ore): il trasporto presenta potenzialità di rischio igienico e di deperimento assai elevate in funzione dei tempi di trasporto maggiori e all'utilizzo di mezzi e di attrezzature non idonei.

## Vongole di mare: *Venus gallina*



### 3.4. Focus group<sup>5</sup>

Un aspetto particolarmente importante emerso durante lo svolgimento del *focus group* ha riguardato l'applicazione delle nuove normative sanitarie che vedono il passaggio all'autocontrollo ed alla responsabilità da parte dell'operatore.

In altri termini i regolamenti CE 852/2004 e 853/2004 stabiliscono che la responsabilità principale per la sicurezza degli alimenti incombe sull'operatore il quale ha il dovere di garantire che tutte le fasi della produzione, della trasformazione e della distribuzione soddisfino i nuovi requisiti di igiene fissati dai regolamenti stessi. Pertanto tutti gli operatori della filiera debbono garantire la sicurezza degli alimenti lungo tutta la catena a partire dalla produzione primaria.

Per rispondere a queste nuove normative è necessario che l'operatore faccia riferimento ai manuali d'uso che applicano il concetto dell'"Analisi dei rischi e dei punti di controlli critici" (HACCP), basati sul "piano di autocontrollo".

Si tratta evidentemente di un salto culturale per l'operatore il quale deve passare da una fase passiva ad una fase attiva e responsabile nei riguardi delle normative sanitarie. Il servizio sanitario dell'ASL mantiene solo una funzione di controllo sulla corretta applicazione delle normative da parte dell'operatore.

Altro aspetto emerso durante lo svolgimento del *focus group* riguarda, nel caso del mercato ittico di Chioggia, la funzione strategica esercitata dai box annessi al mercato i quali hanno il riconoscimento del bollo CE del mercato stesso, ma con un numero subalterno che individua la responsabilità del titolare.

Più in generale è poi emersa la complessità dei rapporti che gli operatori debbono mantenere con le diverse autorità: ASL, Capitaneria, Nas, Guardia di finanza, Vigili del fuoco, ecc. e la conseguente necessità di disporre in tempi brevi della necessaria documentazione autorizzativa. La velocizzazione della logistica, con particolare riguardo alle fasi di sbarco, commercializzazione nel mercato, carico sull'autofrigo, pongono in luce la lentezza delle procedure burocratiche ed amministrative che ovviamente debbono essere affrontate e superate, pur nel rispetto delle normative, magari attraverso una maggiore applicazione delle tecnologie informatiche e telematiche.

Infine è stata esaminata la possibile influenza che potrebbe esercitare l'eventuale realizzazione di una "piattaforma del fresco" in corso di studio da parte della Regione Veneto.

In questo contesto emerge l'importanza che il mercato all'ingrosso riveste in tutte queste attività. Già attualmente i mercati di Chioggia, Venezia, Trieste svolgono una

---

<sup>5</sup> Il *Focus group*, svoltosi il giorno 14 marzo 2008, ha visto la partecipazione della direzione dei mercati di Chioggia e Venezia, dei rappresentanti del servizio veterinario dell'ASL, dei rappresentanti delle imprese di pesca delle diverse specie ittiche, e delle imprese di trasformazione e commercializzazione.

importantissima funzione economica e sociale pur operando in condizioni precarie ed in strutture obsolete. Una loro rilocalizzazione con strutture moderne ed efficienti potrebbe contribuire ulteriormente allo sviluppo del settore ittico. I nuovi mercati debbono evolversi verso la piattaforma polifunzionale e multiservizi, capace di erogare un'ampia gamma di servizi a basso costo, in modo da richiamare, grazie alla loro efficienza, una sempre maggiore attività.

La particolare situazione di criticità strutturale e funzionale nella quale si trovano i mercati ittici di Chioggia, Venezia e Trieste e la possibile realizzazione di una piattaforma del fresco in adiacenza dell'aeroporto di Tesserà, estendibile anche ai prodotti ittici, suggerisce di accelerare lo studio e la realizzazione di queste nuove strutture.

### **Punti di forza**

Il sistema logistico della filiera ittica nella fase dal mercato al punto di vendita al dettaglio risulta, sulla base dell'indagine svolta, in generale valido ed efficiente, grazie ai trasporti refrigerati e alla tempistica; e ciò va a merito soprattutto delle imprese grossiste che dimostrano di possedere una elevata professionalità.

Assai interessanti risultano essere le esperienze che si vanno facendo con l'Organizzazione Interprofessionale Filiera Ittica, esperienze che garantiscono la certificazione di filiera e cercano di coinvolgere responsabilmente le diverse componenti economiche della filiera stessa. Esperienze che tendono verso la progressiva estensione dalla certificazione di filiera alla certificazione di prodotto che già attualmente si riscontra in alcuni casi.

Questo percorso teso verso il miglioramento e la conseguente valorizzazione della qualità dei prodotti tipici locali si collega fortemente all'autocontrollo previsto in attuazione delle normative CE in materia di igiene e sanità dei prodotti ittici.

### **Criticità**

Punti critici della filiera si riferiscono principalmente nelle attività che si svolgono sul peschereccio e in quelle che si sviluppano nel mercato.

*Per quanto riguarda le operazioni che avvengono sul peschereccio:*

- occorre assicurare migliorare le tecniche di cattura del prodotto,
- occorre effettuare la massima pulizia soprattutto negli spazi ove viene lavorato e stoccato il prodotto,
- occorre migliorare le tecniche di selezione dei prodotti,
- occorre migliorare le tecniche di conservazione del prodotto (celle frigo, celle coibentate, ghiacciatura, ecc.),

*Per quanto riguarda le operazioni che avvengono nel mercato:*

- occorre sveltire i tempi intercorrenti fra lo sbarco e il carico sull'autofrigo dell'acquirente,
- accelerare le operazioni connesse con le procedure burocratiche ed amministrative,

- ove possibile occorre evolvere il mercato verso la piattaforma logistica.

Grande importanza rivestono i mercati ittici all'ingrosso nel flusso logistico, in particolare i mercati di Chioggia, Venezia e Trieste. Già attualmente svolgono una importante funzione come piattaforma logistica nonostante i pesanti condizionamento infrastrutturali, strutturali, organizzativi e gestionali. Molto più potrebbero fare attraverso una loro rilocalizzazione con conseguente ammodernamento.

Pare giusto evidenziare l'importanza che rivestono i mercati ittici sotto diversi aspetti:

- aspetto della trasparenza nella formazione e nella conoscenza dei prezzi;
- aspetto del controllo per la certificazione di qualità,
- aspetto dell'accentramento di prodotti di varie provenienze per poi rapidamente ridistribuirli alle diverse destinazioni e reti di vendita o consumo,
- aspetto logistico, come piattaforma anche diretta per la GDO (es, Trieste),
- aspetto economico sociale come *focal point* per un eventuale distretto ittico (es. Chioggia),
- aspetto amministrativo volto a semplificare e ad accelerare la numerose e complesse procedure connesse con l'applicazione delle normative specifiche di settore.

La realizzazione dei nuovi mercati ittici a Chioggia, Venezia e Trieste appare indifferibile.

#### **4. Considerazioni conclusive**

Il settore ittico riveste una rilevante importanza economica e sociale nelle tre regioni dell'Alto Adriatico come è testimoniato da alcuni dati di base:

- ricavi dall'attività di pesca 185 milioni di euri,
- ricavi dalla molluschicoltura 236 milioni di euri,
- imprese di pesca n. 5101,
- imprese di trasformazione n. 131 con circa n. 1000 addetti,
- mercati ittici n. 15 con un fatturato annuo pari a 177 milioni di euri.

Occorre inoltre considerare l'insieme della attività comunque connesse ed indotte che vanno dai trasporti refrigerati ai magazzini privati, dai servizi assicurativi e bancari ai centri di ricerca e quant'altro.

In sostanza l'attività di pesca da sempre esistente lungo la costa ha esercitato un fortissimo richiamo verso i settori dell'industria, del commercio e dei servizi, tanto da costruire un vero e proprio "sistema ittico" che, sorto spontaneamente nel territorio, ha raggiunto vertici di eccellenza: si pensi alle province di Venezia, di Rovigo, di Ferrara ed in particolare ai mercati di Chioggia, di Venezia, Trieste, si pensi al turismo che sostiene validamente in queste aree il consumo di prodotti ittici. L'insieme di queste considerazioni evidenzia la irrinunciabile necessità di tutelare questo ingente patrimonio non solo di valori ma anche di storia, di cultura, di civiltà.

L'indagine ha messo in evidenza il ruolo che svolgono i mercati ittici come concentratori e valorizzatori della produzione locale e che in taluni casi (Chioggia, Venezia, Trieste) si evolve verso l'importante funzione di "piattaforma logistica" per la

predisposizione dei carichi misti, ossia il completamento del carico degli automezzi con l'intera gamma di prodotti, locali e di altre provenienze.

A questo riguardo pare giusto sottolineare l'elevata efficienza raggiunta attualmente dai servizi di trasporto, grazie al moderno parco automezzi esistente, sia di proprietà degli operatori dell'ittico che di terzi; ma occorre riconoscere il ruolo strategico che svolgono, nel loro complesso, le strutture mercatali, pur registrando in alcuni casi (Chioggia, Venezia, Trieste) gravi carenze dovute all'obsolescenza delle strutture. In effetti il prodotto locale può giungere ai punti vendita entro 20-30 ore dallo sbarco.

Altro aspetto interessante è offerto dalla notevole eterogeneità che si riscontra nelle produzioni ittiche locali: ciò rappresenta di per sé un valore capace di contribuire alla tutela dell'economia del territorio di provenienza, ma rappresenta anche un rischio come dimostra la progressiva omologazione dei gusti dei consumatori e come è testimoniato dal grande mercato ittico al consumo di Roma che si evolve sempre di più verso il prodotto standardizzato proveniente in grande quantità dall'estero.

Lo studio ha messo in evidenza alcuni punti di criticità che impongono l'urgente miglioramento:

- delle tecniche di cattura, selezione, confezionamento e stoccaggio a bordo dei pescherecci, e il rispetto dell'ambiente,
- delle strutture e dei servizi a terra con particolare riguardo al funzionamento dei mercati,
- dei rapporti con le autorità preposte ai controlli con particolare riferimento all'accelerazione dei tempi necessari per le procedure amministrative, per gli adempimenti e per il reperimento delle documentazioni di legge.

Per quanto riguarda il miglioramento dell'insieme delle attività che si svolgono sul peschereccio al fine di migliorare la qualità del prodotto ed il rispetto dell'ambiente, rilevante importanza rivestono i programmi di aggiornamento professionale per i produttori e per quanti sono coinvolti nell'attività di pesca, programmi che dovrebbero inserirsi in progetti di più ampia portata che vedono la graduale applicazione delle nuove normative igienico-sanitarie basate sui piani di autocontrollo in sintonia con i programmi volti alla certificazione di filiera e di prodotto.

In effetti nelle regioni dell'Alto Adriatico sono stati raggiunti buoni risultati con alcune esperienze sia di certificazione di filiera (OI Filiera Ittica) sia di certificazione di alcuni prodotti (molluschi) sia addirittura di riconoscimento CE di pescherecci per la raccolta dei molluschi bivalvi.

Queste esperienze hanno consentito il contatto diretto anche con la GDO.

Occorre estendere queste esperienze attraverso progetti specifici capaci di contemperare la tracciabilità e la rintracciabilità dei prodotti con la loro qualificazione e valorizzazione, integrandoli con i nuovi adempimenti derivanti dalle normative comunitarie in materia di sanità che vedono il passaggio della responsabilità dei controlli dall'autorità preposta ai singoli titolari delle imprese di pesca.

Questi progetti - che hanno lo scopo di accrescere la qualità dei prodotti oltre che il rispetto dell'ambiente - permetteranno anche il miglioramento dei rapporti con le

autorità preposte ai controlli e quindi di stimolare una generale crescita dell'efficienza delle relative procedure amministrative, magari incentivando anche l'applicazione delle moderne tecniche informatiche e telematiche.

Infine appare necessario ed urgente procedere all'ammodernamento – strutturale e gestionale - dei grandi mercati di Chioggia, Venezia e Trieste che, come si è detto, rappresentano i punti nevralgici del complesso sistema ittico delle tre regioni dell'Alto adriatico.

A completamento del sistema parrebbe utile poi formalizzare la costituzione del distretto ittico di Chioggia in sintonia con quello di Rovigo e nel più ampio contesto della Regione Veneto.