

ITTICO GUIDA BUYER



#ESTERO

**CINA: IL MERCATO
DA PRESIDARE ORA**

pag. 15

#TECNOLOGIA

**EFFICACIA E SICUREZZA
NELLA PASCALIZZAZIONE
AD ALTA PRESSIONE**

pag. 28

#INNOVAZIONE

**ACQUACOLTURA ITALIANA:
INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ
E UN FUTURO DA PROTAGONISTA**

pag. 32

GUIDA BUYER

**I MIGLIORI PRODOTTI
E SERVIZI DEL SETTORE ITTICO
SELEZIONATI DALLA NOSTRA
REDAZIONE**

pag. 47



**FRANCESCO
LOLLOBRIGIDA**

**COSÌ SI DIFENDE IL SETTORE
ITTICO ITALIANO**

intervista al ministro a pag. 8

Making our world more productive



Surgelazione di prodotti ittici

Tunnel di surgelazione ad Azoto Liquido

- Surgela in continuo a -18°C tranci, baffe o filetti
- Grazie alla modalità del «nastro a onda», surgela in IQF cubetti di tonno, salmone, gambero oppure piccoli pesci, gamberetti..
- Ottimizza le operazioni di glassatura
- Raffredda e indurisce burger e tartare prima del confezionamento in SKIN

marketing.it@linde.com

Direttore Responsabile

Maria Ballatore

Editore

INRETE S.r.l. - Corso Armando Diaz, 34 - 91026 Mazara del Vallo (TP)

Tel. +39 393 233 1551 - e-mail: redazione@pesceinrete.com

Registrazione al Tribunale di Marsala al registro giornali e periodici
N° 205 - del 10 febbraio 2015
Distribuzione: Online
D.L. 353/2003 - Conv. in Legge 46/2004 Art. 1 Comma 1 - LO/MI

Periodico trimestrale
Prezzo di una copia: Gratuita

L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge n° 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a: INRETE S.r.l.

Responsabile dati: Maria Ballatore

Copyright Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte della rivista può essere riprodotta in qualsiasi forma o rielaborata con l'uso di sistemi elettronici, o riprodotta, o diffusa, senza l'autorizzazione scritta dell'editore. Manoscritti e foto, anche se non pubblicati, non vengono restituiti. la redazione si è curata di ottenere il copyright delle immagini pubblicate, nel caso in cui ciò non sia stato possibile, l'editore è a disposizione degli aventi diritto per regolare eventuali spettanze. Questo numero è stato chiuso in redazione il 5 aprile 2024

Progetto grafico

Wolume Consulting



Protagonisti di una **filiera** straordinaria



Ogni gesto è fatto di storie di mare che raccontano eccellenze straordinarie. Peschiamo con la sapienza di sempre tramandata dai nostri padri, senza reti, rispettando i ritmi del nostro mare. Solo così possiamo offrirvi il meglio, garantendo il massimo della qualità senza compromessi. Perché in questa **filiera straordinaria, il mare è il nostro maestro e l'esperienza la nostra firma.**

Appuntamento a Milano e a Barcellona...

TUTTOFOOD
INTERNATIONAL
FOOD EXHIBITION
MILANO
5-8 MAGGIO. 2025

 **SEAFOOD EXPO GLOBAL**
Barcellona 6-8 Maggio 2025

...Vi aspettiamo!



Sostenibilità, tracciabilità, eccellenza

marpesca.eu



SCOPRI DI PIÙ



PAG.7

EDITORIALE

di Mariella Ballatore



PAG.8

INTERVISTA AL MINISTRO LOLLOBRIGIDA

PAG.15

CINA: IL MERCATO DA PRESIDIARE ORA

PAG.20

BASTONCINI DI PESCE: UN SEGMENTO MATURO CHE CONTINUA A EVOLVERE

PAG.25

IL PESCE NORVEGESE CONQUISTA L'ITALIA

PAG 28

EFFICACIA E SICUREZZA NELLA PASCALIZZAZIONE AD ALTA PRESSIONE

PAG 32

ACQUACOLTURA ITALIANA: INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ E UN FUTURO DA PROTAGONISTA

PAG 36

INNOVAZIONE E TRASPARENZA NELLA FILIERA DEL PESCE FRESCO E TRASFORMATO

PAG 40

FROZEN VS FRESH: DOVE VA LA DOMANDA NEL RETAIL E NELL'HORECA?

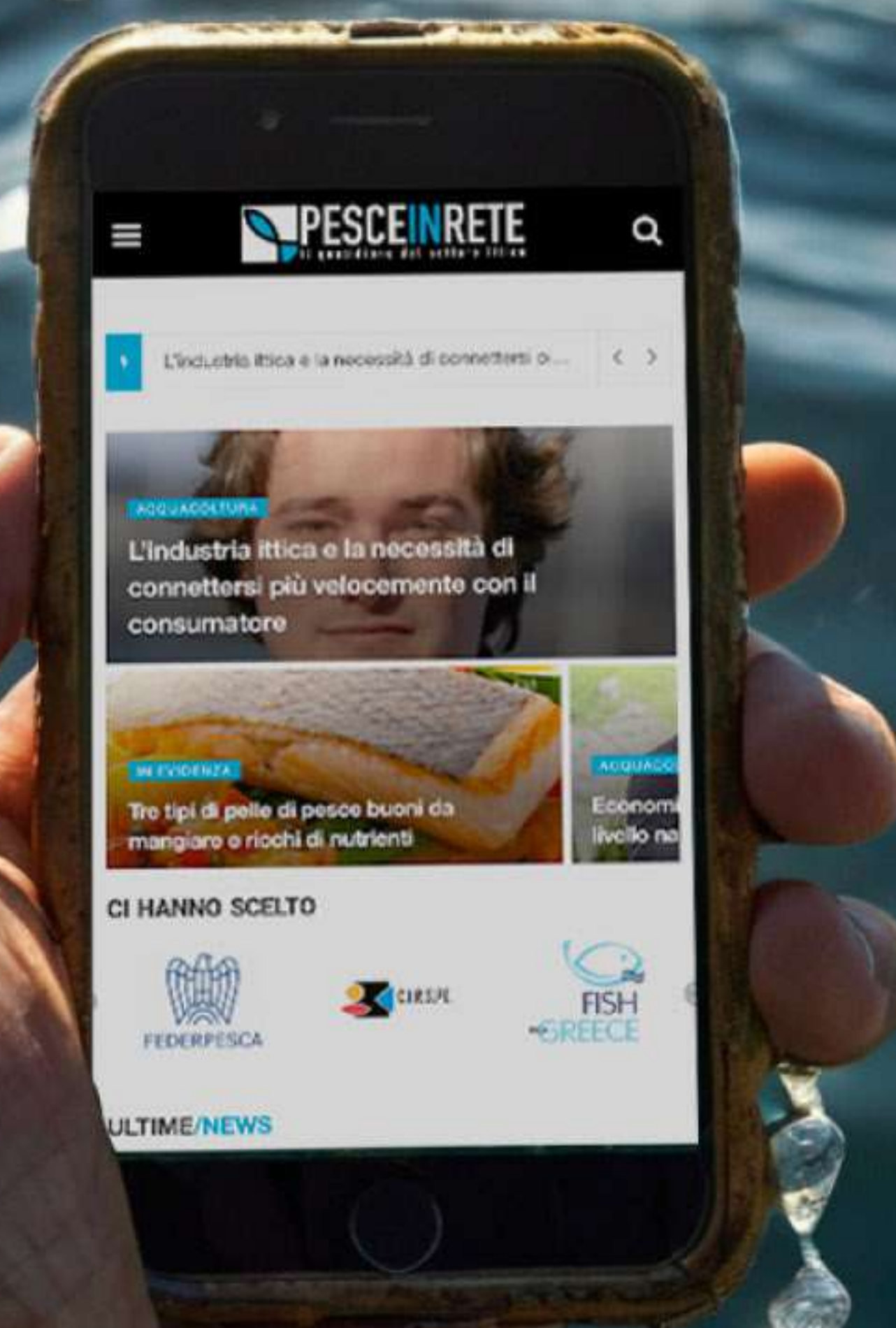
PAG 45

FIERE IN AGENDA

PAG 47

GUIDA BUYER

Fresco di giornata



EDITORIALE

di Mariella Ballatore

In un mercato globale in cui la qualità e l'ecosostenibilità tornano ad essere direttrici fondamentali per un business amico dell'ambiente e della salute, **Ittico Guida Buyer** torna ad integrare le attività editoriali ed informative di Pescinrete a supporto delle aziende della filiera chiamate a fare scelte coraggiose ed in linea con la celere evoluzione del mercato e del mondo.

Comprendere appieno le esigenze ed i gusti dei consumatori, ma anche delle aziende destinatarie di prodotti e servizi legati al comparto e fargli conoscere nuovi strumenti e prodotti di altre aziende che fanno dell'innovazione legata alla tradizione una priorità, è una delle missioni di **Ittico Guida Buyer**.

Nel periodo Covid ed immediatamente post Covid la Guida si è proposta come elemento sostitutivo e "surrogato" delle Fiere di settore ed oggi si presenta come strumento integrativo alle stesse Fiere, anticipando novità e messaggi che possono essere poi meglio sviluppati nei B2B in presenza.

Studiosi, comunicatori, esperti del mondo scientifico e tutto il mondo di professionisti che si muovono attorno al comparto mare sono figure certamente importanti ma mai importanti e fondamentali come chi è sempre in linea, cioè le aziende, che con tenacia, sacrifici, competenza e visione d'insieme, sono custodi di una tradizione di qualità che va coltivata e innovata guardando alle sfide del futuro.

Ittico Guida Buyer offre una gamma di informazioni chiare e verificate che consentono una scelta più mirata dei prodotti da commercializzare o dei servizi da utilizzare. Spazio a focus su filiera, certificazioni, packing, innovazione. Una "vetrina" sul presente ma anche sull'immediato futuro che attende il comparto, con l'ausilio professionale di esperti di mercato ed il contributo sia di aziende leader che emergenti del comparto ittico.

In buona sostanza **Ittico Guida Buyer** vuole semplicemente rappresentare un mezzo valido per comunicare un mondo, quello ittico e dell'intero comparto ed indotto, che vanno non solo salvaguardati ma potenziati. Un ringraziamento particolare a chi collabora alla redazione di questo trimestrale ed al prezioso contributo delle aziende che per noi rappresentano non solo degli inserzionisti ma veri e propri patrimoni da salvaguardare e sostenere.

LOLOBRIGIDA: “SERVE UNA POLITICA EUROPEA CHE RISPETTI LA NOSTRA IDENTITÀ PRODUTTIVA”

REGOLE CHIARE, FILIERE FORTI:
COSÌ SI DIFENDE IL SETTORE ITTICO ITALIANO

Tutela del lavoro, concorrenza leale, sostenibilità reale, difesa della produzione nazionale. Sono questi alcuni dei temi al centro della visione del Ministro dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste, **Francesco Lollobrigida**, che in questa intervista rilasciata a Ittico Guida Buyer affronta in modo diretto le criticità del comparto ittico italiano, inserendole nel più ampio contesto delle politiche agroalimentari nazionali.

La perdita di posti di lavoro nelle marine, l'eccessiva rigidità delle regole europee, l'asimmetria nei rapporti con i Paesi extra UE e le difficoltà nell'equilibrare sostenibilità ambientale e sostenibilità economica sono solo alcune delle questioni che vengono analizzate. Con un richiamo costante alla necessità di difendere il valore del Made in Italy, **Lollobrigida** rivendica un cambio di rotta nelle politiche comunitarie, anche alla luce della recente visita in Italia del Commissario europeo alla Pesca e agli Oceani, Costas Kadis, e del nuovo orientamento espresso dalla Commissione UE. Un'occasione per fare il punto su dove sta andando la politica nazionale in materia di pesca, ma anche su come il nostro Paese intenda posizionarsi, con maggiore determinazione, nei tavoli europei e internazionali.



Francesco Lollobrigida (53 anni) ricopre la carica di Ministro dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste nel governo guidato da Giorgia Meloni.

La riduzione degli occupati del comparto con gravi ricadute anche sull'indotto è un fenomeno che da anni è vissuto con apprensione dalle realtà marinare italiane. Come invertire la tendenza?

In questi anni l'unica risposta alla riduzione degli occupati nel settore della pesca è stata quella dei sussidi, un meccanismo che seppur importante non può da solo risolvere il problema. In questi due anni di Governo, ci siamo battuti con forza per spiegare all'Unione europea che il mondo della pesca rappresenta una parte fondamentale della nostra economia. L'Italia negli ultimi anni ha perso il 40% delle proprie marine rispetto al 28% della media europea. Nel documento presentato dal Commissario Hansen e dal Vicepresidente esecutivo Fitto lo scorso febbraio sulla nuova "Visione Ue" della politica agricola, vediamo un vero e proprio cambio di rotta, netto e radicale, rispetto alle strategie degli ultimi cinque anni, che rincorrevano visioni ideologiche che appiattivano il Green Deal su una presunta tutela dell'ambiente, tutta a carico del sistema produttivo, con gravi criticità, soprattutto nel mondo agricolo e della pesca. Un approccio completamente diverso, confermato anche dal Commissario alla Pesca e agli Oceani, Costas Kadis, in occasione della sua prima visita ufficiale in Italia i primi di marzo, che ha sottolineato la posizione di leadership dell'Italia in Europa nel settore.

L'UE deve tornare ai pilastri su cui è stata fondata, ricordati anche nei Trattati di Roma, che abbiamo celebrato ad Agricoltura È, il villaggio dell'agricoltura che abbiamo organizzato a Roma: pace e prosperità dei popoli. Sono certo che con Raffaele Fitto, Christophe Hansen e Costas Kadis sarà una priorità assoluta fare in modo che questo epocale cambio di paradigma si traduca in azioni concrete ed immediate per dare nuova forza ai pescatori italiani ed europei.

Come Lei ha già sottolineato a margine del Consiglio Agrifish a Bruxelles, l'Italia pesca solo nel Mediterraneo a differenza di molte altre marinerie europee. Come si coniuga questa specificità con le regole europee che spesso appaiono come eccessivamente rigide per le marinerie italiane?

Bruxelles ha imposto negli anni passati modelli di gestione pensati più per i Paesi del Nord Europa che per realtà come la nostra. Per invertire questa rotta, siamo andati in Europa a difendere con fermezza il comparto della pesca, contrastando politiche ideologiche che avevano penalizzato soprattutto la flotta italiana. Anche quando nei negoziati siamo rimasti soli, non abbiamo esitato a schierarci dalla parte dei pescatori, come per il Marine Action Plan proposto dalla Commissione europea, dove ci siamo opposti a misure ingiuste e inviato un segnale chiaro: l'Italia non abbandona nessuno.

Occorre continuare a dialogare in Europa per sviluppare modelli di sviluppo coerenti con le realtà storiche e territoriali, come fatto nell'Agrifish di dicembre dove, insieme a Francia e Spagna, siamo riusciti ad impedire i tagli alle giornate di pesca, permettendo ai nostri pescatori di respirare. Un risultato importante dopo anni di buio

“I PESCATORI SONO I VERI BIOREGOLATORI DEL MARE, I PRIMI AMBIENTALISTI, E DEVONO ESSERE DIFESI E SOSTENUTI.”

che hanno desertificato i nostri porti. Non possiamo più accettare il divario tra le decisioni prese nei palazzi e la realtà quotidiana che vivono tutti i giorni gli agricoltori e i pescatori. Ho accompagnato, in occasione della sua prima missione ufficiale in Italia, il Commissario alla Pesca e agli Oceani, Costas Kadis, insieme al Presidente della Regione Marche, Francesco Acquaroli, dai pescatori del porto di San Benedetto del Tronto, un luogo simbolo della tradizione della pesca italiana. È stata un'occasione importante per far toccare con mano cosa rappresenta la pesca per la nostra Nazione, un patrimonio che non deve andare distrutto ma ricostruito.

Non solo i rapporti con l'Ue e le marinerie europee, ma anche i rapporti con i Paesi rivieraschi del nord Africa creano apprensione alle marinerie italiane soprattutto nei periodi del fermo pesca, per la mancanza di regole condivise. Come intervenire?

La mancanza di regole comuni tra Stati rivieraschi europei ed extra europei è stata oggetto di discussione e di confronto sin da quando mi sono insediato al Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste. Ne abbiamo parlato anche al G7 dell'Agricoltura a Siracusa, il primo nella storia che si è occupato anche di pesca. Tutti i ministri hanno ribadito la necessità del rispetto dei diritti umani e degli standard lavorativi, sociali, economici e ambientali per garantire condizioni di parità, ma è stato anche ribadito come sia fondamentale la concorrenza leale per sviluppare e preservare il settore. Il concetto è chiaro. Là dove esistono regole comuni, è la mancanza del rispetto di queste regole che causano un danno al settore della pesca. Stiamo lavorando sull'ipotesi di inserire le clausole 'specchio' negli accordi di libero scambio con gli Stati extra UE che non rispettano gli stes-



si standard europei, in modo che i prodotti importati siano conformi a quelli dell'Ue. Nella nuova "Visione Ue" per l'agricoltura, finalmente, anche in Europa si pone la Sovranità alimentare al centro, la valorizzazione dei nostri prodotti di qualità e la loro difesa rispetto a quelli provenienti dai Paesi terzi, dove non sono rispettati i nostri stessi standard qualitativi, ambientali e sociali.

In un mondo sempre più smart e globalizzato, agricoltura e pesca sono i comparti che più di altri hanno risentito dei cambiamen-

ti e più hanno sofferto anche della concorrenza sleale a discapito della qualità. A suo giudizio è da addebitare alla scarsa capacità di adattamento al cambiamento degli operatori o è frutto di politiche che per troppo tempo non hanno messo i due comparti al centro dell'azione?

L'Italia è una superpotenza della qualità e deve mantenere questo ruolo senza cadere nella tentazione di competere con altri Stati solo sui volumi di produzione. Accettare la sfida dei soli



numeri, la sfida della quantità è una battaglia persa. La pesca e l'acquacoltura in Italia sono settori molto legati a pratiche tradizionali e territoriali. Il Governo Meloni sostiene un nuovo modello sostenibile in termini ambientali ma, anche, e soprattutto, economici. Proprio per questo abbiamo investito sul fronte dell'innovazione e delle capacità manageriali dei giovani, mettendo a disposizione 30 borse di studio per il primo corso di laurea in "Management per la valorizzazione sostenibile delle aziende e delle risorse ittiche" presso la l'Università Politecnica delle Marche a San Benedetto del Tronto per rendere più competitive, anche a livello di sostenibilità ambientale, le nostre attività. Vogliamo rendere attrattivo questo settore per le generazioni future, garantendo un giusto reddito.

Le imprese italiane del comparto ittico sono chiamate a coniugare sostenibilità ambientale con redditività. Come aiutarle in questo processo non più rinviabile? Se pur in mondo globalizzato come agevolare la reale sovranità alimentare, considerando anche che per l'export alcune realtà internazionali minacciano l'introduzione di dazi?

È fondamentale investire in tecnologie innovative e nella ricerca, senza aggredire le tipologie di pesca autoctona. I pescatori sono i veri bioregolatori del mare, i primi ambientalisti, e devono essere difesi e sostenuti. Le risorse del mare vanno salvaguardate attraverso un utilizzo sostenibile e condiviso, con programmi di gestione che sfruttino le conoscenze scientifiche a supporto dell'occupazione e dell'economia, preservando cultura e tradizioni. In questo delicato contesto geopolitico, è necessario tutelare e valorizzare le nostre produzioni nazionali, incentivare il consumo di pesce locale con etichette di

origine chiara, sostenere le cooperative di pescatori e promuovere le filiere corte, riducendo così la dipendenza dalle importazioni. Sul fronte dell'export, l'introduzione di dazi da parte di alcuni paesi può rappresentare un ostacolo, ma le imprese possono reagire puntando sul valore del "Made in Italy" e investendo in prodotti trasformati di alta qualità. L'Europa, dal canto suo, deve imparare a proteggere il proprio sistema imprenditoriale e ridurre la burocrazia che spesso penalizza prodotti d'eccellenza come i nostri.

Selezione
BuonGusto

Apri
inforna
gusta!



Selezione BuonGusto

Scopri la linea Ready to Cook di Lepore Mare.
Preparare una deliziosa cena Gourmet
in pochi minuti, non è mai stato così semplice!

Lepore
mare
Passione dal 1948



CINA: IL MERCATO DA PRESIDIARE, ORA!

LA CINA STA ENTRANDO IN UNA FASE DI PROFONDA TRASFORMAZIONE: POPOLAZIONE IN CALO, URBANIZZAZIONE IN CRESCITA E UNA PRODUZIONE ITTICA INTERNA CHE FATICA A TENERE IL PASSO. IL RISULTATO? UN DIVARIO COMMERCIALE CHE, SECONDO RABOBANK, POTREBBE SUPERARE I 10 MILIARDI DI DOLLARI GIÀ ENTRO IL 2030. PER I PRODUTTORI E TRASFORMATORI DI PESCE, È IL MOMENTO GIUSTO PER POSIZIONARSI. MA SERVONO VISIONE STRATEGICA, CAPACITÀ DI ADATTAMENTO E UN'OFFERTA PRONTA A SODDISFARE UNA DOMANDA SEMPRE PIÙ SOFISTICATA.

Una "tempesta perfetta" di demografia, urbanizzazione e consumo in crescita apre scenari enormi per chi è pronto a vendere pesce alla nuova Cina

Per i produttori, trasformatori ed esportatori di prodotti ittici, la Cina si sta configurando come una delle destinazioni più strategiche del prossimo decennio. A delineare questo scenario non è una semplice intuizione, ma un'analisi dettagliata condotta da Rabobank, secondo cui entro il 2030 Pechino potrebbe registrare un deficit commerciale nel settore seafood superiore a 10 miliardi di dollari. Un dato che fotografa un divario crescente tra una produzione interna sempre più in difficoltà e una domanda urbana in piena espansione, guidata da consumatori più ricchi, più attenti alla salute e sempre più esigenti.

Questo scenario è confermato da chi opera già su quel mercato. **Nicola Giacalone**, founder di

Rosso di Mazara, è tra i pionieri dell'export italiano verso la Cina, dove il suo gambero rosso trova spazio in contesti ad alto valore. *"In un mercato vastissimo come quello cinese, l'unico modo per posizionarsi è puntare sull'eccellenza pura. Il prodotto richiesto è soprattutto premium, il massimo in termini di qualità"*, afferma **Giacalone**, sottolineando come il mercato cinese non premi chi cerca di competere sul prezzo, ma chi è in grado di offrire unicità, origine e alto profilo.

A cambiare, infatti, non è solo il volume della domanda, ma anche la natura della richiesta. Il consumatore urbano cinese, sempre più anziano, benestante e consapevole, è attento alla salute, alla sicurezza alimentare e alla reputazione del brand. Secondo Rabobank, entro il 2050 la Cina conterà oltre 500 milioni di cittadini con più di 60 anni e quasi 1,1 miliardi di residenti urbani: una trasformazione demografica e culturale destinata a ridisegnare completamente i consumi.

"In Cina, certificazioni, sostenibilità e tracciabilità non sono accessori. Sono la base per poter anche solo pensare di entrare", sottolinea **Giacalone**. *"Il popolo cinese è molto esigente, e giustamente: non si può proporre nulla che non sia perfettamente conforme ai loro standard"*.

A questo si aggiunge un componente strutturale: mentre il consumo aumenta, la produzione interna di pesce è destinata a rallentare. La pesca è in calo a causa delle politiche ambientali restrittive; l'acquacoltura tradizionale, come l'allevamento di carpe e molluschi, fatica ad evolversi; e i giovani si spostano dalle campagne verso le città, svuotando i distretti produttivi. La nuova acquacoltura intensiva, alimentata e tecnologica, cresce ma non abbastanza da compensare il diverso.

Eppure, entrare in Cina non è facile. La burocrazia e la logistica rappresentano ostacoli concreti

per le aziende italiane. Come spiega **Giacalone**: *"La procedura per registrarsi ufficialmente in Cina è lunga e complessa. Per questo oggi noi esportiamo tramite i nostri distributori con sede a Hong Kong, che sono già abilitati alla riesportazione verso la Cina continentale. È un sistema perfettamente lecito e molto più rapido, soprattutto per chi ha necessità di essere operativo subito"*.

A chi intende affacciarsi sul mercato cinese oggi, **Giacalone** consiglia un approccio concreto e coraggioso: *"Bisogna promuoversi sul territorio, far conoscere fisicamente il prodotto. Non basta partecipare a una fiera o spedire un catalogo: i compratori vogliono toccare, vedere, capire cosa c'è dietro. E se riconoscono valore, sono disposti a investire"*.

Il momento, in effetti, è favorevole. L'interesse dei buyer cinesi verso i prodotti ittici esteri è in



crescita, e i segmenti premium - come il gambero rosso, i crostacei lavorati, i molluschi certificati - sono tra quelli che stanno registrando la maggiore attenzione. Ma servono preparazione, capacità di adattamento e una proposta coerente con la sensibilità del mercato.

La Cina, dunque, non è più solo un "gigante" produttore: è un cliente affamato di qualità. E mentre il commercio ittico globale si ricalibra, Pechino diventa l'orizzonte verso cui guardare.

CINA E SEAFOOD: COSA DICONO I NUMERI

Deficit commerciale previsto (2030)
Oltre 10 miliardi di dollari

Crescita annua del consumo di pesce in Cina
Circa +4,5%

Crescita stimata della produzione interna
In calo: da +3,3% a +1%

Popolazione urbana al 2050
Quasi 1,1 miliardi di persone

Over 60 nel 2050
Oltre 500 milioni di cittadini

Tasso di natalità
1,01 - il più basso al mondo

Preferenze di consumo emergenti

- Prodotti surgelati premium
- Ready to cook / Ready to eat
- Certificazioni (MSC, ASC)
- Packaging funzionale
- Origine e tracciabilità ben raccontate



"IN CINA VINCE SOLO CHI PUNTA SULL'ECCELLENZA. IL PRODOTTO DEVE ESSERE PREMIUM, TRACCIABILE E CERTIFICATO. È UN MERCATO ESIGENTE, MA PRONTO A RICONOSCERE IL VALORE."

NICOLA GIACALONE

founder Rosso di Mazara

SUPERNOVA

Da 50 anni il partner vincente di produttori e clienti

Fondata nei **primi anni '70**, Supernova ha il privilegio di vantare oltre 50 anni di esperienza nel dinamico settore dei **surgelati**.



Supernova è l'**ufficio commerciale in Italia** con **rappresentanza esclusiva per 14 aziende europee ed extraeuropee**, specializzata nella commercializzazione di **alimenti surgelati ittici e ortofrutticoli**.



14+

Aziende Rappresentate



50+

Anni di esperienza

I nostri prodotti raggiungono i principali importatori e distributori italiani nei **settori Horeca**, ristorazione collettiva, **industrie di trasformazione** nonché i più importanti **Gruppi della GDO**, in confezioni a marchio privato.

CATERING

INDUSTRIE



GRANDE
DISTRIBUZIONE



RISTORAZIONE



Le nostre **aziende partner**, europee ed extraeuropee, sono **industrie leader** nella produzione di **alimenti surgelati**.

Supernova S.r.l.
Via Garibaldi, 38 - 00153 Roma



+ 39 06 5427911

info@supernovafrozenfood.it

www.supernovafrozenfood.com



BASTONCINI DI PESCE: UN SEGMENTO MATURO CHE CONTINUA A EVOLVERE

IL MERCATO DEI BASTONCINI DI PESCE SI CONFERMA STABILE E RILEVANTE NELLA GDO. QUALITÀ, FILIERA CERTIFICATA E TRASPARENZA SONO OGGI I CARDINI PER RESTARE COMPETITIVI. IL CONTRIBUTO DI RENATO ROCA (FINDUS ITALIA) AIUTA A INTERPRETARE LE NUOVE DINAMICHE DEL SEGMENTO.

Tra le referenze storiche del comparto ittico trasformato, i bastoncini di pesce mantengono una posizione centrale nel paniere della spesa italiana. La loro diffusione, cominciata negli anni Sessanta, è andata consolidandosi nel tempo grazie alla praticità d'uso, alla lunga conservabilità e a un profilo di consumo trasversale, che ancora oggi ne garantisce una domanda costante. Secondo dati di mercato, il segmento dei bastoncini vale in Italia oltre 180 milioni di euro l'anno, rappresentando circa il 20% delle vendite del comparto dei surgelati ittici. Le famiglie con bambini costituiscono ancora oggi il principale bacino d'utenza, ma il prodotto ha saputo adattarsi anche ai nuovi stili alimentari dei giovani adulti, fornendo un'opzione pratica, veloce e rassicurante.

Nel corso degli ultimi anni, l'intero settore ha intrapreso un processo di rinnovamento, formato da tre driver principali: qualità della materia prima, sostenibilità e trasparenza. La selezione delle specie ittiche impiegate è diventata più diversificata, con l'introduzione - accanto al tradizionale merluzzo - di pesce azzurro, salmone e altri pesci di origine certificata. Parallelamente, le aziende stanno investendo su panature leggere, formule senza glutine e imballaggi sempre più sostenibili.

Renato Roca, Country Manager di **Findus Italia**, conferma che questa direzione è ormai strutturata per le aziende del settore: "Oggi - afferma - il bastoncino è molto più di un prodotto per bambini. È un alimento che deve coniugare semplicità, sicurezza e sostenibilità. Per questo tutta la filiera è chiamata a garantire tracciabilità, certificazioni e trasparenza verso il consumatore." Molti operatori stanno infatti puntando sulle certificazioni MSC (Marine Stewardship Council) per la pesca sostenibile e ASC (Aquaculture Stewardship Council) per l'allevamento responsabile. Questi marchi, ormai riconosciuti dal consumatore, stanno diventando un requisito per restare competitivi nel punto vendita.



“OGGI IL BASTONCINO È MOLTO PIÙ DI UN PRODOTTO PER BAMBINI. È UN ALIMENTO CHE DEVE CONIUGARE SEMPLICITÀ, SICUREZZA E SOSTENIBILITÀ.”

RENATO ROCA
Country Manager Findus Italia

“La nostra esperienza - spiega Roca - dimostra che la certificazione non è più un vantaggio competitivo, ma una condizione necessaria per restare sul mercato. Oggi il 100% dei nostri prodotti ittici è certificato MSC o ASC.”

L'interesse verso la provenienza del prodotto sta anche spingendo alcune aziende a dotarsi di strumenti digitali per tracciare il pescato, rendendo visibili online le aree di origine. Si tratta di un passo che rafforza il rapporto di fiducia tra brand e consumatore, ma che allo stesso tempo crea uno standard di trasparenza a cui l'intero settore sembra orientarsi.

Altro fronte cruciale è la selezione dei fornitori. *“L'industria è sempre più attenta a costruire rapporti duraturi con aziende che garantiscono continuità e conformità agli standard internazionali. Noi collaboriamo da anni con partner che hanno*

scelto di certificarsi e condividere una visione di filiera responsabile", sottolinea **Roca**.

Anche sul piano logistico, il comparto dei bastoncini affronta sfide importanti. La necessità di mantenere la catena del freddo per prodotti surgelati provenienti da aree di pesca distanti richiede soluzioni sostenibili ed efficienti. "In molti casi, il trasporto marittimo è ancora oggi il più efficiente dal punto di vista ambientale sulle lunghe distanze. Per la distribuzione a terra si stanno sperimentando soluzioni alternative, dai camion refrigerati alimentati a biocarburante fino al monitoraggio delle emissioni lungo tutto il ciclo logistico", aggiunge **Roca**.

Nel complesso, il segmento dei bastoncini si dimostra ancora solido, anche in un contesto segnato dalla concorrenza dei prodotti vegetali e

da una crescente pressione sul prezzo. La possibilità di rispondere in modo credibile alle nuove aspettative dei consumatori - qualità, sostenibilità, trasparenza - sarà centrale per garantirne la competitività futura.

Per i buyer, i bastoncini di pesce restano una referenza affidabile: adatta a target differenziati, forte in promozione, coerente con le linee guida CSR e con margini di innovazione concreti. Un prodotto maturo, ma tutt'altro che statico.



Tentazioni

DI GUSTO

Il 100% dei nostri prodotti proviene da pesca sostenibile certificata MSC e acquacoltura responsabile certificata ASC.

Scopri il MistoMare™ a base di frutti di mare e crostacei, il perfetto condimento per pasta o riso.



MistoMare™
cozze, calamari e pomodoro



MistoMare™
vongole, calamari e mazzancolle



MistoMare™
vongole e prezzemolo



LA QUALITÀ AMATA
DAI GRANDI CHEF

MITILLA[®]29

29 giorni nel mare di Pellestrina



ACQUE DI "TIPO A"

Le cozze che crescono in acque così sane e pulite mantengono tutte le caratteristiche di sapore e profumo che hanno non appena raccolte dal mare.



SELEZIONE MANUALE

Dopo una prima selezione automatica si passa ad una selezione manuale, per verificare che ogni cozza rispetti gli standard di qualità dati da una lunga tradizione di famiglia.



RACCOLTA

La raccolta di Mitilla[®]29 avviene a mano, momento in cui viene eseguito il primo controllo sulla maturità e viene verificato il rispetto degli standard di dimensione e qualità.



  www.mitilla.it



IL PESCE NORVEGESE CONQUISTA L'ITALIA: OPPORTUNITÀ PER LA GDO E IL SETTORE HO.RE.CA.

IL PESCE NORVEGESE CRESCE IN ITALIA, CON SALMONE E STOCCAFISSO PROTAGONISTI NELLE VENDITE. IL NORWEGIAN SEAFOOD COUNCIL PUNTA SU NUOVI INVESTIMENTI PER RAFFORZARE LA PRESENZA NELLA GDO E NELL'HO.RE.CA., PROMUOVENDO QUALITÀ, SOSTENIBILITÀ E INNOVAZIONE.



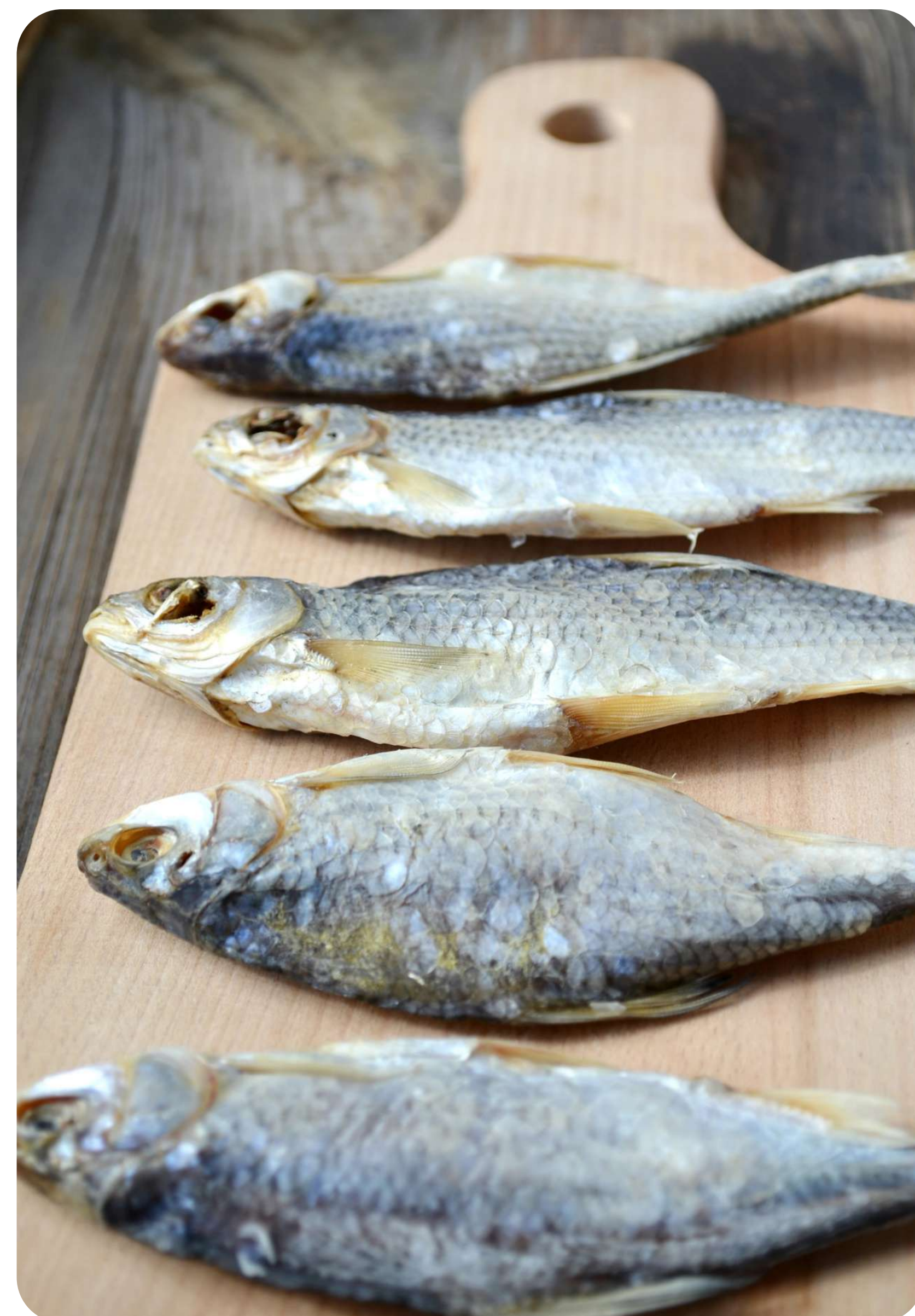
Nel 2023 l'Italia è stata il dodicesimo mercato d'esportazione per i prodotti ittici norvegesi per quantità (84mila tonnellate) e il nono in termini di valore con 657 milioni di euro, di cui l'86% dalle vendite di salmone. Questo trend positivo rappresenta un'opportunità significativa per i buyer operanti nella Grande Distribuzione Organizzata (GDO) e nel settore Ho.Re.Ca.

Il **Norwegian Seafood Council (NSC)**, ente norvegese che supporta il mercato e la promozione dei prodotti ittici norvegesi a livello globale, considera l'Italia un mercato strategico per il settore ittico, con ampi margini di crescita per diverse categorie di prodotto. *"Abbiamo analisi che ci mostrano che c'è ancora spazio di crescita"*, ha affermato **Tom-Jørgen Gangsø**, direttore nazionale per l'Italia di NSC, in una recente intervista rilasciata a Pesceinrete. Tra le priorità dell'ente, vi è l'incremento del consumo italiano di salmone norvegese - considerato uno dei prodotti di punta per questo mercato - di oltre 20.000 ton-

nellate entro la fine del decennio.

L'ente norvegese ha inoltre annunciato **nuove iniziative** e un significativo investimento nel 2025 per ampliare la visibilità del salmone in Italia. Questo impegno dimostra la volontà di rafforzare la conoscenza del prodotto tra i professionisti del settore e i consumatori, promuovendo un'offerta sempre più mirata e consapevole.

Per i buyer, un aspetto chiave è il legame consolidato tra i prodotti ittici norvegesi e la tradizione culinaria italiana. Lo stoccafisso, in particolare, occupa un posto di rilievo nelle ricette regionali, tramandate da generazioni e radicate nella cultura gastronomica del Paese. Sebbene negli ultimi anni si sia registrata una flessione nei consumi, il mercato per lo stoccafisso e i prodotti derivati dal merluzzo conserva un valore strategico. La sfida principale consiste nel rinnovare l'interesse delle fasce di consumatori più tradi-



zionaliste e, allo stesso tempo, intercettare le esigenze delle nuove generazioni, puntando su prodotti più pratici, versatili e adatti a stili di vita dinamici.

La collaborazione tra il **Norwegian Seafood Council (NSC)** e gli operatori italiani della distribuzione e della ristorazione rappresenta un elemento strategico per rispondere alle evoluzioni del mercato. L'aumento della domanda di prodotti ittici norvegesi in Italia riflette un interesse crescente verso standard qualitativi elevati e pratiche sostenibili. Per le aziende del settore, comprendere queste dinamiche e adeguare l'offerta alle esigenze dei consumatori può rappresentare un vantaggio competitivo, favorendo un posizionamento più solido sul mercato e una maggiore diversificazione delle referenze disponibili.



“IL MERCATO ITALIANO RAPPRESENTA UNA PRIORITÀ STRATEGICA PER I PRODOTTI ITTICI NORVEGESI. VOGLIAMO INCREMENTARE LA CONOSCENZA E IL CONSUMO DEL NOSTRO SALMONE E SOSTENERE IL VALORE DELLE SPECIE TRADIZIONALI COME LO STOCCAFISSE, INTERCETTANDO SIA I CONSUMATORI PIÙ LEGATI ALLA TRADIZIONE CHE LE NUOVE GENERAZIONI”

TOM-JØRGEN GANGSØ

Direttore nazionale per l'Italia di Norwegian Seafood Council



EFFICACIA E SICUREZZA NELLA PASCALIZZAZIONE AD ALTA PRESSIONE

LA PASCALIZZAZIONE AD ALTA PRESSIONE (HPP) È UNA TECNOLOGIA INNOVATIVA CHE GARANTISCE SICUREZZA ALIMENTARE E QUALITÀ NEI PRODOTTI ITTICI. SENZA L'USO DI CALORE O CONSERVANTI, PROLUNGA LA DURATA DI CONSERVAZIONE MANTENENDO INTATTI GUSTO, NUTRIENTI E FRESCHEZZA. UN METODO SOSTENIBILE CHE RISPONDE ALLE ESIGENZE DI CONSUMATORI E PRODUTTORI.

Immagina un porto al mattino presto, il profumo del mare che si mescola all'aria salmastra mentre i pescherecci scaricano il frutto di una lunga notte di lavoro. Il pesce fresco, ancora umido di mare, passa nelle mani esperte dei pescatori e dei distributori, destinato ai mercati e alle tavole di tutto il mondo. Ma come preservare questa freschezza, senza compromessi sulla sicurezza e sulla qualità? La risposta arriva dalla tecnologia HPP.

A differenza delle tradizionali tecniche di conservazione che spesso compromettono la qualità organolettica e nutrizionale dei prodotti, l'HPP sfrutta la pressione idrostatica fino a 600 Mpa per eliminare microrganismi patogeni e alterativi senza l'uso di calore o additivi chimici. Il risultato? Un prodotto che mantiene intatto il suo sapore autentico, il colore naturale e le proprietà nutrizionali, con una durata significativamente prolungata.

La dott.ssa **Chiara Cavazzini**, Responsabile Commerciale di **HPP Italia**, azienda leader nell'applicazione di questa tecnologia in Italia, conferma come l'HPP stia rivoluzionando la lavorazione dei prodotti ittici: dai filetti di pesce fresco ai crostacei, passando per il sushi e i molluschi pronti al consumo, i benefici sono evidenti lungo tutta la filiera. Secondo la **dott.ssa Cavazzini**, questa tecnologia rappresenta un punto di svolta per le aziende che desiderano offrire ai consumatori prodotti di alta qualità senza compromettere sicurezza e freschezza.

Sicurezza alimentare senza compromessi

Uno degli aspetti più critici nel settore ittico è la sicurezza alimentare. I rischi legati alla presenza di *Listeria monocytogenes*, *Vibrio spp.* e parassiti come l'*Anisakis* rappresentano una sfida costante per produttori e distributori. La pascalizzazione offre una soluzione efficace, garantendo l'inattivazione di questi agenti patogeni senza al-

terare la qualità del prodotto.

Pensiamo ai consumatori che ogni giorno scelgono di gustare sushi o carpacci di pesce crudo: l'HPP garantisce che possano farlo con la massima tranquillità, senza il timore di contaminazioni. La **dott.ssa Cavazzini** sottolinea che questa tecnologia offre vantaggi anche per la gestione dei prodotti pronti al consumo, un segmento in forte espansione che richiede standard elevati di sicurezza e conservazione.

Inoltre, la tecnologia si dimostra particolarmente efficace nella separazione delicata della carne dal guscio nei crostacei e molluschi, migliorando i rendimenti produttivi e riducendo gli scarti. Questo aspetto non solo ottimizza le risorse, ma risponde anche alla crescente esigenza di ridurre gli sprechi alimentari lungo la catena produttiva.

Shelf life prolungata e riduzione degli sprechi

La conservazione dei prodotti ittici è sempre stata una sfida. Chiunque abbia acquistato pesce fresco sa bene quanto sia delicato e soggetto a rapido deterioramento. Grazie all'HPP, la shelf life si estende fino a tre volte rispetto ai metodi tradizionali, riducendo il deterioramento e migliorando la gestione logistica. Questo si traduce in una maggiore efficienza per produttori e retailer, garantendo una minore incidenza di prodotti scaduti o invenduti.

Con una domanda sempre più orientata verso prodotti freschi e naturali, l'HPP consente di eliminare l'uso di conservanti chimici, rispondendo alle esigenze dei consumatori moderni che cercano alimenti di alta qualità, sicuri e privi di additivi artificiali. La **dott.ssa Cavazzini** evidenzia come la crescente consapevolezza dei consumatori stia spingendo l'industria a cercare soluzioni innovative per garantire prodotti che mantengano le loro caratteristiche originarie più a lungo.

“LA PASCALIZZAZIONE AD ALTA PRESSIONE È UNA RIVOLUZIONE SILENZIOSA CHE STA TRASFORMANDO IL SETTORE ITTICO. PERMETTE ALLE AZIENDE DI OFFRIRE PRODOTTI SICURI, FRESCHI E NATURALI, RIDUCENDO SPRECHI E OTTIMIZZANDO L’EFFICIENZA PRODUTTIVA. È UNA RISPOSTA CONCRETA ALLA CRESCENTE DOMANDA DI QUALITÀ E SOSTENIBILITÀ”

CHIARA CAVAZZINI
Responsabile Commerciale di HPP Italia

Sostenibilità e innovazione: la risposta ai trend globali

L’industria alimentare è sotto pressione per adottare pratiche più sostenibili. L’HPP si integra perfettamente in questo contesto grazie al suo basso impatto ambientale: il processo non genera residui chimici, consuma meno energia rispetto alle tecniche termiche e riduce lo spreco alimentare grazie a una shelf life estesa.

Il settore ittico, spesso criticato per l’elevato livello di scarti e per la gestione complessa della conservazione, trova nella pascalizzazione una soluzione innovativa per valorizzare le risorse marine e garantire prodotti di qualità superiore, senza compromettere l’ecosistema. Immaginiamo un futuro in cui ogni risorsa del mare venga ottimizzata, trasformata in un prodotto sicuro,

gustoso e sostenibile. Questo non è solo un sogno: è la realtà che la pascalizzazione sta già costruendo.

La **dott.ssa Cavazzini** sottolinea come questa tecnologia si stia affermando sempre più come una soluzione green e affidabile, in linea con le tendenze globali del settore agroalimentare.

Il futuro della pascalizzazione nell’industria ittica

Con un mercato in costante evoluzione, la pascalizzazione ad alta pressione si afferma come un punto di riferimento per i produttori che vogliono differenziarsi e rispondere alle richieste di consumatori sempre più esigenti. HPP Italia, con la sua esperienza e il suo impegno nell’innovazione, continua a supportare le aziende del settore ittico nell’adozione di questa tecnologia, offrendo soluzioni su misura per garantire prodotti più sicuri, gustosi e sostenibili.

Nel prossimo futuro, la crescente consapevolezza verso la sicurezza alimentare e la sostenibilità porterà un numero sempre maggiore di aziende a investire nella pascalizzazione. La **dott.ssa Cavazzini** conclude affermando che le aziende che sceglieranno di adottare questa tecnologia potranno beneficiare di un significativo vantaggio competitivo nel mercato ittico globale. La rivoluzione HPP è già in corso, e chi saprà coglierne le opportunità sarà protagonista del futuro dell’industria ittica.



Perché il tuo lavoro merita di più

Dal 2005 ci occupiamo di progettare, sviluppare e assistere i mercati ittici all’ingrosso, sia pubblici che privati, che hanno adottato il sistema e-Fish® per la gestione di aste online, documenti e flussi per la tracciabilità.

Grazie a questo software innovativo, i mercati ittici hanno migliorato la produttività e incrementato i profitti, rimanendo al passo con le nuove tecnologie e normative.

Il nostro team fornisce un servizio completo di consulenza e progettazione su misura, garantendo soluzioni che favoriscono la crescita e l’efficienza operativa.



Le soluzioni e-Fish sono altamente innovative dal punto di vista tecnologico e per questo rientrano negli interventi finanziabili attraverso il Fondo Europeo per gli Affari Marittimi, Pesca e l’Acquacoltura PO FEAMPA 2021-2027



Info: www.efish.it 085 4516370

La nostra piattaforma è progettata per supportare tutte le fasi della commercializzazione dei prodotti ittici. Ogni modulo si concentra su una fase specifica del processo, rendendolo ideale per le esigenze dei mercati ittici.

e-Fish® è

e-Fish Asta
Sistema d’asta elettronica

e-Fish Mobile
Applicazione mobile per gli operatori (Google Android e Apple iOS)

e-Fish ChainBox
Sistemi per la tracciabilità in Blockchain

e-Fish Asta Online
Sistema d’asta online

e-Fish Marchi di Filiera
Sistemi di promozione delle eccellenze

e-Fish AquaFarm
Soluzioni per la tracciabilità delle filiere dell’acquacoltura

e-Fish EF2
Sistema di gestione documenti e fatturazione

e-Fish Marketplace
Piattaforma B2B per la contrattazione online dei prodotti ittici

e-Fish Impianti e Automazione
Sistemi ausiliari di automazione, IoT e Cloud Computing

Tutto in un’unica, innovativa soluzione



Gruppo
GO
infoteam



ACQUACOLTURA ITALIANA: INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ E UN FUTURO DA PROTAGONISTA

L'ACQUACOLTURA ITALIANA HA LE CARTE IN REGOLA PER DIVENTARE UNO DEI PILASTRI DELLA SICUREZZA ALIMENTARE DEL FUTURO: TECNOLOGIA, SOSTENIBILITÀ, QUALITÀ. MA IL COMPARTO SI MUOVE ANCORA CON IL FRENO TIRATO. SPAZI LIMITATI, BUROCRAZIA COMPLESSA, SCARSA ACCETTAZIONE SOCIALE E MANCANZA DI UNA STRATEGIA NAZIONALE FRENANO LA CRESCITA. ANDREA FABRIS, DIRETTORE DELL'ASSOCIAZIONE PISCICOLTORI ITALIANI, ANALIZZA LE CRITICITÀ E INDICA LE PRIORITÀ PER RILANCIARE DAVVERO IL SETTORE.

L'acquacoltura italiana si posiziona oggi come un settore chiave per la sicurezza alimentare del futuro, capace di coniugare tecnologia, sostenibilità e qualità. Grazie alla capacità di offrire prodotti tracciabili e controllati ed alla sua doppia anima - marina e di acqua dolce - l'acquacoltura rappresenta una delle risposte più concrete alla crescente domanda di proteine di origine ittica in Europa e nel mondo. Eppure, nonostante il potenziale, il settore si muove ancora con il "freno tirato".

A spiegare con chiarezza i nodi strutturali è Andrea **Fabris**, direttore dell'Associazione Piscicoltori Italiani (API) che da anni rappresenta e supporta le imprese del comparto.

"Il cambiamento climatico sta già modificando profondamente gli equilibri ambientali", afferma. "Parliamo di un incremento delle temperature del mare e delle acque interne, di eventi atmosferici molto più intensi e della diffusione di specie esotiche: tutti fattori che impattano fortemente sulle produzioni, sia marine che in acqua dolce".

Il paradosso, oggi, è che a fronte di una crescente domanda globale di prodotti ittici - trainata anche dall'aumento del consumo pro capite di pesce - il comparto italiano (e in parte europeo) non cresce alla stessa velocità. *"Osserviamo una stagnazione del settore che non va di pari passo con la domanda, e questo determina un sempre maggiore ricorso alle importazioni da Paesi Terzi", sottolinea Fabris.* Il motivo? Un mix di cause, tra cui alcune criticità strutturali che bloccano lo sviluppo dell'offerta interna

"Sottolineo in particolare la mancanza di adeguati spazi e risorse per l'acquacoltura", continua.

"Abbiamo un numero esiguo di concessioni demaniali marittime, una forte conflittualità per l'accesso all'acqua nelle aree interne e una burocrazia complicata, che frena gli investimenti. A tutto ciò si aggiunge una scarsa accettabilità sociale dell'attività di acquacoltura, ancora troppo spesso percepita in modo negativo".



"L'ACQUACOLTURA È UNA RISPOSTA SOSTENIBILE ALLA CRESCENTE DOMANDA DI PROTEINE NEL MONDO. MA IN ITALIA SERVONO SPAZI ADEGUATI, REGOLE CHIARE E UNA NARRAZIONE VERITIERA PER RESTITUIRE AL SETTORE IL RUOLO CHE MERITA"

ANDREA FABRIS

Direttore API

Eppure, il comparto italiano può già contare su un sistema produttivo avanzato. Gli impianti marini si concentrano su orata e branzino, allevati in condizioni controllate e monitorate digitalmente. Le acque interne offrono habitat ideali per trota, storione e caviale, segmento in cui l'Italia è leader europeo. A supporto: tecnologie digitali per il monitoraggio ambientale, gestione sostenibile delle risorse idriche e innovazioni nell'alimentazione, con mangimi a base di microalghe e proteine vegetali, che riducono la pressione sulla pesca selvatica.

"Deve essere comunicato e accettato il ruolo strategico che l'acquacoltura ha e avrà sempre più come fonte di alimenti ad elevato valore nutrizionale per una popolazione mondiale in crescita", afferma Fabris. "La Commissione UE ha delineato linee guida per lo sviluppo sostenibile dell'acquacoltura, che è un'attività sostenibile dal punto di vista ambientale, sociale ed economico".

Ma le linee guida da sole non bastano. Serve una strategia nazionale che dia certezza normativa e sostegno concreto alle imprese.

"È assolutamente necessario definire un quadro normativo chiaro e stabile, che garantisca certezze agli imprenditori e favorisca gli investimenti", aggiunge Fabris. "Bisogna accelerare sulla definizione delle AZA (assegnazione di zone marine per l'acquacoltura n.d.r.), migliorare le procedure per l'assegnazione delle concessioni demaniali e chiarire le priorità sull'uso delle risorse idriche, puntando alla circolarità economica che è intrinseca nell'attività di acquacoltura".

La valorizzazione del prodotto allevato in Italia passa anche da una comunicazione capillare, rivolta ai consumatori e alla ristorazione collettiva. *"Serve una strategia di promozione che racconti la qualità e la sostenibilità del pesce allevato in Italia, anche nelle mense scolastiche, negli ospedali, ovunque si formino le abitudini alimentari. Oggi, troppo spesso, il consumatore non è informato correttamente",* evidenzia.

A questa azione culturale deve affiancarsi un impegno serio sulla formazione degli operatori, elemento chiave per mantenere alta la competitività e garantire standard elevati.

"La formazione degli operatori deve essere continua e affiancata all'innovazione tecnologica e alla ricerca applicata", spiega Fabris. *"Bisogna puntare su misure di biosicurezza, protezione delle strutture, benessere animale, innovazione dei processi produttivi e attenzione alle esigenze del mercato".*

Infine, per sostenere davvero il settore, devono essere più accessibili i fondi europei. *"È fonda-*

mentale garantire una distribuzione corretta e mirata dei finanziamenti, come quelli del FEAM-PA, ma serve uno snellimento e una semplificazione concreta delle procedure di attribuzione".

L'acquacoltura italiana è pronta a giocare un ruolo centrale nel futuro della filiera ittica. Ma perché questo accada, non bastano i numeri, le tecnologie o la qualità: serve una visione politica chiara, una macchina amministrativa più efficiente e una narrazione pubblica che restituisce dignità e valore a un comparto che, oggi più che mai, può diventare uno dei motori della sostenibilità alimentare del Paese.



INSIEME PER PROTEGGERE LE RISORSE DELL'OCEANO

**Il Programma MSC per la pesca sostenibile
salvaguarda le risorse ittiche
dallo sfruttamento eccessivo.**

**Anche la tua azienda può dare il proprio
contributo per un mercato sostenibile.**

Scopri di più su www.msc.org/it o contattaci
all'indirizzo mscpescasostenibile@msc.org





INNOVAZIONE E TRASPARENZA NELLA FILIERA DEL PESCE FRESCO E TRASFORMATO

BLOCKCHAIN, RFID E CODICI A BARRE DEL DNA STANNO RIVOLUZIONANDO LA FILIERA DEL PESCE FRESCO E TRASFORMATO, GARANTENDO TRACCIABILITÀ, SICUREZZA E TRASPARENZA. RESTANO SFIDE LEGATE AI COSTI, ALLA FRAMMENTAZIONE DELLA FILIERA E ALLA RESISTENZA ALL'INNOVAZIONE, SOPRATTUTTO NELLA PICCOLA PESCA.

Davanti a una confezione di pesce trasformato - che sia un filetto sottovuoto, una conserva o un prodotto affumicato - o osservando un pesce fresco poggiato sul banco della pescheria, pochi immaginano la complessità della filiera che ha portato quel prodotto fino al punto vendita. Ogni passaggio, dalla cattura o dall'allevamento fino alla lavorazione e distribuzione, influisce direttamente sulla qualità, sulla sicurezza e sul valore finale. In un contesto sempre più esigente in termini di trasparenza ed efficienza, tecnologie come blockchain e RFID stanno riscrivendo le regole della gestione della filiera ittica, offrendo soluzioni avanzate per tracciare ogni dettaglio del percorso, indipendentemente dal tipo di prodotto.

Il viaggio del pesce trasformato: dalla blockchain al monitoraggio RFID

Prendiamo come esempio una confezione di filetti di pesce surgelati. Il viaggio inizia con la cattura, dove dati fondamentali come il metodo utilizzato, la zona di pesca e la specie vengono registrati in un sistema blockchain. Questa tecnologia, infatti, crea una registrazione a prova di manomissione di ogni transazione, garantendo l'integrità dei dati dalla cattura al consumatore. Una sorta di registro digitale che consente di creare una tracciabilità completa del prodotto: ogni passaggio, dalla lavorazione al confezionamento, viene documentato e reso immutabile. Quando il pesce arriva al centro di trasformazione, nuove informazioni vengono aggiunte, come la data di lavorazione, le modalità di conservazione e i controlli di qualità effettuati. Questi dati diventano parte di una storia digitale consultabile da tutti gli attori della filiera, fino al distributore e al punto vendita.

Parallelamente, i sistemi RFID assicurano il rispetto delle condizioni ambientali durante il trasporto e lo stoccaggio. Dispositivi come sensori e tag RFID possono monitorare e registrare le

NON È PIÙ UNA QUESTIONE DI SCEGLIERE TRA FRESCO E SURGELATO, MA DI SAPER INTEGRARE ENTRAMBE LE SOLUZIONI PER RISPONDERE A UN MERCATO SEMPRE PIÙ ATTENTO A QUALITÀ, SICUREZZA E SOSTENIBILITÀ.

condizioni durante il trasporto, garantendo la qualità e la sicurezza del prodotto. Applicati agli imballaggi, infatti, monitorano in tempo reale parametri cruciali come la temperatura e l'umidità, garantendo che la catena del freddo sia rispettata. Se durante il trasporto si verifica un'interruzione della refrigerazione, ad esempio, il sistema invia un segnale di allarme, permettendo interventi tempestivi per prevenire danni al prodotto. Quando i filetti surgelati arrivano al punto vendita, la combinazione tra blockchain e RFID garantisce che il prodotto sia stato gestito in modo ottimale e tracciato con precisione in ogni fase. Il codice a barre del DNA consente, infine, la verifica della specie in qualsiasi punto della catena di approvvigionamento, combattendo etichettature errate e frodi.

Dal mare al banco: la tracciabilità del pesce fresco

Il pesce fresco, come un'orata in bella vista sul banco della pescheria, segue un percorso diverso ma ugualmente tracciabile. In questo caso, la blockchain viene utilizzata fin dalla fase di pesca o allevamento. Per un pesce catturato in mare, vengono registrati dati come il luogo e la data della cattura, la tecnica utilizzata e le condizioni di trasporto al porto. Per un pesce allevato, il registro può includere informazioni sull'alimentazione, la qualità dell'acqua e il rispetto delle normative ambientali.

Quando il pesce arriva al mercato o alla pescheria, ulteriori dettagli vengono aggiunti alla blockchain, come i certificati sanitari e i controlli effettuati. Al banco vendita, questi dati possono essere resi disponibili tramite un codice QR, offrendo a distributori e rivenditori la possibilità di verificare in tempo reale la provenienza, la qualità e la sostenibilità del prodotto.

Anche qui, i sistemi RFID svolgono un ruolo cruciale. Durante il trasporto dal porto al mercato, i tag RFID monitorano le condizioni ambientali, assicurando che il pesce venga mantenuto fresco. Questo sistema riduce al minimo i rischi di deterioramento e garantisce che il prodotto arrivi al banco in condizioni ottimali.

Un sistema integrato per prodotti freschi e trasformati

La combinazione di blockchain e RFID non è limitata a un singolo tipo di prodotto, ma può essere applicata trasversalmente lungo tutta la filiera ittica. Queste tecnologie lavorano insieme per creare un sistema integrato che valorizza sia il pesce fresco che quello trasformato, garantendo una tracciabilità completa e affidabile. Per un'azienda che lavora con entrambi i tipi di prodotto, questo approccio significa poter certificare ogni passaggio, dimostrando ai mercati nazionali e internazionali l'attenzione posta alla qualità e alla sostenibilità.

Blockchain e RFID non solo migliorano la gestione interna, ma rispondono anche alle esigenze di mercati sempre più attenti alla trasparenza e alla sicurezza alimentare. Per il pesce trasformato, queste tecnologie permettono di tracciare processi complessi come la lavorazione e la conservazione. Per il pesce fresco, offrono garanzie sul rispetto delle normative, la legalità delle pratiche di pesca e il mantenimento delle condizioni ottimali lungo tutta la catena logistica.

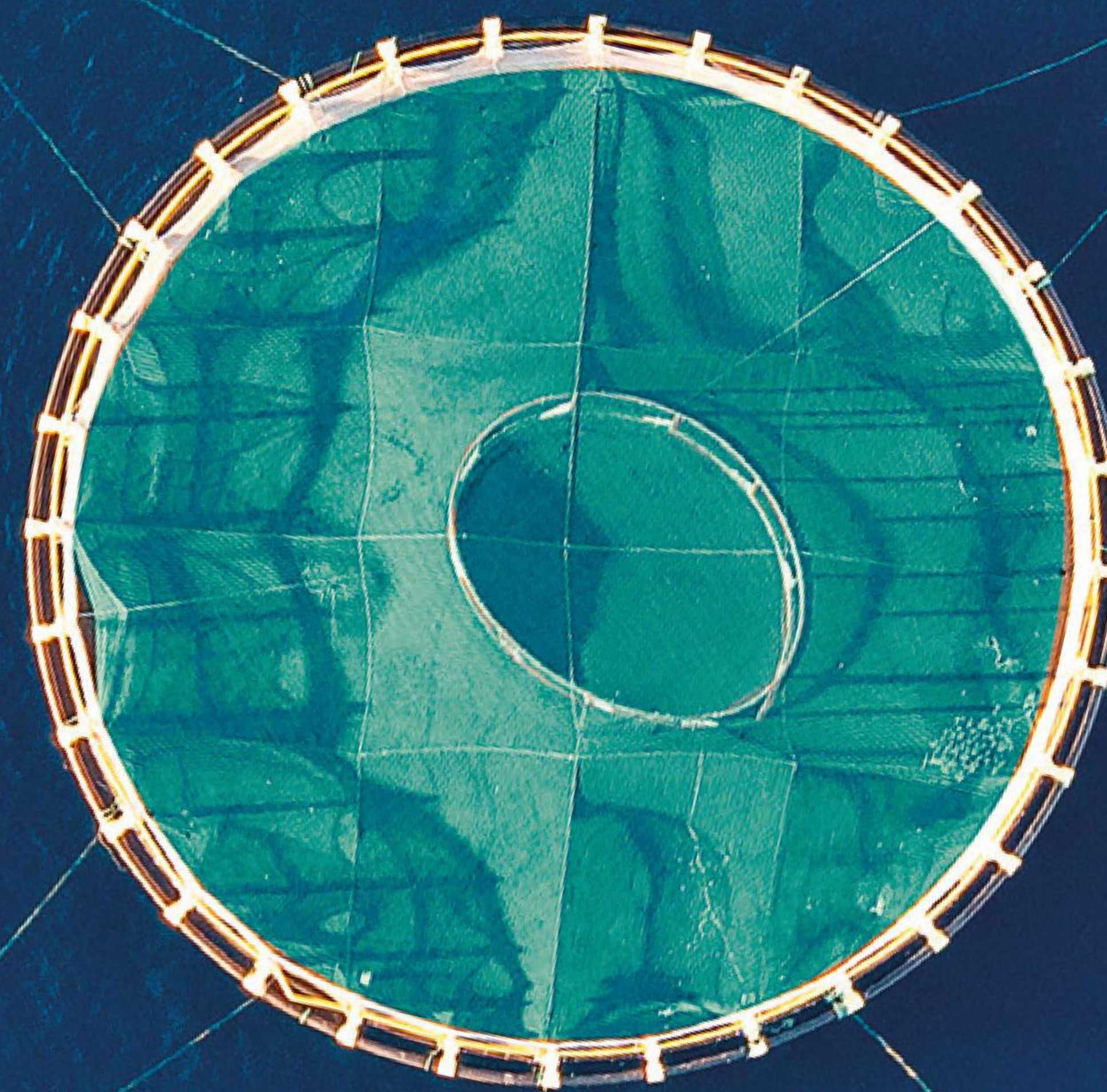
Il futuro della tracciabilità ittica

L'adozione di blockchain e RFID sta trasformando la filiera ittica in un ecosistema trasparente e interconnesso, dove ogni passaggio è tracciato, verificato e valorizzato. Queste tecnologie rappresentano non solo una risposta alle richieste del mercato, ma anche una leva strategica per migliorare la competitività e la fiducia tra produttori, distributori e rivenditori.

Che si tratti di una confezione di pesce trasformato o di un'orata fresca sul banco, il prodotto non è più solo un bene da vendere, ma una storia da raccontare. Una storia di qualità, sostenibilità e innovazione, scritta con la precisione dei dati e la sicurezza delle tecnologie digitali.

Tuttavia sono ancora presenti ostacoli ad una piena implementazione della tracciabilità in termini di costi, complessità e resistenza al cambiamento. La pesca su piccola scala può avere difficoltà con l'investimento iniziale richiesto per i sistemi di tracciabilità; la filiera dei prodotti è spesso frammentata e multinazionale e ciò complica l'attuazione di standard uniformi. Si registra inoltre ancora una certa riluttanza del comparto all'adozione di nuove pratiche.

In favore dell'implementazione della tracciabilità occorrono probabilmente ulteriori misure normative incentivanti, partenariati pubblico-privati e maggiore consapevolezza dei consumatori sull'importanza della tracciabilità.



Proteggiamo il futuro dell'alimentazione

Trasformiamo l'acquacoltura verso la sostenibilità ambientale e la responsabilità sociale

L'acquacoltura svolge un ruolo chiave per la sicurezza alimentare globale. Aquaculture Stewardship Council è il programma di certificazione leader per i prodotti d'allevamento responsabile. Il marchio ASC garantisce che il pesce ed i frutti di mare siano stati allevati nel rispetto dell'ambiente, del benessere animale e delle comunità locali.



Setting The Standard for Seafood

Scoprite di più su ASC Italia:

it.asc-aqua.org



FROZEN VS FRESH: DOVE VA LA DOMANDA NEL RETAIL E NELL'HORECA?

IL PESCE SURGELATO STA GUADAGNANDO TERRENO SIA NEL RETAIL CHE NELL'HORECA, GRAZIE A TECNOLOGIE DI SURGELAZIONE AVANZATE, MAGGIORE SICUREZZA ALIMENTARE E UNA GESTIONE PIÙ EFFICIENTE DEI COSTI E DEGLI SPRECHI. MENTRE IL FRESCO MANTIENE UN RUOLO CHIAVE NELLA RISTORAZIONE DI ALTA GAMMA, IL FROZEN SI AFFERMA COME SCELTA STRATEGICA PER CHI CERCA QUALITÀ, PRATICITÀ E SOSTENIBILITÀ. LA SFIDA PER L'ACQUIRENTE È TROVARE IL GIUSTO EQUILIBRIO TRA LE DUE OFFERTE.

Negli ultimi anni, il settore ittico ha assistito a un progressivo cambiamento nelle preferenze dei consumatori e degli operatori di mercato, con un crescente interesse verso il pesce surgelato a scapito del tradizionale pesce fresco. Se da un lato il fresco mantiene un'aura di autenticità e qualità percepita, dall'altro il frozen si sta affermando sempre più come soluzione strategica per retailer e ristoratori. Quali sono i fattori chiave che stanno influenzando questa trasformazione? Quali implicazioni ha per i buyer della GDO, dell'Horeca e del settore all'ingrosso?

L'ascesa del pesce surgelato nel retail

Nel canale retail, il segmento del pesce surgelato ha registrato una crescita costante, trainata da diversi fattori. La praticità d'uso, la riduzione degli sprechi e la possibilità di avere a disposizione un prodotto di qualità per un periodo più lungo rispetto al fresco sono elementi che hanno incentivato l'acquisto da parte dei consumatori. A ciò si aggiunge la crescente consapevolezza sulla qualità dei moderni sistemi di surgelazione, che consentono di mantenere inalterate le proprietà nutrizionali e organolettiche del prodotto.

Un aspetto fondamentale è la stabilità dei prezzi. A differenza del fresco, il cui costo varia sensibilmente in base alla stagionalità e alla disponibilità della materia prima, il surgelato offre maggiore prevedibilità per i buyer, riducendo il rischio di fluttuazioni economiche. Inoltre, grazie alla tecnologia di surgelazione a bordo (IQF - Individually Quick Frozen), il prodotto arriva sugli scaffali con una qualità molto simile al fresco, eliminando la necessità di conservanti o additivi artificiali.

I retailer hanno quindi trovato nel pesce surgelato una soluzione vincente per ampliare la gamma di offerta senza dover affrontare le sfide logistiche e di shelf-life tipiche del fresco. Questo ha permesso di inserire in assortimento specie

ittiche difficilmente reperibili in versione fresca, ampliando l'offerta senza aumentare la complessità della gestione del prodotto.

Il ruolo del frozen nell'Horeca: una trasformazione in atto

Se nel retail il fenomeno era prevedibile, nel settore Horeca l'avanzata del frozen ha suscitato maggiore dibattito. La ristorazione, soprattutto quella di fascia alta, ha sempre prediletto il pesce fresco per garantire un'esperienza sensoriale di alto livello ai propri clienti. Tuttavia, negli ultimi anni, la situazione sta cambiando e anche in questo ambito il surgelato sta trovando maggiore spazio.

Le ragioni di questa trasformazione sono molteplici: da un lato, la ristorazione collettiva (mense, catering, fast casual) ha trovato nel frozen un alleato per ottimizzare i costi e garantire standardizzazione; dall'altro, anche la ristorazione gourmet sta iniziando a rivalutare il pesce surgelato per alcune tipologie di preparazioni. Le moderne tecnologie di surgelazione consentono di preservare qualità e sapore, riducendo al contempo i rischi legati alla gestione di un prodotto altamente deperibile come il pesce fresco.

Un caso emblematico è quello delle catene di sushi e poke, che hanno visto nel frozen la scelta ideale per garantire sicurezza alimentare e ridurre il rischio di contaminazioni da parassiti come l'Anisakis. In questo contesto, il pesce surgelato non è solo un'opzione, ma un requisito normativo per molte preparazioni a crudo.

NON È PIÙ UNA QUESTIONE DI SCEGLIERE TRA FRESCO E SURGELATO, MA DI SAPER INTEGRARE ENTRAMBE LE SOLUZIONI PER RISPONDERE A UN MERCATO SEMPRE PIÙ ATTENTO A QUALITÀ, SICUREZZA E SOSTENIBILITÀ.

Cambia la percezione del consumatore?

Per anni, il pesce surgelato ha dovuto combattere contro il pregiudizio di essere una scelta di qualità inferiore rispetto al fresco. Oggi, però, questa mentalità sta cambiando. Diversi fattori stanno contribuendo a una maggiore accettazione del frozen da parte dei consumatori:

Educazione e comunicazione: le campagne promozionali delle aziende ittiche e della GDO stanno contribuendo a diffondere la consapevolezza che un prodotto surgelato in modo corretto conserva intatte le sue proprietà nutritive e organolettiche.

Effetto pandemia: durante la crisi sanitaria, il consumo di prodotti surgelati è aumentato per ragioni di praticità e sicurezza, portando molti consumatori a scoprire i vantaggi del frozen.

Certificazioni e tracciabilità: il crescente impegno verso la sostenibilità ha portato un numero sempre maggiore di aziende a certificare i propri prodotti con marchi come MSC, ASC e Friend of the Sea, aumentando la fiducia nel pesce surgelato.

Se a tutto questo aggiungiamo la spinta delle nuove generazioni, meno legate alla tradizione e più aperte a soluzioni pratiche, il futuro del frozen appare ancora più promettente.

Come rispondere alla nuova domanda

Per chi opera nel settore ittico, comprendere le dinamiche di mercato tra fresco e surgelato è essenziale per sviluppare strategie efficaci. Quali mosse possono adottare i buyer per intercettare al meglio le nuove esigenze del mercato?

Diversificazione dell'assortimento - Non si tratta di scegliere tra fresco e frozen, ma di integrarli in modo strategico. Il buyer deve saper bilanciare l'offerta in base alla domanda stagionale e alle necessità dei diversi canali di vendita.

Investimento in qualità e innovazione - Le aziende che lavorano nel frozen devono puntare su tecnologie avanzate di surgelazione per garantire un prodotto di alto livello. Le tecnologie come l'High Pressure Processing (HPP) stanno aprendo nuove opportunità per migliorare ulteriormente le caratteristiche organolettiche del pesce surgelato.

Comunicazione efficace - È fondamentale investire in una narrazione chiara e trasparente che valorizzi i benefici del surgelato, abbattendo i pregiudizi ancora esistenti.

Sostenibilità come leva di marketing - Il frozen può giocare un ruolo chiave nella riduzione degli sprechi alimentari e nell'ottimizzazione della filiera ittica. Sottolineare questi aspetti può migliorare la percezione del consumatore e incentivare la domanda.

La dicotomia tra pesce fresco e surgelato sta diventando sempre meno netta. Il mercato non si muove più in una logica di esclusione, ma di integrazione. Il fresco rimane il punto di riferimento per la ristorazione di alta gamma e per chi cerca un'esperienza tradizionale, mentre il surgelato si impone per praticità, sicurezza e convenienza.

A DESTINAZIONE FRESCO COME APPENA PESCATO



 **Glaice**
GHIACCIO SINTETICO MULTIUSO RIUTILIZZABILE



Ghiaccio sintetico, multiuso e riutilizzabile per arrivare ovunque.

In un mercato che accorcia le distanze geografiche, la **Glaice Srls** è un valido supporto per tutte quelle aziende che devono trasportare o spedire i propri prodotti a temperatura controllata. *E-commerce, catering, consegne porta a porta e logistica integrata sono i settori ai quali ci proponiamo.*

Il ghiaccio sintetico, **Glaice-gel** in busta, pronto da congelare in vari formati e grammature, o **Glaice-dry** nella forma disidratata da attivare in acqua, è la soluzione ottimale, semplice ed economica per il mantenimento della catena del freddo. Essendo un prodotto innocuo e non tossico non ha nessuna limitazione di trasporto, può tranquillamente essere impiegato, assieme ai contenitori isotermitici, per preservare le spedizioni di merci deperibili ovunque, su strada, navi, aerei e treni.

INNOVAZIONE

QUALITÀ

SICUREZZA

GLAICE SRLS
+39 095 2882746 - info@glaiice.it - www.glaiice.it

Tutti i nostri prodotti
sono certificati per il
contatto con gli alimenti



REFRIGERA

2025

4^a
EDIZIONE

FIERA INTERNAZIONALE
DEDICATA ALL'INTERA FILIERA
DELLA REFRIGERAZIONE
INDUSTRIALE, COMMERCIALE E
LOGISTICA + TECNOLOGIE
PER LA SURGELAZIONE
DEGLI ALIMENTI

5-7
NOVEMBRE
2025

BOLOGNA
FIERE



IN COLLABORAZIONE CON:



PARTNER TECNICO-SCIENTIFICO:



COMMUNICATION PARTNERS:



IN CONTEMPORANEA CON:



WWW.REFRIGERA.SHOW

FIERE IN AGENDA

IL CALENDARIO FIERISTICO, NAZIONALE E INTERNAZIONALE, SI CONFERMA ANCHE QUEST'ANNO UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER LE AZIENDE DELLA FILIERA ITTICA. LE MANIFESTAZIONI DEDICATE OFFRONO L'OPPORTUNITÀ DI CONSOLIDARE RELAZIONI COMMERCIALI, SCOPRIRE NOVITÀ DI PRODOTTO, OSSERVARE DA VICINO L'EVOLUZIONE DEL MERCATO E CONFRONTARSI CON OPERATORI PROVENIENTI DA TUTTO IL MONDO. ABBIAMO SELEZIONATO PER VOI GLI APPUNTAMENTI PIÙ RILEVANTI DA QUI A FINE ANNO: UN PANORAMA UTILE PER PROGRAMMARE AL MEGLIO LA PRESENZA SUI MERCATI E COLGIERE NUOVE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA

MAGGIO

TUTTOFOOD

Rho Fiera, 5-8 maggio

SEAFOODEXPO GLOBAL SEAFOODPROCESSING GLOBAL

Barcellona (Spagna), 6-8 maggio

MACFRUT

Rimini Fiera, 6-8 maggio

SEAFOOD EXPO EURASIA

Istanbul (Turchia), maggio (dati non specificata)

PLMA WORLD PRIVATE LABEL

Amsterdam (NL), 20-21 maggio

AQUAFUTURE SPAIN

Vigo (Spagna), 20-22 maggio

IPACK-IMA MILANO

Rho Fiera, 27-30 maggio

GIUGNO

WORLD AQUACULTURE SAFARI

Entebbe (Uganda), 24-27 giugno

SUMMER FANCY FOOD

New York, 29 giugno -1 luglio

LUGLIO

KOREA SEAFOOD SHOW

Seoul (Corea del Sud), 1-3 luglio

SETTEMBRE

SEAFOOD EXPO ASIA

Singapore, 10-12 settembre

AQUACULTURE EUROPE 2025

Valencia (Spagna), 22-25 settembre

OTTOBRE

ANUGA

Colonia (Germania), 4-8 ottobre

CONXEMAR

Vigo (Spagna), 7-9 ottobre

CIBUS TEC FORUM 2025

Parma, 28-29 ottobre

CHINA FISHERIES & SEAFOOD EXPO

Qingdao, Shandong (China), 29-31 ottobre

NOVEMBRE

GOLOSARIA

Rho Fiera, 1-3 novembre

ECOMONDO

Rimini, 4-7 novembre

REFRIGERA

Bologna, 5-7 novembre

GUSTUS

Napoli, 16-18 novembre

WORLD AQUACULTURE INDIA

Hyderabad (India), 10-13 novembre

LE CASSETTE PER IL PESCE IN EPS GARANZIA DI SICUREZZA, PROTEZIONE E IGIENE

Il trasporto dei prodotti ittici, alimenti delicati e facilmente deperibili, avviene principalmente in tutto il mondo con i contenitori in EPS (Polistirene Espanso)

Il successo dell'impiego delle cassette pesce in EPS è determinato da motivi essenzialmente pratici: dalla loro **sicurezza igienica**, dalla loro **capacità di mantenere a bassa temperatura e per lunghi periodi di tempo** i prodotti che contengono, dalla loro **leggerezza e impermeabilità**.

Dopo anni d'utilizzo, gli operatori della filiera ittica hanno potuto verificare come i contenitori in polistirene espanso siano particolarmente sicuri dal punto di vista igienico per il trasporto e confezionamento del pescato: **l'EPS non consente lo sviluppo di funghi, di batteri o di altri microrganismi** e non costituisce nutrimento per alcun essere vivente.

Le cassette in EPS sono inoltre **facilmente impilabili** e forniscono **un'ottima protezione da sbalzi di temperatura**. Grazie alla struttura cellulare chiusa, formata per il **98% di aria**, l'EPS ha una conduttività termica ridotta, una caratteristica che gli conferisce efficacia come isolante e che consente di garantire freschezza e protezione totale del pesce fresco, durante lo stoccaggio e il trasporto, fino al punto vendita.

La **leggerezza** delle cassette in polistirene espanso, oltre a permettere un risparmio di carburante sia ai pescherecci sia ai camion frigo che trasportano i prodotti verso i vari mercati, ne facilita la loro movimentazione che avviene senza eventuali problemi di gocciolamento perché il **materiale è impermeabile, resistente all'umidità e al sale**.

Ma oltre agli aspetti tecnici, l'EPS è un materiale che offre tutte le garanzie richieste dalla legislazione in vigore e dalle procedure destinate a tutelare la sicurezza alimentare del pescato e i requisiti ambientali: **le cassette in EPS soddisfano appieno le attuali disposizioni di legge, in quanto raccoglibili e riciclabili al 100%, infinite volte**.

www.aipe.biz



GUIDA BUYER

IN UN MERCATO IN CONTINUA EVOLUZIONE, DOVE QUALITÀ, INNOVAZIONE E AFFIDABILITÀ FANNO LA DIFFERENZA, LA GUIDA BUYER NASCE PER OFFRIRE UNA PANORAMICA CHIARA E AGGIORNATA SULLE AZIENDE, I PRODOTTI E I SERVIZI PIÙ RILEVANTI DEL SETTORE ITTICO.

IN QUESTE PAGINE TROVERAI UNA SELEZIONE DI SCHEDE TECNICHE PENSATE PER AIUTARE BUYER, OPERATORI E PROFESSIONISTI A ORIENTARSI TRA LE MIGLIORI PROPOSTE DISPONIBILI SUL MERCATO: DAI PRODOTTI PIÙ INNOVATIVI ALLE ECCELLENZE CONSOLIDATE, DALLE NUOVE TECNOLOGIE ALLE SOLUZIONI PER LA FILIERA PRODUTTIVA E DISTRIBUTIVA.

UNO STRUMENTO UTILE, PRATICO E AUTOREVOLE, PER PRENDERE DECISIONI INFORMATE E STRATEGICHE.

UENO S.R.L

via A. Volta, 4
Trezzo sull'Adda (MI)

CONTATTI

02 87169199
info@uenosrl.com

www.uenosrl.com

Azienda innovativa e dinamica, Ueno nasce nel 2016 grazie alla ventennale esperienza dei suoi soci nel settore import-export di prodotti ittici surgelati. Dal 2017 inizia ad importare direttamente prodotti ittici da tutto il mondo e crea i primi brand, ad oggi distribuiti su tutto il territorio nazionale. Questa strategia porta una crescita costante di fatturato, volumi e affidabilità riconosciuta nel mercato dei surgelati di qualità. Un obiettivo del prossimo futuro è sostituire tutto il packaging eliminando la plastica.



GAMBERO ROSSO

Ueno S.r.l.

Il Gambero Rosso di Mazara è un crostaceo pregiato noto per la sua qualità superiore e il suo sapore inconfondibile. Questo gambero, simbolo della tradizione gastronomica siciliana, è amato per la sua carne dolce, succulenta e dalle note aromatiche intense, che lo rende perfetto per i palati più raffinati. Il nostro gambero rosso arriva direttamente dalle barche appartenenti alla flotta di pescherecci di Mazara del Vallo

ORIGINE
ITALIA Zona FAO 37.2.1

INGREDIENTI
Gambero Rosso intero, Antiossidanti : Metabisolfito di sodio, conservante: E223, emulsionante: E450, regolatori di acidità: E330, E301

CONFEZIONAMENTO
Confezione 180g netti
Cartone 12pz x 180g
Pallet 80 cartoni

CONSERVAZIONE
IN FREEZER: -18°C, 22 mesi dalla data di produzione/congelamento



GAMBERO ROSA SGUSCIATO

Ueno S.r.l.

Il Gambero Rosa Sgusciato è un prodotto di alta qualità, ideale per chi cerca praticità senza rinunciare al gusto del mare. Questo crostaceo, noto per la sua carne tenera e saporita, viene accuratamente sgusciato per facilitarne la preparazione in cucina. Grazie alla tecnologia del packaging GOFRESH, il prodotto si decongela e mantiene le caratteristiche organolettiche intatte per 10 giorni a temperatura di 0/4°C, senza uso di gas aggiunti.

ORIGINE
ITALIA Zona FAO 37.2.1

INGREDIENTI
Gambero Rosa, conservante: E223, emulsionante: E450, regolatori di acidità: E330, E331

CONFEZIONAMENTO
Confezione 250g netti
Cartone 20pz x 250g
Pallet 80 cartoni

CONSERVAZIONE
IN FREEZER: -18°C, 18 mesi dalla data di produzione/congelamento
IN FRIGORIFERO: 10 giorni dall'inizio del scongelamento, in busta integra e sigillata.



CALAMARI VERACI

Ueno S.r.l.

Il Calamaro è un mollusco cefalopode pregiato, apprezzato per la sua carne tenera e saporita. È una scelta ideale per numerose preparazioni gastronomiche, grazie alla sua versatilità e al gusto delicato ma intenso. Grazie alla tecnologia del packaging GOFRESH, il prodotto si decongela e mantiene le caratteristiche organolettiche intatte per 10 giorni a temperatura di 0/4°C, senza uso di gas aggiunti.

ORIGINE
Mar Mediterraneo Occidentale, zona FAO 37.1.3

INGREDIENTI
Calamaro

CONFEZIONAMENTO
Confezione 250g netti
Cartone 20pz x 250g
Pallet 80 cartoni

CONSERVAZIONE
IN FREEZER: -18°C, 18 mesi dalla data di produzione/congelamento
IN FRIGORIFERO: 10 giorni dall'inizio del scongelamento, in busta integra e sigillata.



GAMBERO SGUSCIATO MONOCEROS

Ueno S.r.l.

Il Gambero Monoceros è un crostaceo pregiato, noto per la sua carne dolce e delicata. Ricco di Omega 3 e Omega 6, è apprezzato per la sua versatilità in cucina e la praticità della lavorazione sgusciata. Grazie alla sua qualità e versatilità, il Gambero Sgusciato Monoceros è una scelta eccellente per chi desidera un prodotto pratico e gustoso, perfetto per arricchire qualsiasi ricetta di mare.

ORIGINE
ITALIA Zona FAO 37.2.1

INGREDIENTI
Code di gambero metapenaeus monoceros, conservante: E223, emulsionante: E450, regolatori di acidità: E301, E331

CONFEZIONAMENTO
Confezione 300g netti
Cartone 18pz x 300g
Pallet 72 cartoni

CONSERVAZIONE
Prodotto Congelato da conservare a temperatura -18°C



SÆPLAST

Gunnarsbraut 12
620 Dalvík, Iceland

CONTATTI

Yuri Cabello Lozano
Area Manager | Sæplast Spain S.A.
M: +34 647 647 585
E: yuri.cabello@saeplast.com

SÆPLAST è un leader mondiale nella progettazione e produzione di contenitori coibentati a tripla parete, pensati per l'industria alimentare.

I prodotti SÆPLAST sono particolarmente robusti, durevoli e con un'elevata capacità isolante. La superficie liscia garantisce una facile pulizia e migliora significativamente la sicurezza alimentare.

SÆPLAST mantiene la sua reputazione di produttore di prodotti di altissima qualità, offrendo eccellenti servizi da oltre 40 anni.



SÆPLAST 630PE

SÆPLAST

Il Sæplast 630PE è un contenitore in polietilene a tripla parete progettato per l'industria ittica. Il suo nucleo in schiuma ad alta densità offre resistenza agli urti e isolamento termico, mantenendo il pesce fresco durante la movimentazione e lo stoccaggio. Completamente riciclabile, sostiene una lavorazione e una logistica sostenibili dei prodotti ittici.

- Materiale:** Pareti in polietilene con nucleo in schiuma ad alta densità
- Durabilità:** Elevata resistenza agli urti
- Isolamento:** Isolamento termico per mantenere la freschezza del pesce
- Sostenibilità:** Struttura completamente riciclabile
- Applicazioni:** Stoccaggio, trasporto e lavorazione dei prodotti ittici

SÆPLAST 680PUR

SÆPLAST



Il Sæplast 680PUR è un contenitore coibentato con nucleo in poliuretano, progettato per lo stoccaggio e il trasporto di prodotti ittici. Aiuta a mantenere temperature stabili, preservando la qualità del pesce e riducendo gli scarti. La sua struttura durevole ma leggera lo rende adatto agli ambienti più esigenti della lavorazione del pesce.

- Materiale:** Contenitore coibentato in poliuretano
- Controllo della temperatura:** Ottimo isolamento termico per la conservazione
- Peso:** Costruzione leggera ma resistente
- Durabilità:** Resistente all'uso intensivo negli ambienti di lavorazione del pesce
- Applicazioni:** Movimentazione, stoccaggio e trasporto del pesce

SÆPLAST 1000PUR

SÆPLAST



Il Sæplast 1000PUR è un contenitore coibentato ad alta capacità per la movimentazione di grandi quantità di prodotti ittici. L'isolamento in poliuretano garantisce un controllo ottimale della temperatura, proteggendo la qualità del pesce durante lo stoccaggio e il trasporto. Progettato per un uso intensivo, è ampiamente utilizzato nella lavorazione, nel trasporto e nello stoccaggio a freddo dei prodotti ittici.

- Materiale:** Contenitore di grande capacità coibentato in poliuretano
- Capacità:** Stoccaggio di grande volume per la movimentazione all'ingrosso di prodotti ittici
- Controllo della temperatura:** Isolamento superiore per ridurre il deterioramento del pesce
- Durabilità:** Progettato per la lavorazione e la logistica industriale dei prodotti ittici
- Applicazioni:** Stoccaggio all'ingrosso, trasporto e conservazione a freddo dei prodotti ittici

SÆPLAST 405 & 705PUR DEPURATION CONTAINERS

SÆPLAST



I contenitori di depurazione Sæplast 405 & 705PUR sono progettati per la depurazione dei molluschi. Garantendo una corretta circolazione dell'acqua e temperature stabili, supportano processi di pulizia efficienti. La loro struttura coibentata e durevole aiuta a mantenere condizioni ottimali per i molluschi prima della distribuzione.

- Materiale:** Contenitori per la depurazione dei molluschi coibentati in poliuretano
- Funzione:** Progettati per la depurazione e la pulizia dei molluschi
- Circolazione dell'acqua:** Supporta processi di depurazione stabili ed efficienti
- Controllo della temperatura:** Mantiene condizioni ottimali per i molluschi
- Applicazioni:** Depurazione dei molluschi prima della distribuzione



OHISSA S.R.L

La Torba - Strada Statale Aurelia KM
135, 85b - Capalbio (GR)

SEDE LEGALE

Via San Gregorio, 55
Milano (MI)

DIRETTORE COMMERCIALE

Federico Creatini
federico.creatini@gruppomanno.com

Ohissa è una linea di prodotti del Gruppo Manno, uno dei principali players europei del settore, che mette in campo la propria centenaria esperienza nel mondo ittico con un occhio molto attento al benessere del consumatore finale. Il termine rimanda all'incitamento di un lavoro fatto con forza, dedizione, sacrificio e fatica: il lavoro dei pescatori. I prodotti Ohissa sono naturali, sani, controllati e proposti in diversi tagli. Tradizione, salute ed etica sono i valori che da sempre guidano il Gruppo Manno.

Aprile 2025

ITTICO GUIDA BUYER



QUORE DI TONNO

Ohissa S.r.l.

Quore di Tonno® è il nostro prodotto di punta. Selezionato dai tagli più pregiati, è sinonimo di eccellenza e gusto raffinato. Perché "Quore"? La "Q" non è solo un dettaglio, ma rappresenta il nostro impegno per offrire un prodotto che rispetta i più alti standard di qualità, con un sapore e una consistenza inconfondibili.

100% al naturale: senza aggiunta di additivi o conservanti
Ideale per il consumo a crudo
Colore rosso brillante
I filoni Quore di Tonno® sono ricavati solo dalle migliori parti centrali
L'altezza minima garantita in ogni parte è 3,5cm
Il prodotto è senza pelle, senza scarti e senza sangue
Proveniente da ibernazione ULT (Ultra-Low Temperature)
Provvisto di certificazione MSC, con Catena di custodia MSC-C-58728

INGREDIENTI

100% Tonno
(Pinna gialla o Obeso)

CONSERVAZIONE

In frigo a temperature tra 0° e +4°.
Shelf life: 9 giorni - 7 giorni a crudo



SALMONE GRAVLAX

Ohissa S.r.l.

Il Salmone Gravlax Ohissa è un filetto dal colore naturale e intenso, simbolo della qualità che contraddistingue Ohissa. Marinato a secco con sale e zucchero e senza aggiunta di additivi, è perfetto per il consumo a crudo. Il suo sapore delicato e avvolgente, lo rende particolarmente apprezzato, anche dai palati più raffinati.

Marinatura norvegese (sale e zucchero)
Senza aggiunta di additivi
Ideale per il consumo a crudo
Filetto Trim D
Colore naturale intenso
Carni compatte
Proveniente da ibernazione ULT (Ultra-Low Temperature)
Provvisto di certificazione ASC, con Catena di custodia ASC-C-43951

INGREDIENTI

Salmone, sale, zucchero

CONSERVAZIONE

In frigo a temperature tra 0° e +4°.
Shelf life: 10 giorni (crudo o cotto)



SALMONE ALL'ANETO

Ohissa S.r.l.

Il Salmone all'aneto Ohissa viene marinato a secco con sale e zucchero, come da tradizione norvegese, con aggiunta di aneto, che esalta il già irresistibile gusto del Salmone Ohissa. Come da filosofia aziendale, non viene aggiunto alcun additivo, ed è perfetto per il consumo a crudo.

Marinatura norvegese (sale e zucchero) con aroma aneto
Senza aggiunta di additivi
Ideale per il consumo a crudo
Filetto Trim D
Colore naturale intenso
Carni compatte
Proveniente da ibernazione ULT (Ultra-Low Temperature)
Provvisto di certificazione ASC, con Catena di custodia ASC-C-43951

INGREDIENTI

Salmone, sale, zucchero,
aneto

CONSERVAZIONE

In frigo a temperature tra 0° e +4°.
Shelf life: 10 giorni (crudo o cotto)

Aprile 2025

ITTICO GUIDA BUYER



TONNO ALALUNGA

Ohissa S.r.l.

Il Tonno Alalunga è una delle specie più sottovalutate di Tonno. Appartiene alla stessa famiglia dei Tonni Pinna Gialla ma la sua pinna pettorale è molto più lunga di quella del suo più famoso cugino, da cui il nome. Imbattibile dal punto di vista nutrizionale e squisito all'assaggio: il suo sapore è delicato ma compatto al morso. È talmente delizioso che chiunque lo assaggi finisce per amarlo.

100% al naturale: senza aggiunta di additivi o conservanti
Ideale per il consumo a crudo
Colore rosaceo naturale
Il prodotto è senza pelle, senza scarti e senza sangue
Proveniente da ibernazione ULT (Ultra-Low Temperature)
Provvisto di certificazione MSC, con Catena di custodia: MSC-C-58728

INGREDIENTI

100% Pesce

CONSERVAZIONE

In frigo a temperature tra 0° e +4°.
Shelf life: 7 giorni - 5 giorni a crudo



NORDIFSH S.R.L

Via Gaudenzio Fantoli 28/11,
20138 MILANO

CONTATTI

info@nordfish.it

Nordfish S.R.L. è un'azienda italiana con sede a Milano, specializzata nella fornitura di prodotti ittici freschi e surgelati. Con oltre 30 dipendenti e un fatturato di oltre 48 milioni di euro (2023), Nordfish importa pesce da tutto il mondo e offre un'ampia gamma di prodotti provenienti da Europa, Africa, Asia e America.

Dispone di un moderno Cash & Carry a Milano e gestisce direttamente la distribuzione a livello nazionale ed estero, garantendo qualità e servizio per il settore Ho.Re.Ca. e privati.

SALMONE E PERSICO KEBAB - COTTO IN VASCHETTA ATM

Nordfish

Unisce la delicatezza del salmone norvegese con la consistenza del persico africano, in un kebab di pesce dal gusto sorprendente. Preparato con cura artigianale, insaporito con agrumi, erbe aromatiche e un tocco mediterraneo, è un piatto pronto da gustare che racconta di viaggi lontani e sapori autentici. Perfetto per chi cerca qualcosa di diverso, leggero ma ricco di gusto, da condividere o da concedersi in un momento di piacere tutto per sé.

INGREDIENTI

Salmone 44%, Persico africano 40%, fecola di patate, alici salate (alici, sale), fibre vegetali, destrosio, antiossidante: E301 sodio ascorbato, conservante: E262(ii) sodio diacetato, prezzemolo, buccia d'arancia, buccia di limone, sale, aglio.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 200g
Cartone 24pz x 200g
Pallet 40 cartoni

CONSERVAZIONE

Conservare a 0-2°C. Può essere congelato.
Dopo l'apertura consumare entro 24 ore.
Shelf life: 10 giorni.



SUGO ALL'ASTICE - VASCHETTA ATM SURGELATA

Nordfish

Un sugo raffinato, preparato con astice americano già cotto e pronto a impreziosire ogni primo piatto con il suo sapore intenso e avvolgente. È l'ingrediente segreto per trasformare una cena qualunque in un momento speciale, portando in tavola il gusto autentico del mare. Basta scaldarlo e unirlo alla pasta per sentire il profumo dell'oceano e la magia di una cucina che sa di ristoranti vista mare... anche a casa tua.

INGREDIENTI

Astice americano 72%, salsa di pomodoro (pomodoro, sale), olio extravergine di oliva, concentrato di pomodoro (pomodoro, sale), scalogno, prezzemolo, sale, zucchero di canna, aglio, peperoncino.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 480g netti
Cartone 24pz x 480g
Pallet 28 cartoni

CONSERVAZIONE

Conservare a -18°C. Una volta aperto conservare a 0-4°C e consumare entro 24 ore. Shelf life: 365 giorni



FISHBURGER DI BRANZINO GRIGLIATO CON PATATE

Nordfish

Un'alternativa leggera ma appagante, che unisce il gusto delicato del branzino grigliato con il calore delle patate al forno, pomodori e olive mediterranee. Ogni porzione è un piccolo piatto pronto, completo e bilanciato, pensato per chi ama mangiare bene senza rinunciare alla praticità. Un fishburger che non ha bisogno del pane: basta scaldarlo per ritrovare il piacere semplice della cucina di casa, con un tocco di mare.

INGREDIENTI

Patate, branzino 36%, pomodori, olive in salamoia (olive, acqua, sale, aromi naturali, acidificante: acido citrico), olio extravergine di oliva, fibre vegetali, destrosio, antiossidante: E301 sodio ascorbato, conservante: E262(ii) sodio diacetato, prezzemolo, sale, buccia d'arancia, buccia di limone.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 240g netti
Cartone 16pz x 240g
Pallet 56 cartoni

CONSERVAZIONE

Conservare a 0-4°C. Può essere congelato.
Dopo l'apertura consumare entro 24 ore.
Shelf life: 30 giorni



FILETTO DI ORATA GRIGLIATO CON PATATE AL FORNO

Nordfish

Un secondo piatto completo, che porta in tavola tutta la leggerezza e il sapore autentico dell'orata grigliata. Accompagnata da patate dorate al forno, pomodori e olive, è un incontro perfetto tra mare e terra, condito con erbe aromatiche e un filo di olio extravergine d'oliva. Un piatto pronto che profuma di casa, perfetto per chi vuole mangiare sano e con gusto, senza rinunciare alla praticità.

INGREDIENTI

Orata 38%, patate, pomodori, olive in salamoia (olive, acqua, sale, aromi naturali, acidificante: acido citrico), olio extravergine di oliva, prezzemolo, sale, buccia d'arancia, origano, rosmarino, buccia di limone.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 240g netti
Cartone 16pz x 240g
Pallet 56 cartoni

CONSERVAZIONE

Conservare a 0-4°C. Può essere congelato.
Dopo l'apertura consumare entro 24 ore.
Shelf life: 30 giorni



COAM INDUSTRIE ALIMENTARI

Via Stelvio 286
Morbegno (So)
www.coamspa.it

CONTATTI

marketing@coamspa.it

COAM Industrie Alimentari S.p.A. è un'azienda italiana con oltre 60 anni di esperienza nella selezione e lavorazione artigianale di eccellenze alimentari di terra e di mare. Fondata e gestita dalla famiglia Gusmeroli, COAM porta avanti una tradizione di qualità e sostenibilità, lavorando esclusivamente materie prime selezionate e garantendo la lavorazione 100% italiana nello stabilimento di Morbegno. L'azienda è conosciuta per la sua specializzazione nel salmone selvaggio dell'Alaska, pescato ad amo e certificato "Friend of the Sea", ma offre anche una gamma di prodotti di alta gamma come pesce spada, tonno e conserve artigianali sotto il marchio "Le Conserve di Morbegno". Attenta alla sostenibilità ambientale e all'innovazione, COAM è inserita nel Registro dei Marchi Storici di Interesse Nazionale, confermando il suo impegno verso la qualità e la tutela del Made in Italy.



BRESAOLA DI TONNO

Scandia

Dalla lavorazione delle parti più pregiate di Tonno a Pinne Gialle, pescato ad amo in mare aperto, si ricavano filetti che vengono sottoposti alla salatura a secco con sale marino e lavorati secondo i dettami tipici della bresaola di bovino, compresa una breve stagionatura a ventilazione naturale.

- Prodotto naturale senza additivi aggiunti.
- Salato a secco con sale marino
- Disponibile in tranci puliti e delicati oppure affettato in vaschette da 100g
- Praticità: pronto per il consumo
- Alto contenuto proteico
- Ridotto contenuto in grassi

INGREDIENTI

Tonno a Pinne Gialle (T. albacares), sale, aromi naturali.

CONSERVAZIONE

Sottovuoto in busta o affettato in vaschetta in atmosfera protettiva. Conservare in frigorifero fra 0°/+4°C. Shelf life: 60 gg il trancio - 45 gg la vaschetta



FIORETTO DI SALMONE ARGENTATO SELVAGGIO

Scandia

Un successo il Fioretto Scandia, grazie ad una lavorazione artigianale e all'affumicatura naturale. Un fumo dolce e delicato che avvolge l'intero filetto e dal quale vengono ricavati i prelibati Fioretti oggi disponibili anche PREAFFETTATI. L'affettatura verticale segue la naturale venatura del salmone ad esaltazione del gusto.

- Prodotto pescato, non di allevamento
- Texture soda e compatta
- Trancio pulito e delicato, senza scarti
- Salatura a secco
- Affumicatura delicata con legno naturale
- Praticità grazie alla pre-affettatura verticale

INGREDIENTI

Salmone argentato (O. kisutch) pescato ad amo nel nordest Pacifico (zona FAO 67), sale, fumo naturale di legno.

CONSERVAZIONE

Sottovuoto in buste trasparenti e con scatola litografata. Conservare in frigorifero fra 0°/+4°C. Shelf life: 45 gg dalla data di produzione



LINGOTTO DI SALMONE ORKNEY ISLANDS

Scandia

Dalle Isole Orcadi un salmone allevato in acque fredde e ossigenate, con criteri di sostenibilità e nel rispetto della specie. Una lavorazione attenta ed un fumo delicato, per un prodotto dalla texture morbida e dal gusto dolce. Disponibile anche PRE-AFFETTATO, seguendo la naturale venatura del salmone.

- Texture soda e compatta
- Trancio pulito e delicato, senza scarti
- Salatura a secco
- Affumicatura delicata con legno naturale
- Praticità grazie alla pre-affettatura verticale

INGREDIENTI

Salmo salar allevato in Scozia (Isole Orcadi), sale, fumo naturale di legno.

CONSERVAZIONE

Sottovuoto in buste trasparenti e con scatola litografata. Conservare in frigorifero fra 0°/+4°C. Shelf life: 45 gg dalla data di produzione



PASTRAMI DI SALMONE

Scandia

Un filetto di salmone norvegese marinato con sale e sciroppo d'acero ed un mix di spezie a ricordare il tipico Pastrami di carne di manzo. Scottato velocemente alla griglia e sottoposto ad una leggera affumicatura, regala al salmone un sapore nuovo e straordinariamente intenso.

- Prodotto naturale senza additivi aggiunti
- Salato a secco con sale marino
- Disponibile in banda pre-affettata kg 1/1,5 o affettato in vaschetta da 100g
- Praticità: pronto per il consumo
- Alto contenuto proteico

INGREDIENTI

Salmo salar allevato in Norvegia, sale, zucchero, sciroppo d'acero, aromi naturali, fumo naturale di legno.

CONSERVAZIONE

Confezionamento: busta sottovuoto o vaschetta in atmosfera protettiva. Conservazione: in frigorifero fra 0°/+4°C. Shelf-life: 45 gg la vaschetta



NIEDDITAS S.R.L

Località Corru Mannu c.p. n.2
Arborea (OR)

RESPONSABILE COMMERCIALE

Daniela Putzolu
commerciale@nieddittas.it
0783800496

La storia di Nieddittas inizia nel 1967, quando nove pescatori si riunirono per dare vita alla CPA Cooperativa Pescatori Arborea, per valorizzare le cozze e il pescato offerti dal mare. Il risultato è stato quello di creare tante opportunità per i collaboratori che, nel tempo, hanno affiancato i soci fondatori. In oltre 50 anni di vita la piccola cooperativa è diventata una delle aziende più importanti d'Italia nel proprio settore, capace di proporre al mercato un prodotto di alta qualità, certificato per tutta la filiera e distribuito in tutta Italia.

COZZE NIEDDITTAS

Nieddittas

Le cozze Nieddittas provengono dal Golfo di Oristano in Sardegna, hanno un sapore pieno e gradevolmente salmastro. Una volta raccolte, le Nieddittas superano tutte le procedure di qualità certificate, per garantire la massima sicurezza.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Guscio nerastro e violaceo. Conchiglia liscia, allungata. Valve completamente chiuse. Prodotto vitale con abbondante liquido intervalvare; odore delicato gradevole e salmastro; colore lucido, uniforme.

CONFEZIONAMENTO

Retina 2kg
Retina 5 conf. da 2kg
Retina 7 conf. da 1,6kg

CONSERVAZIONE

Al momento dell'acquisto i molluschi devono essere vivi e la confezione integra. Conservare a 4-6° C +/- 2° C. Consumare previa cottura a 100° C per 2'



COZZE NIEDDITTAS PRONTE CON GUSCIO

Nieddittas

Cozze precotte con guscio, selezionate e lavorate nei nostri stabilimenti e confezionate nella pratica busta preformata e sigillata, che garantisce conservabilità igienica. Ultima la cottura e utilizza la loro acqua per dare più sapore ai piatti.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Colore nero violaceo, liquido lattescente, odore delicato e gradevole. Prodotto cotto all'interno della busta di confezionamento. Tempi di scadenza: 10 giorni dalla data di confezionamento in adeguate condizioni di stoccaggio e in confezione chiusa, da consumare entro le 24 ore dall'apertura della confezione.

CONFEZIONAMENTO

Confezionata in busta da 1kg all'interno dell'astuccio in cartone.
Cartone americano contenente 3 pz.

CONSERVAZIONE

Conservare a temperatura refrigerata tra 0°/+4°C



ORATE NIEDDITTAS

Nieddittas

Le orate Nieddittas, con una colorazione dorata e striature rosse, sono un prodotto semi-selvatico allevato a Corru Mannu nel Golfo di Oristano. Alimentate in prevalenza con i molluschi della lavorazione delle cozze Nieddittas, che conferiscono un gusto speciale.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Aspetto esteriore brillante e pelle dal colore vivido e cangiante, senza decolorazioni; occhio convesso con pupilla nera brillante e cornea trasparente; branchie di colore rosso o rosato vivo. Colore argenteo azzurrognolo, con riflessi dorati dorsalmente; presenza di una caratteristica fascia dorata in prossimità dell'opercolo. Pinna caudale con margine nerastro. Carne di colore bianco rosato, soda ed elastica, superficie liscia.

CONFEZIONAMENTO

Confezionato in cassa di polistirolo, peso variabile.
Pezzatura 200/400 g | 400/600 g | 600+ | 1kg+

CONSERVAZIONE

Verificare caratteristiche visive e organolettiche del prodotto.

SPIGOLA NIEDDITTAS

Nieddittas

Pescate nel mare della Sardegna, le spigole si distinguono per il gusto pulito del mare sardo e una carne soda ed elastica. Le spigole presentano una pelle dal colore vivido e cangiante, delle branchie di colore rosso o rosato e un colore grigio verdastro sul dorso e argentato sul fianco.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Aspetto brillante, senza decolorazioni; occhio convesso con pupilla nera brillante e cornea trasparente. Presenza di una piccola macchia scura sul margine superiore dell'opercolo. Carne bianca e superficie liscia.

CONFEZIONAMENTO

Confezionato in cassa di polistirolo, peso variabile.
Pezzatura 200/400 g | 400/600 g | 600+ | 1kg+

CONSERVAZIONE

Verificare caratteristiche visive e organolettiche del prodotto.



ITTICA KARALIS

Via Minorca, 15
09012 Capoterra (CA)

RESPONSABILE COMMERCIALE

Vladimiro Lampis
Cell: 349 072 1936

Con sede a Cagliari, Ittica Karalis S.r.l. è un punto di riferimento per la distribuzione di prodotti ittici d'eccellenza, selezionati con cura per garantire la massima qualità. Attraverso il brand Bandittas, l'azienda porta sulle tavole dei consumatori più esigenti il meglio del pescato e delle specialità di mare, con un'attenzione particolare alla sostenibilità. Un mix di passione, esperienza e qualità che rende Ittica Karalis partner affidabile per chi cerca autenticità e sapori distintivi del mare.



BURRIDA

Bandittas

La Burrida è un piatto tradizionale della cucina sarda che unisce il gusto delicato del pesce con il sapore deciso delle noci. Il prodotto, nella sua **confezione da 350g** è perfetto per chi cerca un piatto raffinato ma tradizionale. Ideale per 2-3 persone, può essere servito sia come antipasto o come piatto principale.

INGREDIENTI

Gattuccio, fegatini di gattuccio, olio di girasole, olio di oliva, aceto, sale, noci, aglio. (ALLERGENI: Pesce, Frutta a guscio)

CONSERVAZIONE

IN FRIGORIFERO: in frigo a temperatura tra 0° e +4°.

**CONFEZIONE COMODA E PRATICA • SANO E NUTRIENTE • VERSATILITÀ
INGREDIENTI DI ALTA QUALITÀ**

INSALATA DI MARE

Bandittas

L'insalata di mare è un piatto gustoso e versatile che porta con sé i sapori freschi del mare. Ogni elemento è scelto con cura creando un insieme armonioso di consistenze. La **confezione da 350g** è ideale per 2-3 persone. Perfetto sia come antipasto che come piatto principale.

INGREDIENTI

Polpo Indonesia, calamaro, seppia, cozza, vongola, code di mazzancolle, olio di girasole, olio di oliva, aceto, prezzemolo, sale (ALLERGENI: Molluschi, crostacei)

CONSERVAZIONE

IN FRIGORIFERO: in frigo a temperatura tra 0° e +4°.

**CONFEZIONE COMODA E PRATICA • SANO E NUTRIENTE • VERSATILITÀ
INGREDIENTI DI ALTA QUALITÀ**



SALMONE MARINATO

Bandittas

Il salmone marinato rappresenta un'esperienza gustativa raffinata e delicata. Il processo di marinatura arricchisce il salmone con un'infusione di sapori che ne esaltano la morbidezza. La **confezione da 350g** è ideale per 2-3 persone. Perfetto sia come antipasto che come piatto principale.

INGREDIENTI

Salmone allevato Norvegia, zucchero, sale, olio di oliva, olio di semi vari, succo di limone, bacche rosa. (ALLERGENI: Pesce)

CONSERVAZIONE

IN FRIGORIFERO: in frigo a temperatura tra 0° e +4°.

**CONFEZIONE COMODA E PRATICA • SANO E NUTRIENTE • VERSATILITÀ
INGREDIENTI DI ALTA QUALITÀ**



TONNO E CIPOLLA

Bandittas

Il tonno e cipolla è un piatto semplice ma ricco di sapori che unisce il sapore fresco del tonno con l'aromaticità della cipolla, creando un equilibrio perfetto. Servito in una confezione da 350g, è l'ideale per 2-3 persone. È perfetto sia come antipasto che come piatto principale.

INGREDIENTI

Tonno pinne gialle, olio di girasole, olio di oliva, aceto, sale, cipolla, origano (ALLERGENI: Pesce)

CONSERVAZIONE

IN FRIGORIFERO: in frigo a temperatura tra 0° e +4°.

**CONFEZIONE COMODA E PRATICA • SANO E NUTRIENTE • VERSATILITÀ
INGREDIENTI DI ALTA QUALITÀ**



VERA MARCA RIZZOLI DAL 1906

RIZZOLI EMANUELLI S.P.A.

Via Segrè E., 3/a- Quartiere S.P.I.P
Parma Italy

CONTATTI

www.rizzoliemanuelli.com

Con sede a Parma, è un'azienda storica nel mercato delle conserve ittiche, fondata nel 1906. Elevati standard qualitativi, grande attenzione alla selezione delle materie prime, la pesca sostenibile rispettosa dell'ecosistema marino, l'utilizzo di packaging innovativi sono gli asset distintivi dell'azienda che coniuga nuove tecnologie di produzione con una lavorazione artigianale per mantenere inalterato tutto il gusto fresco del mare e le proprietà nutrizionali dei propri prodotti.

Rizzoli Emanuelli propone un'ampia selezione premium che comprende alici, tonno e sgombrò in diverse linee per la famiglia e la ristorazione.



ALICI IN SALSA PICCANTE

Rizzoli Emanuelli S.p.A.

Alici della pregiata specie *Engraulis encrasicolus* pescate con tecnica di pesca al cerchio con lampara, un metodo antico e responsabile, che preserva l'integrità della materia prima e dei fondali marini.

IL SEGRETO

La ricetta della salsa creata nel 1906 da Emilio Zefirino Rizzoli, è un segreto tramandato solo oralmente di padre in figlio fino ad oggi. La sua unicità è data sia dalle proporzioni che dal processo di lavorazione dei numerosi ingredienti.

La salsa viene prodotta, artigianalmente e con prodotti freschi, in stanze segrete e qui lasciata stagionare per almeno sei mesi in botti di legno che prima contenevano Marsala. Ancora oggi ogni passaggio continua ad essere svolto artigianalmente, con cura e passione, nel rispetto dell'antica tradizione di famiglia. Gli odori e i sapori sono sempre gli stessi degli anni passati, quelli che hanno reso questo prodotto uno dei simboli della cucina italiana.

PER I VERI BUONGUSTAI LA SCARPETTA È D'OBBLIGO!



FILETTI DI ALICI IN OLIO BIO

Rizzoli Emanuelli S.p.A

Filetti di alici del Mar Cantabrico in olio di semi che non gela, con il 25% di sale in meno rispetto alle tradizionali alici cantabriche. Naturalmente ricco di OMEGA3. Pescate solo in primavera quando le alici sono più grandi e carnose, nel Mar Cantabrico, mare dalle acque fredde, ricche di ossigeno e plancton, queste particolari condizioni rendono le carni delle alici tenere e saporite. **Vaschetta RICICLABILE E CON IL 70% DI PLASTICA RICICLATA**

Attività di pesca certificata da un organismo indipendente secondo lo standard MSC per un pesca responsabile e sostenibile. Tecnica di pesca al cerchio che preserva l'integrità della materia prima e dei fondali marini.

METODO DI PESCA RESPONSABILE / ANTICA PESCA SOSTENIBILE

Luogo di pesca riconducibile ad un prodotto pregiato, di qualità.

Alici lavorate a mano in giornata sul luogo di pesca e stagionate in barili per lunghi periodi a temperatura controllata.

SCENDE IL SALE, SALE IL GUSTO



LINEA TONNO IN LATTINA

Rizzoli Emanuelli S.p.A

A testimonianza della nostra esperienza ultracentenaria nella selezione e conoscenza della materia prima e del prodotto

Pesca: pescato in conformità alle pratiche dell' ISSF (International Seafood Sustainability Foundation) che promuove e tutela la trasparenza, la tracciabilità e la sostenibilità della pesca del tonno con metodo che rispetta le quote di cattura, preservando le altre specie, per garantire la disponibilità di tonno delle generazioni future.

PESCATO RESPONSABILMENTE CON RETI NON IMBRIGLIANTI CHE NON VENGO NO DISPERSE IN MARE, A TUTELA DELL'HABITAT MARINO.

RETI DA PESCA 100% RICICLABILI: Le reti da pesca non più utilizzabili sono donate all'azienda BUREO Inc. (<http://www.bureo.co/>) che recupera il materiale producendo e commercializzando prodotti, in cambio dell' attivazione di progetti per la conservazione marina, riducendo l'impronta di carbonio e generando fondi per progetti comunitari.

QUALITÀ PINNE GIALLE

PIÙ PRATICO E PIÙ BUONO PER L'AMBIENTE: la lattina contiene meno olio rispetto alla lattina standard da 80g. Non dovendo scolare la lattina, si evita di disperdere l'olio nell'ambiente salvaguardando le risorse idriche e i suoli.



LINEA SELEZIONE IMPERIALE

Rizzoli Emanuelli S.p.A

Il pesce, accuratamente selezionato, presenta una lavorazione totalmente manuale sul luogo di pesca.

FILETTI DI SGOMBRO GRANDI E MORBIDI

Selezione della materia prima, grande pezzatura che permettono di avere carni maggiormente saporite e succose. Filetti di sgombrò conservati in olio di oliva.

VERSIONE GRIGLIATA: filetti cotti e successivamente grigliati per esaltare il gusto intenso delle carni, per un piatto appetitoso. Certificazione FRIENDS OF THE SEA: per garantire una pesca rispettosa delle specie protette e dell'ecosistema marino.



UN RITORNO ALLE NOSTRE ORIGINI

PACKAGING: Pack studiato per riprendere la bellezza del nostro prodotto di punta, le alici in salsa piccante Rizzoli.

«SELEZIONE IMPERIALE»: nome ripreso da un confezione del passato come richiamo alla prestigiosa storia Rizzoli.

UNIFRIGO GADUS S.P.A

SEDI

Ufficio

Via Petrarca, 93/9
80122 Napoli (NA)

Tel. 081 5752910

Mail ufficio
napoli@unifrigio.it

Orari
8.30 - 17.00

Stabilimento Gricignano di Aversa

Strada Provinciale Gricignano di Aversa
81030 Gricignano di Aversa (CE)

Mail magazzino
gricignano@unifrigio.it

Orari
8.00 - 17.00

Stabilimento Novi Ligure

Via Konrad Adenauer, 28
15067 Novi Ligure (AL)

Tel. 0143 746861

Mail magazzino
novi@unifrigio.it

Orari
8.00 - 17.00

Unifrigio Gadus è fra i brand storici di conserve ittiche in Italia, fra i primi importatori di baccalà e stoccafisso. Oggi l'azienda, guidata dalla sesta generazione della famiglia Eminente, amplia la propria offerta di prodotti spaziando su tutte le conserve ittiche: tonno, acciughe, aringhe, sarde, sgombro e molto altro.

Unifrigio Gadus serve più di 2.000 clienti in Italia seguiti da due uffici commerciali interni e 45 agenti su tutto il territorio nazionale.

INFO E ORDINI

andrea.eminente@unifrigio.it



FILETTO NORVEGESE DISSALATO

Marca Scudo Vitasana

Con cartoncino 100% riciclabile (Halopack), il Filetto Norvegese Dissalato della linea Marca Scudo Vitasana è certificato MSC perché rispetta ambiente e pesca ed è in co-branding con Norwegian Seafood Council.

Il Filetto Norvegese è interamente edibile, ricco di omega3, perfetto per atleti e diete specifiche.

È pensato per preparazioni semplici, veloci e con kcal equilibrate. In tutto e per tutto è un prodotto ready-to-cook: solo pochi minuti di cottura ed è pronto per essere servito.

CONFEZIONAMENTO Cartone: 6pz x 400g

Peso fisso a cartone, per dare la possibilità di trattare il prodotto anche a realtà più piccole e negozi di prossimità che contano numeri più contenuti. Confezionato da Box Marche, prestigiosa azienda di packaging italiana, il Filetto Vitasana utilizza la tecnologia Halopack ed è il primo vassoio in Europa in cartoncino per cibi confezionati in atmosfera protettiva e skin che abbatta l'uso della plastica del 90% con metodo e certificazione Aticelca.

Vantaggi commerciali: il trattamento del prodotto a peso fisso consente di proporre il Filetto Vitasana con prezzo fisso non al kg ma al pezzo, dando al consumatore un prezzo più appetibile.

Vantaggi di branding: grazie al co-branding, la GDO può proporre attività promozionali in collaborazione con il Norwegian Seafood Council (da concordare con Unifrigio Gadus S.p.A.).

Scadenza: almeno 25 giorni, per favorire distribuzione e vendita nella GDO.



BACCALÀ DA DISSALARE

Excelsior

Con cartoncino 100% riciclabile (Halopack), il Baccalà da dissalare Excelsior è il prodotto perfetto per appassionati di cucina e tradizionalisti: dà la possibilità di inventare e sperimentare seguendo il prodotto dalla preparazione al servizio.

Con opportune descrizioni per guidare il consumatore, il Baccalà da dissalare Excelsior dà l'occasione di riscoprire il gusto della passione per la cucina, con un prodotto proveniente dai migliori pescatori dei mari del nord Europa che selezionano prodotti di prima scelta.

Grazie alla conservazione in skin, il prodotto si mantiene perfettamente per 12 mesi in ogni suo aspetto, anche estetico, mantenendo la colorazione bianca e brillante del baccalà che invoglia all'acquisto.

Excelsior è un Marchio Storico Italiano di Unifrigio Gadus S.p.A., garanzia di prodotto e servizio lungo tutta la filiera di lavorazione.

CONFEZIONAMENTO Cartone: 12pz x 400g

Protetto da cattivi odori e colatura di liquidi. Confezionato da Box Marche, prestigiosa azienda di packaging italiana, il Baccalà da dissalare Excelsior utilizza una tecnologia chiamata Halopack ed è il primo vassoio in Europa in cartoncino per cibi confezionati in atmosfera protettiva e skin che abbatta l'uso della plastica del 90% con metodo e certificazione Aticelca.

Vantaggi commerciali: grazie alla lunga conservazione in sale e skin, il prodotto mantiene le sue caratteristiche - anche estetiche - per tutta la sua durata ed è perfetto per gli esercizi commerciali che, pur non avendo un banco pescheria, vogliono proporre ai propri clienti prodotti ottimi, tradizionali e a lunga scadenza.

Scadenza: 12 mesi



ITTICA CENTER S.R.L

via Francesco Baracca, 80
Cavallino -Treporti (Venezia)

CONTATTI

info@itticacenter.com

Ittica Center è una realtà specializzata nella distribuzione di prodotti ittici selezionati, nata dalla passione per il mare e dall'impegno verso la qualità. Con un'attenzione costante alla freschezza e alla sicurezza alimentare, l'azienda si rivolge a professionisti del settore Ho.Re.Ca., retail e commercio all'ingrosso, garantendo una filiera affidabile e una gamma completa di referenze. Grazie a una logistica efficiente e a un servizio clienti dedicato, Ittica Center supporta ogni giorno chef, ristoratori e operatori del settore nella scelta delle migliori eccellenze ittiche, valorizzando i sapori autentici del mare.



CREMA DI DENTICE

Ittica Center

La Crema di Dentice è una prelibatezza tipica della gastronomia veneta, un vero e proprio caposaldo della tradizione culinaria regionale. Questo mantecato straordinario, dal gusto delicato e sapido, viene preparato seguendo la ricetta tradizionale, senza fronzoli ingredienti tecnologici. È perfetto per essere gustato su crostini di pane, come antipasto o nel classico cicchetto veneziano, per una vera esperienza di sapori genuini. Ogni cucchiata è un omaggio alla tradizione artigianale, che ci permette di proporre un prodotto di alta qualità, privo di additivi artificiali.

Caratteristiche principali:

La Crema di Dentice è realizzata con una cura artigianale e solo ingredienti di altissima qualità. Il 52% del prodotto è costituito esclusivamente da dentice, senza l'aggiunta di altri pesci o amalgami. La lavorazione avviene senza l'uso di tecnologie industriali, ma seguendo il metodo tradizionale, con una semplice maionese, sale e pepe, proprio come richiede la ricetta. Il risultato è un prodotto genuino e naturale, confezionato in atmosfera protettiva (ATM) per preservarne la freschezza.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 200g | 500g | 1kg
Cartone 8pz x 200g, 4pz x 500g, 2pz x 1kg

CONSERVAZIONE

IN FRIGORIFERO: 48h dall'apertura
Shelf life: 30 giorni



SARDE IMPANATE CONGELATE

Ittica Center

Le Sarde Impanate Congelate sono un piatto perfetto per chi cerca un'alternativa gustosa e veloce, ma al contempo ricca di tradizione. Il 58% di sarde fresche si unisce alla croccante panatura, preparata con pangrattato, uova, farina 00 e latte, per offrire un sapore intenso e una consistenza che soddisfa ad ogni boccone. Il prodotto, confezionato e congelato immediatamente, mantiene tutta la freschezza e la bontà delle sarde, pronte per essere cucinate in pochi minuti. Un piatto ideale per un antipasto sfizioso o una cena leggera, perfetto per ogni occasione.

Le sarde impanate sono realizzate con sarde fresche di alta qualità, arricchite da una panatura croccante e saporita. La combinazione di pangrattato, uova, farina 00 e latte dona al prodotto una croccantezza perfetta all'esterno, mentre l'interno rimane morbido e succoso. La preparazione è semplice ma saporita, perfetta per chi apprezza il pesce in una versione tradizionale ma praticissima.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 1Kg
Cartone 2pz x 1Kg

CONSERVAZIONE

IN FREEZER: -18°C
Shelf life: 12 mesi



POLPETTE DI TONNO E CAROTE CONGELATE

Ittica Center

Le Polpette di Tonno e Carote Congelate sono una combinazione gustosa e nutriente di tonno e carote, perfetta per chi cerca un piatto sano, ma ricco di sapore. Con il 51% di tonno e il 21% di carote, queste polpette sono un'ottima scelta per un pasto veloce o un antipasto sfizioso. La panatura croccante e l'interno morbido, a base di tonno, uova, cipolle, farina e pane grattugiato, le rendono un piatto apprezzato da tutta la famiglia. Congelate al momento della preparazione, le polpette mantengono intatti freschezza e gusto, pronte per essere cucinate in pochi minuti.

Caratteristiche principali:

Queste polpette combinano il gusto delicato del tonno con la dolcezza delle carote, il tutto arricchito da pane, farina, uova e cipolle. La panatura croccante e la morbidezza interna offrono un contrasto di consistenze perfetto. Confezionate in vaschette termosaldate, le polpette mantengono la loro freschezza e sono pronte per essere cucinate.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 1,5 Kg
(75 polpette)

Cartone 2pz x 1,5 Kg

CONSERVAZIONE

IN FREEZER: -18°C
Shelf life: 12 mesi



POLPETTE DI POLPO E PTATE CONGELATE

Ittica Center

Le Polpette di Polpo e Patate Congelate offrono un mix di sapori mediterranei perfetto per chi ama il pesce e le preparazioni rustiche. Con il 36% di polpo e il 44% di patate lesse, queste polpette sono un piatto semplice ma ricco di gusto, con una panatura croccante e un interno morbido e saporito. L'aggiunta di rosmarino e pepe conferisce un tocco aromatico che arricchisce il sapore del polpo, rendendole ideali per antipasti o piatti veloci. Congelate al momento della preparazione, le polpette mantengono intatta la freschezza, per un risultato sempre perfetto.

Caratteristiche principali:

Le polpette sono realizzate con patate lesse, polpo fresco, e una combinazione di pangrattato, pane, uova e aromi come il rosmarino e il pepe, che esaltano il sapore del polpo. La loro panatura croccante è il complemento ideale per l'interno morbido e saporito, creando un equilibrio perfetto di consistenze. Confezionate in vaschette termosaldate, le polpette sono pronte per essere cotte in pochi minuti, offrendo un piatto saporito e genuino.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 1,5 Kg
(75 polpette)

Cartone 2pz x 1,5 Kg

CONSERVAZIONE

IN FREEZER: -18°C
Shelf life: 12 mesi



MAGIC FOODS

Viale del lavoro 33,
San Martino Buon Albergo (VR)

CONTATTI

sabrinabenini@magicfoods.it

Magic Foods è un partner strategico per il settore ittico, attivo dal 2003. Con un network selezionato di fornitori internazionali e rigorosi controlli qualità, offre un assortimento affidabile e sostenibile, anticipando le tendenze del mercato. Non solo prodotti, ma soluzioni e supporto costante per ristorazione, GDO e import-export. In un settore dove la fiducia è essenziale, Magic Foods trasforma la relazione con il cliente in un vero vantaggio competitivo.



TENTACOLI DI POLPO

Magic Foods

Pregiati tentacoli di polpo pescati nelle acque dell'area FAO 34 (Atlantico Centro-Orientale), selezionati con cura per garantire la massima qualità. Già cotti e successivamente congelati per preservarne gusto, consistenza e proprietà nutritive, sono pronti all'uso per semplificare la preparazione dei tuoi piatti di mare. Elevati standard qualitativi. Ottima fonte di proteine, vitamine e sali minerali. La sua carne è povera di grassi, ideale dunque per essere inserita in diete ipocaloriche.

ORIGINE
Zona FAO 34

INGREDIENTI
Polpo (*Octopus vulgaris*), sale e alloro

CONFEZIONAMENTO
90/120g - 120/160g
160/250g - 250g+
(cartone tra i 3 e i 5kg a seconda della pezzatura)

CONSERVAZIONE
IN FREEZER A: -18°C 24 mesi dalla data di produzione



SCAMPI OLANDA

Magic Foods

Scampi di alta qualità provenienti dai freddi mari del Nord Europa, pescati responsabilmente nelle acque territoriali olandesi. Subito dopo la cattura vengono selezionati, lavorati e congelati per garantire freschezza, sapore autentico e struttura carnosa. Fonte di proteine di alta qualità. La carne è magra e ha un gusto leggermente dolce e raffinato.

INGREDIENTI

Scampi (*Nephrops norvegicus*), E222

CONFEZIONAMENTO

Confezione 750g netti
Cartone 6pz x 750g

CONSERVAZIONE

IN FREEZER A: -18°C 24 mesi dalla data di produzione



POLPA DI COZZE CILENE

Magic Foods

Polpa di cozze proveniente dalle limpide acque del Cile, riconosciute per la loro ricchezza marina e sostenibilità. Le cozze vengono sgucciate, cotte e immediatamente congelate per preservarne freschezza, sapore e proprietà nutrizionali. Un prodotto pratico, gustoso e pronto all'uso per ogni tipo di preparazione. Ottima fonte di vitamine e minerali.

INGREDIENTI

Cozze (*Mytilus chilensis*)

CONFEZIONAMENTO

Cartoni da 9kg netti con prodotto sfuso IQF. Disponibile nelle seguenti pezzature: 100/200 - 200/300 - 200/300 - 300/500 e 500/+. La pezzatura 200/300 disponibile anche con certificazione ASC.

CONSERVAZIONE

IN FREEZER A: -18°C
24 mesi dalla data di produzione



GHIACCIO ALIMENTARE CILINDRICO

Magic Foods

Ghiaccio alimentare a cubetto cilindrico di aspetto cristallino, inodore, incolore e insapore. Cubetti cilindrici pieni prodotti con osmosi inversa garantendo la massima trasparenza per una super durata refrigerante. Massima selezione dei cubetti, perfetta forma geometrica e asciugatura attenta a garantire il distacco di ogni singolo cubetto. Ghiaccio da cocktail pronto all'uso più versatile per bar e pub, discoteche e ristoranti, grandi eventi. Ghiaccio prodotto seguendo rigidissimi standard qualitativi.



LALAINA S.R.L

Via Giuseppe Centorbi 30
Mazara del Vallo (TP)

CONTATTI

+39 340 514 1530
info@colaturadigambero.it

L'azienda siciliana Lalaina s.r.l., fondata da Maria Chiara Valdemone e Giuseppe Gaudio, ha rivoluzionato il settore ittico brevettando un processo innovativo per la produzione della Colatura di Gambero Rosso® di Mazara del Vallo. Questo progetto nasce dalla volontà di valorizzare una risorsa preziosa spesso trascurata: i carapaci e le teste del gambero rosso di Mazara. I carapaci sono una risorsa di estremo valore perchè racchiudono tutto il profumo e sapore autentico.



COLATURA DI GAMBERO ROSSO

Lalaina S.r.l.

Realizzata con metodo brevettato, la Colatura di Gambero Rosso® nasce dall'idea di replicare l'usanza dei marinai di recuperare le teste dei gamberi che durante la pesca a strascico si rompevano. Pressando le teste dei gamberi recuperati, si preparava un piatto gustoso, condito con i succhi e le uova presenti nel carapace. Il prodotto racchiude tutto il sapore del carapace in cui la carezza salmastra del mare incontra la dolcezza del gambero in una texture morbida e avvolgente. La Colatura di Gambero Rosso® rappresenta oggi un nuovo ingrediente ed una valida alternativa ai prodotti a base di pesce presenti sugli scaffali

INGREDIENTI

GAMBERO rosso del Mar Mediterraneo (contiene SOLFITI), acqua, sale marino, zucchero. Addensante: gomma di xantano. Correttore di acidità: acido citrico
Antiossidante: acido ascorbico. Emulsionante: lecitina di SOIA

CONFEZIONAMENTO

Confezione 100ml
Confezione 200ml

CONSERVAZIONE

Trasporto a temperatura ambiente. Conservare in luogo fresco e asciutto, una volta aperto conservare in frigorifero e consumare entro 10 giorni. Shelf life: 36 mesi



CREMA DI BURRO AL GAMBERO ROSSO

Lalaina S.r.l.

La Crema di Burro al Gambero Rosso è realizzata con burro di alta qualità del burrificio Brazzale e la Colatura di Gambero Rosso®, la sua parte più granulosa. L'inconfondibile e deciso sapore delle uova accostate alla texture cremosa e delicata del burro, creano un'armonia assoluta per il palato ed un pieno appagamento per gli amanti del crostaceo. Estremamente versatile, è ideale se spalmato su crostini ma anche per il condimento di pasta, la mantecatura di risotti o accompagnamento di secondi piatti di pesce. Il suo colore corallo dona un tocco di originalità e raffinatezza ad ogni pietanza.

INGREDIENTI

Panna 39% (Crema di LATTE, LATTE), acqua, carapace di gambero in polvere 15,2% (CROSTACEI, SOLFITI), burro Brazzale da crema di latte da centrifuga 15,2% (LATTE), amido di riso, amido di pisello, sale, lievito alimentare.

CONFEZIONAMENTO

Confezione 90gr

CONSERVAZIONE

Trasporto a temperatura ambiente. Conservare in luogo fresco e asciutto, una volta aperto conservare in frigorifero e consumare entro 10 giorni. Shelf life: 24 mesi



PERLAGE DI GAMBERO ROSSO

Lalaina S.r.l.

Un'intensa esplosione di gusto che riunisce il profumo e il sapore del gambero rosso grazie al processo di sferificazione che racchiude il sapore in piccole perle dalla texture morbida e avvolgente.

INGREDIENTI

Nucleo liquido: olio di vinaccioli infuso con gusci di gamberi rossi
Membrana: acqua, agenti di consistenza: alginato di sodio, cloruro di calcio

CONFEZIONAMENTO

Confezione 30gr

CONSERVAZIONE

Trasporto a temperatura ambiente. Conservare in luogo fresco e asciutto, una volta aperto conservare in frigorifero e consumare entro 4 settimane. Shelf life: 12 mesi



Il mio ERP. Così ho tutto sotto controllo.

Efficienza, trasparenza, flessibilità – questo è ciò che conta ora. L'IT è la chiave per ottenerlo. Che si tratti di ERP, MES, rintracciabilità o software per la pianificazione intelligente: il CSB-System è la soluzione completa per le aziende del settore ittico. Così già oggi potete ottimizzare la vostra produzione e domani digitalizzerete l'intera azienda.

Per saperne di più sulle nostre soluzioni
per il settore ittico:
www.csb.com

