



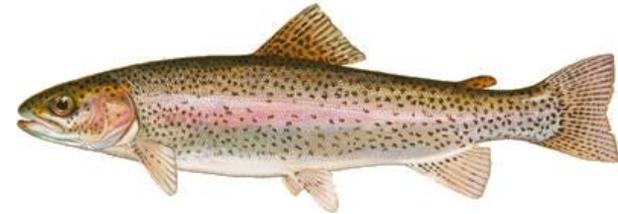
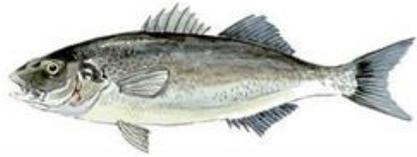
DIVERSIFY 3<sup>rd</sup> Promotional Workshop

## *Aquaculture production in Italy*

Andrea Fabris



# OUR FARMED FISHES





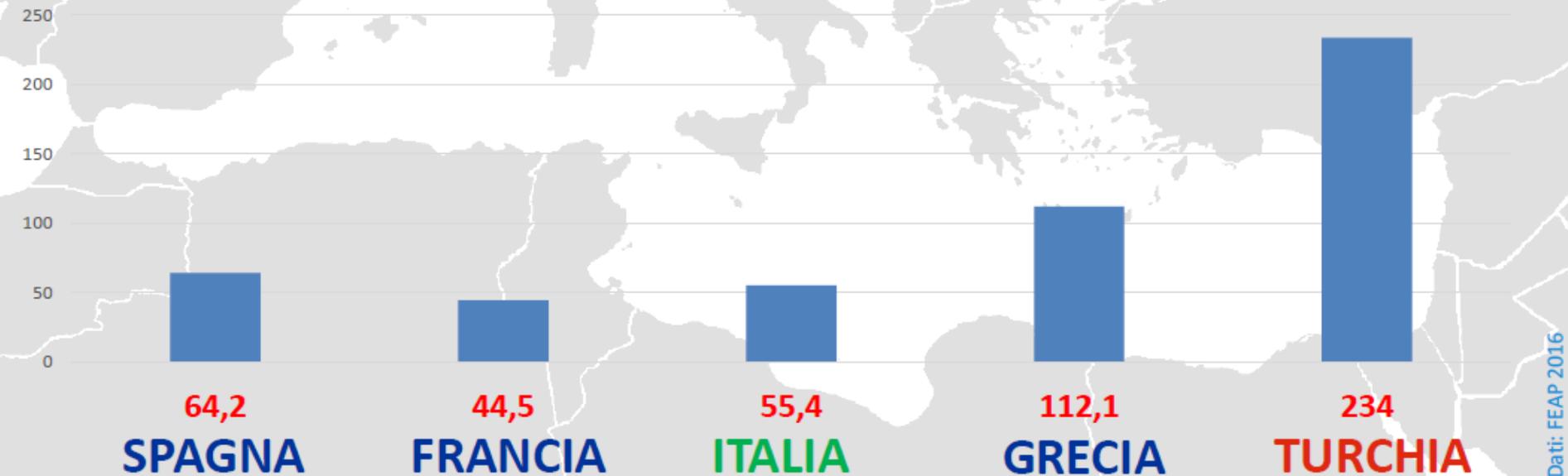
SPECIE	Impianti a terra e a mare (tonnellate)	Impianti vallivi e salmastri (tonnellate)	TOTALE (tonnellate)	VALORE -PLV (migliaia di euro)
SPIGOLA	6.300	500	6.800	54.500
ORATA	7.100	500	7.600	59.000
OMBRINA	250		250	1.900
ANGUILLA	600	250	850	10.000
CEFALI		2.700	2.700	9.500
TROTA	36.800		36.800	114.450
SALMERINO DI FONTE	750		750	3.300
PESCE GATTO	600		600	3.300
CARPE	650		650	2.400
STORIONE (*)	1.000		1.000	7.000
ALTRI PESCI (**)	1.800		1.800	13.500
<b>TOTALE PISCICOLTURA</b>	<b>55.850</b>	<b>3.950</b>	<b>59.800</b>	<b>278.850</b>

(\*) escluso il valore prodotto dal caviale

(\*\*) saraghi, persico spigola, perisco trota, salmerino alpino, tinca, temolo, luccio, etc.

# NORD MEDITERRANEO

*migliaia di tonnellate*



Dati: FEAP 2016

# SUD MEDITERRANEO

*migliaia di tonnellate*



Dati: FAO 2016

## 1950/1960

Le origini della moderna piscicoltura italiana, intesa come l'allevamento di organismi acquatici vanno ricercate nel secondo dopoguerra, quando grazie ad alcuni pionieri questa attività comincia a svilupparsi.



## 1970

Progressiva diffusione di sistemi di allevamento in grado di coprire l'intero ciclo biologico delle varie specie dalla riproduzione alla taglia commerciale (più tardi per la maricoltura italiana).



## 1980 -90

Evoluzione delle tecniche produttive, prevenzione, nuove tecnologie, sistemi computerizzati per il monitoraggio dell'acqua, ricerca di alimenti rispondenti alle esigenze della specie allevata.

In contemporanea diffusione della GDO e crescita dei consumi di prodotti ittici



Nuovi modelli di consumo: consumatore sempre più attento; pesce veicolo di essenziali fattori nutrizionali e salutistici, in linea ai ritmi della vita moderna.

**Prodotti di acquacoltura:**

**garanzia di qualità**

**salubrità**

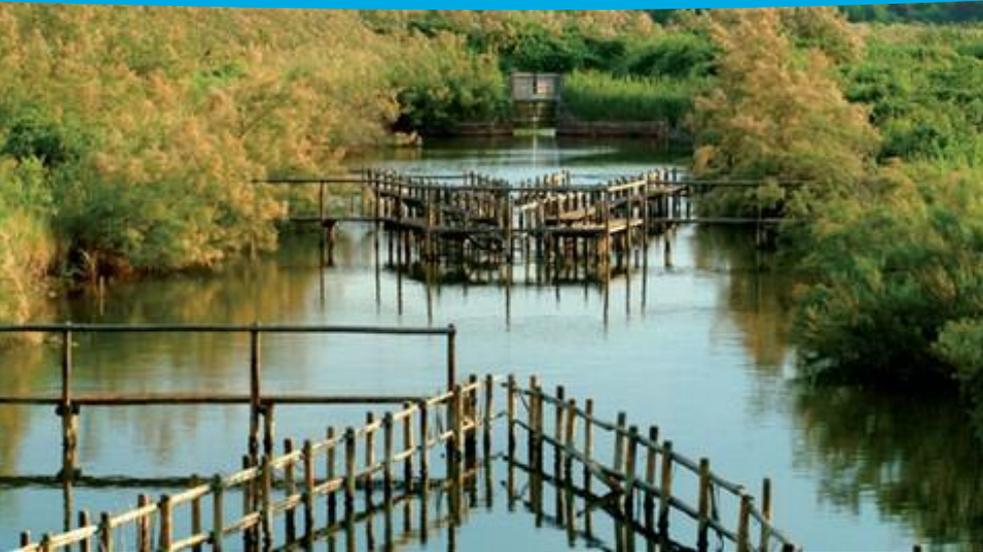
**freschezza a costi accessibili**



## *Micro imprese*



## *Medie imprese*



Prodotti specializzati (per l'infanzia e l'adolescenza, fishburgers, street food)

Packaging moderno, accattivante ed eco-friendly

Shelf-life prolungata ...

Conquista della ristorazione sociale (scuole, anziani, ...)

Cucina di qualità ed eccellenze gastronomiche (carpaccio, affumicato, sushi, caviale ...)

# EU AQUACULTURE: ≠ products & markets

	<b>Salmon</b>	<b>Sea bass &amp; sea bream</b>
<b>TO THE MARKET</b>		
<b>Whole fish</b>	<b>5-10%</b>	<b>&gt; 90%</b>
<b>Fillets / portions</b>	<b>35 – 40%</b>	<b>&lt; 5%</b>
<b>Prepared meals</b>	<b>15 – 20%</b>	<b>&lt; 2%</b>
<b>Smoked</b>	<b>30 – 35%</b>	<b>&lt; 2%</b>
<b>YIELD</b>		
<b>To fillets</b>	<b>63%</b>	<b>about 45 %</b>



# Analisi SWOT Acquacoltura Italiana



## Punti di Forza

- Elevato grado di conoscenze e specializzazione tecnologica, sicurezza e qualità della filiera
- Potenziale tecnologico per la trasformazione e diversificazione dei prodotti e di specie
- Sostenuta domanda interna per i prodotti ittici (locali)
- Esistenza di canali di distribuzione che garantiscono l'assorbimento delle produzioni nazionali di qualità
- Capacità di offrire sul mercato prodotti di qualità costante e sicuri durante tutto l'anno
- Leader a livello europeo /internazionale nella produzione in alcune specie (molluschi, trote, caviale)
- Prossimità ai mercati nazionali che domandano prodotti di eccezionale freschezza
- Disponibilità di tecnologie consolidate ed innovative lungo tutta la filiera (allevamento, trasformazione /packaging)

## Punti di debolezza

- Scarsa disponibilità di giovanili per alcune specie
- Scarsa innovazione del prodotto trasformato
- Elevati oneri per le concessioni demaniali
- Elevati oneri nell'attività di gestione dell'acquacoltura.
- Scarsa immagine dei prodotti (comunicazione, promozione ed educazione consumatore)
- Non chiara etichettatura sulla provenienza dei prodotti ittici
- Pressione delle importazioni (volume e prezzo, level playing field)
- Dimensioni aziendali Elevata liquidità immobilizzata nelle imprese (ciclo produttivo)
- Mancanza di credito di esercizio, difficoltà all'accesso per nuovi investimenti
- Elevati costi dei mangimi e energia
- Mancanza di programmi di riproduzione/ricerca genetica per le specie maggiormente allevate
- Scarsa disponibilità di vaccini e scarsa disponibilità all'accesso di farmaci specifici per l'acquacoltura (level playing field)

# Analisi SWOT Acquacoltura Italiana PSN



## Minacce

- **Forte importazione dai europei UE - Norvegia e paesi Terzi (Turchia, Sud Est Asiatico)**
- **Impossibilità di competere (costo e prezzo vendita) con i prodotti provenienti da paesi Terzi**
- **Riduzione dei profitti e conseguenti rischi per le imprese**
- **Concentrazione della domanda**
- **Difficoltà delle imprese di fare investimenti**
- **Tendenza della GDO a imporre proprie politiche di certificazione**
- **Ridotto margine di manovra dei produttori nella gestione della dinamica dei prezzi**

## Opportunità

- **Diversificazione di prodotto, prodotto trasformato e di specie**
- **Crescita del mercato europeo per i prodotti trasformati**
- **Integrazione verticale e trasformazione delle produzioni e prodotti**
- **Implementazione in materia di certificazione e marchi di qualità**
- **Potenzialità di crescita per produzioni oggi marginali**
- **Ottimizzazione dei sistemi di rintracciabilità del prodotto**
- **Miglioramento della catena produttiva e distributiva**



Thank you!



Grazie !

DIVERSIFY 3rd Promotional Workshop – Verona 22.02.2018