

EPS e prodotti ittici: l'esperienza del mercato di Milano

Potere isolante, maneggevolezza ed economicità fanno del polistirene espanso sinterizzato il materiale più usato nell'imballaggio del pesce fresco. Il mercato ittico di Milano utilizza ogni giorno 500 chili di cassette in EPS

Tra i settori che fanno maggiore utilizzo delle cassette in polistirene espanso sinterizzato (EPS) c'è quello del commercio di pesce fresco, dove questa forma di imballaggio è di gran lunga la più usata. Il modo più semplice per sapere quante ne vengono utilizzate è misurare i quantitativi smaltiti. Nel mercato ittico di Milano – uno dei principali poli distributivi all'ingrosso per questi prodotti nel Nord Italia, gestito da Sogemi – ogni giorno vengono prodotti 500 chili di cassette vuote, per un totale di 150 tonnellate ogni anno. Il resto dei rifiuti da imballaggio, ben poca cosa, però, rispetto alle cassette in EPS, è rappresentato dalle scatole in cartone usate prevalentemente per il trasporto di tonno e pesce spada, oltre a legno e cellophane dei bancali. Solo il prodotto congelato e affumicato viene venduto già confezionato in film plastici flessibili.

Sono diversi i motivi per cui la scelta dei grossisti di prodotti ittici ricade sulle cassette in polistirene espanso, il primo è l'isolamento termico che questo materiale assicura. «Per garantire la sicurezza del pesce fresco – spiega Valerio Ranghieri, medico veterinario responsabile per il mercato ittico di Milano – è indispensabile mantenere la catena del freddo. L'utilizzo delle cassette in polistirene e del ghiaccio consente agli operatori di mantenere sempre le temperature ottimali di conservazione. Oltretutto oggi le cassette sono dotate di piccoli fori sul fondo che permettono di drenare il liquido sporco che si forma quando il ghiaccio si scioglie, evitandone il ristagno. Anche questo contribuisce alla conservazione ottimale del pesce».

Questo aspetto è destinato a diventare ancora più importante in relazione a un'interessante evoluzione del mercato, che sta iniziando a prendere piede. «Alcuni operatori – racconta – hanno iniziato a vendere on-line il pesce, spedendolo direttamente ai compratori. Ovviamente si tratta di clienti importanti, come ristoranti di alto livello, e di pesce pregiato». Il trasporto viene affidato a un vettore terzo rispetto al grossista, quindi l'isolamento termico diventa ancora più importante: va messo in conto il rischio che nel trasporto possa interrompersi per qualche ragione la catena del freddo, una condizione che né il venditore né l'acquirente possono permettersi, per la deperibilità e il valore del prodotto trasportato. «Per questi trasporti – spiega Ranghieri – non si utilizzano le normali cassette dallo spessore di 1,5-2 cm, ma confezioni speciali, con uno spessore anche di 5 cm, che garantiscono un isolamento ancora maggiore».

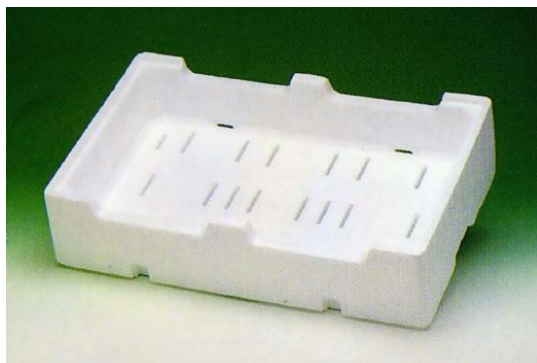
Sicure e maneggevoli

Sul fronte della sicurezza alimentare va ovviamente specificato che tutte le cassette impiegate devono essere dotate dal marchio della forchetta e del bicchiere, che identifica in tutta l'Unione Europea i materiali idonei al contatto con gli alimenti. «Questo – prosegue Ranghieri – mette al riparo dal rischio di migrazione di sostanze indesiderate dalla cassetta al pesce, anche se tale rischio è veramente basso perché il contatto avviene per un tempo limitato (4 o 5 giorni al massimo) ed oltretutto tra l'imballo e il contenuto c'è uno strato di ghiaccio, che ostacola ulteriormente qualunque migrazione».

Al di là degli aspetti di sicurezza alimentare, altre ragioni fanno sì che l'EPS sia tanto frequentemente impiegato per i prodotti ittici freschi. Una è la sua leggerezza: il peso della cassetta non incide quasi per nulla sul peso lordo e rende i vuoti molto più maneggevoli. Ciò è importante ai fini della sicurezza dei

lavoratori. C'è poi la versatilità del materiale, che permette agli operatori di individuare sul mercato i prodotti più idonei, per forma e dimensioni, al prodotto da contenere e al mezzo di trasporto impiegato. Così si ottimizzano i carichi, un parametro importante ai fini dell'efficienza distributiva. Infine non va trascurato l'aspetto costo. Una cassetta costa all'incirca 5 centesimi di euro, una cifra trascurabile rispetto al prezzo del prodotto e di gran lunga inferiore a ogni altra alternativa.

«In effetti – spiega Ranghieri – non mi sembra che altri materiali si siano rivelati altrettanto validi per il confezionamento del pesce fresco. Qualcuno usa ancora le cassette in legno, ma tendono ad assorbire l'umidità, sono meno maneggevoli e hanno un costo decisamente superiore».



L'EPS a fine vita

Attualmente le cassette usate, con residui di sangue, grasso e frammenti di pelle, vengono raccolte nei numerosi cassonetti presenti ovunque nel mercato, insieme agli altri imballaggi. I cassonetti vengono svuotati ogni giorno dall'azienda municipalizzata, dopo la chiusura del mercato. «Nell'ottica di migliorare la sostenibilità ambientale di Sogemi – racconta Gianluca Cornelio Meglio, responsabile del mercato ittico - ci piacerebbe trovare il modo di trasformare le cassette usate da rifiuto a sottoprodotto. E così facendo ridurre un costo (la tassa sui rifiuti) e generare un utile. Stiamo infatti cercando di sviluppare un progetto, insieme a una società specializzata, per il riutilizzo di questo materiale contaminato in processi produttivi dove ciò non rappresenta un problema». Oltre alle questioni di carattere tecnico, da risolvere ci sono anche quelle burocratiche. «Sogemi in quanto tale – continua Cornelio Meglio – non può farsi carico di questa attività, per cui stiamo cercando di riunire in un consorzio tutti gli operatori del mercato. Il consorzio diventerebbe il responsabile di questo ciclo virtuoso di gestione delle cassette usate e ne farebbe propri i benefici in termini di riduzione degli oneri per lo smaltimento e di guadagni derivanti dalla vendita del materiale. Una volta costituito, il consorzio potrebbe occuparsi di altre attività, per esempio fungere da centrale d'acquisto per tutti i prodotti di consumo nell'attività commerciale, cassette in EPS comprese».

I numeri del mercato ittico di Milano

Il mercato ittico di Milano, gestito da Sogemi, si sviluppa su una superficie di circa 5.000 metri quadri ed è una delle principali piattaforme del settore nel Nord Italia. Ogni anno fanno il loro ingresso nel mercato circa 100.000 quintali di pesce. Nella struttura operano 22 grossisti, che complessivamente sviluppano un fatturato annuo di 150 milioni di euro. Quanto ai compratori (operatori professionali come pescherie e ristoranti), sono 500 i tesserati del mercato ittico di Milano, di cui 350 utilizzano la tessera almeno una volta al mese e, di essi, il 90% almeno due volte alla settimana. Il pesce fresco, che al momento rappresenta il 70% di quello scambiato sui banchi del mercato milanese (anche se il congelato – attualmente al 30% - è in aumento), proviene sia dal mercato domestico, che da quello internazionale, prevalentemente Francia, Grecia, Portogallo, Nord Europa, Sri Lanka, Maldive e Vietnam.

Ogni giornata lavorativa, nel mercato ittico di Milano vengono avviati allo smaltimento 500 chili di cassette in EPS vuote, per un totale di 150 tonnellate ogni anno.

Gli operatori del mercato ittico di Milano scelgono l'EPS perché:

- E' un ottimo isolante termico
- E' sicuro
- E' maneggevole
- E' economico



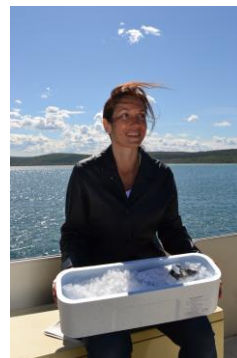
Pack di qualità per branzini di qualità

Non capita spesso di trovare nell'ambito dei prodotti freschi, e soprattutto nel settore ittico, marchi capaci di connotare fortemente un prodotto. In Slovenia c'è un allevamento ittico, Fonda, che nel giro di pochi anni è riuscito a imporre il proprio nome quale sinonimo di branzini di qualità, al punto che i migliori ristoranti sloveni li propongono nei loro menù con l'indicazione del nome dell'allevamento, proprio come se fosse un vino di una buona cantina.

La famiglia Fonda ha deciso di proporsi sul mercato con una strategia particolare: anziché passare attraverso il mercato all'ingresso, vende direttamente ai ristoratori spedendo i propri branzini. «Per far questo – spiega Irena Fonda, biologa, prima ancora che amministratrice dell'allevamento ittico – abbiamo dovuto cercare un sistema di confezionamento idoneo, che proteggesse e valorizzasse il nostro prodotto».

La scelta è caduta sull'eps: l'azienda si è fatta produrre delle confezioni ad hoc di colore azzurrato, in cui ogni branzino è alloggiato singolarmente, avvolto in un foglio di polietilene e immerso nel ghiaccio. In questo modo il pesce viene mantenuto alla giusta temperatura per 24 ore, il tempo necessario per raggiungere il ristorante di destinazione. L'eps è stato scelto, oltre che per essere un buon isolante, per la possibilità di personalizzazione: sul coperchio della scatola è impresso il logo dell'azienda slovena e in ogni confezione è inserito un tag in radiofrequenza che permette in ogni momento la completa tracciabilità di ogni imballo e del pesce in esso contenuto.

Fonda è molto attenta alla qualità del proprio prodotto – che si colloca in una fascia di prezzo elevata – e di conseguenza del packaging, al punto da dedicare alla confezione una intera pagina del proprio sito internet. Qui, oltre a spiegare i motivi della scelta dell'eps, si suggeriscono anche dei modi per dare una seconda vita alla scatola, come mini frigorifero portatile domestico, oppure come fioriera. In un'ottica di sostenibilità ambientale, per assicurarsi che l'imballo sia avviato correttamente al riciclo, l'azienda offre l'opportunità di riconsegnarlo vuoto al distributore alla consegna successiva.



A cura di Elena Consonni