



Dopo un anno di prove sul prodotto l'azienda riminese ha inviato il primo container

Granchio blu potenziale risorsa

Blu Eat, la pescheria sostenibile, sbarca negli Stati Uniti

DI ALBERTO GRIFONE

“Sono due anni che lavoriamo sulla promozione del granchio blu come risorsa gastronomica. Dopo un anno di prove del prodotto siamo riuscite a spedire il primo container di granchi blu in USA e questa settimana partirà il secondo”. Non nasconde soddisfazione Carlotta Santolini, biologa marina, mente del progetto imprenditoriale Blu Eat. La pescheria sostenibile, lanciato a Rimini un anno fa. “La difficoltà più grande ora è far capire alle cooperative e alle marinerie che noi possiamo essere una soluzione per cercare di mitigare i danni economici che il granchio blu ha portato alla loro produzione di vongole. Il governo ha stanziato 2,9 milioni di euro come indennizzi ai pe-

scatori, attualmente stanno smaltendo tonnellate di granchio al giorno, ma noi, se ben conservato, possiamo ritirarlo e di conseguenza pagare i pescatori”. Il granchio blu va pescato in modo corretto (con nasse e non a strascico), il prodotto va consegnato vivo (e non morto). Blu Eat paga i pescatori 1,5 euro chilo per qualunque quantità ed in ogni momento. “I pescatori devono uscire dalla tipica logica dei mercati ittici (ma anche di quelli agricoli in genere) per cui il prezzo si determina di giorno in giorno in funzione della domanda, dell’offerta e dei trader. Qui il guadagno è fisso e costante. Tanto o poco dipende dalle quantità pescate. Dodici mesi sono serviti tutti perché le tante

cooperative di pescatori credessero al progetto e vi aderissero” spiega **Luigi Consiglio**, Presidente Onorario di Gea Consulenti di Direzione.

Per legare i pescatori e le cooperative al progetto la soluzione è stata la proposizione di contratti quadro aperti. “Purtroppo, senza averne la percezione, il d.l. che stanziava 2,9 milioni per la distruzione del granchio sta disincentivando il conferimento produttivo a vantaggio dello smaltimento in discarica. Verrà posto rimedio ed il ministero sta studiando correttivi” aggiunge Consiglio. La scelta strategica di Blu Eat è stata la trasformazione del granchio in polpa o la sua mondatura dal carapace e dalle interiora. “Abbiamo

un solo trasformatore con una capacità produttiva di quattro container al mese (Tagliapietra e Figli Srl di Mestre, ndr)” aggiunge Consiglio. Occorre che altre decine di piccoli trasformatori che già lavorano il pesce e che possano intuire l’opportunità e dedicarsi a questo nuovo prodotto per essere venduto nel mondo ed in Italia pulito, pastorizzato ed abbattuto. Per promuovere la vendita il progetto ha puntato sui grandi trader americani, messicani e dell’estremo oriente. “Blu Eat ha avuto aperture di credito ovunque nel mondo. Il granchio pescato in Italia è più buono (come dimostrano consumer test) di quello americano e di quello messicano”, conclude Consiglio.