

Come acquistare prodotti ittici in modo consapevole

Partner : Federcoopescas – Confcooperative, Eurofishmarket Srl, MOICA (Movimento Italiano Casalinghe), MIPAAFT (Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali e del Turismo), l'API (Associazione Poliziotti Italiani), Gruppo VéGé (supermercati).

Città, date e orari degli incontri:

- **Milano** : 18 marzo, orario 14:30 -16:30, Via Lomellina, 10 presso Gruppo VéGé
- **Roma**: 26 marzo, orario: 10-12, presso la sede di ConfCooperative/Federcoopescas (<http://www.federcoopescas.it/>), Via Torino 146
- **Parma** : 1 aprile, orario: 15:00 – 17:00, presso la sede MOICA in via Turchi 15

I corsi sono gratuiti previa iscrizione obbligatoria*

Durata di ciascun incontro: circa 2 – 3 ore

Docenti: Esperti in etichettatura, prodotti ittici, tecniche di pesca, ecc di Eurofishmarket e di Federcoopescas

Contenuti del corso: il corso sarà l'occasione per mostrare ai partecipanti tutte le informazioni obbligatorie che devono essere indicate in etichetta. Dunque verrà meglio spiegata l'importanza di queste informazioni e come poterle utilizzare per una spesa più consapevole. Inoltre verrà dato molto spazio a domande e richieste di approfondimento da parte dei partecipanti

Materiale del corso: verrà rilasciato materiale cartaceo e informatico in merito all'etichettatura dei prodotti ittici.

Per qualsiasi ulteriore informazione e per prenotare *contattare Eurofishmarket su: info@eurofishmarket.it o le referenti MOICA regionali.

Perché gli Incontri di formazione e informazione sull'etichettatura dei prodotti ittici ?

Nel corso di studi recentemente effettuati dalla Federcoopescas – Confcooperative, mediante sentiment analysis, è emerso che, nonostante gli sforzi del legislatore volti ad indirizzare il consumatore verso una scelta veramente consapevole, sembra che lo stesso sia guidato, nei propri acquisti, in primo luogo dal prezzo di vendita e subito dopo dalla "fiducia" nel punto vendita. Nella maggior parte dei casi egli non è in grado di "decifrare" le indicazioni contenute nelle etichette apposte sul prodotto ittico e sembra che si affidi principalmente a quanto dichiarato verbalmente, in tema di bontà del prodotto, dal venditore, soprattutto se "quel" consumatore ha già avuto esperienze positive con "quel" commerciante.

Alla luce di ciò riteniamo pertanto che la comprensione dell'etichetta del pesce fresco da parte del consumatore finale sia ancora piuttosto scarsa e per questo intendiamo provvedere ad iniziative di informazione ai consumatori in tal senso.

L'idea è quindi quella di realizzare una serie di incontri informativi, supportati da materiale divulgativo, in modo tale da consentire al consumatore di orientarsi al meglio nella scelta del prodotto ittico, valutando anche in modo più approfondito e chiaro le differenze di prezzo e di qualità dovute alla provenienza e al tipo di pesca. Il presente progetto è finanziato dal MIPAAFT, nell'ambito delle attività inerenti il Piano triennale della pesca e dell'acquacoltura.

A tal fine Federcoopescas – Confcooperative (è la federazione di riferimento per il settore della pesca e dell'acquacoltura italiana ed associa cooperative di produzione, di ricerca, di trasformazione e di commercializzazione) in collaborazione con Eurofishmarket Srl (azienda leader in Italia per la ricerca, consulenza, formazione e informazione nel settore ittico) ha deciso di destinare 3 corsi/incontri formativi al Movimento Casalinghe Italiane (<http://www.moica.it/>) partendo dalle loro Delegazioni delle regioni Lombardia, Lazio ed Emilia Romagna. La scelta è ricaduta su MOICA per l'importanza e l'autorevolezza di questa Associazione e per i valori e contenuti che rappresenta. Sulla sede di Milano si è riusciti a coinvolgere anche l'A.P.I., Associazione Poliziotti Italiani (<http://www.polizia.org/chi-siamo/>), che è un ente senza fini di lucro al quale possono aderire tutti i rappresentanti delle Forze dell'Ordine ma anche semplici cittadini simpatizzanti. Inoltre sempre su Milano il progetto formativo ha ricevuto ospitalità e collaborazione dal Gruppo Végé, partner ideale per la tematica oggetto del corso e per il target prescelto. Il Gruppo infatti si configura come uno dei più importanti network di vendita del nostro Paese con oltre 3.500 punti di vendita (supermercati, ipermercati, superette, discount, specializzati e cash & carry) dislocati in modo capillare su tutto il territorio nazionale.