

# iMEAT®

## GIORNALE

Anno 8 - n. 38  
MARZO/APRILE 2020



**6** Hamburger,  
un must irrinunciabile



**9** Nicola Ferrelli - Tradizione  
e creatività



**19** I materiali per taglieri  
e piani di lavoro



**28** Fiori e salumi  
in abbinamento

## 4 L'ARGOMENTO

### Resilienza e solidarietà dei macellai italiani con il delivery. E non solo!

**RINVIATO**

FORUM  
iMEAT®

Farm

CONVEGNO-ESPOSIZIONE CARNI D'ECCELLENZA

La società organizzatrice ECOD SRL comunica ufficialmente il posticipo del CONVEGNO iMEAT Farm a data da destinarsi, dopo aver valutato i recenti sviluppi del COVID-19 e le implicazioni ad esso connesse.  
[www.ecod.it](http://www.ecod.it)

# THE TRUE TASTE OF ITALY

IL VERO GUSTO ITALIANO



the true taste of Italy



Headquarters and plant  
Via Europa, 15/17/19 - I-20863 Concorezzo (MB)

Logistic centre  
Via G. Galilei, 3 - I-20875 Burago di Molgora (MB)

Phone +39 039.6042822 - Fax +39 039.6042824 - Quality Control Fax +39 039.6042834

[www.europrodotti.it](http://www.europrodotti.it) - [info@europrodotti.it](mailto:info@europrodotti.it)

**eCOD**  
CASA EDITRICE

Segreteria organizzativa ECOD Srl Unipersonale  
Tel. +39 0331 518056 - info@imeat.it - www.imeat.it

Promosso da



Unica fiera in Italia dedicata al negozio di macelleria,  
gastronomia e ristorazione specializzata

# iMEAT<sup>®</sup>

by **ECOD**

INNOVAZIONE NEL COMPARTO CARNE

SETTIMA EDIZIONE  
ModenaFiere

MARZO  
14-15-16  
2021

[www.imeat.it](http://www.imeat.it)

Seguici su Facebook  
Forum iMEAT



Per informazioni info@imeat.it - tel. 0331518056



Le difficoltà contingenti causate da Covid-19 non piegano il comparto

# Resilienza e solidarietà dei macellai italiani con il delivery. E non solo!

di Maristella Pastura

**M**ai come in questo periodo abbiamo sentito, letto, scritto due parole: una dal significato decisamente negativo e preoccupante, un'altra positiva ed assai confortante. Una è "coronavirus", l'altra è "delivery".

La pandemia ci ha colpiti in maniera inaspettata e pesante, costringendoci a riparametrare la nostra vita, gli affetti, la professione secondo criteri ai quali mai avremmo immaginato di dover sottostare. Dallo stare a casa e uscire solo in caso di

necessità effettiva, al sospendere l'attività oppure lavorare in modalità smart working, - per non parlare di aspetti ancor più tristi - non esiste individuo che possa affermare di essere stato risparmiato da questo malefico virus.

Tanti comparti, purtroppo, si sono dovuti fermare dall'oggi al domani con un allarme economico e occupazionale che cresce ogni giorno e rende preoccupante il futuro; altri si sono dovuti adeguare ad un'operatività ridotta anche se indispensabile.

C'è un settore invece che, in questo momento di forte criticità, è stato chiamato a rimboccarsi le maniche e ad intensificare i propri sforzi: quello alimentare.

Se da un lato le aziende alimentari stanno garantendo produzione e approvvigionamento in modo che nessuno rimanga senza cibo, dall'altro esiste il problema oggettivo di avere a disposizione gli alimenti presso il proprio domicilio.

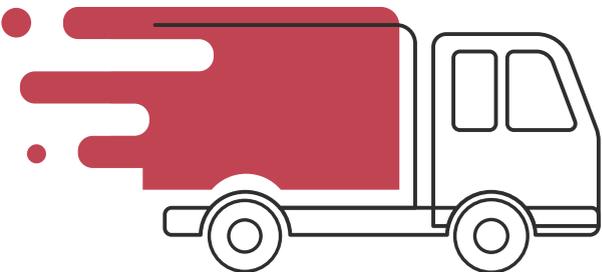
Ed è qui che entra in gioco strategicamente l'altro termine: "delivery".

Ci sembra doveroso collegare questo termine al nostro settore di riferimento, vale a dire il negozio di macelleria con i suoi titolari e i suoi addetti, ma soprattutto con l'impegno nell'essere vicino



ai propri clienti, che siano consolidati o meno, in qualsiasi momento.

Non c'era bisogno di un'ennesima conferma dell'attaccamento alla propria attività dei macellai italiani: inoltre in questa circostanza hanno anche dato l'ennesima prova di umanità e di una forte capacità reattiva. Lungo tutto il nostro stivale, i macellai hanno in brevissimo tempo attivato la consegna a domicilio assicurando la propria clientela che il servizio di "delivery" non avrebbe lasciato nessuno senza carne o altri alimenti disponibili in negozio. Un servizio che assume un valore ancora più alto dal momento che viene offerto senza alcun aggravio in un momento in cui anche tantissimi macellai hanno visto la riduzione



## Report Ismea - Come cambia il mondo della carne

Ismea-Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare ha esaminato come in un mese, essendo mutate le abitudini di consumo degli italiani, sia cambiato il mondo della carne nei comparti più importanti: ovini da carne e da latte, carne avicunicola, carne bovina e filiera suinicola.

**Bovini** - A subire un impatto molto pesante, in questo settore, sono quei tagli e quelle tipologie maggiormente richieste dal canale Horeca. La forte riduzione del commercio internazionale ha sicuramente favorito il prodotto nazionale, anche se disponendo solo di poche vacche nutrici l'Italia non è mai stata in grado avere i vitelli da ingrassare risultando dipendente dalle importazioni. Nel complesso la filiera denuncia una situazione perturbata. Sul fronte della domanda, dopo la corsa agli acquisti delle prime due settimane, c'è stato un rallentamento che ha ridotto anche le macellazioni. I tagli meno nobili che la

gdo mediamente non ritira, non hanno trovato collocazione nel mondo ristorativo o nell'export creando ulteriori difficoltà. Ben venga dunque l'impegno dei negozi di macelleria al dettaglio nel sostenere la materia prima proveniente da allevamenti italiani certificati e nel suggerire ai propri clienti anche i tagli "alternativi" sottolineando così, lungo tutta la filiera, la lotta allo spreco ed il recupero di ricette antiche e delle tradizioni locali.

**Suini** - La dinamica dei prezzi europei è stata molto positiva durante tutto il 2019 sia per i suini da allevamento (suinetti) che per i suini da macello, in seguito alla decimazione degli allevamenti cinesi a causa della PSA. Anche per l'industria della carne suina e dei salumi, le maggiori criticità riguardano la chiusura del canale Horeca, che assorbe circa il 25% della produzione. Si assiste ad una forte richiesta di prodotti in vaschetta.

**Avicunicoli** - Il mercato avicolo ha sempre di-

mostrato grande reattività nelle situazioni di crisi. Fin dall'inizio dell'emergenza sanitaria questa tipologia di carne è stata privilegiata grazie anche al fatto di poter contare su mercato nazionale autosufficiente e di una filiera verticale integrata. Nel periodo mensile analizzato, la domanda è stata superiore alla norma, ma l'offerta non riesce a soddisfare interamente la richiesta, soprattutto per i polli.

**Ovicapri** - Un comparto che si trova ad affrontare l'emergenza coronavirus, con la chiusura di ristoranti e l'impossibilità per le persone di vivere momenti di convivialità tipici dei periodi pasquali nei quali queste carni raggiungono il picco delle vendite. Legata a questo settore la produzione di pecorino: dopo aver ripreso vigore grazie anche all'export, il blocco attuale della ristorazione ha determinato forti ripercussioni negative con un calo degli ordini più forte nel Nord e Centro Italia. ■



# Lettera al tempo del Coronavirus

dei propri introiti a causa della chiusura delle attività di ristorazione molto spesso da loro rifornite. Non dimentichiamo, poi, che i macellai italiani non hanno esitato a dare i loro contributi solidali, alcuni raccogliendo fondi per la Croce Rossa Italiana, altri rinunciando al bonus per devolverlo a quei commercianti costretti alla chiusura, altri ancora donando le mascherine... e chissà quante altre innumerevoli iniziative solidali sono state attivate. Nomi e cognomi sarebbero solo superflui! Siamo convinti che, in tutti i casi, sia stato un impegno preso senza dietrologie o secondi fini.

Un fatto è certo: in un momento come quello che stiamo vivendo, la carne trasmette valori concreti di benessere e sicurezza che pochi altri alimenti riescono a veicolare. Inoltre, il dover limitare gli spostamenti vicino alle proprie abitazioni ha fatto riscoprire l'importanza dei negozi di vicinato, la cui validità ed efficienza è stata a suo tempo messa in discussione, ma soprattutto minata dal crescente numero di unità della grande distribuzione.

Non è il caso di parlare di una rivincita del negozio al dettaglio sulla gdo: la vicinanza dei macellai italiani ai bisogni della comunità locale, del proprio paese o della propria città, è dettata solo dal desiderio di ricreare, per quanto possibile, un'atmosfera di normalità facendo apprezzare, nel contempo, la qualità di ciò che si può abitualmente trovare in negozio.

Alcuni dati hanno messo in relazione il Covid-19 con l'andamento degli acquisti di prodotti alimentari. La gdo è data in leggero calo mentre i negozi di vicinato, generalmente intesi, vedono crescere le vendite: le lunghe code all'ingresso dei supermercati hanno indirizzato i consumatori verso le attività commerciali piccole che, essendo sotto casa, permettono anche di ridurre il tempo e la distanza di spostamento.

Non è certo che coloro che si sono avvicinati in questo imprevisto momento ai macellai e ai loro prodotti continueranno a farlo quando tutto tornerà come prima. Pensiamo però che alcuni di loro non vorranno rinunciare ai contenuti qualitativi conosciuti nel momento contingente e diventeranno frequentatori abituali di queste macellerie ritornando alla normalità. Qualche nuovo cliente in più sarebbe già un buon risultato.

Forse da un'avversità può nascere un'opportunità. I macellai italiani, con il loro dinamismo, ne hanno già fatto tesoro.

**Un "bravo" di cuore a tutti i macellai italiani! ■**



**V**i sono molti argomenti positivi da affrontare riguardanti il lavoro di noi macellai.

Certamente quanto sta succedendo intorno a noi, in questo momento, diventa più importante di qualunque altro argomento, anche se positivo.

Spero che al più presto sia tutto finito e si sia tornati ad una vita normale.

Comunque resterà presente un aspetto fondamentale: il ruolo delle botteghe di macelleria, i panificatori, gli ortolani e il compito che svolgono.

Il recente passato dice che, quando succedono eventi gravi che colpiscono in vari modi la popolazione, tutti si ricordano dell'importanza dei negozi tradizionali, la loro utilità nelle periferie, nei piccoli borghi e nelle comunità dei paesi. Quanto siano importanti per la tutela della qualità e per il mantenimento del tanto abusato made in Italy.

Altrettanto viene enfatizzata l'importanza delle botteghe per la coesione sociale, la sicurezza delle strade, la sopravvivenza degli anziani e delle piccole comunità.

Finita l'emergenza Covid-19, rimarrà questa percezione nella gente, nei consumatori? L'indifferenza verso gli altri non ci permette di pensare a un fatto semplice: come sia possibile che il piccolo negozio possa sopravvivere solo per i momenti di difficoltà, solo quando abbiamo ospiti importanti oppure quando non possiamo fare la strada per raggiungere il centro commerciale!

Non esiste risposta, infatti non ho fatto la domanda: sapientemente i nostri colleghi lavorano con criterio e capacità, creando un proprio mercato fatto di esperienza e qualità. Sono soddisfatti del loro lavoro.

In questo vedo un premio a tutte quelle ASSOCIAZIONI MACELLAI PROVINCIALI di FEDERCARNI che, con tanta fatica, hanno sempre tenuto ferma la barra della formazione, della comunicazione con i soci macellai.

Una buona e moderna condotta aziendale, estesa a tutti i colleghi, almeno a quelli che hanno avuto il buon senso di interessarsi al loro futuro, portando avanti la diffusione del cambiamento e l'innovazione.

Permettetemi di tornare alle nostre botteghe, di vedere, come un film, quello che succede tutti i giorni nelle macellerie - quasi tutte - che sono rimaste aperte.

Sembra facile dire, da commercianti, che chi ha potuto tenere il negozio aperto è un fortunato.

Dire che non ha perso gli incassi e ha potuto affrontare i tanti costi che, tutti i giorni, deve affrontare alzando la saracinesca.

Tutto vero.

Ma dobbiamo riconoscere quanto sia difficile scegliere di rimanere esposti alla malattia. Riconoscere che ogni cliente che entra in negozio e abbiamo di fronte può rappresentare un pericolo.

Un pericolo per la nostra famiglia, per figli, compagni, nonni e noi stessi.

Siamo vittime della paura come tutti gli altri cittadini, ascoltiamo anche noi le notizie, come in una guerra. Numeri di malati e morti. Vediamo anche noi la desolazione nelle nostre strade.

Ma resistiamo con coraggio.

E non il coraggio di difendere il cassetto a qualunque costo, ma il coraggio di essere consapevoli del proprio ruolo di servizio essenziale in questo momento.

Una barriera, non certo al virus, ma alla disperazione di chi ha paura e trova in un negozio aperto, oltre al cibo necessario, una consolazione e una condivisione della speranza alla normalità. Trova chi, con le dovute e indispensabili protezioni, non lo abbandona e affronta insieme le stesse paure. Non ti lascia solo!

Io sono orgoglioso di rappresentare, da tanti anni, queste donne e questi uomini che non mollano e hanno, da sempre, nella propria coscienza un valore inestimabile.

Grazie, ma vi prego proteggetevi, non trascurate mai le norme essenziali di sicurezza.

Siete eroi anche, e soprattutto, se rimanete vivi.

Grazie ancora! ■

*Maurizio Arosio,  
Presidente FederCarni*



Molti italiani ne mangiano uno al giorno

# Hamburger, un must irrinunciabile

*Emerge da un'indagine Doxa sul consumo in Italia della vecchia "svizzera" – Si mangia fuori casa, ma sempre più anche tra le mura domestiche*

L'hamburger è diventato quello che nel mondo della moda è chiamato "basic", ovvero qualcosa di cui non si può fare a meno, che deve esserci per forza nell'armadio o, come in questo caso, sulla tavola. A dirlo è una recente inchiesta Doxa secondo la quale il 97% degli italiani intervistati ha dichiarato di essere un consumatore abituale di hamburger. Adirittura quasi un italiano su tre sostiene di mangiarlo pressoché ogni giorno e più dell'80% di gustarlo almeno una volta al mese.

E non si tratta solo del consumo fuori casa, ma anche di quello tra le mura domestiche, fatto che non spiace certo ai nostri lettori macellai! Sono in crescita infatti anche i consumi in casa, con un'accentuazione nella serata di domenica caratterizzata da ordini che raddoppiano di anno in anno.

La dimostrazione di questo innegabile trend è dato dal proliferare delle hamburgerie, non solo di quelle affiliate a catene internazionali, in franchising o di quelle grandi a marchio di proprietà, ma soprattutto di locali che non sono proprio deputati al cosiddetto fast food, ma si avvicinano più ad un ristorante

tradizionale. È un fenomeno che sta percorrendo tutta la penisola e che si estrinseca al massimo nelle grandi città, come Milano o Roma o Firenze, ma che sembra ormai coinvolgere sempre più anche realtà dimensionalmente più ridotte, cittadine di provincia o paesi più piccoli che dir si voglia!

L'hamburger - ricordiamo che in italiano si dovrebbe chiamare "svizzera" - che in origine era realizzato con carne bovina macinata, ha subito un'evoluzione-trasformazione che lo configura ormai nelle versioni più svariate. Sui banchi delle macellerie italiane le varianti non mancano certo e riguardano spesso proposte legate al territorio e ai suoi prodotti: carni diverse da quella classica bovina, farciture con verdure, formaggi, salumi, impiego di condimenti alternativi all'olio, che rimane comunque sempre il top, salse dressing che da quella tex-mex, un tempo innovativa, oggi virano verso proposte regionali, etniche, esotiche... e chi più ne ha ne metta!

Ora c'è anche l'hamburger di carne di cammello, magra e saporita, con grandi qualità nutritive - dicono! - proposta da un ristorante di Milano. Forse è una novità, o forse no, dal



momento che si tratta di una carne consumata fin dall'antichità e molto comune in Paesi come gli Emirati Arabi dove non c'è consumo di carne suina o bovina.

Di certo anche questo fatto conferma che l'hamburger, al di là di valenze nutrizionali ed organolettiche più o meno gradite, è un vero e proprio prodotto trasformista in grado di soddisfare ogni palato e/o esigenza. Basti pensare all'hamburger vegetale, arrivato ormai da tempo, e che addirittura è in grado di confondere il consumatore per texture

e sapore molto vicini a quelli della carne animale.

I nostri lettori macellai non hanno certo bisogno di suggerimenti per realizzare hamburger innovativi ed accattivanti: il nostro obiettivo è stato solo quello di dare un dato sui consumi in continuo ampliamento che può essere ulteriormente potenziato con l'offerta per il consumo a casa.

Offerta che la macelleria è capace di fornire in termini di versatilità, ma soprattutto con la garanzia della migliore qualità! ■

Progetto di consumatori Papillon e ilGolosario

## Le botteghe della colleganza

Mai come in questo periodo in cui siamo costretti dalla pandemia di Covid-19 a fare la spesa nel comune di appartenenza, sia esso la grande città oppure il piccolo paese, i negozi al dettaglio rappresentano una risorsa concreta, se non un vero e proprio miracolo. Non sono solo le persone più avanti nell'età che si trovano a dover fare i conti con uscite limitate nel tempo e nelle necessità, ma sono tutti i consumatori che, con questa inimmaginabile ed apocalittica realtà, forse hanno modo di riscoprire il valore del dettaglio di prossimità. Purtroppo

però queste botteghe, soprattutto di montagna o di aree periferiche di provincia, che oggi appaiono come il salvagente irrinunciabile, stanno invece scomparendo portando con sé valori legati a prodotti della tradizione e di innegabile qualità, oltre a fungere da presidio del territorio. Proprio con l'obiettivo di salvare i negozi del paese piuttosto che di montagna o delle aree periferiche di provincia è stato creato il progetto "Le Botteghe della Colleganza" con cui il movimento di consumatori Papillon e la guida ilGolosario intendono avvalorare il rapporto fra colleghi, nella consapevolezza che

"colleganza" significa anche capire e supportare l'ingegno e l'altrui lavoro."I negozi di montagna e di campagna, molto spesso, sono anche produttori di specialità artigianali che nascono dalla conoscenza profonda delle biodiversità di un luogo - ha dichiarato Paolo Massobrio -: ci sono svariati esempi di queste realtà, che tuttavia non possono trovare soddisfazione dalla sola clientela locale. Da qui la nostra idea di promuovere l'adozione, da parte della Bottega di città, di una Bottega di campagna o di montagna".

Un collegamento-adozione che con gesti semplici può aiutare da

un lato la sopravvivenza di negozi al dettaglio e dall'altro la divulgazione di prodotti spesso conosciuti da pochi consumatori e che, altrimenti, sarebbero destinati a scomparire. Il progetto - il cui lancio casualmente è quasi coinciso con il diffondersi della pandemia che, in qualche misura, ne supporta l'utilità - può avere un aspetto valoriale proiettato nel tempo: una fornita macelleria di una grande città non potrebbe annoverare i prodotti di un piccolo negozio a forte caratterizzazione locale e collegare una regione del nord a un'altra del sud e viceversa? Lasciamo la risposta ai nostri lettori! ■



## Tritacarne TCM

La macchina è studiata appositamente per la lavorazione di carne, grassi, formaggi, vegetali, ecc.

Soluzioni tecnico costruttive all'avanguardia supportate dall' utilizzo di utensili da taglio di alta qualità garantiscono un taglio netto per una migliore presentazione del prodotto finale.

Un ingegnoso sistema permette un rapido e completo smontaggio della protezione della tramoggia per una efficace e sicura pulizia

La possibilità di alimentare la tramoggia dal piano della macchina o direttamente dal tavolo di lavoro agevola il carico del prodotto da tritare.

Gruppo riduttore protetto da infiltrazioni grazie alla presenza di scarichi dei liquidi di lavaggio.

Superfici lisce e assenza di angoli vivi per una veloce ed efficace pulizia.

## Omet Foodtech - Produttività Imbattibile

- Perfetta per piccole e medie imprese
- Possibilità di installare un efficiente dispositivo separatore di nervi e cartilagini



**Omet**  
FOODTECH

Via Pancole 18 - 53036 Poggibonsi (SI) Italy - Tel. +39 0577 936693 - Fax +39 0577 981777  
[info@omet-foodtech.it](mailto:info@omet-foodtech.it) - [www.omet-foodtech.it](http://www.omet-foodtech.it)



Lo spirito libero di Nicola Ferrelli

# Tradizione e creatività

*Cucina tradizionale creativa e naturale, così lo chef Nicola Ferrelli definisce la sua proposta libera, personale e genuina, dall'anima al piatto*

di Marina Caccialanza

La sua prima esperienza ai fornelli, a 5 anni col suo fratellino per fare la crema pasticcera; da piccolissimo il nonno vignaiolo già gli faceva assaggiare il vino e i piatti che sua mamma preparava nella cucina di casa, conditi rigorosamente con l'olio del frantoio di famiglia, sono stati la sua scuola e la sua ispirazione.

non era più il mio mondo e cedetti alla tentazione di abbracciare quella che era sempre stata la mia grande passione: la cucina. Così, nel 2008, cercai il locale adatto, non volevo rilevare un ristorante già esistente ma crearne uno tutto mio. Ferrelli a Milano è piccolo e raccolto, 40 coperti e un tavolo conviviale per gli amici; la cucina non offre molto

non utilizzo la friggitrice perché friglio e butto l'olio usato, processo l'aglio in modo che sia digeribile, scelgo le materie prime in base alla stagione e alla qualità. Metto in tavola l'olio extravergine che produce il frantoio di famiglia, dovutamente etichettato. Ho imparato a cucinare da mia mamma che faceva la besciamella col latte fresco del contadino e tutto questo mi è rimasto dentro. Vengo dal sud, ma ho viaggiato, e mi sono reso conto che la materia prima sta alla base di tutto".

Un menu composto di pochi piatti scelti con cura, secondo la stagione e la disponibilità: "Se vado al mercato e trovo la cima di rapa fresca perché cresciuta nel periodo giusto, preparo le orecchiette che mi manda mamma da giù; se c'è il pesce fresco lo compro, altrimenti non lo propongo proprio; faccio la cotoletta alla milanese perché è molto richiesta ma invece di utilizzare il vitello che secondo me è poco saporito uso il maiale mantovano, particolarmente gustoso. Parto sempre dalla tradizione, ma aggiungo qualcosa di personale che identifica il piatto".

La carne è sempre presente in carta e in piatti speciali preparati periodicamente secondo l'estro, la disponibilità, il momento e (perché no?) l'umore di Nicola, personaggio eclettico e vulcanico che così ci racconta il suo menu/carne: "Cuci-

no di tutto dalle uova al pesce alla carne, secondo la disponibilità del momento, e non ci sono molti piatti in carta ma una piccola selezione di ricette preparate espressamente. Recentemente ho scoperto un metodo di cottura americano nel quale la carne viene cotta a 80°C in forno, non sottovuoto ma avvolta in



Nicola Ferrelli nasce in Puglia, a Castelnuovo della Valle, e il suo ristorante si chiama Trattoria Ferrelli a Milano quasi a definire le sue origini e a specificare che si trova a Milano ma vi è arrivato da lontano e le sue radici restano al sud.

spazio d'azione ma basta per me e i miei collaboratori; la zona è centrale ma un po' defilata, con tanti uffici intorno; il palazzo è storico e nel minuscolo cortile posso tenere i miei vasi di erbe aromatiche". Inizia così la sua avventura, l'inizio è un po' in sordina, per tastare il terreno, a pranzo un menu easy per gli impiegati degli uffici della zona, la sera piatti comuni ma curati e, oggi, l'autodidatta, coraggioso, Nicola Ferrelli è nome conosciuto e la sua cucina apprezzata da molti.

### TRADIZIONALE, CREATIVA E NATURALE

Racconta Nicola Ferrelli: "Mi piace definire la mia cucina 'tradizionale creativa e naturale' perché, fin da subito, ho deciso che avrei proposto dei piatti gustosi che facessero star bene il cliente; chi mangia alla mia tavola deve sentirsi come a casa, andare a dormire leggero e fare sonni tranquilli: è questo il mio concetto primario. Non uso il dado,



Scaloppa di scamone al ristretto di balsamico, profumo di cannella e zenzero candito

stagnola o carta forno, che assicura morbidezza e sapore dopo una semplice rosolatura finale: la carne si scioglie in bocca e viene molto valorizzata, secondo la mia opinione. Uso poco vitello perché non lo trovo abbastanza saporito: quando lo faccio, scelgo quello olandese di Van Drie che trovo particolarmente buono e di qualità: sono all'avanguardia nell'allevamento in farm e nel controllo di filiera. Preferisco il manzo, scamone marchigiano o scottona piemontese, ma spazio tra ogni genere di carne dalla cacciagione all'agnello. Il maiale è quello mantovano, l'agnello e il maialino



Faraona e panettone



Tagliata di filetto di Chianina

"Lavoravo in una grossa industria chimica - racconta chef Nicola - prima alla produzione, poi al controllo qualità e alla ricerca, ma quando quel reparto fu chiuso e fui destinato alle spedizioni decisi che



da latte dalla Sardegna; per il manzo ho scoperto anche le carni sudamericane, uruguayane in particolare: sono straordinariamente buone. Preparo la tagliata con lo scamone, ungo con olio e metto su piastra, poi taglio a fette su un piatto caldo, aggiungo rosmarino fresco e pepe di Sichuan dolcissimo e finisco con olio bollente che butto sul piatto, uno spettacolo! Qualche volta mi faccio mandare la carne dal mio paese dove il mio fornitore macella personalmente bovini locali. Cerco di selezionare con attenzione perché la qualità è uno dei criteri più importanti. Posso farlo perché sono piccolo e non ho bisogno di grandi quantitativi. Per esempio le carni bianche che a Milano non sono molto apprezzate – il pollo viene considerato carne da poco, il coniglio fastidioso e l'agnello proprio



Focaccia del contadino di Attilio Servi

non lo vuole nessuno – le preparo in occasioni speciali con ricette originali e in quei casi le compro da Eataly che offre ottimi prodotti a un costo apparentemente elevato ma decisamente in linea come rapporto qualità/prezzo”.

### CREATIVITÀ VUOL DIRE ANCHE RICERCA E COLLABORAZIONE

Nella sua costante ricerca della qualità Nicola Ferrelli ha recentemente ideato un piatto molto particolare. Da diversi anni, come dessert nel suo ristorante è possibile gustare i dolci dell'amico pasticciere romano Attilio Servi, lievitaista di grande esperienza e imprenditore molto all'avanguardia. Una delle sue focacce ha ispirato, in occasione della manifestazione Re Panettone, una ricetta che crea un connubio tra la tradizione pugliese e l'innovazione offrendo a livello sensoriale un gu-

sto nuovo, come spiega Nicola: “Per la mia faraona disossata ripiena mi sono ispirato a un piatto tradizionale della cucina pugliese, del mio paese Castelnuovo della Valle, dove si usa cucinare il pollo ruspante intero, ripieno di frattaglie e interiora. Di solito si prepara il ripieno con le uova, il prezzemolo, le frattaglie e il pecorino e si cuoce il pollo con la salsa di pomodoro o arrosto. Io ho usato la faraona, l'ho disossata e ho preparato il ripieno ma qui ho pensato a qualcosa di nuovo: prendendo spunto dall'usanza di un paese vicino, Casalvecchio di Puglia, dove lo fanno dolce invece che salato, ho utilizzato come elemento legante il panettone Pere e Parmigiano di Attilio Servi inserito

per il 30% del totale. Ho riempito il rollé di faraona col ripieno che faccio coi durrelli, i fegatini e le creste di gallo e l'ho cotto arrosto con alloro e pepe utilizzando la tecnica che spiegavo prima: morbidissimo, delizioso, appena rosolato. È stato molto apprezzato e adesso lo propongo dietro richiesta o quando trovo la faraona giusta. È un modo per offrire un'alternativa

di carni insolite che in questo modo vengono valorizzate”. ■



Conglio all'ischitana



## Una genuinità certificata.

Nutriamo i nostri polli con mangimi privi di farine di origine animale. Li lasciamo liberi di “raspare” e rispettiamo l'alternanza del giorno e della notte, allevandoli per un numero elevato di giorni.

Cosaro s.r.l. - via Vallugana, 60 - S. Tomio di Malo 36030 Vicenza  
tel 0445 580330 - fax 0445 580666 - contatti@cosarosrl.it - www.cosarosrl.it



Tacos di spalla di Agnello Gallese IGP

lamb, è stato chiamato lo chef stellato Luigi Taglienti del Ristorante Lume di Milano che ha dato vita a un menù di quattro portate che ha esaltato le proprietà di questa carne: costoletta con asparago e tartufo nero, filetto di sella, cipolla bianca e pompelmo rosa, tacos di spalla e aromaticità, pancia in salsa italiana, tutto ovviamente di agnello gallese IGP, sono i piatti che hanno messo in risalto la versatilità dei principali

dell'agnello gallese IGP al fianco del Consorzio di tutela, che ringrazio per la fiducia accordataci, è per noi motivo di grande orgoglio. Siamo convinti che questa collaborazione possa avvicinare ulteriormente la ristorazione più sensibile ai prodotti di grande qualità e identità a questa pregiata materia prima. Questo obiettivo rispecchia la mission di Selecta, che da oltre 30 anni si pone come collegamento diretto tra i migliori produttori alimentari ed i più esigenti professionisti della ristorazione."

Il Galles è un paese naturalmente vocato per l'allevamento ovino: montagne e valli, mare, piogge ed erba rigogliosa permettono agli agnelli di crescere in armonia con l'ambiente circostante. I produttori gallesi, inoltre, utilizzano le più innovative tecniche di macellazione e perfezionano regolarmente i tagli per soddisfare le richieste di ristoratori e chef. ■

## Lo chef Luigi Taglienti interpreta l'agnello gallese IGP

**S**e il consumo di carne ovina è ancora stagionale per molti italiani che preferiscono acquistarla in occasione delle festività, lo stesso non si può dire per ristoratori e chef che difficilmente fanno mancare nei loro menù almeno un piatto a base d'agnello. Questa carne, infatti, non solo ha eccellenti proprietà organolettiche, ma sa esaltare l'abilità e la creatività in cucina come pochi altri prodotti. Per questo motivo, HCC, l'Ente che promuove le carni rosse gallesi, da anni è a fianco della ristorazione per offrire agli operatori il meglio dei suoi prodotti. L'agnello gallese IGP è molto apprezzato dai cuochi italiani per la tenerezza, il gusto e la versatilità che contraddistinguono la carne ovina made in Wales. "Il canale della ristorazione è molto importante per noi - afferma Jeff Martin, responsabile Italia di HCC - Chef e ristoratori riconoscono nel welsh lamb un sa-

pore e una tenerezza davvero unici, oltre a una qualità costante che permette loro di offrire al consumatore un piatto sempre all'altezza". In un recente evento, proprio per dar prova delle qualità del welsh

tagli disponibili per il canale ristorazione.

Stefano Campanaro, responsabile settore carni per Selecta Spa, ha commentato: "Intraprendere questo progetto volto alla valorizzazione



Costoletta di Agnello Gallese IGP

# Arricchisci il sapore di ogni giorno... ...con le carni prelibate di Giovanni Coppiello

Le carni equine di Giovanni Coppiello grazie all'elevato contenuto di proteine e ferro, con pochi grassi e colesterolo, sono ideali per un'alimentazione sana ed equilibrata ideale per la crescita ed il fabbisogno nutrizionale quotidiano!



+Ferro  
-Grassi +Vita!

Scopri i prodotti e le ricette delle  
Carni Equine di prima scelta  
come gli sfilacci, la bresaola  
lo spek, il prosciutto...  
e molti altri!

[www.coppiello.it](http://www.coppiello.it)



Tel. 049 893 6728



Valcarne, la macelleria come punto di incontro e dialogo

# Un nuovo progetto per raccontare il territorio

### MACELLERIE CHE RACCONTANO LA LORO STORIA

*Lavorare a fianco dei propri clienti, porta il fornitore a conoscerli nell'ambito lavorativo, ma anche ad entrare a far parte delle loro storie.*

*Così succede a Coldar: alcuni suoi clienti, considerandola nella veste di partner del proprio progetto, le hanno permesso di raccontare la loro storia.*

*Si tratta di macellerie non solo tecnologicamente all'avanguardia, ma che nei propri spazi, grazie al supporto di Coldar, hanno voluto far emergere la loro identità. Ambienti personalizzati, che rispecchiano le storie di macellai, tutte diverse, ma tutte caratterizzate da una grande passione e dal saper fare di generazioni.*



**A** Busche in provincia di Belluno sorge il terzo punto vendita della cooperativa Valcarne con sede a Feltre e molto radicata nel territorio grazie alla felice combinazione di qualità e filiera corta.

Una location strategica, sul piazzale antistante un'altra cooperativa di prodotti caseari, per creare una sinergia nell'offerta di sapori locali.

Nata nel 1974 dall'idea di alcuni allevatori del bellunese per valorizzare le proprie produzioni, Valcarne oggi ha una novantina di soci e vende

carne in una filiera breve produttore-consumatore con macellai esperti nel proporre le pregiate carni provenienti da allevamenti locali.

La scelta di Busche segna un cambiamento che si sintetizza nei seguenti fattori.

- Ampliare il target della clientela con i turisti grazie alla location - porta delle Dolomiti Venete.
- Estendere l'offerta di carni (ovine, caprine, suine e insaccati) con la proposta di preparati pronti

a cuocere, piatti pronti di rosticceria e prodotti gastronomici, apprezzabili dai clienti territoriali e dai tanti turisti di passaggio.

- Raccontare il territorio per valorizzarlo e tuttarlo.
- Affiancarsi ad altre eccellenze locali agroalimentari: infatti adiacenti al negozio ci sono i punti vendita di altre due cooperative della zona.
- Testare nuove modalità comunicative per il settore carne.

Il progetto di Busche è opera del team Coldar che ha curato la progettazione e l'interior design. L'obiettivo è stato quello di far diventare il nuovo negozio un punto di incontro e dialogo fra allevatore e consumatore in un ambiente sobrio ed elegante.

Tutto l'arredamento tecnico è il risultato di una convergenza di moltissime valutazioni, al fine di permettere agli operatori di muoversi agevolmente, lavorare con disinvoltura e rendere unica e accattivante l'esposizione dei prodotti.

Il banco refrigerato è realizzato su misura interamente in acciaio inossidabile. Un robusto banco frigo concepito con l'innovativo sistema ad alta umidità Coldar My Meat System: tecnologia appositamente studiata per una prolungata conservazione di carni fresche e preparati pronti a cuocere. Attraverso questa tecnologia si evita lo svuotamento serale del bancone, risparmiando così molto lavoro ogni giorno. La zona retrobanco è realizzata con dei robusti tavoli da lavoro interamente in acciaio inox, impreziositi da finiture





lucidate a specchio a mano e da un pratico ed elegante piano in Corian. La zona dedicata ai salumi di distingue grazie all'esclusivo murale statico da appoggio: un'affinata refrigerazione e una calibrata illuminazione a led rendono esclusiva questa zona espositiva alle spalle dell'operatore.

Per la vendita dei prodotti cotti è stato ideato il mobile bistrot caldo in perfetta armonia con il bancone refrigerato delle carni: un funzionale mobile che permette un'esposizione rialzata e che assicura la giusta temperatura per il mantenimento dei prodotti cotti.

Inglobata nel design ed a chiudere l'angolo di questa esclusiva esposizione spicca il mobile abbinato alla cassa automatica: un sistema di gestione del pagamento che assicura funzionalità, precisione ed indispensabile igiene.

Per quanto riguarda l'interior design è stata selezionata una palette colori e materiali legata al territorio. Il rosa delle Dolomiti, messo in risalto da un caldo grigio scuro, e molto abete per il soffitto e le travi a vista, i frontali del lungo banco carne, i piani di tavolini, panche e mensole e i fitti listelli verticali delle boiserie. Il grigio scuro è ripreso

dalle piastrelle del pavimento, dalle strutture in metallo di espositori, tavoli e panche e dalle lampade che ricordano il campanaccio delle mucche, stringa di cuoio compresa.

Le scelte di pura comunicazione, per rendere il

punto vendita connettore e facilitatore del dialogo fra allevatore e consumatore, sono iniziate con il logo. Rinnovato da una grafica che riprende le Dolomiti, si arricchisce della scritta "sapori bellunesi", scelte che enfatizzano quel legame essenziale.

La comunicazione interna del negozio è costituita da grandi gigantografie, pannelli informativi, cartoline e piccoli dépliant per la clientela. Tutti assieme raccontano in modo semplice ed empatico l'attività degli allevatori e la loro passione per il territorio e fanno riflettere su quanto lavoro e attenzione richiedano i prodotti Valcarne. Un progetto pilota vincente che ha portato un grande afflusso di clientela, il loro alto gradimento e conseguente maggior acquisto di prodotti pronti a cuocere e cibi cotti.

Gli allevatori Valcarne si preparano così ad uniformarsi alla nuova immagine: felici che l'amore per il territorio e la dedizione per il loro lavoro siano giustamente riconosciuti ed apprezzati. ■



**Coldar**  
1957  
**Frigoriferi**

Tel: +39 049 9000950  
info@coldar.it [www.coldar.com](http://www.coldar.com)

Collaborazione tra AMI e Carni Sostenibili

## I segreti della macelleria

**Tredici video tutorial a cadenza mensile per spiegare la professione del macellaio ad un target allargato, con i giovani in primo piano**

Un'unità di intenti è stata quella che ha sancito la collaborazione tra AMI-Accademia della Macelleria Italiana e Carni sostenibili, il portale dedicato al consumo etico e ragionato della carne.

Dall'incontro di queste due realtà è nata la rubrica "I segreti della macelleria" che si articola su tredici video dedicati alla professione del macellaio. Il programma è partito nell'ottobre scorso e terminerà nel novembre di quest'anno e vede impegnato il direttore didattico di AMI, Enrico Conti. "Con la creazione dell'Accademia ci siamo impegnati a trasmettere il mestiere del macellaio in forma scritta per evitare la sua progressiva scomparsa - spiega Conti -. Se nel passato infatti si assisteva alla trasmissione orale del mestiere, di padre in figlio, di famiglia in famiglia, dal 2010 i legami familiari e le dinamiche esistenziali hanno modificato questa formula minata in Italia anche dalla scarsa propensione a fare e far fare la gavetta, che rappresenta un rischio di impresa nonchè civile per il macellaio. Carni Sostenibili, conosciuta la nostra mission, ci ha chiesto di

creare tredici video tutorial da pubblicare mensilmente sul sito, rivolte ad un pubblico vasto, consumatori amanti della carne, ma soprattutto giovani".

L'obiettivo è di intercettare l'attenzione dei giovani per stimolare la voglia di guardare più da vicino la professione del macellaio e di rivolgersi anche al consumatore per sensibilizzarlo verso la qualità della carne e degli allevatori italiani, un anello della filiera molto importante con cui il macellaio ha la possibilità di collaborare.

Saper riconoscere i tipi di carne, distinguere i tagli nobili, conoscere quelli meno nobili, ma non per questo meno buoni, imparare come utilizzarli, sono solo alcuni degli argomenti trattati: "Le 'pillole formative' studiate per Carni Sostenibili - come le definisce Conti - raccontano il mondo delle carni a pubblici differenti e vogliono valorizzare il sapere di un mestiere fondamentale che cambia al passo con i tempi con margini di sviluppo illimitati. È indispensabile attrarre un maggiore interesse verso questa professione e far sì che i giovani, soprattutto, la ritrovino interessante. Il



cibo è un'arte, ma lo è anche l'attività del macellaio che, quando coadiuva in maniera eccellente quella del cuoco, assume una valenza fondamentale."

La sequenza dei video tutorial consultabili sul sito di Carni Sostenibili è tratta dal programma formativo per il macellaio tradizionale di AMI (48 moduli), un corso per i principianti con titoli presi a modello come basilari da trasmettere agli appassionati di carne: le "pillole formative" non hanno la presunzione di dare una formazione didattica, ma semplicemente vogliono incuriosire dando un'idea globale delle com-

petenze necessarie per affrontare la professione.

"Ci siamo accorti che il mestiere del macellaio non viene più insegnato e che manca una formazione completa e non solo propedeutica: al macellaio infatti serve una formazione pratica, sul campo, soprattutto in un momento come l'attuale in cui la professione è in pieno ricambio generazionale. AMI, la cui attività è stata avviata nel 2015, interviene in questa direzione per creare professionisti macellai che rafforzino con le loro capacità l'efficienza della filiera - conclude Enrico Conti." ■

### Il codice sensoriale carne

Stop a confusione e pressapochismo. Un codice sensoriale riguardante la carne ora insegna a distinguere da soli le caratteristiche della carne e a capire se è di qualità. Obiettivo del Centro Studi Assaggiatori e Narratori del gusto è quello di aiutare a chiedere consapevolmente, nel momento dell'acquisto, una fettina o una bistecca senza poi domandarsi successivamente se la carne acquistata è di cattiva qualità o è stato sbagliato il modo di cucinarla.

La pubblicazione - si legge in una nota Ansa - è stata redatta da Manuela Violoni e Gian Paolo Braceschi in seguito a corsi e ricerche svolte con il movimento di assaggiatori specializzati dell'Istituto italiano assaggiatori carne - De Gustibus Carnis in un momento in cui, affermano gli autori, "c'è massima confusione sulla qualità del prodotto e su come distinguerlo".

Secondo i dati 2018 dell'Osservatorio Permanente sul Consumo Carni (elaborato su dati Ismea) promosso da Agriumbria, il consumo medio annuo in Italia di carne è tra i più bassi in



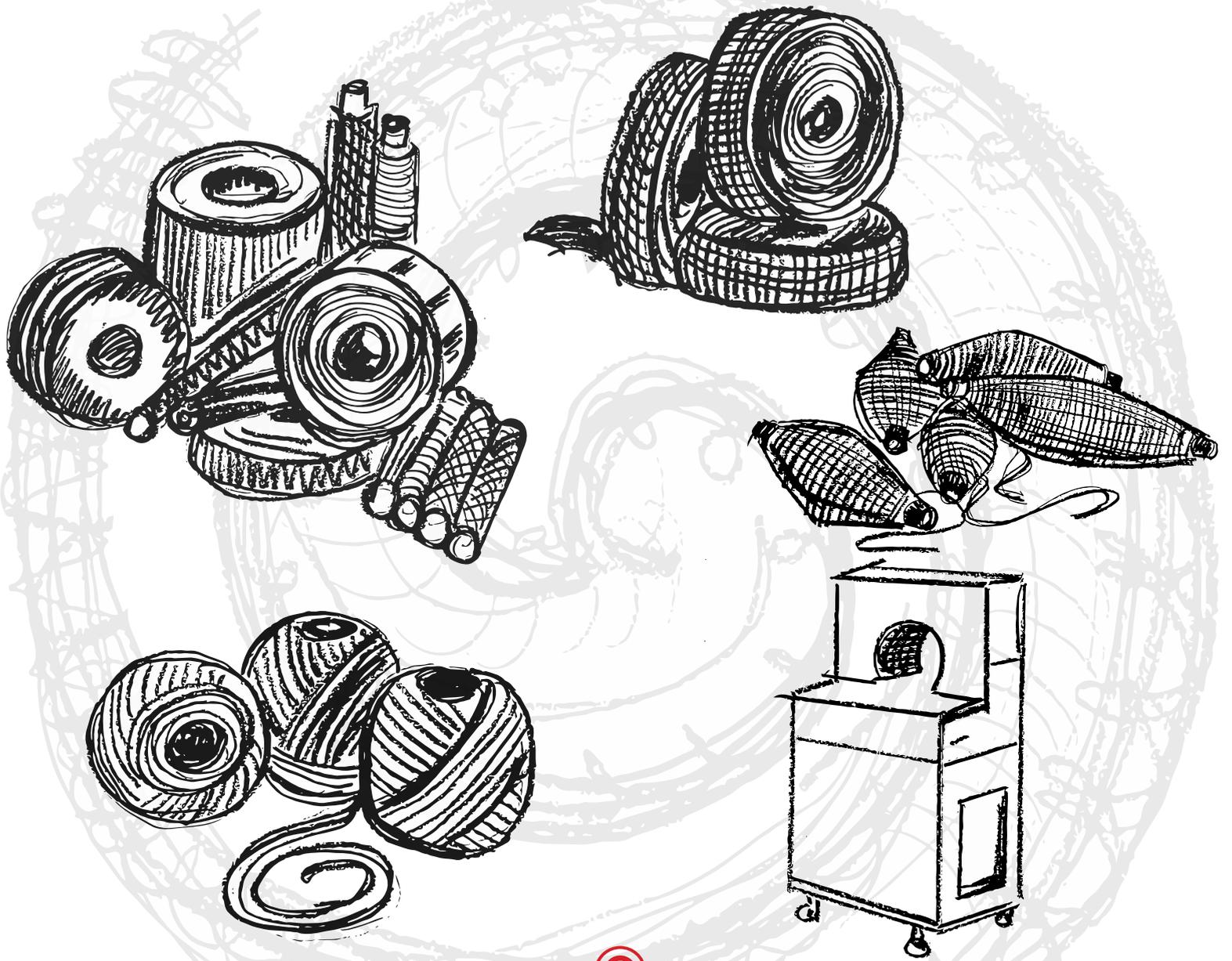
Europa con 79 kg pro capite. Il 45% dei consumatori però privilegia la carne proveniente da allevamenti italiani, il 29% sceglie carni locali, e il 20% quella con marchio Dop, Igp o con altre certificazioni di origine.

Un recente censimento della Cia-Agricoltori Italiani, negli allevamenti prevale la razza Piemontese (oltre 315.000 capi). A seguire razza Charolaise (oltre 15.000 capi), razza Limousine (oltre 65.000 capi), razza Podolica (oltre 35.000 capi), razza Marchigiana (oltre 52.000 capi), razza Chianina (oltre 46.000 capi), razza Romagnola (oltre 12.000 capi), razza Maremmana (11.000 capi).

"Il codice sensoriale" è il titolo di una serie di monografie di concezione innovativa in cui il sapere non è trasmesso a blocchi che ogni utente deve poi assemblare per giungere alla conoscenza, ma è condensato in paragrafi, per quanto possibile leggeri, a senso compiuto.

Tra i capitoli in sommario: Decifrare il codice sensoriale delle carni, Facciamo chiarezza sulla qualità: erogata, attesa o percepita, C'è carne e carne, La procedura di valutazione in 5 mosse, Mappa sensoriale della carne cruda e cotta, Il cervello e gli organi di senso e tanto altro. ■

# La tradizione è il nostro **futuro!**



**Consulenza**  **in un click**

Per avere tutte le risposte di cui avete bisogno scriveteci all'indirizzo:

**[marketing@tecnobrianza.it](mailto:marketing@tecnobrianza.it)**

Distributori Ufficiali per l'Italia



INSTRUMENTI



**BRIANZA**  
**TECNO** Soluzioni e impianti per salumifici dal 1981 

[www.tecnobrianza.it](http://www.tecnobrianza.it)



L'innovativa refrigerazione di Criocabin in due negozi del Regno Unito

# Tecnologia quale nuovo imperativo di business

*Parlare semplicemente di due negozi di macelleria del Regno Unito, in questo caso è riduttivo: dietro l'attività di Smith & Clay infatti c'è un approccio innovativo che rispetta la tradizione dell'arte del macellaio e, soprattutto, dell'utilizzo pressochè totale dell'animale. Dalla proposta dei tagli meno nobili e conosciuti a quella di tagli dall'altissimo valore aggiunto dato dalla lunga frollatura. Tutto ottenuto con il supporto della tecnologia: quella made in Italy ingegnerizzata da Criocabin rispondente alle svariate esigenze conseguenti all'evoluzione dei trend di mercato.*

Il 2019 è stato un grande anno per noi. Abbiamo aperto il nostro secondo negozio a Buckingham, a dieci miglia dal primo, sito a Brackley, e il nome della nostra azienda è cambiato da Brackley Butchers a Smith & Clay. A parlare di questa realtà operativa nel mondo della carne nel Regno Unito è Margaret Behen, attuale titolare.

**Perché avete scelto di affidarvi a un'azienda italiana per le apparecchiature di refrigerazione?**

Prima del nostro progetto di ristrutturazione, abbiamo visitato innumerevoli altre aziende di macelleria in tutta l'Inghilterra per osservare le tendenze del settore e conoscere Criocabin. Questa azienda italiana è molto rispettata nel mondo della macelleria e non siamo riusciti a trovare un'altra azienda al suo livello per efficienza, estetica e adattabilità. Forse non sorprende il fatto che fosse una società italiana e che avesse progettato eleganti e moderni espositori refrigerati e multideck con un design unico e con una grande ingegneria.

**Quanto è importante avere in negozio attrezzature di qualità?**

Nel settore della macelleria è assolutamente indispensabile disporre di apparecchiature di refrigerazione su cui poter contare e monitorare facilmente. I banchi refrigerati Enixe offrono una maggiore visibilità del prodotto rispetto ad altri design. I multideck Ethos sono in grado di far funzionare un sistema PAC centralizzato che è molto più efficiente dal punto di vista elettronico. Il loro design con linee pulite offre funzionalità moderne e ha dimostrato di essere un ottimo punto di dialogo con i nostri clienti.



per cucinare completamente separate e avere una chiara delimitazione tra macelleria e gastronomia. Il completamento di questa fase di pianificazione ha richiesto un anno durante il quale c'è stata la collaborazione con il nostro architetto e il responsabile della conservazione beni del Consiglio locale, oltre alla consulenza di altri organismi archeologici e di conservazione.

**Quali sono le caratteristiche che richiedete al fornitore e quanto è importante che interpreti la necessità di personalizzazione?**

La capacità di personalizzazione è stata vitale in questo progetto in virtù delle sfide associate agli edifici catalogati come beni culturali. Abbiamo sempre immaginato di creare un moderno negozio del ventunesimo secolo capace di celebrare la lunga storia del sito. La versatilità del rivestimento dei banchi refrigerati Criocabin Enixe e dei multideck Ethos ci ha dato l'opportunità di dare un look ai mobili molto tradizionale. Abbiamo visto esempi molto belli in altri negozi dove i materiali più moderni avevano dato ai banchi refrigerati stili più futuristici legati al loro marchio. Un altro vantaggio è stata la capacità

**Come avete organizzato lo spazio in base alle vostre esigenze?**

L'uso dello spazio si è dimostrata una sfida particolare in questo progetto. L'edificio è stato utilizzato come macelleria per oltre duecento anni: edificio e area sono protetti. Ciò significa che, prima di poter iniziare qualsiasi lavoro di costruzione, qualsiasi modifica all'edificio deve essere concordata con un addetto alla protezione dei beni culturali. Nel nostro caso, la sfida è stata quella di bilanciare il mantenimento delle caratteristiche storiche tradizionali del negozio con le esigenze di gestione di macelleria e salumeria moderne. Abbiamo dovuto tenere la carne cruda e le attrezzature





di adattare i mobili ai banchi frigo refrigerati. Ciò significa che, durante i periodi di intensa attività commerciale, il nostro personale è in grado di rifornire il bancone senza dover uscire dall'officina.

### **Nel vostro Paese, proporre cibo cucinato nelle macellerie è una tendenza in crescita o è già una pratica comune?**

Come molti altri Paesi, i macellai indipendenti sono diminuiti del 60% nel Regno Unito negli ultimi 30 anni. Mentre nel 1990 c'erano 15.000 negozi, oggi ce ne sono 6.000 in tutta la nazione. Ciò signi-

fica che, per sopravvivere, devi essere in grado di offrire ai tuoi clienti qualcosa di speciale in grado di competere con la comodità dello shopping nei supermercati. I macellai indipendenti oggi devono essere disposti a evolvere con i tempi e prendere atto delle tendenze del mercato. Pertanto, molti negozi si stanno attivando per offrire una gamma di prodotti e servizi più ampia rispetto alla sola carne cruda. Un declino nei tradizionali negozi di alimentari specializzati indipendenti come macellai, fornai, pescherie

e drogherie ha fatto sì che i negozi sopravvissuti si trasformassero per assorbire parte di quel business. È molto probabile vedere un negozio di specialità gastronomiche che ha incorporato un piccolo banco della macelleria, così come vedere un macellaio che ricava spazio per proporre formaggi, salumi e pane. Alcuni macellai fanno catering per eventi oppure preparano un arrosto di maiale per le feste, altri si sono trasformati offrendo cibi caldi per i pranzi. Questo è stato il motivo principale per cui abbiamo aperto

questo secondo negozio. Quello storico di Brackley è molto piccolo e non vi è stata alcuna possibilità di espansione mentre le dimensioni di quello nuovo di Buckingham ci hanno permesso di allestire la nostra cucina. Qui produciamo involtini di salsiccia, torte e pasticcini, con un bancone di cibi caldi dove serviamo colazioni e pranzi da asporto. Iniziamo a lavorare tra le cinque e le sei ogni mattina in modo da trarre vantaggio dai primi affari prima dell'apertura di molti bar e caffetterie locali!

### **PIÙ SPAZIO ESPOSITIVO E PIÙ PRODOTTI CON IL MURALE ETHOS C**

Anche nel nuovo negozio Smith&Clay è stato installato il murale di Criocabin, che rappresenta una delle più recenti ed innovative proposte dell'azienda.

Si tratta di un banco refrigerato verticale che, rispetto al tradizionale a servizio assistito, offre l'opportunità di raddoppiare la superficie espositiva, riducendo lo spazio occupato. Se vengono aggiunte le porte o viene scelto il gas refrigerante ecologico R290 si aggiunge all'ottimizzazione dello spazio anche un risparmio energetico.

Il prodotto preconfezionato proposto nel murale deve essere preparato in vaschette apposite con gli ingredienti necessari alla buona riuscita del piatto, etichettato in maniera chiara, posizionato in ordine perfetto e igiene assoluta. Inoltre, con un po' di creatività, si può aggiungere qualche consiglio per la cottura che, oggigiorno, è un plus sempre più richiesto ed apprezzato dal consumatore.

Un murale in macelleria permette di ottenere praticità, velocità e merchandising curato nell'estetica, più facilmente riscontrabili nel supermercato, con l'aggiunta fondamentale della qualità dei prodotti garantita dal professionista macellaio di fiducia e dall'artigianalità della sua filiera controllata.

Alla validità di questi fattori si aggiunge anche l'ottimizzazione propositiva. Il murale dà infatti la possibilità di rilevare quali preparati vanno per la maggiore e quindi di pianificare e organizzare il loro posizionamento in base alle preferenze di acquisto dimostrate dai clienti. L'aumento dello spazio espositivo per i prodotti pronti all'acquisto permette di esporre un numero maggiore di referenze facendo ritrovare al consumatore il piatto fresco desiderato, senza perdite di tempo e di attesa.

## Si mangia con gli occhi!



**ETHOS C**, il murale refrigerato per la macelleria. Raddoppia lo spazio espositivo dei piatti pronti a cuocere, i preferiti dal tuo cliente.



#meatinginnovation

[www.criocabin.com](http://www.criocabin.com)

**CRIOCABIN**  
SISTEMI REFRIGERATI



**Qual è l'origine della vostra carne e le tipologie che proponete rispettano un legame con il territorio?**

Tutta la nostra attività si basa sull'approvvigionamento dei prodotti dall'area locale. Abbiamo un gruppo di agricoltori locali e altri produttori che ci riforniscono tutto l'anno. La nostra tracciabilità e provenienza non sono seconde a nessuno: riteniamo che sostenibilità e benessere degli animali siano fondamentali, fattori che ci portano a ispezionare regolarmente le aziende agricole dei nostri fornitori. Questo nostro stretto lavoro e il supporto della comunità agricola hanno portato il nostro primo negozio a Brackley ad essere incoronato National Butchery Champions nella Campagna Alliance Awards 2019. Personalmente provengo da una famiglia di allevatori di bovini e i miei genitori hanno acquistato il nostro negozio storico per la vendita. Man mano che la nostra attività è cresciuta, abbiamo ampliato l'offerta con altri agricoltori che condividono la nostra filosofia. Usiamo un macello locale a conduzione familiare, il che significa che la nostra carne percorre poche miglia riducendo al minimo l'impronta di carbonio. Offriamo anche un servizio di macelleria agli agricoltori che vogliono vendere la propria carne privatamente.

**Si parla di "macellaio del futuro" e dell'innovazione del settore: qual è l'evoluzione nel vostro Paese?**

L'industria deve affrontare molte sfide visto anche il consumo vegetariano sempre più popolare; inoltre

le persone stanno diventando molto più consapevoli della sostenibilità e dell'impatto ambientale della produzione alimentare. Le nostre nuove strutture ci hanno permesso di ampliare la nostra offerta per soddisfare anche i clienti vegetariani e vegani. C'è anche una tendenza a convincere le persone a mangiare meno carne in generale e ad assicurarsi che sia di buona qualità: noi non abbiamo problemi in questo senso. Se le persone mangiano carne come gratificazione, è più probabile che vogliano assicurarsi che sia speciale. Acquistando da noi, sanno che ci sono scelte sostenibili e rispettose dell'ambiente, che sostengono al contempo la comunità locale. Per noi, l'obiettivo è quello di far conoscere ai nostri clienti ciò che facciamo e perché lo facciamo: carne locale, bassa impronta di

carbonio, impegno per un elevato benessere degli animali nutriti in prevalenza con prodotti coltivati in azienda anziché prodotti importati come i semi di soia. Vi è un piccolo ma appassionato movimento nel settore della macelleria nel Regno Unito per "innovare" tornando alla produzione tradizionale in cui i macellai usano prodotti locali e sfruttano al massimo l'intera carcassa. A differenza della maggior parte dell'industria della macelleria nel Regno Unito, che si affida alla carne in scatola, i nostri abili macellai intraprendono i tradizionali lavori sulla carcassa intera. Ciò significa che dobbiamo educare i nostri clienti ai tagli di carne meno nobili e conosciuti e ai diversi modi di cucinarli, assicurando che stiamo utilizzando ogni parte possibile dell'animale. È difficile conoscere le sfide che l'industria dovrà affrontare per il futuro, ma siamo sicuri che, concentrandoci sull'educazione dei nostri clienti, mantenendo la nostra attenzione alla sostenibilità e continuando con la prassi del nostro codice etico, saremo nella posizione giusta per affrontarle.

**Quanto si armonizza il desiderio di essere tecnologicamente innovativi con la tradizione della macelleria?**

Può esserci una riluttanza ad abbracciare la tecnologia in un settore così tradizionale, ma negli ultimi quattro anni la nuova tecnologia ha trasformato il nostro modo di fare business ed è diventata un imperativo in qualsiasi macelleria moderna. Le nostre bilance e casse ci relazionano sulle vendite ed eseguono un'analisi approfondita in modo da

renderci consapevoli delle tendenze ed essere sicuri di avere i prodotti giusti disponibili al momento giusto aiutandoci anche con i costi e l'analisi dei rendimenti, avendo la massima tracciabilità dalla carcassa al cliente. Usiamo il sistema Checkit per il controllo della temperatura e disponiamo di allarmi remoti che avvisano i membri più anziani dello staff se uno dei frigoriferi non è sufficientemente freddo o c'è stata un'interruzione di corrente, quindi conosciamo ciò che sta accadendo al nostro magazzino 24 ore al giorno per tutti i giorni della settimana. Questo è indispensabile per conformarsi alla legislazione sull'igiene alimentare. Inoltre, tamponiamo con micro-test per garantire che le tutte le nostre aree di lavoro e i macchinari siano completamente puliti. La tecnologia ci aiuta davvero anche con la dichiarazione degli allergeni e l'etichettatura degli ingredienti della nostra gamma gourmet preconfezionata di carne a valore aggiunto. Il frigorifero Dry Age Genesis di Criocabin per la frollatura, situato proprio dietro il blocco del responsabile nel nostro nuovo negozio, è un vero e proprio punto focale e piacevole per il pubblico. La tecnologia controlla l'illuminazione UV, controlla l'umidità e la temperatura in modo che possiamo frollare con tranquillità. Questo equipaggiamento ci ha permesso di offrire qualcosa in più rispetto agli altri macellai della nostra zona: un servizio di frollatura "su misura". Stiamo cercando di soddisfare una nuova fascia demografica di clienti desiderosi di provare un controfiletto di 70 giorni proveniente da un agricoltore in fondo alla strada! ■

**UNA MACELLERIA NELLA STRADA PRINCIPALE DI OGNI PAESE**

"Quando l'ultima macelleria rimasta nella nostra città ha chiuso nel 2006 i miei genitori, determinati a salvare questo bene della comunità, hanno deciso di acquistarla. Scioccati dalla devastazione causata dall'epidemia di afta epizootica del 2001 nel Regno Unito, da coltivatori di seminativi hanno sviluppato un'impresa di carne bovina per contrastare alcuni dei pericoli ai quali l'epidemia aveva esposto il settore agricolo. Fin dall'inizio volevano sviluppare un allevamento di mangimi a pascolo chiuso seguendo le migliori pratiche per aiutare a ripristinare la fiducia nel British beef. Si sono avvalsi di un macello locale per ridurre drasticamente la distanza da far percorrere ai loro animali e i macellai hanno acquistato la carne da vendere localmente. Negli ultimi quattordici anni, la struttura è cambiata e altri produttori locali si sono aggiunti, ma i principi fondamentali continuano a esistere."

Margaret Behen è convinta che ogni strada principale meriti un grande macellaio.

"Storicamente piccole città di mercato come la nostra - continua - erano il luogo in cui l'intera comunità, sia urbana che locale, si riuniva per socializzare e acquistare prodotti del territorio. Quando abbiamo comprato la macelleria nel 2006, quel senso di connessione tra le nostre comunità rurali e urbane si era eroso, molti negozi sulla nostra strada principale erano vuoti e la gente stava usando i nuovi supermercati fuori città."

Negli ultimi quattordici anni, il team della macelleria ha lavorato per combattere, educare e riconnettersi con un approccio tradizionale, con una visione innovativa dell'attività di macelleria: "Secondo il nostro rigoroso programma, i nostri macellai più giovani sono addestrati da coloro che sono stati cresciuti in un mondo in cui abbattere un intero animale era semplicemente la norma. Una conoscenza che è passata tra le generazioni se consideriamo che il nostro team di macellai, nel suo complesso, vanta oltre trecento anni di esperienza. L'uso dell'intero animale significa anche che possiamo fornire la tracciabilità completa del nostro prodotto accrescendo la fiducia dei clienti. La nostra carne tritata fatta in loco, ad esempio, è notoriamente deliziosa e sappiamo esattamente come è stata fatta!" conclude Margaret Behen.



Sicurezza in primo piano

## I materiali per taglieri e piani di lavoro

- il fatto che le superfici siano lavabili, sanificabili, resistenti alla corrosione e non rilascino sostanze che possano inquinare l'alimento;
- le interazioni con l'alimento con cui verranno a contatto (liquidi o solidi, grassi, acidi, ecc.) e se possono cedere sostanze che vengano da questi assorbiti
- il costo.

Nel caso dei taglieri, l'impiego del legno è molto diminuito in quanto, trattandosi di materiale assorbente, si è ritenuto che i batteri vi rimanessero intrappolati e quindi fossero fonte di cross contamination. Si è invece puntato a usare polimeri plastici che avessero tutti i vantaggi del legno ma non gli svantaggi. In effetti il legno è poco adatto a venire a contatto con sangue, grasso, alimenti umidi.

Le proprietà dei polimeri plastici come il politene (PE), il polipropilene (PP), il poliammide (PA), il cloruro di polivinile (PVC) e altri materiali, si prestano all'impiego su superfici a contatto come nastri trasportatori e superfici di taglio, per la lavorazione

e talune nuove resine possono essere antitaglio, il legno non può essere sottoposto al medesimo trattamento.

Ecco allora le grandi differenze tra taglieri in plastica e taglieri in legno.

a) Quelli in plastica possono essere lavati in lavastoviglie dove una temperatura di 60/70°C è in grado di inattivare i batteri, mentre quelli in legno no, perché il materiale a determinate temperature si degrada e si deforma.

b) Nel caso di ampie superfici e tavoli di lavoro in resine (ad esempio, un laboratorio di sezionatura) la pulizia può essere effettuata sul posto impiegando apposite schiume e detergenti che sequestrano e asportano lo sporco, unitamente all'impiego della forza meccanica mediante pressione e della temperatura dell'acqua. Il legno invece non può essere trattato parimenti perché assorbe tutte le sostanze chimiche.

c) Le superfici in plastica si prestano ad essere trattate anche con disinfettanti che aumentano l'azione battericida.

Il tagliere è un accessorio fondamentale in cucina, sia in quella di casa che in quella di ristoranti e mense per la collettività. Inoltre intendendolo come superficie di lavoro in senso lato su cui svolgere determinate operazioni come il sezionamento e la lavorazione della carne (con taglio, disosso e mondata), la porzionatura di formaggi e il taglio di altri alimenti, viene impiegato nell'industria, così come in macelleria e nel banco taglio al minuto.

Ma di che materiale deve essere fatto e quali sono i parametri igienici che ne regolano l'impiego nell'industria alimentare?

La legislazione comunitaria fissa i requisiti a cui deve sottostare qualunque materiale a contatto con gli alimenti, ma se consideriamo legno, plastica, vetro e metallo, nessuno è più idoneo o meno idoneo di altri ad essere utilizzato in determinate circostanze.

Va da sé che per opportunità di impiego e sicurezza, il vetro non viene mai usato come tagliere e l'acciaio, che era ampiamente impiegato nell'industria come piano di lavoro, è stato soppiantato dalle plastiche e da gomme dure ben più leggere da maneggiare e meno costose. Resta poi da prendere in considerazione il legno.

Di fatto nella legislazione europea non esistono disposizioni relative all'uso di plastiche e/o legno come superfici di lavoro, né il Pacchetto Igiene si occupa del problema in particolare. Tuttavia ci sono norme specifiche che richiedono che le superfici a contatto con gli alimenti non siano fonte di contaminazione diretta e indiretta. La normativa sui materiali a contatto con gli alimenti si rifà al Regolamento (CE) n. 1935/2004 che per l'appunto definisce il principio di non contaminazione.

Nella scelta dei materiali più idonei al contatto con alimenti bisogna considerare i seguenti aspetti:

- che tipo d'uso facciamo del materiale, se è un semplice sostegno o un piano di lavoro;
- come possono interagire con l'alimento le caratteristiche intrinseche del materiale (porosità, capacità di assorbire, durezza della superficie);
- la durata del materiale e la necessità di manutenzione;



e la preparazione di molti alimenti. Gli elementi che hanno fatto preferire le plastiche sono stati il costo dei materiali, la ridotta propensione alla rottura, la minore deformazione e la facilità di pulizia sia con mezzi meccanici che con lancia e schiume detergenti a bassa e alta pressione. Tuttavia ci si è poi resi conto che tali superfici plastiche, una volta usurate, risultavano anch'esse di difficile sanificazione e necessitavano di manutenzione e periodica levigatura fino alla sostituzione.

Quando utilizziamo un coltello, per forza di cose andiamo a incidere la superficie del tagliere, creando tagli e abrasioni che diventano sempre più profondi. Questo avviene sia con un tagliere in legno che con uno di plastica.

Questi tagli, fessure e abrasioni diventano un luogo ideale per il deposito di residui di cibo difficili da pulire meccanicamente (ovvero con spugne e spazzole), però mentre le plastiche possono essere levigate (fino a un certo spessore, ovviamente)

d) Il tagliere in legno deve quindi essere lavato esclusivamente in maniera meccanica a mano e di conseguenza non può essere garantita una totale sanificazione della superficie. Il legno, inoltre, è un materiale poroso e assorbe acqua: l'umidità creata è quindi favorevole alla proliferazione della flora batterica.

Non è un caso che, per queste ragioni, nelle cucine professionali o nei piani di lavoro si preferisca sempre il tagliere in plastica, realizzato perlopiù in polipropilene o polietilene.

Non è la legge che ci impone una scelta, ma le opportunità e le circostanze. Preferire taglieri in plastica è dunque sempre consigliabile per una questione di sicurezza alimentare, anche se la norma lascia libertà d'azione. Proprio per questo si consiglia sempre, anche a casa, di asciugare i taglieri di legno al sole o sul termosifone per eliminare ogni residuo di acqua e di sostituirli se sono particolarmente usurati. ■



È installato nel negozio della famiglia Taricco a Limone Piemonte

## La qualità Coalvi in mostra nel dispenser innovativo

La qualità certificata Coalvi da un lato, la forza dell'innovazione dall'altro. Sono le facce di una medaglia che reca la firma della famiglia Taricco e ne identifica l'attività nel mondo della macelleria.

Due negozi, uno a Robilante, l'altro a Limone Piemonte, nella provincia cuneese che, partendo dalla stessa filosofia che privilegia la qualità della carne sottoscritta appunto dal Consorzio Coalvi, si sono sviluppati su due direttrici: il primo ad impostazione tradizionale con grande banco e bella mostra di tagli di carne, il secondo a trazione innovativa che si sintetizza nel dispenser di prodotti con la carne in primo piano.



“La nostra è una realtà familiare che nasce nel 1987 a Robilante ad opera di mio padre Renato costantemente supportato da mia mamma Mariagrazia, figura strategica e punto di riferimento per tutti - racconta il figlio Matteo Taricco -. L'installazione di un distributore automatico è frutto di un percorso iniziato da mio padre, persona a suo modo rivoluzionaria e sempre proiettato in avanti, nonostante svolga l'attività in un Paese di montagna di 2.500 anime come Robilante.”

### UNA COSTANTE EVOLUZIONE

Cresciuto nella macelleria del cognato a Fossano, a fine anni '80 Renato è stato uno dei primi ad adottare il sottovuoto e, successivamente, l'atmosfera modificata. “Quando è scoppiata 'mucca pazzo' mio padre è riuscito a vincere lo scetticismo dei clienti proprio con la sua creatività. Essendo la nostra la seconda macelleria in provincia

di Cuneo ad essere stata certificata Coalvi, con una materia prima d'eccellenza come il fassone piemontese, con animali allevati da membri della famiglia, il papà è andato controcorrente inventandosi una carne cruda tutta di fassone mantecata con Castelmagno, olio extravergine e sale. I clienti l'hanno apprezzata e, con l'organizzazione di sagre dedicate, ha portato la gente in piazza a Robilante, cuore nevralgico della vallata e punto strategico vicino alla località sciistica di Limone Piemonte frequentata da liguri, milanesi, torinesi, monegaschi. Nel 2000 ha dato anche un nome a questa carne cruda: 'Curenta' in omaggio al ballo tipico della nostra vallata. Nome che mio fratello Giovanni, con la tesi di laurea, si è impegnato a far registrare come marchio comunitario, un qualcosa di esclusivo che è il nostro fiore all'occhiello.”

### DALL'E-COMMERCE AL DISPENSER

Entrambi tecnologi alimentari laureati a Torino, Matteo e Giovanni, grazie anche al forte traino dei genitori, hanno deciso di portare avanti l'attività di famiglia catapultandola in una dimensione totalmente innovativa. Se a Robilante è stata mantenuta la classica macelleria, nel 2014 i due fratelli hanno attivato un servizio di spedizione on-line tramite un sito e-commerce collegato al loro laboratorio. Nel 2016, con il supporto di due imprenditori torinesi, Fabrizio Lombardi ed Alessandro Fava, conosciuti in una fiera a Bruxelles dedicata ai prodotti tipici piemontesi, le eccellenze di Mastro Taricco sono approdate a Torino con la formula sottovuoto. Sempre proiettati verso l'innovazione, i due fratelli si sono avvicinati allo skin packaging per garantire una shelf-life più lunga, continuare a far frollare la carne nel lungo periodo, dare migliore visibilità al prodotto in esposizione. “Lo skin packaging è prevalentemente adottato da aziende che fanno grandi numeri; solo dopo varie ricerche, abbiamo trovato un'azienda fornitrice che rispondesse alle esigenze di una piccola realtà come la nostra - sottolinea Matteo -. Introdotto questo tipo di sottovuoto le vendite nel negozio di Torino sono aumentate e ci hanno indotto ad un ulteriore passo: il dispenser automatico. Nel 2019, abbiamo aperto il punto vendita nella via centrale di Limone Piemonte e inaugurato il dispenser: il negozio non sembra una macelleria, è stato realizzato da un architetto in stile montano, con il parquet e la pietra, è accogliente e caldo, e fa sentire i clienti come a casa. Ci sono tre frigo espositori con tutti i nostri prodotti, dai tagli di carne agli affettati, ai salumi, alle specialità e ad altri prodotti di contorno.”

È un negozio a doppia vetrata: nella più piccola, da una porta automatica si accede all'area del distributore automatico; quando il negozio è aper-



to le due aree comunicano, quando il negozio è chiuso, una vetrata separa il negozio dal distributore automatico che rimane comunque all'interno, riparato e confortevole per chi deve acquistare. Attualmente, le tre caselle del distributore sono occupate dalla 'Curenta', da un primo piatto di gnocchi che non è cotto, da un antipasto come la salsa tonnata con vitello, da affettati come bresaola e prosciutto crudo, da tagli di carne come l'entrecote alle erbe e la tagliata pronti da cucinare o precotti come il bollito misto piemontese, le polpette e le trippe; insalata di quarta gamma e due dolcetti completano l'offerta.

### CLIENTI IN PRIMO PIANO

“Il nostro obiettivo - continua il giovane imprenditore - è quello di prenderci cura in tutto e per tutto dei nostri clienti. Con l'installazione di un dispenser non abbiamo dimezzato il nostro impegno nella macelleria tradizionale, ma abbiamo





voluto far sentire ai clienti la stessa passione che ci ha trasmesso nostro padre e che non permette di delegare ad una macchina ciò che dobbiamo fare noi. Il dispenser è un modo innovativo per essere vicino al cliente: quando arriva per esempio al venerdì sera tardi e il frigo della seconda casa è sguarnito, i ristoranti sono pieni se non già chiusi, noi ci siamo per dargli un servizio in più, proprio nel momento in cui tutti i negozi hanno abbassato le saracinesche.”

Funzionante dalle 7 del mattino alle 2,30 di notte, il dispenser intercetta un’utenza variegata, di ogni fascia d’età, anche quella più avanzata, dall’abitante stabile di Limone Piemonte al villeggiante, ed è stato concepito per assicurare la massima funzionalità e praticità anche in fase di pagamento effettuabile con pezzi fino a 20 euro e con qualsiasi carta. Inoltre, è connesso ad internet e permette di controllare da remoto la gestione delle scadenze, le statistiche, i prodotti più venduti e quelli da ricaricare. Tutto nell’ottica di essere sempre ben rifornito.

#### CERTIFICAZIONE COALVI, UNA GARANZIA

Ovviamente, tra i prodotti in esposizione, la carne è preponderante ed il Coalvi è garante della sua qualità: “La nostra materia prima proviene dall’allevamento La Fiorita di Narzole gestito da mio nonno Giovanni Curti, mio zio Flavio e da mio cugino Patrick che rispettano il disciplinare a partire dall’alimentazione con cereali tutti autoprodotti - precisa Matteo -. Siamo una filiera familiare corta: la carne tutta Coalvi viene lavorata nel nostro laboratorio, viene frollata per 30 giorni e successivamente proposta in macelleria, a Robilante in maniera più tradizionale, a Limone in modo più innovativo. In entrambi i casi abbiamo unito tecnologia a qualità e freschezza del prodotto, senza uso di conservanti o additivi. Forse il macellaio più conservatore può essere scettico rispetto alla nostra formula innovativa, ma si tratta di due correnti di pensiero diverse che possono coesistere tranquillamente,

come dimostrano i nostri due negozi.”

La strada dell’innovazione sembra piacere ai clienti, anche a quelli inizialmente più scettici: “Oggi, con il problema del Covid-19 il fatto di vedere la carne confezionata, dà psicologicamente una sicurezza in più e la percezione di requisiti igienico-sanitari maggiori. Ma ciò che più conta sono i consensi dei clienti che, in ogni momento, costituiscono la forza che ti spinge ad alzarti al mattino e la carica per sviluppare la tua attività al di là del mero risultato economico. La soddisfazione del cliente è una partita infinita e quando pensi di essere arrivato devi subito ripartire. È il ‘mantra’ che ci ha trasmesso nostro padre e che ci

permette di continuare a servire i nostri clienti di generazione in generazione – conclude Matteo con una punta d’orgoglio più che giustificata.” ■



## IL VERO FASSONE DI RAZZA PIEMONTESE SI AFFIDA A COALVI PER GARANTIRE LA SUA ORIGINE

Il vero “Fasòn” (che si legge *fasùn*) nasce in Piemonte e si riferisce ai bovini di Razza Piemontese con il caratteristico sviluppo del posteriore. Oggi è stato tradotto in “Fassone” ed è stato normato da un apposito disciplinare al quale gli allevatori del circuito Coalvi si stanno adeguando. Per il Fassone di Razza Piemontese Coalvi è garanzia di origine; per Coalvi è rispetto di una tradizione che sta assumendo i contorni di una leggenda, da valorizzare e da difendere dalle imitazioni.



# Coalvi

### La riconversione vincente di De Meneghi

# Musica e salami

Elisa Guizzo

La storia di Pierluigi De Meneghi merita stima e rispetto, originario di Spresiano, piccolo Paese della provincia di Treviso, quadro aziendale presso un'azienda metalmeccanica, dopo quasi quarant'anni di lavoro, a pochi passi dalla pensione, riceve la notizia più amara: lo spostamento dell'età pensionabile. Un colpo duro per Pierluigi che ha saputo non perdersi d'animo e tramutare la sofferenza in una passione, quella della norcineria per l'appunto. Pierluigi frequenta un corso di formazione della durata di 25 ore al quale dedica anima e corpo e così ecco spuntare piani di lavoro, banchi, carrelli, impastatrici

moda, ma pochi lo sanno definire, inteso come la capacità dell'animale di adattarsi all'ambiente circostante, direttamente proporzionale quindi agli sforzi che l'animale compie per stare bene.

Gli animali di Pierluigi non hanno molto da faticare per adattarsi, rappresentano l'esempio più eclatante del benessere animale, scorrazzano liberi in un ambiente pulito, ascoltano dell'ottima musica impostata da un timer: la radio suona per venti minuti ogni due ore e durante il periodo estivo godono di un doccia d'acqua fresca. La loro alimentazione si basa prevalentemente su cereali, quali mais, crusca, soia, orzo, tutti di produzione propria; non manca-



che hanno preso posto nella parte sottostante della casa, dando vita ad un piccolo laboratorio di produzione.

Oggi De Meneghi rientra nelle P.P.L.-Piccole Produzioni Locali, un progetto della Regione Veneto dove tradizione, tipicità e valorizzazione incontrano il consumatore. Un progetto che permette la vendita di prodotti agricoli in piccole quantità nel rispetto degli standard igienico sanitari.

Pierluigi alleva una trentina di maiali "... e rispetto il benessere dei miei animali - ci tiene a precisare Pierluigi". Il benessere animale va tanto di

no poi i sali minerali necessari per rafforzare il sistema immunitario.

Gli animali, al raggiungimento di 270 kg di peso vivo, sono macellati in una struttura certificata della provincia di Treviso; successivamente, le mezzene sono trasportate nel laboratorio di Pierluigi dove nascono veri capolavori culinari: cotechini, salami, pancette, ossocollo, fiocco di spalla, guanciaie e la costea. Quest'ultimo è un prodotto espressamente Veneto ricavato dalla costa del maiale: l'osso viene disossato per far spazio alla pasta di salame, si aggiunge del sale e del pepe e si lascia riposare per una notte.



Per la realizzazione del salame invece si adoperano solo le parti migliori del maiale, macinate e impastate, a cui si aggiungono sale, pepe e del vino rosso. L'impasto così ottenuto è insaccato nel budello naturale e fatto asciugare. Da questi pochi e semplici ingredienti nascono le cose migliori!

Senza dubbio la fase più importante e delicata per la realizzazione del salame è l'asciugatura che avviene come un tempo, vale a dire utilizzando una stufa a legna. La stagionatura avviene a una temperatura compresa tra 8°C e 10°C dove l'unica variabile è il tempo che non va certo a braccetto con la fretta.

Pierluigi ha saputo trasformare i momenti più bui che la vita gli ha riservato in un vero e proprio spettacolo gastronomico: "I salami non sono tutti uguali, sono materie vive,

ognuno necessita di tempi diversi per sprigionare le proprie migliori caratteristiche organolettiche". Non dispone di celle per la stagionatura, in quanto accorciano i tempi, ma fanno ottenere un prodotto standard. Quando si stagiona all'interno della stessa cella si tende a creare un monogusto in quanto tutti i salami presenti respirano la stessa aria. «I miei salami sono liberi, l'aria è sempre pulita - continua Pierluigi - Carne e tempo: la prima è una nobile materia prima, il secondo è un fattore intrinseco e rappresentano una combinazione perfetta che va rispettata. Il rispetto porta ad un'armonia di sapori e fa scoprire sempre qualcosa di nuovo".

Il consumo del salame si è spostato fortemente verso una stagionatura non troppo accentuata, questo è fortemente legato ad un recupero



# Agnello di Sardegna IGP in cattedra per la sostenibilità

**S**ostenibilità a 360 gradi per l'Agnello di Sardegna IGP: ambientale, sociale, culturale e sanitario. Per questo motivo partecipa a pieno titolo al primo Master sull'allevamento sostenibile.

Il Consorzio di tutela dell'Agnello di Sardegna IGP (Contas) è stato sponsor del primo mini-master dedicato alle "Carni Sostenibili", organizzato dal Dipartimento di Agraria dell'Università di Sassari, per diffondere un approccio consapevole alle proteine animali, è pensato per gli studenti, i dottorandi e gli specializzandi universitari, per i professionisti del settore – agronomi, veterinari, medici e nutrizionisti – e per i giornalisti.

La sostenibilità per la produzione agricola sarda d'eccellenza - sottolinea in un comunicato il Consorzio - viene rispettata grazie al fatto che l'agnello sardo si nutre con il solo latte materno da pecore allevate all'aperto nel rispetto del benessere animale.

La Sardegna è la prima regione del Mediterraneo in cui si pratica l'allevamento degli animali al pascolo, con pecore che si nutrono per l'80% dalle essenze foraggere spontanee o coltivate rendendo inscindibile il legame dell'elevata qualità delle carni e dei prodotti caseari e dalle forme paesaggistiche in cui sono ottenuti.

Il paesaggio sardo è forgiato dal pascolamento. La pratica plurimillennaria della pastorizia ha forgiato i tratti salienti del nostro paesaggio. Tutela e preserva la biodiversità. È una pratica fortemente legata al territorio, in cui gli animali sono allevati all'aperto rispettando il benessere. L'agnello ha, per questo, il sapore di Sardegna e veicola sostanze ad azione benefica dovute proprio al pascolamento di essenze erbacee naturali.

Non solo. I prodotti derivanti da animali che pascolano hanno effetti positivi sulla salute dell'uomo, perché sono ricchi di sostanze nutraceutiche. E le pecore sarde hanno una predisposizione genetica che favorisce questo arricchimento do-



vuto all'azione di selezione del pastore avvenuta nei millenni per le pecore che presentavano una più marcata attitudine al pascolamento. Queste sostanze sono trasferite all'uomo. Il Cla, contenuto nel latte, è trasferito completamente nel formaggio e nella carne senza perdite. La prova l'abbiamo anche dall'alto numero di centenari. L'elisir della longevità è dovuta, secondo la scienza, a una particolare predisposizione genetica dei sardi ma anche al loro modo di vivere (socialità/rapporti) e all'alimentazione.

Inoltre il comparto – continua la nota - si fregia anche di due riconoscimenti Unesco. Quello sardo del Pastoralismo, che riconosce il suo valore storico, culturale, identitario ed ambientale. Oltre al recente riconoscimento ottenuto dalla transumanza, ugualmente simbolo della sostenibilità ambientale, ma anche culturale e sociale di questo comparto.

«Il curriculum dell'agnello, oltre a riportare di essere il simbolo del nostro agroalimentare – sottolinea il presidente del Contas, Battista Cualbu – si fregia anche del titolo di sostenibilità che va declinato in tutte le sue sfaccettature e non solo quella ambientale. Come Consorzio stiamo lavorando affinché lo sia anche dal punto di vista economico, oltre che per il sistema circostante in cui è allevato, anche per l'allevatore, il custode del territorio e di questo inestimabile patrimonio. Anche questa partnership ha questo obiettivo, aiutando a divulgare la cultura della nostra eccellenza, attraverso la formazione».

«È significativo – spiega il direttore del Contas Alessandro Mazzette – che queste informazioni vengano divulgate in un contesto universitario dove sono stati invitati a parlare alcuni fra i più autorevoli esperti del settore zootecnico e dell'alimentazione umana».

della tradizione contadina: quando si scaldavano le fette di salame in padella e lo si serviva con due gocce di aceto. Oggi, infatti, tra i banconi di molte osterie venete, capita di vedere uova sode servite direttamente con la buccia e il vasetto del sale e del salame cotto che hanno letteralmente sostituito le classiche chips fedeli compagne dello spritz.

Lo scorso 17 gennaio, giorno di Sant'Antonio Abate, si è svolta la notte degli Oscar suini, organizzata dalla "Confraternita del museto" e arrivata alla sua terza edizione. L'associazione valorizza storia e tradizione del museto e si svolge ogni anno a Riese Pio X, comune della provincia di Treviso.

Il museto, tipico insaccato simile al cotechino, prende il nome dai tipi di carne utilizzata per l'impasto da insaccare in budello di maiale; è realizzato con le parti grasse del maiale (tagli di cotenna, tagli di gola e spollo di testa) e dalle parti magre (tagli di spalla). Pierluigi si è aggiudicato il Museto d'oro sbaragliando i 33 concorrenti presenti e convincendo una giuria composta da 29 persone tra ristoratori, macellai e giornalisti. Pierluigi è una persona da cui prendere lezioni: ama raccontare la storia dei suoi prodotti alle persone che li degustano, ama trasmettere emozioni e ama stare con i giovani. Perché il cibo va ascoltato, prima di essere degustato! ■



Bovinmarche e la nuova linea Skin

## Evento gourmet per la bovina marchigiana

La carne bovina di razza marchigiana è stata protagonista dell'evento svoltosi nel febbraio scorso a Roma durante il quale è stata presentata a operatori del settore e stampa la nuova linea "skin" di carne Bovinmarche, associazione di allevatori marchigiani.

A raccontare numeri e progetti dell'associazione sono stati il presidente Domenico Romanini e Paolo Laudisio, direttore, che hanno presentato i successi di un'associazione che, negli anni, è riuscita a trasformare il frazionamento degli allevamenti dei 400 soci (la media stalla attuale è di 24 capi) in punto di forza e a valorizzare la qualità della razza bovina marchigiana tutelandola e rendendola riconoscibile al consumatore.

Ad interpretare questa carne magra ma dal gusto ricco è stato lo chef del ristorante Acciuga Federico Delmonte che ha proposto un menu a base di battuta di marchigiana con tarallo romano, puntarelle e pecorino romano; mini hamburger con ovoline di bufala e maionese di Vignarola; cappelletti in bianco al ragù di marchigiana e parmigiano; roast beef di marchigiana.



Federico Delmonte, chef Acciuga

Tutti prodotti che il confezionamento "skin" preserva e valorizza: "Abbiamo cercato di sottolineare tutto il buono del nostro prodotto - ha detto Romanini -. La nostra carne è più magra rispetto alle altre razze, allevata nelle colline delle Marche da piccole aziende (media stalla di 24 capi), tracciabile e garantita da certificazioni come QM-Qualità garantita dalle Marche, IGP, CrenBa (benessere animale) a cui si aggiungono una alimentazione Antibiotic Free, no Ogm e 'Friend of the Earth' attribuita dalla World Sustainability Organization". Un messaggio di autenticità e del legame del



Linea Skin



brand con il territorio in cui opera che l'associazione ha voluto rimarcare attraverso la sua immagine, la sagoma di un capo riempita dal territorio in cui vive, le colline marchigiane, e tramite l'utilizzo dello skin pack: "Lo skin - ha sottolineato Laudisio - è oggi un trend consolidato nell'industria della carne fresca. Il suo più grande vantaggio è che i prodotti, confezionati in assenza di aria, hanno una shelf-life molto più lunga - circa 10 giorni in più - rispetto a quelli trattati con le tradizionali tecnologie di confezionamento".

Con il metodo skin pack la pellicola alimentare viene fatta aderire attorno alla carne come una seconda pelle ("skin" appunto) sottovuoto e chiusa ermeticamente. La carne non rilascia quindi acqua durante il ciclo di vita sullo scaffale, e mantiene tutte le sue caratteristiche.

Presente all'evento Giuseppe Labbate, sottosegretario di Stato del Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali che ha sottolineato come Bovinmarche rappresenti "un modello virtuoso che sposa la sostenibilità ambientale alla qualità dei prodotti proposti. L'aver messo in rete piccole aziende di allevamento ha permesso ai soci Bovinmarche di affacciarsi sul mercato presentandosi come unica entità, riducendo i costi e comunicando con più forza un'eccellenza del territorio".

Bovinmarche è simbolo degli allevatori di bovini di marchigiana, la razza da carne più diffusa nel territorio regionale. La maggiore attenzione del consumatore a un'alimentazione genuina e garantita ha prodotto un aumento del consumo di

carni certificate. Una scelta che ha portato anche a una rivalutazione delle razze rustiche che, grazie all'allevamento estensivo e all'alimentazione al pascolo, presentano una gustosa carne di qualità. Quelli dei soci Bovinmarche sono tipici e tradizionali allevamenti di bovini a ciclo chiuso; allevamenti ovini che ancora, tutte le estati, praticano la transumanza verso le montagne dell'Appennino; allevamenti di suini di piccolissime dimensioni che ancora adottano sistemi di allevamento tra-



Battuta di marchigiana

dizionale e alle volte semibrado. Le aziende sono collocate in un territorio incontaminato e producono alta qualità scegliendo metodi tradizionali, rispettando la dignità e il benessere degli animali e dell'ambiente in cui vivono.

La serata è stata presentata da Federico Quaranta, voce e volto "storico" Rai e testimonial del brand. ■



*“La bontà è più facile da riconoscere che da definire”*

(Wistan Hugh Auden)

Il “buono” si trova nelle cose semplici e fatte con amore!!!

I bovini **Chianini**, **Marchigiani** e **Romagnoli** nascono e vivono da sempre in questi territori dove i profumi dei nostri pascoli e la tradizione secolare dei nostri allevamenti, rendono le loro carni uniche al mondo.

# PER CHI CERCA SOLTANTO COSE BUONE!



CONSORZIO DI TUTELA DEL VITELLONE  
BIANCO DELL'APPENNINO CENTRALE  
info@vitellonebianco.it | tel.: 075.60.79.257  
www.vitellonebianco.it



Intervento realizzato con il cofinanziamento FEASR del Piano di Sviluppo rurale 2014-2020 della Regione Toscana sottomisura 3.2



Regione Toscana



## Nuove tabelle di composizione in AlimentiNUTrizione di Crea

Tabelle di composizione degli alimenti aggiornate al 2019, nuove Linee Guida per una sana alimentazione, etichettatura nutrizionale e consumi alimentari. Questo e molto altro ancora è contenuto nel portale AlimentiNUTrizione, strumento informativo e conoscitivo, presentato nel gennaio scorso presso il CREA. Il portale, uno dei risultati del progetto

SIAGRO, Sistema Informativo sui prodotti AGROalimentari italiani finanziato dal MiPA-AF, è nato con l'intento di guidare il consumatore verso scelte alimentari sempre più consapevoli, equilibrate e sostenibili. Le Tabelle di Composizione degli Alimenti sono state sottoposte ad una verifica globale e ad un aggiornamento che può essere consultabile attraverso il link al portale.

La nuova versione raccoglie la maggior parte dei dati di composizione che sono stati prodotti negli ultimi dieci anni presso l'attuale Centro Alimenti e Nutrizione ed una revisione totale dei dati; tutte le procedure di campionatura, determinazioni analitiche, documentazione e compilazione dei dati sono state realizzate secondo le attuali indicazioni e standard internazionali. ■

## Le proposte di Rational Tecnologia a supporto del delivery

La situazione di emergenza sanitaria Covid-19 sta portando molti locali, negozi alimentari e ristoranti, a studiare nuove idee di soddisfare la propria clientela. Il delivery si pone con una duplice importante valenza: da un lato per i cittadini, ai quali è chiesto di uscire il meno possibile da casa; dall'altro per gli operatori del food, che possono così continuare a seguire la propria clientela. Il delivery rappresenta in un certo senso una naturale evoluzione di un mondo sempre più digitale e interconnesso. Lo sottolinea Enrico Ferri, amministratore delegato di Rational Italia, tra i leader a livello mondiale nella proposta tecnologica per la preparazione di piatti caldi nell'ambito professionale. Serve però un'attenta organizzazione: oltre al rispetto delle misure precauzionali e i requisiti igienico sanitari previsti dal Decreto, è importante valutare il tipo di servizio che può essere realmente offerto, anche in base alle attrezzature di cottura disponibili.

Antonio Stea, national corporate Chef di Rational sottolinea che sicuramente anche le attrezzature giocano un ruolo fondamentale nella gestione delle emergenze e nell'organizzazione di una produzione diversificata. Sempre più cucine sono dotate del forno combinato SelfCookingCenter, dell'apparecchio multifunzione VarioCookingCenter, che funziona con calore per contatto, o di entrambi. Insieme coprono il 90% di tutte le applicazioni convenzionali: arrostitire, grigliare, friggere, cuocere al vapore, di notte, a pressione, a bassa temperatura

o con il sottovuoto. Servizio di consegna a domicili-



lio significa anche orari di lavoro diversi. Entrambi i dispositivi Rational hanno soluzioni intelligenti con processi di cottura che funzionano nelle ore notturne. Per esempio, è possibile posizionare la carne nell'apparecchio il giorno prima e la mattina successiva trovare un tenero arrosto cotto alla perfezione.



Con SelfCookingCenter e VarioCookingCenter, è possibile pre-produrre comodamente in anticipo e preparare la quantità necessaria di cibo pronto per il consumo solo quando richiesto. ■

### Report Bord Bia

## 2019 altalenante per carni e bestiame irlandesi

Il 2019 è stato per Bord Bia nel complesso del settore food and beverage irlandese un anno record con il volume più alto di esportazioni in tutta la sua storia e che firma il bilancio decennale in costante crescita: dal 2010 il comparto dell'orticoltura irlandese ha aumentato il volume dell'export del 67%. Nel 2019 le esportazioni si sono attestate intorno ai 13 miliardi, con un incremento di circa un miliardo in più rispetto all'anno precedente. Per Michael Creed, ministro dell'Agricoltura irlandese, le performance del 2019 ottenute dai prodotti agroalimentari irlandesi, hanno testimoniato la capacità di ripresa del Paese, l'impegno verso la sostenibilità e l'elevata qualità dei produttori locali. Per Tara McCarthy, CEO di Bord Bia, il 2019 è stato un anno importante per l'industria del food and beverage irlandese, anche per i Paesi di destinazione

dei prodotti: per la prima volta, l'export verso l'Europa continentale ha superato quello verso il Regno Unito. Anche nei mercati extra UE, il cui volume ha superato per la prima volta oltre il 30% delle esportazioni totali.

Il report di Bord Bia - ente governativo dedicato allo sviluppo dei mercati di esportazione dei prodotti alimentari, bevande e prodotti ortofrutticoli irlandesi - ha evidenziato che il mutamento dei prezzi delle materie prime, l'indebolimento della fiducia nell'economia globale, il maggiore uso delle tariffe doganali nella politica commerciale da parte degli Stati Uniti - che incidono direttamente sulle esportazioni irlandesi - hanno avuto un impatto su vari settori del food and beverage in modi diversi nel 2019.

In un contesto in cui c'è ancora molta incertezza sulla Brexit, lo strumento di analisi di Bord Bia

- il Brexit Barometer - ha consentito ai produttori irlandesi di usufruire di servizi di supporto personalizzati per prepararsi alla Brexit e per proteggere e mantenere la loro quota nell'importante mercato del Regno Unito.

### COMPARTO CARNE E BESTIAME

Il 2019 ha rappresentato un anno diverso per le esportazioni, registrando un calo del -1%. La riduzione deriva da un anno difficile per la carne bovina e ovina, mentre ci sono state performance molto alte sia nel pollame che nella carne suina.

La produzione di carne bovina ha registrato un -3%, compensata in qualche modo da un aumento dell'1,5% del peso della carcassa, date le migliori condizioni di pascolo nel 2019. La produzione totale è stata di 624.000 tonnellate nel 2019. La diminuzione della domanda di carne bovina nel mercato britannico ha con-



# Atlante delle razze autoctone

Bovini, equini, ovicaprini, suini allevati in Italia

Italia è uno dei paesi europei più ricchi di biodiversità zootecnica e proprio per questo la salvaguardia delle razze animali è per il nostro paese una delle sfide più impegnative e assume un significato importante dal punto di vista non solo ecologico e ambientale, ma anche economico, sociale e culturale.

Alla sua seconda edizione l'Atlante delle razze autoctone di Daniele Bigi e Alessio Zanon aggiorna e amplia con nuovo materiale il testo precedente, già ricco di quasi 200 schede delle razze di bovini, ovini, caprini, suini, asini e cavalli selezionate e allevate in Italia e ne rivede tutte le informazioni statistiche.

Come nell'edizione precedente le schede, corredate di foto, raccolgono attraverso la ricerca bibliografica e sul campo le informazioni riguardanti le origini storiche, la consistenza, la distribuzione geografica, le caratteristiche morfologiche, le attitudini produttive e, per le razze minacciate di estinzione, le principali iniziative di salvaguardia già in atto o ancora da adottare.

Nella sezione introduttiva, il libro offre informazioni relative al processo di domesticazione, partendo anche dalle acquisizioni che derivano dai

recenti studi genetici e dettagliata per ogni specie l'origine e la classificazione delle razze, sempre mantenendo nel rigore scientifico un approccio accessibile.

Daniele Bigi è docente della facoltà di Agraria dell'Università di Bologna. Ricercatore, è consigliere dell'Associazione Italiana Razze autoctone a Rischio di Estinzione.

Alessio Zanon è medico veterinario ed esercita la libera professione. Si interessa da tempo di razze autoctone ed è consigliere dell'Associazione Italiana Razze autoctone a Rischio di Estinzione.

Edagricole di New Business Media srl

Pagine 496 - formato 23 x 27 cm  
€ 64,00 ■



tribuito a un inasprimento dei prezzi delle carni bovine irlandesi e un calo complessivo del mercato del -7%. La Cina, insieme ad Hong Kong, ha rappresentato il più grande mercato di esportazione internazionale dall'Irlanda per le carni bovine. Le esportazioni di carne ovina sono scese del -7%, per un indebolimento della domanda e difficoltà dell'offerta.

I valori dell'export di carni suine irlandesi si sono avvicinati per la prima volta a € 1 mld.

Il crescente bisogno di carne suina da parte cinese, a causa della riduzione del proprio allevamento nazionale, è stato il fattore chiave dell'aumento dei prezzi. Le esportazioni di pollame irlandesi hanno chiuso un altro anno in crescita, aumentando del + 5%. ■

**Paganì Chef**

La linea **NOVITÀ** è ideale per hamburger e preparati a base di carne fresca macinata completamente senza additivi.

**VANTAGGI**

- Non contiene additivi
- Migliora il colore e dona morbidezza e gusto alle preparazioni
- Supporta nobilitarsi e addormenti animali
- Conserva una consistenza e struttura ideali per le preparazioni

**Hamburger Tex-Mex**

CREATIVITÀ PER LE VOSTRE PREPARAZIONI

- Gustati Paganì
- Condimento e Deperazione
- Mantenimento e Aromatizzazione
- Panature e Fritture
- Gastronomia Vegetale



FRATELLI PAGANI S.p.A.  
via Ennio, 20 - 20137 Milano - Italia  
tel. +39 02 3456785 (fax) + fax +39 02 55191476  
paganì@fratellipaganì.it



Seguici su Facebook

Scarica l'APP Paganì Chef

www.paganichef.it



## Una "polpetta" tipica del Veneto centrale **La Martondea**

Elisa Guizzo

Ogni anno, durante il periodo natalizio Castelfranco Veneto, città natale del Giorgione in provincia di Treviso, ospita nelle sue vie numerosi banchi espositivi: c'è chi vende il formaggio di malga, chi le candele profumate e chi invece dei fumanti panini. Tra i tanti stand non poteva passare inosservato un piccolo angolo di paradiso gastronomico con una griglia rovente dove erano adagiate delle piccole preparazioni di carne. Attirata dal vivace scoppietto ho visto delle polpette schiacciate: "Martondee" - ha esclamato simpaticamente Davide, mentre cuoceva e preparava i panini". Davide, titolare del ristorante "La Speranza" di Castelfranco Veneto ha spiegato che cosa sono queste preparazioni. La Martondea, nome che deriva dal dialetto veneto, si riconduce ad un'antica tradizione del Veneto centrale di cui non vi è alcuna traccia storica, se non nei racconti dei fautori dell'arte norcina praticata in ogni famiglia dopo l'uccisione del maiale. Questa preparazione, con la forma di una polpetta schiacciata, è preparata con le frattaglie minori del maiale, polmoni, reni e cuore, parti anatomiche particolarmente ricche di emoglobina e quindi con colore visibilmente più scuro, che al palato sprigionano un retrogusto amarognolo.

Le frattaglie vengono sminuzzate sino a formare un impasto omogeneo, condito solo con sale e pepe, come da tradizione, e con uvetta per smorzare il retrogusto amarognolo. Con l'impasto ottenuto si preparano appunto le Martondee schiacciate con il palmo della mano e avvolte nella tela dei bronchi del maiale, chiamato in dialetto "Raisèo", rete di grasso che si scioglie durante la cottura. A preparazione avvenuta, le Martondee sono poste in frigo per asciugare per poi essere passate rapidamente in padella, con un filo d'olio, o cotte alla griglia diventando una valida alternativa per un panino originale. Queste polpette schiacciate si trovano da novembre a febbraio, concomitanti alla macellazione del maiale. Un aspetto curioso è legato al loro stampo. Un tempo, mentre le famiglie erano impegnate nell'antico rito della mattanza del maiale, si chiedeva ai bambini di andare a reperire lo stampo per le Martondee: in realtà lo stampo non esisteva, ma era solo un modo per allontanare i bambini dalle scene più cruenti. Questi fantomatici stampi erano consegnati all'interno di sacchi contenenti sassi e pietre con il divieto di aprirli durante il tragitto verso casa.

Le Martondee sono state protagoniste, lo scorso novembre, a "Porcomondo", il festival dedicato al maiale, organizzato dalla Confraternita del Musetto e dal Comune di Riese Pio X (TV), arrivato alla sua seconda edizione. La rassegna enogastronomica ha l'obiettivo di divulgare la conoscenza del maiale, focalizzando l'attenzione sulle piccole produzioni e i prodotti di nicchia. Vi hanno partecipato gli Istituti scolastici alberghieri ed agrario, i ristoratori e gli chef locali, la Coldiretti, Slowfood e la Federazione Italiana Circoli Enogastronomici.

Durante le tre giorni di "Porcomondo" era visibile un'interessante mostra fotografica sulla tradizione norcina, con assaggi e degustazioni di norcineria, con laboratori del pane e con la... Martondea che è stata protagonista indiscussa della cena svoltasi con la partecipazione di ristoratori locali e macellai.

Si spera che eventi di questo tipo possano tenere viva una tradizione fortemente legata alle famiglie contadine. Per esempio facendo riscoprire il piacere di gustare il panino con la Martondea oppure, perché no!, di riscoprirla come antipasto in un menù alla carta! ■

Proposte innovative per la primavera

## **Fiori e salumi in abbinamento**

*La difficile situazione generata da Covid-19 non deve indurci ad abbassare la guardia o a rinunciare a mettere in pratica idee e creatività. Anzi proprio qualche ricetta innovativa proposta ai propri clienti può contribuire a stemperare l'atmosfera e infondere un po' di fiducia: i colori e i profumi della primavera, per esempio, declinati con carne e salumi possono essere un buon ingrediente per migliorare l'umore, sia di fornitori che clienti, e far intravedere una luce seppur flebile in fondo al tunnel. Per questo motivo segnaliamo due proposte di IVSI-Istituto Valorizzazione Salumi Italiani che hanno come protagonisti fiori. Altre ricette sono disponibili sul sito dell'Istituto [www.salumi-italiani.it](http://www.salumi-italiani.it)*

Può sembrare una nuova tendenza "da gourmet", ma mangiare fiori non è affatto una novità. L'uso culinario dei fiori risale a migliaia di anni fa. Gli antichi romani per esempio usavano con regolarità nelle loro ricette i fiori di malva, le rose e le viole. Anche il consumo di salumi ha radici antiche, basti pensare che del prosciutto, per esempio, si rinvennero tracce nella pianura padana già 2600 anni fa. In epoca romana è grande l'interesse per questo alimento, tanto che il prosciutto diventa un elemento di grande pregio, protagonista di innumerevoli occasioni di incontro e di festa degli antichi romani. Come anche la mortadella, il cui nome deriva forse da "mortarium" (mortaio), usato dai Romani per pestare ed impastare le carni suine con sale e spezie. Tornando ai fiori, in Italia, i fiori di zucca sono un classico della cucina, ma cominciare a consumare più spesso i fiori, anche di altro tipo, potrebbe portare a dei vantaggi in termini di salute, e non solo. I colori, la consistenza e i sapori che si ottengono con l'uso dei fiori edi-

bili non hanno pari, come stanno dimostrando diversi chef nei ristoranti in tutto il mondo. Inoltre, l'abbinamento dei fiori con i salumi consente dal punto di vista nutrizionale il fenomeno della complementarietà nutrizionale: quello che manca a uno è garantito dall'altro.

"I fiori, per esempio, apportano pochissime proteine, ma provvedono i salumi fornendo proteine di ottima qualità, perché ricche di tutti gli amminoacidi essenziali. I salumi sono poveri di vitamina C e carboidrati e i fiori li garantiscono. Ai fiori manca la vitamina B12 e i salumi ne sono ricchi. I fiori hanno poco ferro e zinco, i salumi ne sono la fonte migliore. Entrambi gli alimenti apportano antiossidanti (composti che possono contrastare l'ossidazione delle biomolecole inibendo la fase di avvio o interrompendo la fase di propagazione dell'ossidazione e quindi prevenendo o riparando il danno ossidativo delle biomolecole), anche se i fiori ne forniscono in quantità maggiori - afferma Elisabetta Bernardi, Specialista in Scienza dell'Alimentazione, biologa e nutrizionista."

Nei fiori sono presenti un'ampia





ferro - continua Bernardi." Tanti sono i fiori commestibili che si possono mangiare con tranquillità. Sono per esempio commestibili tutti i fiori della maggior parte delle erbe aromatiche, le begonie, le viole, il nasturzio, la rosa. Ma anche la bocca di leone, la borragine, la calendula, il garofanino, i fiori di achillea, aglio selvatico, arancio, basilico, camomilla, carota, geranio, rucola, tiglio, trifoglio, tulipano, viola del pensiero, zucca, zucchina. Naturalmente non si devono consumare i fiori che si comprano dai fiorai o nei

vivai perché potrebbero essere stati trattati con pesticidi non consentiti per gli alimenti e non dovrebbero essere usati nemmeno come guarnizione. Altamente tossici i fiori dell'oleandro, dell'azalea, dell'ortensia e la datura, ma sono ad esempio tossiche anche specie come il comune mugugno e gran parte delle specie appartenenti alla famiglia botanica delle ranunculacee. Prime tra tutte le varie specie di anemoni e, soprattutto, il velenosissimo falso zafferano (*Colchicum autumnale*). Elisabetta Bernardi sottolinea an-

che le problematiche legate alle allergie ai pollini: "Le persone con asma o allergie dovrebbero essere caute e identificare prima del consumo le specie che potrebbero dare reazioni."

Sono molte le preparazioni in cucina che prevedono l'uso di fiori, come quelle a base di carne di maiale e salumi: per esempio il Filetto di maiale porchettato, misticanza e susine dello chef Cesare Battisti oppure l'Insalata di campo e fiori con i cubi di Mortadella Bologna IGP dello chef Cristian Brogna. ■

varietà di molecole con grande capacità antiossidante, come composti fenolici, carotenoidi, vitamine e loro metaboliti. Sono presenti in tutte le parti delle piante, ma i fiori ne hanno le più alte concentrazioni, in particolare le corolle, che si sono evolute per favorire l'intervento degli insetti nell'impollinazione. Una sorta di "pubblicità" per attrarre insetti come api, bombi, lepidotteri. E i pigmenti colorati responsabili delle variazioni cromatiche sono gli stessi che giocano un ruolo cruciale nella protezione della nostra salute. "Gli antiossidanti sono presenti anche nella carne. Ci sono l'ubichinone o coenzima Q10, il glutatone, l'acido lipoico, la carnosina, l'anserina, e quest'ultimi due sono gli antiossidanti più abbondanti nella carne. Oltre al loro importante ruolo antiossidante, possono svolgere un ruolo nella risposta immunitaria e nel migliorare l'assorbimento del

## "Vola" la carne in scatola

L'emergenza da Coronavirus sta innegabilmente cambiando il modo di fare la spesa dei consumatori in generale, e non solo italiani.

Secondo recenti dati Nielsen, oltre a scegliere meno fresco a favore del secco, è proprio un prodotto in scatola a volare ai vertici delle preferenze con un incremento oltre il 50%: la carne in scatola.

A parlarne è stato il portale Carni Sostenibili che ha creato una sorta di guida in collaborazione con l'esperta di nutrizione Susanna Bramante che ha sottolineato alcune caratteristiche di questo prodotto.

Si tratta di un alimento completo ricco di aminoacidi essenziali con tutte le proprietà della carne bovina, proteine, vitamine del gruppo B, povera di grassi, a bassissimo contenuto calorico.

Ha una shelf-life molto lunga, fino a 3-4 anni, e non necessita di essere conservata in frigo.

È realizzata con un gelificante 100% vegetale derivante da un'alga rossa.

Per la sua realizzazione sono privilegiati i tagli di carne pregiati e magri, e non solo di bovino. Susanna Bramante sottolinea che in commercio ne esistono anche di vitello e di pollo, spesso anche in forma grigliata.

E poi le ricette, tante e fantasiose, con verdure, formaggi, polenta, frutta... e chi più ne ha ne metta!

Detto tutto ciò, i nostri macellai lettori potrebbero formulare la domanda: perché parlare di questo prodotto quando i macellai italiani sono in grado di proporre il meglio della qualità per tutte le tipologie di carne?

Ecco una possibile risposta: perché sempre di carne si tratta e, se le indagini al consumo sottolineano l'escalation di un prodotto, i macellai possono farne tesoro e magari riuscire a realizzare qualcosa che si avvicina alla carne in scatola come shelf-life, con un innegabile differenziale nel valore aggiunto determinato dall'eccellente qualità che contraddistingue le loro proposte. Qualche macellaio già la propone! ■



L'INNOVAZIONE  
CHE ama LA TRADIZIONE

**Batty**  
...per avere sempre la battuta pronta



la vera tartare in pochi minuti

SCOPRI QUALI SONO LE CARATTERISTICHE DEL NOSTRO PRODOTTO, CHIAMACI PER UNA DIMOSTRAZIONE GRATUITA E SENZA IMPEGNO

Frazione San Lorenzo 59/B | 2023 Caraglio (CN) - Italia  
+39 3404016536 - +39 3288158580 - info@adsimpleproject.com



Abbonamento  
6 numeri annuali  
**€ 27,00**

Per richieste: [abbonamenti@ecod.it](mailto:abbonamenti@ecod.it)  
tel. 0331 518056

Per richiedere le modalità di pagamento inviare una email a: [abbonamenti@ecod.it](mailto:abbonamenti@ecod.it)

**IMPORTANTE!** PRIMA di effettuare il pagamento contattare l'ufficio abbonamenti per comunicare i dati per spedizione e fatturazione

Forum iMEAT



Seguici su  
Facebook

# iMEAT<sup>®</sup>

## GIORNALE

iMEAT GIORNALE è un periodico bimestrale

# ABBONAMENTO

# 6 numeri

# €27

## MODULO ABBONAMENTO iMEAT GIORNALE

Da inviare compilato al fax **0331424780** oppure alla e-mail [abbonamenti@ecod.it](mailto:abbonamenti@ecod.it)  
**In alternativa inviare una e-mail indicando TUTTI i dati obbligatori**

**I DATI RICHIESTI SONO INDISPENSABILI PER IL CORRETTO RECAPITO DELLA RIVISTA E DELLA FATTURAZIONE**

Abbonamento  
6 numeri annuali:  
**€ 27,00**

Nome*	Cognome*
Negozio/Azienda*	
Indirizzo*	N.*
Città e Provincia*	Cap*
Tel.*	e-mail*
P.IVA o C.F.*	
Codice univoco*	PEC*
Data*	Firma*

L'abbonamento può essere sottoscritto in qualsiasi giorno dell'anno e vale per i 6 numeri successivi.  
L'abbonamento partirà a pagamento avvenuto.

\*campi obbligatori

Per info e modalità di pagamento inviare una email a: [abbonamenti@ecod.it](mailto:abbonamenti@ecod.it)



NON SOLO  
BUONO

## GLI INGREDIENTI CHE FANNO LA DIFFERENZA



Stuzzichini Dolcelacrima

**Aggiungi alle carni un valore in più:  
LA DIFFERENZA.**



- Per rendere la carne sempre *nuova* con vegetali accattivanti ed originali:  
*Peperoncini Dolcelacrima.*
- Per rinnovare le impanature con la croccantezza di un cereale di tendenza, la *Quinoa.*
- Per soddisfare con gusto tutti i consumatori: *ingredienti senza glutine.*

**Greci Specialità per la Ristorazione**

Via Traversante Ravadese, 58 • 43122 Ravadese • Parma • Tel. 0521.606411

i pronto e cuoci di Thomas



macelleriaartegusto@greci.it

# Nice to **meat** you.

pallino.it



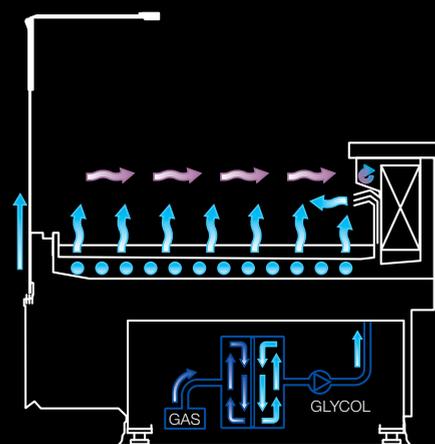
**G**-Concept,  
sistema di refrigerazione  
con impianto a bordo a glicole,  
specifico per la carne.

**Meno perdite di peso.**

**G**-Concept non secca la carne. Grazie alla ventilazione particolarmente contenuta e al controllo ottimale di umidità e temperatura, il calo di peso della carne è inferiore del 50% rispetto a un normale banco ventilato. Il risparmio raggiunge mediamente **9.000** Euro all'anno.

**Meno lavoro.**

Sono finite le alzatacce al mattino per esporre la carne e il lavoro a fine giornata per riporla in cella. Con **G**-Concept la carne può rimanere nel banco durante la notte senza nessun problema. Si possono evitare annualmente fino a 720 ore lavorative per un risparmio di circa **14.400** Euro all'anno.



[www.criocabin.com](http://www.criocabin.com)

#meatinnovation

**CRIOCABIN**  
TASTE PRESENTATION