GENNAIO/FEBBRAIO 2008

Orizzonte

RIVISTA DI ORIENTAMENTO NEL FOOD SERVICE

Anno 3 - numero 01 - gennaio/febbraio 2008 • "Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale 70% DCB Centro 1 Perugia"

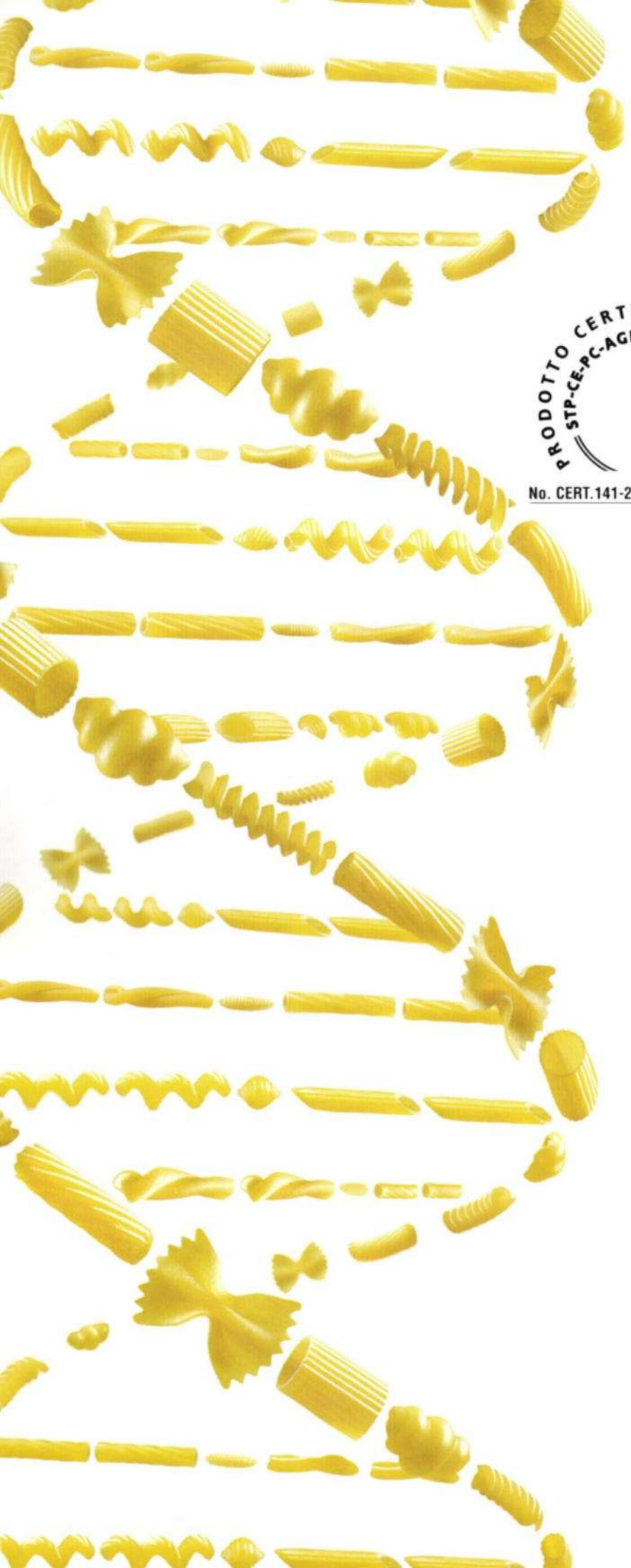
EVENTI e FIERE
CORSI E PERCORSI DEL GUSTO

EVENTI

- *"A porte aperte", è qui la festa della ristorazione e dell'ospitalità*

SOGNATORI E VIANDANTI

- *Viaggi d'affari all'ombra di grandi e "piccoli" centri fieristici*



I geni della pasta.

La qualità De Cecco è una passione ereditaria. Oggi certificata.

PRODOTTO CERTIFICATO STP-CE-PC-AGRO 38

DNV

No. CERT.141-2004-PC-BRI-DNV

E' così da sempre, ma da oggi la qualità della nostra pasta è certificata.

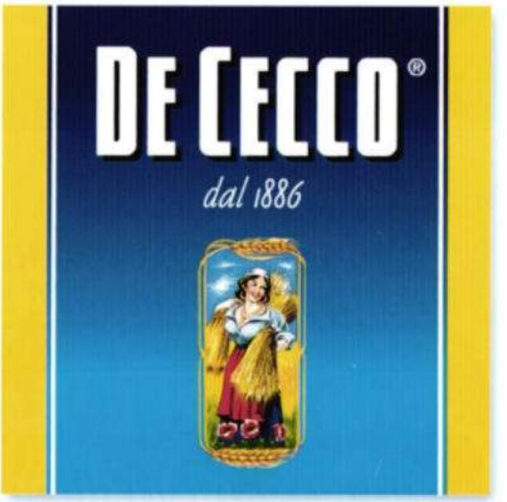
Da sempre, la semola del Molino De Cecco è più pura perché nasce solo dal cuore del chicco di grano: la parte più buona e più ricca.

Da sempre, la semola De Cecco è a grana più grossa per preservare l'integrità del glutine e del nucleo del grano.

Da sempre, viene impastata con l'acqua fredda della sorgente De Cecco® per ottenere "naturalmente" una perfetta tenuta in cottura.

Da sempre, utilizziamo tecnologie all'avanguardia definite "dolci" perché rispettano le caratteristiche organolettiche e nutrizionali degli ingredienti e del prodotto finito.

Da oggi, è certificato che De Cecco fa la pasta con la stessa ricetta e la stessa passione di più di cento anni fa.



di De Cecco ce n'è una sola.

Pasta Canuti. La tradizione è servita.

Il successo delle tue ricette dipende anche dalla pasta che usi: nei prodotti Canuti troverai non solo tutta la qualità che ti serve per creare in cucina, ma anche la varietà e la ricchezza di gamma, il rispetto della nostra tradizione, i migliori ingredienti usati per l'impasto e per i ripieni, l'inimitabile qualità organolettica della trafilatura in bronzo, l'offerta costante di nuovi stimoli e nuove proposte, sempre originali e di tendenza.
Cos'altro ti serve per creare? Pastificio Canuti: servitevi pure.

Pasta Canuti™ Tesori del Gusto™ Pasta Canuti™ ai cereali

info@canuti.com www.canuti.com

SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ CERTIFICATO UNI EN ISO 9001:2000 SINCERT DNV

Canuti™ TRADIZIONE ITALIANA

SOMMARIO

Editoriale • 7

PRODOTTI

Primo piano • 9
Alla fine della fiera

Il mondo del fresco • 10
Turisti per caso a caccia di funghi

Sapori dal mondo • 12
A tavola con i gamberi

Buongusto italiano • 13
Rosso come il tonno

Beverage • 15
Pesce e vino, un legame vincente

Complementi e design • 16
Ordinazioni nei locali... con le ali ai piedi

Lo specialista del food service • 18
Le risorse umane al centro del successo dell'azienda

CURIOSITÀ

Eventi • 20
• "A porte aperte", è qui la festa della ristorazione e dell'ospitalità
• Tre giorni di fuoco "spruzzati" di grappa

L'alimentazione nel tempo • 23
Arriva la fiera... ed è subito festa

Sognatori e viandanti • 30
Viaggi d'affari all'ombra di grandi e "piccoli" centri fieristici

L'intervista • 33
I tanti approdi di "Casa Teverini"

INSERTO

SPAZIO ALLE REGIONI • 25

RUBRICHE

Sicurezza alimentare • 34
Pacchetto igiene, una garanzia in più per i consumatori

RAssicurazioni • 37
Una protezione a tutto campo per la salute

Finanza e dintorni • 39
Azienda agevolata... azienda consolidata

L'avvocato ti orienta • 40
Internet banking, un ottimo servizio da usare con cautela

Fisco e dintorni • 43
Il fisco in fiera

VARIETÀ

Dall'antipasto al dolce • 47
Le ricette di Valter Di Felice

Divertimento • 49

Inserzionisti • 50

Offro&Scambio • 50

Orizzonte
RIVISTA DI ORIENTAMENTO NEL FOOD SERVICE
anno 3 - numero 1 - gennaio/febbraio 2008
www.rivistaorizzonte.com
redazione@rivistaorizzonte.com

Casa Editrice
Innovazione srl
Via Palmiro Togliatti, 25
06073 Taverne di Corciano (PG)
Tel. 075-7928090 – fax 075-5170267
www.innovazione2006.com

Direttore Editoriale e Responsabile
Danilo Nardoni

Segretaria di Redazione
Danila Mariani Zucchi

Redazione
Anna Santilli • Antonio Boco • Cristina Panico
Fabio Cancelloni • Leonardo Boldrini
Nadia Marini • Simona Cancelloni

Collaboratori
Alessandro Sorci • Augusto Tocci
Emanuele Carletti • Ennio Baccianella
Giovanna Casagrande • Giuliana Spaterna
Luciano Trudo • Massimo Valeri
Mauro da Loia • Moreno Marchesi
Natalina Ballerini • Robert Bulzomi
Valter Di Felice

Progetto Grafico
publisan advertising & promotion
Via Palmiro Togliatti, 25 - Taverne di Corciano (PG)

Ufficio Grafico
Director: Vania Zuccherini
Executive: Alessandro Sbugia

Stampa
Litograf srl – Loc. Bodoglie, 148 – Todi (PG)

Nr. iscrizione 45/2006 R.P. Tribunale di Perugia 01/08/2006

NOVITÀ

SACCHETTO FRESCHEZZA
MAIS E PISELLI FINISSIMI

Quando l'innovazione diventa una soluzione

Apertura facile e sicura

Risparmio di tempo -80%

Nessun rischio incidenti

Nessun residuo metallico

Ottimizzazione gestione dei rifiuti

Ingombro latta tradizionale

Ingombro Sacchetto Freschezza

Subito pronto in 2 mosse!

1 *Apri la busta facilmente*

2 *Sgocciola e versa il prodotto*

soluzionegroup.com

Procedimento di sterilizzazione esclusivo e delicato

Conservazione a temperatura ambiente

Bonduelle Italia S.r.l. divisione Food service - Via F.lli Bandiera, 23 - 20068 Peschiera Borromeo (MI) - Tel. 02.55.30.50.85 - Fax 02.55.30.21.15

Continua ad offrire il meglio ai tuoi Clienti ma con più praticità per te: scegli la nuova gamma di polpe da estruso Valfrutta Granchef, con meno fatica, hai lo stesso risultato di gusto e di freschezza che nasce dalle mani esperte di uno chef. Eccellente per tutti i tipi di pizza e di cucina, la gamma è composta da ***Polpafine****, pomodoro fresco e polposo,* ***e Rossopizza****, nelle due varianti:*

- ***Rossopizza denso****, la stessa cremosa ricetta che ha fatto il successo di Pomopizza*
- ***Rossopizza****, la nuova ricetta per chi chiede un prodotto cremoso ma anche fresco come Polpafine.*

Polpe da estruso Valfrutta Granchef, pronte a tutto per darti il massimo del rendimento nel minimo del tempo.

SCELTO

Pomodoro Pronto Valfrutta Granchef:
provato e approvato dall'Associazione Pizzaioli A.P.E.S.

Prova la freschezza, chiama Numero Verde **800.123.533**

GRANCHEF
valfrutta

Assaggia i vantaggi.

DANILO NARDONI
direttore@rivistaorizzonte.com

DALLE FIERE D'ALTRI TEMPI A QUELLE ATTUALI ALL'INSEGNA DI INNOVAZIONE E QUALITÀ, NON SI FERMA IL LUNGO CAMMINO DI QUESTE MANIFESTAZIONI DI SETTORE. PROSEGUONO POI I NOSTRI GUSTOSI "VIAGGI" ALLA RICERCA DEI SAPORI PIÙ VARI E DEI MIGLIORI RISTORANTI

Fiera, mostra mercato, convention. Comunque la si chiami è ormai diventata uno strumento di straordinaria importanza grazie al quale periodicamente molti, se non tutti gli operatori, riflettono sul proprio settore di appartenenza. Guardando alle cose fatte, parlando del presente e anticipando il futuro.

Questi eventi poi, ***conosciuti da sempre come momento di informazione, si stanno sempre più orientando anche verso la formazione****, con il fiorire di seminari e workshop per gli addetti ai lavori ma anche per gli appassionati che stanno sempre più inserendosi all'interno delle programmazioni.*

Abbiamo voluto "esaminare" questo fenomeno dedicandogli il nostro ***Primo Piano****, ascoltando anche il parere di persone qualificate che si occupano dell'organizzazione di questo tipo di manifestazioni. Ma non solo. Molto attraente è infatti la* ***disamina storica a cui si presta un genere di eventi, quello delle fiere, molto diffuso in tutta Italia grazie alle sue origini remote****. Tanto tempo è infatti passato dalle antiche fiere medievali per arrivare oggi a quelle attuali e ultra efficienti, diventate un vero e proprio stimolo per le imprese a presentare innovazione e qualità.*

Ce ne occupiamo inoltre anche dal ***punto di vista degli oneri fiscali analizzando le varie fattispecie*** *come le fiere nazionali, le fiere in ambito UE e quelle extra UE. Visto anche che sempre più gli operatori, grazie allo sviluppo dei mercati mondiali, devono intensificare pure le relazioni internazionali.*

Locali, nazionali o internazionali, insomma, comunque sia non si può rinunciare a questi momenti di confronto per qualsiasi comparto. E quello della ristorazione e dell'ospitalità non è certo da meno. Al riguardo, nella sezioni ***Eventi****, segnaliamo a fine gennaio in Umbria* ***la convention "A Porte Aperte"****, un evento riservato esclusivamente ai professionisti del settore.*

Il nostro ***spazio per raccontare le storie di successo dei ristoratori e delle loro "creature"*** *si allarga poi anche agli inserti regionali. Le Tastevin di Arezzo e Il Caminetto di Porto San Giorgio ci aprono le loro cucine. Oltre naturalmente alla consueta e dettagliata* ***Intervista****. Questa volta* ***il nostro interlocutore è Paolo Teverini, della nota "La Casa di Paolo Teverini"*** *di Bagno di Romagna, uno degli chef-patron più rappresentativi del panorama culinario italiano.*

Proseguono di conseguenza i nostri gustosi "viaggi" all'insegna dei sapori più vari, che stavolta ci portano a scoprire classici frutti di bosco come i funghi ma anche qualcosa di meno conosciuto. Come ad esempio ***il leggendario "maiale del mare" nell'isola di Favignana****. Ovvero noto come il tonno rosso, colore che identifica questa varietà pregiata.*

E visto che si parla di pesce ecco un altro viaggio fra i gamberi di tutto il mondo. Tra acqua dolce e mare. Non può mancare poi l'abbinamento giusto tra pesce e vino, un legame vincente sottolineato e spiegato nella rubrica ***Beverage****. Vino, dunque, ma* ***questa volta ci inebriamo di grappa parlando di un grosso evento*** *come la* ***mostra mercato dedicata alle acquaviti italiane ed estere*** *che si svolgerà a Perugia i primi di febbraio.*

Infine parliamo anche di ***risorse umane****, al centro ormai del successo delle aziende. Servono infatti idee e disponibilità economiche, ma anche uomini validi per raggiungere obiettivi importanti. Lo dicono gli esperti. Ma in fondo, dentro di noi, lo sapevamo già.*

GONNELLI & ASSOCIATI

Dalla tradizione i sapori di oggi

Il piacere speciale, non solo in occasioni speciali.
Perché l'ampia gamma delle nostre prelibatezze, genuine ed esclusive, permette di preparare ricette facili ma ricercate, da haute cuisine.
Il nostro chef suggerisce fette sottili abbinate a creme di verdure e burri aromatizzati.
Sarà un piacere invitarle a tavola tutti i giorni, protagoniste di antipasti, primi e secondi piatti che convincono per grazia, sapore ed eleganza.

BERNARDINI GASTONE srl Cenaia Crespina (Pisa) Italia Tel. 050 644100 Fax 050 644111 info@bernardinigastone.it www.bernardinigastone.it

ANTONIO BOCO
antonio.boco@orizzontenews.com

Facciamo il punto della situazione su uno strumento di mercato di straordinaria importanza che, come la società che gli ruota intorno, deve fare i conti con rinnovati contesti socio-economici

ALLA FINE DELLA FIERA

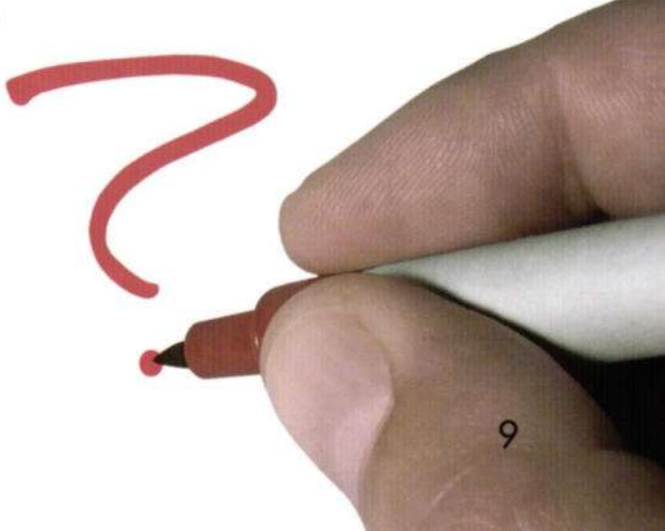
Fiere ed eventi in movimento, non potrebbe essere altrimenti. In una società dinamica e veloce, dove l'accesso alle informazioni non ha paragoni col passato e tutto succede rapidamente, dove anche le transazioni di beni e servizi avvengono in maniera quasi impalpabile, sembra normale che anche i punti di incontro per eccellenza, gli strumenti che hanno saputo coinvolgere in uno stesso luogo fisico tutti gli operatori di un certo settore si rifacciano il trucco e pensino a qualche cambiamento. Per essere ancora protagonisti e cavalcare il futuro.

Le fiere e gli eventi, ad esempio, oltre alle funzioni classiche, sono oggi uno straordinario strumento di comunicazione, ottimi veicoli per la costruzione o il rafforzamento del brand. A patto di avere progetti e obiettivi chiari, altrimenti tutto si può rivoltare contro, con grossi danni all'immagine dell'azienda. Ovviamente.

Non è più pensabile partecipare semplicemente ad una fiera, seppure importante e di grande richiamo. Gli appuntamenti di questo genere vanno preparati con mesi d'anticipo, in maniera da non lasciare niente al caso, intercettare nuovi clienti e non solo le solite visite di routine (di persone un po' annoiate, insomma), magari avendo cura di innovare rispetto al passato grazie ad una nuova campagna di comunicazione o qualche elemento di novità che sia di richiamo per i possibili obiettivi.

Chi poi una fiera la organizza è abituato a ragionare come l'addetto militare dell'Ambasciata italiana al Cairo: prevedere tutto il prevedibile per gestire solo l'imprevedibile. "Oggi le esigenze sono cambiate – attacca Roberto Prosperi, presidente di EPTA, una delle società leader nel centro Italia nell'organizzazione di questo tipo di manifestazioni – intanto c'è da distinguere tra fiere rivolte al consumatore finale e manifestazioni 'business to business'. E comunque quel che conta è il fattore professionalità, oltre alla specializzazione richiesta dai tempi. Oggi il cliente è culturalmente preparato, dunque se una fiera non riesce ad essere realmente incisiva è destinata a fallire".

Anche Lazzaro Bogliari, presidente di Umbriafiere, è convinto della capacità di modernizzazione del settore. "Gli investimenti fatti negli ultimi anni nel sistema fieristico nazionale – spiega – stanno a dimostrare il rinnovato interesse per un settore che oggi più che mai è momento di incontro e promozione di eccellenze produttive e di valorizzazione del sistema economico nel suo complesso. La fiera come stimolo per le imprese a presentare innovazione e qualità, punto di riferimento per la conoscenza di quelle capacità che il nostro sistema economico è in grado di proporre (e dunque anche formazione sul campo), confronto con i sistemi economici europei e mondiali. Parlare di sistema fieristico vuol dire accettare nuove sfide per lo sviluppo economico e continuare a produrre ancora investimenti che garantiscano un adeguato livello tecnologico".



TURISTI PER CASO A CACCIA DI FUNGHI

AUGUSTO TOCCI

Andar per funghi è forse il modo migliore per fare turismo nei boschi, quello che, con un termine nuovo, abbiamo definito "Selviturismo". Le nostre foreste abbondano quasi tutti gli anni di funghi che costituiscono non solo una bella parure in autunno o primavera, ma anche una importante risorsa gastronomica rinnovabile, o quasi, di anno in anno.

Si può stimare che siano oltre settanta le specie buone o eccellenti e degne di figurare più che onorevolmente sulle nostre tavole. Ogni specie poi fornisce decine di chilogrammi di materiale alimentare di prima qualità. Si constata però che i cercatori di funghi, in generale, non raccolgono che le due o tre specie che conoscono, e quindi una bassissima percentuale (5-10%) della grande massa di funghi commestibili.

Viene da chiedersi il perché di questo ostracismo, ma riteniamo che la causa sia dovuta alla paura di doversi imbattere nelle specie velenose o tossiche. Sorge subito il dubbio di una ignoranza in materia di riconoscimento e forse di non possedere tutte quelle informazioni che sarebbero utili per chi si avvicina a questi tipi di raccolta.

Ecco dunque la necessità di acquisire una esperienza che non sia solo riconoscimento delle varie specie, ma anche conoscenza dei boschi e dei funghi, dove è possibile trovare quelli mangerecci, e poi dei periodi in cui fruttificano, perché bisogna sapere che tali periodi, appunto, variano a seconda dell'andamento stagionale.

Chi vi ha vissuto a lungo, conosce la particolarità di quei boschi ed insegnerà che per il solleone i funghi non si trovano e che la "calda-fredda" può favorire produzioni abbondanti. Questo non è che un termi-

Questi prelibati frutti del bosco costituiscono una importante risorsa gastronomica rinnovabile, ma non tutte le specie commestibili vengono raccolte per paura d'imbattersi in quelle velenose

ne per definire quel fenomeno che si verifica quando la terra calda viene bruscamente raffreddata da improvvisi temporali che ne determinano il "ribollimento".

Quando saremo esperti potremo andare in qualsiasi bosco e, anche quando sono passate decine di raccoglitori, avere la possibilità di riempire i canestri con specie eccellenti che stranamente sono rimaste in loco. Questi funghi, di prima qualità e molto differenti fra loro, cotti insieme, possono fornire piatti squisiti, perché la mescolanza permette ad ogni specie di manifestare la propria consistenza, il proprio aroma andando a costituire un regalo per il gourmet più raffinato.

La stagione di crescita si concreta soprattutto nei mesi di fine estate e autunnali ma si possono raccogliere funghi di elevato valore gastronomico anche in primavera, come avviene per le spugnole (Morchella) o il prugnolo (Tricholoma georgii) e perfino in pieno inverno come nel caso degli orecchioni (Pleorotus ostreatus) che vivono sulle ceppaie. Il contenuto nutritivo dei funghi non giustifica l'appellativo spesso usato di "carne di porcini", il che farebbe pensare ad un alimento ricco di proteine come la carne. In realtà il valore alimentare è decisamente inferiore.

Al di là della ricchezza proteico-calorica, essi costituiscono una leccornia per i buongustai ed è per questo che, negli ultimi anni, si è assistito ad un massiccio incremento di cercatori di funghi. Incremento cui ha fatto purtroppo riscontro un pari aumento di casi di avvelenamento dovuti quasi sempre all'incosciente superficialità di chi si improvvisa esperto ed al persistere di certe credenze e pregiudizi popolari. Infatti le foglioline di prezzemolo, la mollica del pane, lo spicchio d'aglio, il cucchiaio d'argento che mutano colore in presenza di un fungo velenoso sono tutte cose prive di ogni fondamento specifico.

È poi insicuro e crudele provare i funghi sospetti su qualche animale, e non è vero che tutti i funghi che crescono sulle piante sono innocui, ed ancor meno veritiero risulta che i funghi rosi o invasi da animali siano buoni: la famigerata Amanita phalloides, ad esempio, viene tranquillamente mangiata dalle lumache. Ecco dunque che, se non vogliamo privarci di gustare questi prelibati frutti del bosco, dobbiamo imparare a conoscere con precisione le loro particolari caratteristiche botaniche così da determinarne con assoluta certezza la specie e quindi la commestibilità.

Molto abbiamo raccontato e fatto vedere sui funghi selvatici specialmente con la trasmissione televisiva Linea Verde Orizzonti su RaiUno cosa che è possibile rivedere per un approfondimento necessario sul sito www.selviturismo.it.

General Fruit S.r.l.
Via Kennedy, 4 - 24060 Villongo (BG) - Tel 035.92.70.30 - Fax 035.92.94.70
www. genfruitonline.com - e-mail: info@genfruitonline.com

Il nostro impegno quotidiano è quello di offrire ai nostri clienti i migliori prodotti. **Siamo produttori e distributori.** Grazie alla ricca proposta che ci contraddistingue, diamo al mondo della ristorazione un valido supporto dalla prima colazione alla cena, passando per il pranzo e l'aperitivo.

BAR
RISTORANTI
ALBERGHI
MENSE
FAST FOOD

GENERAL FRUIT
IL PARTNER IDEALE NEL MONDO DELLA RISTORAZIONE

MAURO DA LOIA

A TAVOLA CON I GAMBERI

D'acqua dolce o marini, molto costosi o più abbordabili, rappresentano una splendida risorsa per piatti raffinati e afrodisiaci

Parlare di gamberi vuol dire operare, anzitutto, una divisione fondamentale che riguarda due grandi habitat: il mare salato e la laguna salmastra. Esistono quindi alcuni gamberi d'acqua dolce e altri cosiddetti marini, con caratteristiche di gusto completamente diverse.

Nel primo caso ci troviamo di fronte ad un prodotto adatto particolarmente ai risotti, ai primi piatti e a tutti quegli usi che richiedono un gusto dolce e una consistenza croccante. Tra i più noti ci sono il gambero Ecuador, Indonesia e Black Tiger.

I gamberi di mare, invece, possiedono un gusto dolce e profumato che, unito alla giusta sapidità "marina", ne fanno un piatto denso di sfumature. Usato principalmente per arrosti e trionfi di gamberi, può essere anche cucinato bollito con l'aggiunta di qualche salsa. Si possono ricordare, se avete la pazienza dei ricercatori, anche i famosissimi gamberi rossi, costosissimi certo, ma di grande valore estetico e gastronomico. Di un bel colore rosso carminio, sono molto teneri e aromatici, e vanno serviti sempre appena scottati per non compromettere il loro naturale sapore.

Altri gamberi, molto comuni, reperibili a tutte le latitudini sono chiamati gamberi bianchi: di buona qualità, rappresentano un'ottima soluzione per tutte quelle cucine versatili che fanno della velocità e praticità la loro bandiera. Questi gamberi possono coprire tutti gli usi possibili, unendo alla buona qualità un ottimo sapore di mare che non farà rimpiangere i suoi più blasonati parenti.

Una varietà che ancora mi sento di ricordare e per la quale ho un debole personale è la famosa mazzancolla. Si tratta di un gambero dell'Oceano Atlantico, ma diffuso anche in alcune varietà simili nel Mediterraneo e nell'Adriatico. Si presenta di un colore rosato leggero con marcate striature arancione e la sua principale caratteristica è la callosità della carne di coda. Adattissimo ad essere bollito e servito con salse e intingoli, possiede veramente un sapore da re. Non a caso un altro nomignolo che lo contraddistingue è quello di gambero imperiale.

Tralasciando tutti quei gamberi e gamberetti che finiscono in fritture e insalatine - sarebbe troppo lungo soffermarsi in maniera dettagliata anche su questi - è sufficiente ricordare che se il gambero è piccino e fresco, di qualsiasi natura esso sia, lo potete tranquillamente mettere in frittura, sgusciato, con il guscio o addirittura intero come si usa da più parti.

Voglio invece ricordare qualche gambero più raro e meno conosciuto: il gambero Australiano, chiamato King per la sua notevole pezzatura, anche questo molto costoso. Oltre al più abbordabile gambero banana, detto così per via del suo colore.

Infine possiamo concludere questo breve parlar di gamberi con l'invito agli operatori, se già non lo fanno, ad usare questa risorsa splendida del mare, il principe della tavola, dalle raffinate sfumature di sapore, dalle leggendarie proprietà afrodisiache, e quanto altro d'immaginario ed evocativo può essere legato ad un piatto di gamberi. A proposito: tutti i gamberi una volta cotti diventano rossi.

BUONGUSTO ITALIANO *a cura di* ANTONIO BOCO

ROSSO COME IL TONNO

Dalla mattanza alle tecniche di conservazione: il leggendario ruolo del "maiale del mare" nell'isola di Favignana

Dici Favignana e pensi ai suoi mille colori: il verde e l'azzurro delle acque limpide, il grigio e il bianco delle grotte naturali di cui sono disseminate le coste e, naturalmente, il rosso che identifica la varietà pregiata dei suoi tonni meravigliosi.

Un rosso che, ampliandosi e incupendosi, diventa immenso e innegabilmente cruento nelle tonnare dove avviene la mattanza. Una pratica antica, ricca di rituali e gesti codificati, fatta di pratiche raffinate eppure virili che simboleggiano l'identità delle genti del posto e perpetuano una tradizione secolare.

Di origine araba la mattanza è, come la descrivono gli abitanti dell'isola, "una breve scena di spruzzi, voci, arpioni, pinne, canti di cialome dove all'istinto di riproduzione del tonno prevale quello di sopravvivenza dell'uomo". Molto più di un tipo di pesca, guidata dall'esperienza del rais (il leader che ne elabora la tattica) in grado di alimentare da lunghi lustri la produzione di conserve di tonno, prima sotto sale e successivamente sott'olio.

Il tonno è considerato, infatti, una sorta di maiale del mare. Un animale da utilizzare totalmente, di cui non si butta via niente. Il tonno rosso di qualità ha una dimensione di almeno ottanta chili e deve essere mantenuto a bassa temperatura fin dalla cattura, momento in cui si decide se destinarlo al consumo fresco o alla lunga conservazione.

Inutile dire che qui l'esperienza di tutti gli uomini che ne prendono parte assume un ruolo determinante. Anche nel caso in cui il pesce venga destinato alla trasformazione in scatolette sott'olio, infatti, la lavorazione del tonno di qualità va fatta comunque con il prodotto fresco.

Sempre riguardo al tipo di consumo, diciamo che non fa parte della tradizione mediterranea mangiare il tonno crudo, ma è questo un modo ideale per distinguere il sapore dei diversi animali e delle diverse parti.

Tornando al prodotto conservato in scatola, di particolare pregio e sapore è la ventresca, da sempre considerata la parte più morbida, fragrante e prelibata del tonno. Selezionata tra i tonni bluefin (i tonni rossi, appunto) più pregiati, viene di solito prodotta in limitate quantità, con una lavorazione completamente manuale. Una vera e propria prelibatezza della cultura gastronomica mediterranea.

Gruppo Coltiva Soc. Coop. Agricola - Via Polonia 85, 41100 Modena, Italia - tel +39 059/413411 - fax +39 059/413650
Direzione Commerciale - Via Scaglia Est, 31, 41100 Modena, fax +39 059/344664 - www.coltiva.it

GRUPPO COLTIVA®
Bere bene è una scelta.

Ennio Baccianella

L'abbinamento ideale? Con un bel bicchiere di quello bianco

e Pesce e Vino un legame vincente

Se chiedete che vino abbinare a pietanze a base di pesce tutti vi rispondono: quello bianco! Nella maggior parte dei casi è vero, in quanto il tannino presente nei vini rossi poco si addice al sapore sapido del pesce. Certamente l'abbinamento del vino bianco dipende principalmente, oltre che dalla tipologia di pesce, dalla preparazione culinaria.

Cominciamo con lo scegliere il bicchiere che deve essere rigorosamente liscio e trasparente. I vini delicati e giovani vanno in un bicchiere a tulipano svasato in cima con gambo medio-alto. Cambia il discorso per i vini strutturati in quanto il bicchiere diventa ampio e allungato con gambo lungo che si può utilizzare anche per i vini rosati.

Il pesce sposa bene anche spumanti che devono essere rigorosamente secchi e serviti nelle classiche flüte. Le temperature di servizio vanno dai 6-8 °C degli spumanti, fino ai 10 °C per i bianchi giovani ai 12-14 °C per i vini strutturati e rosati.

Parliamo ora delle pietanze. Dobbiamo dividere tra pesce di mare e di lago in cui varia sensibilmente il gusto: molto sapido il primo e di lunga persistenza, in particolare se parliamo di tonno o pesce spada, più delicato e untuoso al gusto il secondo. Entrambi possono essere serviti come fritto, per cui sceglieremo un bianco giovane e fresco di acidità, meglio se mosso, da unire anche ad antipasti, tipo un cocktail di gamberetti.

Un bianco giovane leggero di alcolicità è l'ideale come aperitivo ma non disdegna un primo delicato o un pesce lesso all'olio e prezzemolo. Se abbiamo un pesce alla griglia, uniamo un vino bianco strutturato di buon corpo ed equilibrio, dal gusto persistente, mentre con i pesci affumicati di grande forza aromatica e struttura, un bel bianco che ha subito un buon passaggio in legno di rovere è l'ideale.

Con i brodetti o zuppe di pesce, o pesci grassi tipo anguilla, possiamo gustare vini bianchi di buona struttura, ma si possono anche sposare rosati o rossi poco tannici. I crostacei hanno una forte tendenza dolce e sono grassi, quindi bianchi aromatici di buona alcolicità, mentre i frutti di mare si uniscono bene con vini bianchi secchi freschi e delicati o con spumanti brut.

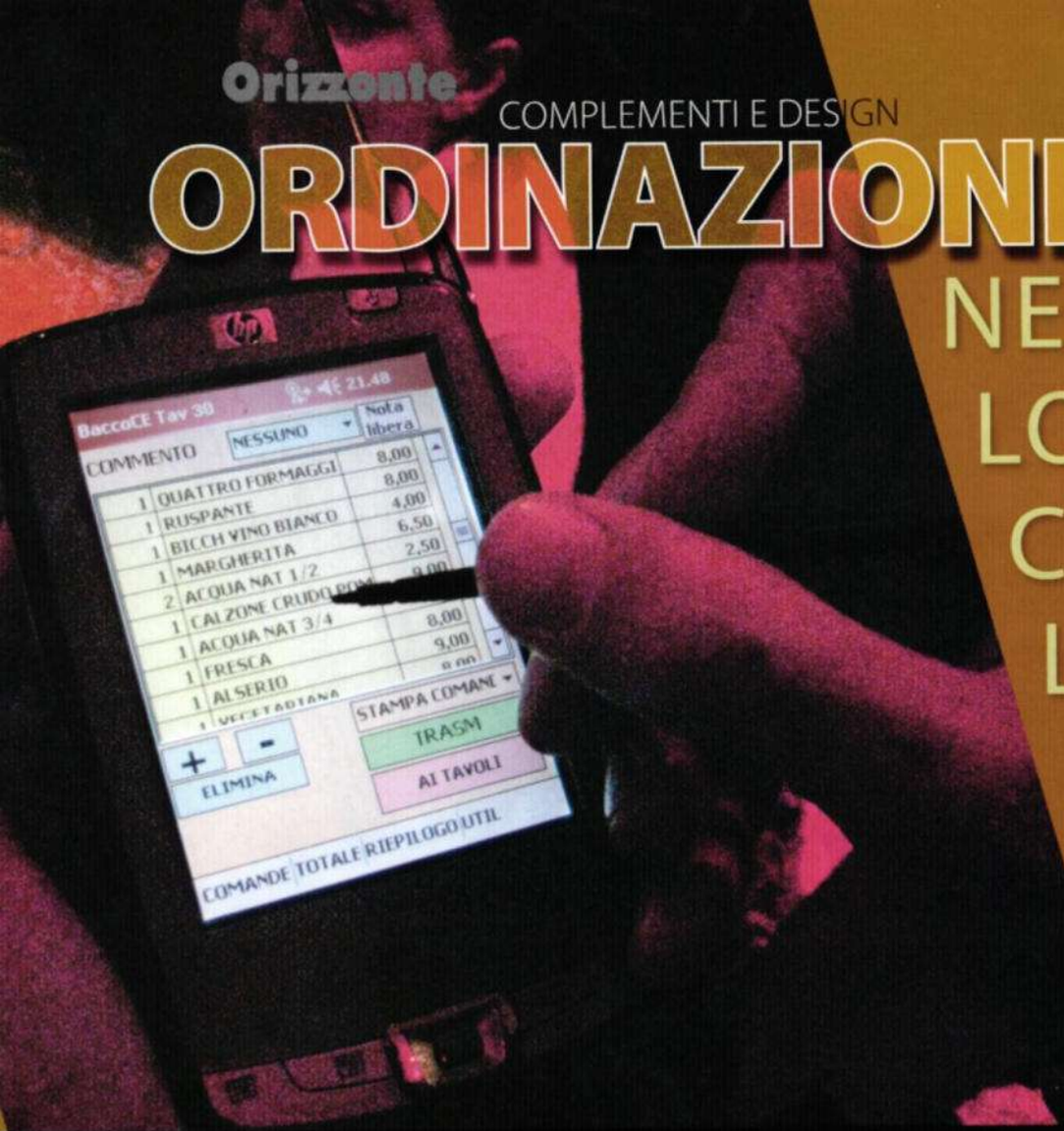
Il consiglio per i pesci di lago è di abbinare vini bianchi della stessa zona lacustre: difficilmente si sbaglia in quanto il terreno su cui crescono le viti conferisce al vino la corretta acidità e struttura, mentre per preparazioni in cui prevale il condimento ed il pomodoro, ad esempio il caciucco alla livornese, un rosso poco tannico ma di buona alcolicità, è certamente preferibile.

Per ulteriori consigli l'Associazione Italiana Sommelier sarà presente con un proprio stand all'interno della Convention Cancelloni "A porte aperte", curandone le degustazioni enogastronomiche.

COMPLEMENTI E DESIGN

ORDINAZIONI NEI LOCALI... CON LE ALI AI PIEDI

EMANUELE CARLETTI



Nel mese di agosto il rinomato istituto di ricerca di mercato OGM di Vienna ha intervistato un campione rappresentativo di 338 ristoratori utilizzatori di sistemi informatizzati di

Tradizione Mediterranea

Crocchè con Mozzarella

Bocconcini di Pasta

Arancini di Riso

Supplì

Cupiello

dolci passioni salate evasioni

...anche in forno!

FRESYSTEM SpA - Industria Prodotti Surgelati Dolci e Salati

Ufficio Vendite +39(0)81 400816 www.cupiello.com info@fresystem.com

La presa delle comande tramite palmare fa aumentare il venduto di ogni ristorante in media dell' 8,5%

presa delle comande. Il dott. Bachmayer, direttore dell'istituto, trae una delle conclusioni più interessanti dello studio: l'uso di palmari professionali porta in media in qualsiasi tipo di ristorante un aumento del venduto in media dell' 8,5%.

Avete mai visto un bar lavorare con una lavastoviglie per uso domestico? Potrebbe anche farlo, i piatti saranno lavati, con un investimento pari ad un decimo di quello che costa una macchina professionale. Ma non è il caso: comporterebbe una serie di inefficienze quali guasti, lentezza, ritardi. È necessario pertanto un sistema professionale.

Già in ristoranti piccoli il sistema di presa delle comande automatico porta notevoli vantaggi. E questo con un semplice pc ed un palmare collegati tramite rete radio. È il sistema ideale per ristoranti, pizzerie, pub e alberghi che ottimizza l'intero ciclo produttivo all'interno del locale, riducendo i tempi di attesa in ogni reparto: dalla sala alla cucina, dalla presa delle comande allo smistamento nei vari punti di preparazione, dalla richiesta del conto al pagamento, così da rendere più rapido ed efficiente il servizio, eliminando ogni imprecisione e dimenticanza, assicurando un costante controllo su ogni attività in tempo reale.

Le ordinazioni vengono registrate tramite palmare professionale dedicato e inviate in radiofrequenza al server principale e alle stampanti installate nei centri di produzione (cucina, bar, pizzeria ecc...). Il cameriere in questo modo non deve consegnare le comande manualmente in cucina ed al bar e può curare con maggiore attenzione il rapporto con il cliente.

La ricerca degli articoli avviene in maniera veloce ed intuitiva, il cameriere scorre nel video del computer palmare tutto il menu, apporta variazioni alle portate, e specifica l'ordine di preparazione ed i tempi di servizio.

La stessa integrazione di servizi è stata realizzata anche dai gestori di telefonia mobile che hanno pensato ad una soluzione per tutte le piccole imprese, in modo da consentire di portare il proprio numero di telefonia fissa sul cellulare di qualsiasi modello e tecnologia senza costi. Questo progetto prende il nome di "Rete Unica".

Quando il ristoratore non è all'interno del proprio locale, sarà comunque raggiungibile al numero fisso al costo di un normale trasferimento di chiamata, oppure potrà scegliere di utilizzare il servizio di segreteria telefonica del numero fisso. Dotandosi di uno Smartphone potrà prendere prenotazioni trasferibili al pc tramite sincronizzazione così da avere sempre aggiornata la propria agenda.

Durante la Convention Cancelloni "A porte aperte" il tema sarà approfondito nel corso del seminario *L'informatica al servizio della ristorazione* a cura di Vodafone, B-Line e Pc Service (29-01-2008, ore 18.30-19.30).

LO SPECIALISTA DEL FOOD SERVICE

"Un imprenditore con un'idea, qualche soldo, molti uomini validi". È questo l'"abc" del successo commerciale, almeno ai nostri giorni. Nel XX secolo, infatti, ci sono stati vari fattori di competitività aziendale quali macchinari, tecnologie, sistemi di trasporto, immobili. Nel XXI secolo saranno soprattutto due i principali fattori competitivi, intimamente legati tra loro: la conoscenza (o know how) e la qualità degli uomini in azienda.

Politiche di incentivazione

La conferma a questa constatazione viene dalle politiche che si possono già individuare nelle aziende americane all'avanguardia. Tali aziende cercano di "bloccare" i manager migliori offrendo loro quote societarie o opzioni sugli stock, in altre parole l'azienda di un certo livello tende a trovare sistemi per "legare a sé" i collaboratori migliori.

Questa tendenza non è solo riscontrabile in grandi aziende, ma anche in aziende in forte espansione come quelle della Fortune Inc 500 List (lista compilata su base annua dalla rivista americana Fortune delle 500 aziende in più forte espansione negli USA).

"Quando troviamo le persone giuste, non esiste ragione per la quale tali persone dovrebbero andare a lavorare da un'altra parte" spiega Andy Duke, fondatore di Metrographics, azienda rientrata nella Fortune Inc 500 List riguardo al suo sistema di incentivazione dei venditori.

Il valore dell'azienda

Esistono sempre più casi nei quali aziende di un certo livello acquisiscono aziende più piccole. Sembra strano, ma sempre più acquisizioni (fatta eccezione per quelle fatte in mercati strategici) sono dettate non solo dal know how aziendale acquisito, ma anche e soprattutto dal valore degli uomini presenti nella società che viene acquisita.

Al riguardo sono significative le parole di James Hickman, general manager della Rustel, un'azienda di telecomunicazioni a capitale americano di recente apertura in Russia: "Mentre operiamo la transizione da un'azienda imprenditoriale a un'entità operativa più stabile, la sfida rimane sempre la stessa: assumere personale locale di talento che sia aperto a nuovi modi di fare le cose, anche se questo significa cambiare vecchie abitudini e modificare le proprie aspettative".

Il valore dell'azienda del XXI secolo non sarà stabilito dalle sue strutture, ma dal valore degli uomini al suo interno. Sono gli uomini che hanno i legami con i clienti o con i fornitori. Sono gli uomini che gestiscono la produzione o le maestranze, sono gli uomini che inseriscono e moti-

vano i venditori, sono gli uomini che, nella maggior parte dei casi, detengono il know how.

Quanto valgono i beni della nostra azienda?

Quando viene gestito da una persona con "valore aggiunto" più elevato, un bene materiale dell'azienda aumenta di valore. Per dare forza a questa constatazione facciamo un esempio. Prendiamo il macchinario più costoso che abbiamo in azienda. Per un imprenditore il valore di tale macchinario è determinato dagli utili che crea in un dato periodo di tempo. Ora immaginatevi di perdere, a vantaggio della concorrenza, i vostri due migliori venditori. Il macchinario ha lo stesso valore di prima?

Se ne deduce quindi che: *macchinari, immobili, centri commerciali, senza uomini validi che li facciano fruttare diventano solo strumenti materiali che non danno utili, a meno che un imprenditore non si metta nel business del noleggio o del leasing.*

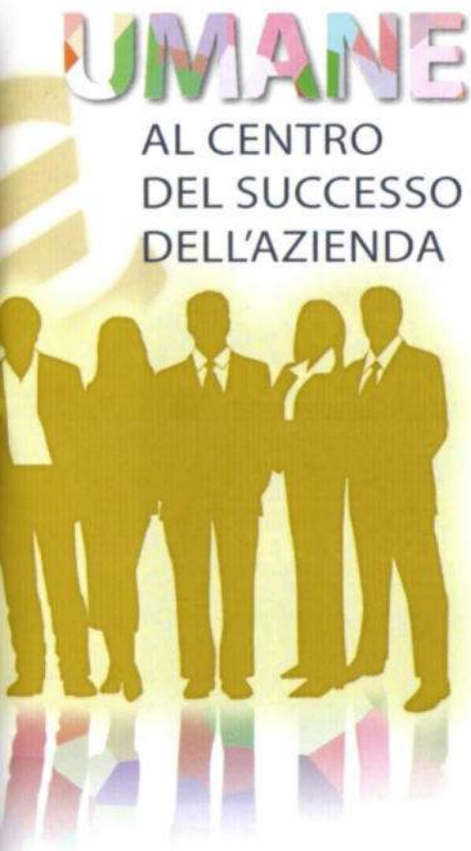
ROBERT BULZOMI
specialista@rivistaorizzonte.com

Un modo per mostrare il valore dell'azienda è quello di fare una semplice equazione. Il V.B.M. (valore dei beni materiali - immobili, macchinari, magazzini, muletti, mezzi di trasporto, centri commerciali, stabilimenti, ecc... - definito come utili che tali beni creano in un dato periodo di tempo) aumenta all'aumentare del V.A. (valore aggiunto creato dagli uomini, produttività).

Praticamente, il valore dei beni materiali dell'azienda aumenta all'aumentare del valore aggiunto degli uomini in azienda. Più il V.A. tende verso zero più diminuisce il V.B.M., non importa quanti investimenti si facciano. Con il V.A. a zero il V.B.M. sarebbe zero (l'unico valore dei beni materiali aziendali sarebbe il prezzo ottenuto in un'eventuale rivendita del macchinario).

Possiamo quindi dire che il valore di ogni singolo strumento che c'è in azienda, dalla penna al computer, dalla stampante al muletto, è direttamente proporzionale al valore degli uomini che lo gestiscono. Quando noi assumiamo una persona valida o una persona di qualità noi aumentiamo il valore del computer che tale persona andrà a gestire. Il valore dei beni aziendali aumenta quando noi inseriamo in azienda persone con un alto valore aggiunto o con un valore aggiunto superiore alla media del valore aggiunto umano aziendale.

Pertanto: *l'inserimento di persone valide in azienda aumenta il valore di tutta l'azienda e di tutti i beni che l'azienda possiede. La perdita di persone valide, invece, diminuisce il valore di tutti i beni materiali presenti in azienda.*



IL PROFUMO
E
LA FRAGRANZA

LA PIÙ COMPLETA GAMMA DI FARINE PER PIZZA

le 5 Stagioni

• La linea specifica di farine dedicata alla pizza, creata per ottenere sempre i migliori risultati. Per questo i prodotti di alta qualità del Molino Agugiaro "Le 5 Stagioni sono una garanzia costante per un alto gradimento e per il vostro successo.

"Le 5 Stagioni"
Autentiche farine per pizzerie

Per informazioni: tel. +39 049 9624611 - fax +39 049 9624627
www.molinoagugiaro.it - e-mail: farine@molinoagugiaro.it

EVENTI *a cura di* CRISTINA PANICO (Ufficio Stampa Convention)

a Porte AperTe

È QUI LA FESTA DELLA RISTORAZIONE E DELL'OSPITALITÀ

Si terrà dal 28 al 31 gennaio 2008, presso il centro Umbriafiere di Bastia Umbra (Perugia), la Convention "A Porte Aperte" della Cancelloni Food Service Spa.

La Società, presente da oltre quarant'anni nel settore dell'ho.re.ca., nel corso del tempo è diventata il punto di riferimento dei maggiori interpreti della ristorazione commerciale e collettiva, dell'ospitalità e dell'enogastronomia dell'Italia Centrale.

Con oltre 4.000 referenze food e 9.000 articoli relativi al mondo delle forniture alberghiere, con una squadra di oltre 120 collaboratori, con un parco clienti servito che conta 2.500 attività commerciali, la Società ha pensato di dedicare questo appuntamento a tutti coloro che nel corso degli anni ne hanno potuto apprezzare la bontà e la qualità del servizio.

Con la Convention Cancelloni workshop, degustazioni, spettacoli e fantastici premi in palio con il "gratta e vinci" e il "vinci e parti in crociera"

Da qui l'idea e la messa in opera della Convention 2008 "A Porte Aperte" che segue la precedente edizione del 2003: l'evento è riservato esclusivamente ai professionisti della ristorazione e dell'ospitalità che avranno modo, nello stesso contesto, di muoversi tra gli stand degli espositori per vedere, conoscere, apprezzare e degustare le prelibatezze gastronomiche offerte e di prendere parte ad un nutrito calendario di workshop organizzati dalle più autorevoli associazioni. Dove sta andando la ristorazione, come presentare un buffet perfetto, come sfruttare le parti meno nobili della carne in cucina, quali sono i nuovi metodi di cottura e di conservazione degli alimenti, come valutare le nuove opportunità del pacchetto igiene, che fare per presentare al meglio un piatto a base di pesce, quali salumi e formaggi abbinare a prestigiose etichette di vini, come coniugare la buona cucina con la salute e che dire dell'utilizzo delle verdure per arricchire il menu: sono solo alcuni dei temi che saranno oggetto di approfondimento in aula e tra i fornelli. Il tutto in un'ambientazione dove saranno creati momenti di spettacolo e di intrattenimento a tema: tra i tanti, giocolieri, trampolieri, clown e quelli che vedranno come protagonista la Squadra Nazionale Acrobati Pizzaioli. Non mancherà poi l'appuntamento con la sorte: un concorso con estrazione finale metterà in palio crociere da sogno e cartoline gratta e vinci regaleranno un mare di buoni sconto. Un'occasione proprio "ghiotta", per perdersi... tra corsi e percorsi enogastronomici e ritrovarsi in cucina con qualche informazione in più.

TRE GIORNI DI FUOCO "SPRUZZATI" DI GRAPPA

a cura di ENNIO BACCIANELLA

Oltre 40 produttori saranno a Perugia per la prima mostra mercato di acquaviti italiane ed estere

L'Umbria, cuore verde d'Italia, accoglierà nella splendida cornice della città di Perugia, la prima edizione di Acquavite Italia, prima mostra mercato nazionale ed internazionale, dedicata alla cultura, promozione e vendita di acquaviti italiane ed estere.

L'evento, unico nel suo genere, si terrà con il patrocinio della Regione Umbria, del Comune di Perugia e della Federazione Nazionale dell'ANAG (Associazione Nazionale Assaggiatori di Grappa e Acquaviti – www.anag.it). Si svolgerà da venerdì 8 a domenica 10 febbraio 2008, all'interno della storica Rocca Paolina, in collaborazione con l'Associazione ANAG dell'Umbria a cui è affidata l'intera gestione della manifestazione.

Acquavite Italia sarà dedicata non solo alla valorizzazione del prodotto principe dei distillati italiani, la grappa, ma anche alle acquaviti di frutta, d'uva, brandy, e a tutti quei distillati, nazionali ed esteri, che appartengono al vivere quotidiano.

L'ingresso alla mostra mercato sarà gratuito, e verrà data la possibilità di acquistare i distillati messi a disposizione dagli oltre 40 produttori che, si stima, saranno presenti all'interno della Rocca Paolina e di degustarli, mediante l'apposito calice ufficiale ANAG con tasca, disponibile presso gli appositi stand allestiti all'ingresso della manifestazione.

Ricco il calendario delle degustazioni guidate giornaliere, tutte su prenotazione obbligatoria, da parte dei tecnici assaggiatori dell'ANAG Umbria, che si svolgeranno all'interno delle sale dell'Hotel Brufani Palace in Piazza Italia a Perugia (www.brufanipalace.it), alle quali potrà assistere il pubblico che parteciperà all'evento.

Saranno due le tipologie di appuntamenti previsti all'Hotel Brufani. "Impariamo l'arte della degustazione" sarà un'iniziativa che si ripeterà ogni giorno con prodotti sempre diversi.

"Spiriti d'Autore", invece, vedrà i distillatori presenti ad "Acquavite Italia" illustrare la loro produzione.

Anche la Convention Cancelloni "A porte aperte" sarà "spruzzata" di grappa data la presenza di ANAG all'interno con un proprio stand e nell'area enoteca.

Per informazioni e iscrizioni:
www.acquaviteitalia.it
info@acquaviteitalia.it - anagumbria@libero.it
Segreteria: **Alessandra Casagrande 339 5846681**
Ufficio Stampa: **Ennio Baccianella 338 9676936**
Direzione Tecnica: **Stefano Frizza 320 9705272**

& Orizzonte

Perugia
Rocca Paolina
8, 9 e 10 febbraio

Presentando questo coupon all'ingresso si ha diritto ad uno

SCONTO di 1€

sull'acquisto del calice da degustazione con tasca

IL SAPORE E LA LEGGEREZZA

Naturkraft

Pizza 5 Stagioni

PER PIZZA

LA PIÙ COMPLETA GAMMA DI FARINE

- Naturkraft-Pizza è il primo, unico e inimitabile lievito madre essiccato in polvere. Assicura pizze sempre croccanti, fragranti e più digeribili. Ad alto gradimento.

Naturkraft-Pizza.
Riscopri la tradizione del lievito naturale. Ora anche nella pratica confezione da 500 gr.

Per informazioni: tel. +39 049 9624611 - fax +39 049 9624627
www.molinoagugiaro.it - e-mail: farine@molinoagugiaro.it

Olitalia

L'Extravergine
bello come il sole,
nobile di natura.

ORO è la punta di diamante della produzione Olitalia: un extravergine dal gusto equilibrato e delicato, con certificazioni *100% italiano e fruttato di alta qualità*, prodotto con rintracciabilità di filiera.
I suoi preziosi ingredienti sono essenzialmente due: le migliori olive italiane e la grande esperienza alimentare della famiglia Cremonini.
Racchiuso in eleganti bottiglie numerate, di vetro verde scuro, l'extravergine ORO è un gioiello di sapore, un grande protagonista della buona tavola.

www.olitalia.com

GIOVANNA CASAGRANDE

ARRIVA LA FIERA ED È SUBITO FESTA

Il termine "fiera" deriva dal latino ***feria*** che significa "giorno festivo"; in effetti la parola evoca una speciale atmosfera di vita, più movimentata e ricca di richiami del solito. Le fiere, ben diverse dai mercati settimanali, sono ed erano eventi di festa!

La loro distribuzione sul territorio nazionale è sterminata: basta fare una ricerca con Internet; ma tanta capillare diffusione di questi eventi ha origini remote! Il fenomeno fu di dimensioni europee – celeberrime nel Medioevo furono, ad esempio, le fiere della Champagne e delle Fiandre – e l'Italia non fu certo estranea a simili raduni.

Se già nei secoli IX e X una serie di fiere si era distribuita lungo il Po e la costa dell'Adriatico fino alle Puglie, frequentate da mercanti indigeni e forestieri, con l'avanzare del Medioevo, ed oltre, quando l'economia di mercato e gli scambi commerciali vieppiù si intensificarono, si può parlare di un apparire delle fiere a macchia d'olio.

Tre esempi. Per il Regno di Napoli – in età aragonese (sec. XV) – sono stati contati ben 230 raduni fieristici dislocati nei centri più vari, maggiori e minori, interni e lungo le coste; sedi di fiere principali erano Lanciano, L'Aquila, Salerno, Benevento, Trani, Barletta, Bitonto, Bari, Foggia, Lecce, Lucera, Taranto, Matera, Cosenza, Catanzaro, Crotone.

Nell'Italia del Nord, per l'area lombarda se ne contano almeno una buona quarantina nei secoli XIV-XVI con sedi come Vercelli, Pavia, Arona, Como, Bergamo, Brescia, Parma, Crema, Piacenza, Milano... Ma fiere non mancavano ancora più a Nord in città come Bolzano e Trento oppure più a Sud in città come Bologna e Ferrara.

In area umbra nei secoli XIII-XV si hanno almeno 16 centri fieristici tra cui Perugia, Città di Castello, Spoleto, Orvieto, Terni, Foligno, Gubbio, Assisi, Gualdo Tadino... Per favorire l'afflusso di mercanti e merci le autorità concedevano la franchigia, cioè l'esenzione dai vari diritti fiscali, e garantivano l'ordine e la tranquillità pubblici, cioè la pace di fiera.

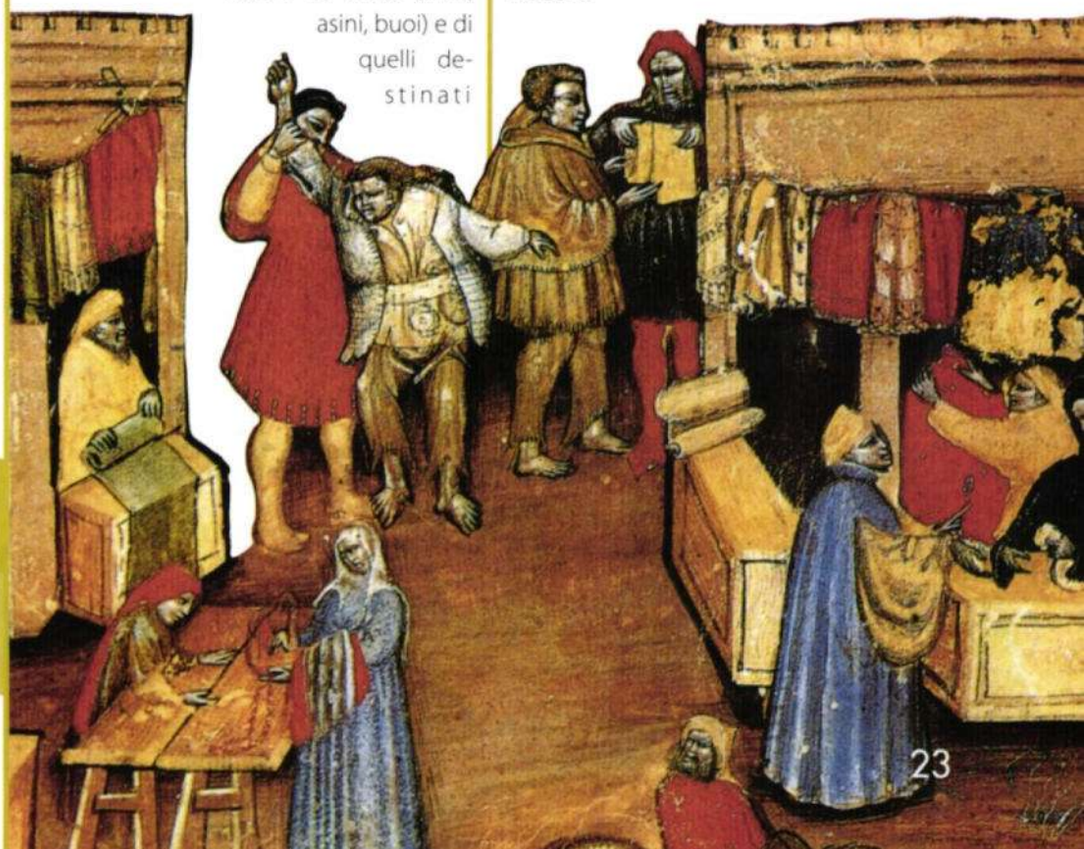
I raduni fieristici potevano durare settimane e si distribuivano per lo più nei mesi primaverili, estivi, autunnali. Essi avevano luogo sia all'interno che all'esterno delle mura cittadine secondo i tipi di merce: banchi con stoffe, prodotti alimentari ed utensili vari potevano collocarsi in piena città, ben altri spazi richiedeva il bestiame.

Ma quale era il panorama merceologico? Al di là di termini generici quali *mercantie*, *merciaria*, *mercimonia*, s'impone proprio il commercio del bestiame. E non si trattava solo dei "nobili" cavalli, ma di animali da lavoro e da soma (muli, asini, buoi) e di quelli destinati alla sfera alimentare (porci, pecore, agnelli, castrati...).

Le fiere de L'Aquila furono rinomate per lo smercio di zafferano. A Lanciano, oltre al bestiame, si acquistava pesce salato e formaggio; a Teramo lardi, prosciutti, strutti, ventresche... Se il bestiame costituiva un basilare oggetto di scambio, non mancavano altri prodotti fondamentali: panni e tessuti vari di lana, di seta, velluti, drappi, pelli, cuoiami nonché prodotti destinati all'alimentazione come spezie, droghe, vini, grani, legumi, formaggi, carni e pesci salati. E non mancavano arnesi e strumenti metallici: dalle falci mercanteggiate, tra l'altro, nella fiera di Arona agli aghi per i quali era rinomata Lanciano; gli oggetti erano i più svariati: di rame, di cuoio, d'oro e d'argento.

Le fiere erano vere occasioni di festa. Sovente coincidevano con festività religiose. Durante i giorni del loro svolgimento si tenevano giochi e palii, si esibivano saltimbanchi e giocolieri: nel complesso la vita cittadina appariva più colorita dell'usuale.

Capillare in tutta Italia la diffusione di questo genere di eventi dalle origini molto remote



Pronti per la prova del cuoco?

Invitati: tanti, in attesa e pronti a giudicarvi sotto ogni punto di vista.
È questa la vera prova del cuoco per chi, come voi, organizza cerimonie, banchetti e appuntamenti importanti. CGM è il partner giusto per un servizio catering di qualità, puntuale e professionale: insieme supereremo ogni prova. A partire da quella del cuoco.

Arancini di riso, Arrosticini di ovino, Asparagi panati, Carciofi panati, Crocchette di patate, Crocchette farcite di mozzarella, Cremini all'ascolana, Filetti di baccalà pastellati, Fiori di zucca pastellati, Medaglioni di mozzarella panati, Misto di verdure panate, Misto vegetali pastellati, Mozzarelle panate, Crepes prosciutto e formaggio, Crepes formaggio, Crepes pizzaiola, Olive ripiene all'ascolana, Olive ripiene di pesce "Le Marinare", Olive ripiene di verdure "Le Ortolane", Olive ripiene di formaggio "Le Formaggine", Panzerottini, Paella, Pizzette rosse, Rusticini misti, Supplì di riso, Tartine miste, Zucchine stick panate, Funghi Champignons prefritti, Polenta prefritta.

cgm
natural food

CGM s.r.l. 62010 POLLENZA (MC)
Rione Pollenza Scalo, 85
Tel. +39.0733.201025 (r.a.)
Fax +39.0733.201016
e-mail: info@cgmsurgelati.it

www.cgmsurgelati.it

MANGIAR SANO E BENE

***L'Istituto Alberghiero di Assisi** e l'**Unione Regionale Cuochi Umbri** dal 28 al 31 gennaio 2008 saranno presenti alla Convention "A Porte Aperte" dedicata al settore della ristorazione.*

ISTITUTO ALBERGHIERO - ASSISI

L'Istituto Alberghiero di Assisi che da anni opera sul territorio umbro, ha raggiunto una popolazione scolastica di 750 allievi; diretto dalla Preside Prof.ssa Bianca Maria Tagliaferri, è sempre attento a sviluppare collaborazioni con enti pubblici, enti privati ed associazioni di settore. Il personale tutto dell'Istituto Alberghiero è pienamente convinto che, attraverso sinergici scambi professionali con i vari attori del territorio, si possa promuovere un clima di dialogo ed incentivare un fattivo inserimento dei giovani nel mercato del lavoro.

Della medesima opinione è anche il Sig. **Alviero Bigi**, rinomato chef perugino, attualmente Presidente dell'Unione Regionale Cuochi Umbri e membro del Consiglio Nazionale della Federazione Italiana Cuochi, che alla nostra richiesta di collaborazione per la realizzazione dell'evento promosso dalla Cancelloni Food Service Spa, in programma dal 28 al 31 gennaio 2008, presso Umbriafiere, si è reso subito disponibile. L'associazione presieduta dal Sig. Alviero Bigi, ad oggi conta 400 soci, tra cui cuochi e ristoratori locali, che lavorano in stretta collaborazione al fine di instaurare una sintonia e dar vita ad uno spirito unitario di categoria.

Un particolare riconoscimento va rivolto alle "Lady chef", unione che attualmente sta nascendo a livello nazionale con grande forza esecutiva, rappresentata in Umbria dalla cuoca Luciana Scimmi di Acquasparta.

"Il nostro principale obiettivo - spiega il Presidente Bigi - è quello di far crescere negli associati e nei clienti il piacere delle cose buone, nonché quello di far conoscere la storia dell'Umbria anche attraverso il gusto. Cuochi e ristoratori devono avere la consapevolezza di essere colonne portanti del patrimonio di conoscenze e tradizioni locali e devono lavorare per la salvaguardia, la valorizzazione e l'innovazione di una cucina basata sull'utilizzo di materie prime e tipicità regionali di qualità. La figura del cuoco unita a quella del mangiar sano, attraverso l'esaltazione della cucina regionale, fa dello chef l'ambasciatore della tradizione della nostra cultura alimentare".

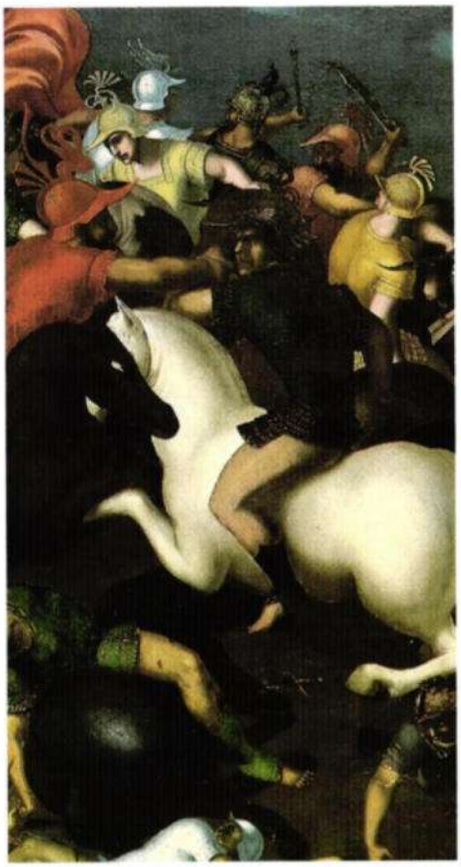
Per riuscire a formare operatori competenti nel mondo della ristorazione e dell'ospitalità - sottolinea la Prof.ssa Patrizia Proietti, docente presso l'Istituto Alberghiero di Assisi - necessitano conoscenze e competenze artistico/culturali, scientifiche, tecnico/professionali e socio/economiche, che si dovranno acquisire durante il percorso di studi svolto dagli allievi negli Istituti Professionali Alberghieri, attraverso una costante e fattiva collaborazione tra le varie Istituzioni, sia pubbliche che private. Se si riuscirà a far comprendere l'importanza dell'interazione tra tutti i soggetti, direttamente o indirettamente coinvolti, nella formazione di operatori consapevoli, probabilmente entro breve riusciremo a creare un prodotto turistico, in grado di promuovere il territorio umbro sotto tutti gli aspetti sopra citati, rendendolo fruibile a tutti i cittadini.

Partendo da questi presupposti, l'Istituto Alberghiero di Assisi attraverso i docenti Patrizia Proietti, Noris Ciani, Francesca Ravalli, l'Unione Cuochi Umbri tramite il Presidente e gli associati, l'ufficio Marketing di Cancelloni Food Service Spa nella persona della Dott.ssa Cristina Panico, hanno individuato le tematiche da sviluppare nella convention "A Porte Aperte" dedicata al mondo della ristorazione e dell'ospitalità.

All'interno della manifestazione sono previsti diversi incontri, ciascuno su uno specifico tema, accompagnato da dimostrazioni sulla lavorazione dei prodotti svolte da professionisti della Federazione Italiana Cuochi, supportati dagli allievi dell'Istituto Alberghiero di Assisi. Gli argomenti affrontati nei seminari sono: cucina vegetariana, nel quale si parlerà dei prodotti dell'orto, delle verdure confezionate e degli additivi utilizzati per il mantenimento delle stesse insieme al Prof. Michele D'Agostino, dell'Ateneo della Cucina Italiana per la FIC; cucina tipica umbra, illustrata dal Presidente Bigi che racconterà la storia della tradizione culinaria umbra, portando a tavola i piatti dei nostri nonni rivisitati da una professionalità volta a soddisfare allo stesso tempo la gola ma anche la vista; pesce di lago e di mare, illustrato dallo chef Rossano Tomassoni (ex presidente Urcu) esperto nella lavorazione e selezione dei prodotti ittici; corretta alimentazione per diverse patologie, illustrata dal Dott. Gabriele Perriello, del Dipartimento di Medicina Interna dell'Azienda Ospedaliera Universitaria di Perugia, che parlerà di come la buona cucina si possa coniugare con la salute, alcune preparazioni saranno elaborate e proposte dalle docenti dell'Istituto Alberghiero di Assisi, Patrizia Proietti e Francesca Ravalli, con i propri alunni; le degustazioni nei vari seminari saranno curate, applicando le idonee tecniche di sala, dal docente dell'Istituto Alberghiero di Assisi, Noris Ciani, con i propri alunni.

Attraverso questa collaborazione l'Urcu ha programmato con Cancelloni Food Service Spa, una serie di agevolazioni per tutti gli associati, presenti e futuri.

L'Istituto Alberghiero di Assisi, che già da vari anni supporta i saloni promozionali attivati della Cancelloni Food Service Spa, vuol ancora una volta rimarcare l'importanza dell'integrazione dell'Istituzioni Scolastica sul territorio, che grazie alla sensibilità degli operatori più attenti, riesce ancora a motivare e stimolare la voglia di crescita e di successo degli alunni più intraprendenti, che diventeranno, ed alcuni ex allievi già lo sono, rispettabili professionisti nel campo della ristorazione e dell'ospitalità.



SAPORI INDIMENTICABILI AD UN PASSO DA PIERO DELLA FRANCESCA

Il ristorante enoteca Le Tastevin di Arezzo culla il palato in una fantastica cornice storica ed artistica

Incastonato in una delle più tipiche vie del centro storico di Arezzo, il ristorante enoteca Le Tastevin si caratterizza per un ambiente tradizionale rustico e una cucina tipica toscana ed internazionale.

Ad un passo dalle più importanti testimonianze storiche ed artistiche di cui è ricca la città, da Piero Della Francesca al Vasari, da Cimabue al Lorenzetti, Le Tastevin è in grado di cullare il vostro palato regalandovi un ricordo indimenticabile dei tipici sapori toscani nella cornice storica e romantica in cui è avvolto.

Il menu è curato dallo chef Michele Loffredo, a disposizione anche per pranzi e cene personalizzati e speciali per intolleranze alimentari. Si consiglia in particolare una proposta che inizia con rotolini di crêpe alle castagne e mousse di caciotta primo sale; prosciutto del pratomagno ed emulsioni di pomodoro pachino; fagottino di grano saraceno ripieno di ragù di verdure e pecorino di fossa; tagliata di manzo all'aceto balsamico, gelati di zolfini e patate al sale; tortina di grano, salsa al cioccolato e cuore di cioccolato.

Da segnalare anche altre specialità come la minestra di farro, il risotto Tastevin, l'acquacotta, la tagliata chianina, i carpacci di pesce e di carne. Si utilizzano rigorosamente prodotti Dop e Igp. La carta dei vini è ben fornita con oltre ottocento etichette, di cui venti della provincia di Arezzo.

FAGOTTINO DI PASTA ALLE RAPE ROSSE CON RIPIENO DI PATATE ROSSE DI CETICA E PECORINO DI FOSSA

Preparazione

Tirare la pasta finemente e dopo aver formato due sfoglie adagiare su una la farcia in modo che si possano ottenere dei rettangoli dopo averla chiusa. Quindi cuocerli in acqua salata e abbondante, scolarli e versarli in padella dopo aver ottenuto del burro emulsionato.

Comporre in un piatto piano bianco i fagottini in modo da formare un triangolo, spolverare con abbondante pecorino di fossa a scaglie e per finire decorare con basilico e pelle di pomodoro entrambi fritti.

Ingredienti pasta per 4 persone:

300 g farina bianca 00
200 g semola di grano duro
3 uova intere
4 tuorli
5 g di olio extravergine
succo di limone q.b.

Ingredienti per il ripieno:

300 g patate rosse di cetica
2 tuorli
50 g Parmigiano Reggiano
5 g di sale

ALL'OMBRA DEL TERMINILLO

Nel reatino enogastronomia di alta qualità e turismo sostenibile. L'importante ruolo promozionale della Camera di Commercio

Olio extravergine Dop della Sabina, formaggio pecorino del leonessano, la gustosa e famosa in tutto il mondo salsa all'amatriciana, le patate di Leonessa, il tripudio di prodotti del bosco e del sottobosco, dalle castagne nella doppia varietà del marrone antrodocano e della rossa del cicolano ai tartufi, il vino dei Colli Sabini, le carni di animali allevati allo stato brado negli infiniti pascoli verdeggianti, i profumati salumi tra cui il guanciale di Amatrice.

La provincia di Rieti offre tanti spunti agli amanti dell'enogastronomia di qualità, partendo da prodotti genuini e spaziando per una varietà infinita di abbinamenti suggeriti da una forte tradizione culinaria locale che passano anche per prodotti rarissimi come il fagiolo borbontino e le lenticchie di Rascino. Percorsi che rappresentano anche il fulcro dell'attività di promozione del territorio che vedono in prima linea la Camera di Commercio di Rieti guidata dal presidente Vincenzo Regnini. Egli individua nella "Strada dell'olio e dei prodotti tipici della Sabina, nel Distretto della montagna reatina, nel forte legame delle produzioni principe della tradizione locale con i nuovi progetti turistici che stanno interessando il territorio, in particolare i Cammini di Fede tra cui il 'Cammino di Francesco' e 'La Via Francigena'", le direttrici lungo le quali promuovere la crescita del territorio.

Il tutto nella convinzione, come sottolineato da Regnini, "che promuovere in maniera vincente i prodotti locali della provincia di Rieti, di alta qualità ma in quantità non esagerate, significa "vendere" il territorio nel suo insieme, fatto di enogastronomia e turismo sostenibile, di tradizioni, di montagne come il Terminillo visto come stazione sciistica ma anche come simbolo di un turismo alla ricerca di aree naturali ancora incontaminate".

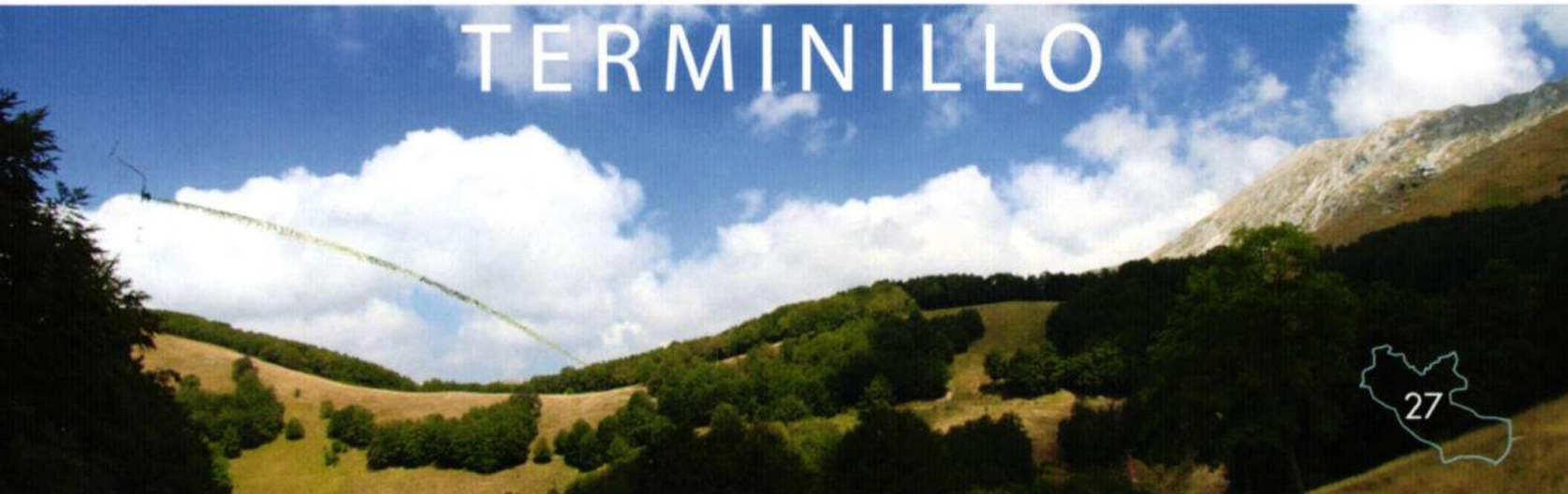
Da qui l'impegno della Camera di Commercio di Rieti anzitutto nel decollo di strumenti che possano realizzare questo connubio, dal Distretto rurale della montagna reatina (l'ente camerale fa parte del comitato promotore del distretto) alla Strada dell'olio e dei prodotti tipici della Sabina che ha unito la Sabina reatina e quella romana con una forte partecipazione delle Camere di Commercio di Roma e Rieti.

Legare il prodotto al territorio è l'obiettivo che ha portato la Camera di Commercio di Rieti a muoversi da un lato, ricorda Regnini "favorendo il consumo sul territorio dei prodotti locali, partecipando ad esempio ai principali momenti fieristici e ad eventi e manifestazioni regionali, puntando a rendere sempre più stretto il legame con Roma che vediamo come grande luogo di attrazione delle nostre produzioni". E dall'altro "individuando momenti nodali di turismo che possano offrire ai visitatori la possibilità di degustare i prodotti in loco e di farli apprezzare in abbinamento tra loro offrendo ricette e menu completi per poi creare una "fidelizzazione" da promuovere attraverso le vendite telematiche utilizzando le ordinazioni via Internet".

Tante le occasioni di gustare i prodotti reatini all'interno della provincia reatina, primo tra tutti l'olio extravergine della Sabina. Imperdibile è Canneto, località del comune di Fara in Sabina, dove sfida i secoli l'olivo più grande del mondo. A Castelnuovo di Farfa, percorrendo le sale del Museo dell'Olio della Sabina, si leggono i segni che la tradizione dell'olio ha lasciato in alcuni grandi artisti contemporanei.

Lungo la Strada dell'Olio della Sabina s'incontrano il paesaggio dell'ulivo, i produttori e i frantoi vecchi di secoli. Tutto culmina nell'Oleoteca Regionale di Farfa, la prima a vedere la luce in Italia. Nata nel 2004, l'Oleoteca è uno spazio pensato per esporre, come vere opere d'arte, gli oli extravergine di oliva delle cinque province laziali. Agli appassionati e ai curiosi è data un'occasione irripetibile per avere e degustare una panoramica completa sui grandi oli prodotti nel Lazio, una selezione scelta e accuratissima degli oli 'capolavoro' della regione.

Alla fine del viaggio ecco un'altra sorpresa: la pace e l'incanto del medievale borgo di Farfa, dove appunto sorge l'Oleoteca. Tra le viuzze intatte si respira ancora l'atmosfera dei grandi mercati che qui si svolgevano. Il borgo era, infatti, sede di una delle fiere più importanti del Medioevo europeo; mercanti, spezie e merci da tutto il mondo convergevano verso questo angolo dominato dall'Abbazia di Farfa.



PRELIBATEZZE SUL LUNGOMARE

Al Ristorante Hotel Il Caminetto di Porto San Giorgio si possono gustare specialità a base di pesce come il mitico "brodetto"

A Porto San Giorgio, situato in prima fila sul lungomare e a pochi passi dal centro della città marchigiana in provincia di Ascoli Piceno, il Ristorante Hotel Il Caminetto presenta un ambiente accogliente e familiare. Nato nel 1973 viene gestito direttamente dai proprietari, e propone piatti tipici marchigiani esaltando soprattutto le specialità marinare.

La tipica cucina marchigiana, con buffet di antipasti e verdure, primi piatti fatti in casa e secondi a base di pesce o carne, tutta curata direttamente dallo chef Oriella Baglioni, viene accompagnata dai vini locali e nazionali di qualità, in un contesto raffinato e confortevole. La capienza massima è di duecento persone, con a disposizione anche una saletta riservata per circa trenta persone.

L'albergo a quattro stelle, oltre ai migliori comfort e servizi, dispone di due ampie sale riunioni in grado di accogliere sia piccoli incontri di lavoro da dieci persone sia congressi fino ad un massimo di centocinquanta. Entrambe dotate di tutte le attrezzature audiovisive, mezzi di proiezione, amplificazione sonora e saletta regia, dispongono inoltre dei servizi di fax, fotocopiatrice e collegamenti internet. Le sale convegni possono essere allestite a seconda delle richieste dei clienti ed accompagnate da coffee break o lunch di lavoro.

BRODETTO

ZUPPA DI PESCE ALLA SANGIORGESE

piatto tipico marchigiano

INGREDIENTI
PER 4 PERSONE

- 8 cucchiai di olio
- ½ cipolla e 2 spicchi di aglio
- 1 bustina di zafferano
- 4 pomodori verdi
- 1 peperone rosso
- 1 cucchiaio di aceto
- 1 pizzico di maggiorana
- sale q.b.
- peperoncino
- pesce fresco (razza, palombo, seppia, calamaro, gallinella, cicale, scampi, molluschi)
- brodo di pesce ottenuto con i rimasugli del pesce pulito

PREPARAZIONE

Far imbiondire cipolla e aglio nell'olio di oliva, poi versare nella pentola il peperone tagliato a julienne e quando è appassito versare un cucchiaio di aceto e lasciare evaporare. Aggiungere i pesci (razza, palombo, seppia, calamaro, gallinella, cicale, scampi e molluschi) e far cuocere per 5 minuti, aggiungere pomodori, sale, maggiorana, peperoncino, zafferano e 8 cucchiai di brodo di pesce. Coprire e far cuocere a fuoco lento per circa 15 minuti.

IL GUSTO DELLA NATURA

Riunione
Industrie Alimentari

WWW.LARIUNIONE.IT

VIAGGI D'AFFARI
ALL'OMBRA DI GRANDI E "PICCOLI" CENTRI FIERISTICI

Uno dei punti di forza del turismo italiano è certamente la sua integrazione con tutto il sistema economico nazionale. È questo un dato inequivocabile da tenere ben presente. In effetti, le attività turistiche sono trasversali ad ogni comparto della nostra economia, dall'agricoltura, all'industria, ai servizi di accoglienza, ospitalità, ristorazione, divertimento e tempo libero. Ciò in quanto il turismo produce effetti diretti e indotti nei confronti di un'infinità di settori produttivi e a sua volta ricava giovamento dal loro sviluppo.

Si può, allora, senz'altro sostenere che il turismo da un lato trae impulso dalla diffusione di un grande patrimonio di beni culturali e ambientali e dalle risorse enogastronomiche, artigianali e agricole, ma dall'altro beneficia anche dell'attenzione esercitata dall'industria in generale, come fattore che stimola, ad esempio, la scelta dell'Italia per fiere, congressi, missioni economiche ed altre forme di "turismo di affari e di lavoro".

Ormai da diversi anni, inoltre, il numero di persone che viaggiano per motivi d'affari è in costante crescita: le destinazioni di queste (imprenditori, agenti, addetti commerciali, addetti agli acquisti) sono spesso i poli commerciali ed industriali nazionali che, per meglio far conoscere la propria offerta commerciale, si avvalgono di enti organizzatori di mostre e manifestazioni fieristiche per stabilire appuntamenti annuali o biennali all'interno dei quali presentare tutte le novità sul settore, nuovi brevetti, ecc... Queste fiere sono anche importanti occasioni per "misurare il polso" a specifici settori produttivi, in quanto la Fiera è uno dei momenti più importanti per contattare nuovi clienti, testare la validità commerciale dei nuovi prodotti, raccogliere ordinativi.

Ma la cosa che ci piace sottolineare è che tutte le manifestazioni fieristiche sono molto importanti per le città che le ospitano, in quanto ad esse è strettamente legato un notevole flusso turistico. Le strutture fieristiche più importanti in Italia, quelle che per intenderci abbinano in misura maggiore viaggi d'affari con viaggi di piacere, sono la Fiera di Milano (trasferitasi da due anni nei grandi padiglioni di Rho) e la Fiera di Bologna con aree merceologiche che spaziano dall'edilizia al benessere e bellezza, dall'auto e tecnologia alla cultura.

Vanno ricordati poi il polo fieristico di Bari (per la Fiera del Levante) e una serie di strutture minori come superficie, ma caratterizzate da importanti eventi di settore, quali la Fiera di Parma per le manifestazioni a carattere enogastronomico e Verona per il settore vitivinicolo. Inoltre Torino con il suo Centro Espositivo e Congressuale del Lingotto che si trova inserito nel tessuto cittadino e può dunque beneficiare della tendenza, da parte di questo tipo di turismo, a preferire le città d'arte.

Su quest'ultimo punto è bene in particolare ricordare che congressi e fiere si orientano soprattutto verso città che presentano il vantaggio di unire la funzionalità di un contesto metropolitano con un'offerta culturale e un tessuto urbano vivaci. Pertanto il sistema culturale diventa una risorsa importante per questi centri anche in questo campo.

Non vanno dimenticate infine le più "piccole", come ad esempio Rimini. Oltre ad un'importante meta del turismo privato è da tempo, grazie a Rimini Fiera, un importante centro di riferimento nel mondo dell'industria congressuale e delle fiere a livello nazionale.

Integrare sempre più congressi e mostre mercato con l'offerta turistica globale sembra essere, insomma, la strada da voler intraprendere con rinnovata tenacia. Di fatto i settori congressuale e fieristico rappresentano un comparto di attività in continua crescita, sia a livello locale, nazionale e internazionale. In quest'ultimo contesto, considerando ancora una volta il binomio campo fieristico-turismo, si possono segnalare come mete importanti città come Lione, Barcellona e Colonia.

Ma torniamo ad analizzare l'Italia. Questi due settori, congressuale e fieristico, ormai si stanno integrando molto bene con la cultura, con una vacanza balneare, con un soggiorno termale, con una vacanza enogastronomica e con tante altre proposte. In quale Paese, se non in Italia, si può partecipare a un meeting professionale e al tempo stesso visitare città d'arte (che sono le principali destinazioni congressuali) o assistere a grandi eventi e spettacoli? O concedersi magari un'escursione lungo le strade del vino? Può essere questo uno dei progetti vincenti del nostro Paese: un'immagine forte con la varietà dei mille motivi di attrazione che la identificano. Questo significa anche offrire soluzioni alternative al turismo tradizionale e aprire nuovi spazi di proposta ai vari target di consumatori.

L'obiettivo è quello di integrare sempre più congressi e mostre mercato con l'offerta turistica globale

Professione qualità

cantiani.com

In oltre 30 anni di attività LATBRI ha sviluppato una profonda conoscenza delle esigenze dei professionisti del Catering traducendola in valori strategici per questo mercato specifico.

• **Più servizio.**
Una gamma studiata per coprire tutti i bisogni della ristorazione: in termini di **assortimento**, con formati delle referenze specifici per i diversi utilizzi professionali; in termini di **varietà**, con tagli diversi dei prodotti, già calibrati per un uso immediato e privo di sprechi; in termini di **funzionalità** delle confezioni che agevola il lavoro in cucina, rendendo la preparazione dei menù più pratica e rapida.

LATBRI
Qualità Sincera
LAT-BRI LATTICINI BRIANZA S.p.A. USMATE VELATE (MI)

• **Più qualità.** I controlli periodici che seguono ogni fase della lavorazione garantiscono una **qualità costante** dei prodotti. Questo si traduce in una garanzia di sicurezza dei menù proposti a vantaggio del cliente stesso, del ristoratore e dell'immagine del proprio esercizio.

• **Più innovazione.**
Le competenze tecnologiche e l'esperienza maturata nell'ambito del Food Service costituiscono gli strumenti essenziali per incentivare la politica dell'innovazione. Con il lancio sul mercato di **prodotti esclusivi ad alto valore aggiunto** LATBRI offre ai professionisti della ristorazione un contributo in termini di creatività e di buon gusto in cucina.

Gelati STOCCHI

cent'anni di qualità

GELATO CAFFÈ DEL VAPORE 1902

IFANTAGELATI le dolci fantasie del gusto

Funny House le cose buone bussano a casa tua

Gelati Stocchi s.r.l.
Via L. Galvani 7 - Arezzo
Tel. 0575 984033
Fax. 0575 984143
www.gelatistocchi.com

L'INTERVISTA *a cura di* ANTONIO BOCO *(con la collaborazione di* Danila Mariani Zucchi*)*

I TANTI APPRODI DI "CASA TEVERINI"

A colloquio con Paolo, chef-patron del multiforme albergo ristorante situato a Bagno di Romagna

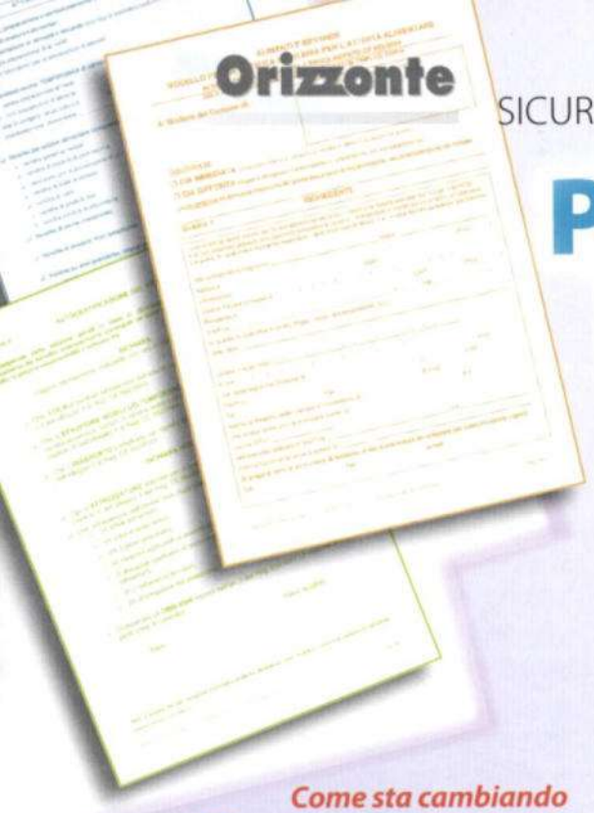
"È difficile, anzi forse è impossibile dire quando questo albergo sia nato. Di sicuro c'era già nel 1550, perché alcuni documenti lo attestano, e da allora è stato sempre in mano e gestito dalla nostra famiglia". Paolo Teverini, uno degli chef-patron più rappresentativi del panorama culinario italiano parla con orgoglio del suo legame col territorio di provenienza, vantando una storia personale e collettiva che lo attesta ai vertici del panorama nazionale.

La Casa di Paolo Teverini a Bagno di Romagna è oggi un complesso articolato che, oltre all'Hotel Tosco Romagnolo, comprende soprattutto diversi punti gourmet. Il Ristorante Paolo Teverini ("fu Veronelli a consigliarmi di chiamarlo col mio nome, ha avuto ragione anche quella volta", sorride Teverini), meta di golosi e appassionati da ogni dove "è un locale moderno dal sapore antico, raccolto e riservato, in grado di offrire una cucina che sa emozionare". Difficile dargli torto, difficile non farsi trasportare da piatti che rappresentano un connubio sapiente tra il legame col territorio e uno sguardo verso il mondo. Caratterizzati da quella curiosità di fondo che è alla base di ogni grande chef, basati su quella voglia di conoscere e sperimentare che dà il la alle grandi imprese.

"È così – prosegue Teverini – però non dimentico la terra dove sono nato e i suoi prodotti. Una terra che per me non ha confini politici. Nel mio territorio di riferimento inserisco tranquillamente anche il Casentino e la Valtiberina perché sono ad un passo e mi sento parte di quelle culture. Insomma, mi sento più vicino a Sansepolcro che a Rimini, pur essendo in Romagna. Sia geograficamente che gastronomicamente. Come sono più vicino a Firenze rispetto a Bologna, che pure è il capoluogo della mia regione". "La mia cucina ha le radici nel territorio perché le materie prime riesco ad averle con più facilità – aggiunge – ma allo stesso tempo è una finestra aperta sul mondo. Mi ritengo un curioso, ma credo che tutti i cuochi debbano avere questa caratteristica. La cucina è una cosa in continuo movimento".

Gli altri approdi di "Casa Teverini" sono il Pret à Porter, un ristorante più semplice, più veloce, anche più economico e informale, dal taglio giovanile; e il Buffet Pret à Porter, frequentato soprattutto dai clienti dell'albergo. Che altro desiderare? Forse qualche buona bottiglia di vino da affiancare alla cucina di Paolo. Serviti anche in questo, la cantina vanta oltre duemila etichette tra selezioni nazionali ed estere.

La Casa di Paolo Teverini comprende anche una beauty farm in grande evoluzione. "Questa – spiega Teverini – è diretta dalla mia figlia più grande Gaja ed infatti si chiama Gaja Teverini Beauty Farm. Qui si effettuano tutte quelle cure che riguardano la salute e la bellezza. I servizi del centro benessere comprendono tutto dalla sauna, al bagno turco, agli idromassaggi, al solarium, alla palestra, con la presenza qualificata di istruttori, estetisti e medici". Questa multiforme struttura offre ai propri clienti anche un centro congressi a venti metri dall'albergo. "È la vecchia sede dell'amministrazione di Bagno di Romagna, un palazzo mediceo perché Bagno di Romagna faceva parte del Gran Ducato di Toscana fino al 1923 e i Medici governavano qui con un loro rappresentante che risiedeva in questo palazzo. Ora è completamente ristrutturato e composto da 4 sale. Lo utilizziamo come centro congressi, ma anche per mostre ed eventi particolari". Paolo Teverini sarà presente alla Convention Cancelloni "A porte aperte" con il seminario, da lui curato, *Il nuovo in cucina: le attrezzature, le tecniche, i prodotti. Tutto ciò per cambiare, ma soprattutto per migliorare* (29-01-2008, ore 11.30-13).



SICUREZZA ALIMENTARE

PACCHETTO IGIENE UNA GARANZIA IN PIÙ PER I CONSUMATORI

GIULIANA SPATERNA
sicurezzaalimentare@rivistaorizzonte.com

Come sta cambiando con il Regolamento CE 852/2004 il quadro normativo per le imprese del settore alimentare dal punto di vista sanitario e delle procedure di registrazione

I regolamenti comunitari costituenti il cosiddetto "pacchetto igiene" (Regolamenti CE 852, 853, 854, 882/2004, e Direttiva 2002/99) approfondiscono e precisano le tematiche della sicurezza alimentare e le modalità di applicazione del sistema HACCP.

La loro entrata in vigore, quindi, ha da una parte comportato il superamento della Direttiva 93/43/CEE e conseguentemente del D.Lgs 155/97 che ne disciplinava l'applicazione a livello nazionale e, dall'altra, ha introdotto sostanziali novità relativamente ai settori produttivi coinvolti e alle procedure di registrazione delle nuove attività.

In particolare il Regolamento 852/04 estende l'obbligo dell'osservanza dei principi basati sul sistema HACCP alle imprese della produzione primaria garantendo così il rispetto delle normative igienico-sanitarie a tutta la filiera alimentare. Resta così esclusa dal campo di applicazione del regolamento esclusivamente "la fornitura diretta di piccoli quantitativi di prodotti primari al consumatore finale o ai dettaglianti locali che forniscono direttamente il consumatore finale".

Il secondo aspetto innovativo è rappresentato dall'obbligo per le attività di produzione, trasformazione, trasporto, magazzinaggio, somministrazione e vendita, del rispetto delle procedure di registrazione che non richiedono più un'ispezione preventiva da parte dell'organo tecnico dell'Azienda ASL competente.

Il titolare dell'impresa alimentare o del mezzo di trasporto ha quindi l'obbligo di inviare

FAI CRESCERE IL TUO LOCALE IN ESTERNO
KAT ITALIA TE LO PROPONE CHIAVI IN MANO

Paravento ISOLA® e coperture
ampia gamma di colori e modelli

SOLEADO ELEKTRIK®
Riscaldatore elettrico

DOMINO®
Sistema pedane modulari

SOLEADO®
Stufe radianti a gas

Se vuoi rendere unico ed inconfondibile il tuo locale affidati ai prodotti Kat Italia. Professionali e funzionali in qualsiasi stagione arredano il tuo locale dandogli più spazio ed eleganza. Scegli tra la vasta gamma di prodotti che KAT ITALIA ti offre: paraventi, pedane, sistemi per riscaldare e rinfrescare ed un'ampia scelta di coperture.

GRATUITO
• Consulenza GRATUITA!
• Progetto GRATUITO!
• Sopralluogo GRATUITO!
• Analisi termotecnica GRATUITA!

PAGAMENTI RATEALI A TASSO 0

Tel. 0521 938170
Fax 0521 986623
info@katitalia.com

Numero Verde 800 641 992 chiamata gratuita

Kat Italia®
organizziamo le vostre idee

all'autorità competente (ASL o Comune a seconda della specifica determinazione regionale) la notifica dell'esistenza, dell'apertura, della variazione di titolarità o di tipo di attività, della cessazione, della chiusura della propria azienda. Tale comunicazione va effettuata tramite la procedura di Denuncia di Inizio Attività (D.I.A.).

Per quanto riguarda le modalità applicative della notifica per l'inizio di nuove attività o per le modifiche sostanziali (strutturali o di tipologia) di attività esistenti, le linee guida nazionali dispongono che la registrazione può essere effettuata a seguito della notifica di una D.I.A. semplice (Dichiarazione d'Inizio Attività) ovvero di una D.I.A. differita a seconda del tipo di attività. In particolare l'applicazione della D.I.A. semplice è prevista per le attività che, con la precedente normativa nazionale, non erano soggette ad autorizzazione sanitaria (ex. art. 2 della Legge 283/1962 o ai sensi di altre normative); mentre la D.I.A. differita è prevista per le attività che, con la precedente normativa nazionale, erano soggette ad autorizzazione sanitaria (ex. art. 2 della Legge 283/1962 o ai sensi di altre normative), compresa la vendita di prodotti ittici. In questo ultimo caso l'attività, secondo le linee guida nazionali, può iniziare solo dopo 45 giorni dall'invio della comunicazione. Se in un esercizio vengono svolte più attività ed anche una soltanto di queste necessita di D.I.A. differita, tutto l'esercizio ne risulta soggetto.

La denuncia di inizio attività va presentata dal titolare dell'azienda accompagnata dalla relazione tecnica (descrittiva della struttura, delle attrezzature e del ciclo produttivo) e dalla planimetria dei locali. Inoltre, al momento dell'invio della D.I.A., il titolare dell'impresa deve aver predisposto le procedure di autocontrollo basate sui principi del sistema HACCP, comprese le procedure di verifica analitica e le procedure di tracciabilità.

Nell'ambito delle attività di controllo ufficiale, gli operatori dei Dipartimenti di Prevenzione delle Aziende ASL verificano la rispondenza di quanto autocertificato nella D.I.A. e nel caso di false dichiarazioni si procede alla denuncia ai sensi del D.P.R. 445 del 28.12.2000 e all'applicazione delle sanzioni amministrative previste nel D.Lgs 193/07.

Si evidenzia che ogni Regione ha provveduto ad approvare una specifica modulistica al fine di disporre una dichiarazione circostanziata ed omogenea sul proprio territorio, che ha comportato piccoli discostamenti a livello locale dagli indirizzi di carattere nazionale. Questo argomento sarà approfondito alla Convention Cancelloni "A porte aperte" nel seminario *Pacchetto igiene. Nuovo sistema sanitario D.Lgs 193/2007* curato da Confcommercio e SEAC (30-01-2008, ore 15.30-16.30).

BRESAOLE PINI Srl
23034 Grosotto (SO)
Tel. 0342 88.73.50 • 0342 88.75.40 • Fax 0342 88.75.82 • 0342 84.91.76
e-mail: commerciale.pini@email.it • bresaolepini@tiscalinet.it

Vittoria Assicurazioni S.p.A.

AGENZIA DI MAGIONE

Food Service

Cancelloni

Prodotti e Servizi per la Ristorazione

La Cancelloni S.p.A. continua ad ampliare la gamma dei servizi assicurativi sviluppando, in accordo con la Vittoria Assicurazioni, Agenzia di Magione, la polizza:

linea **PROTEZIONE**

ASSICURAZIONE VITA TEMPORANEA
capitale e premio costante

GARANZIE

Capitale disponibile in caso di decesso dell'assicurato a protezione delle quote capitali dell'azienda e/o agli eredi legittimi e/o testamentari per la difesa del patrimonio e per il mantenimento del tenore di vita della famiglia.

Pagamento con Vittoria Credit mensilizzato

Un vantaggio concreto

Vittoria Assicurazioni è attiva nell'individuazione di soluzioni assicurative adeguate alle necessità di protezione e di sicurezza in ogni ambito della vita sia aziendale che privata

Per informazioni e preventivi contattare direttamente
l'agente Cancelloni
oppure
Agenzia Generale: VITTORIA ASSICURAZIONI di MAGIONE - *Marchesi Rag. Moreno*
06063 - Via Sacco e Vanzetti, 13 - Tel./Fax 075 841693 - cell. 333 8152966
www.vittoriaassicurazioni.com - e.mail: ag_410.01@agentivittoria.it

UNA PROTEZIONE A TUTTO CAMPO PER LA SALUTE

MORENO MARCHESI
rassicurazioni@rivistaorizzonte.com

Cos'è - È la polizza per la copertura delle conseguenze derivanti da infortunio e malattia che garantisce la corresponsione di una diaria giornaliera, qualora, a seguito di tali eventi, sia necessario il ricovero in istituto di cura o il ricorso a day hospital, pubblico o privato.

A chi è rivolta - A chi manifesta l'intenzione di avvalersi di uno strumento assicurativo in grado di sopperire, in caso di ricovero per malattia o infortunio, ad un eventuale mancato guadagno e di ammortizzare i costi relativi alle cure.

Cosa offre - Il pagamento di indennità giornaliere per il ricovero, la convalescenza successiva al ricovero o la gessatura.

Limiti di età - All'inizio del contratto: **età massima 70 anni;** al termine del contratto: **età massima 75 anni.**

Durata contrattuale - Per persone di età non superiore a 50 anni: da un minimo di 1 anno ad un massimo di 10 anni; per persone di età superiore a 50 anni: da un minimo di 1 anno ad un massimo di 5 anni.

Premio minimo - 50,00 euro

Somme e massimali assicurabili

- Indennità giornaliera per ricovero: fino ad un massimo di 200 euro
- Indennità giornaliera per convalescenza: fino ad un massimo di 100 euro
- Retta dell'accompagnatore: fino ad un massimo giornaliero di 75 euro
- Assistenza infermieristica ospedaliera: fino ad un massimo giornaliero di 75 euro

Prestazioni

Indennità giornaliera per ricovero

Viene corrisposta dal giorno del ricovero fino a quello della dimissione, per un periodo massimo di 365 giorni per anno assicurativo. Per il ***parto naturale*** la diaria viene corrisposta per un massimo di 5 giorni. La diaria copre anche il ricovero reso necessario per ***l'eliminazione o correzione di malformazioni al neonato*** nei primi 90 giorni di vita. Per il ricovero in regime di ***day hospital***, la diaria viene corrisposta al 50%, per un periodo massimo di 150 giorni per anno assicurativo. È prevista un'indennità aggiuntiva di 15 euro per le spese di cartella clinica.

Grazie all'indennità giornaliera per i ricoveri

Indennità giornaliera per convalescenza

Viene liquidata dal giorno di dimissione fino a quello della guarigione clinica, con il limite di 4 volte la durata del ricovero e per un periodo massimo di 150 giorni per anno assicurativo.

In caso di ***gessatura*** la diaria viene liquidata per tutto il periodo durante il quale si è resa necessaria la gessatura, per un periodo massimo di 90 giorni per anno assicurativo.

Formule di personalizzazione

Per ampliare le prestazioni (a pagamento)

Maggiorazione dell'indennità giornaliera per ricovero: viene liquidata una diaria più elevata (fino ad un massimo del doppio della somma assicurata) in caso di ricovero che avvenga:

- A seguito di grande intervento chirurgico
- In reparto di rianimazione/terapia intensiva
- D'urgenza all'estero

Retta dell'accompagnatore: prevede il rimborso, fino al limite giornaliero pattuito, delle spese per il vitto ed il pernottamento in istituto di cura dell'accompagnatore.

Gessatura estesa: amplia la portata della garanzia "Indennità giornaliera per convalescenza" equiparando alla gessatura:

- le osteosintesi, documentate da referti radiologici e certificati medici
- l'applicazione di altri mezzi di contenzione esterni limitatamente alle fratture, radiologicamente accertate, degli arti, della colonna vertebrale, del bacino, delle costole

Assistenza infermieristica ospedaliera

Garantisce il rimborso, fino al limite giornaliero pattuito, delle spese per l'assistenza fornita da personale infermieristico qualificato durante il ricovero.

Rimborso delle spese sostenute prima e dopo il ricovero: in caso di ricovero con almeno 2 giorni di pernottamento vengono rimborsate, fino ad un massimo di 1.500 euro per anno, le spese sostenute per le prestazioni effettuate nei 60 giorni precedenti al ricovero e nei 60 giorni successivi alla data di dimissione (es. esami, visite specialistiche, trattamenti fisioterapici e rieducativi, prestazioni mediche ed infermieristiche ambulatoriali) purché pertinenti alla malattia o infortunio che ha determinato il ricovero.

Vantaggi

- Diarie giornaliere predeterminate e indipendenti da qualsiasi spesa per i casi di ricovero e convalescenza
- L'elevata personalizzazione: libertà per ogni assicurato di scegliere l'ampiezza della propria copertura
- Abbinabile a complemento di altre coperture infortuni e malattia
- Copertura valida in tutto il mondo
- Possibilità di assicurare più persone identificate nominalmente, anche non legate da vincoli di parentela o da rapporto di lavoro con il contraente

Ore 20,00: Ordinazione.

Ore 20,05: Aprite la busta, versate in padella le Vongole fresche Medusa e aggiungete la pasta.

Ore 20,15:

Servite.

Vongole fresche, pronte così.
Un prodotto rivoluzionario pensato per i professionisti della ristorazione.

Da anni Medusa collabora con i protagonisti della ristorazione per realizzare prodotti in grado di garantire servizio e qualità a livello di eccellenza. Come le nostre insalate di mare "freschissime" anche le Vongole, pescate in Italia, riescono a risolvere il problema di avere a disposizione un prodotto fresco che con una durata di 45 gg.

Dal 1861
MEDUSA®

Oltre 150 anni di storiae tecnologie all'avanguardia al servizio della ristorazione.

a cura di NATALINA BALLERINI finanza@rivistaorizzonte.com

Sono beneficiari dei contributi statali i consorzi del settore agroalimentare, ittico e turistico-alberghiero che presentano progetti a carattere promozionale

L'importanza di progetti promozionali di rilievo nazionale e di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese, nonché di attività di promozione commerciale all'estero con lo scopo di incrementare i flussi turistici verso l'Italia, è sempre più riconosciuta dagli operatori del settore ma anche dalle istituzioni preposte che studiano e seguono queste tipologie di attività.

Ad incentivarle esiste una legge nazionale con bandi annuali che, tramite contributi, sostiene le iniziative proposte da consorzi multiregionali e società consortili agroalimentari, ittiche e turistico-alberghiere.

Ecco i consorzi e le società consortili di piccole e medie imprese, anche in forma cooperativa, a carattere multiregionale che possono essere beneficiari:

SETTORE	SCOPO
imprese agroalimentari	esportare prodotti agroalimentari
imprese alberghiere e turistiche	incrementare la domanda estera
imprese agroalimentari ittiche e turistico-alberghiere	attrarre la domanda estera

I progetti ammissibili dovranno avere durata annuale ed essere di carattere promozionale.

Ad esempio:

- partecipazione a fiere ed esposizioni estere ovvero italiane di carattere internazionale
- realizzazione, stampa e distribuzione di cataloghi, repertori, depliant, materiale informatico, ecc..., redatti in lingua estera
- pubblicità all'estero su giornali, riviste specializzate, radio e televisione
- workshop, conferenze e incontri promozionali con operatori esteri
- azioni dimostrative e degustazioni con operatori esteri o all'estero
- missioni di operatori esteri in Italia
- ricerche di mercato finalizzate a successive azioni promozionali sul mercato prescelto
- apertura e aggiornamento di un sito internet preposto in lingua estera
- realizzazione e promozione all'estero del marchio consortile
- formazione ed educational per operatori esteri
- attività preparatoria per la partecipazione a programmi comunitari o di organismi internali

In relazione a tali attività sono ammesse spese per la realizzazione dei progetti, spese generali di gestione, spese per il personale e spese per trasferte.

CONTRIBUTI

40% Consorzi che alla data della domanda di liquidazione siano costituiti da più di 5 anni

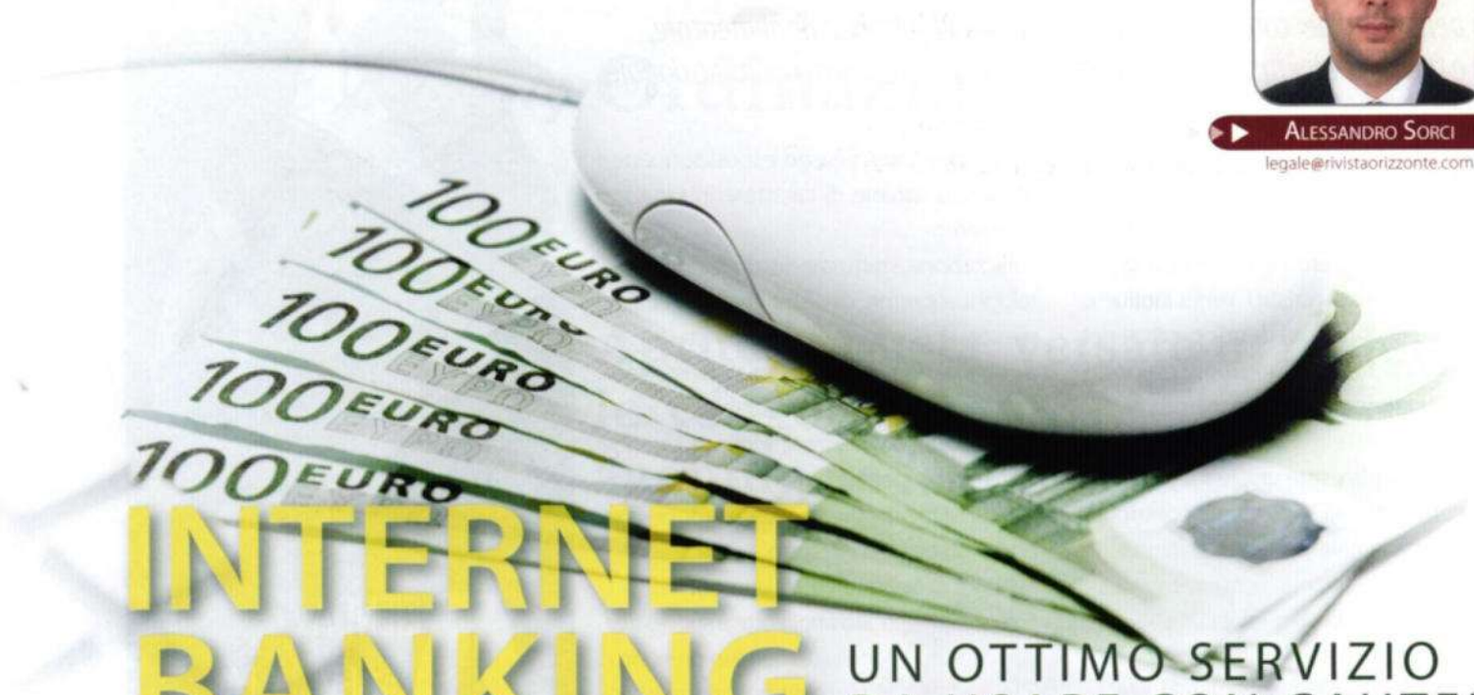
60% Consorzi con sede legale e imprese ubicate per almeno 4/5 nelle regioni Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna

70% Consorzi che alla data della domanda di liquidazione risultino costituiti da non più di 5 anni

IMPORTO MASSIMO ANNUALE	TIPOLOGIA DI CONSORZI
€ 77.468,53	SOCI fino a 24
103.291,38	da 25 a 74
154.937,07	almeno 75

AZIENDA AGEVOLATA... AZIENDA CONSOLIDATA

ALESSANDRO SORCI
legale@rivistaorizzonte.com



INTERNET BANKING

UN OTTIMO SERVIZIO DA USARE CON CAUTELA

Il sistema permette di effettuare varie operazioni bancarie, ma occorre evitare eventuali truffe informatiche

Con sempre maggiore frequenza, anche in azienda, si fa ricorso al servizio bancario definito *Home Banking*, che utilizza internet per consentire ai clienti di collegarsi alla propria banca tramite un personal computer e un modem.

il gusto? un'esperienza senza limiti!

Un'esperienza di gusto dall'antipasto al dessert, con tante idee per i primi piatti (sughi, ragù, creme di verdure, di pesce, di formaggio ecc.), originali secondi arricchiti da raffinati contorni (funghi, ortaggi, legumi ecc.), ed infine deliziosi dessert (creme caramel, torta al cioccolato, crema catalana, ecc.)

Provare le specialità Demetra vuol dire scoprire sapori e profumi che esaltano il palato, con la possibilità di inventare e personalizzare moltissime ricette perchè il gusto..... non ha limiti!

DEMETRA

CONCESSIONARI E AGENTI IN TUTTA ITALIA. PER INFORMAZIONI:
Tel. +39 0342-674011
info@demetrasrl.it - www.demetrasrl.it

SISTEMA QUALITÀ CERTIFICATO UNI EN ISO 9001:2000 SINCERT DNV

www.studio-fc.it

In sostanza la banca permette, dietro l'utilizzo di una chiave crittografica specifica per ogni cliente, la consultazione e la gestione di conti correnti, l'effettuazione di operazioni quali ad esempio bonifici, la sottoscrizione di contratti direttamente on line, ecc...

Il servizio in questione è utilizzato principalmente dai clienti che intrattengono con la banca un rapporto di conto corrente. In tal caso il sistema facilita l'esecuzione di tutte le operazioni di gestione ordinaria del conto e di pagamenti.

Tuttavia il sistema presenta anche evidenti rischi, rappresentati soprattutto dalle cosiddette truffe informatiche. Sulla banca grava l'obbligo di garantire la sicurezza del cliente, evitando accessi fraudolenti alla rete, predisponendo sistemi di controllo hardware e software.

Nondimeno anche il cliente che usufruisce del servizio è obbligato a rispettare regole di comportamento ben determinate. In particolare, è sempre bene diffidare di coloro che chiedono l'inoltro, tramite e-mail, di dati sensibili, quali, ad esempio, il numero di codice fiscale, il numero di conto corrente, o addirittura i codici di accesso o il PIN.

Inoltre, nel caso di dubbio sull'autenticità di messaggi, va contattato senza alcun indugio il call center della banca. Per connettersi al sito internet, inoltre, non andrà mai selezionato l'indirizzo contenuto in eventuali messaggi di posta elettronica, che potrebbero non provenire direttamente dalla banca, o tanto meno aprire link di richiamo, ma la home page della banca dovrà essere sempre aperta direttamente.

Infine, quando si inseriscono i propri dati occorrerà controllare che la pagina sia protetta da un certificato di crittografia valido. Il cliente dovrà poi, nell'utilizzo del servizio, uniformarsi a regole di diligenza minime per non incorrere in responsabilità: in particolare grava l'obbligo di conservare e mantenere segreto il codice di accesso e, se esiste il sospetto che terzi ne siano venuti a conoscenza, sul cliente grava l'obbligo di modificarlo immediatamente.

Per mantenere al minimo i rischi per la sicurezza, il cliente è obbligato a impiegare tutti i mezzi di protezione adeguati, ivi compresa l'installazione di mezzi anti virus aggiornati.

Un corretto utilizzo del servizio e il conformarsi a tali regole di comportamento sono assolutamente indispensabili se si vuole usufruire del servizio di internet banking. L'inadempimento di tali obblighi, infatti, determinerà il concorso di colpa del creditore nella produzione del danno, che ai sensi dell'art. 1227 c.c., comporterà una diminuzione nel risarcimento del danno in relazione alla gravità della colpa. In questa ottica il cliente dovrà immediatamente avvertire la banca nei casi di smarrimento o furto dei codici di identificazione chiedendo il blocco del servizio.

La banca è garante per le responsabilità delle figure professionali che gestiscono il servizio sotto il profilo tecnico, invece nessuna responsabilità è configurabile in caso di sospensione, interruzione o imperfetto funzionamento della rete, laddove si configuri una causa di forza maggiore.

COOPERLAT

Cooperlat Soc. Coop. Agricola. via Piandelmedico, 74 - Jesi (AN) cooperlat@cooperlat.it www.cooperlat.it

VITELCO

Member of the PALI Group

Vitelco fa parte di Pali Group, un gruppo di aziende che si dedica alla produzione di carne di vitello e di capretto. Per gestire in maniera ottimale l'intero ciclo produttivo, all'interno di Pali Group è stata creata una struttura integrata.

Vitelco lavora le seguenti carni, prodotte e quindi rigorosamente controllate:

- carne di vitello bianca e rosè
- carne di capretto e di capra
- maialini da latte.

Vitelco offre anche i seguenti prodotti (freschi o salati):

- pelle di vitello
- pelle di capra.

CONTROLLED QUALITY VEAL

CONTROLLED ROSE QUALITY VEAL

MGMT.SYS. RvA C 010

MGMT.SYS. RvA C 010

Vitelco b.v.
Casella postale 367
5201 AJ 's-Hertogenbosch
Paesi Bassi
tel. +31 73 624 20 60
fax +31 73 624 20 69
info@vitelco.nl
www.vitelco.nl

Vitelco Italia Srl
Via Verdi, 3
20041 Agrate Brianza (MI)
Italia
tel. +39 39 605 6766 r.a.
fax +39 39 605 6992
italia@vitelco.nl

Come si applica l'imposta Iva in ambito nazionale, CEE ed extra CEE

IL FISCO IN FIERA

Lo sviluppo dei mercati mondiali richiede sempre di più che gli operatori intensifichino le relazioni internazionali. A tal fine, vengono utilizzati diversi canali fra cui ve ne sono alcuni estremamente moderni, quali ad esempio Internet.

Tuttavia uno dei canali ancora molto utilizzato e più tradizionale, rimane pur sempre la partecipazione a fiere, mostre e manifestazioni similari, sia in ambito nazionale, sia in altri Paesi della Unione Europea, che in Paesi extra UE.

Ai fini dell'applicazione dell'Iva, l'utilizzo dello strumento espositivo ha posto agli operatori alcune problematiche operative. L'imposta, infatti, viene ad applicarsi a due grandi fattispecie che sono costituite dalle prestazioni connesse all'allestimento delle fiere (stand) e dalla cessione dei prodotti all'interno dell'area espositiva.

Prestazioni connesse all'allestimento

Con tale espressione s'intende tutto ciò che è connesso all'allestimento dello stand espositivo, comprendendo, quindi, il montaggio e anche l'eventuale locazione. Da questo punto di vista bisogna considerare se lo stand viene allestito nel territorio nazionale ovvero predisposto all'estero.

Per quanto riguarda l'allestimento e l'eventuale locazione dello stand in territorio nazionale l'operazione si configura come una normale prestazione di servizi e pertanto soggetta ad Iva. Per quando riguarda, invece, le spese sostenute per l'allestimento e/o la locazione di uno stand all'estero, mancando il presupposto della territorialità, l'operazione non rientra nel campo di applicazione dell'Iva.

Cessioni di merci all'interno delle fiere

Una ulteriore problematica è costituita dalla cessione di beni all'interno dell'area espositiva. Anche in questo caso è opportuno distinguere la fattispecie a seconda che l'operazione avvenga in ambito nazionale, UE o extra UE.

La prima considerazione da fare, valida in tutti i casi, è inerente al trasporto dei beni in fiera e viceversa. È consigliabile, onde vincere la presunzione di cessione, che gli stessi siano sempre accompagnati da un documento di trasporto per le merci portate presso l'area espositiva e da un altro documento di trasporto al momento del rientro dalla fiera alla sede dell'azienda, per le merci invendute.

◆ Fiere nazionali

La prima fattispecie da esaminare è quella riguardante la cessione di beni nell'ambito di fiere nazionali e l'obbligo di certificazione dei corrispettivi assoggettati ad Iva. In tal senso bisogna considerare che le cessioni ai soggetti Iva saranno certificate con la fattura, mentre tutte le altre in alternativa alla fattura, potranno essere certificate attraverso lo scontrino fiscale, se ci si dota di registratore di cassa, oppure ricevuta fiscale.

◆ Fiere in ambito UE

Nell'ipotesi di partecipazione ad una fiera in un altro Paese della UE, bisognerà prendere in considerazione la norma comunitaria in materia di cessione di beni. Ciò vuol dire che la cessione, se effettuata nei confronti di un soggetto all'imposta nel proprio Paese, sarà non imponibile, come una normale cessione comunitaria, al contrario nei confronti di un soggetto "privato" la cessione sarà assoggettata ad Iva.

◆ Fiere extra UE

Per queste operazioni si pone la questione generale se esse debbano considerarsi "esportazioni" non imponibili ovvero operazioni fuori campo Iva, per mancanza del requisito della territorialità. In tal senso bisogna, peraltro, rilevare che la circolare 156 del 15/7/99 specifica che *"l'eventuale cessione delle merci esportate durante la loro permanenza all'estero non assume rilevanza ai fini dell'Iva ai sensi dell'art. 7, secondo comma, del citato D.P.R. n. 633"*.

Pertanto, a parere dello scrivente, anche alla luce di tale risoluzione le cessioni di merci effettuate presso una fiera allestita in un Paese Extra CEE sono da classificare quali operazioni fuori dal campo di applicazione dell'Iva, per mancanza del presupposto territoriale.

Massimo Valeri
fisco@rivistaorizzonte.com

Il Calendario del Contribuente

GENNAIO 2008

Mercoledì 16 gennaio 2008

• IRPEF RITENUTE ALLA FONTE SUI REDDITI DI LAVORO DIPENDENTE E ASSIMILATI E SUI REDDITI DI LAVORO AUTONOMO
Versamento delle ritenute relative ai redditi di lavoro dipendente e assimilati e sui redditi di lavoro autonomo, corrisposti nel mese di dicembre 2007

• IVA - CONTRIBUENTI MENSILI
Termine per procedere alla liquidazione nonché al versamento dell'imposta eventualmente a debito relativa al mese di dicembre 2007

• CONTRIBUTI INPS MENSILI
Versamento all'INPS da parte dei datori di lavoro dei contributi previdenziali dei lavoratori dipendenti, relativi alle retribuzioni maturate nel mese di dicembre 2007

• IMPOSTA SUGLI INTRATTENIMENTI
Termine per il versamento dell'imposta sugli intrattenimenti del mese di dicembre 2007

Giovedì 31 gennaio 2008

• IVA COMUNITARIA - PRESENTAZIONE ELENCHI INTRASTAT ANNUALI
Termine ultimo per la presentazione degli elenchi intrastat delle cessioni e/o acquisti intracomunitari effettuati nell'anno 2007 (operatori annuali)

FEBBRAIO 2008

Lunedì 18 febbraio 2008

• IRPEF RITENUTE ALLA FONTE SUI REDDITI DI LAVORO DIPENDENTE E ASSIMILATI E SUI REDDITI DI LAVORO AUTONOMO
Versamento delle ritenute relative ai redditi di lavoro dipendente e assimilati e sui redditi di lavoro autonomo, corrisposti nel mese di gennaio 2008

• IMPOSTA SOSTITUTIVA SULLA RIVALUTAZIONE DEL TFR
Versamento del saldo dell'imposta sostitutiva sulla rivalutazione del TFR per l'anno 2007

• IVA - CONTRIBUENTI MENSILI
Termine per procedere alla liquidazione nonché al versamento dell'imposta eventualmente a debito relativa al mese di gennaio 2008

• CONTRIBUTI INPS MENSILI
Versamento all'INPS da parte dei datori di lavoro dei contributi previdenziali dei lavoratori dipendenti, relativi alle retribuzioni maturate nel mese di gennaio 2008

• CONTRIBUTI INPS IVS - ARTIGIANI E COMMERCIANTI
Ultimo giorno utile per il versamento dei contributi IVS - IV rata fissa 2007

• AUTOLIQUIDAZIONE INAIL
Ultimo giorno utile per procedere all'autoliquidazione INAIL saldo 2007/rata 2008 e pagamento della prima in caso di rateazione o unica rata

• IMPOSTA SUGLI INTRATTENIMENTI
Termine per il versamento dell'imposta sugli intrattenimenti del mese di gennaio 2008

Venerdì 29 febbraio 2008

• COMUNICAZIONE ANNUALE DATI IVA
Termine per la presentazione in via telematica della comunicazione annuale dei dati IVA 2007

• DETRAZIONE IRPEF 55% RISPARMIO ENERGETICO
Termine per l'invio della documentazione all'Enea per fruire dell'agevolazione relativamente alle spese sostenute nel 2007

TRINITÁ

Il cotto che sa di bontà

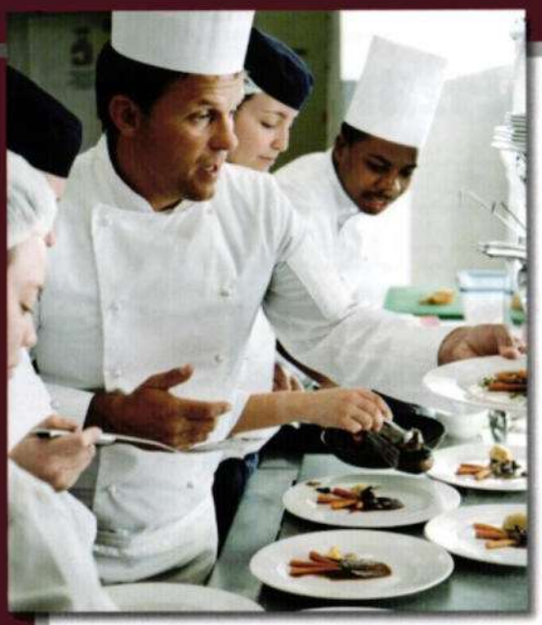
- Prosciutti Cotti
- Spalle Cotte
- Specialità Affumicate.

Prodotti di Alta Qualità
Esperienza pluriennale
Ingredienti selezionati
sistemi tecnologici di produzione

VALPADANA
Salumeria nostrana

TRINITA S.p.A. INDUSTRIA SALUMI
37050 VALLESE DI OPPEANO (VR) - Tel. 045.6984075 r.a. - Fax 045.6984109
E-mail: trinita@trinitaspa.it

"STELLA" INDUSTRIA SALUMI



Università dei Sapori

Centro Nazionale di Formazione e Cultura dell'Alimentazione

Nata per rispondere alle esigenze di innovazione delle imprese del settore ***Food & Beverage*** e delle aziende dell'area DO e GDO, l'**Università dei Sapori** di Perugia agisce come vera e propria ***palestra gastronomica*** dotata di laboratori di cucina, pizzeria, panificazione, gastronomia, bar e gelateria. Rivolgendo la massima attenzione alle evoluzioni in atto nel mondo del lavoro, realizza un modello dinamico di formazione coniugando la preparazione teorica alla sperimentazione delle diverse tecniche di lavoro allo scopo di definire nuovi profili di competenza.

Università dei Sapori: tel. 075.5729935 fax 075.5734611 www.universitadeisapori.it – uds@universitadeisapori.it
Sedi: Via Tornetta 1, 06123 Perugia - Rocca Albornoziana, via Feronia - Narni

Aggiornamento e formazione: la scelta giusta per l'innovazione dell'impresa

Cancelloni Food Service sceglie per la propria Convention 2008 il tema della formazione dando ampio spazio a dimostrazioni di cucina, workshop, seminari e degustazioni guidate a dimostrazione del fatto che oggi più che mai l'aggiornamento professionale è la base irrinunciabile per l'innovazione delle imprese del settore. Università dei Sapori non mancherà a questo appuntamento con una propria area istituzionale e informativa ma soprattutto proponendo alcuni approfondimenti a tema che rappresentano le punte di eccellenza della propria identità nell'ambito della formazione. Il primo è quello che verrà gestito in collaborazione con **EAC - Esperti Assaggiatori Carni**, associazione che nasce nel 2006 come gruppo operativo costituito in seno all'Università dei Sapori al fine di creare una struttura avanzata composta di operatori del settore carni e macelleria dedicata alla consulenza, formazione e dimostrazione nel settore degli alimenti di origine animale. Il principale obiettivo raggiunto è stato la costruzione di un panel di assaggio per la valutazione della qualità organolettica delle carni condotto con l'intento di collegare i profili sensoriali ai difetti ed alle specificità dell'alimento in funzione dei trattamenti cui è sottoposto. In tal modo si cerca di mettere in relazione le caratteristiche gustative fondamentali delle carni alle modalità produttive, di gestione dell'allevamento, del trasporto e della macellazione. Il secondo sarà un viaggio sensoriale nel mondo della birra di qualità. Dopo aver captato la forte tendenza che ruota intorno a questo prodotto, molto diffuso ma ancora poco conosciuto e approfondito, Università dei Sapori ha fondato la **Scuola di Cultura Brassicola**. Arte e formazione della birra dunque, un progetto molto ampio e strutturato che verrà lanciato in maniera importante e che prevede diversi percorsi formativi rivolti a chi opera nel settore ho.re.ca. e bar in genere per fornire i giusti strumenti per la conoscenza e la selezione del prodotto, il servizio, gli abbinamenti e l'utilizzo in cucina.

L'ultimo tema sarà proposto in collaborazione con la **Scuola Italiana di Gelateria** che nasce dalla sinergia tra Università dei Sapori e i Maestri della Gelateria Italiana, associazione che accoglie molti dei più importanti e accreditati professionisti del comparto gelatiero - artigianale del nostro paese. Vedremo così come l'alta pasticceria fredda può essere proposta nella ristorazione con un restyling delle ricette tradizionali oltre che con elaborazioni di nuova tendenza. Particolare accento verrà messo sull'aspetto della presentazione e della decorazione del piatto.

Calendario attività proposte da Università dei Sapori nell'ambito della Convention Cancelloni

Utilizzo delle parti meno nobili della carne in cucina: conoscenza delle pezzature, tecniche di elaborazione, cottura e conservazione

Parte teorica a cura di EAC, Esperti Assaggiatori di Carni

Dimostrazione a cura dello chef Fabrizio Sangiorgi

Una panoramica sulle pezzature meno conosciute ed utilizzate delle carni che possono costituire una risorsa molto interessante per la ristorazione come sarà evidenziato nella parte dimostrativa del corso (30-01-2008, ore 13.30-15.00).

Conoscere e degustare la Birra: approccio all'analisi sensoriale delle birre di qualità

A cura di Cesare Assolari, Esperto di birra e Ambasciatore delle birre belghe

Una delle ultime tendenze dell'enogastronomia è legata al prodotto birra, con la scoperta di quella parte di produzione assolutamente eccellente che comprende le birre da degustazione e da meditazione che sono principalmente di provenienza belga. Una panoramica su questa produzione, con la possibilità di valutarne la straordinarietà delle caratteristiche organolettiche, è il tema centrale di questo appuntamento (29-01-2008, ore 14.00-15.00).

La pasticceria fredda concepita per la ristorazione

A cura di Paolo Bettelli, Maestro Gelatiere associato ai Maestri della Gelateria Italiana e docente della Scuola Italiana di Gelateria

Gelato, mousse, semifreddi, bavaresi…. Il dessert al piatto che sposa il freddo elaborato in tutte le proprie declinazioni e innovazioni, con particolare attenzione e cura alla parte della decorazione e della presentazione (31-01-2008, ore 15.00-16.30).

Bonini Marino Srl

Via della Costituzione, 4
51013 Chiesina Uzzanese (PT)
Tel. e Fax 0572 48196
boninimeat@tiscalinet.it

TOSCANA

Carni di Selvaggina

Le ricette di... Valter Di Felice

INSALATA DI GRANCHIO ALLA LOUIS

(Seattle, Stato di Washington)

per 100 persone

10 kg di polpa di granchio
3 kg di maionese
2 lt di panna universale
2 kg di lattuga
1 kg di pomodori da insalata
1 kg di peperoni verdi
1 kg di salsa chili
120 gr di cipolla in pasta
20 uova sode
q.b. di pepe di Caienna

In una terrina, amalgamare bene la maionese, la panna montata, la salsa chili, aggiustare di sale ed unire il pepe di Caienna macinato • Porre in frigorifero per un'ora circa • A parte far bollire la polpa di granchio. Una volta cotta, scolarla e lasciarla raffreddare • Nel frattempo, lavare, pulire, tagliare la lattuga in julienne grossolana e porla nelle coppe da moscato; adagiarvi la polpa di granchio, nappare con la salsa fredda, guarnire con fette di uova sode e peperoni tagliati a piccoli dadi.

VELLUTATA FREDDA DI AVOCADO

(California)

per 100 persone

22 lt di brodo di pollo
5 kg di avocadi maturi
3 lt di panna universale
1 lt di succo di limone pronto
200 gr di scalogno in pasta
q.b. di sale e pepe

Pelare gli avocadi, scartare i noccioli e tagliarli a fettine non molto spesse. Frullare una parte degli avocadi ed aggiungere del buon brodo di pollo freddo, unire il succo di limone, lo scalogno in pasta ed aggiustare di sale • Versare la crema in una pentola ed unire la panna, mescolare bene con l'aiuto di una frusta e porre in frigorifero per un'ora circa • Servire la vellutata fredda e guarnire con le fettine di avocado e anche con del prezzemolo tritato.

CLASSICO TACCHINO RIPIENO DEL GIORNO DEL RINGRAZIAMENTO

per 100 persone

3 tacchini da 5/6 kg
4 kg di castagne
3 lt di fondo di pollo pronto
1 ½ kg di burro liquido pronto
1 ½ kg di mollica di pane secca, tagliata a dadini
1 kg di olio extravergine
1 lt di vino bianco secco
500 gr di sedano
150 gr di cipolla rosolata in pasta
100 gr di timo in pasta
100 gr di maggiorana in pasta
q.b. di sale e pepe

Pulire, fiammeggiare il tacchino, privarlo completamente dalle piccole piume e sciacquarlo molto bene. Disossare il tacchino solo dalla parte del torace, salarlo e peparlo internamente ed esternamente • A parte far bollire le castagne per circa 10 minuti, sbucciarle e cuocerle di nuovo in acqua leggermente salata finchè saranno cotte. Scolarle e metterle da parte • Mettere il burro liquido in un sautè e cuocervi il sedano, aggiungedoci la cipolla rosolata, bagnare con vino bianco e lasciarlo evaporare. Aggiungere il pane, le castagne, la maggiorana, il timo ed aggiustare di sale e pepe. Cuocere per un paio di minuti circa, togliere dal fuoco e lasciare raffreddare • Inserire il ripieno nel tacchino, chiudere bene la parte aperta, scottare il tutto in un sautè con il burro liquido, mettere il tacchino in una teglia unta e cuocere in forno pre riscaldato a 180°C • Bagnare con vino bianco, lasciarlo evaporare ed unirvi il fondo di pollo. A cottura completa, tirare fuori dal forno e servire ben caldo.

TORTA DI PESCHE

(Peach pie, Georgia)

Per 100 persone

4 kg di preparato per torta classica alle mandorle
4 kg di pesche sciroppate
2 lt di acqua
500 gr di burro liquido pronto
q.b. di zucchero semolato
q b. di staccante spry
q.b. di zucchero al velo

– • –

Stemperare il preparato per torta classica alle mandorle con l'acqua, aggiungere il burro liquido pronto e mescolare bene • Mettere il composto ottenuto nelle teglie gastronorm, nel frattempo tagliare le pesche a fette sottili e rivestirci la superfice esterna del composto alle mandorle • Spolverare il tutto con dello zucchero semolato e cuocete in forno pre riscaldato a 180°C per 50 minuti circa • Tirare fuori dal forno e lasciar raffreddare • Tagliare il dolce a rombi e servite spolverando con dello zucchero al velo.

Olio e Pasta

quando è

Spiga di

Giano

publison

soddisfa
tutti i gusti

È un prodotto

Bianconi S.p.A.
P.zza del Mercato 06030 - Bastardo - Giano dell'Umbria (Pg) Tel. 0742 99423 fax 0742 99742
www.bianconispa.it - info@bianconispa.it

SUDOKU

7				1				8
		3		9	5	7		
	8						3	
	6							
9	4			2			5	7
							8	
	3						6	
		6	2	8		1		
2				4				9

Scopo del gioco è riempire le caselle vuote con numeri compresi tra 1 e 9, in modo tale che nelle singole righe, colonne e sezioni del diagramma ogni numero compaia una sola volta.

SOLUZIONE del numero precedente

8	9	7	5	4	3	6	2	1
1	2	3	6	7	9	8	5	4
6	4	5	2	1	8	9	7	3
4	3	1	8	9	7	2	6	5
2	7	9	4	6	5	1	3	8
5	8	6	3	2	1	7	4	9
9	1	4	7	5	6	3	8	2
7	5	8	1	3	2	4	9	6
3	6	2	9	8	4	5	1	7

L'OROSCOPO

ARIETE – L'alleanza del Sole in Sagittario è sinonimo di vivacità, genuinità e benessere. La vostra smagliante forma fisica assicura successo in campo economico, nelle trattative con i clienti lontani o all'estero, inoltre ricarica l'autostima dando più smalto alla vostra immagine; a tavola scegliete piatti leggeri.

TORO – Il Sole ha tolto il disturbo: un bel sollievo, non c'è che dire! Iniziate a sentirvi meno scombinati, più sicuri di voi. Giove, nell'VIII campo, segue il buon andamento dei vostri affari. Siete energici e iperattivi, non lasciate che la nostalgia delle feste vi renda malinconici!

GEMELLI – Il Sole in opposizione vi rende irascibili nei confronti dei vostri familiari. Può trattarsi di una dimenticanza fiscale o dell'ex che vi chiede altri alimenti. In questo periodo gli unici alimenti che vi interessano sono i manicaretti della nonna, buongustai! Ma attenti a non esagerare: l'amore è alle porte e vi vuole in forma smagliante!

CANCRO – Marte transita nel vostro segno e vi dona vigore, ma allo stesso tempo anche un temperamento poco pacifico. Il Sole in Sagittario vi offre una nuova e fresca energia, oltre a un sano ottimismo! Non perdetelo portando in tavola solo frutta: variate i cibi!

LEONE – Il Sole per voi è fonte di energia e in questo periodo le giornate grigie vi rendono un pò vulnerabili! Non affogate i vostri dispiaceri nel cibo, è una tentazione alla quale dovrete resistere per accogliere le opportunità che il buon Giove, da quasi un anno, cerca di mettervi su un piatto d'argento!

VERGINE – Giove rema contro di voi, coi familiari l'intesa si sbriciola e i malumori sono all'ordine del giorno. Non vi sentite in forma e l'idea di prendere qualche chilo in più vi rende al quanto irascibili: cercate di risolvere gli screzi in famiglia così a tavola, oltre che rimpinzarvi di cibo, scambierete qualche chiacchiera!

BILANCIA – Il Sole in Sagittario stimola la vostra simpatia, siete cordiali con chi vi circonda, amici e conoscenti vi guardano con ammirazione. Ottimo periodo per dedicarsi alle relazioni, ma non approfittatene per farvi invitare sempre a cena o il vostro fegato ne risentirà!

SCORPIONE – Mercurio, astro del commercio e della comunicazione, è nel vostro segno... siete concentrati, lucidi e previdenti. Questa troppa concentrazione però vi distoglie dal pensiero di una persona importante che ha bisogno di voi! Non mancate di starle vicino.

SAGITTARIO – Energia, equilibrio e fiducia accompagnano le vostre giornate. Giove, vostro alleato, sino al 18 gennaio segue lo svolgimento del vostro lavoro e la vostra immagine se siete in carriera. L'energia è buona, ma la salute è delicata: proteggete denti e ossa. Attenti dunque a tavola, non vorrete scalfire la vostra immagine!

CAPRICORNO – Il Sole alle vostre spalle non vi sostiene nel modo migliore e con Marte in opposizione è facile perdere la calma per delle sciocchezze, avvertire stanchezza e disturbi alle ossa. Avete bisogno di uscire e di distrarvi un pò: alla sera una sana camomilla vi aiuterà!

ACQUARIO – Gennaio vi sorprende in ottima forma, il vostro metabolismo sopravviverà alle cene che tanto vi piacciono! Siete ottimisti e fiduciosi: attenzione però agli acquisti, il troppo entusiasmo non è sinonimo di lucidità! Ed in un batter d'occhio potreste perdere di vista il fondo del vostro conto bancario!

PESCI – Vi sentite demotivati e sottotono... resistete Mercurio vi aiuterà a riflettere; il 31 gennaio Mercurio cambia segno e, almeno da lui, riceverete aiuto. Non cercate di trovar sollievo entrando in tutte le pasticcerie della vostra città: ne uscirete ancor più provati!

GLI INSERZIONISTI di questo numero

AGUGIARO & FIGNA MOLINO SPA
Collecchio (Pr) • Tel. 0521 301701 • fax 0521 301777
www.agugiarofigna.com • collecchio@agugiarofigna.com

BERNARDINI GASTONE SRL
Cenaia (Pi) • Tel. 050 644100
www.bernardinigastone.it • info@bernardinigastone.it

BIANCONI SPA
Bastardo di Giano dell'Umbria (Pg) • Tel. 0742 99423 • fax 0742 99742
www.bianconispa.it • info@bianconispa.it

BONDUELLE FOOD SERVICE ITALIA SRL
Peschiera Borromeo (Mi) • Tel. 02 55305085 • fax 02 55302115
www.bonduelle-foodservice.it • foodserviceitalia@bonduelle.it

BONINI MARINO SRL
Chiesina Uzzanese (Pt) • Tel. e fax 0572 48196
www.boninimeat.it • info@boninimeat.it

BRESAOLE PINI SRL
Grosotto (So) • Tel. 0342 887350 • fax 0342 887582
bresaolepini@tiscalinet.net

CANCELLONI FOOD SERVICE SPA
Magione (Pg) • Tel. 075 847771 • fax 075 8477777
www.cancelloni.it • info@cancelloni.it

CANUTI SRL
Rimini • Tel. 0541 740102 • fax 0541 741018
www.canuti.com • info@canuti.com

CESARE REGNOLI & FIGLIO SRL
Bologna • Tel. 051 222483 • fax 051 269938
www.regnoli.it • info@regnoli.it

CGM SRL
Pollenza (Mc) • Tel. 0733 201025 • fax 0733 201016
www.cgmsurgelati.it • info@cgmsurgelati.it

CLAI SRL
Sasso Morelli Imola (Bo) • Tel. 0542 55711 • fax 0542 55777
www.clai.it • segreteria@clai.it

CONSERVE ITALIA SOC. COOP. AGR.
S. Lazzaro di Savena (Bo) • Tel. 051 6228311 • fax 051 6228312
www.valfruttagranchef.it • benvenuto@valfruttagranchef.it

COOPERLAT SOC. COOP. AGR.
Jesi (An) • Tel. 0731 2381 • fax 0731 205455
www.cooperlat.it • cooperlat@cooperlat.it

DEMETRA SRL
Talamona (So) • Tel. 0342 674011 • fax 0342 674030
www.demetrasrl.it • info@demetrasrl.it

ELLE ESSE SNC
Borgo Trevi (Pg) • Tel. 0742 381678 • fax 0742 78333
www.elleesse.it • info@elleesse.it

F.LLI DE CECCO SPA
Fara San Martino (Ch) • Tel. 0872 9861 • fax 0872 980426
www.dececco.it • dececco@dececco.it

FORMEC BIFFI SPA
Milano • Tel. 0377 45401 • fax 0377 569331
www.formecbiffi.com • info@formecbiffi.com

FRESYSTEM SPA
Napoli • Tel. 081 400816 • fax 081 419059
www.fresystem.com • info@fresystem.com

GELATI STOCCHI SRL
Arezzo • Tel. 0575 984033 • fax 0575 984143
www.gelatistocchi.it

GENERAL FRUIT SRL
Villongo (Bo) • Tel. 035 927030 • fax 035 929470
www.generalfruit.com • info@generalfruit.com

GRUPPO COLTIVA SOC. COOP. AGR.
Modena • Tel. 059 413411 • fax 059 413650
www.coltiva.it • gruppocoltiva@coltiva.it

I.L.C.O. SRL
Acquapendente (Vt) • Tel. 0763 711133 • fax 0763 711155
www.ilcosrl.it • info@ilcosrl.it

KAT ITALIA SRL
Collecchio (Pr) • Tel. 0521 941649 • fax 0521 986623
www.katitalia.com • info@katitalia.com

LAT-BRI LATTICINI BRIANZA SPA
Usmate Velate (Mi) • Tel. 039 628861 • fax 039 672569
latbri@latbri.it

OLITALIA SRL
Forlì • Tel. 0543 794823 • fax 0543 721646
www.olitalia.com

RAUCH ITALIA SRL
Agrate Brianza (Mi) • Tel. 039 6899833 • fax 039 6899838
www.rauch.cc • office.it@rauch.cc

RIUNIONE INDUSTRIE ALIMENTARI SRL
Avegno (Ge) • Tel. 0185 79043 • fax 0185 799025
www.lariunione.it • informazioni@lariunione.it

TRINITÀ SPA
Vallese di Oppeano (Vr) • Tel. 045 6984075 • fax 045 6984109
www.trinitaspa.it • trinita@trinitaspa.it

UNILEVER ITALIA SRL
Inveruno (Mi) • Tel. 02 972081 • fax 02 97208701
www.unileveritalia.com

UNIVERSITÀ DEI SAPORI
Perugia • Tel. 075 5729935 • fax 075 5734611
www.universitadeisapori.it • uds@universitadeisapori.it

VITELCO ITALIA SRL
Agrate Brianza (Mi) • Tel. 039 6056766 • fax 039 6056992
www.vitelco.nl • italia@vitelco.nl

VITTORIA ASSICURAZIONI SPA
MARCHESI RAG. MORENO, AGENTE GENERALE
Magione (Pg) • Tel. e fax 075 841693
www.vittoriaassicurazioni.com – vittoriamagione@libero.it

OFFRO&SCAMBIO

La **Nazionale Italiana Acrobati Pizzaioli,** che si esibirà all'interno della Convention Cancelloni "A porte aperte", organizza una

SELEZIONE DI PIZZAIOLI ACROBATI

La selezione si terrà a Sansepolcro (Ar) il giorno 04-03-2008 e avrà inizio alle ore 10.00.

- Agli iscritti verrà rilasciato un attestato di partecipazione
- Il presidente pronuncerà il verdetto alla fine della selezione
- Coloro che verranno prescelti entreranno a far parte della squadra e si esibiranno in tutto il mondo
- Possono partecipare anche i principianti.

Tutto si svolgerà GRATUITAMENTE.
Si richiede massima serietà e disponibilità agli spostamenti.

Per informazioni: uff. 0575 341165 - cell. 339 8179229
e-mail: info@nazionaleacrobatipizzaioli.com - www.nazionaleacrobatipizzaioli.com

VENDESI
PIZZERIA

a Perugia, in zona universitaria, al taglio e da asporto, con n°30 posti a sedere, ben avviata, adatta a nucleo familiare, con forno a legna. Vero affare.

Telefonare al
347 5102711
oppure contattare la redazione di Orizzonte

COUPON DI
RICHIESTA ANNUNCI
GRATUITI

Nome
Cognome
Azienda
Via CAP
Città Prov.
Tel. Fax
E-mail

Consapevole delle responsabilità in cui incorre chi rilascia false dichiarazioni, dichiaro sotto la mia personale responsabilità di non operare, neanche di fatto, né per conto di terzi, quale operatore nel campo dell'oggetto della presente inserzione. E inoltre dichiaro sotto la mia personale responsabilità la veridicità del testo da pubblicare oggetto della presente richiesta di inserzione

N.B.: fornire i dati sopra richiesti per uso archivio indicando sempre il n° di telefono domiciliato. Senza dati identificativi e la firma del committente l'inserzione non sarà pubblicata

Data Firma

Testo da pubblicare

una sola inserzione per tagliando - max 50 parole scritte a macchina o in stampatello

Desidero che nell'annuncio ○ manteniate il mio anonimato ○ compaiano i miei dati personali

Spedire in busta affrancata:
INNOVAZIONE Srl - Via P. Togliatti, 25 - 06073 Taverne di Corciano (Pg)

CARTE D'OR®

Taglia, Versa, Scalda.

Panna Cotta • Crème Brûlée • Crème Caramel

La soluzione liquida per la tua creatività

Unilever foodsolutions

Servizio consumatori
800-480000
LUN. VEN. 9.00-19.00

a Porte AperTe

///// 28-31 **gennaio** duemilaotto

Cancelloni **Food Service** SpA

Prodotti e Servizi per la Ristorazione

/// **Umbria Fiere** - Bastia Umbra

////////////////////////////////////// invito

Un evento organizzato dalla **Cancelloni Food Service SpA**, fornitore e partner di fiducia dei maggiori interpreti della ristorazione commerciale e collettiva, dell'ospitalità e dell'enogastronomia dell'Italia Centrale.

Invito esclusivo per i professionisti dell'**HO.RE.CA.**

////badge ingresso

a Porte AperTe

///// 28-31 **gennaio** duemilaotto

/// **Umbria Fiere** - Bastia Umbra

VISITATORE

//////coupon da ritagliare e consegnare all'ingresso

Centro Fieristico Umbria Fiere
Piazza Moncada, 1 - 06083 - Bastia Umbra (Pg)
tel. +39 075 80 04 005 - www.umbriafiere.it

• **Da Nord** - Autostrada del Sole A1 (Firenze - Roma) uscita Bettolle - Valdichiana, quindi raccordo autostradale Perugia - Assisi - Autostrada Adriatica A14 (Pesaro - Ancona) uscita per Fano; si prosegue sulla Flaminia in direzione Perugia - E45 (Cesena - Orte) uscita Bastia Umbra

• **Da Sud** - Autostrada del Sole A1 (Roma - Firenze) uscita Orte; si prosegue sulla E45 in direzione Perugia Autostrada Adriatica A14 (Pescara - Ancona) uscita Civitanova Marche; si prosegue in direzione Foligno E45 (Orte - Cesena).

Umbriafiere

Cancelloni Food Service SpA
Strada L.Ariosto, 41 - 06063 Magione - Perugia
Tel. +39 075 84 77 71 - Fax +39 075 84 77 777
www.cancelloni.it / info@cancelloni.it

iktome.it