dal **27 MAGGIO** 2019
al **2 GIUGNO** 2019

LATTERIE inalpi

RASSEGNA STAMPA

28 MAGGIO - LACUCINAITALIANA

storie ristoranti

AtelieReale - Antica Corona Reale di Cervere dal 1815

28 maggio 2019

di Sandra Salerno contributor

Cosa succede quando un ristorante due Stelle Michelin, che affascina viaggiatori e golosi di tutto il mondo dal 1815, decide di aprire un laboratorio di pasticceria e panificazione?

È incredibile vedere con quanta passione lo chef **Gian Piero Vivalda** racconti il nuovo progetto dell'**AtelieReale**.
Uno chef affermato nell'olimpo delle stelle Michelin, per l'esattezza due dal 2009, membro di *Relais Chateaux*, che decide di aprire un laboratorio di pasticceria e panificazione accanto al ristorante a Cervere, **L'Antica Corona Reale,** tempio del gusto dal 1815.
Qui, dal 2016, si producono grissini, biscotti, torte, panettoni e colombe pasquali e, da quest'anno, la Nuvola Reale.

Come nasce un progetto

L'idea è nata qualche anno prima per realizzare i panettoni e i grissini da omaggiare ai clienti dell'Antica Corona Reale, prodotti che venivano preparati a fine servizio nel forno del ristorante.
Così lo chef Vivalda ha deciso di acquistare il lotto a fianco del ristorante Antica Corona Reale e realizzare finalmente il proprio laboratorio, che racchiude all'interno le migliori attrezzature e tecnologie all'avanguardia, con grandi vetrate per dare a modo alla clientela di ammirare la squadra al lavoro e rendere più luminoso il laboratorio.

Il lavoro di qualità

Una selezione delle materie prime quasi maniacale, per Gian Piero Vivalda e la sua brigata: solo il meglio per realizzare prodotti d'eccellenza. Dal burro Inalpi all'acqua minerale Sparea, fino le migliori farine. Ma non solo piemontesi, per alzare sempre l'asticella della qualità. I migliori cioccolati, scelti a seconda del prodotto da realizzare, tra Domori, Bodrato, Gobino; i canditi di Agrimontana, un'altra azienda che produce eccellenza sul territorio.
Un'esperienza nei lievitati, nella produzione del pane e dei grissini di 30 anni e 10 anni per il panettone e le colombe.
Il responsabile dell'AtelieReale, Luca Zucchini classe 1988, pasticciere e cuoco, già capo-pasticciere del ristorante dal 2011, è pasticciere autodidatta per amore della materia, poi specializzatosi nella panificazione e lievitazione presso Morandin, con Rolando e la figlia Francesca e nella pasticceria, con il Campione del Mondo Fabrizio Donatone.

La Nuvola Reale

La Nuvola nasce dall'idea di usare un lievitato che fosse un dolce da tè, pensato per Wimbledon. Il gradimento è stato elevato, un grande successo sulle tribune del Gran Premio di Formula 1 a Montecarlo durante il Gran Premio di Monaco 2019. Un impasto molto leggero, che non è simile al pandoro, ricorda la Veneziana, il tipico dolce veneto, farcito con i frutti rossi e frutti estivi canditi di Agrimontana: dal mandarino calabrese al fico di Puglia, l'ananas, le amarene, le albicocche di Costigliole.
L'impasto della Nuvola Reale nella lavorazione è simile a quello del panettone, con doppia lievitazione, una prima fase di 12/14 ore e una seconda, di circa 8 ore. Rispetto a quello del panettone, è alleggerito di burro e uova, ma con una nota leggermente più acida conferitagli dalla pasta di limone e di mandarino.
La vaniglia è super selezionata, proviene dalle isole Vanuatu; tutti i lievitati dell'AtelieReale non contengono emulsionanti o additivi, per un prodotto il più possibile naturale, di grandissima qualità.

Oltre al panettone Reale, alla colomba Reale e alla Nuvola, presentata proprio a maggio 2019, nell'autunno sono previsti altri golosi prodotti per accontentare tutti i gusti: i Baci di Dama, i biscottini della pasticceria secca piemontese, conosciuti in tutto il mondo, fatti con burro Inalpi, nocciole IGP del Piemonte e cioccolato Domori dell'Equador al 56%, i Brutti ma buoni (preparati con nocciole, albume e zucchero) e una soffice Torta di Nocciole.

Ma i protagonisti dell'AtelieReale restano i grissini stirati a mano all'olio extravergine di oliva taggiasca (Frantoio Sant'agata di Oneglia e Sommariva, che come dicevamo poco fa, il ristorante produce da circa 30 anni.
Talmente buoni che ogni cliente che passava dal ristorante chiedeva allo chef di poterne avere un pacchetto da portare a casa. Basti pensare che ne vengono preparati circa 60 kg al giorno, per soddisfare le richieste che arrivano dai locali di tutta Italia che hanno scelto l'alta qualità dei prodotti dell'AtelieReale. Perché i prodotti di AtelieReale vengono venduti nelle migliori enoteche, bistrot e gastronomie di tutta Italia, ma non solo.

Insomma, quando l'eccellenza piemontese supera i confini della regione e incanta i palati di tutta Italia.

28 MAGGIO - ALTISSIMOCETO

Cartoline dal 881mo Meeting VG @ Condividere Ristorante – Torino – Chef Federico Zanasi

Postato da: ViaggiatoreGourmet il: Maggio 27, 2019
In: Eventi Enogastronomici, Piemonte, Reportage Ristoranti, Torino e provincia Stampa Email

A meno di un anno dall'**apertura** del **Condividere**, il **ristorante gourmet** all'interno della **Nuvola Lavazza** di **Torino**, è possibile affermare con assoluta certezza che il **locale** ha vinto la sua **sfida**, facendo **breccia** nel cuore dei torinesi e diventando **tappa imprescindibile** per ogni appassionato che si rispetti. L'**idea** di **cucina** pensata da **Ferran Adrià**, **consulente** del **gruppo Lavazza**, ovvero quella di proporre la **condivisione informale** dei **piatti d'autore**, ha convinto anche i più **scettici**, anche grazie a chi si occupa tutti i giorni della sua **realizzazione**, il **modenese Federico Zanasi**. Lo chef mette in tavola portate dalla **tecnica ineccepibile** e dalle **continue contaminazioni** dal **mondo**, anche se sono tante le **materie prime** o le **preparazioni** provenienti della nostra **Penisola**. I piatti sono **divertenti**, **mai banali**, raffinati, ma **pungenti**. Gli altri **motivi** di questo **successo** sono la bellezza e assoluta unicità della **location** e l'**ottimo servizio** coordinato da **Sara Repetto**, constantemente chiamato in **causa** per rifinire piatti al tavolo, servire cocktail o sporzionare in sala.
Noi, dopo pochi mesi dal nostro **primo evento**, siamo tornati con i nostri **Amici Gourmet** per vivere una **nuova esperienza** al **Condivedere**. Qui la nostra cena raccontata con uno dei nostri consueti reportage fotografici...

Gelato alle Fettalpine **Inalpi** e idromele

Tartelletta ricci di mare, patata dolce e tartufo

Patata soffiata, carne di Vicciola e salsa tonnata

Tramezzino smaggio al bar Mulassano

Cornio de Montaigne. Premium Partner del centro Roadshow

Ostrica in Costa Azzurra

Blinis modenese, midollo e caviale

Lo chef Federico Zanasi ci descrive la prossima portata

Frittella di baccalà

Cartoline dal 879mo Meeting VG @ Ristorante Filippo La Mantia – Milano – Chef/Patron Filippo La Mantia

Postato da: Fiona il: Maggio 26, 2019
In: Eventi Enogastronomici, Lombardia, Milano e provincia, Reportage Ristoranti Stampa Email

Il nostro **evento** dello scorso anno presso il **Ristorante Filippo La Mantia** di **Milano** aveva riscosso uno straordinario **successo**: i nostri **associati** erano talmente curiosi e desiderosi di gustare la **golosa** e **colta cucina siciliana** proposta dallo chef/patron, che avevano fatto registrare il **sold out** già parecchie settimane prima. Così anche quest'anno si sono subito affrettati a **prenotare** il posto al tavolo **riservato** per noi nella **saletta privata**. La **cena**, dopo uno **sfizioso aperitivo**, è iniziata con il **patron** che ci ha presentato il **percorso** pensato per noi, **sdoppiandosi** poi per tutta la **degustazione** nel duplice ruolo di **oste** e **cuoco**, come lui stesso ama **definirsi**. Ecco il racconto della nostra esperienza...

Prosciutto Pata Doré Rosé Parmal 2009 – **Mazzel**

Il tortellini

Il vostro gli chiusini

Plattoood

Capesante di melanzane

L'insalatina di finocchi e arance

Focaccia

Lo chef Filippo La Mantia ci descrive la prossima portata

Baccalà fritto nei capelli d'angelo, spuma al pistacchio e salsa al mandarino

L'arancina di riso Gran Riserva Gallo Tomasini

Tomasino cotto/crudo

Mezzi paccheri alla Norma

Polpo arrostito, macco di fave e cicoria amara

Rigatoni con glassa di lacerto imbottito, Ragusano e mollica di pane tostata

Medaglioni di pesce spada con cime di rapa al peperoncino e midollo gratinato

Falso magro di gallina, zabaione salato al burro piemontese **Inalpi**, Marsala e lenticchie di Ustica

30 MAGGIO – RIVISTA IDEA

IN SARDEGNA, A "LINKONTRO" 2019 "INALPI" PRESENTA IL LIBRO REALIZZATO DA PETER BRABEK-LETMATHE

"L'alimentazione per una vita migliore" del Presidente onorario di "Nestlè International" ha avuto come "partner" l'azienda lattiero casearia di Moretta

"Linkontro", la manifestazione che riunisce ogni anno il "management" delle principali aziende "leader" nel settore del largo consumo, anche in questa edizione 2019 che si è svolta dal 16 al 19 maggio a Santa Margherita di Pula (Cagliari), è stata ricca di numerosi momenti di confronto.

"Inalpi" ha partecipato per il secondo anno consecutivo, proprio perché l'evento è «un'ottima opportunità di contatto e approfondimento, un momento di confronto tra gli attori di una realtà in continuo mutamento», spiega Ambrogio Invernizzi, presidente di "Inalpi" spa.

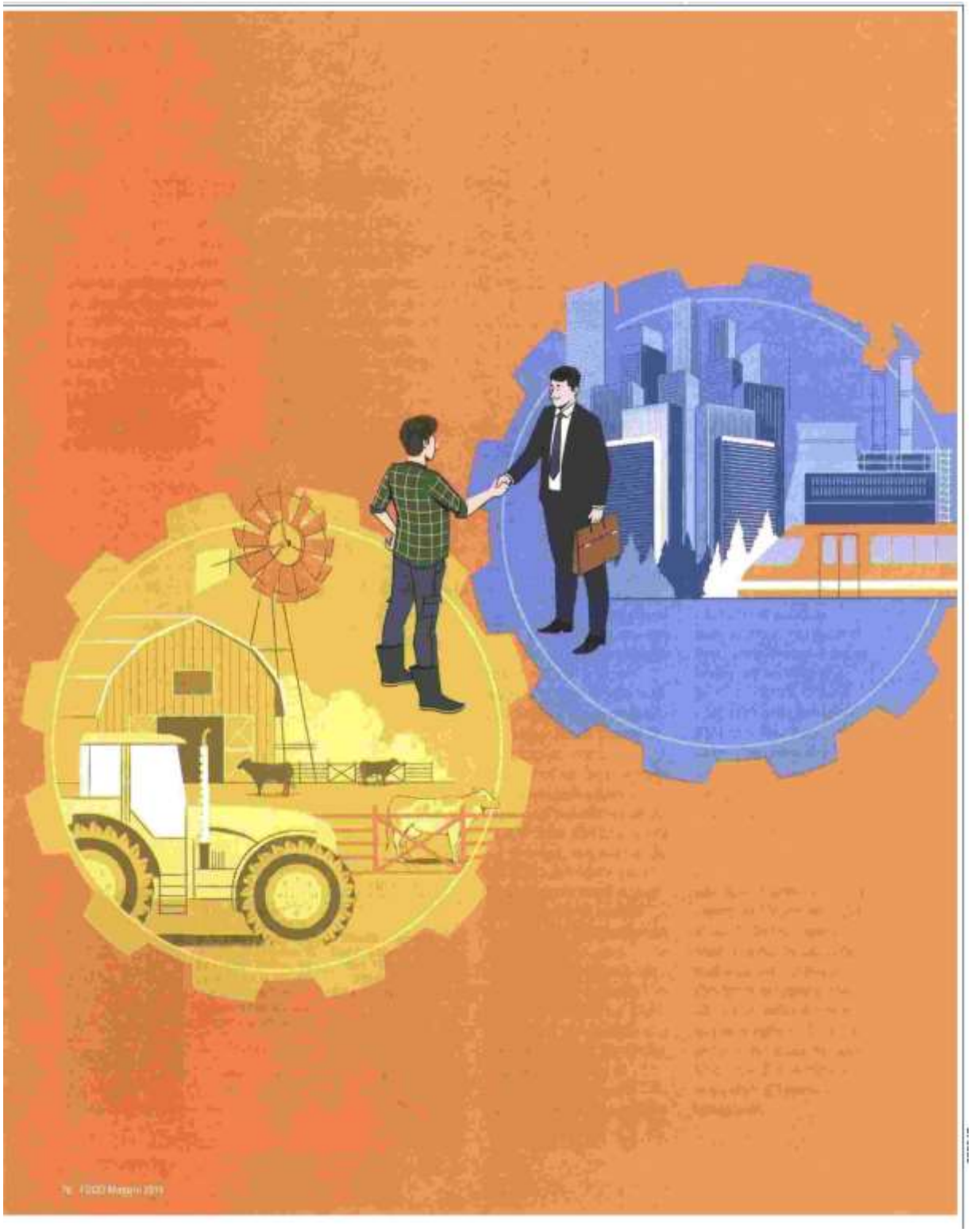
Ma "Inalpi" è stata anche protagonista di un interessante momento, svoltosi venerdì 17 maggio, con la presentazione del libro "L'alimentazione per una vita migliore" scritto da Peter Brabek-Letmathe, presidente onorario di "Nestlè International", una pubblicazione questa, fortemente voluta dall'azienda lattiero-caseario di Moretta che, infatti, è "partner" per la realizzazione del volume.

Il libro, che rappresenta un viaggio dalle origini della produzione industriale degli alimenti alla nutrigenomica, fornisce una traccia sulle future tendenze dell'alimentazione umana e spunti di riflessione per identificare il corretto modo di nutrirsi: un modo di concepire l'alimentazione che mette al centro di tutto la correlazione tra alimenti e salute.

Si tratta di una correlazione che si riassume in una parola sola: qualità.

Quella stessa qualità che costituisce l'elemento fondante della filosofia seguita da "Inalpi": un punto imprescindibile che si concretizza nell'utilizzo di una materia prima 100 per cento piemontese, proveniente dalla filiera corta e certificata "Inalpi", nel rispetto e a garanzia di un consumatore sempre più attento a fare, della propria alimentazione, uno strumento di nutrimento corretto e sano.

31 MAGGIO - FOOD



Accordi di filiera, più valore al made in Italy

Le forme di collaborazione tra aziende di trasformazione e agricoltori accrescono la qualità delle materie prime, contribuiscono alla sostenibilità del settore primario e disinnescano conflitti tra le parti. E piacciono ai consumatori, ma da soli non possono rimediare agli squilibri di mercato

di **Emanuele Scarci**

Crescono gli accordi di filiera nell'agroalimentare. Le imprese hanno scoperto che conviene puntare sul valore del brand made in Italy anche se questo significa riconoscere agli agricoltori premi fino al 20% rispetto alle quotazioni ufficiali. Ma in più l'accordo di filiera, oltre a stimolare la qualità delle commodity, ha il vantaggio di disinnescare sul nascere il conflitto tra parti sociali. Il vantaggio degli agricoltori è invece quello di mitigare gli effetti della volatilità delle quotazioni, grazie a prezzi fissati in partenza, e avere la garanzia del ritiro del prodotto. "L'accelerazione negli accordi di filiera è evidente – sottolinea **Gianluca Lelli, Capo Area Economica di Coldiretti** – È cambiato il paradigma del consumatore: mangia in modo diverso rispetto a 20 anni fa e c'è molta più attenzione al cibo, alle materie prime e alla sostenibilità. **Le industrie, dal loro canto, hanno percepito il cambiamento e rispondono a questa richiesta d'identità del consumatore con commodity del territorio, qualità e naturalità.** Inoltre le imprese con gli accordi di filiera allentano la pressione della grande distribuzione".

Nei fatti, i contratti sottoscritti negli ultimi anni coinvolgono numerose filiere: grano duro, latte, carni, olio, pomodoro, ortofrutta, pollame, vino. E gli accordi di filiera tra privati si aggiungono ai **contratti di filiera e di distretto pubblici, strumenti che permettono di accedere a consistenti agevolazioni finalizzate agli investimenti. Con l'ultimo bando del Ministero delle Politiche Agricole, il quarto, sono stati presentati 47 progetti con proposte di investimento nelle filiere agroalimentari per oltre 1,25 miliardi di euro**, di cui l'80% riguarda imprese del Mezzogiorno. Le spese ammissibili vanno dagli investimenti per la produzione primaria, la trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli, alla promozione e pubblicità di prodotti di qualità certificata o biologici, fino alla ricerca e sperimentazione. I progetti finanziabili possono avere un

volume di investimenti da 4 a 50 milioni di euro. Peraltro lo scorso marzo, il fondo a disposizione è stato elevato a 500 milioni di euro.

Il Ministro delle Politiche agricole Gian Marco Centinaio intende porre "La filiera agroalimentare al centro della nuova strategia per il made in Italy. Proprio per questo abbiamo messo a disposizione uno stanziamento economico senza precedenti. Il futuro dell'agricoltura passa necessariamente attraverso una filiera sana, virtuosa e di eccellenza".

Nella lista dei 47 progetti aspiranti alle agevolazioni pubbliche ci sono nomi conosciuti e meno conosciuti che spaziano dalle carni, all'ortofrutticolo, dal latte al grano duro e all'olio. Ma esiste un raccordo tra contratti di filiera tra controparti private e quelli con il pubblico? "I due contratti sono assolutamente complementari – risponde Lelli –. È premessa indispensabile che prima si sottoscriva un accordo di filiera tra produttori e imprese trasformatrici: per esempio nel progetto denominato 'Contratto di filiera olivicolo oleario' presentato al Ministero da Unaprol, si parte dall'intesa tra agricoltori e industrie per poi chiedere incentivi per investimenti in nuove linee e impianti".

Ci sono altri contratti alle viste? **"Abbiamo appena sottoscritto, con Novamont, Filiera agricola italiana e Consorzio agrario dell'Umbria, l'accordo per lo sviluppo di olio di girasole made in Italy** destinato alla produzione di biolubrificanti, bioplastiche e bioerbicidi. Nei prossimi mesi ce ne saranno degli altri".

Gianluca Lelli, Capo Area Economica di Coldiretti

La corsa del grano duro

Forse quello del grano è il comparto che registra il maggior numero di contratti di filiera. Per esempio quelli siglati con i produttori da Barilla, De Cecco, Divella, Casillo, La Molisana, Voiello, Granoro, De Matteis.

Nel 2018 l'Italia ha prodotto 4,2 milioni di tonnellate di grano duro: siamo tra i maggiori player al mondo, grazie anche ai contratti di filiera, ma la sfida è sulla qualità più che sui volumi. Il nostro Paese però è costretto ogni anno a importare il 30% del suo fabbisogno complessivo che è di 5,6 milioni di tonnellate. Lo stretto necessario per coprire la domanda di pasta del mercato domestico e di quello internazionale.

In passato i pastai si sono spesso lagnati della mancanza di qualità della produzione nazionale determinata da un tenore proteico inferiore al 14,5% e da un indice glutinico sotto 80. Un dato che costringeva le imprese a fare ricorso a 'innesti' di grano estero, con una percentuale proteica superiore. Peraltro la pratica delle miscele di grani a cui ricorre spesso l'industria è ora, almeno in parte, resa pubblica dall'etichetta: infatti dall'anno

L'**Italia** è tra i **maggiori player mondiali** nel grano duro, ma la sfida ora è sulla **qualità**

La Molisana, un programma per la pasta integrale

Leader nelle semole e in ascesa nella pasta, il gruppo La Molisana integra un tratto importante della filiera della pasta, tra Semolerie Ferro e il pastificio. L'azienda di Campobasso ha presentato un progetto denominato 'Sua maestà il grano' al Ministero delle Politiche agricole per accedere alle agevolazioni dei contratti di filiera. "Si tratta – spiega **Giuseppe Ferro, Amministratore Delegato del gruppo molisano** – del nostro programma di investimento nella pasta integrale. Abbiamo bisogno di espandere la produzione e di disporre di nuove tecnologie, il cui costo si aggira intorno ai dieci milioni.

Un investimento importante: ma quanto crescete nella pasta integrale?

Tanto. Nell'integrale siamo l'unico big che cresce. Esattamente nell'anno terminante a febbraio 2019, secondo dati Iri, registriamo un incremento di oltre il 23% e ci ritagliamo una quota di mercato del 12,7 per cento. Siamo solo alle spalle di Barilla e delle private label che però sono in forte calo.

Qual è il link tra progetto presentato al Ministero delle Politiche agricole e i contratti di filiera con gli agricoltori?

scorso è scattato in Italia l'obbligo di indicare in etichetta il Paese in cui è stato coltivato (per almeno il 50%) e quello in cui è stato macinato. Se i Paesi delle lavorazioni sono diversi, allora si adopera la dicitura Paesi Ue o non Ue. Oppure Paesi Ue e non Ue.
I contratti di filiera possono risultare, per certi versi, rassicuranti per i cerealicoltori, ma, per altri, anche stringenti: per esempio **nel contratto di filiera di Divella è previsto un prezzo minimo di 260 euro a tonnellata, ma per chi garantisce un tenore di proteine di almeno 15,5% scatta un premio di ulteriori 10 euro a tonnellata**. In più l'azienda barese paga i costi di stoccaggio per 15 euro a tonnellata. Oggi il prezzo del grano duro rilevata alla Granaria di Milano è stabile intorno ai 230/235 euro per tonnellata.
In Barilla i contratti di filiera del grano duro sono stati avviati dieci anni fa e dal 2017 sono diventati triennali. Hanno avuto il merito di aumentare la produzione sostenibile di grano di qualità, coinvolgono in Italia 50 fornitori e più di 5mila imprese agricole, per una superficie di 65mila ettari. Nel 2017, Barilla ha stipulato contratti di coltivazione per il 57% dei volumi acquistati (430mila tonnellate) mentre il progetto grano duro sostenibile è cresciuto del 26%, con volumi che nel 2018 sono passati da 190 mila tonnellate a 280 mila tonnellate. **In generale attraverso i nuovi contratti di coltivazione triennali a favore dell'agricoltura sostenibile, il gruppo Barilla si è impegnato ad acquistare dagli agricoltori italiani 900mila tonnellate di grano fino a quest'anno, per un investimento di 240 milioni di euro**. Nei contratti sono previsti incentivi e premi di produzione legati ai parametri qualitativi del grano, garantendo agli agricoltori una migliore redditività, in media del +15% superiore ai contratti standard. Anche in casa De Cecco i contratti di filiera del grano duro garantiscono ai cerealicoltori (oltre all'assistenza agronomica) un prezzo minimo garantito e maggiorazioni legate alla qualità. Le condizioni economiche, per chi aderisce alla filiera, prevedono un prezzo di 280 euro a tonnellata di grano, se il tenore proteico è superiore al 14%; di 290 euro se superiore a 14,5%, oltre a un premio aggiuntivo di 5 oppure 10 euro a tonnellata in base all'indice glutinico che deve essere superiore a 80. **La filiera italiana del grano duro**

Prima di produrre la pasta integrale dobbiamo disporre del grano duro italiano. E dopo che abbiamo la materia prima servono le nuove tecnologie per produrre in modo efficiente. Tutto qua.

Come funziona il vostro contratto di filiera?

Innanzitutto è concentrato sulle regioni più vocate: Molise, Puglia, Marche, Lazio e Abruzzo. Oramai il grano duro di filiera che utilizziamo è pari a 70mila quintali rispetto ai 700mila quintali che maciniamo come Semolerie Ferro. Il grano di filiera copre il 35% del fabbisogno del nostro pastificio.

Perché l'accordo di filiera?

Per il pastificio La Molisana è un importante strumento per sostenere l'agricoltura italiana e creare un legame stabile con i coltivatori. In particolare, si riconosce agli oltre 1.500 agricoltori un prezzo minimo garantito di 295 euro a quintale di grano duro con livello proteico di almeno il 15,5 per cento. Inoltre sono previsti premi e incentivi per la qualità della materia prima di cui necessita una pasta premium come la nostra. Offriamo inoltre assistenza agronomica fino a interventi specifici in relazione alle condizioni climatiche e colturali di ciascuna area geografica.

Ma perché pagare il grano duro italiano più del mercato internazionale? Ci sono grani esteri di buona qualità...

Sì, è vero. Ma, oltre alle considerazioni che facevo prima sul sostegno all'agricoltura nazionale, oggi è importante avere un'offerta con materie prime italiane. Il consumatore lo pretende.

Davvero la pasta con grano italiano 100% accelera le vendite?

No, ma il consumatore ti preferisce sullo scaffale.

Eppure le vendite di pasta, in quantità e valore, sono in calo da anni in Italia.

Purtroppo sì. Il mercato arretra, ma noi siamo in controtendenza: secondo Iri, nei 12 mesi terminanti a febbraio 2019, La Molisana guadagna mezzo punto percentuale di quota e si porta al 5,2% del mercato. Oggi i consumatori tendono a orientarsi verso prodotti 'modaioli' come l'integrale, che però produce realmente una funzione benefica per il nostro organismo.

Qual è il bilancio del 2018 del gruppo?

Innanzitutto mi piace sottolineare che siamo diventati leader nelle semole. Il 2018 è stato il miglior anno della nostra storia: cresciamo del 10% a 132 milioni e 10 milioni di risultato netto.

Giuseppe Ferro, Amministratore Delegato di La Molisana

legata a De Cecco coinvolge 1.200 produttori, 13mila ettari coltivati, per un raccolto stimato tra 53mila e 70mila tonnellate. Ma questo non è sufficiente a garantire alla multinazionale abruzzese la copertura delle forniture. Infatti ha contratti con produttori di Arizona, California ed Australia.

Molto attivo anche il pastificio campano De Matteis. In otto anni i cerealicoltori che hanno aderito sono balzati da 103 a 1.836, con un raddoppio (+130%) nell'ultima campagna 2017-2018. Oggi sono 24mila gli ettari in 9 regioni-chiave per il frumento duro: Abruzzo, Basilicata, Campania, Lazio, Marche, Molise Puglia, Toscana e Umbria. Il disciplinare dell'azienda campana prevede la coltivazione di quattro precise varietà – Marco Aurelio, Pietrafitta, Quadrato e Redidenari – e un contenuto proteico finale di almeno al 14,5 per cento. Nell'ultimo contratto solo il 3% degli agricoltori conferenti non ha raggiunto gli standard previsti dal contratto. La pasta Armando, il brand di De Matteis, viene esportato per il 70% con un fatturato complessivo di circa 110 milioni. Ma in generale è tutto il pastario italiano che è un grande esportatore, anche se negli ultimi anni risente della concorrenza della Turchia: l'anno scorso l'export è cresciuto del 2,8% a 2,4 miliardi.

Riso Gallo, per una filiera più sostenibile

Un accordo di filiera per stabilizzare prezzi e forniture di risone ed evitare che le fluttuazioni del valore nelle borse merci diventino una variabile fin troppo indipendente per gli obiettivi di bilancio da perseguire. **E un protocollo di sostenibilità che possa stuzzicare le corde dei consumatori interessati al tema del 'come' è prodotto il cibo da consumare**. Strumenti che rafforzano il legame di Riso Gallo con i suoi fornitori e aprono la società a una modernità fatta di attenzione a tematiche sempre più sensibili.

"In un settore nel quale la fluttuazione della materia prima può essere molto elevata – spiega a *Food* **Carlo Preve, Amministratore Delegato di Riso Gallo** – è sempre più strategico trovare un accordo pluriennale con i fornitori per calmierare questi movimenti. **Qualche anno fa il prezzo del riso Carnaroli, una delle varietà più richieste dal mercato italiano, è passato da 35 euro per quintale a 100 euro nel giro di qualche mese**. Una situazione simile non è facilmente gestibile dalle aziende trasformatrici. Ma lo stesso vale per i produttori agricoli, quando per esempio le quotazioni si abbassano repentinamente per un eccesso di offerta. Gli accordi di filiera consentono a noi di evitare l'affanno di rincorrere il mercato, ottenendo le quantità e qualità di riso di cui abbiamo bisogno, e ai produttori di poter programmare con relativa tranquillità gli investimenti necessari per la loro attività".

Riso Gallo ha siglato l'accordo di filiera triennale, del valore totale di 20 milioni di euro sui tre anni (circa il 10% dei volumi acquistati), nel 2017 per le forniture di varietà carnaroli, arborio e ribe, tra le più pregiate della produzione italiana. L'accordo peraltro è di tipo 'flessibile', ovvero prevede comunque un meccanismo di aggiustamento del prezzo pattuito. Con alcuni fornitori la società adesso pensa di estendere l'accordo al quarto anno, a conferma della valenza di questo schema contrattuale di filiera incentivato dalle organizzazioni tipo Coldiretti.

Carlo Preve, Amministratore Delegato di Riso Gallo

Con il protocollo di sostenibilità la società pavese ha fatto un altro passo in avanti. "L'accordo – spiega **Marco Devasini, Direttore Marketing di Riso Gallo** – prevede una razionalizzazione dell'uso dei pesticidi e l'adozione di metodi naturali integrati, oltre al rispetto dei diritti dei lavoratori impiegati nella coltivazione e alla diminuzione dei costi di logistica, dato che i campi sono tutti vicini al nostro stabilimento. **Da queste materie prime, certificate da Friend of the Earth, l'ente di certificazione dei prodotti da filiera 'sostenibile', nascono due referenze: il Riso Rustico da Agricoltura Sostenibile per Risotti e quello per Contorni e Insalate**, confezionati con un cartoncino certificato Fsc, che estenderemo a tutti i nostri prodotti entro fine anno. Abbiamo iniziato ora a inserirli in Gdo (Esselunga, Coop Consorzio Nord Ovest, Selex in Veneto e altri gruppi minori, *ndr*) e vedremo come saranno accolti dai consumatori". Sarà la prova mercato a far capire alla società se spingere ancor più l'acceleratore su questa strada.

Alfredo Faieta

Latte, un meccanismo ancora fragile

Gli accordi di filiera nel latte non sono tantissimi, a parte quelli standard del mondo cooperativo, dei formaggi a Denominazioni e quello recente della filiera del latte ovicaprino in Sardegna. In quest'ultimo contesto, in base all'accordo raggiunto a marzo tra allevatori sardi e trasformatori, il latte è pagato con un acconto di 74 centesimi al litro, Iva esclusa, e sarà saldato a novembre, per tutta l'annata da novembre 2018 a ottobre 2019, in base a una griglia di corrispondenza che aggancia il prezzo pieno del latte ovino sardo alla stalla al prezzo medio ponderato del Pecorino romano alla Borsa merci di Milano.

A destra, Ambrogio Invernizzi, Presidente di Inalpi; in basso, Massimo Forino, Direttore di Assolatte

I contratti di filiera reggono se basati su fondamentali di mercato giusti

"Si è trattato di un caso limite – commenta **Massimo Forino, Direttore di Assolatte, l'Associazione delle industrie del lattiero-caseario** – e si è provveduto con un contratto di emergenza. Resta il fatto che gli accordi di filiera reggono se i fondamentali di mercato sono quelli giusti. Nel passato recente si erano accumulate scorte enormi di Pecorino romano, determinate soprattutto da una sovraproduzione del 22% e dal forte rallentamento dell'export: -30% il dato generale, con punte del -42% negli Stati Uniti".

Un dato pesante per il Pecorino romano che esporta il 60% del totale. Ma il crollo dell'export è stato determinato dal **mancato rispetto degli equilibri di mercato che, potenzialmente, possono vanificare qualsiasi accordo di filiera**. Il prezzo del Pecorino romano era cresciuto a tal punto che negli Stati Uniti, principale mercato di sbocco del formaggio, lo hanno sostituito con il Romano messicano – sì, si chiama proprio così – che costa la metà.

"L'acconto dell'accordo di filiera – aggiunge il Direttore di Assolatte – è uno strumento che non soddisfa tutti, ma è stato adottato. Oggi l'industria è preoccupata nel vedere le vendite realizzate a 5 euro al chilogrammo con il latte dell'anno scorso pagato a 90 centesimi. Le quotazioni sembrano in lieve risalita, ma non dimentichiamo che i volumi del Pecorino romano sono enormi. Tanto per fare un raffronto: il Pecorino romano sviluppa 33mila tonnellate, il Pecorino toscano 3.300".

Che fare? "Cercare di utilizzare il Pecorino romano come ingrediente in altri prodotti. O spingerlo, per esempio, nel canale Horeca" conclude Forino.

Nel mondo del latte ci sono anche contratti di filiera che non hanno bisogno di nessuna spinta. E un accordo di filiera che funziona si proroga anche per la terza volta. Alla Inalpi lo hanno appena fatto: l'accordo ha oramai 9 anni. "Lo abbiamo riadattato ai nuovi parametri – sottolinea **Ambrogio Invernizzi, Presidente dell'azienda casearia** di Moretta, nel cuneese –. L'accordo di fornitura coinvolge 400 stalle tra Cuneo e Torino, il 20% del totale piemontese. Il meccanismo è collaudato e ci consente di remunerare il latte equamente, secondo i prezzi di mercato e la qualità, evitando estenuanti trattative periodiche e conflitti di ogni sorta".

Il meccanismo ideato per determinare il prezzo per il conferimento del latte è affidato all'Osservatorio del latte dell'Università di Piacenza: ogni mese rileva i prezzi dei principali prodotti caseari, dai formaggi al burro, e dopo, mediante un algoritmo, ottiene il prezzo di conferimento cui si aggiungono incentivi dipendenti dalla qualità del prodotto, dal benessere animale e dal miglioramento genetico. Inalpi promuove anche corsi per gli allevatori sulla gestione corretta delle stalle e degli antibiotici.

Ci sono incentivi regionali per gli accordi di filiera? "La Regione Piemonte – risponde Invernizzi – riconosce più punteggio agli allevatori aderenti agli accordi di filiera ai fini degli incentivi previsti nei Programmi di sviluppo rurale. Per le aziende non è prevista alcuna agevolazione".

Nel 2018 Inalpi ha realizzato ricavi per 172 milioni, in crescita del 18% sull'esercizio precedente. "Grande dinamismo dell'export – spiega l'imprenditore cuneese – ma anche dell'Italia. Particolarmente graditi i prodotti 100% di filiera e in generale di tutta l'alta gamma. Poi produciamo anche prodotti per le catene discount per i quali non utilizziamo latte della filiera piemontese".

Giusto ricordare che il caseario è un settore strategico per la bilancia commerciale nazionale: l'anno scorso l'export di latte e derivati è salito del +3,4% a 3,12 miliardi.

Olio, manca il Sistema Italia

Costruire una base produttiva in nome del Sistema Italia. Ci hanno provato insieme Coldiretti, Unaprol, Federolio e Fai sottoscrivendo **un accordo di filiera da record a favore dell'olio made in Italy al 100%: 10mila tonnellate la quantità, per un valore di 50 milioni di euro. Il prezzo base di riferimento all'origine dell'olio extra vergine è di 4 euro al chilogrammo, 4,30 euro all'ingrosso**. A essere coinvolte sono consorzi olivicoli, una parte delle principali aziende di confezionamento e chi promuove sui mercati l'olio italiano: hanno aderito al progetto promosso da Coldiretti al fine di realizzare una filiera agricola italiana, garantire un utilizzo sostenibile del territorio, valorizzare la distintività, assicurare la giusta distribuzione del valore tra tutte le parti della filiera, ricostruire un'identità del sistema Paese e riconquistare quote di mercato.

Tutti obiettivi nobili che però non hanno convinto l'altra associazione degli industriali, Assitol, che rappresenta grandi aziende come Deoleo-Carapelli-Bertolli, Salov-Sagra e Colavita. Per Assitol, la tutela del 100% italiano deve seguire i principi della qualità, della genuinità, della tracciabilità e della sicurezza alimentare.

Il contratto di filiera è stato avviato con la campagna olivicola in corso e avrà durata pluriennale proprio per garantire la stabilità e la sostenibilità economica degli imprenditori agricoli che prendono parte al contratto stesso. È prevista, infatti, una soglia minima di prezzo sufficiente a coprire i costi per la produzione e la tracciabilità di filiera, con delle maggiorazioni anche in base a parametri qualitativi.

"L'accordo di filiera è tuttora operante – osserva **Francesco Tabano, Presidente di Federolio e Direttore Commerciale di Pietro Coricelli** – anche con una produzione che si prevede scarsissima. Si stimano 170mila tonnellate ma, secondo me, alla fine saranno 150mila tonnellate, di cui 100mila di olio extra vergine. E di buona qualità? Ancora meno. Comunque nulla rispetto al milione di tonnellate necessari per soddisfare la domanda italiana e quella destinata all'export".

In Italia il business dell'olio vale complessivamente circa

Inalca, partnership per rilanciare la zootecnia

Creare una filiera italiana efficiente nel mondo della carne bovina, senza restare confinati nei prodotti di nicchia, non è un esercizio banale, tanta è la dipendenza italiana dall'estero. Ma non è certamente impossibile, se si lavora in sinergia sulla base di un piano ben congegnato. Con queste premesse **Inalca del Gruppo Cremonini si è lanciata in un progetto ambizioso, che coinvolge anche Bonifiche Ferraresi (partecipata indirettamente dalla stessa Inalca) e che vuole gettare il seme di un rilancio del settore, che produca carne di qualità e rassicuri i consumatori, da tempo fin troppo 'freddi' verso la carne bovina**. Non solo: oltre a questo la società si è impegnata in un progetto di miglioramento del benessere animale che dovrebbe sensibilizzare ancor più il consumatore sulla qualità di questo tipo di carne. "Il modello di filiera si sta imponendo a 360 gradi – dice **Luigi Scordamaglia, Amministratore Delegato di Inalca nonché Consigliere Delegato dell'associazione Filiera Italia** – perché dà maggiore garanzia a tutti. Produttori, trasformatori e consumatori, in un momento nel quale l'origine del prodotto è considerata una determinate delle scelte di acquisto. Il progetto che abbiamo messo in campo insieme a Coldiretti e al Ministero delle Politiche agricole ha una logica importante. Parte da Campania, Puglia, Sicilia e Sardegna, cioè le regioni dove nasceranno nuovi allevamenti per svezzare i vitelli, che poi saranno portati all'ingrasso nei centri di Inalca e Bonifiche Ferraresi del Nord Italia, dove saranno infine macellati a 18 mesi. **L'obiettivo è sostituire gradualmente i vitelli francesi che arrivano in Italia per l'ingrasso con animali nati e svezzati in Italia, in particolare in regioni che più di altre**

L'alternanza di stagioni **ricche e povere** nell'**olivicoltura** è un limite da superare

hanno bisogno di un rilancio della zootecnia. Questo progetto, della durata di cinque anni, vedrà investimenti per 25 milioni di euro (in parte del Ministero, *ndr*) e lo considero come il punto di inizio di un percorso molto più lungo di revisione della filiera". Dovrebbero essere 25mila i vitelli che saranno svezzati grazie all'accordo, destinati a diventare scottone o vitelloni. Per fare un raffronto, Inalca annualmente macella 250mila capi di questo tipo. La nuova filiera vale da sola, quindi, circa il 10% del leader di settore. **Parallelamente, Inalca e Coldiretti hanno dato vita a un altro progetto – un protocollo di benessere animale – che parte dagli allevamenti di proprietà del gruppo di Castelvetro di Modena per estendersi, gradualmente, ai 15mila allevamenti che gli ruotano intorno**. Coinvolti la Regione Lombardia, l'Università di Milano, la Fondazione Centro Ricerche Produzioni Animali (Crpa) di Reggio Emilia e un paio di aziende agricole. "Con questo progetto – spiega Scordamaglia –, che supera ampiamente le prescrizioni di legge sul benessere animale, aspiriamo a reinventare la filiera bovina con tecniche di allevamento che migliorino il benessere animale e riducano l'uso di medicinali. Negli allevamenti Inalca il ricorso agli antibiotici, somministrati solo quando strettamente necessario, è stato ridotto già del 18% e, con questo protocollo, dovremmo scendere di un ulteriore 10 per cento. Il tutto a vantaggio dei consumatori che, speriamo, rispondano bene a questi progetti di miglioramento sostanziale della filiera e dei suoi prodotti".
Il commitment di Inalca verso la sostenibilità della filiera prosegue anche attraverso McDonald's, che si è fatta promotrice di un accordo con Coldiretti, siglato in occasione del Forum Internazionale dell'Agricoltura e dell'Alimentazione di Cernobbio e che coinvolgerà 4mila allevatori in tre anni. La società del Gruppo Cremonini è fornitrice unica della carne di bovino per gli hamburger McDonald's e sarà il meccanismo di trasmissione di questo accordo, che mira a prodotti sostenibili e a una maggiore formazione del personale.

Alfredo Faieta

Luigi Scordamaglia, Amministratore Delegato di Inalca

Francesco Tabano, Presidente di Federolio

3 miliardi di euro e coinvolge 900mila aziende olivicole con 1,1 milioni di ettari. Nel 2018/19 l'Italia è risultato il terzo produttore olivicolo, a molta distanza dalla Spagna e dalla Grecia. "**In Italia diversamente dal vino** – sottolinea Tabano – **non abbiamo sostanzialmente produzione. Spetterebbe alle istituzioni, al Sistema Italia creare le condizioni perché si arrivi a coprire il fabbisogno**. In passato ci sono stati tentativi, ma le fratture nello stesso mondo produttivo lo hanno vanificato".
Per Tabano l'accordo di filiera stipulato con gli altri contraenti vuole essere un segnale da inviare ai giovani affinché si avvicinino all'olivicoltura e, contestualmente, si proceda al rinnovo tecnologico degli impianti. "In Italia la produzione vive di stagioni alterne, ricche e povere. Una condizione inaccettabile. In Spagna la produzione è pressoché costante grazie ai nuovi impianti, per esempio, l'irrigazione a goccia. Ma anche la maggiore estensione delle superfici mette al riparo dalle gelate che, generalmente, sono a macchia di leopardo".
Recentemente Coldiretti ha presentato al Ministero delle Politiche agricole 'Il Piano SalvaOlio' che, in dieci punti, chiede l'avvio di un nuovo Piano olivicolo nazionale per il rilancio della produzione nazionale, investimenti per ammodernare gli impianti, puntando sulle cultivar nazionali, incentivi per la sottoscrizione di contratti di filiera e il sostegno dell'olivicoltura salentina colpita dalla Xylella con reimpianti e reinnesti. "Ma anche qui – osserva Tabano – Unaprol si è impegnata generosamente a fornire 100 mila ulivi per la Puglia, ma poi si scontra con la mancanza di disponibilità da parte dei vivai. È tutto il Sistema Paese che si deve attivare: vivai, frantoi e distribuzione moderna".
Cosa c'entrano i retailer? "C'entrano: **con l'olio non si deve rinunciare al margine per fare traffico. Con l'olio a 2,99 euro la bottiglia sugli scaffali dei supermercati si perde la percezione del valore del prodotto**. Giorgio Santambrogio, Presidente dell'Associazione della Distribuzione Moderna e Amministratore Delegato di VéGé, è d'accordo con me. Ma vorrei che ne fossero davvero convinti tutti i retailer".
Qual è il contributo delle imprese industriali per fare Sistema? "Non possiamo fare gli agricoltori – conclude Tabano – ma facciamo la nostra parte. L'accordo di filiera consentirà agli agricoltori di costituire un tesoretto che serva a dotarsi degli impianti più moderni". ■

31 MAGGIO – FORMAGGI&CONSUMI

FORMAGGI & CONSUMI
Mensile
Data 05-2019
Pagina 68/69
Foglio 1 / 2

I PREMI DELL'ECCELLENZA ASSEGNATI DAL RETAIL
I VINCITORI DELL'EDIZIONE 2019

Grande successo per la decima edizione dell'evento, andato in scena il 10 aprile in occasione di Cibus Connect. Oltre 150 persone hanno assistito alla cerimonia di premiazione. I riconoscimenti sono stati attribuiti da una giuria qualificata composta da 72 fra buyer di Gd e Do, normal trade, operatori del settore alimentare. Che hanno premiato le iniziative promosse dalle aziende nel corso del 2018.

FORMAGGI & CONSUMI AWARDS 2019

MIGLIOR SPOT TV

"A scuola con L'ABC della merenda e L'ABC della merenda flop" – Parmareggio
Consegna il premio: Giancarlo Taglia (Il Buon Gusto Italiano), a destra. Ritira il premio: Matteo Ghidi.

MIGLIOR SPOT TV CONSORZI

"La forma perfetta" – Consorzio Parmigiano Reggiano
Consegna il premio: Enrico Carudi (Fiere Parma), a destra. Ritira il premio: Piero Rivoli.

INIZIATIVE CHARITY

Le iniziative charity che hanno partecipato al concorso, premiate da Luca Balerin (Thapi Mediagroup), al centro.
Da sinistra: Domenico Raimondo (Consorzio Tutela Mozzarella di Bufala Campana), Giuseppe Ambrosi (Consorzio Grana Padano) e Matteo Ghidi (Parmareggio).

MIGLIOR CAMPAGNA STAMPA TRADE

"Noi di Bufala siamo fatti così, buoni dentro"
Caseificio Defendi
Consegna il premio: Francesco Maroni (Forme).
Ritira il premio: Iris Defendi.

MIGLIOR CAMPAGNA STAMPA CONSUMER

"Latte Fieno"
Bimi – Centro Latte Brissanone
Consegna il premio: Francesco Maroni (Forme), a sinistra.
Ritira il premio: Thomas Heiler.

MIGLIOR CAMPAGNA NEW MEDIA

"Grazie Nonni! – Festa dei Nonni"
Nonno Nanni
Consegna il premio: Francesco Maroni (Parma), a destra.
Ritira il premio: Luca Gallappini.

MIGLIOR PROMOZIONE AL CONSUMO

"A spasso per il mondo con le polline rimbalzine Parmareggio" – Parmareggio
Consegna il premio: Enrico Carudi (Fiere Parma).
Ritira il premio: Daniela Maria Parisi.

MIGLIOR MATERIALE POP

"Catalogo" – Dalbita
Consegna il premio: Enrico Carudi (Fiere Parma), a destra.
Ritirano il premio: Giovanni D'Ambrosio e Rosanna Lucca.

MIGLIOR CAMPAGNA DI COMUNICAZIONE PER LA VALORIZZAZIONE DEL PRODOTTO TIPICO

AZIENDE

"Vero Marlacca, il Bio" - Torrido Casearia
Consegna il premio: Francesco Maroni (Forme), a destra.
Ritirano il premio, da sinistra: Mauro Torrido e Matteo Scarani.

CONSORZI

"Se c'è Gorgonzola mangi buono" – Consorzio Gorgonzola
Consegna il premio: Enrico Carudi (Fiere Parma), a sinistra.
Ritira il premio: Stefano Fontana.

MIGLIOR INIZIATIVA DI CO-MARKETING

"Gusti e sapori unici del Piemonte"
Bolalla Formaggi / Birra Menabrea / Riso Sant'Andrea
Consegna il premio: Enrico Carudi (Fiere Parma), a destra.
Ritirano il premio, da sinistra: Franco Tedy (Birra Menabrea) e Andrea Bianco (Bolalla Formaggi).

FORMAGGI & CONSUMI
Mensile
Data 05-2019
Pagina 68/69
Foglio 2 / 2

LA GIURIA

Annetta Teresa – SoWeSi
Baccelli Alessandro – Consel Del Tirreno
Balsiliori Luciano – Cisel
Bonini Angelo – Forma Libera
Bacciaglia Rossi – Boutique dei sapori
Basiliari Gianluca – Il Gigante
Benetti Raffaello – Proinco
Bianchi Sergio – Iperal
Bolsiliori Gabri – La Casearia
Bonsiliori Massimo – Coop Italia
Cremi Gabriele – Wigal
Canali Enrico – Fiery Parma
Carlino Rinaldo – Galliver
Carlucci Carmelo – Unes
Casciano Rosanna – Consel
Chiarenza Ivan – Gruppo Romano
Colletti Riccardo – Iniziativa Mediagroup
Comelli Roberto – Il Viaggiator Goloso
Del Santo Michele – Salumeria Guerrieri Rizzioli
Diem Stefano – Realco
Donati Angelo – La Dispensa
Fiore Antonio – Supergross
Falchetti Giulio – Rudimmissa
Fiorelli Giuseppe – Consel Del Tirreno
Formica Fabrizio – Carrefour
Frassoldi Andrea – Nuova Drogheria Maccini
Franceschini Silvio – Supermercato Mosti 2000
Filigenzi Angelo – Tosgo Mediagroup
Gabrielli Fabio – GeliaBalliAllConsorzi
Garavaldi Enrico – Realco
Garrone Laura – Garger
Ghirelli Ilde – Parco di Parma
Grassi Arnaldo – Oral
Giuliani Massimo – Consel
Grillenzoni Eleonora – Consorzio Grana
Gibbioni Daniela – Marketing Trade
Lusardi Margherita – PastaRicciAllConsorzi
Magnani Dario – Bfi
Montico Fabrizio – Realco
Mussini Elio – Consel Adriatico
Muscali Alessandro – Despar
Nicolini Daniele – Carrefour
Pallucci Dario – Coop Italia
Mazza Enrico – Unes
Monti Antonio – La Bella del Formaggio
Montibeni Gianluca – Ettorino Sirio
Nardi Piero – Sottilarelle
Nicolini Vincenzo – Oral
Nolfo Gianluca – Consel del Tirreno
Padovani Dario – Gelo Trasporti
Pagano Chiara – Coop Italia
Pedercini Sara – Fiera Milano
Pavolini Danilo – Il Gigante
Pironi Juri – Formedia
Prandelli Bruno – Il Montanaro
Paolini Alice – FormaggiAllConsorzi
Riccardo Simone – D.R Distribuzione Italiana
Rigali Fabio – LatteriaSoci
Rollini Federico – SalumiAllConsorzi
Rossi Angelo – Oral
Ruggieri Stefano – Consel Adriatico
Sachambozzo Giorgio –
Magri (Presidente della Giuria)
Sassi Massimo – Agenzia Lombardia
Schiavoni Mauro – Il Tagliere
Sidorati Massimo – Coop Alleanza 3.0
Spagnoli Pierluigi – Gazzetta di Parma
Rossetti Fabio – Coop Italia
Taglio Giancarlo – Il Buon Gusto Italiano
Tagliavini Andrea – Lyberstore
Tombini Matteo – Marsia Market
Trotta Fabrizio – Trotta Super
Vasi Ombretta – WGE Retail

MIGLIOR INNOVAZIONE DI PRODOTTO

MOZZARELLA

"Latte Fiore" - Bruni - Centro Latte Bresciano
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a sinistra.
Ritira il premio: Thomas Feller.

BURRATA

"Burrata 100% di Bufala" – Mandara
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a sinistra.
Ritirano il premio: Stefano Zilioli (al centro) e Francesco Mandara.

STAGIONATI

"Zenzerino e Curcumella" – Bolsilla Formaggi
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a destra.
Ritira il premio: Andrea Bonini.

GORGONZOLA DOP

"Gorgonzola Dop Dolce da servire al cucchiaio" – Bassi
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a destra.
Ritirano il premio: Nicoletta e Daniele Rossi.

CREME

"La Fonduta dell'Antica Corona Reale con Raschera Dop" Inalpi
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a destra.
Ritirano il premio, da sinistra: Gianni Piero Vivalda e Matteo Torchio.

MIGLIOR INIZIATIVA SOSTENIBILE IN AMBITO PRODUTTIVO

"Lombardenver Mucche al Pascolo" – Bel Italia
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a destra.
Ritira il premio: Daniele Bergomi.

MIGLIOR EVENTO PER LA PROMOZIONE DEL PRODOTTO ALL'ESTERO CONSORZI

"Grana Padano per il NYT" – Consorzio Grana Padano
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a destra.
Ritira il premio: Giuseppe Ambrosi.

MIGLIOR LOGISTICA

Latteria Montello
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a destra.
Ritira il premio: Luca Galuppo.

PREMIO SPECIALE ALL'ECCELLENZA 2018

"Berghem Blu" - Arrigoni
Consegnano il premio: Angelo Rossi (Cisl), al centro, e Enrico Canuti (Fiera Parma). Ritira il premio: Liliana Malempensa.

MIGLIOR PACKAGING DEL PRODOTTO A LIBERO SERVIZIO

FRESCHI

"Giosella snack" – Giosella Latticini
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl), a sinistra.
Ritira il premio: Francesco Galatola.

BURRO

"Burro Superiore Fratelli Brazzale" – Brazzale
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl).
Ritirano il premio, da sinistra: Sofia Zanetti, Rita Marchesini e Roberto Brazzale.

STAGIONATI

"Parmigiano Reggiano Dop 63 Essenze dei Prati Stabili" Armonia Alimentari
Consegna il premio: Angelo Rossi (Cisl).
Ritira il premio: Francesca Lo.

31 MAGGIO – IMURR.COM

UNIQUE TO BE DIFFERENT

ABOUT US PROJECTS FASHION BEAUTY KIDS LIFESTYLE TRAVEL FOOD CONTACTS

Dall'accoppiata piselli e menta nasce un primo piatto gustoso e aromatico, ideale quando avete voglia di qualcosa di diverso dal solito.

Stiamo parlando del risotto piselli e menta, facilissimo da realizzare e pronto in poco tempo.

Ecco la preparazione passo per passo.

INGREDIENTI (per 4 persone)

Riso carnaroli o arborio 400 g

1 l di brodo vegetale

1 Cipolla bio

Piselini surgelati bio 240 g

Foglioline di menta fresca q.b.

Burro piemontese Inalpi

Feta greca Dop 100 gr.

Olio evo bio q.b.

Sale q.b.

Parmigiano reggiano grattugiato q.b.

PREPARAZIONE

Sbucciate la cipolla, tagliatela a metà poi tritatela finemente e fatela rosolare in un'ampia casseruola con un filo di olio evo.

Fate cuocere la cipolla a fiamma media fino a farla ammorbidire.

A questo punto aggiungete anche i piselli e fateli cuocere con la cipolla per 5 minuti.

Aggiungete il riso e fatelo tostare per qualche minuto poi coprite con il brodo vegetale e fate cuocere per 15-18 minuti (a seconda delle mescolando regolarmente e aggiungendo altro brodo caldo all'occorrenza.

A metà cottura unite la menta fresca tritata e la feta tagliata a piccoli dadini.

A cottura ultimata spegnete il fuoco, aggiungete il parmigiano grattugiato, mescolate bene e fate mantecare per un un paio di minuti aç ottimo burro, coprendo la pentola con il coperchio.

Servite il risotto ben caldo, con l'aggiunta di un paio di foglioline di menta on top.

Buon appetito!

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

I MURR's tips

Potete preparare il vostro risotto con crema di piselli e menta frullando metà dei piselli che aggiungerete a metà cottura del riso.

In alternativa, per rendere il risotto ancora più profumato, potete aggiungere al posto della feta un po' di scorza di limone bio grattugiat

Il risotto preparato seguendo questa ricetta può essere conservato in frigorifero all'interno di un contenitore ermetico per 2 giorni al mas

Ricordatevi di preparare il vostro risotto con tanto amore perche' questo e' l'unico segreto per rendere ogni vostra pietanza assolutame

Dettaglio del nostro riso con piselli, feta e menta

Il burro Piemontese che abbiamo usato

Tags: #feta, #recipe, #ricettedamurr, #ricettedeimurr, ILOVEMURR, IMURR, RICETTE

Share On Facebook | Tweet It

PREVIOUS POST

PASTA AL PESTO DI ZUCCHINE E MANDORLE