

La bottega della carne

Supplemento al numero 2/2014 di **Unioneinforma**
Direttore responsabile: Gianroberto Costa
Redazione: Federico Sozzani
Impaginazione: Santa Santacesaria
Editore: Promo.Ter Unione
Sede e amministrazione: corso Venezia 47/49 - 20121 Milano
Stampa: Graphiti Industria Grafica via Newton 12 - Pero (Milano)



Febbraio 2014
Anno 4 - Numero 1

Trimestrale di Federcarni

Additivo sì additivo no nelle preparazioni di carne pronte a cuocere Norma europea da cambiare



La normativa europea ancora una volta vuole colpire l'Italia con scelte drastiche che vanno a ledere l'interesse di molti lavoratori nel nostro Paese, in un periodo di grande crisi economica come quello attuale. E' stato istituito (Regolamento Ue n. 1333/2008 relativo agli additivi alimentari a cui ha fatto seguito il Regolamento Ue n. 1129/2011 che modifica l'allegato II del regolamento Ce n. 1333/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio dell'Unione) un elenco di additivi alimentari, entrato in vigore il 1° giugno del 2013.

Dopo la risposta al quesito posto da Federcarni a Regione Lombardia (Direzione Generale Salute Veterinaria), risposta che, in

sintesi, afferma come i regolamenti comunitari non siano oggetto di recepimento, ma vadano direttamente appli-

segue a pag. 3

Quelle regole che non aiutano i macellai

Dall'Europa che vieta l'utilizzo di acido ascorbico per le preparazioni di carne come hamburger e salsiccia (va bene solo per il preconfezionato) alla rigidità o confusione delle Regioni sui limiti dell'"attività prevalente" (con danni per la nostra attività)

Succede che non sempre sia possibile esprimere le proprie capacità, già rese difficili dalle situazioni ambientali e concorrenziali, anche se la volontà di realizzare i propri ideali certamente non manca. Succede si dica che siamo liberi di esercitare la nostra professione grazie a leggi più aperte e disposte ad accettare il valore della nostra responsabilità. Succede che un nuovo regolamento sanitario, attra-

verso l'autocontrollo, lasci fare e produrre più liberamente.

Succede, però, che alcune piccole regole dequalifichino la nostra professione e la voglia di esprimerla.

Due esempi (ce ne occupiamo in questo numero).

Nel regolamento alle leggi sanitarie della Comunità Europea si dice, in sintesi, che non è concesso ai macellai utilizzare l'acido ascorbico (vitamina C) per le



Maurizio Arosio, presidente nazionale Federcarni

preparazioni di carne come gli hamburger e la salsiccia. Ma NON perché l'acido ascorbico sia pericoloso: anzi, è un conservante naturale inibitore, nel breve periodo, della proliferazione batterica. La prova che non si tratti di un prodotto pericoloso la dà lo stesso Regolamento europeo che autorizza l'acido ascorbico nelle preparazioni di carne come hamburger e salsiccia **PRECONFEZIONATE!** Sappiamo quanto sia caratteristica e tipica nelle macellerie italiane la produzione della salsiccia: ogni provincia ha la sua salsiccia caratteristica con una qualità riconosciuta spesso al di fuori dei confini locali. Sappiamo quanto la salsic-

segue a pag. 3

Vendita di prodotti di carne a bar, ristoranti, mense ecc. da parte dei macellai Come applicare il concetto di "prevalenza"

Si è posta recentemente la questione dei limiti che la legislazione prevede nel caso di vendita di prodotti di carne da parte di dettaglianti ad utilizzatori cosiddetti "professionali" o "in grande" quali ristoranti, negozi, mense, comunità ecc. La legislazione vigente, sotto il profilo igienico-sanitario non appare, in proposito, né chiara né precisa, né tantomeno coerente tra problema dell'individuazione di

limiti certi per attuare norme che, pur essendo vincolanti per gli operatori che effettuano la vendita, si limitano a prescrizioni generiche, senza precisarne l'esatta portata.

Il quadro normativo è, oltretutto, complesso perché comprende disposizioni dell'Unione Europea, con rinvio alle leggi nazionali, nonché delle regioni, valide nei loro territori e, a volte, non omogenee tra loro.

Le varie norme, (Regolamento

segue a pag. 5



3341221523

Ecco il numero per collegarti con Federcarni

iMEAT® - INNOVAZIONE IN MACELLERIA

L'evento dedicato al macellaio del futuro - SECONDA EDIZIONE

iMEAT®

ModenaFiere

18-19 MAGGIO 2014



INGRESSO GRATUITO a tutti gli operatori del settore previa registrazione - richiedi il coupon di registrazione all'indirizzo e-mail info@imeat.it oppure visita il sito www.imeat.it alla voce "Per visitare > Ingresso all'evento"

Per informazioni **0331 518056** - info@imeat.it - www.imeat.it



Segreteria organizzativa:
Tel. 0331 518056 - Fax 0331 424780
info@imeat.it - www.ecod.it

Promosso da



FEDERAZIONE NAZIONALE MACELLAI
FEDERCARNI

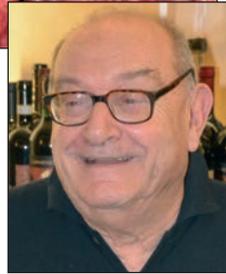


Quelle regole che non aiutano..

segue da pag. 1

cia e gli hamburger siano fondamentali per utilizzare nel suo insieme la mezzena di suino o di bovino. Non dobbiamo trascurare l'importanza economica e sociale di questi prodotti "poveri", nei nostri negozi, in un momento di grave difficoltà economica dei consumatori. Possiamo allora pensare che la Comunità Europea ignori il mercato della carne in Italia, composto di botteghe tradizionali e grande distribuzione in parti quasi uguali? Siamo coscienti che in Europa la gdo occupa il 90% del mercato. Ma restiamo stupiti, invece, quando i nostri Servizi sanitari, che il mercato dovrebbero conoscere, non oppongono alcuna reazione, nemmeno patriottica. Anzi, supinamente, trasferiscono questo divieto ai nostri negozi togliendoci non solo un diritto logico, ma anche un importante valore economico. In fondo è chiaro: hamburger e salsiccia si possono sempre trovare, con una bella confezione colorata, nei supermercati. E amen! Un altro esempio. Una legge del commercio prevede, per i negozi al dettaglio, le quantità di merce rivendibile ad altre partite Iva senza rientrare nella defini-

zione di "ingrosso". Le regioni applicano questa legge con la definizione "ATTIVITA' PREVALENTE" quindi i nostri negozi non possono superare, con le vendite ad altre partite Iva, il fatturato della vendita al dettaglio. In soldoni per noi macellai significa che l'attività prevalente, il dettaglio, deve essere il 51% del fatturato. La Regione Veneto ha invece applicato una misura percentuale definita dove l'attività prevalente deve costituire il 70% del fatturato. Un grave danno per i macellai veneti, specie per chi macella e rifornisce una ristorazione di qualità. Federcarni è intervenuta presso il presidente della Regione Veneto, Luca Zaia, che si è dimostrato disponibile ad adeguare il proprio regolamento a quello delle altre Regioni. Ma il vero problema nasce in quelle Regioni dove non sono espresse percentuali definite ed alcune autorità di controllo decidono in autonomia quali valori applicare. Come non vedere le difficoltà in cui il commercio si muove e perché comprimere le possibilità economiche di piccole attività già in difficoltà? Naturalmente sono casi iso-



Carlo Cantoni

cati... si è giunti alla decisione di girare il quesito al Ministero della Salute. Quesito predisposto dal professor Carlo Cantoni, libero docente in Ispezione e controllo delle derrate alimentari... riguardo si precisa che la dizione 'Salsiccia fresca', riportata nella direttiva... con lettere in corsivo ed in lingua originale del Paese di produzione, indica un prodotto alimentare non italiano e come tale non assimilabile alla salsiccia fresca prodotta in Italia". La medesima scelta dev'es-

lati: la maggior parte di chi effettua i controlli non condivide queste posizioni ed è disponibile a gestirli nei limiti del buon senso. E', però, necessario mettere chiarezza limitando le interpretazioni, anche modificando regolamenti che non rispettano l'equità nelle regole. Federcarni si sta impegnando ad affrontare questi temi:

Additivo sì additivo no...

segue da pag. 1

ottenuto una deroga per l'uso dei solfiti. Deroga sicuramente richiesta dallo Stato membro interessato (non l'Italia...). La nostra legislazione italiana chiarisce che le salsicce non sono additivabili con solfiti: "Al

sere ora adottata per le preparazioni di carne non confezionate: va fatto recepire al Ministero di farsi promotore di un'analogia iniziativa per modificare la normativa europea. Il nostro Paese deve farsi valere in sede comunitaria in modo da preservare l'eccellente qualità della produzione artigianale delle nostre preparazioni di carne.



Luca Ballabio

riguardo si precisa che la dizione 'Salsiccia fresca', riportata nella direttiva... con lettere in corsivo ed in lingua originale del Paese di produzione, indica un prodotto alimentare non italiano e come tale non assimilabile alla salsiccia fresca prodotta in Italia". La medesima scelta dev'es-

ha costituito un comitato di esperti per portare al Ministero di riferimento le nostre giuste istanze. Attraverso la nostra rivista vogliamo portare a conoscenza di tutti queste difficoltà, vuole raccogliere pareri importanti per avvalorare le nostre ragioni. Federcarni non chiede favori, ma non intende recedere

di un millimetro sul piano del diritto, e lo farà con grande forza per tutelare il lavoro, sacrosanto diritto di noi macellai. Federcarni vi chiede di essere vicini e sostenere questo passaggio determinante per il futuro delle nostre attività. Maurizio Arosio Presidente Federcarni

INVITO 2014



iMEAT® - INNOVAZIONE IN MACELLERIA
L'evento dedicato al macellaio del futuro - SECONDA EDIZIONE
18-19 MAGGIO 2014 - ModenaFiere
orari: 09.00-18.00 Per informazioni 0331 51 8056 - info@imeat.it - www.imeat.it



VISITA iMEAT®! **INGRESSO GRATUITO** a tutti gli operatori del settore. **COMPILARE in STAMPATELLO LEGGIBILE** Questo COUPON DI REGISTRAZIONE va consegnato all'ingresso del padiglione per ricevere il PASS DI ENTRATA*.

In alternativa per evitare code in fiera, è possibile registrarsi on-line, entro il 9 maggio 2014, sul sito www.imeat.it e ricevere il PASS DI ENTRATA* tramite e-mail. Collegarsi al sito www.imeat.it alla voce PER VISITARE > REGISTRAZIONE ON-LINE e compilare TUTTI i dati richiesti.

*Il Pass di entrata consente l'accesso gratuito alla fiera per i tre giorni di svolgimento. Sarà quindi possibile accedere gratuitamente all'area espositiva e a tutti i corsi con partecipazione gratuita. Il Pass invece non dà diritto all'ingresso ai corsi a pagamento per i quali va versata la quota di iscrizione per ogni singolo partecipante.

Cognome - Nome (Visitatore 1)		Nome del titolare	
Cognome - Nome (Visitatore 2)			
Nome del negozio/attività			
Indirizzo del negozio/attività Via			
Cap	Città	Prov.	
Tel		Fax	
e-mail			
Ho partecipato a iMEAT 2013 <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		Partecipo il giorno <input type="checkbox"/> 18 maggio 2014 <input type="checkbox"/> 19 maggio 2014 <input type="checkbox"/> 18 e 19 maggio 2014	

In conformità all'art.13 del decreto legislativo n. 196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali), Ecod Vi informa che i dati personali da Voi forniti con la presente scheda di registrazione verranno inseriti in una banca dati e saranno oggetto di trattamenti manuali e automatizzati per finalità organizzative, amministrative, contabili e per eventuali iniziative promozionali escludendone di Ecod. Titolare e responsabile del trattamento Ecod spa via Don Giovanni 38, San Vittore Olona - MI. Ai sensi dell'art. 7, terzo comma, Voi avete la facoltà di richiedere in qualsiasi momento e gratuitamente la modifica o la cancellazione dei dati di cui sopra, scrivendo a Ecod spa via Don Giovanni 38, San Vittore Olona - MI.

Stagionello®

... assicura i tuoi salumi alla tradizione

Maturmeat®

... frolla le carni in gustose e sicure bistecche



sansalone

crediamo nelle nostre tradizioni

facciamo le cose con passione

produco tradizionalmente in piena sicurezza

Abbiamo l'unico sistema di HACCP brevettato con analisi del prodotto integrato (SCF Sicur Food Control)

APPROVATO E CONSIGLIATO
DAI MASSIMI ESPERTI EUROPEI



info@stagionello.it
info@arredoinox.it

Infoline: +39.0962.931654
www.stagionello.it



"Dietro le quinte" di Federcarni Una serata particolare

Con il "padrone di casa" Sergio Motta, al Ristorante Macelleria Motta di Bellinzago Lombardo (Milano), una serata conviviale e di confronto d'idee sull'attività di Federcarni presenti, fra gli altri, il presidente Maurizio Arosio, il vicepresidente vicario Stefano Casella, l'amministratore di Federcarni Enrico Vannini; il presidente dell'Associazione milanese macellai Giorgio Pellegrini (e coinvolgendo

anche chi si occupa e collabora alle attività di comunicazione e informazione: dal sito fino a questo giornale). Fra i temi affrontati, ad esempio (presente Alberto Rossi, presidente aretino e di Federcarni Toscana), il progetto del portale "Macellerie in vetrina" avviato ad Arezzo (vedi in questo giornale n.d.r.). Alla serata hanno preso parte anche gli esperti tecnico-scientifici che si confrontano con Federcarni: dal pro-



fessor Carlo Cantoni, a Giampietro Pirola, a Costante Persiani, Guido Bichi, Luca Ballabio. Una presenza importante per

Serata Federcarni a Bellinzago Lombardo: foto di gruppo

discutere alcuni fra i temi ste pagine vengono evidenziati.
d'attualità che anche in que-

Ue 852 e 853/04 e relative linee guida applicative del Parlamento e del Consiglio Europeo, nonché, per la Lombardia, la deliberazione della Regione 5593/10), sono fonte di ordinanze che vengono notificate a dettaglianti macellai i quali vendono anche a operatori professionali, soprattutto ristoranti. Norme che, però, si limitano ad indicare al macellaio che la vendita ad operatori professionali può essere effettuata solo quando questa costituisce "attività marginale" e non prevalente sia nei quantitativi sia nel fatturato, rispetto all'attività principale di vendita al dettaglio che viene svolta nell'esercizio di macelleria e che ne caratterizza la tipologia. Va da sé che, in assenza di ulteriori indicazioni, il concetto di "marginalità" della vendita all'operatore professionale rispetto alla "prevalenza" che deve caratterizzare la principale attività al dettaglio, presta il fianco ad interpretazioni da parte di chi deve applicare le norme che possono tranquillamente variare tra loro, sia in senso restrittivo sia in senso estensivo. E' quindi opportuno, individuare un criterio basato sulla logica e sull'analogia con disposizioni destinate ad altre casistiche che, in passato, hanno affrontato il tema della "prevalenza" con riferimento alle vendite in esercizi commerciali.

Preliminarmente sottolineo come non si debba elaborare un dato relativo al concetto di "marginalità" che risulti molto limitativo relativamente alla quantità, in quanto il "normale" quantitativo di merce acquistata da parte di uno o più operatori professionali non è quasi mai irrisorio e non può essere irrilevante rispetto al volume complessivo delle vendite e alla generalità dei clienti "privati" del negozio.

Inoltre, ogni limitazione in materia igienico-sanitaria non può che trovare giustificazione nella tutela della salute del cittadino; tutela che, mi pare, ogni esercizio può garantire quantomeno su quantitativi non eccessivi rispetto alle proprie capacità di lavorazione, conservazione e vendita con requisiti sanitari idonei, da valutarsi caso per caso, ma che sicuramente sono sussistenti in chi serve quotidianamente i consumatori. Ancora, per quanto riguarda il concetto di "attività marginale" citata ed ammessa dalla legislazione Ue, si deve ritenere che la marginalità non si riferisca tanto ai volumi di vendita o al fatturato, quanto alla forma di vendita, tipica dell'ingrosso, che è marginale rispetto alla modalità principale di vendita al dettaglio e di servi-



Vendita di prodotti di carne...

segue da pag. 1

zio al pubblico cui è destinata in modo prevalente l'attività del macellaio. E' quindi sul concetto di prevalenza che vanno individuati parametri giuridicamente sostenibili, anche per analogia. Mi pare, in proposito, di poter indicare qualche parametro utilizzabile (fatto salvo la loro variabilità a seconda delle caratteristiche e garanzie igieniche di ogni singolo esercizio).

Il Ministero dell'Industria, in ordine al criterio con cui individuare la prevalenza di attività nel caso di esercizi misti (art. 13 del d.lvo 114/98), ha fornito con nota n. 530859 del 2 novembre 1999 un canone ermeneutico fondato sul "volume d'affari", chiarendo che tale criterio è da considerarsi come quello maggiormente obiettivo, rispetto ad altri di tipo diverso. Nella risoluzione citata il Ministero, non ritiene opportuno consentire al Comune di individuare indici di prevalenza basati su criteri di tipo diverso, in quanto tale facoltà, non prevista dalla legge, comporterebbe il rischio delle diversità di trattamento nelle varie zone del territorio e dell'arbitrarietà della decisione. In un'altra risoluzione, il Ministero ha considerato non conforme al dettato normativo un'ordinanza comunale che fissava un indice pari al 90% del volume di affari quale criterio di determinazione della prevalenza ed ha indicato, quale indice per determinare la prevalenza, il superamento del 50% del volume di affari totali (Risoluzione MICA n. 506465 del 10 maggio 2001).

A livello regionale segnalò che la Regione Toscana, nell'art. 33 del d.p.g.r. 1/4/2009 n. 15/R, aveva specificato: "Si ha la prevalenza quando il fatturato della vendita delle merci che connota la specializzazione supera la percentuale del 60 per cento di quello totale annuo dell'esercizio."

Per il primo anno di attività si fa riferimento al volume di affari presunto, sulla base di apposita dichiarazione del titolare dell'esercizio presentata al Comune entro trenta giorni dall'inizio dell'attività".

La Regione Friuli Venezia Giulia, nell'art. 31 della L.r. n. 29 del 5 dicembre 2005, afferma che: "Si considerano prevalenti le attività esercitate su oltre metà della superficie di vendita o riguardanti oltre la metà del volume di affari. La prevalenza viene accertata dal Comune". La Regione Sicilia utilizza due criteri: volume d'affari e superficie. Nella Circ. Ass. 9/10/2003 n. 8, si afferma: "Per l'accertamento del requisito di attività prevalente deve farsi riferimento al reddito prodotto dall'attività per

cui è prevista l'applicabilità della deroga, che deve risultare maggiore rispetto alle attività residuali". Nella Circ. Ass. 9/2/2004 n. 2, si aggiunge: "Per quanto concerne l'accertamento del requisito di attività prevalente deve farsi riferimento alle disposizioni impartite con la Circ. Ass. 9 ottobre 2003 n. 8 sopra citata oppure alla superficie utilizzata per la vendita dei prodotti relativi all'attività prevalente, che in ogni caso deve essere superiore al 50% della superficie di vendita complessiva".

Da ultimo, il criterio della prevalenza è stato utilizzato anche come criterio interpretativo per distinguere le imprese agricole da quelle commerciali (art. 4 del d.lgs. 228/2001).

Nelle Risoluzioni Map n. 6212 del 1° luglio 2005 e n. 4272 del 18 maggio 2005 si afferma che: "E' l'ammontare dei ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti non ottenuti nella propria azienda, che determina il significato analitico del termine 'prevalenza': il medesimo ammontare deve, infatti, rientrare nei limiti di importo fissati, per le diverse tipologie di imprese agricole, dal comma 8 dell'art. 4 del d.lgs. 228/2001. E' indispensabile, dunque rimanere entro i predetti limiti, poiché superare gli stessi comporta il passaggio dall'attività di imprenditore agricolo a quella di esercente al dettaglio, nelle diverse forme di vendita e con i relativi adempimenti previsti per lo svolgimento dell'attività commerciale, con la conseguente applicabilità delle disposizioni contenute nel decreto legislativo n. 114/98".

Un criterio numerico di maggioranza, infine, (51% o dei prodotti venduti o dei ricavi ottenuti o del fatturato dell'azienda) è stato utilizzato per i prodotti alimentari agricoli prima che il d.lgs. 228/2001 entrasse in vigore. In realtà veniva usato anche dal Ministero nella corresponsione di incentivi qualora ci si trovasse di fronte al finanziamento di differenti attività.

Ecco uno stralcio di articolo sulla vendita diretta che evidenzia il criterio maggioritario: "In Italia, infatti, per poter definire un'attività come vendita diretta, si ricorre al principio della 'prevalenza', che è stato interpretato in modo 'maggioritario'".

Ciò significa che ciascun soggetto che opera nella vendita diretta deve commercializzare almeno il 51% dei prodotti propri. 51% sui volumi o sui valori. Anche se il legislatore non ha definito puntualmente la risposta a questa domanda, la prassi più comunemente adottata è la seguente: se si tratta della stessa merceologia (es. tutte mele) si calcola il 51% sui volumi, se invece sono prodotti diversi, e quindi non confrontabili in volume, si calcola il 51% sul valore delle vendite.

Da quanto sopra mi pare con una certa fondatezza e logica giuridica di poter individuare il concetto di prevalenza in parametri numerici che indicano comunque un significativo superamento della soglia del 50% dei vari volumi dell'attività complessiva di vendita.

Costante Persiani

Joy Sorman

Come una bestia



narrativa

nottetempo

Joy Sorman "Come una bestia"

(nottetempo
Traduzione di Cinzia Poli
pagine 160, euro 14)

Joy Sorman, una delle giovani scrittrici più apprezzate in Francia, compie in "Come una bestia" un viaggio ossessivo nel mondo della carne e della macellazione. Attraverso la storia di Pim, giovane apprendista e poi macellaio rinomato, Sorman propone una riflessione aperta e non dogmatica sulla nostra relazione con gli animali.

**Con la collaborazione
di Federcarni,
in occasione di IMeat
a Modena
(18 e 19 maggio),
il libro potrà essere ritirato
con uno sconto del 40%
sul prezzo di copertina**

Bisogna prenotarsi: info@federcarni.com

Estratto dal libro "Come una bestia":

L'anno finisce, Pim è convocato alla prima prova del certificato di abilitazione professionale in macelleria: trasformazione dei prodotti. Questa prova permette di valutare l'attitudine del candidato a preparare carni, pollame e interiora in vista della commercializzazione.

Sarete valutati sulla capacità di organizzare il lavoro, sulla padronanza delle tecniche professionali di base, taglio, disosso, preparazione della carne per la vendita, pulitura, lardellatura, legatura e preparazione per la cottura. E sul rispetto delle regole igieniche e di sicurezza. Preciso che valuteremo anche come riordi-

nerete il piano di lavoro, gli utensili e il materiale. Signorina, signori, avete quattro ore e mezza.

Sul piano di lavoro di Pim sono allineati una serie di spuntature di lombo, una spalla di vitello, un filetto di agnello e un lardello di manzo. Pim ha a disposizione un affilatore, una mannaia e una decina di coltelli - per tagliare, sfilettare, snervare. Sopra il largo grembiule di cotone bianco indossa una cotta di maglia. La mano destra è protetta dalla stessa reticella metallica. Ha un portamento fiero il cavaliere macellante, pronto allo scontro, al grande torneo degli arrostiti.

Fisco & C.

Pagamento affitti (di abitazioni e pertinenze)

Dal primo gennaio sono stati introdotti importanti cambiamenti relativi agli affitti delle abitazioni e pertinenze: il pagamento del canone di locazione potrà essere compiuto solo tramite assegni o bonifici bancari, quindi soltanto con strumenti tracciabili.

Il divieto di usare il contante nel pagamento degli affitti, riguarda tutti gli affittuari senza alcuna esclusione, qualunque sia l'importo del canone. Esso si applica solo ai canoni di affitto ad uso abitativo, comprese le pertinenze e le case vacanze e quelle affittate a studenti, ad esclusione degli affitti di negozi e laboratori.

Nuova Imposta unica comunale (Iuc)

La nuova Imposta unica comunale (Iuc), è suddivisa nelle seguenti componenti: l'**Imu**, di natura patrimoniale; la **Tasi**, a fronte della copertura dei costi dei servizi indivisibili del Comune; la **Tari** (tassa sui rifiuti), per la copertura dei costi relativi al servizio di gestione dei rifiuti urbani (è abrogata la Tares).



a cura di Enrico Vannini
(amministratore Federcarni)

Si sa che l'autocontrollo è croce e delizia (in verità forse molto più croce che delizia) del piccolo commerciante del settore alimentare.

Sebbene siano trascorsi lustri dalla sua applicazione la digestione della "cosa" non è ancora completamente avvenuta forse anche perché, almeno in Italia, nell'applicazione del famoso metodo Haccp si è puntato un po' troppo in alto, e mi spiego. Nelle premesse del ben noto Regolamento CE 852/04 , al punto 15, si afferma che:

... "specie per le piccole attività o imprese alimentari, l'individuazione e la gestione dei punti critici di controllo secondo la tecnica 'classica' dell'autocontrollo basato sui principi Haccp può non essere indispensabile in quanto per talune attività le

prassi in materia di igiene possono sostituire la sorveglianza dei punti critici di controllo".

Orbene, l'individuazione dei punti critici di controllo (CCP) e la loro sorveglianza, in effetti rappresenta la parte concettualmente più complicata da effettuare da parte della piccola azienda e, spesso, anche avvalendosi di validi consulenti per la stesura del piano, la successiva gestione ne risulta

difficoltosa all'atto pratico. Posto questo enunciato, s'intende che l'OSA (operatore del settore alimentare) debba comunque perseguire, citando ancora testualmente le premesse del regolamento Ce, "le norme generali in materia di igiene dei prodotti alimentari" (vedasi , a tale proposito, il Cap I, norme generali- art.1 - ambito di applicazione - paragrafo 1) Ed ancora si tenga presente anche il punto d) del sovraci-

tato art. 1 ove si afferma: "l'applicazione generalizzata di procedure basate sui sistemi Haccp unitamente all'applicazione di una corretta prassi igienica dovrebbe accrescere la responsabilità degli operatori del settore alimentare".

E' conseguenziale che, là dove si possa derogare all'obbligo della stesura del piano basato sul metodo Haccp "classico", l'accrescimento della responsabilità

degli operatori debba passare attraverso l'"Applicazione di una corretta prassi igienica" purché si raggiunga l'obiettivo finale previsto dalla norma, cioè la corretta gestione ed immissione in commercio di cibi salubri. Allo scopo, vedasi anche il punto e) del medesimo art.1 comma 1 Reg Ce 852/04: "i manuali di corretta prassi igienica costituiscono uno strumento prezioso per aiutare gli operatori del settore nell'osservanza delle norme di igiene".

I manuali possono essere elaborati secondo le modalità previste al capo III del Regolamento 852. La norma prevede che questi manuali siano "approvati" secondo una specifica procedura descritta soprattutto negli artt. 7 e 9 del cap. III del Reg. 852/04.

Piano di autocontrollo e manuali

Linee d'indirizzo lombarde sul sistema d'applicazione Haccp Un passo avanti verso la semplificazione

MACELLERIE IN VETRINA

PROGETTO DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE
DI CIÒ CHE AVVIENE IN MACELLERIA

Il fiore all'occhiello è il nostro portale,
www.macellerieinvetrina.com
dove troverete, storia, fotografie, tipi di carne e
ricette di pronti a cuocere e cotti, delle macellerie aderenti.

Ci potrete vedere a Teatrurria su Focus dove, sempre
accompagnati da medici e nutrizionisti, illustreremo le molteplici
proprietà della carne e vi dimostreremo le varie possibilità di lavorazione.

Inoltre tutte le settimane, sui quotidiani locali, troverete ricette di stagione
e piatti tipici della macelleria, sia di Arezzo che delle vallate Aretine.

Certi di trasmettere l'importanza e la professionalità
dei macellai di oggi, per quello che richiedono i tempi
e le esigenze dei nostri clienti, ovvero qualità, servizio,
cortesia, un obiettivo comune della categoria
dei macellai aretini.

100 QUALITÀ GARANTITA

"Macellerie in vetrina"

Da Arezzo l'idea di un portale
esempio da poter sviluppare in tutta Italia

Da Arezzo il portale "Macellerie in vetrina", un progetto che ha preso il via con le idee e il grande impegno di Alberto Rossi, presidente aretino e toscano di Federcarni. Un progetto che ora anche a livello naziona-



Alberto Rossi, presidente
Federcarni
di Arezzo e della Toscana

Il portale "Macellerie in vetrina"
si trova all'indirizzo web
www.macellerieinvetrina.com.

le Federcarni intende
sviluppare.

"Macellerie in vetrina" valo-

rizza - con varie inizia-
tive - la genuinità della carne
e promuove le macellerie

che aderiscono: un logo per
certificare la qualità
dei prodotti ed eviden-
ziare, ha spiegato
Alberto Rossi in occa-
sione del comitato
toscano dei macellai
ospitato ad Arezzo
(con la partecipazione
del presidente di
Federcarni Maurizio
Arosio), la "serietà dei
macellai aretini impe-
gnati quotidianamente
in un lavoro puntuale
e costante a vantag-
gio non solo di qualità
e genuinità, ma anche
della sicurezza e dell'i-

giene alimentare a tutela e
garanzia dei nostri clienti e
delle nostre stesse attività".

L'assemblea "interattiva" dell'Associazione milanese macellai



Giorgio Pellegrini,
presidente dei macellai milanesi

Libera espressione della
grande professionalità
del macellaio nel poter
preparare la carne messa a
rischio da norme europee che
vogliono standardizzare l'of-
ferta nei confronti del consu-
matore (pagine precedenti
n.d.r.). Costante ricerca di
qualità e servizio. Difesa del
diritto di poter mangiare la
carne equina. Sono alcuni dei

temi affrontati dall'assemblea
dell'Associazione Macellai di
Milano e provincia svoltasi in
corso Venezia nella sede di
Confcommercio Milano con -
fra gli altri - il presidente dei
macellai milanesi Giorgio
Pellegrini, il vicepresidente
dell'Associazione Donato
Turba, il presidente nazionale
Federcarni Maurizio Arosio, il
presidente Fida (Federazione

italiana dettaglianti alimenta-
zione) Dino Abbascià (interve-
nuto in particolare per illustra-
re i servizi di Ente Mutuo, l'or-
ganismo di assistenza sanita-
ria integrativa della
Confcommercio milanese).
Ospite dell'assemblea il gior-

nalista enoga-
stronomo del
Corriere della
Sera Allan Bay.
Un'assemblea,
quella del-
l'Associazione
Macellai di
Milano e pro-
vincia, dai tratti
innovativi: con
collegamenti in
videoconferen-
za coi macellai
di Bologna,
Mirano (in pro-
vincia di
Venezia) e Taranto.
E all'inizio, prima di avviare il
dibattito, una dimostrazione di

taglio della carne con Daniele
Biassoni, giovane macellaio
milanese figlio d'arte.



Avendo dunque a disposizio-
ne questi specifici manuali di
categoria approvati, il piano
di autocontrollo aziendale,
specie di una semplice o pic-
cola attività del settore ali-
mentare, può essere stilato
senza che debba svolgersi

necessariamente
l'analisi "classica"
secondo il sistema
Haccp, purché il
piano di autocon-
trollo redatto sia
rispondente alla
finalità ultima del-
l'organizzare l'atti-
vità secondo i criteri
dell'igiene e del
controllo dei pro-
cessi produttivi
svolti dall'azienda.
E ciò che significa?
Significa, ad esem-
pio, che, per attività
"semplici" quali una
macelleria, una
salumeria od un bar, una tra-
ttoria ecc, l'obiettivo potrebbe
sostanzialmente considerarsi
raggiunto se nel Piano di
autocontrollo è presente:

- una descrizione sufficiente-
mente dettagliata dell'atti-
vità svolta;

- la descrizione dei fornitori
e delle modalità di selezio-
ne degli stessi;
- le modalità di monitoraggio
delle temperature di gestio-
ne delle apparecchiature
frigorifere in uso all'attività;
- le modalità di rintracciabili-
tà dei prodotti;
- le modalità di pulizia/sanifi-
cazione
- le modalità di derattizzazio-
ne/deblattizzazione;
- le modalità di formazione-
aggiornamento del perso-
nale;
- le eventuali specifiche
modalità di verifica poste in
atto e poco altro che può
variare da attività ad attività
secondo le eventuali pecu-
liari caratteristiche.

Un passo avanti significativo,
a tale proposito, è stato ora
compiuto con l'emanazione
della recente Deliberazione
n. X / 1105 del 20/12/2013

della Giunta Regionale
Lombarda con la quale, tra
l'altro, viene approvato il
documento "Linee di indirizzo
per la semplificazione dell'ap-
plicazione del sistema Haccp
nelle microimprese del setto-
re alimentare".
L'allegato C1 in cui il docu-
mento è contenuto (ed al
quale si rimanda) dice,
rispetto all'argomento tratta-
to, molte cose interessanti.
In particolare delinea final-

mente con una certa preci-
sione cosa vuol dire, per gli
operatori del settore aliimen-
tare che svolgono operazioni
"semplici" assolvere agli
obblighi dell'autocontrollo
ricorrendo in prevalenza al
concetto di "manuale di cor-
retta prassi operativa". Forse
un piccolo passo avanti
verso una vera semplificazio-
ne è stato compiuto.

Giampietro Pirola



DICK

Traditionsmarke der Profis

ERGOGRIP

Il coltello „energico“

LA FAMIGLIA DICKORON

Per coltelli sempre taglienti



- Manico sicuro, antisdrucchiolo con ampio appoggio per il pollice
- Lama lucida, stabile
- Igienicamente perfetto – nessun sedimento tra lama e manico

- Per ogni settore l'acciaio giusto
- Miglior qualità
- Manico di plastica pregiata, igienico

www.fDick.it

Coltelli . Attrezzi . Acciaini . Affilatrici

Saper tagliare la carne non è più un mestiere che si impara soltanto "andando in bottega". Il "becaro" di cinquant'anni fa oggi è un imprenditore che deve conoscere tutto del mestiere, deve saper gestire la propria attività ed essere un macellaio formato. Professione che oggi si impara andando a lezione. Ad offrire una preparazione a 360 gradi, 600 ore totali di corso, con uno stage finale di 300 ore presso una macelleria, è la prima Scuola VEneta Macellai (S.V.E.M.) inaugurata a Teolo (Padova). Un corso di macelleria frutto della collaborazione tra E.R.I.T., l'Associazione dei

Macellai di Padova, l'ente di formazione professionale EN.A.I.P. Veneto e Criocabin Spa di Teolo, azienda leader nel settore della crioconservazione dei cibi, che ha messo a disposizione i suoi spazi. La Scuola ha il patrocinio della Regione Veneto e di Federarni.

Il taglio del nastro è avvenuto con il Governatore del Veneto Luca Zaia; Giorgio Sbrissa di Enaip, Oliviero Polato di

Inaugurazione con il Governatore del Veneto Luca Zaia

Scuola VEneta Macellai (S.V.E.M.) "apripista" per altre regioni

Criocabin; Pietro Canova di E.R.I.T., il sindaco di Teolo Moreno Valdisolo e Maurizio Arosio, presidente nazionale Federarni.

"Non dobbiamo dimenticare che la storia di tutti noi sta nelle radici umili - ha detto Zaia - Anch'io mi sono laureato mentre facevo lavori manuali".

"Il corso è aperto a tutti - ha detto Sbrissa - ma la condi-

mento economico, invitando i giovani a non abbattersi. Canova di E.R.I.T. ha assicurato che l'associazione, con i

suoi maestri macellai, è e sarà a fianco dei giovani che vogliono intraprendere il nobile mestiere di macellaio; infine il presidente Federarni

Arosio ha assicurato che il progetto S.V.E.M., definito vero "apripista", verrà illustrato ad ogni associazione aderente, nella speranza che strutture similari possano nascere anche in altre regioni.

La benedizione dei locali della scuola è stata impartita da un ospite di eccezione: padre Enzo Poiana, il rettore della basilica di Sant'Antonio, dove ha sede la Pia Unione Militi dell'Immacolata, i macellai con "il mantello blu". Nella Scuola di Teolo, il corso sperimentale per macellai a giugno 2013 ha diplomato 15 professionisti del settore: di questi 11 sono già occupati (vedi sotto sul secondo corso 2014 n.d.r.). Una classe di 20 studenti al massimo, che vengono seguiti quotidianamente da più Maestri macellai, dove si impara a sezionare, lavorare la carne, ma

anche a cucinarla, oltre a conoscere tutto l'aspetto normativo legato all'attività.



Due momenti dell'inaugurazione della Scuola VEneta Macellai (S.V.E.M.) con il Governatore del Veneto Luca Zaia. Taglio del nastro con il rettore della Basilica del Santo Padre Enzo Poiana, il sindaco di Teolo Moreno Valdisolo e il presidente di E.R.I.T. Padova Tiziano Longato



Consegna degli attestati di qualifica della Regione Veneto: il presidente Federarni Maurizio Arosio (a destra) con l'amministratore delegato di EN.A.I.P. Veneto Giorgio Sbrissa

zione essenziale per intraprendere questa formazione è la motivazione nel volere fare il macellaio".

Polato di Criocabin ha sottolineato l'importanza per un'azienda di sapersi mettere in gioco, mentre il sindaco di Teolo Valdisolo ha ricordato il difficile

FEDERCARNI SALERNO: il presidente Francesco Maiorano chiude il corso di aggiornamento dei Maestri macellai salernitani.



Partito il secondo corso presso la Scuola VEneta Macellai (S.V.E.M.) presso la sede a Teolo (Padova) in via San Benedetto 40. Lo ha comunicato "con un certo orgoglio" E.R.I.T. di Padova. Il numero degli iscritti-partecipanti è 20 (nel 2013 erano stati 15 vedi sopra n.d.r.).

all'Associazione Macellai di Padova (E.R.I.T.), sia per la docenza, sia per la disponibilità ad ospitare i ragazzi presso le loro macellerie per il periodo di stage, i dirigenti assicurano che ogni ostacolo dovrebbe essere superato. "Sarebbe importante - si prosegue - avvicinare il risultato

Avviato il secondo corso Crescono gli iscritti

Obiettivo: avvicinare i buoni risultati del 2013 (il 72,5% ha trovato lavoro)

"L'impegno - spiegano i promotori - sarà perciò notevole, ma potendo contare su un valido apporto dei Maestri Macellai iscritti

del 2013; infatti su 15 iscritti al corso, ben 11 hanno trovato un posto di lavoro (il 72,5% dei partecipanti). Tale traguardo dovrebbe essere interpretato dai presidenti regionali e provinciali come uno sprone ad intraprendere un percorso formativo che si sta dimostrando vincente".

L'invito che si rivolge è quindi quello di osservare questo modello: "l'E.R.I.T. di Padova sarà a disposizione per fornire ogni informazione possibile, la nostra categoria ha bisogno di queste iniziative".

E.R.I.T. (l'Associazione Macellai di Padova) per la realizzazione della Scuola

Il successo di quest'ambizioso progetto, grazie alla caparbia tenacia di noi Veneti, è andato oltre ogni più rosea aspettativa; è stato il frutto di ore e ore di ideazione e controllo ed è la conferma che la serietà, la programmazione, la volontà restano valori grazie ai quali è possibile ambire a qualsiasi successo.

Non abbiamo chiesto né ottenuto alcun aiuto economico pubblico, ma trovato aziende che hanno creduto in questa iniziativa e ci hanno affiancato: prima di tutte Criocabin Spa, il cui presidente Andrea Babetto e l'amministratore delegato Oliviero Polato hanno saputo creare dal nulla una meravigliosa struttura che tutti ci invidiano; le ditte Sirman Spa, Guzzon snc e Maragno Carta Spa che hanno fornito ogni tipo di attrezzatura necessaria in una macelleria moderna; la ditta Angelo Po Grandi Cucine Spa che ha dato l'opportunità di formare giovani macellai gastronomi. Le ditte Rosa Carni Srl, Pollo Estuario Spa, Coppiello Giovanni Snc, Rossato Etelredo Sas, Greci Spa e Il Ceppo Srl hanno fornito ogni tipologia di carni e prodotti gastronomici usati durante il corso pratico durato 200 ore. Le ditte Fattoria alle Origini Srl e Pantano Carni Spa hanno ospitato nei loro allevamenti e macelli gli allievi della scuola.

Vogliamo anche ricordare la collaborazione avuta con l'Azienda U.L.S.S. 16 e l'Istituto Zooprofilattico Sperimentale delle Venezie i cui docenti hanno impartito tutte le nozioni riguardanti la normativa sanitaria e la microbiologia alimentare. Non possiamo dimenticarci di ringraziare i Maestri macellai docenti: Raffaele Allegro; Giancarlo Bellucco; Sandro Bortolato; Francesco Collese; Tiziano Longato; Roberto Michelotto; Fabio Pastore; Massimo Peron; Gianni Piovan; Maurizio Rangon; Augusto Ruggero; Giorgio Tardivo; Lucio Zulian. Le macellerie associate ospitanti gli stage: Babetto Macelleria Snc di Babetto G. & C.; Fattoria alle Origini Srl; Longato Tiziano; Macelleria Euganea Snc; Macelleria Nicoletto Giorgio Snc; Martin Paolo; Pasqualotto Ivano; Ponchia Adriano; Pregnotato Cesare e Diego Snc; Rangon Maurizio; Tardivo Giorgio.

Non ci si può dimenticare di dare particolare lustro a coloro che tra i Maestri macellai formatori hanno voluto testimoniare con un ruolo attivo la fiducia verso la Scuola, avendo onorato il corso della loro presenza "quotidiana": un grazie speciale va, dunque, ad Augusto Ruggero e Gianni Piovan, sempre impegnati con grande veemenza, innanzitutto coordinatori del corpo docenza dedicato in massima parte agli aspetti pratici, rilevanti più di ogni altra materia in un corso come il nostro.

Un ultimo grazie parimenti importante va a "EN.A.I.P. Veneto" senza la cui gestione l'iniziativa non sarebbe stata realizzabile e a Federarni che si è immediatamente attivata per illustrare il "modello Padova" in tutte le Regioni.



CASEIFICIO ZUCHELLI - ORIO LITTA(LO)



CASEIFICIO PASSIATORE - SANREMO (IM)



GASTRONOMIA MANGILI - CITTA' ALTA - BERGAMO



MACELLERIA ERETTONI - GALLARATE (VA)

dal CLASSICO

al MODERNO



REFRIGERAZIONE COMMERCIALE
E ARREDAMENTI

Molise: Centro polifunzionale di Trivento tutto esaurito per la terza edizione della Spezzatura del maiale

Grande successo per la rievocazione della festa di Sant'Antonio Abate. Protagonisti dell'evento i Maestri Macellai molisani con i colleghi della provincia di Avellino

Più di cinquecento persone hanno di recente affollato il Centro polifunzionale di Trivento, (Campobasso), per la terza edizione della "Spezzatura del maiale", manifestazione che quest'anno ha riscosso un grande successo. La rievocazione della festa di Sant'Antonio Abate e delle sue più antiche tradizioni ha visto di nuovo la partecipazione dei Maestri Macellai

del Molise - Pietro Scarano, Lorenzo Fiore e Daniele Scarano - guidati dal presidente molisano Federcarni Michele Natilli con l'illustrazione in dettaglio delle fasi d'allestimento delle preparazioni gastronomiche e i loro ingredienti, con utili consigli per poter cucinare nella maniera migliore. Inoltre, sfatando il pregiudizio che fa delle carni suine un alimento indigesto, è stato spiegato



come invece esse siano sempre più ricche di grassi buoni e meno di grassi saturi (colesterolo). Sono stati poi preparati i piatti tipici legati a questa ricorrenza, tra cui spicca la celebre "fressora". Preziosa stavolta anche la collaborazione dei Maestri Macellai della

provincia di Avellino - Pietro Pironti, Gina Santosuosso e Antonio Pironti - che hanno preso parte all'evento proponendo nuove e apprezzate preparazioni gastronomiche. È stato poi presentato al pubblico dai volontari della Protezione civile il defibrillatore acquistato grazie ai 1.000

euro raccolti nella precedente edizione. Ed anche quest'anno gli oltre 1.400 euro raccolti saranno devoluti alla locale associazione "Cielo e terra" che deciderà di investirli nuovamente per scopi sociali e al servizio della comunità di Trivento.



Ricordiamo in questo numero del giornale la diciottesima edizione dell'incontro Federcarni Molise: L'evento - che (lo scorso autunno) per la seconda volta consecutiva si è tenuto presso la sede regio-

nale della Confcommercio, in Contrada Colle delle Api a Campobasso - ha avuto come titolo: "I Maestri Macellai per la promozione del territorio e la tutela dei consumatori". Ovvero il lancio del marchio Molise e

Federcarni Molise Promozione del territorio e tutela dei consumatori

delle sue tante ricchezze gastronomiche e il decisivo ruolo ricoperto dalle botteghe delle carni nella difesa della salute dei cittadini. Ad aprire i lavori del convegno il presidente Confcommercio Paolo Spina, poi è stata la volta del presidente Federcarni Michele Natilli, ideatore e promotore dell'evento sin dal 1995. "La nostra convinzione

comune - ha affermato Natilli - è che la cultura gastronomica locale può esprimere l'identità culturale delle nostre terre, ed essere punto di partenza per una rivalutazione dell'intero territorio". Sono intervenuti, tra gli altri, anche il professor Giampaolo Colavita, docente Unimol (ha parlato del delicato tema degli allergeni alimentari) e il

dirigente dell'Asrem Ennio Sassi (ha sottolineato il fondamentale rapporto sinergico, in materia di tutela dei consumatori, che si instaura tra operatori e autorità sanitarie preposte al controllo e alla prevenzione). Poi una dimostrazione di tecnica professionale, a cura del Maestro macellaio di Avellino Antonio Pironti, e dai Maestri macellai molisani Pietro Scarano e Lorenzo Fiore. Una degustazione, e infine la premiazione dei Maestri macellai da parte del presidente Natilli.

A Latina la fiera/evento "Gastronomica", svoltasi all'Expo e dedicata ai vari aspetti della produzione e trasformazione di prodotti agroalimentari della provincia di Latina in un contesto di valorizzazione della produzione e dell'enogastronomia, ha visto come protagonisti del gusto e delle sinergie i macellai e i panificatori pontini aderenti alla locale Confcommercio. Macellai e panificatori hanno presentato e fatto degustare i loro prodotti e le loro lavorazioni in un'area dedicata, frequentatissima, che ha permesso ai visitatori di conoscere ed apprezzare sia la qualità delle materie prime sia l'originalità e la competenza della trasformazione dei "Maestri" pontini.

Sono stati preparati da macellai di antica e nuova generazione piatti di carne della tradizione e dell'innovazione, coniugati con numerosi e variegati

Latina: a "Gastronomica" l'alleanza vincente macellai-panificatori

Al Salone agroalimentare valorizzazione del prodotto tipico e delle professionalità locali (con anche i Maestri tiellari di Gaeta)

fruizione enogastronomica: strategie che la Confcommercio di Latina - con le sue categorie di riferimento - e la Camera di Commercio portano avanti da tempo.

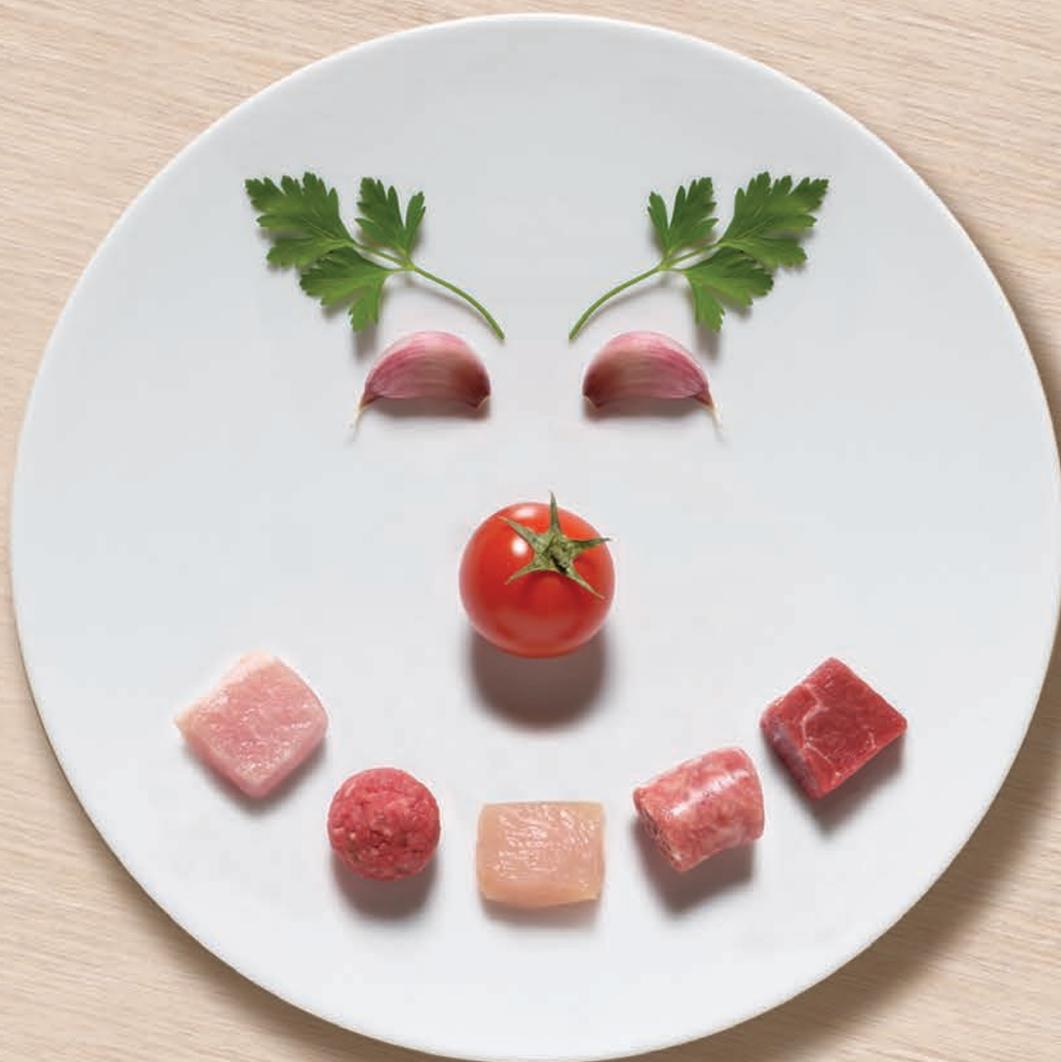


L'area dedicata a macellai e a panificatori di Confcommercio Latina ha visto una notevole affluenza sia per la qualità dei sapori sia per la spettacolarità delle dimostrazioni e delle preparazioni "dal vivo": sono stati presenti con le loro particolarità e la loro capacità produttiva anche i

Maestri tiellari di Gaeta che hanno fatto assaporare al pubblico le varie tipologie di questo prodotto pontino unico.

tipi di pane e di prodotti da forno, anch'essi specchio della tradizione e della capacità produttiva dei panificatori locali. Una festa del gusto in linea con la valorizzazione, anche guardando al turismo, della filiera agroalimentare e della

Se il piatto piange?



**Dona ai tuoi piatti
tutto il sorriso che meritano.**

Pagani Chef, gusto e creatività nelle carni

Tutte le novità, i consigli e le ricette sono stati scelti e catalogati nel volume "Pagani Chef".

Consultandolo troverete tantissime nuove idee, facili da realizzare ma con grande consenso di pubblico, utili suggerimenti descritti passo per passo, con un linguaggio semplice e chiaro.

Durante i corsi dimostrazione tenuti dai nostri tecnici specializzati avrete la possibilità di apprendere i metodi e le tecniche più innovative per la preparazione e la trasformazione delle carni per ottenere tante alternative appetitose e di pronto consumo.

Richiedi il tuo volume "Pagani Chef" direttamente allo 02 5456785.



www.paganichef.it

Gustosi Pagani



Gustosi, la marinata cremosa made in Italy che arricchisce di gusto e colore le preparazioni dei macellai, rendendole sfiziose.

La carne da ora sarà più brillante e con un sapore molto più ricco. Basta spalmare, massaggiare ed ecco un piatto pronto-cuoci appetitoso. Pochi gesti per un risultato immediato di sicuro effetto.

Offerta Promo COMBO BOX a € 90,00!

Confezione contenente:
1 kg novit burger chef na,
1 kg novit burger speck,
1 kg novit burger pizzaiola,
1 kg novit burger cipolla,
1 kg novit burger formaggio,
1 kg novit aroma
(va a sostituire tutti gli antiossidanti gamma, Roxan c, roxibit, color fix)
1 kg novit salsiccia,
1 kg gustosi' verde
1 kg gustosi' rossa,
1 kg country decor con sale

+ Omaggio:
Cappellino Pagani Chef
e schede tecniche di
tutti i prodotti.

valida
sino al
31 marzo
2014!



Fratelli Pagani S.p.A.
Via Ennio, 20 - 20137 Milano - Italia
Tel. +39 5456785 (r.a.) - Fax +39 55191646
E-mail: fpagani@fratellipagani.it

Azienda con
Sistema di Qualità
Certificato

