



Associazione Professionale Cuochi Italiani



APCI: Chi Siamo



Associazione Professionale Cuochi Italiani



APCI è un' Associazione di categoria che nasce in un'ottica di **aggregazione e servizio**, per costituire il **valore aggiunto per il professionista** della cucina italiana che voglia trovare un ambiente in cui **riconoscersi, emergere, condividere** la propria esperienza e trovare nuovi spunti di crescita e confronto.

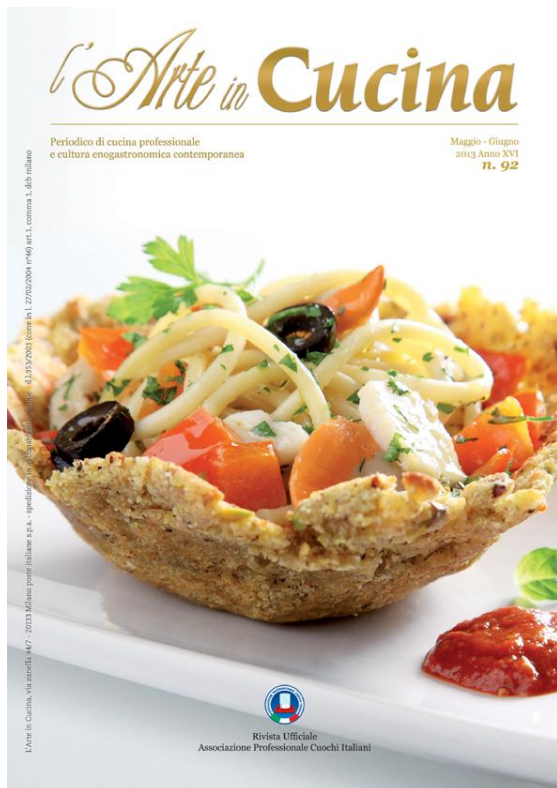
Migliaia di autorevoli chef, affiancati da validi colleghi ristoratori, con il supporto logistico e operativo di un team selezionato di professionisti, una presenza dinamica e frizzante a garanzia del successo dei più importanti format ed eventi enogastronomici. ***Sono questi gli ingredienti della famiglia delle Berrette Bianche APCI***

"Il Ristoratore ed il consumatore nella scelta della tipicità dei vini"

L'ARTE IN CUCINA



Associazione Professionale Cuochi Italiani



“L'Arte in Cucina” è l'organo ufficiale dell'Associazione, **progetto editoriale di cultura enogastronomica contemporanea.**

La pubblicazione si basa su indicazioni strettamente professionali, in armonia con le regole di qualificazione dei cuochi.

Il perfetto "luogo editoriale" di presentazione agli Chef e degli Chef.



Associazione Professionale Cuochi Italiani

ENOPERCORSI

L'Arte in Cucina

spazio diVINO - Enopercorsi



GERARDO CESARI

Fine wines of Verona

Fondata nel 1936, la Gerardo Cesari è divenuta presto sinonimo di vini veronesi nel mondo. Già all'inizio degli Anni Settanta, infatti, l'**Amarone Cesari** è fra i primi ad arrivare nei cinque continenti grazie alla passione e allo spirito d'iniziativa di Franco Cesari, figlio del fondatore Gerardo, la cui visione originale è stata quella di voler produrre un grande Amarone che potesse competere con i migliori vini rossi sia italiani che internazionali. I vini Cesari iniziano così la loro grande storia di successo: oggi l'azienda si pone come ulteriore obiettivo quello di ascoltare il mercato per proporre vini unici, eleganti, armonici ed equilibrati, nel rispetto di una tradizione che si avvale della nuova conoscenza in vigna, producendo in modo sostenibile per l'ambiente e garantendo il consumatore, grazie ad un'attenta certificazione dei processi di vinificazione. Nella cantina di **Cavaion Veronese** l'azienda produce 1.600.000 bottiglie suddivise fra le linee top e classiche; questa cantina è dotata di un grande spazio per il "tiposo" dei vini grazie a una grande sala di affinamento sotterranea che aiuta a mantenere in maniera naturale un livello di umidità e temperatura costante. In questa sede, inoltre, si procede anche all'imbottigliamento dei vini e al loro successivo lungo riposo in bottiglia.



Nella cantina di **San Floriano** viene concentrato tutto il processo di appassimento, che dura tra i 4 e 5 mesi, la pigiatura, la fermentazione ed un primo affinamento dei vini. Le uve vengono controllate attentamente al loro ingresso in cantina e poi avviate al processo di appassimento. Un sofisticato impianto permette di mantenere un attento controllo sul livello di umidità e di ventilazione dei locali per garantire uno stato sanitario perfetto delle uve. L'azienda sta progettando una nuova sede nel comune di Fumane con l'obiettivo di razionalizzare, migliorare ed incrementare la sua produzione in Valpolicella. Non manca l'attenzione verso l'estero: la Gerardo Cesari esporta in 44 paesi, tra i primi USA (15,2%), Canada (13,7%), Gran Bretagna (11,7%), Svizzera (6,7%) e Austria (4,5%). Nuovi obiettivi per il futuro: evitare lo spreco di risorse naturali e, attraverso attente analisi, verificare possibili riutilizzi o riciccoli di energia e materiali. Grazie a questa attenzione al rispetto dell'ambiente, la Gerardo Cesari è stata una delle prime 5 aziende del settore agroalimentare in Italia ad ottenere una certificazione ambientale Iso 14001. Una realtà in continua evoluzione, quindi, che non dimentica però la storia del proprio territorio e le proprie origini.



GERARDO CESARI S.P.A.
Loc. Sorsesi, 3
35010 CAVAION VERONESE (VR)
Tel. +39 045 6269928
Fax. +39 045 6268771
info@cesariverona.it
www.cesariverona.it

JÈMA 2008 - CORVINA VERONESE IGT

La conoscenza del territorio, la volontà di approfondire e di far conoscere le caratteristiche e le peculiarità dei vitigni tipici hanno spinto Cesari a selezionare questo vino prodotto al 100% con il menovirgino Corvina. La Corvina è la base dei grandi rossi della Valpolicella, ma è solo in purezza che possiamo capire le sue differenti espressioni nel colore, nei profumi e nel corpo.

Impianto: Pergola veronese - **Produzione:** 80-90 quintali per ettaro

Andamento climatico 2008: l'inverno e l'inizio della primavera sono stati caratterizzati da precipitazioni meteoriche contenute e che hanno garantito un germogliamento regolare. Dai primi di luglio per la stagione è stata sufficientemente calda ed equilibrata da permettere la maturazione del frutto ed un ottimo stato sanitario alla vendemmia.

Produzione: le uve sono state vendemmiate con cura e poste in cassetta per un appassimento di 20 giorni. La macerazione fermentativa è durata circa 20 giorni. Dopo la svinatura è seguita la fermentazione malolattica completa. L'affinamento in legni francesi di piccola capacità si è protratto per 18 mesi a cui è seguito un assemblaggio in botte e successivo affinamento per 6 mesi. Un anno di bottiglia completa la caratteristiche organolettiche.

Descrizione organolettica: dal colore vivo, rosso porpora. Sprigiona un bouquet di frutti rossi e ciliegia macerata con note lievemente tostate con evidenze di cacao e caffè. Al gusto è morbido, pieno ed armonico, di ottima lunghezza e persistenza.

Abbinamenti e servizi: si abbina perfettamente con caccagione, carne grigliata e stufate oltre a formaggi molto stagionati. Ideale come vino da compagnia. Da servire alla temperatura di 18-20°C. Da sapersi almeno due ore prima di servire.

Dati analitici: Alcolici: 13,6% - Acidità totale: 5,60 g/l - Acidità volatile: 0,65 g/l - Zuccheri ridotti: 8,5 g/l - Estratto secco tot: 30,1 g/l.



Lo Chef consiglia l'abbinamento gastronomico:

PICCIONE TORRESANO DISSODATO E FARCITO AL FEGATO GRASSO E MADEIRA

INGREDIENTI PER 4 PERSONE

n. 2 Piccioni; n. 3 Piccole scaloppe di fegato grasso; n. 8 Fettine di pancetta; g. 400 Purea di patate; n. 2 Carote; n. 2 Zucchini sbollentati; g. 30 Parmigiano Reggiano; Sale - Pepe. **Per il ripieno:** n. 1 Uovo; Fegato di piccione; g. 20 Lardo; g. 50 Filetto di maiale; g. 20 Scalogni; n. 1 Gambo di sedano; Alloro; Rosmarino; n. 2 Spicchi d'aglio; Pane grattugiato; Prezzemolo; Sale; Pepe; Clito extra vergine d'oliva.

PROCEDIMENTO

Dissosare il piccione, salare e pepare. **Per il ripieno:** Tritare fegato di piccione, filetto di maiale, prezzemolo, scalogni, due fettine di pancetta, lardo, pane grattugiato. Aggiungere l'uovo intero. Riempire i piccioni con il ripieno, nella parte centrale

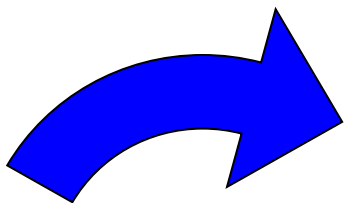
inserire una fettina di fegato grasso. Chiudere bene. Prendere le fettine di pancetta rimasta ed avvolgere il piccione, aggiungere uno spicchio d'aglio e del rosmarino e avvolgere nella carta forno con un po' d'olio extravergine d'oliva. Posizionare il tutto in una teglia con il vino Madeira ed infornare per circa un'ora e trenta minuti a 180°C. **Per il purè:** In una padella mettere il purè con due bicchieri di latte e scaldare. Aggiungere un po' di Parmigiano Reggiano e finire, sfornare il piccione ripieno, posizionare sul piatto e servire.



FOTOGRAFIA ATTUALE

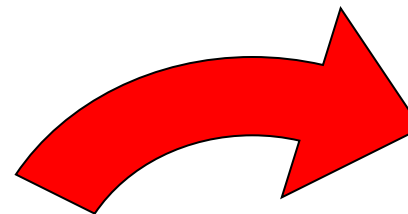
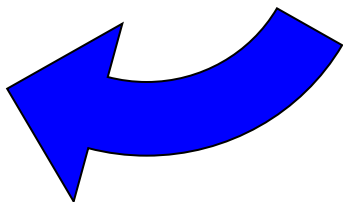


Associazione Professionale Cuochi Italiani



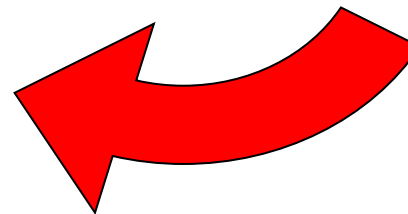
Consumatore
sempre più
competente

Fattore edonistico
Trend Modaiolo



Panorama vinicolo
sempre più ampio,
complesso e
diversificato

Ristoratore sempre meno
preparato, spesso
manchevole
di Sommelier
deve essere chef e
ristoratore a 360°



LE DOMANDE PIU' FREQUENTI DEI RISTORATORI



Associazione Professionale Cuochi Italiani



- Quali referenze scegliere per creare una cantina completa?
- Si può scegliere le tipicità escludendo i *must* italiani di altri territori vocati?
 - Quante referenze permettersi per non avere eccessi in cantina?
- Qual è il prezzo giusto per una bottiglia?
- Quanto business è concesso attorno ad una referenza?
 - Quale può essere l'incidenza di una bottiglia sul conto finale?
(è sconcertante che spesso il prezzo di una bottiglia superi l'intero costo pasto)

I PENSIERI PIU' FREQUENTI DEI CLIENTI



Associazione Professionale Cuochi Italiani

Chiederò consiglio.
Sapranno certamente
indirizzarmi.

Se il rapporto qualità/prezzo
è valido... spendo anche
volentieri qualcosa in più!

Questa bottiglia costa
troppo... è inadeguato
che il ristoratore
guadagni più del
produttore!

Questo locale
manca di
servizio,
il personale non
è preparato!





Associazione Professionale Cuochi Italiani

QUALI SONO I PROBLEMI REALI?

- **Il Costo del servizio:**
per un servizio "di qualità" servono bicchieri adeguati alla degustazione
- **Costo del capitale investito** e talvolta immobilizzato per mesi
 - **Costi delle bottiglie** che all'apertura risultano **alterate/inservibili**
- **Nuova legislazione** che porta alla riduzione dei consumi

MA SOPRATTUTTO

La **mancanza di competenza:**
*il Ristoratore, con piccoli accorgimenti, potrebbe offrire un **Plus capace di divenire occasione di business***

=

*Il **buon sommelier** ascolta, consiglia e guida il cliente..
PROPONE E NON IMPONE.*



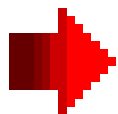
LE SOLUZIONI POSSIBILI



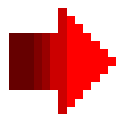
Associazione Professionale Cuochi Italiani



Nuova **politica VIRTUOSA** dei ricarichi del VINO: la scelta vincente sarebbe un ricarico onesto



Servizio del **vino al bicchiere**: un servizio che consente diversi abbinamenti, costi differenti



Asporto della bottiglia a fine pasto: modo per incentivare l'ordine senza obbligare al consumo forzato.



"Bring your own bottle" – Spunto estero: acquisto delle etichette in enoteca.



IN PRATICA



Associazione Professionale Cuochi Italiani



*Maggiore collaborazione stretta tra
il Ristoratore ed il piccolo produttore
(territorialmente, come forma di
collaborazione commerciale)*

*I piccoli produttori, agevolati dalla mancanza
della mediazione del distributore, curano la
CULTURA del Vino con maggiore attenzione*

*Si crea un intelligente e reciproco rapporto
commerciale di fiducia
che può anche essere promosso
partendo dalla COMUNICAZIONE*

CONCLUSIONI



Associazione Professionale Cuochi Italiani

LA CRISI E' SOLO UN ALIBI

I clienti sono sempre più attenti ed esigenti

Servono nuove modalità di offerta

Servono maggiori investimenti nella cultura del prodotto

Auspicabili maggiori sinergie tra produttori e ristoratori

Necessità di crescita del ruolo del sommelier

