Negozi, alberghi, impianti preparati per l'assalto delle prossime feste

Quel boom dello sci concentrato a Natale

Stiamo entrando nel pieno della stagione sciistica: le nevi novembrine sono ormai piuttosto consunte, ma diversi impianti dell'arco alpino sono già in funzione, in attesa delle «seconde nevi», quelle che serviranno alla gran massa di turisti che trascorre abitualmente le vacanze natalizie in montagna.

Sport riservato fino agli anni Sessanta alle popolazioni delle montagne e a un numero piuttosto ristretto di appassionati, lo sci negli ultimi quindici anni ha conosciuto un *boom* clamoroso, che ha interessato soprattutto le regioni settentrionali del Paese (per motivi geografici e di reddito) ma ha toccato in modo consistente anche le regioni dell'Italia centrale e meridionale.

Secondo calcoli approssimativi ma abbastanza attendibili, circa un milione e mezzo di italiani pratica abitualmente lo sci, mentre un numero imprecisato (ma sicuramente altrettanto imponente) si dedica solo saltuariamente a questa disciplina sportiva.

Allo sviluppo delle stazioni di turismo invernale, delle attrezzature alberghiere e degli impianti di risalita, ha fatto riscontro un'eccezionale espansione, ininterrotta dal 1965 ad oggi, delle industrie del settore: fabbriche di sci, attacchi, scarponi, abbigliamento, soprattutto di medie e piccole dimensioni, sono nate come funghi. Il fatturato annuo complessivo è difficilissimo da calcolare, dato il gran numero di aziende semi-artigianali che operano nel settore: si tratta, comunque, di decine e decine di miliardi. Basti pensare che ogni anno vengono vendute in Italia circa 420.000 paia di sci (di cui quasi la metà di fabbricazione italiana) e che vengono prodotti tre milioni di paia di scarponi (di cui solo un decimo viene venduto nel nostro Paese e il resto viene esportato).

Senza arrivare alle posizioni di assoluta leadership mondiale delle fabbriche italiane di scarponi (80 per cento della produzione mondiale), anche le ditte di abbigliamento occupano una posizione di rilievo sul mercato internazionale.

La continua espansione del settore sciistico, però, sta portando alle industrie i primi inconvenienti: una certa saturazione del mercato e di conseguenza le prime crisi di sovraproduzione.

Il fenomeno provoca fortissimi sbalzi di prezzi sul mercato al dettaglio: la feroce concorrenza porta grossisti e negozianti a ribassare e a volte a vendere sottocosto articoli che rischiano di rimanere in magazzino. Per contro, altri articoli sono posti in vendita a prezzi «pompati» in vista dell'inevitabile calo di quotazione che subiranno nel giro di poche settimane. Attenzione a quello che si compra, dunque: siamo in presenza di un settore ben lungi dallo stabilizzare i suoi prezzi. Pretendete sempre, in ogni caso, di controllare i prezzi di listino.

Il campione fa da mannequin per il precario delle nevi

Sono il signor Spendibene. Con il mio amico signor Spendimale abbiamo deciso di andare a sciare, per fare un po' di sport e respirare l'aria buona delle nostre montagne, come da pubblicità. In questo momento mi trovo in un negozio di articoli sportivi di Milano, dove mi sono recato con il caro Spendimale per acquistare tutto il necessario per lo sci. Alle pareti ci sono le fotografie dei famosissimi sciatori Tizio e Caio che scivolano felici sulle piste immacolate e deserte. Il mio amico Spendimale sta prendendo accuratamente nota di tutte le etichette appiccicate su sci, scarponi, pantaloni, giacche a vento, occhiali e guanti di Tizio e Caio. «Li compro uguali — dice — così sono sicuro di avere gli articoli migliori disponibili sul mercato. Peccato solo che in questi manifesti non si possano leggere le marche delle mutande, delle canottiere e delle calze, sennò comprerei anche quelle».

Spendimale chiede al negoziante di portargli tutto l'equipaggiamento di Tizio più qualche gradevole accessorio indossato da Caio. Prova tutto con somma felicità e chiede il conto. «Dunque — dice il negoziante che è gentilissimo — vediamo. Scarponi con lo snodo modello competition, scarpetta estraibile e interno in cuoio lire 160.000; pantaloni elasticizzati con triple cuciture e rivestimento antisdrucciolo lire 80.000; giacca a vento di piumino d'oca modello Caio lire 120.000; sci da gara (gli stessi che ha usato Tizio nell'indimenticabile discesa libera di Fritzberg) lire 230.000; attacchi superspeciali (quelli che aveva Caio nel celeberrimo slalom gigante di Pizzonevoso) lire 120.000; occhiali con doppia lente disegnati da Pierre Cardin lire 45.000; guanti di pecari lire 60.000; racchette aerodinamiche lire 25.000. In tutto fanno 840.000, ma siccome lei mi è simpatico facciamo 830.000 e non ne parliamo più. E le regalo pure il cappellino e una gigantografia di Tizio e Caio che si abbracciano alle Olimpiadi di Ice City».

Il signor Spendimale mi guarda soddisfatto e stacca un assegno adeguato alla bisogna. «E' la tredicesima più un pezzo di quattordicesima — spiega — ma ogni tanto è bello concedersi quache stravizio».

Il negoziante adesso si rivolge a me. «Lo stesso, signore?». «Lo stesso un corno», rispondo. E passo al contrattacco. «Intanto, prima di venire qui ho girato diversi negozi, e ho visto che alcuni articoli identici costano di meno altrove. Dunque qui da lei compro solo quello che mi conviene. E poi non voglio nulla di quanto ha comperato il signor Spendimale. Il materiale da competizione non solo è ridicolmente sproporzionato al mio livello tecnico, ma è pure gravato dai costi pubblicitari che le industrie pagano a Tizio e Caio. Dunque io comprerò: scarponi che siano prima di tutto comodi, caldi e a chiusura stagna, lire 50-60.000 circa; pantaloni di tessuto elasticizzato e impermeabile, lire 40-50.000; giacca a vento di piumino sintetico lire 70-80 mila; sci di medio livello, lire 100-120.00; attacchi che rispondano a requisiti di assoluta sicurezza completi di ski-stop lire 50.000; occhiali che Pierre Cardin ci sputerebbe sopra ma che a me vanno benissimo perchè sono protettivi e antiappannanti, lire 10-15 mila; guanti imbottiti per non avere freddo alle mani (e che non prendano acqua come quelli di pecari) lire 25.000; racchette da sci normali (quelle aerodinamiche servono solo a Caio per andare più veloce e a lei per buggerare il mio amico) lire 15.000. E in tutto fa lire 400 mila circa».

Il negoziante mi guarda impermalito, il signor Spendimale sembra mortificato. «Fortuna — aggiungo — che i negozianti non sono tutti come lei. Ce ne sono diversi che consigliano il cliente a seconda di quello che al cliente serve davvero, senza tentare di rifilargli ad ogni costo gli articoli più cari».

«Ma io — balbetta confuso Spendimale — pensavo che il prezzo alto fosse garanzia di qualità...». «Spesso lo è — rispondo io — ma quello che conta è sapere quale livello di qualità sia necessario a ciascuno di noi. Lo so anch'io che una Ferrari costa più di una 127 perchè è fatta meglio e va più forte: ma per andare a fare la spesa tu compreresti una Ferrari?». «E allora — chiede Spendimale — come deve fare uno che non se ne intende?». «Semplice — dico io —, o si va a fare acquisti in compagnia di un amico che se ne intende, oppre si girano tre o quattro negozi e si raffrontano i prezzi e ci si affida a quel negoziante che sembra più onesto e serio. Fermo restando che è difficile ottenere in assoluto il miglior rapporto tra qualità e prezzo puoi sempre avvicinarti per approssimazione a quel valore. Risparmiando diversi biglietti da cinquantamila».

«Lei non diventerà mai famoso come Tizio e Caio», sibila il negoziante minacciandomi con una racchetta automatica con maestro da sci incorporato. «E lei perderà clienti», concludo io. E aiuto il signor Spendimale a caricare in macchina i suoi nuovi cattivi acquisti.

m. se.

I consumi che portano al massacro delle risorse

La strage annuale degli alberelli che si addobbano

Al lume delle candeline elettriche l'albero che simboleggia il Natale celebra inesorabilmente la sua annuale notte di San Valentino: la massificazione dei consumi ha tradotto un'antica festa in una moderna strage ritualistica. Sono milioni gli alberi detti di Natale che in questo periodo vengono nel mondo condotti a un autentico massacro.

A dirla così nuda e cruda la cosa può anche provocare un sorrisetto; ma, se non è affatto patetismo quello che ha per oggetto esseri viventi quali spesso ci si dimentica sono gli alberi, ci sono pure considerazioni economiche, almeno per quanto riguarda l'Italia dove, si sa, il fabbisogno di legname, grazie ai colossali disboscamenti che sono stati perpetrati, costringe a ricorrere ampiamente all'importazione. E paradossalmente persino scrivere queste cose dà una mano, perché le conifere concorrono assieme ai pioppi a fornire la carta!

E' dunque soltanto un'assurdità festeggiare Natale con il suo tradizionale simbolo verde e non resta che avere la forza d'animo di rinunciarvi? Fortunatamente, non è esattamente questa la soluzione, perché l'inutile massacro potrebbe benissimo venire evitato o ridotto in termini più ragionevoli sotto ogni profilo. Qualche anno fa un grande vivaio nei pressi di Milano lanciò una intelligente campagna sull'albero di Natale: metà della cifra d'acquisto veniva rimborsata all'acquirente allorché questi, passate le feste, restituiva la pianta.

Purtroppo, immense quantità che hanno impiegato una quindicina d'anni a raggiungere le dimensioni utili a ben figurare in un soggiorno vengono invece sacrificate per una funzione che, al massimo, si esaurisce in una quindicina di giorni. Il bello è che la formula più diffusa dell'albero senza radici è anche la più onesta, almeno nei confronti del compratore. Non sono rari i casi in cui un cospicuo sovrapprezzo fa credere all'acquirente di avere un albero con tutte le sue intatte radici nascoste nella terra del vaso e invece, se qualcosa di esse è rimasto, non è più sufficiente a dargli qualche giorno in più di vita.

Chi non vuole un albero da buttare e ne ottiene le garanzie si assumerà il non facile compito di far sopravvivere l'esemplare. L'albero di Natale è nella maggioranza dei casi e dei Paesi quello che incontriamo frequentemente sulle Alpi e in qualche zona dell'Appennino e che può spingersi anche nelle pianure più umide del Nord: vedendolo nel suo habitat naturale lo chiamiamo spesso e impropriamente pino o, con maggiore approssimazione, abete. Abete rosso è del resto uno dei suoi nomi scientifici: in realtà, è il *picea excelsa* o *abies picea*, una specie ricchissima di varietà e sottospecie che appartiene, appunto, al genere piceo, cugino del genere abete. Se ne distingue, il genere, per i coni penduli (negli abeti sono rivolti all'insù) e nella specie in questione per un fogliame più pungente e fitto fin dalla nascita, fattore, l'ultimo, che ne ha favorito l'impiego natalizio.

Cosa fare per mantenerlo in vita se lo acquistiamo vivo? L'impresa non è una scommessa perdente. Tuttavia, occorrono degli accorgimenti ed anche alcuni sacrifici finché il picea resta a pensione dentro l'appartamento. Oltre ad assicurare umidità al terriccio, la sera è indispensabile fargli respirare, aprendo una finestra nelle sue vicinanze, un po' di ossigeno e spruzzare il fogliame soffocato dai caloriferi e da una temperatura per l'albero innaturale in pieno inverno. E quest'ultima pratica comporterà la riduzione al minimo non dell'armamentario ornamentale ma della illuminazione delle candeline elettriche.

Meno resta in casa, tanto meglio sarà per l'esemplare: dandogli l'ospitalità di un vaso più generoso, assicurandosi che l'acqua possa sempre scolare dal buco nel fondo, la collocazione ideale sarà verso levante e, con il sopravvenire del caldo, le irrorazioni al fogliame diverranno regolari e frequenti.

E' insomma chiaro che d'estate, a latitudini come quella milanese, è impossibile abbandonarlo a se stesso e lo è altrettanto che ristretto è il numero d'anni in cui potrà restare nell'inospitalità di un vaso da balcone, anche perché, se fino a quel momento la crescita è stata lenta, ormai diventa più veloce.

Più facile può essere allevare l'abete procera per lo più glauco, diffuso come albero natalizio in Danimarca, però d'origine americana, esattamente dell'Arizona, dove le estati sono asciutte anche ad elevate altitudini per la quale ragione si forma la cera azzurra che ricopre gli aghi impedendo un'eccessiva evaporazione dell'acqua.

Nel Sud, invece, l'arancio, in questa stagione pieno dei suoi frutti, assolve funzioni d'albero di Natale.

Nel Nord potrebbe benissimo venire utilizzato: lo si acquista già con i frutti, non riuscirà, salvo situazioni di eccezione, a rifiorire e quindi fruttificare negli anni successivi, ma si salverà benissimo. La frutta non è particolarmente allettante perché per conservarlo al Nord, occorrerà che si tratti di un *kumquat* o *fortunella*, un arancio amaro giapponese di piccole dimensioni che resiste in vaso all'aperto anche sfiorando per brevi periodi lo zero. In casa perderà un po' di foglie, ma in primavera si riprenderà. Avendo uno spazio sufficiente fra i doppi vetri e un'esposizione solare, beh, allora potrebbe anche nuovamente fiorire e fruttificare.

Daniele Ionio

Località, prezzi, condizioni e combinazioni per chi si riserva qualche vacanza per l'inverno

La stagione delle settimane bianche

Le iniziative dei centri più frequentati: prezzi cumulativi per soggiorni e abbonamenti per gli impianti di risalita - Le lezioni collettive per imparare a sciare - I rischi del «black-out» - L'inesistenza di collegamenti ferroviari una remora all'affluenza

Le risorse del turismo invernale sono pressoché infinite. C'è la crisi? Ecco subito stazioni montane che propongono «vacanze anticrisi». E' il caso di Pinzolo, 210 chilometri da Milano, che offre «settimane bianche» comprensive di soggiorno e skipass dal 9 gennaio alla fine della stagione. Non molti sanno cos'è Pinzolo ma tutti sanno cos'è Madonna di Campiglio, che di Pinzolo è una frazione. L'offerta dello skipass incluso nel prezzo della «settimana bianca» non è cosa da poco perché oggi costa quasi più frequentare i vari skilifts, ovovie, cabinovie che pagare la pensione in albergo.

Vacanze anticrisi sono offerte anche da Livigno — che è pure località extradoganale e quindi in grado di offrire certi generi a prezzi meno cari chè altrove — con proposte interessanti: offrono appartamenti per il week-end (minimo tre giorni) a 7 mila lire il posto-letto per notte. Significa che una famiglia o un gruppo di quattro persone se la può cavare con 28 mila lire al giorno.

Contenere le spese

Si può rendere ancora più cospicuo il risparmio usando la cucina annessa che permette di non spendere quattrini al ristorante. Ma Livigno punta sulla clientela straniera, anche perché non è facilmente raggiungibile: da Milano, o da Brescia, o da Bergamo, in auto è un viaggio lungo e spesso disagevole. Se chiudono il passo del Fuscagno non ci si arriva nemmeno. E i mezzi pubblici sono decisamente scomodi e male organizzati. Quello dei trasporti collettivi è d'altronde il male forse più grave del turismo invernale italiano. Non esiste una sola stazione montana del nostro Paese che sia raggiungibile per ferrovia. Si può andare in treno a Kitzbuehel, a Garmisch, a Schladming, a Wengen, a Grindelwald, a Sankt Anton, a St. Moritz. In Italia non esistono possibilità simili.

Le settimane bianche rappresentano sempre il modo migliore per non aumentare a dismisura le spese. Ma chi è in condizioni di trascorrere una intera settimana sulla neve? Può accadere per coloro che hanno la possibilità di frazionare le ferie, ma per gli altri, per chi è costretto a fare le ferie quando la ditta dove lavora chiude in estate, è impossibile.

La Valgardena ha studiato la formula, come fanno a Pinzolo, delle settimane bianche comprensive di soggiorno e skipass. In bassa stagione in una pensione di terza categoria è possibile cavarsela con 133 mila lire. Cifra certamente abbordabile. Meno abbordabile Madonna di Campiglio dove la spesa minima per una settimana in bassa stagione è di 182 mila lire, cifra non comprensiva della spesa per gli impianti di risalita (dalle 58 alle 63 mila lire la tessera settimanale).

Può avere ripercussioni sul turismo il problema della carenza di petrolio? Negli alberghi delle stazioni francesi vi sono avvisi che annunciano che il riscaldamento è razionato a causa delle minori quantità di gasolio che vengono consegnate. In alcune località italiane l'ENEL ha fatto indagini sul problema del *black-out*. I gestori degli impianti di risalita hanno fatto sapere che gradirebbero il *black-out* negli orari che vanno dalle 17 in poi. Come egoismo non c'è male: in quegli orari, infatti, gli impianti sono fermi. Il problema energetico esiste quindi anche per le stazioni invernali ed è un grosso problema. E ciò finirà per favorire lo sci di fondo che non ha bisogno di impianti di risalita.

Per chi vuole imparare a sciare c'è pure il problema delle lezioni, altro costo non esiguo. Prendiamo come esempio Madonna di Campiglio. Le lezioni collettive costano 48 mila lire (sei giorni per due ore). Quelle individuali sono proibitive. E così si ha la prova ulteriore che una delle soluzioni è di associarsi e organizzarsi per spendere meno. La gente che si raggruppa riesce a spendere meglio il proprio denaro e a spenderne di meno. Chi va per conto proprio, oltre a spendere di più, finisce per annoiarsi. Una stazione invernale non è infatti, una città dove, magari si va in giro, naso all'aria, a osservare i monumenti oppure si visitano musei e mostre e si frequentano trattorie tipiche.

Si può fare eccellente turismo invernale anche nel centro-sud: al Terminillo, a Roccaraso, a Campo Imperatore, a Campitello Matese, per fare qualche nome. La tessera settimanale per gli impianti di risalita del Terminillo costa 45 mila lire, esattamente come a Bormio, Valtellina.

Attendere in fila

Il grande problema dello sci alpino sta negli impianti di risalita: costano molto e nei periodi di alta stagione sono quasi impraticabili a causa delle lunghe file di gente che, pazientemente — ma non sempre — attende il proprio turno. Lo sci in effetti è il privilegio di chi può comprare o affittare un appartamento: in tal modo riesce a frequentare la stazione invernale anche nei periodi favorevoli, quando c'è poca gente. Chi è costretto dalle evenienze ad accettare certe date finisce per far vacanze di sofferenza. La soluzione sta quindi nell'organizzarsi, nella possibilità di frazionare le ferie e di fare week-end in comitiva suddividendo al massimo le spese.

E' difficile dire quale possa essere il futuro di questo sport (o passatempo, o passione, o *status symbol*) con la crisi energetica. Forse tornerà a essere lo sport dei pochi che potranno fare le cose negate ai più. O magari riuscirà a razionalizzare al punto che gli impianti di risalita — sotto il controllo delle Regioni — avranno uno scopo sociale. E funzioneranno solo a pieno carico nei tempi stabiliti accontentando tutti.

Un episodio, per chiarire che lo sport della Coppa del mondo non è lo sport di chi va in montagna a sciare per divertirsi. Cervinia aveva chiesto e ottenuto due prove della Coppa del mondo femminile. Quando però si accorsero che quelle date cadevano nelle festività di S. Ambrogio — e che quindi si facevano migliori affari ospitando turisti milanesi — quelli di Cervinia, con vari pretesti, rinunciarono ottenendo una sola gara, ma in bassa stagione, a gennaio.

Remo Musumeci

Ragazzi alla prima festa nazionale dell'«Unità» sulla neve.

Un'esperienza importante per il turismo di massa

La gran festa invernale dell'«Unità» ritorna anche quest'anno a Folgaria

Ormai non si può fare a meno, parlando di settimane bianche, sport sulla neve e turismo invernale, di usare come pietra di paragone l'esperienza «unica», fino ad ora, della Festa nazionale dell'*Unità* sulla neve di Folgaria. Non è solo sport, non è solo turismo, vacanza e spettacolo, perché è tutte queste cose insieme. Ma la vogliamo ricordare, in questa pagina, sotto l'aspetto «economico», oppure, se si vuole, «dei consumi».

Nel gennaio scorso circa centomila persone passarono da Folgaria durante la Festa; ancora di più se ne aspettano per la prossima edizione, la seconda, dal 10 al 20 gennaio del 1980.

Chi è andato a Folgaria durante la Festa ha speso, a testa, un massimo di 10.000 lire per la pensione completa giornaliera, anche negli alberghi di prima categoria. Nel gennaio prossimo si spenderà da un massimo di 13.500 lire (alberghi di prima categoria e nel comune centrale) fino a un minimo di 11.500 lire.

Restano, nei negozi, ribassi compresi tra il 20 e il 40 per cento sui prezzi normali di tutti gli articoli invernali, compresa l'attrezzatura per lo sci. In più, grazie a un accordo raggiunto con i fornitori, nei negozi e nel teatro tenda (che sarà l'unico stand vero e proprio della Festa) verrà organizzata una mostra-mercato di tutti questi prodotti.

L'abbonamento giornaliero agli impianti di risalita costerà 5.000 lire, contro le 9.000 degli altri periodi. Quello settimanale per tutti gli impianti (skipass) 20.000 lire, contro 35.000 (e con limitazione di percorso) in tempi «normali». Una lezione collettiva di sci costerà circa 1.000 lire l'ora (prezzo «normale» per la lezione individuale, nella scorsa stagione, 6.000 lire l'ora). E si potrebbe continuare con ristoranti, camere in affitto ecc. Praticamente tutte le strutture presenti sui 73 chilometri quadrati dell'altipiano di Folgaria e delle sue sei frazioni sono convenzionate con la Festa.

L'adesione quasi unanime degli operatori privati e del Comune all'iniziativa ha una ragione economica (oltre altre altre, culturali, politiche): nel gennaio scorso si calcolò sull'altopiano una entrata complessiva di circa mezzo miliardo di lire. Una stagione definita «media» si è trasformata in un ponte di alta stagione verso la ripresa di febbraio e marzo.

Di solito, ci spiegavano i negozianti e gli albergatori, c'è una caduta delle presenze subito dopo le vacanze natalizie. La Festa, a Folgaria, oltre a rovesciare questa tendenza, costituisce un'enorme cassa di risonanza per la promozione della zona e della «vacanza invernale» anche fra un pubblico, per censo e carattere, non abitudinario: la maggioranza degli ospiti, l'anno scorso, arrivava su senza saper sciare, spesso senza il minimo di attrezzatura indispensabile a passeggiare sulla neve.

Ed era diverso rispetto al solito anche lo «spirito collettivo» che animava il soggiorno a Folgaria e contagiava anche la gente del posto. «Invece di rivaleggiare tra di noi — ci diceva un albergatore — ci diamo da fare per trovare le camere ai nuovi arrivati, anche in altri hotel e pensioni». E la stessa cosa valeva per i bar, i ristoranti. Il segreto è dunque soprattutto, ancora una volta, nell'organizzazione, nel non andare «allo sbaraglio».

Saverio Paffumi

L'uso del nuovo elettrodomestico

Per tutto l'anno il pranzo pronto nel congelatore

(n. g.) - Anche in Italia sono caduti molti pregiudizi nei confronti degli alimenti surgelati, di cui forse i consumatori farebbero più largo uso con una rete distributiva meglio rifornita e più capillare. Tutti convengono sulla loro covenienza rispetto ai prodotti freschi e sulla possibilità di disporne per tutto l'anno a prezzi pressoché invariati. In molte case accanto a quelli tradizionali ha fatto la sua comparsa un nuovo elettrodomestico: il congelatore, utilizzato soprattutto per conservare prodotti già surgelati, ma spesso anche per congelare la cacciagione, le carni fresche prodotte nel piccolo allevamento domestico, le verdure raccolte nell'orto di casa.

Sylvia Tabur ha compilato una guida semplice ed esauriente all'acquisto e all'uso del congelatore (SYLVIA TABUR, *Il manuale della surgelazione*, Garzanti-Vallardi, pp. 200, L. 2300). Vi sono illustrate e messe a confronto le caratteristiche (formato, capacità, isolamento termico, uso e manutenzione) dei più diffusi modelli di congelatore in modo che ognuno possa scegliere quello più rispondente ai propri bisogni.

Per ogni tipo di alimento l'autrice illustra i procedimenti di preparazione e congelazione fornendo persino ai più volenterosi un piccolo prontuario per la macellazione domestica. Ma il merito principale del libro sta nel fatto che propone un uso «gastronomico» del congelatore davvero inedito. L'autrice infatti ci mostra come — preparando in base ad un menù programmato e congelando già suddivise in «porzioni grandi quantità di pietanze» (dalle minestre ai dolci) — è possibile liberarsi anche per mesi dalla fatica quotidiana ai fornelli, senza tuttavia rinunciare alla buona tavola.

Di volta in volta sarà sufficiente prelevare dal congelatore e riscaldare in forno o a «bagnomaria» una o più porzioni di cibi precotti e dopo 20-30 minuti l'intero pranzo sarà pronto, buono come appena preparato. All'occorrenza nel libro si suggeriscono un gran numero di ricette dalle più semplici alle più sofisticate (l'autrice vive e... mangia in Francia) con le istruzioni per la loro esecuzione e conservazione in congelatore.

Completano il volume una assai modesta lista di vini da abbinare ai vari piatti, un glossarietto di termini culinari e un indice alfabetico delle ricette.