

Agrifood&Travel Global Summit/Il presidente della Coldiretti a tutto campo con ItaliaOggi

Prandini: sì condizionato al Ceta

Scudo sulle dop del Sud e free trade per il lattiero-caseario

DI LUIGI CHIARELLO

Se il Canada accetterà di tutelare le dop del Mezzogiorno, cancellare le quote di importazione sul lattiero-caseario e stoppare l'export di prodotti fuori legge in Europa, Coldiretti dirà sì al Ceta. Lo ha svelato il presidente Coldiretti, **Ettore Prandini**, in un'intervista a largo raggio concessa a *ItaliaOggi*, a margine del **Milano Agrifood&Travel Global Summit** organizzato venerdì scorso da **Class Editori** e **Il Gambero Rosso**.

Domanda. Approvata la direttiva Ue contro le pratiche sleali, gli agricoltori avranno più redditività? In Italia esiste già una normativa, che prescrive contratti in forma scritta. Ma spesso è aggirata...

Risposta. Coldiretti ha voluto fortemente che la questione venisse affrontata con approccio legislativo comunitario. Perché si creino le condizioni per allineare i poteri all'interno della filiera; poteri di contrattualizzazione nella vendita dei prodotti, per evitare azioni di forza esercitate in passato. E non ripetibili in futuro. Diventa ora strategico l'obbligo di origine in etichetta. Nell'aprile del 2020 l'Ue discuterà sull'estensione dell'origine a tutti i prodotti agroalimentari a livello Ue. Coldiretti lavora a creare le condizioni affinché in etichetta venga evidenziato lo stato membro d'origine. E non solo l'origine europea. Questo esalta il carattere qualitativo, ma anche culturale e storico, che il nostro paese ha. E altri paesi non hanno. Tutto ciò è funzionale ad evidenziare e a valorizzare la qualità dell'agroalimentare italiano.

D. La tecnologia gioca un ruolo molto importante in questa partita. Coldiretti lavora a una sua piattaforma blockchain per garantire l'origine dei prodotti?

R. Sì. La blockchain è una sfida. Crea le condizioni per poter informare in modo consapevole i consumatori, grazie alle etichette intelligenti e alla raccolta dei dati, che parte dal lavoro fatto in campagna. Sarà un'evoluzione tecnologica all'interno delle aziende agricole; queste tratteranno tutto il lavoro svolto a partire dalle fasi di coltivazione. Per poi rappresentarlo in termini di distintività; così faranno emergere che l'agricoltura italiana è diversa da quella del resto del pianeta.

D. C'è il problema dazi. Alla garanzia per il consumatore mondiale, che un prodotto sia realmente Made in Italy, autorità che governano grandi mercati come quello Usa, rispondono con un puro protezioni-



Il panel agricoltura e turismo del **Milano Agrifood&Travel Global Summit**. Da sinistra, **Andrea Cabrini**, **Paolo Morbidoni**, **Paolo Gerevini**, **Francesco Lorenzani** e **Paolo Cuccia**

simo nazionalistico. Come evitarlo?

R. Serve un'azione fatta dalle istituzioni a livello Ue. Se ci muoviamo come singoli stati membri non avremo mai la forza per contrapporci alle azioni di carattere economico, come quelle minacciate da Trump. Contestualmente, oltre al tema dazi c'è l'*Italian sounding*, che ormai ha superato in valore i 100 mld di euro. Il mercato Usa oggi conta 20 mld di euro di *italian sounding* e vale per l'Italia 5 mld di euro di esportazioni. È il secondo/terzo mercato di sbocco. I dazi andrebbero a compromettere asset del made in Italy: il lattiero-caseario, il vitivinicolo, l'extravergine d'oliva e, a quanto pare, la pasta. C'è il tentativo Usa di valorizzare proprio l'*italian sounding*: copiano i prodotti della storia italiana e bloccano l'import di vero Made in Italy per favorire le loro copie.

D. Vi siete opposti al Ceta (accordo di libero scambio Ue-Canada, ndr) perché tutela solo alcune denomi-

nazioni e non tutte. Ci sono aperture?

R. Siamo contrari all'accordo iniziale. Ma si lavora; puntiamo a migliorare l'intesa. Abbiamo tre preclusioni di base. La prima è sul limite delle dop; vorremmo che fossero inserite nell'accordo di protezione Ceta anche le dop del Mezzogiorno, particolarmente significative e in crescita nei volumi, che sono state totalmente escluse. La seconda è sul tema delle quote di importazione; se si tratta di accordo di libero scambio, è paradossale che solo i canadesi possano introdurre quote sull'import lattiero-caseario. Vanno tolte. Ultimo punto: ci dev'essere la possibilità di paragonare i sistemi produttivi; se in Italia, ad esempio, ci sono prodotti vietati nella fase di coltivazione (il riferimento è al grano trattato

con glifosate) o allevamento, non si può consentire l'import di prodotti che hanno subito queste fasi di coltivazione, trasformazione o allevamento. Sarebbe concorrenza sleale. Attenzione, non è tanto il **Canada** che ci preoccupa a riguardo, ma le intese che verranno. Ad esempio, l'accordo col **Vietnam** prevede l'import significativo di riso. Ma, se questo proviene da **Cambogia** o **Myanmar** ed è trattato con pesticidi vietati in Italia da 30 anni, è inaccettabile che se ne favorisca l'arrivo. Sono tre punti semplici, di grande attualità e valore economico.

D. Ne avete discusso a Bruxelles?

R. Di tutto questo ne abbiamo parlato negli ultimi 15 giorni, in tre diversi incontri, col commissario Ue all'agricoltura, **Phil Hogan**. Nei prossimi giorni, Hogan andrà a discutere in Canada; se ci saranno aperture su questi

punti, disponibilità a rivedere l'accordo di base, non avremo alcun tipo di problema a cambiare la nostra posizione da contraria a favorevole al Ceta. Salvaguardando il lavoro delle imprese agricole.



Ettore Prandini

Casagrande (Intesa): per l'export serve competenza. E più gdo

Piani d'ammortamento più lunghi per gli agricoltori, anche quelli che investono in agriturismo. Supporto creditizio e formativo alle aziende che esportano. Una stoccata alle insegne della gdo italiana, riluttanti nel costruire all'estero piattaforme di distribuzione del Made in Italy. **Matteo Casagrande** - responsabile business development di **Intesa Sanpaolo, Banca dei Territori**, descrive così, a *ItaliaOggi*, il supporto di Ca' de Sass all'agroalimentare italiano. Lo ha fatto venerdì scorso, a margine del **Milano Agrifood&Travel Global Summit** organizzato da **Class Editori** e **Il Gambero Rosso**.

Domanda. Agrifood e turismo eccellenze italiane. Quale il supporto di Intesa Sanpaolo su queste filiere?

R. Quello di una banca di sistema: il *financing* è costruito e «*tailorizzato*» sulle caratteristiche della filiera agrituristica, con tenori più

lunghi dei finanziamenti per favorire gli agricoltori. Ma, la cosa più importante è lavorare sulle parti meno *hard*, meno legate al debito e più alla crescita delle aziende.

D. Cioè?

R. Siamo impegnati nel supporto alla crescita internazionale delle imprese, grazie alla presenza in più di 40 paesi nel mondo; sono i paesi a cui più guarda il nostro export alimentare. Poi, c'è il tema del B2B estero, dove non sempre l'Italia è stata brava a costruire piattaforme di export. Il **Salone del Mobile** sta dimostrando come si fa internazionalizzazione. Il modello va replicato anche nel mondo turismo-agricoltura. Stiamo organizzando un viaggio a Hong Kong per mettere in contatto operatori del food e gdo asiatica. Va fatto anche per

Usa, Giappone, Asia con un focus sul mercato cinese di fascia

alta. E per Dubai 2020.

D. Mancano le competenze?

R. Abbiamo costruito **Intesa Sanpaolo formazione**. Vede, in agricoltura abbiamo la formazione più tecnica, ma c'è tutto il tema manageriale da affrontare. Si può essere ottimi agronomi, ma occorre essere anche grandi comunicatori, gestori d'azienda, pianificatori finanziari, soprattutto export manager. I prodotti non si vendono da soli; hanno bisogno di accompagnamento professionale.

D. E i prodotti non vanno da soli sui mercati ...

R. Sì, c'è anche un tema di territori, distretto e filiera. Intesa ha fatto un gran lavoro per identificare le filiere della fornitura, affinché le imprese «*champions*» possano aiutare, col loro merito creditizio, i fornitori. Tutto va supportato da progetti più ampi. La distribuzione, ad esempio: abbiamo grandi eccellenze della distribuzione cooperativa e non: **Conad, Coop, Esselunga, Finiper**. Tutte realtà rimaste sul territorio nazionale. Dobbiamo prendere, esempio da realtà come pasta di **Martino**, **La Doria**, **Gruppo italiano vini**, che nel piccolo hanno attivato piattaforme di export alimentare.

Luigi Chiarello



Matteo Casagrande Paladini