

G7 AGRICOLO/Il presidente del consorzio del Parmigiano Reggiano analizza lo scenario

# Un salvacondotto per la qualità

## Bertinelli: i prodotti IG restino fuori dalle guerre del trade

DI LUIGI CHIARELLO

«**O**ggi politiche e ritorsioni commerciali sono diventate una leva geopolitica da azionare per raggiungere un nuovo ordine mondiale. Sono scoppiate due guerre che nessuno si sarebbe sognato di fare. Tutto è iniziato quando gli Usa hanno abbandonato in fretta e furia l'Afghanistan il 31 agosto 2021»: Nicola Bertinelli va dritto al punto. Raggiunto a margine del G7 Agricoltura e pesca di Siracusa, il presidente del consorzio del Parmigiano Reggiano e componente del comitato strategico di *Origin*, accetta di condurre con *ItaliaOggi* una rilettura del complicato scenario di mercato.

**Domanda. Perché tanto disordine?**

**Risposta.** Pezzi di mondo non si riconoscono nei modelli di vita e cultura occidentali e gli States non avevano più il pieno controllo della situazione; questo ha innescato nuovi meccanismi di contrapposizione tra blocchi di macro-potenze: Usa e Ue, Russia e Cina. In mezzo le potenze regionali. Tutti cercano di misurare la loro influenza rispetto agli altri.

**D. E la guerra in Ucraina?**

**R.** Ha fatto capire che la sicurezza alimentare nazionale è un fattore d'indipendenza come lo è la politica energetica. Dopo decenni di globalizzazione, i paesi tornano a ragionare di protezionismo per tutelare la manifattura locale. Pensiamo agli Usa: si dice sempre che, qualora vincessero Trump, torneranno i dazi sull'import; io sono convinto che il tema sia trasversale a repubblicani e democratici.

**D. In effetti, prima dell'avvento di Trump, i democrats erano più protezionisti dei repubblicani.**

**R.** Il nodo è semplice: oggi, i farmers Usa percepiscono 28 cent. di dollaro per litro di latte. Chi produce latte commodity in Italia, invece, incassa 66 cent/euro al kg. E chi fa prodotti Ig supera gli 80-85 cent. Certo, gli oneri sono diversi, ma 28 cent. di dollaro sono parecchio sotto il costo di produzione.

**D. Perché accade?**

**R.** Negli States è calato drasti-

camente il consumo di latte liquido, a causa dei movimenti "No Milk", secondo i quali il latte fa male. Un'idiozia colossale che, alla fine, produce molta più offerta rispetto alla domanda. E i prezzi crollano.

**D. Il Farm Bill bonifica ogni anno miliardi di dollari alle aziende agricole in pagamenti diretti.**

**R.** Perché Washington non vuole che le aziende agricole chiudano, visto che è in gioco la sicurezza nazionale.

**D. Suggestimenti?**

**R.** Dobbiamo sostenere i nostri agricoltori e cercare nuova domanda, cioè spazio nei mercati extra Usa, evitando che altri prodotti lattiero-caseari entrino nel nostro.

**D. Cosa rischiamo?**

**R.** In Italia nascono 374mila bambini l'anno; entro 80 anni gli italiani saranno meno di 30 mln, cioè la metà di oggi. Ci saranno, ovviamente, i nuovi italiani, che arriveranno da altre culture. E nulla come il cibo è legato alla cultura d'origine. Dunque, se non avviciniamo i mercati internazionali in un modo fattivo, non riusciremo più a crescere e neppure a mantenere le nostre vendite; cioè, a sostenere i nostri territori. Per le Ig i mercati internazionali sono fondamentali e ci sono paesi dove i nostri prodotti vengono apprezzati, perché la cultura italiana è apprezzata. Gli Usa sono tra questi. Se lì nasce un meccanismo trasversale di protezionismo legato al contesto geopoliti-

co e alla situazione di mercato, per noi saranno dolori. Specie se non fa distinguo. Sarò a Washington a fine ottobre per ragionare di queste vicende con l'ambasciatrice italiana negli States; dobbiamo coinvolgere la comunità degli americani con passaporto italiano: sono quasi 24 mln e molti di essi vogliono mangiare il vero Parmigiano Reggiano, non un formaggio a pasta dura fatto negli Usa.

**D. Di che mercato parliamo?**

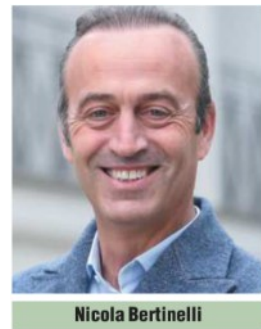
**R.** Negli States, il Parmigiano Reggiano vale il 5% in volume del mercato dei Parmesan. E in media viene venduto a 20 dollari alla libbra. Un parmesan costa la metà: 10 dollari a libbra. Che significa? Che chi compra Parmigiano Reggiano negli Usa vuole Parmigiano Reggiano. Altrimenti avrebbe dal mercato un 95% di alternative che costano la metà. Quindi, mettere dazi su prodotti come il nostro non dà una mano ai farmers Usa, aumenta solo il costo a carico del singolo cittadino. È un danno, senza vantaggi.

**D. Alla fine cosa chiede?**

**R.** Coesistenza e trasparenza nei confronti del consumatore: se il loro è un american parmesan, che tolgano dalle etichette ogni evocazione dell'Italia: bandiere, foto del Colosseo o della Torre di Pisa. Lo stesso va fatto con la Cina, che punta a imporre dazi sulle commodity lattiero-casearie che beneficiano di sussidi in Europa e vengono importate in Cina, come ritorsione ai futuri dazi Ue sulle auto elettriche cinesi. Di cui, però, beneficerà soprattutto Tesla, un'auto americana.

**D. Si muove anche con Pechino?**

**R.** Il consorzio del Parmigiano Reggiano, insieme a quelli dello Champagne e del Cognac, sta dialogando con la Cina per identificare Ig cinesi ed europee che possano siglare un'alleanza per il mutuo riconoscimento e la reciproca valorizzazione. In deroga a tutte le dispute commerciali. Le Ig sono un fattore culturale, che va oltre. E' una rivoluzione copernicana, su cui abbiamo riscontri positivi. Sigleremo presto una *Geographical Indication Development Alliance*; io la chiamo *Gida*. E' l'unica via.



Nicola Bertinelli

