

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

