

**Il TTIP fa bene
all'agricoltura
italiana?**

FAQ!

**5 domande da porsi prima
di piangere sull'olio versato...**

Introduzione	3
1. Le esportazioni agroalimentari bastano ad assicurare la tenuta dell'agricoltura italiana?	4
2. Gli USA sono il partner potenzialmente più interessante per l'agrifood italiano?	8
3. La liberalizzazione offre maggiori opportunità di scelta ai consumatori europei e statunitensi?	11
4. Il TTIP ci aiuterà a proteggere meglio i prodotti di qualità e ad Indicazione geografica protetta?	14
5. Il TTIP è una grande occasione per le piccole e medie imprese del settore?	18
Appendice: Quattro scenari	21
1. Il futuro dell'olio	21
2. Il futuro del Vino	22
3. Il futuro di Latte e formaggi	24
4. Il futuro delle Carni	26

INTRODUZIONE

Perché bisogna fermare il Trattato di liberalizzazione commerciale, dei servizi e degli investimenti tra USA e UE (TTIP) prima che sia troppo tardi per l'agricoltura italiana ad alto valore ambientale, sociale e alimentare? Gli agricoltori europei lo hanno imparato sulla loro pelle: basta un piccolo coefficiente, una parolina, un dettaglio che cambia in una normativa internazionale, senza che loro se ne accorgano, e interi settori rischiano il fallimento. Il tentativo di introdurre il latte in polvere nella produzione dei formaggi in Italia, o il riversamento dell'olio tunisino nel nostro mercato, sono solo gli ultimi due episodi preoccupanti e incresciosi di questa deriva.

Il "Made in Italy"
del cibo che
parla straniero

Perché questo succede? Perché c'è una parte del settore agroalimentare europeo, ma anche nazionale, che preme per poter lavorare materia prima più scadente e più a basso costo di quella nazionale, arrivata da chissà dove, trasformarla "all'italiana" e farla pagare lo stesso come "Made in Italy" agroalimentare. E la politica lo ascolta. E' successo con l'allargamento dell'Unione europea, è successo con l'area mediterranea. Questo settore, il più forte nella lobby, detta da anni le regole del gioco a livello globale e spinge per modellare la produzione agricola sulle proprie esigenze. Che non sono, però, compatibili con la fragilità degli equilibri globali a livello ambientale, sociale e politico. Ma anche economico: In un contesto globale caratterizzato dal calo delle quotazioni delle materie prime, dal rallentamento del commercio e degli investimenti, diverse economie emergenti cominciano a segnare il passo e tra quelle avanzate il tono della ripresa si profila molto moderato.

A Washington come a Bruxelles c'è chi vuole far finta che questa crisi di sistema non esista, e che si possa andare avanti business as usual per grattare gli ultimi vantaggi personali e di scuderia, finché sarà possibile. Se questo costerà ancora lacrime e sangue per l'agricoltura italiana, aziende chiuse e posti di lavoro in meno, a loro poco importa. Ma a chi scrive, sì. Anche perché chi non lavora non consuma, chi viene malpagato consuma poco e male, ed essendo queste le condizioni prevalenti tra i potenziali percettori di reddito a livello globale, anche l'economia classica condanna

Il Trattato transatlantico di liberalizzazione del Commercio e dei servizi tra Europa e Stati Uniti o TTIP rischia di diventare l'ultima puntata di questa tragedia, perché, date le sue dimensioni, rischia di modificare per sempre il modo in cui si lavora la terra, si alleva e si trasforma nel Bel Paese. E di lasciare per strada tutti coloro che per virtù o necessità non si adegueranno al cambiamento imposto. Non parliamo solo dei piccoli produttori,

ma anche delle medie aziende che producono e commerciano prevalentemente per il mercato interno o europeo (oltre l'80% delle aziende del settore), e delle loro comunità, che spesso investono tradizione, storia e risorse in queste produzioni.

Non è una questione ideologica, è una questione di flussi e di numeri: in questo gioco di domande e risposte, tutte tratte dall'analisi dei documenti ufficiali che riguardano l'agricoltura e il TTIP, dimostreremo che gli unici ideologici sono quelli che spingono acriticamente l'Italia verso la sua approvazione.

Rispondano in modo diverso, e fondato, da quello proposto, a queste semplici cinque domande.

1. LE ESPORTAZIONI AGROALIMENTARI BASTANO AD ASSICURARE LA TENUTA DELL'AGRICOLTURA ITALIANA?

Il settore agroalimentare italiano già è tra i maggiori esportatori mondiali, ma a costo di importare sempre di più di quanto riesca a vendere dentro e fuori il Paese, con una qualità discutibile, a prezzi stracciati per i produttori ma non per i consumatori. Così si è prodotta l'emorragia di medie e piccole aziende agricole dal mercato europeo e la cementificazione delle campagne. Il TTIP aggraverà questa tendenza.

La spinta verso un modello agroindustriale schiacciato sulle esportazioni è giustificato, dai politici e dagli economisti del nostro Paese, da due fattori: il calo dei consumi interni e il successo crescente dei nostri prodotti all'estero.

Ismea, nel suo recente Check up 2015 della competitività italiana del settore ci rivela che un clima decisamente non favorevole per le coltivazioni ha portato a delle serie difficoltà per il settore primario nel 2014 e 2015. Il Valore Aggiunto (VA), del settore agroalimentare, a prezzi correnti, nel 2014 è stato infatti di 56 miliardi, pari al 3,9% del Pil nazionale (2,2% dell'agricoltura e 1,7% dell'industria alimentare). Il 2015 si è chiuso con una crescita complessiva del 3,8%, (il settore industriale è cresciuto invece del +0,9% sul livello del 2014 e il Pil nazionale del +0,8%) grazie soprattutto al contributo del IV trimestre che ha fatto registrare un incremento dell'8,4% su base tendenziale. Nel 2014 e nel 2015, però, esso è calato, rispettivamente, circa del -6% della componente agricola, a fronte di un +2,3% fatto segnare dall'industria alimentare.¹

Coldiretti lo ha denunciato nella recente "occupazione" del centro di Torino con molta chiarezza: l'Italia ha perso il 15% delle campagne per effet-

Le Pmi europee vedono minacciato il loro mercato

Più esportazioni, più tenuta? No!

Il crollo dei prezzi agricoli continua

to dell'abbandono e della cementificazione provocati da un modello di sviluppo sbagliato che ha causato la scomparsa di 2,6 milioni di ettari di terra coltivata negli ultimi 20 anni, pari ad almeno 400 campi da calcio al giorno. Il frutteto italiano si è ridotto di un terzo (-33 per cento) negli ultimi quindici anni con la scomparsa di oltre 140mila ettari di piante di mele, pere, pesche, arance, albicocche e altri frutti, che rischiano di far perdere all'Italia il primato europeo nella produzione di una delle componenti base della dieta mediterranea. La situazione non è migliore per le fattorie da dove sono scomparsi 2 milioni di animali tra mucche, maiali e pecore negli ultimi dieci anni con il pericolo di estinzione per le razze storiche e lo spopolamento delle aree interne e montane, ma a rischio c'è anche il primato dell'enogastronomia Made in Italy con la dipendenza dall'estero che per carne, salumi, latte formaggi che è vicina al 40%, sempre secondo Coldiretti.²

Perché il trucco c'è, nel successo delle esportazioni del Made in Italy agroalimentare: a caccia della materia prima più economica sul mercato, dei pezzi di filiera meno responsabili, l'agroindustria sta trascinando da anni l'Italia nel deficit della bilancia commerciale: insomma importiamo molto più di quanto riusciamo ad esportare.

Questa operazione, che si aggiunge alla tendenza al ribasso globale dei prezzi agricoli, il peggiorare dall'aprile 2009³, sta portando a una depressione dei prezzi alla produzione che trascina ogni giorno decine di aziende agricole italiane sul lastrico. A febbraio 2016 i prezzi in campagna sono calati del 2,8% rispetto a gennaio e del 10,9% rispetto al febbraio 2015.⁴ Per le tasche dei consumatori è cambiato poco o niente: secondo l'Istat nello stesso periodo i prezzi al consumo sono calati dello -0,1% rispetto a

Tabella - Bilancia commerciale agroalimentare (per gruppi di prodotto - mln di euro)
Dati 2014, Var. % gen-ott 15/gen-ott 14

	Export	Import	Saldo	Export	Import	Export	Import
Totale agroalimentare	34.313	41.892	-7.580	100,0	100,0	7,1	2,1
Vino e mosti	5.111	302	4.809	14,9	0,7	4,4	9,4
Orta ggi freschi e trasformati	3.373	2.157	1.216	9,8	5,1	6,9	8,0
Frutta fresca e trasformata	4.050	3.185	864	11,8	7,6	9,2	19,0
Altre bevande	1.723	988	735	5,0	2,4	10,7	11,5
Cereali, ri so e derivati	5.149	4.623	526	15,0	11,0	12,0	-1,9
Florovivaismo	642	442	200	1,9	1,1	4,5	6,2
Foraggere	145	67	78	0,4	0,2	25,3	3,5
Ol i e grassi	1.791	3.515	-1.725	5,2	8,4	7,2	14,2
Latte e derivati	2.498	3.889	-1.391	7,3	9,3	1,3	-13,9
Colture industriali e derivati	482	3.754	-3.272	1,4	9,0	0,0	-4,1
Animali e carni	2.714	6.300	-3.587	7,9	15,0	5,6	-4,5
Ittico	623	4.608	-3.984	1,8	11,0	6,7	8,8

1) I settori sono ordinati in base al saldo della bilancia commerciale del 2013. 2) Dati provvisori Istat
Fonte: elaborazione ISMEA su dati Istat

gennaio e del -0,3% su base annua. Le famiglie italiane hanno ricominciato a consumare (l'ultimo dato disponibile relativo al terzo trimestre dell'anno attesta un +0,4% su base trimestrale), perché cresce il loro reddito (+1,3%) che si traduce, però, in gran parte in risparmio (+0,9%).

Cadono i prezzi di frutta e ortaggi (rispettivamente del -18,8% e -22% su base annua), e i listini olivicoli (-29,5%), che risultano tuttavia in leggera crescita su base mensile (+1,1%). Negativa, seppure in misura più contenuta, la variazione annua dei prezzi dei cereali, dei semi oleosi e dei vini (rispettivamente -9,4%, -9,8% e -2,6%), a fronte del segno più registrato dalle coltivazioni industriali (+10,5% su febbraio 2015). Anche per quanto riguarda il comparto zootecnico la tendenza rispetto al 2015 è negativa (-3,1%), con cali diffusi tra il bestiame vivo (-2,5% in media su base annua), uova (-22,3% sempre rispetto a febbraio 2015) e lattiero caseari (-1,5%)⁵. Con la chiusura in media di 60 aziende al giorno l'agricoltura italiana si è presentata all'Expo con 155mila imprese in meno rispetto all'inizio della crisi nel 2007 e non può permettersi di perdere ancora terreno.

E CON IL TTIP?

Le esportazioni agroalimentari europee verso gli Stati Uniti valgono oggi circa \$21.19 miliardi di dollari, mentre le esportazioni statunitensi verso l'Europa nello stesso settore valgono circa \$13.85 miliardi.⁶ Nel 1992 arrivava dagli Usa il 21% delle importazioni agroalimentari europee, mentre nel 2014 siamo a circa l'8%.⁷

L'Europa, infatti, ha allargato negli ultimi anni i suoi partenariati ad altri Paesi emergenti (ad esempio il Brasile), ma ha anche cominciato a moltiplicare gli accordi di libero scambio bilaterali (Free-trade agreements, FTAs) con diversi Paesi dell'area Euromediterranea, dell'Asia e della stessa America Latina.

Il mercato agroalimentare europeo, al momento, è più protetto da un complesso sistema di dazi e quote tariffarie rispetto alle importazioni americane che non viceversa, oltre che da molte regole di sicurezza alimentare, etichettatura, indicazioni geografiche e origine che rendono più difficile per gli operatori statunitensi farsi spazio nel nostro

mercato. Se pensiamo solo alle misure commerciali, la tariffa semplice media applicata per tutti i beni è stimata intorno al 3,5 per cento per le esportazioni dell'UE verso gli Stati Uniti e del 5,5 per cento per le esportazioni americane verso l'UE. Inoltre, il 37 per cento di tutte le linee tariffarie negli Stati Uniti e il 25 per cento nell'Unione europea sono già a zero. Le materie prime agricole, tuttavia, tendono ad avere tariffe maggiori rispetto ai prodotti non agricoli. Per i prodotti agricoli in particolare, le tariffe semplici medie si aggirano intorno al 4,7 per cento per le esportazioni dell'UE verso gli Stati Uniti e al 13,7 per cento per le esportazioni degli Stati Uniti verso l'UE.

La Commissione Europea, nella sua ultima proposta del capitolo "Agricoltura" del TTIP resa nota a marzo 2016⁸ cerca di evitare ogni riferimento specifico a dazi e tariffe, limitandosi a proporre che, oltre agli impegni di liberalizzazione progressiva assunti da Usa e Ue nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (Wto) "stabiliscano le disposizioni necessarie per la promozione e la facilitazione degli scambi di prodotti

agricoli delle parti”.⁹ Nell’allegato specifico nel quale la Commissione Europea ha presentato la sua proposta di riduzione di dazi e tariffe, però, l’Europa offre agli Stati Uniti di eliminare immediatamente, con l’entrata in vigore del TTIP, l’87,5% di tutte le sue barriere commerciali attuali.

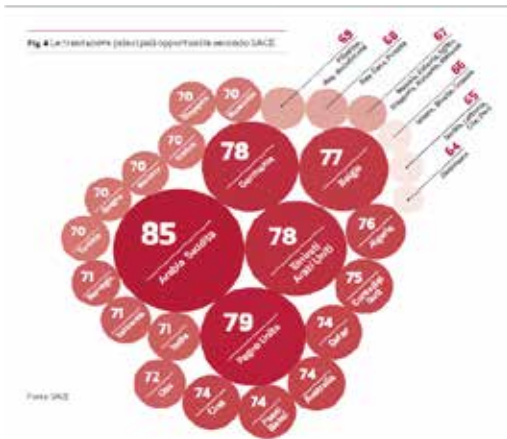
La importazione di bestiame vivo dagli Usa, come tacchini, papere, oche, piccioni, agnelli di più di un anno, riproduttori della razza caprina, faraone, conigli domestici, è subito offerta a dazio zero senza reciprocità. Il pesce di ogni genere viene offerto a zero dazi e tariffe: morte certa per la pesca artigianale nostrana. Tutti i fiori e la maggior parte delle verdure, che adesso sono protetti da tariffe fino al 14% e oltre, vanno a zero, con un sicuro danno per la florivivaistica nazionale. Carote e cipolle invece, ben protette politicamente dai Paesi del nord Europa, sono indicate come sensibili, quindi escluse dal negoziato come il burro. Vanno a zero le protezioni per tutta la frutta, fresca e secca, tranne alcuni agrumi, pere e mele, affidati alla fase finale del negoziato. La liberalizzazione dell’export della carne di altri animali come bovini, suini, agnelli, polli, alcuni tagli di carni, formaggi, frutta, vegetali e cereali, si chiede che sia “reciproca”, cioè a dazio e tariffa zero anche dagli Usa, e affidata alla fase finale del negoziato. Solo il 2% delle linee tariffarie viene considerato sensibile, e quindi escluso dal negoziato. Latte e latticini in grandi quantità vengono affidati alla fase finale del negoziato, mentre il latte e la crema confezionati in pacchi fino a due litri, come lo yoghurt e la maggior parte dei formaggi francesi e italiani, vengono subito sottratti alle protezioni commerciali a patto che venga loro riconosciuta piena reciprocità negli Usa. L’olio d’oliva, vergine, grezzo, misto e lampante, come le stesse olive, vengono subito offerti a dazio zero e senza alcuna condizione di reciproci-

tà, mentre oggi gli viene applicato un dazio minimo di oltre l’11% sul prezzo. Affidare alla fase finale del negoziato tutti questi prodotti importanti per l’agricoltura europea è un’arma a doppio taglio. Innanzitutto, tutti quei prodotti che non beneficerebbero di alcuna protezione speciale come quelle che (forse) si potrebbero ottenere per i prodotti a Indicazione geografica protetta (vedi punto 4) potrebbero essere liberalizzate in cambio di vantaggi per settori politicamente più forti nelle lobby di Bruxelles, come quella dell’automotive, delle assicurazioni o dei servizi finanziari. In secondo luogo, chi si assumerebbe la responsabilità politica, tra i negoziatori europei, di far naufragare un intero TTIP per proteggere un singolo settore o produzione agricola, fondamentali, però, per l’esistenza di intere aree del nostro Paese?

Stando al Rapporto elaborato dal ministero dell’Agricoltura americano n. 198 “Agricoltura nel TTIP: Tariffe, Contingenti tariffari (Tariff-Rate Quotas/TRQs) e Misure non tariffarie (Non-Tariff Measures/NTMs)”, a livello più generale, se dovessero cadere tutte le barriere tariffarie nel settore agroalimentare attualmente in vigore, i cambiamenti nel valore della produzione e dei prezzi dovuti a questo azzeramento di tariffe e contingenti tariffari sono tutti di segno meno per l’Europa, sia nell’import sia nell’export. Per il riso i valori calano di oltre il 2%. La produzione UE declina per molte materie prime agricole. Il deficit commerciale, in molti settori, potenzialmente si accresce. Ma soprattutto si indebolisce il mercato interno europeo, e la diversificazione delle fonti di importazione, importante per la stabilità del sistema, oltre che per una maggiore armonia geopolitica. Lo vedremo nel dettaglio per alcuni prodotti-simbolo dell’agricoltura italiana.¹⁰

2. GLI USA SONO IL PARTNER POTENZIALMENTE PIÙ INTERESSANTE PER L'AGRIFOOD ITALIANO?

Lo dice anche la SACE: gli Usa sono un mercato maturo e un esportatore aggressivo: tra azzeramento delle attuali protezioni commerciali, fragilità del settore e scarsa propensione all'export delle imprese nazionali, l'Italia farebbe bene a puntare di più e meglio sull'Europa e sul Medio oriente



E non lo diciamo noi. Stando alla SACE, la società del Gruppo Cassa depositi e prestiti che, tra l'altro, assicura le esportazioni nazionali all'estero, la filiera agroalimentare che, compresi i macchinari agricoli e alimentari, muove a livello internazionale 1,1 trilioni di euro di scambi commerciali, è dominata da pochi Paesi. Sono soprattutto le nazioni avanzate – in particolare Usa, Germania, Francia e Olanda

E' l'Europa!
E se lo dice la SACE...

- a giocare da protagonista¹¹. Come è chiaro nella fig. 4 contenuta nel Rapporto che SACE ha presentato ad Expo 2015 sulle migliori opportunità per l'Italia nel settore, Arabia Saudita, Emirati, ma anche Paesi europei come la Germania, il Regno Unito e il Belgio sono, almeno al momento, mercati molto molto più interessanti per il settore agroalimentare italiano di quello statunitense.

Le destinazioni più comuni per le nostre esportazioni agroalimentari rimangono i Paesi europei, spiega SACE, favoriti dalla vicinanza, dai gusti simili e dall'armonizzazione normativa. Le esportazioni di prodotti agricoli sono infatti penalizzate dalle barriere non tariffarie (come standard di qualità o regolamenti sanitari diverse tra l'Europa e il resto del mondo), dalla bassa diversificazione geografica, associata alle difficoltà del trasporto, ma soprattutto all'elevata deperibilità dei beni.

Nonostante questi limiti, le vendite verso i mercati extraeuropei sono raddoppiate negli ultimi dieci anni, l'export verso l'Ue 28 è invece cresciuto di circa il 70% e di circa il 20% solo lo scorso anno, senza TTIP, proprio verso gli USA. Tra i principali beni esportati troviamo formaggi e latticini, carni e olio d'oliva, oltre ai tipici beni associati al Made in Italy, come vino e pasta, ma anche le conserve.

Che l'Europa, però, sia il mercato principale di import ed export per l'industria agroalimentare italiana, è chiaro anche guardando questo schema realizzato da Ismea¹²

Import ed export del
settore agricolo

Tabella - Interscambio commerciale con l'estero del settore agroalimentare per Paese (2015)

	mln €	Peso %	11/10	12/11	13/12	14/13	gen-ott15	gen-ott14
Export 2014 Agroalimentare	34.313	100,0	8,7	5,6	5,0	2,4	7,1	
Ue, di cui:	22.704	66,2	6,8	3,0	4,2	1,8	5,5	
Germania	6.125	17,8	5,3	3,8	5,1	-1,8	5,1	
Francia	3.917	11,4	9,5	5,0	2,1	1,0	2,3	
Regno Unito	2.971	8,7	3,1	5,6	6,1	7,0	7,2	
Austria	1.234	3,6	10,3	3,2	7,8	-2,3	2,3	
Paesi Bassi	1.229	3,6	3,8	2,9	3,6	4,0	5,7	
- Extra Ue, di cui:	11.609	33,8	13,3	11,2	6,6	3,8	10,3	
Stati Uniti	3.039	8,9	10,3	9,6	5,3	6,3	20,0	
Svizzera	1.336	3,9	3,1	5,7	5,0	0,6	6,7	
Giappone	783	2,3	13,4	19,0	1,0	7,1	2,1	
Canada	660	1,9	4,8	10,1	-0,3	1,5	8,4	
Russia	617	1,8	20,3	6,6	14,0	-12,6	-41,1	
Import Agroalimentare	41.892	100,0	11,2	-2,2	3,0	2,7		2,1
Ue, di cui:	29.759	71,0	8,0	-0,4	2,9	1,6	-1,0	
Germania	5.976	14,3	7,7	-0,6	3,5	-1,4	-7,4	
Francia	5.640	13,5	9,3	-5,5	1,0	-3,1	-5,5	
Spagna	4.518	10,8	9,7	-0,4	1,5	17,0	2,1	
Paesi Bassi	3.330	7,9	3,0	-1,2	1,1	-10,2	-8,1	
Austria	1.430	3,4	6,0	6,3	2,5	0,5	-7,5	
Extra Ue, di cui:	12.134	29,0	19,7	-6,5	3,3	5,5		9,9
Indonesia	1.082	2,6	19,0	6,6	23,6	16,7	-1,7	
Stati Uniti	996	2,4	16,7	-15,1	27,2	23,5	19,4	
Brasile	946	2,3	11,9	-3,1	3,2	3,5	9,7	
Argentina	745	1,8	6,5	-30,4	-4,2	11,3	-3,1	
Canada	588	1,4	17,0	-24,3	9,3	92,2	15,6	
Saldo	-7.580	100,0	19,0	-25,2	-5,2	3,9	20,2	
Ue	-7.055	93,1	11,2	-9,6	-1,1	1,0	21,5	
Extra Ue	-525	6,9	52,5	-74,1	-50,8	66,4		1,1

1) I dati del 2015 sono provvisori (Istat) - Fonte: elaborazione ISMEA su dati Istat

Le esportazioni verso gli Stati Uniti sono aumentate del 20% nell'ultimo anno, ma sono aumentate di oltre il 19% anche le importazioni del settore. Nonostante l'incremento notevole, il nostro principale partner commerciale agroalimentare, sia nell'export sia nell'import, rimane l'Europa, Germania in testa, con quote incomparabili. Gli Stati Uniti, inoltre, sono un'economia matura, dalla quale non ci si può aspettare un aumento esponenziale dei consumi interni. Anzi: quella ripresa che si attendeva non c'è stata nelle proporzioni che lo stesso Obama aveva previsto, e quindi la maggior parte dei consumatori americani non potrà mai permettersi dei prodotti italiani che, per materia prima e costi dell'energia e del lavoro, saranno sempre più cari di quelli nazionali.

E CON IL TTIP?

Il successo delle nostre produzioni all'estero si è basato su una importante protezione del mercato interno che, pur in contrazione, ha sempre offerto una sponda importante di sicurezza alla produzione italiana e agroalimentare europea. La povertà crescente dei cittadini italiani ci ha già messo di fronte al fatto che, a fronte di un prodotto italiano e di un altro simile, prodotto in Europa a una

frazione del prezzo dell'originali, sempre più italiani sono costretti per far quadrare i conti a scegliere il prodotto estero, meno buono e sicuro, ma più economico.

Se seguiamo le previsioni del Rapporto elaborato dal ministero dell'Agricoltura americano n. 198 "Agricoltura nel TTIP: Tariffe, Contingenti tariffari (Tariff-Rate Quotas/TRQs) e Misure non tariffarie (Non-Tariff Measures/NTMs)", il quadro che ci viene offerto è quello qui sotto:

Changes in bilateral trade values from market access

Sector	U.S. to EU		U.S. to all others		All others to U.S.		EU to U.S.		EU to all others		All others to EU	
	Percent	Million \$	Percent	Million \$	Percent	Million \$	Percent	Million \$	Percent	Million \$	Percent	Million \$
Beef	684.88	1,487.41	-1.36	-89.21	1.59	64.46	1.73	0.78	-0.01	-0.25	-26.32	-1,026.13
Pork	181.13	322.30	-1.46	-93.75	1.00	9.85	1.88	8.79	0.09	4.82	-18.57	-261.64
Poultry meat	197.25	1.62	-1.41	-58.62	1.22	7.61	7.88	0.00	-0.09	-1.81	-0.00	-0.01
Other meats	31.77	14.02	-1.33	-16.80	1.06	3.96	2.14	0.34	-0.06	-0.36	-1.76	-11.27
Vegetable oil	17.35	67.54	-1.32	-89.16	-0.36	-23.36	10.81	94.85	0.11	4.50	-0.37	-48.46
Whey	435.08	34.01	-2.70	-29.31	0.71	0.55	6.92	0.11	0.69	9.23	-74.93	-25.55
Powdered milk	908.72	21.83	-2.05	-32.11	0.36	0.31	4.54	0.28	0.04	0.44	-29.59	-16.75
Butter	206.06	150.76	-4.30	-12.80	-6.03	-2.79	11.71	3.99	2.66	22.62	-92.78	-106.21
Cheese	997.09	76.31	-2.17	-10.94	-24.30	-28.64	30.44	325.25	0.23	7.05	-12.55	-58.29
Fruits	29.67	94.00	-1.00	-42.12	0.59	48.44	5.32	5.85	0.47	9.31	-0.75	-69.69
Vegetables	15.79	56.01	-0.56	-17.18	0.50	35.98	8.29	15.67	0.33	12.04	-0.61	-41.75
Total ag.		5,475.73		-1,706.89		242.59		797.84		166.29		-4,275.91

Se abbattiamo dazi e tariffe: guadagnamo 1/8 di quello che faranno gli Usa

Se il TTIP portasse all'azzeramento di tutte le tariffe e i contingenti tariffari, le esportazioni agroalimentari degli Stati Uniti verso l'UE aumenterebbero di \$ 5,5 miliardi rispetto all'anno di riferimento (2011), mentre i livelli di esportazioni agroalimentari dell'Unione europea verso gli Stati Uniti crescerebbero di \$ 0,8 miliardi. Nel complesso, le esportazioni agricole degli Stati Uniti verso l'Europa aumenterebbero del 2 per cento e le importazioni agricole dall'Europa dell'1 per cento. Gli unici veri prodotti europei premiati dalla liberalizzazione in valore sarebbero quelli dei formaggi e delle carni, ma i danni inflitti a tutti gli altri settori, a partire da quello delle carni, sarebbero ingenti. Non bisogna sottovalutare, inoltre, un fenomeno chiamato "Trade diversion". Quanto, cioè, del commercio intra-europeo "cambiarebbe strada" verso Oltreoceano riducendo

drasticamente le quote di interscambio tra i confini europei. E quante ulteriori chiusure di aziende e potenziale disoccupazione porterebbe in campagna. L'analisi della Bertelsmann Foundation prevede, ad esempio, che se le esportazioni tedesche complessive verso gli Usa aumenterebbero probabilmente del 93,54%, diminuirebbero quelle verso la Gran Bretagna del 40,91%, quelle verso la Francia del 23,34%, come anche verso tutti gli altri Paesi Europei .

L'Italia, ad esempio, registrerebbe una riduzione delle proprie esportazioni verso la Germania del 29,45%, e così via perdendo con tutti gli altri Paesi dell'Unione. Per non parlare delle perdite di interscambio con tutti gli altri partner commerciali: proprio quelli che la SACE giudica, invece, più interessanti per l'Italia nel medio-lungo periodo.

3. LA LIBERALIZZAZIONE OFFRE MAGGIORI OPPORTUNITÀ DI SCELTA AI CONSUMATORI EUROPEI E STATUNITENSIS?

Quello che è certo è che, per accelerare il commercio, bisognerà scendere a patti con sicurezza e sovranità alimentare

Uno dei mantra più ripetuti da chi sostiene il TTIP è che aprire i mercati significa offrire ai consumatori più opportunità di scelta tra un numero superiore di prodotti. Purtroppo il rischio che i consumatori europei stiano correndo è che un'apertura del mercato agroalimentare transatlantico si ottenga con un azzeramento o con un importante ridimensionamento degli standard di qualità e di sicurezza alimentare dei nostri Paesi. Attingendo sempre alle fonti statunitensi, infatti, se Usa e Ue vogliono davvero rendere più facile e significativo il loro interscambio commerciale nei prossimi anni, dovranno eliminare le Misure non tariffarie (cioè le regole) che più pesano sul prezzo finale dei prodotti, o ne impediscono addirittura la vendita. Le Misure non tariffarie che più limitano il commercio transatlantico sono quelle applicate dall'Europa sulle esportazioni statunitensi di

pollame, carne di maiale e mais, sia per l'utilizzo di ormoni della crescita negli allevamenti, per il lavaggio delle carcasse con gli acidi, per l'utilizzo di Ogm: se fossero tariffe (cioè tasse sulle importazioni) equivarrebbero ad un aggravio di prezzo sulle merci (Ad valorem equivalente o AVE) rispettivamente del 102, 81, e 79 per cento in più rispetto al prezzo base. Le misure non tariffarie europee su frutta e verdura proveniente dagli Usa equivalgono a tariffe rispettive che fanno lievitare i loro prezzi del 53 e del 35 per cento, rispettivamente. Quasi tutti questi effetti delle misure non tariffarie sono più forti rispetto alle tariffe stimate. Le misure non tariffarie dell'UE in materia di esportazioni di carni bovine americane sono risultate essere equivalenti a una tariffa del 23 per cento. L'effetto delle misure non tariffarie UE sulle esportazioni USA di soia Ogm, cioè il blocco all'utilizzo per l'alimentazione animale, la tracciatura e simili, è stata stimata essere del 17 per cento. Un vero ostacolo, considerando che l'Unione europea non impone una tariffa sulla soia e prodotti di soia americani. Le Misure non tariffarie applicate dagli Stati Uniti sulle esportazioni comunitarie di frutta e verdura sono equivalenti a tariffe del 45 e 37 per cento, rispettivamente. Quando il ministero Usa decifra il linguaggio tecnico, spiegando su che cosa si applicano quelle misure non tariffarie, ecco che il quadro si fa molto più chiaro e preoccupante, perché i cosiddetti guadagni commerciali vengono messi sullo stesso livello dell'utilizzo di pratiche insicure, o quantomeno discutibili.

Le regole che più pesano sul commercio Usa-Ue sono quelle della sicurezza alimentare

Stima dei costi AVE delle Misure non tariffarie sul commercio agricolo Usa-Ue

Settori Ue con NTM che preoccupano gli esportatori Usa	NTM nel settore	AVE Percent
Manzo	Ormoni della crescita, PRTs	23
Pollame	PRTs	102
Maiale	Ractopamina, trichanae, PRTs	81
Mais	Restrizioni al biotech	79
Soia	Restrizioni al biotech	17
Frutta	Limiti ai massimi residui ammissibili	35
Verdura	Limiti ai massimi residui ammissibili	53

Settori Usa con NTM che preoccupano gli esportatori Usa

Bovini	Misure di prevenzione dell'Encefalopatia spongiforme bovina (BSE)	N/A
Frutta	Processo di approvazione dell'importazione	45
Verdura	Processo di approvazione dell'importazione	37

AVE = ad valorem equivalente. NTM = misura non tariffaria. PRT = trattamento di riduzione dei patogeni. N / A = non disponibile.

Fonte: USDA, stime Economic Research Service sono da Arita et al. (2015), utilizzando un modello gravitazionale. Misure non tariffarie non risultate statisticamente significative nello studio non sono riportate.

La frase più interessante è proprio l'ultima inserita in tabella: le misure non tariffarie che non fanno problema al commercio a livello di qualità e quantità non sono state rilevate. Quindi quelle che fanno problema, sono proprio quelle di cui molto si parla e poco si riesce a discutere con negozianti e Governi perché, almeno in Europa, negano che siano in qualche modo in discussione. E' da lì che si prevede arrivi la maggior parte dei presunti benefici commerciali legati al TTIP. E documenti come quello americano dimostrano, al contrario, che se ne sta valutando a fondo il potenziale commerciale.

E CON IL TTIP?

Attingiamo sempre alle analisi del Governo americano, e aggiorniamo la tabella presentata alla domanda 2 con i possibili incrementi che gli scambi bilaterali subirebbero con un abbattimento anche delle misure di sicurezza alimentare che abbiamo appena elencato.

I maggiori guadagni per l'Europa si registre-

rebbero nei settori della frutta, della verdura e del formaggio. Complessivamente, per gli Stati Uniti le importazioni e le esportazioni agricole raddoppiano rispettivamente rispetto allo scenario uno, mentre le importazioni europee aumentano di circa l'1% e le esportazioni declinano. Il beneficio unico per l'Unione europea sarebbe quello di godere di prezzi di importazione più bassi, con il conseguente rischio di impatto grave sui settori di produzione primaria.

Se rinunciamo anche alle regole, guadagnamo 1/4 rispetto agli Usa e subiamo una invasione di prodotti Usa

Change in bilateral trade values from tariff and non-tariff measure removal												
Sector	U.S. to EU		U.S. to all others		All others to U.S.		EU to U.S.		EU to all others		All others to EU	
Fruits	62.07	188.60	-1.37	-57.58	-4.74	-366.56	708.78	494.71	0.81	16.17	-1.53	-142.49
Vegetables	152.98	466.74	-1.48	-44.92	-4.78	-342.98	459.26	613.35	1.52	55.45	-5.32	-363.49
Raw milk	-6.70	-0.01	-5.26	-0.01	2.46	1.05	7.49	0.20	4.03	0.67	-1.05	-1.14
Beef	965.71	1,861.06	-1.97	-128.65	0.55	22.25	113.41	16.19	0.10	3.24	-36.09	-1,406.74
Pork	3,982.89	2,394.00	-2.16	-138.22	1.46	14.46	2.86	13.37	0.43	23.09	-97.44	-1,372.37
Poultry meat	33,505.16	18.03	-2.16	-89.72	1.66	10.34	8.57	0.00	0.14	2.88	-5.32	-104.65
Other meats	30.96	13.67	-1.89	-23.98	1.48	5.55	2.70	0.43	0.04	0.23	-1.64	-10.49
Vegetable oil	14.23	55.38	-2.93	-197.51	-0.28	-17.86	14.96	131.30	3.42	143.13	-0.96	-127.41
Whey	431.55	33.73	-3.60	-39.07	1.13	0.88	7.45	0.12	0.78	10.47	-74.81	-25.51
Powdered milk	900.94	21.65	-2.89	-45.21	0.85	0.74	5.16	0.31	0.11	1.19	-29.38	-16.63
Butter	206.25	150.92	-5.25	-15.64	-5.75	-2.66	12.48	4.26	2.77	23.53	-92.85	-106.29
Cheese	987.82	75.60	-3.26	-16.39	-24.19	-28.50	31.49	336.38	0.39	11.95	-12.38	-57.51
Total ag.	9,586.28		-2,924.08		-465.13		2,006.26		711.57		-7,475.14	

4. IL TTIP CI AIUTERÀ A PROTEGGERE MEGLIO I PRODOTTI DI QUALITÀ E AD INDICAZIONE GEOGRAFICA PROTETTA?

La protezione (che gli Usa non hanno ancora acconsentito a garantire) sarebbero limitate ad una lista specifica di circa 40 prodotti, che però nulla potrebbero contro quegli operatori che hanno registrato prodotti che sembrano italiani fino al giorno dell'approvazione del mercato. Quindi tutti i loro concorrenti sleali di oggi. Per di più tutti gli altri prodotti non inseriti nella lista dei prodotti "protetti" dovranno essere sottoposti almeno ad uno specifico procedimento bilaterale per essere protetti in futuro, e nel frattempo saranno esposti alla libera concorrenza sleale dei loro cloni Made in Usa anche in Europa, dove gli Stati che applicassero misure restrittive potrebbero essere colpiti da costose cause commerciali.

Si è fatto molto parlare in questi ultimi giorni della presunta nuova protezione ottenuta dai negozianti europei per i prodotti a denominazione geografica protetta europei nel mercato Usa. E' una balla. Innanzitutto si tratta di una proposta europea, lontana dall'essere presa sul serio dalla controparte, anzi: l'ambasciatore degli Stati Uniti presso l'Unione Europea, dopo la presentazione del documento, ha accusato la Commissione europea di potenzialmente mettere in pericolo il TTIP con la sua presa di posizione nei negoziati sull'agricoltura. Anthony Gardner il 17 Marzo scorso ha denunciato che la Commissione sta cercando di espandere il suo già grande l'accesso al mercato degli Stati Uniti, senza essere disposta ad aprire il suo mercato alle esportazioni degli Stati Uniti, nonostante il fatto che gli Stati Uniti abbiano già un significativo deficit commerciale agricolo con l'Ue. "Data l'importanza del settore agricolo per la maggior parte dei 50 stati degli Stati Uniti, è difficile vedere come il Congresso potrebbe approvare un accordo di TTIP che contiene tale disparità", ha detto a un convegno organizzato dalla Camera di commercio americana¹³. Che il riconoscimento e la tutela delle Indicazioni negli Stati Uniti sia un risultato importante da ottenere è evidente per tre motivi. Innanzitutto, l'Italia si conferma il primo Paese per numero di riconoscimenti Dop, Igp e Stg conferiti dall'Unione europea (Ue). Secondo l'Istat, sui circa 1500 prodotti tutelati dall'Europa per la loro specificità geografica, i prodotti agro-alimentari di qualità italiani riconosciuti al 31 dicembre 2014 sono 269 (8 in più rispetto al 2013); tra questi, quelli attivi sono 257. Quelli riconosciuti nell'Elenco delle denominazioni italiane, iscritte nel Registro italiano delle denominazioni di origine protette, delle indicazioni geografiche protette e delle specialità tradizionali garantite al Marzo 2016 sono addirittura 283¹⁴. I settori con il maggior numero di riconoscimenti sono: gli Ortofrutticoli e

Protetti (forse e a fatica) un pugno di prodotti IG, per tutti gli altri libertà di copia

Ig italiane: un tesoro molto fragile

4 prodotti fanno i 2/3 dell'Export. Per tutti gli altri c'è al massimo l'Europa

cereali (103 prodotti), i Formaggi (49), gli Oli extravergine di oliva (43) e le Preparazioni di carni (38). Le Carni fresche e gli Altri settori comprendono, rispettivamente, 5 e 32 specialità. Le regioni con più Dop e Igp sono l'Emilia-Romagna e il Veneto, rispettivamente con 41 e 36 prodotti riconosciuti. I produttori (74.571), sono particolarmente numerosi nelle attività relative ai settori dei Formaggi (26.454, pari al 35,5% del totale), degli Oli extravergine di oliva (18.734, 25,1%) e degli Ortofrutticoli e cereali (17.279, 23,2%). Anche i trasformatori (6.845) sono più presenti nei settori degli Oli extravergine (1.796, 26,2% del totale), dei Formaggi (1.555, 22,7%) e degli Ortofrutticoli e cereali (1.204, 17,6%).

Le IG alimentari e vinicole, con 7,1 miliardi di euro, rappresentano una quota del 21% dell'export italiano agroalimentare complessivo (2014, anno di riferimento), ci dice ISMEA. Anche dal punto di vista territoriale, il dato evidenzia un coinvolgimento di estrema rilevanza se si stima che la SAU (Superficie Agricola Utile) coinvolta direttamente o indirettamente nella produzione di Indicazioni Geografiche è del 56% rispetto al totale¹⁵.

Questo tesoro è prezioso quanto fragile: rispetto al 2013, nel 2014 gli allevamenti (41.412 strutture) si sono ridotti dell'1,3% mentre la superficie investita (162.824 ettari) aumenta dello 0,4%. I prodotti di qualità favoriscono lo sviluppo delle aree montane del Paese: il 28,2% dei produttori è localizzato in montagna a fronte del 17% di aziende agricole montane rilevate dal Censimento dell'agricoltura nel 2010. Complessivamente il numero dei produttori registra un calo dello 0,8% tra il 2013 e il 2014, sintesi della diminuzione registrata al Nord (-1,7%) e al Centro (-1,0%), solo parzialmente compensata dall'aumento rilevato nel Mezzogiorno (+0,6%). In discesa anche il numero dei trasformatori (-3,5%), dovuto alla contrazione registrata nel Centro-Nord, che supera l'aumento rilevato nel Mezzogiorno (+3,3%).

Nel 2014 gli operatori certificati sono 79.848, 587 in meno rispetto al 2013 (-0,7%). Il 91,4% svolge esclusivamente attività di produzione e il 6,6% di trasformazione; il restante 2% effettua entrambe le attività. Nel sistema di certificazione le nuove entrate di operatori (5.721) sono inferiori alle uscite (6.308).

E' un patrimonio, inoltre, fortemente concentrato soprattutto nelle opportunità nelle esportazioni: se per volume l'ortofrutta certificata è sicuramente la merce italiana più esportata, Grana Padano e Parmigiano Reggiano Dop, insieme a Prosciutto di Parma e Prosciutto San Daniele si portano a casa circa due terzi del valore delle esportazioni di prodotti certificati.

Se analizziamo nel dettaglio il valore delle esportazioni del settore nel 2014, scopriamo che esso vale 2,8 miliardi di euro, con un +13% sul 2013. I Formaggi detengono il primato indiscusso nell'export dei prodotti certificati, con un valore stimato pari a 1,51 miliardi di euro (+11%) che rappresenta il 55% del totale esportato. L'export assorbe il 31% della quantità di formaggi certificata complessiva prodotta in Italia. Il Grana

Padano Dop, con un fatturato 2014 da 1,36 miliardi di euro, da solo rappresenta il 40,5% del valore dei formaggi esportati, mentre il Parmigiano reggiano Dop, con 1,205 miliardi di euro, fa il 34,8%. L'export dei prodotti a base di carne vale nel 2014 446 milioni di euro (+10% rispetto al 2013), che rappresentano il 16% dell'export del settore. L'export assorbe il 17% della quantità certificata complessiva prodotta in Italia. Il prosciutto di parma Dop ha esportato nel 2014 per 257 milioni di euro, e rappresenta il 57,6% del valore delle esportazioni del comparto, mentre il prosciutto di parma, con un fatturato da esportazioni da 57 milioni di euro, ha rappresentato il 12,9% del valore delle esportazioni del settore¹⁶. Questi quattro marchi da soli dominano circa 2/3 del valore delle esportazioni italiane nel mondo, e in particolare negli Usa. Ma forse non calcolano che, per quanto importanti, le esportazioni rappresentano una minima parte della loro produzione: solo il 7% di Doc e Dop italiane va negli Usa, mentre la Germania, da sola, ne assorbe il 14%, la Francia il 5%. Se questi mercati si dovessero ritrovare all'improvviso saturi di prodotti che sembrano italiani e di qualità, ma ad un prezzo infinitamente minore, certificazione, tradizione e reputazione gastronomica basterebbero a salvarle?

Ig esportate? Una piccola parte della produzione

PERCHÉ È UNA BALLA?

Nella bozza di proposta europea per una regolamentazione dei prodotti a Indicazione geografica protetta (tecnicamente IGs) si mette sul tavolo per la prima volta, nero su bianco, una lista di 201 prodotti da proteggere¹⁷. Quelli italiani sono 41 e sono questi:

1. IT Aceto Balsamico di Modena, Other products of Annex I of the Treaty (spices etc.)
2. IT Aceto balsamico tradizionale di Modena, Other products of Annex I of the Treaty (spices etc.)
3. IT Arancia Rossa di Sicilia Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
4. IT Asiago, Cheeses
5. IT Bresaola della Valtellina, Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
6. IT Capperio di Pantelleria, Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
7. IT Cotechino Modena, Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
8. IT Culatello di Zibello, Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
9. IT Fontina, Cheeses
10. IT Garda, Oils and fats (butter, margarine, etc.)
11. IT Gorgonzola, Cheeses
12. IT Grana Padano, Cheeses
13. IT Kiwi Latina, Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
14. IT Lardo di Colonnata, Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
15. IT Lenticchia di Castelluccio di Norcia Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
16. IT Mela Alto Adige ; Südtiroler Apfel Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
17. IT Montasio, Cheeses
18. IT Mortadella Bologna Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
19. IT Mozzarella di Bufala Campana Cheeses
20. IT Parmigiano Reggiano Cheeses
21. IT Pecorino Romano Cheeses
22. IT Pecorino Sardo Cheeses
23. IT Pecorino Toscano Cheeses

24. IT Pesca e nettarina di Romagna Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
25. IT Pomodoro di Pachino Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
26. IT Prosciutto di Modena Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
27. IT Prosciutto di Parma Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
28. IT Prosciutto di S. Daniele Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
29. IT Prosciutto Toscano Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
30. IT Provolone Valpadana Cheeses
31. IT Quartirolo Lombardo Cheeses
32. IT Radicchio Rosso di Treviso Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
33. IT Ricciarelli di Siena Bread, pastry, cakes, confectionary, biscuits and other baker's wares
34. IT Riso Nano Vialone Veronese Fruit, vegetables and cereals fresh or processed
35. IT Speck Alto Adige / Südtiroler Markenspeck / Südtiroler Speck, Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)
36. IT Taleggio Cheeses
37. IT Terra di Bari Oils and fats (butter, margarine, etc.)
38. IT Toscano Oils and fats (butter, margarine, etc.)
39. IT Valtellina Casera Cheeses
40. IT Veneto Valpolicella, Veneto Euganei e Berici, Veneto del Grappa Oils and fats (butter, margarine, etc.)
41. IT Zampone Modena Meat products (cooked, salted, smoked, etc.)

- Questa lista potrà essere rivista solo dopo un processo consensuale stabilito in un apposito Comitato creato ad hoc per gestire questo capitolo: nessuna altra Dop, Doc o simile che non ci entri al primo giro potrà accedervi successivamente se non si dimostra che ha motivo specifico e rilevanza commer-

ciale per essere protetta.

- Alla lettura della bozza europea di testo legale¹⁸ per la gestione e la tutela delle GIs, troviamo un'altra brutta sorpresa: "le Parti assicurano la coesistenza tra marchi preesistenti e GIs successivamente riconosciute". Insomma, le aziende che hanno registrato marchi per prodotti "Italian sounding" prima che l'accordo entri in vigore "possono continuare ad usarli" e i marchi "possono essere rinnovati". Nessuno di questi marchi, insomma, potrà essere costretto ad uscire dal mercato ma, contrariamente a quanto accade oggi, non potrà essere portato a giudizio per contraffazione e potrà liberamente "coesistere" con i propri fratelli originali anche nel mercato europeo. Si perché nessuno sottolinea il fatto che seppure questa lista rappresenta il 90% delle esportazioni nazionali negli Usa, essa rappresenta meno di un sesto dei 283 prodotti protetti dall'Unione europea che potranno continuare ad essere liberamente copiati negli Usa senza alcuna tutela e, dopo il TTIP, esportati tranquillamente in Europa. E' vero che si dice che "quanto prevede l'Accordo non costituisce pregiudizio al diritto delle Parti stesse di offrire protezione alle IGs sotto leggi o regolamenti domestici rilevanti", ma come sappiamo ogni capitolo del TTIP, se non esplicitamente eccettuato ricade sotto il meccanismo della composizione delle dispute tra investitori e Stato: se una legge nazionale, cioè, provoca pregiudizio al commercio transatlantico, quello stato potrà essere citato in giudizio per danni dall'investitore, che potrà chiedere la revoca del provvedimento o un risarcimento.

- Se un'azienda ha certificato un marchio, non potrà essere riconosciuta alcuna indicazione geografica che abbia quelle caratteristiche: insomma potrebbe, per assurdo, esistere un marchio "lemoncello di Furore" registrato nella profonda provincia californiana che impedirebbe al suggestivo comune della

Costiera Amalfitana di sviluppare una propria IG in Europa e di farla proteggere, pure in presenza della scoperta di una lavorazione peculiare millenaria da custodire e valorizzare economicamente. Questa singola disposizione nega, quasi definitivamente, a circa 1.200 IG dell'Unione Europea la pos-

sibilità di ottenere protezione o crescita in Canada. E' difficile trovare un fondamento economico, sociale, politico o intellettuale a tale approccio, ma questo lo ripetono da anni tutti i principali esperti in materia di proprietà intellettuale¹⁹.

5. IL TTIP È UNA GRANDE OCCASIONE PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE DEL SETTORE?

E' un'occasione per le grandi filiere internazionalizzate e finanziarizzate per fare piazza pulita dei concorrenti piccoli e medi, che resistono e dimostrano che è possibile avere storie produttive e commerciali di successo scegliendo la qualità e promuovendo i diritti e l'ambiente a partire dai propri territori

Ci sono circa 20 milioni di piccole e medie imprese nell'Unione europea, che rappresentano il 58% del suo valore aggiunto lordo e il 67% dei posti di lavoro. Solo lo 0,7% delle PMI europee esporta verso gli Stati Uniti e il valore dei beni e servizi esportati è inferiore al 2% del valore aggiunto prodotto dalle PMI europee nel loro complesso. La SACE ci spiega che per competere con i grandi nel mare tempestoso delle esportazioni globali dell'agrifood ci sono due condizioni imprescindibili: la presenza di grandi multinazionali, sia tra le aziende produttrici sia nei canali distributivi, e una maggiore standardizzazione dei prodotti, facilmente identificabili ed esportati in grandi quantità²⁰. Tutto il contrario delle caratteristiche produttive specifiche dell'Italia, che ne fanno un'eccezione anche in senso qualitativo. L'Istat²¹ ci spiega che le aziende agricole italiane sono circa 1,5 milioni, occupano 992 mila unità di lavoro (ULA), la loro produzione vale 43,9 miliardi di euro e un valore aggiunto di 24,9 miliardi di euro (entrambi valutati ai prezzi base). Il sistema delle aziende agricole, però, è caratterizzato da una forte presenza di unità di piccole dimensioni: l'80,7% delle aziende impiega meno di un'unità di lavoro e l'88,6% realizza un fatturato inferiore a 50 mila euro. Il 96,7% è costituito da aziende individuali e il 97,5% è a conduzione diretta. Se guardiamo, però, a chi ci guadagna davvero, l'orizzonte si restringe. I risultati economici importanti sono realizzati da aziende di dimensioni relativamente elevate: quelle con un fatturato di almeno 100 mila euro, che rappresentano solo il 5,5% del totale delle aziende, assorbono il 24,8% dell'occupazione e realizzano il

Solo lo 0,7% delle Pmi europee esporta negli Usa

Vincono multinazionali e prodotti standardizzati

56,2% del valore aggiunto.

Il comparto alimentare italiano, ci spiega invece SACE²², conta circa 58 mila imprese, pari al 13,5% dell'industria manifatturiera e presenta anch'esso una struttura estremamente frammentata, con una media di sette addetti per azienda. Un'azienda su venti vanta tuttavia dimensioni da grande impresa, contribuendo a un terzo del valore aggiunto del settore. Nella metà dei casi, inoltre, è a controllo estero. Prevalgono le società di capitali e cooperative, che rappresentano, insieme, i due quinti del totale

Fig. 2.3 Caratteristiche delle imprese di food&beverag

ALIMENTARI	BEVANDE
Numero di imprese 55216	2879 Numero di imprese
Addetti per impresa 7,2	12,5 Addetti per impresa
Imprese esportatrici 11,7%	49,5% Imprese esportatrici
Esportazioni su fatturato 14,1%	21,0% Esportazioni su fatturato

Le imprese alimentari che esportano sono meno del 12%, con un fatturato medio verso l'estero pari a circa un settimo delle loro vendite. Al contrario, nel comparto delle bevande, circa metà delle imprese è orientata ai mercati esteri, seppur con una quota ancora minoritaria di fatturato (21%). Le esportazioni sono rivolte per lo più verso Paesi ad alto reddito: il 73% degli alimentari e il 79% delle bevande vendute oltreconfine finiscono nell'Unione Europea o in Nord America. Sebbene negli ultimi dieci anni sia raddoppiata l'incidenza delle vendite all'estero sul fatturato complessivo dell'industria alimentare italiana, essa rimane ancora ben al di sotto della media manifatturiera (circa 32%) e di quanto registrato dai principali Paesi concorrenti sulle stesse merceologie (Germania 31%, Francia 25%, Spagna 23%), quindi ogni possibile squilibrio del mercato interno in questi settori dovrebbe farci temere per la resilienza degli operatori più piccoli, cioè la maggioranza delle imprese del settore.

PERCHÉ È UNA BALLA?

Il TTIP potrebbe avere un effetto destabilizzante sulle PMI europee perché parte significativa del commercio intracomunitario (che rappresenta l'unico mercato di sbocco per la maggior parte delle PMI europee) verrebbe saturata dalle esportazioni degli Stati Uniti. Gli Stati Uniti, d'altronde, sono leader indiscussi nel commercio mondiale dei prodotti agricoli. Esportano più di 75 miliardi di euro (oltre l'11% dei volumi globali), una quota quasi doppia rispetto a Paesi Bassi e Brasile, rispettivamente secondo e terzo esportatore mondiale.

Il TTIP favorirebbe l'importazione di prodotti a buon mercato degli Stati Uniti nel mercato europeo, unico mercato di sbocco per la maggioranza degli operatori dell'agroalimentare Italiano. Poco importa se dovrebbero essere realizzati in condizioni lavorative e qualitative inferiori. Il TTIP sosterebbe, inoltre, un più deciso ingresso dei grandi gruppi transatlantici nei mercati europei in cui le PMI, al contrario, oggi sono forti. Negli ultimi mesi, numerose piccole e medie imprese europee hanno espresso la loro preoccupazione, sia individualmente che collettivamente, rispetto ai potenziali rischi per la loro attività che i negoziati in corso potrebbero rappresentare. UnternehmensGrün, un'associazione tedesca di imprese "verdi" molte delle quali attive nell'agroalimentare ha pubblicato uno studio nel quale ha denunciato il rischio, per le piccole aziende agricole europee, di venire spazzate via dall'agrobusiness

statunitense²³.

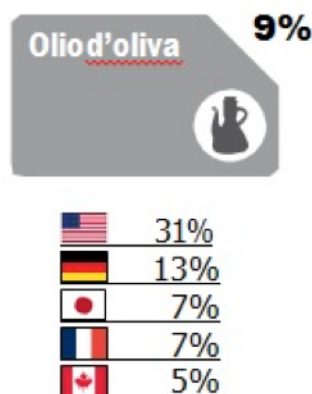
Per ottenere una migliore comprensione di questa problematica, diverse organizzazioni, e in particolare il Comitato economico e sociale europeo in un proprio Parere²⁴, hanno raccomandato che la Commissione europea effettuasse una valutazione dettagliata degli impatti che il TTIP avrebbe in ogni Paese e ogni settore. Fino ad oggi, questa legittima richiesta rimane senza risposta. E la prevista valutazione preventiva d'impatto del TTIP sullo sviluppo sostenibile, a poche battute dalla possibile chiusura del negoziato, risulta ancora incompleta.

Il TTIP, d'altro canto, è promosso come il primo accordo che includa un capitolo speciale dedicato alle piccole e medie imprese. Ma ancora, le proposte conosciute riguardanti questo capitolo sono limitate a richiedere la creazione di un Comitato dove le PMI discutano dei loro problemi, senza alcun potere correttivo nei confronti del Trattato, né consultivo rispetto alla sua stessa governance. Nel capitolo si dispone anche la creazione di un sito di informazione e di un help-desk per spiegare alle PMI come possono beneficiare maggiormente del trattato. Siti specializzati sono già disponibili per facilitare il commercio con la Cina e il Giappone, con i quali non esiste alcun accordo commerciale, e uno strumento equivalente potrebbe essere sviluppato per aiutare le PMI europee nel commercio negli Stati Uniti, qualunque fosse l'esito dei negoziati.

APPENDICE: QUATTRO SCENARI

1. Il futuro dell'olio

Con esportazioni che sfiorano i 550 milioni, di euro, la Toscana genera quasi il 30% delle vendite estere dell'olio italiano. Umbria, Veneto, Lombardia, Emilia Romagna e Puglia, che seguono nella classifica regionale, si attestano in media intorno ai 180 milioni di euro di export ciascuna, con un peso intorno al 10% (Fig. 3.7, fonte SACE). Ma non sono tutte rose e fiori, come riporta la stessa SACE. Gli Stati Uniti, innanzitutto, hanno elevato accuse di contraffazione nei confronti dell'olio toscano, criticando la reale provenienza del prodotto e la possibile presenza di olio raffinato anche se venduto come extravergine in 3 bottiglie su 10 in commercio. A fronte di questo c'è anche il tema dell'esaurimento delle scorte toscane di olio extravergine, visto il crollo della produzione (fino a -90%) causato dagli attacchi della mosca olearia e dalle condizioni climatiche avverse del 2014, la sovrabbondanza del 2015 e del 2016 che deprimono i prezzi nazionali. Oltre al ribasso dei prezzi dell'olio extravergine degli ultimi mesi del 2015, che si conferma data la forte ripresa produttiva, con le ultime rilevazioni Ismea da cui si evince un forte incremento dei volumi di olio di oliva in Italia, in crescita dalle 222mila tonnellate della scorsa annata alle oltre 400 mila stimate per l'attuale, secondo le ultime evidenze²⁵.

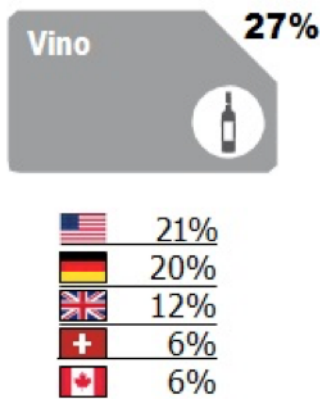


Che cosa potrebbe succedere con il TTIP? Il mercato Usa è già lo sbocco di un terzo di quel 9% delle esportazioni nazionali dell'agro-alimentare rappresentato proprio dall'olio, quindi molto sta già succedendo senza TTIP. Innanzitutto, per quello che riguarda le Indicazioni geografiche, nella lista dei prodotti da proteggere negli Usa troviamo soltanto il Garda, il Terra di Bari, il Toscano e il Veneto (nelle varietà Valpolicella, Euganei e Berici e Grappa) e nessun'altra varietà. In secondo luogo, se guardiamo a dazi e tariffe, alla macrovoce degli oli vegetali, di cui si prevede il

completo azzeramento a fronte di quote e tariffe abbastanza protettive al momento, è vero che l'Europa potrebbe esportare un 11% in più complessivo verso gli Stati Uniti, ma questi registrerebbero un aumento reciproco del 17% rispetto all'attuale livello d'esportazione che è abbastanza basso. Se rinunciamo anche alle regole, il vantaggio economico per gli esportatori europei, a parità d'aumento quantitativo (siamo a circa un 14% in più sia per gli Usa sia per l'Ue) sarebbe più alto rispetto ai loro

competitor Usa perché in questo momento essi si proteggono proprio dalle produzioni di maggior valore. Ma un rischio c'è: è vero che l'Italia è tra i principali esportatori mondiali d'olio d'oliva, ma è anche tra i principali importatori, quindi il rischio che olio finto italiano di provenienza yankee a prezzi stracciato si insinui nelle nostre filiere deprimendo ancor più i prezzi interni è concreto.

2. Il futuro del Vino



Il vino rappresenta quasi un quarto delle esportazioni italiane di alimentari e bevande, con vendite che sfiorano i 7 miliardi di euro. Oltre l'80% delle esportazioni di vino ha origine in cinque regioni: Veneto, Piemonte, Lombardia, Toscana e Trentino-Alto Adige. Il successo dei vini di punta è dovuto anche alla presenza di distretti industriali consolidati, che valorizzano la specifica tradizione vitivinicola della Regione. Pensiamo al prosecco di Conegliano-Valdobbiadene in Veneto o ai vini delle Langhe, Roero e Monferrato in Piemonte, due Regioni che da sole muovono rispettivamente

1,9 e 1,5 miliardi di euro di esportazioni.

Il vino costituisce il 27% delle esportazioni italiane di bevande. L'ampia gamma di vini esportati riflette inoltre il crescente apprezzamento dei consumatori stranieri per la varietà italiana. Un buon andamento anche sul mercato interno è stato rilevato per i prezzi dei vini DOP, con i dati Ismea che indicano per i vini a denominazione una crescita nel 2015 dell'8% rispetto al 2014. Note positive vengono ancora dalle esportazioni, cresciute nei primi dieci mesi dell'anno del 4,4% in valore (da 4,2 a 4,4 miliardi di euro), grazie alla buona dinamica delle vendite oltre confine di vini DOP (+5,7%) e IGP (+8,3%) a fronte del calo registrato per i vini comuni (-12,6%), soprattutto nel segmento degli sfusi (-27%). Per quanto riguarda le quantità, però, il calo registrato nelle esportazioni nel 2015 è stato abbastanza importante,

Le quantità spedite all'estero sono scese da 16,9 a 16,4 milioni di ettolitri (-2,9%), ma il fatturato all'export è aumentato, con stime, per l'intero 2015, che potrebbero raggiungere la soglia record di 5,4 miliardi di euro. Disaggregando in base al paese di destinazione delle esportazioni di vino italiano, spiccano le ottime performance registrate negli USA (+14% in valore, grazie anche all'effetto cambio euro/dollaro) e nel Regno Unito (+9%, sempre in valore, grazie soprattutto all'aumento delle vendite di spumanti)²⁶. La prima destinazione per l'export italiano di vino sono pro-

prio gli Usa, seguiti però da Germania e Gran Bretagna.

Che cosa potrebbe succedere con il TTIP? La Commissione Europea sta cercando di inserire nel capitolo dedicato all'Agricoltura che vorrebbe vedere nel trattato una specifica proposta su vini e alcolici, che allinei i metodi di produzione e i modi attraverso i quali questi definiscono i nomi e le definizioni di vini e alcolici, che differiscono enormemente tra le due sponde dell'Atlantico.

L'Europa chiede, inoltre, che si affronti anche il tema di una diversa protezione per le qualità protette da Indicazioni geografiche. Le regole attuali si basano su due specifici accordi bilaterali che Usa e Ue hanno sottoscritto in passato²⁷. Già rispetto alle pratiche enologiche, alla tutela delle denominazioni d'origine, l'etichettatura, la certificazione del prodotto e le modalità di espletamento per le relative incombenze burocratiche, la normativa vigente è abbastanza carente. E' divertente, infatti, notare che la proposta si apra con la condivisione della stessa definizione di "vino" come prodotto derivato dall'uva e via via dettagliando, sintomo della diversità con la quale questo stesso semplice termine venga utilizzato nelle due sponde dell'Atlantico. Oltre a un livello di dazi in ingresso abbastanza oneroso per i vini europei, le regole vigenti permettono di tutelare negli Usa le denominazioni di soli 6 alcolici europei. Per questo l'Ue chiede di allineare le regole e di migliorare lo stato di 17 denominazioni di vini europei che i produttori di vino degli Stati Uniti possono ancora usare in Usa sotto certe condizioni e riservarle solo ai produttori europei. I nomi di vini per cui si richiede specifica tutela sono Burgundy, Chablis, Champagne, Chianti, Claret, Haut Sauterne, Hock, Madeira, Malaga, Marsala, Moselle, Port, Retsina, Rhine, Sauterne, Sherry and Tokay. Inoltre l'Europa vorrebbe ampliare l'elenco dei nomi delle bevande alcoliche protette attraverso uno specifico Allegato.

Il problema che si pone, però, è lo stesso di sempre: quanto proteggere sul mercato Usa un numero limitato di prodotti limiterà, però, nel futuro, di continuare a proteggere il mercato europeo dalle loro brutte copie californiane? E quanto abbattere i dazi in uscita ci costerà in termini di apertura del nostro mercato anche in termini di chiusure di aziende vitivinicole piccole che puntano sulla specificità vera, e non sulla manipolazione estrema che è alla base del successo di molti dei loro concorrenti d'Oltreoceano? Bisognerebbe, poi, capire quanto questo spostare tutto questo ragionamento sui processi produttivi e le loro regole dal livello territoriale, e poi nazionale ed europeo a quello transatlantico, giovi davvero alla ricerca, all'innovazione nella tradizione, alla ricerca della qualità e della vera sostenibilità dell'intero settore enologico. Queste riflessioni sembrano, però, non avere cittadinanza neanche in Italia, che dovrebbe essere la prima a preoccuparsene come sistema produttivo. L'unica voce che si sente, forte e chiara, è quella dei grandi esportatori che chiedono protezioni per pochi e mani libere essenzialmente per se stessi.

Quello statunitense è un mercato maturo, che già riceve molto vino italia-

no. Quello che non può ancora fare oggi, considerate le protezioni tariffarie e non tariffarie, è presentare i propri prodotti nel mercato europeo a prezzi vantaggiosi. Siamo davvero convinti che basterà un po' di marketing e la tradizionale buona volontà degli operatori nazionali, a proteggere la produzione nazionale variegata, qualitativa, ma anche frammentata dall'organizzazione standardizzata e dimensionalmente prevalente del sistema produttivo americano?

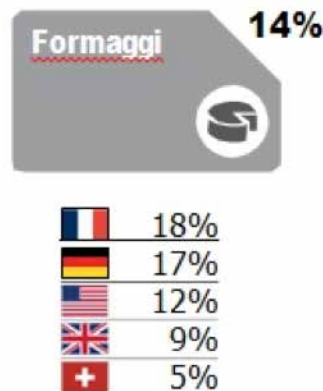
3. Il futuro di Latte e formaggi

I formaggi sono una storia di successo nell'export italiano, e una boccata d'ossigeno dopo anni di stagnazione e contrazione del mercato interno. L'ultima parte del 2015, ci spiega ISMEA²⁸ è tornata a mostrare dei segnali di ripresa per le quotazioni di Grana Padano e Parmigiano Reggiano. I rialzi (+0,7% a novembre, +2,1% a dicembre) sono dipesi, in particolare per il Parmigiano, dal miglioramento dei consumi interni, che nella seconda parte del trimestre hanno potuto contare anche sull'andamento molto positivo delle vendite in occasione delle festività natalizie, nonché dal buon andamento delle esportazioni, che hanno contribuito alla riduzione delle giacenze. Le quotazioni si sono riportate su livelli più elevati anche rispetto al 2014 (+2,9% a dicembre). La ripresa dei consumi interni può essere spiegata anche dal fatto che nei mesi precedenti i prezzi dei due formaggi grana DOP avevano raggiunto livelli molto bassi, prossimi a quelli dei formaggi grana non marchiati, fenomeno questo che aveva indotto il consumatore a preferire, nell'atto di acquisto, i formaggi grana DOP anziché i non DOP, solo di poco più convenienti.

Sul fronte produttivo, i dati 2015 diffusi dai rispettivi consorzi di tutela hanno mostrato una lieve riduzione delle forme prodotte di Grana Padano (4,8 milioni di forme, -1% rispetto al 2014) ed una sostanziale stabilità per il Parmigiano Reggiano (3,3 milioni di forme, +0,1% su base annua). Tra i derivati del latte, la prima parte del trimestre ha mostrato una buona intonazione per le quotazioni del burro nelle prime fasi di scambio, in particolare ad ottobre (+6,8% all'origine, +5% all'ingrosso), con i valori tornati praticamente in linea rispetto all'anno precedente.

Pur mostrando una maggiore stabilità dei prezzi, il mercato del latte ha continuato ad evidenziare le criticità che caratterizzano l'attuale grave situazione confermata anche da valori attestati su livelli più bassi rispetto allo scorso anno (-5,9% a novembre per il latte alla stalla). Negativa è apparsa anche la dinamica dei prezzi all'ingrosso del latte spot, in ulteriore forte caduta a dicembre (-5,8% su base mensile), che conferma la tendenza sfavorevole dei mesi precedenti. Le cause di un mercato del latte così depresso sono da ricondurre alle dinamiche negative in atto sui mercati internazionali, ma, almeno in Italia, anche ad una gestione ed espan-

sione spregiudicata dei propri margini da parte dei grandi distributori. Gli stessi che non ci metterebbero nemmeno un secondo ad abbandonare del tutto i produttori nazionali ed europei, se si aprissero le cateratte delle stalle statunitensi. **E con il TTIP?** I dati previsionali, con il solo abbattimento di dazi e dogane, fanno rabbrivire: le esportazioni dagli Usa all'Europa di latte in polvere aumenterebbero del 908%, a fronte di un sostanziale fermo eu-ropeo. Anche per il burro è disastro annunciato: con l'abbattimento delle sole tariffe le esportazioni Usa verso l'europa crescerebbero del 206%. Il settore dei formaggi, invece, che rappresenta



il 18% dell'export alimentare italiano, sarebbe quello che vedrebbe l'Europa realizzare il suo unico risultato commerciale pieno in questo negoziato, anche col semplice abbattimento reciproco delle tariffe: un secco 30% in più con 325 milioni di dollari di aumento dei fatturati. Ma se la Commissione europea ha scelto di rimandare la trattazione di questi capitolo a fine negoziato un motivo c'è: le esportazioni Usa verso il mercato comunitario, infatti, aumenterebbero del 997%, anche se con un

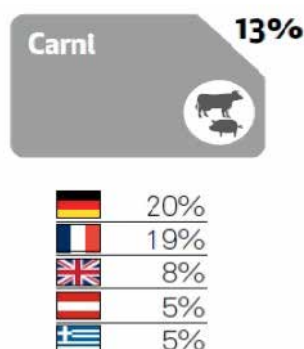
aumento in valore di "soli" 97 milioni di dollari. Saremmo, dunque, invasi, da tonnellate di formaggio spazzatura. Se insieme alle tariffe mollassimo, reciprocamente, anche sulle regole, l'Europa arriverebbe a un 31% in più di esportazioni con 336 milioni di dollari di fatturati, ma dall'America arriverebbe in Europa un 987% in più di formaggi²⁹.

E' vero quello che scrive SACE: il consumatore italiano apprezza la varietà dell'offerta e le specialità regionali, lo straniero si concentra su poche tipologie: il parmigiano, il grana e la mozzarella rappresentano insieme oltre il 60% delle esportazioni di questo comparto. Buoni risultati anche per il pecorino sardo che, con un peso del 6,4% sull'export italiano di formaggi, fa guadagnare alla Sardegna un ruolo importante tra le Regioni esportatrici. Sia per i formaggi sia per le carni e i salumi, sono due le Regioni che guidano le vendite all'estero: Lombardia ed Emilia Romagna, che insieme rappresentano oltre il 60% dell'export di questi prodotti e si alternano nella leadership.

Il loro peso commerciale e politico si riflette nella posizione assunta dalla Commissione Europea: nell'elenco delle Indicazioni geografiche da tutelare negli States i formaggi italiani sono ben presenti: Asiago, Fontina, Gorgonzola, Grana Padano, Montasio, Mozzarella di Bufala Campana, Parmigiano Reggiano, Pecorino Romano, Pecorino Sardo, Pecorino Toscano, Provolone Valpadana, Quartirolo Lombardo e Taleggio sono nella lista, e per quanto riguarda Asiago, Fontina, Gorgonzola, Montasio e Taleggio siamo quasi alla provocazione. E' risaputo, infatti, che il sistema dei marchi americano considera queste eccellenze italiani "nomi comuni", come "scarpa" e "ombrello", e che le possibilità che essi passino la stretta finale

del “do ut des” negoziale, nel quale si arriverà a trattarne la protezione secondo le indicazioni fornite dalla Commissione stessa anche nei documenti riguardante le linee tariffarie da eliminare, sono veramente ridotte. Spaventa, però, che non si parli di quella condizione di reciprocità piena che la Commissione vuole riconoscere alle esportazioni americane del settore. Che non si discuta di quei volumi a prezzi stracciati di formaggi Usa, inauditi fino ad oggi nei nostri mercati. Che nessuno s’interroghi su che cosa potrebbero provocare a livello di tenuta del sistema produttivo nazionale, che viaggia sul filo della resistenza nel mercato interno. Un guadagno a breve termine, che cancella ogni possibilità d’analisi di medio e lungo periodo: una patologia nazionale che riscontriamo in molti settori.

4. Il futuro delle Carni



Quello delle carni è stato definito come il settore della disfatta annunciata per il sistema produttivo europeo nel negoziato TTIP: la merce di scambio per settori più presenti a Bruxelles come quelli dell’automotive, dell’energia e degli investimenti.

Per l’Italia quello dell’allevamento non è un settore che goda di grande tranquillità: ISMEA segnala le difficoltà del mercato suinicolo italiano, in particolare per il comparto dei suini vivi le cui quotazioni sono risultate, infatti, in forte calo sia

durante il trimestre - da livelli superiori a 1,5 €/kg sono scese fino a livelli prossimi a 1,2 €/kg - sia rispetto all’anno precedente (-9,6% a dicembre per i prezzi all’origine).

L’allarme lanciato a fine ottobre dall’Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) sui possibili danni alla salute causati dal consumo di carni rosse e carni lavorate ha contribuito a deprimere ulteriormente la domanda finale. Ultimo trimestre dell’anno contraddistinto da una flessione delle quotazioni all’origine anche per i polli (in particolare -12,8% a novembre, -6,7% a dicembre), complice un mercato caratterizzato da un’offerta eccedentaria rispetto alla domanda.

Nel comparto bovino, se si eccettuano gli incrementi osservati in apertura di trimestre (+1,6% ad ottobre) e determinati da un minor afflusso di capi alla macellazione, i prezzi all’origine dei vitelloni da macello non hanno mostrato variazioni di rilievo, mantenendosi sui buoni livelli raggiunti nel terzo trimestre e risultando più elevati rispetto allo scorso anno (+2,8% a dicembre). Almeno dal punto di vista dell’evoluzione dei prezzi, quindi, l’allarme dell’OMS sul consumo di carni rosse non ha comportato ricadute pesanti nelle prime fasi di scambio, sebbene i dati sui consumi confermino anche in questo ultimo trimestre una evidente contrazione rispetto al

2014, da considerarsi ormai strutturale. Questo è un quadro abbastanza riproducibile in tutti i principali Paesi dell'Unione che sono i nostri principali mercati di sbocco.

A fronte di questa crisi annunciata, **che cosa potrebbe succedere con il TTIP?** Sugli animali vivi la Commissione propone dazi e dogane a zero da subito dopo l'entrata in vigore del trattato. Sui tagli specifici, invece, che affida alla fase conclusiva del negoziato, invece è più cauta. Perché? Sugli animali vivi, la pressione del settore alimentare industriale è quasi volgare: dopo le sanzioni commerciali imposte alla Russia il flusso da quell'area si è interrotto e la produzione interna è in contrazione per la contrazione dei prezzi imposta dalla stessa industria. Sui tagli, le cifre probabilmente inducono a maggiore cautela: le solite stime del ministero dell'Agricoltura americano prevedono infatti che, con il taglio delle sole tariffe arrivi dagli Usa un 6845 in più di carne di manzo, per un fatturato potenziale di 1 milione e 400mila dollari in più, arrivi un 181% in più di carne di maiale con 322 milioni di dollari di fatturato in più per gli Usa, e che arrivi in Europa dall'America il 197% in più di carne di pollo, con un aumento di fatturato di "solo" 1,6 milioni di dollari a causa dei prezzi super stracciati del pollo in quel mercato. L'Europa è praticamente immobilizzata in questo scenario.

Se molliamo anche le regole, ci arriverà dagli Stati Uniti un 965% in più di carne di manzo, con un fatturato aggiuntivo per gli esportatori Usa di 1,8 milioni di dollari, un 3.982% in più di carne di maiale, con un aumento di fatturato per gli Usa di 2,3 milioni di dollari e un 33.505% in più di carne di pollo, una vera valanga al modico prezzo di 18 milioni di dollari di fatturato in più per gli Usa. E l'Europa rimane non pervenuta.

A fronte di questa vera catastrofe imminente, la foglia di fico con cui la Commissione europea copre la sua imminente resa in questo settore, è la richiesta di discutere di questi prodotti dopo che ogni altro tassello sarà andato al suo posto, per valutare se il sacrificio sarà valso a qualcosa. Per quanto riguarda i prodotti trasformati a Indicazione geografica protetta, salumi e simili sono quasi predominanti nella lista di GIs da proteggere proposta dall'Europa. D'altronde, anche per i salumi made in Italy si è confermato il buon andamento dell'export: le elaborazioni dei dati Istat relativi ai primi dieci mesi del 2015 mostrano una crescita su base annua dell'11% in quantità e del 7% in valore, con il fatturato attestato oltre il miliardo di euro. Per quanto riguarda l'Italia, l'Europa si propone di salvaguardare la Bresaola della Valtellina, il Lardo di Colonnata, la Mortadella Bologna, il Prosciutto di Modena, il Prosciutto di Parma, il Prosciutto di S. Daniele, il Prosciutto Toscano, lo Speck Alto Adige e lo Zampone Modena.

D'altro canto, ci spiega Ismea³⁰, nel 2015 l'andamento dei prezzi all'ingrosso del prosciutto di Parma è stato positivo, e conferma gli elevati livelli raggiunti a settembre e in generale nel terzo trimestre. Su base annua, il livello del quarto trimestre risulta in forte crescita (+10%). Ciò rappresenta una buona notizia per il comparto, ma, avverte ISMEA, le

esportazioni del prodotto finito non bastano per mettere in sicurezza il settore dalla crisi. Il comparto può recuperare margini di redditività solo se si ritorna ad una adeguata valorizzazione dei suini allevati all'interno del circuito di prosciutti marchiati (in particolare Prosciutto di Parma e San Daniele). Gli ultimi dati sembrano quindi indicare una ripresa, dopo i livelli particolarmente bassi delle quotazioni dei prosciutti Dop nel recente passato. Dall'altro lato, sottolinea sempre ISMEA, non va dimenticato che a seguito della lunga crisi dei prosciutti Dop, l'offerta di suini destinati al circuito delle produzioni IG si è progressivamente ridotta: si parla di quasi un milione di capi che mancano all'appello. Se l'allevamento perde altro terreno in Italia è un problema serio: Le imprese agricole che praticano l'allevamento di bestiame sono circa 217 mila, in costante calo (-41,3% rispetto al 2000); il 57% alleva bovini, il 24% ovini (circa un quarto in Sardegna) e il 12% suini, metà dei quali in Lombardia³¹. Non potranno reggere a un ulteriore choc, e di queste proporzioni. Se il Paese rallenta, e i portafogli degli italiani si chiudono, esportare di più non basta. Bisogna non perdere una sola azienda in più, un solo lavoratore in più. E affrontare operazioni gigantesche come quella del TTIP con rigore e con la maggiore trasparenza possibile. Noi, almeno, ci stiamo provando.

NOTE

- 1 Ismea, CHECK UP 2015 La competitività dell'agroalimentare italiano, Dicembre 2015 accessibile qui <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9737>
- 2 <http://www.ilpuncotoldiretti.it/attualita/Pagine/Sparitoil15dellecampagneagricoltoriinpiazza.aspx>
- 3 Fao, Indice dei prezzi alimentari, Febbraio 206 <http://www.fao.org/news/story/it/item/382159/icode/>
- 4 Ismea, rintracciabile qui <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9795>
- 5 Rilevazione Ismea marzo 2016 <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9795>
- 6 Agriculture is defined as food, fiber, and bulk agricultural products, excluding fish and natural resources
- 7 European Commission (EC). 2014. "European Union, Trade in Good with the United States." Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf
- 8 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/march/tradoc_154371.pdf
- 9 consultabile qui http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/march/tradoc_154371.pdf
- 10 USDA/ERS Report n. 198 "Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures"
- 11 SACE, Re-Start Rapporto export 2015 p. 12
- 12 Ismea, Agriosserva T4, Marzo 2016,
- 13 INSIDE US TRADE, U.S. Envoy Charges EU Stance On Agriculture Could Endanger TTIP Deal, March 22, 2016
- 14 Consultabile qui: <https://www.politicheagricole.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/2090>
- 15 ISMEA, rapporto Ismea_Qualivita 2015, accessibile qui <http://www.qualivita.it/13-rapporto-ismea-qualivita/>
- 16 ISMEA, rapporto Ismea_Qualivita 2015, p. 35
- 17 Si può accedere qui <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/154386.htm>
- 18 Si può accedere qui: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/march/tradoc_154385.%20Paper%20-%20GIs%20skEleton%20FINAL.pdf
- 19 O Connor, in questo articolo sul CETA <http://www.nctm.it/wp-content/uploads/2014/11/14.11.25-GI-in-CETA-Italian-web-site-format.pdf>, ma anche il Cato institute qui <http://www.cato.org/publications/cato-online-forum/geographical-indications-ttip-impossible-task>
- 20 SACE, p. 25
- 21 Istat, I risultati economici delle aziende agricole 2015, rintracciabili qui http://www.istat.it/it/files/2015/08/Statistica_Report_RICA-REA_anno_2013.pdf?title=Risultati+economici+delle+aziende+agricole+-+04%2Fago%2F2015+-+Testo+integrale.pdf
- 22 SACE, p.26
- 23 <http://ttip2016.eu/blog/eu-us-deal-a-knock-out-punch-for-european-farming.html>
- 24 Parere del Comitato economico e sociale europeo sul tema «Le relazioni commerciali transatlantiche e il punto di vista del CESE su una cooperazione rafforzata e un eventuale accordo di libero scambio tra l'UE e gli USA, accessibile qui <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX%3A52014IE5469>
- 25 ISMEA, Agriosserva T4, MARZO 2016 p. 14
- 26 ISMEA, Agriosserva T4, MARZO 2016 p. 15
- 27 Agreement between the European Community and the United States of America on trade in wine of 8 March 2006 (OJEC L87 of 24 March 2006); Agreement in the form of exchange of letters between the European Community and the United States on the mutual recognition of certain distilled spirits/spirit drinks of 25 March 1994 (OJEC L 157 of 24 June 1994).
- 28 ISMEA, Agriosserva T4, MARZO 2016 p. 18
- 29 USDA/ERS Report n. 198 "Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures"
- 30 ISMEA, Agriosserva T4, pp. 16-17
- 31 SACE, p. 36