

EMILIA-ROMAGNA

Ceta? Un'opportunità in più

A poco più di un mese dal via libera al trattato di libero scambio fra Unione europea e Canada, l'ormai noto Ceta, la contrapposizione si fa sempre più netta.

Alcuni, con Coldiretti in testa, lo avversano con forza. Altri lo sostengono e lo considerano una vera opportunità per l'agroalimentare. Confagricoltura guida questo plotone. E dall'Emilia-Romagna arrivano dati di rilievo a sostegno del Ceta. Sono 321 le imprese dell'agroalimentare emiliano romagnolo che nel 2016 hanno esportato in Canada (erano 308 nel 2015 e 288 nel 2014), per un valore complessivo di 93 milioni di euro.

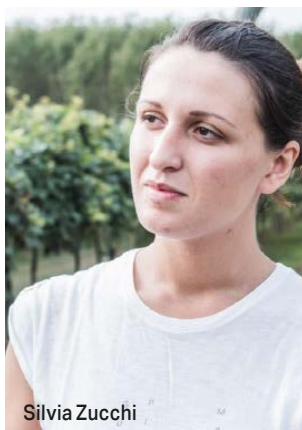
«Aziende che – sottolinea la professionista emiliano-romagnola – ora contano di incrementare il volume delle proprie transazioni. Sveltano le realtà di Parma e Modena con un flusso rispettivamente pari a 30,8 e 21,2 milioni di euro. In quali comparti cresce l'export verso il Canada? Basta uno sguardo alle esportazioni del primo semestre del 2017 rapportate allo stesso periodo dell'anno precedente per scoprire che i prodotti delle industrie lattiero casearie sono passati da 11,2 a 14,5 milioni di € (+29%); i vini da tavola ma anche i vini di qualità e gli spumanti da 9,3 a 10,4 milioni (+11,9%); la carne lavorata, i salumi e gli insaccati da 5,2 a 7,3 milioni (+41,3%); la frutta e gli ortaggi lavorati e conservati da 1,9 a 2,9 milioni di € (+50,7%), secondo i dati di Unioncamere Emilia-Romagna.

«Con il Ceta – spiega il presidente di Confagricoltura Emilia Romagna, **Gianni Tosi** – chi conferisce alle aziende di trasformazione potrà sentirsi tutelato da contratti pluriennali, continuità e garanzia del reddito. Inoltre più latte o carne trasformata va sui mercati extraeuropei, più si riduce la concorrenza sul mercato interno e dell'Ue. Sicché si ottiene un effetto traino sulle produzioni agricole e una maggior stabilità dei prezzi».

Parlano le imprese

Ma più dei numeri contano le parole di chi sta lavorando con il Ceta operativo.

«Il Canada è il nostro primo paese di destinazione – sottolinea **Claudio Guidetti**, ad di Mulino Alimentare di Parma, leader nell'export di Parmigiano Reggiano. La nostra azienda esporta



Silvia Zucchi



Claudio Guidetti



Pietro D'Angeli

oltre il 70% del fatturato e il mercato del Canada rappresenta più o meno il 25% delle nostre vendite all'estero di Parmigiano Reggiano, in valore questa percentuale significa all'incirca 10 milioni di euro nel 2017. Il nostro obiettivo, con il Ceta, è di superare le 35 mila forme annue nei prossimi due o tre anni. Tutto dipende dalle nuove "quote di export" – cioè libere da dazi – che verranno presto assegnate dal Governo canadese. Esportiamo in Nordamerica forme intere, ma anche e soprattutto confezioni in vario formato da 3,5 Kg fino ai 150 grammi, esclusivamente con crosta e quindi con i marchi distintivi della Dop ben riconoscibili».

Sulla stessa lunghezza d'onda **Pietro D'Angeli**, responsabile prosciuttificio Zuarina di Langhirano e direttore Clai di Imola: «Zuarina esporta in Canada da 3-4 anni. È un mercato interessante e in crescita. Ora vendiamo 6.000 prosciutti

all'anno con un giro d'affari di circa 1 milione di euro, ma la quota d'export è in tendenziale aumento. C'è molta richiesta da parte dei nostri importatori canadesi tant'è che adesso parte anche la prima spedizione di salami Clai: un esordio per la cooperativa imolese che fa ben sperare. Siamo ottimisti sulle nuove opportunità che si aprono grazie all'accordo».

I vini si fanno largo

Intanto si fanno strada coloro che solo adesso cominciano ad esportare in Canada. È la storia di **Silvia Zucchi**, produttrice vinicola di San Prospero di Modena che prima dell'entrata in vigore del Ceta non riusciva nemmeno ad inviare liberamente i campioni di Lambrusco doc all'agente di Alberta. Il prezzo finale? «Risultava alto, tra accise varie e dazi – racconta la giovane imprenditrice – una bottiglia finiva per essere venduta all'enoteca canadese tre volte tanto il prezzo franco cantina. Tasse che invece, ora, non ci sono più. Sono state eliminate dal trattato di libero scambio».

Il Canada diventa un mercato promettente soprattutto per i vini di fascia alta, fanno sapere dalle Cantine Chiarli, che già da qualche anno esportano Lambrusco Grasparossa in tutto il paese dalla Colombia Britannica all'Ontario fino al Quebec e puntano sui lambruschi speciali Cleto Chiarli per la ristorazione (un fatturato complessivo di 150.000 euro nel 2016). Ne sono certi: «La qualità verrà apprezzata e riconosciuta dai consumatori canadesi, attenti e consapevoli».



Gianni Tosi