

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
19	Italia Oggi	11/06/2011	<i>PAGARE TUTTO. PAGARE SUBITO (A.Di mambro)</i>	2
24	Libero Quotidiano	11/06/2011	<i>EDUCAZIONE AL GUSTO ANTI-CRISI</i>	4
13	il Sole 24 Ore	12/06/2011	<i>Int. a L.Gancia vallarino: "LA DIFESA DELLA QUALITA' E' L'ARMA VINCENTE PER RIMANERE LEADER" (E.Scarci)</i>	5
12	Affari&Finanza (la Repubblica)	13/06/2011	<i>ECONOMIA ITALIANA</i>	6

È la direttiva Tajani. In Spagna, Francia e Portogallo incassi in 30 giorni

Pagare tutto. Pagare subito

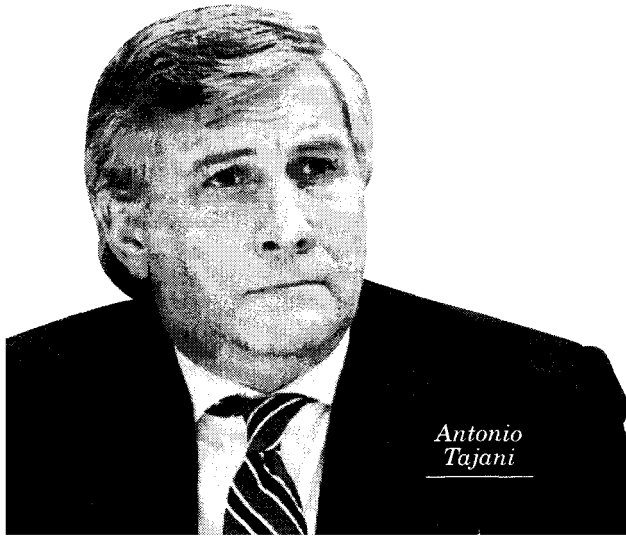
C'è una via europea per tagliare i tempi alla gdo

DA BRUXELLES
ANGELO DI MAMBRO

C'è una via europea per tagliare i tempi di pagamento. La direttiva Tajani offre una sponda ai governi, che vogliono dettare tempi brevi alla gdo e consentire ad agricoltori e trasformatori di incassare al più presto il dovuto. Già Spagna, Portogallo e Francia obbligano la distribuzione a pagare i fornitori di prodotto fresco entro 30 giorni. E, comunque, Bruxelles è in pressing continuo sul punto. Già prima della recente approvazione della direttiva sulla «lotta ai pagamenti ritardati nelle transazioni commerciali» (n. 7/2011), era stato avviato un tavolo sul tema; uno strumento, che continua a funzionare. Si tratta del «Gruppo di alto livello per un migliore funzionamento della catena alimentare», cui partecipano stakeholders, organizzazioni di categoria e rappresentanti degli stati membri. Un riconoscimento della specificità dei passaggi commerciali, che vanno dal campo allo scaffale del supermercato. Ambito, che la direttiva voluta dal Commissario all'industria e imprenditoria, **Antonio Tajani**, riesce a coprire solo in parte. «Il provvedimento ha il merito di introdurre un principio generale, ma non risolve tutto», racconta **Paulo Gouveia**, direttore del **Copa-Cogeca**, organizzazione di produttori e cooperative agricole europee. In sintesi, la 7/2011, che gli stati membri dovranno recepire entro il 2013, stabilisce un tetto massimo di 30 giorni per i pagamenti della pubblica amministrazione alle imprese fornitrici, e di 60 per tutte le altre transazioni, salvo diverso accordo tra le parti. Tutte le transazioni, settore alimentare compreso? Non è così semplice. Sui termini di consegna dei beni ai distributori e del loro pagamento ai fornitori, nella filiera alimentare europea ci sono grandi

differenze. I tempi medi sono di 40 giorni nei paesi del nord Europa e più di 120 in altri stati, come per esempio in Italia. Riprende Gouveia: «Il prodotto fresco deve essere venduto in pochi giorni, la grande distribuzione viene pagata subito dal cliente, ma riconosce il valore pattuito ai fornitori dopo quattro mesi. Ma cosa sono, supermarket o banche?». Anche se non espressamente tagliata sulle esigenze della filiera alimentare, «la direttiva», riconosce Gouveia, «dà un quadro di riferimento agli stati membri che vogliono introdurre legislazioni più restrittive sul ritardo nei pagamenti per i prodotti freschi, come hanno già fatto in Portogallo e Spagna». E, con qualche anno di anticipo, anche in Francia, dove la legge impone ai distributori termini di pagamento entro 30 giorni sul prodotto fresco. Nella riforma della **Ley de Morosidad** approvata l'anno scorso, Madrid ha seguito l'esempio transalpino. «L'unico modo per costringere i dettaglianti a rispettare i tetti», dicono dall'ufficio di Bruxelles delle **Cooperativas agro-alimentarias**, «è eliminare dalle norme la dicitura 'salvo diverso accordo tra le parti'. Altrimenti la grande distribuzione continuerà a imporre contratti dai tempi più lunghi di quelli fissati per legge». E' una questione di rapporti di forza all'interno della filiera alimentare, come mostravano gli studi sull'«effetto clessidra», condotti in diversi paesi europei, già nel 2003: i prodotti di più di 3 milioni di agricoltori venivano distribuiti a 160 milioni di consumatori, passando attraverso l'imbuto di 110 centri d'acquisto e 600 catene di supermercati. La concentrazione

della Gdo è una grande risorsa nelle negoziazioni con agricoltori e trasformatori per uno squilibrio che mina la credibilità anche delle norme più severe. Già la precedente legislazione europea sul ritardo nei pagamenti (del 2000), infatti, prevedeva la possibilità da parte del danneggiato di richiedere gli interessi di mora. Raramente è stato fatto, a fronte del rischio, per il soggetto debole della transazione, di pregiudicare la possibilità di stipulare accordi futuri con il soggetto forte. A **Eurocommerce**, che rappresenta i dettaglianti a livello europeo non ci stanno: «Per i tempi di pagamento», attacca il segretario generale dell'organizzazione, **Xavier Durieau**, «le regole devono valere per tutta la filiera, anche per i rapporti tra i piccoli negozianti e i grandi trasformatori, ma nessuno ne parla. Le differenze di potere nel mercato sono normali. Non è accettabile abusarne e chi lo fa deve essere sanzionato, ma deve essere sempre il contratto a fornire la garanzia per le parti. Leggi sul tetto ai termini di pagamento alla francese servono soprattutto a incrementare la rendita della grande industria alimentare, mica ci guadagnano davvero gli agricoltori». Eurocommerce impernia la sua opera di lobbying sulla richiesta di un codice di autoregolamentazione, un elenco di buone pratiche commerciali che includa anche indicazioni sui tempi di pagamento. Ma dopo anni di valutazioni di impatto, risoluzioni parlamentari, consultazioni permanenti, a livello europeo «è legittimo attendersi», dichiara l'Ufficio delle politiche Ue di **Federalimentare**, «una disciplina di settore che regoli i pagamenti nella filiera alimentare, fissando un termine massimo e l'applicazione automatica per legge degli interessi di mora».



FEDERALIMENTARE**Educazione
al gusto
anti-crisi**

È quella dell'estero la strada obbligata per l'alimentare made in Italy, viste le ultime cifre del comparto: +21% nel 2010 sul 2009 e +11,9% nei primi 3 mesi 2011. Lo sostiene Federalimentare (www.federalimentare.it), la Confindustria del "food & drink", diretta da Filippo Ferrua Magliani e Daniele Rossi. Ma è importante anche guardare al futuro: all'Expo 2015 a Milano, che sarà una grande occasione per il made in Italy, e alla ricerca, con il potenziamento della piattaforma "Italian food for Life", che coinvolge istituti e imprese. Per i più piccoli, Federalimentare punta sul programma "Scuola e Cibo", attivo a partire dal prossimo anno con il Ministero dell'Istruzione: saranno organizzati corsi di formazione dei docenti sulla corretta alimentazione e la storia e la cultura del cibo in Italia e nel mondo, e interventi didattici nelle scuole a partire dalle elementari, poi nelle medie e nel 2014 nelle superiori.

L'obiettivo non è parlare come sempre della buona nutrizione, perché i ragazzi non ne possono più di indicazioni clinico-mediche, ma di coinvolgerli in un percorso culturale, produttivo e tecnologico.

W.N.



INTERVISTA **Lamberto Vallarino Gancia**

«La difesa della qualità è l'arma vincente per rimanere leader»

Emanuele Scarci
MILANO

«Il sorpasso della produzione italiana su quella francese ci riempie di orgoglio e ci induce a moltiplicare gli sforzi per puntare di più sulla qualità del prodotto e ridurre il gap con i francesi»: è questo il commento convinto di Lamberto Vallarino Gancia, presidente di Federvini che associa i produttori vinicoli. A questo però Gancia ha aggiunto gli appuntamenti e le scadenze che devono garantire la leadership del vino italiano, come i tavoli da aprire presso il ministero delle Politiche agricole per la distribuzione delle risorse a sostegno della promozione e dell'eccellenza.

La Francia esporta meno ma con un valore nettamente superiore: troppo vino sfuso italiano?

Questo è un problema e sta qui la differenza tra Italia e Francia: 20 anni fa però il gap era molto più ampio. Stiamo recuperando molto grazie a Doc, Docg e Igt e possiamo fare ancora molta strada. Quanto ai volumi, da anni c'è un al-

ternarsi di sorpassi e contro sorpassi a causa di siccità o di altri fenomeni. Quello che però conta è che la qualità continui a crescere, aumenti la penetrazione nei mercati emergenti e l'Italia faccia sistema.

Intanto però gli Stati Uniti, mercato tradizionale, è ritornato prima mercato d'esportazione.

È la conferma di ciò che dicevo: il consumatore non abbandona mai la qualità. Negli Stati Uniti i consumi di vino sopra i 40 dollari si erano inchiodati a causa della crisi, ma appena fuori dal tunnel hanno ripreso a crescere. Anche considerando il processo di ristoccaggio in atto. Del resto anche il balzo giapponese (+26,4% l'export nel primo bimestre ndr) testimonia che, nonostante la tragedia, il consumatore non ti molla.

I mercati emergenti si rafforzano, fino a diventare delle quasi certezze, come Russia e Cina. In quest'ultimo paese però rimane il dubbio che i consumatori siano gli occidentali che vi soggiornano.

E non solo: anche l'élite cinese sta imparando a scoprire i

piaceri del palato, del gusto occidentale. Potenzialmente ci sono 200 milioni di cinesi benestanti nostri clienti.

I consumatori russi apprezzano molto più dei cinesi l'alcol, peccato che la Duma voglia moltiplicare gli ostacoli burocratici per frenare l'import. Quali reazioni ha sollevato la sua missione in Russia?

Abbiamo sensibilizzato il governo russo e attivato i canali diplomatici italiani. Ora però è iniziato un delicato processo di lobbying che speriamo dia i risultati sperati.

Il ministro Romano ripete che sono disponibili 500 milioni nei prossimi tre anni per promuovere il vino in paesi terzi e per sostenerne l'eccellenza. Come verranno spesi?

Abbiamo chiesto al ministro di aprire un tavolo che monitori questo tipo di investimenti. Ma ci sono anche le risorse collegate all'Ocm vino. Siamo però ancora in attesa di una risposta.

Sul vino in Italia si paga un'Iva del 20% ma l'accisa è zero. Che notizie avete dal fronte governativo e Ue?

Aumentare l'Iva sugli alimentari è un errore gravissimo, come peraltro ha osservato Federalimentare. Sempre più spesso però si propone di aumentare le accise sugli spiriti, sulla birra e sui prodotti intermedi. Non siamo la soluzione per tutte le occasioni: l'aumento delle accise genera un supplemento di costi amministrativi rilevanti. Ad esempio il maggior costo delle cauzioni che dobbiamo accendere a favore dello Stato sugli stabilimenti di produzione e sulla movimentazione dei prodotti.

Sapete cosa contiene il decreto delle Politiche agricole sui controlli dei vini a indicazione geografica?

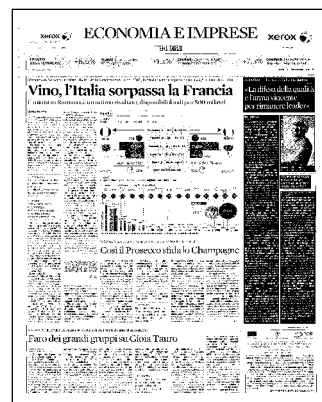
Avremo un incontro al ministero la prossima settimana, ma anticipo che per le Igt complicare il quadro regolatorio è un errore: si penalizzerebbe un prodotto che ha fatto della semplicità uno dei suoi punti di forza. Ho la sensazione che diversi cambiamenti siano stati introdotti in Italia senza procedere a un'efficace analisi dello scenario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Penalizzanti troppe regole sulle Igt; il mercato americano cresce a due cifre»



Federvini. Il presidente Lamberto Vallarino Gancia



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Economia Italiana



Le priorità: riportare la
manifattura al centro,
spazio ai giovani con
nuove forme contrattuali
per arginare il precariato

Alberto Vacchi
Presidente Unindustria Bologna



Il sostegno pubblico
all'export alimentare
si è dimezzato dal 2008
ed è inferiore dell'87%
rispetto a quello tedesco

Filippo Ferrua
Presidente Federalimentare

www.ecostampa.it



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.