

CARLO MARIA FERRO

«ORA BISOGNA TUTELARE I NOSTRI MARCHI»

di **Gimmo Cuomo**



Daremo supporto attraverso il Desk Brexit, all'interno dell'ufficio ICE di Londra, che assiste le imprese

Carlo Maria Ferro, presidente dell'Istituto per il commercio estero (Ice), a tutto campo sul tema delle conseguenze della Brexit per l'economia del Mezzogiorno.

Presidente, cosa succederà nell'immediato per l'export del Sud Italia?

«Innanzitutto, esprimo grande rammarico per l'uscita del Regno Unito dalla Ue e auspico possa essere garantita la continuità dei rapporti economici, commerciali, culturali e sociali che legano la Gran Bretagna al resto dell'Europa e che sono ben radicati nella storia. Ciononostante, occorre essere fattivi. L'accordo di recesso siglato dall'Unione europea e Regno Unito prevede un periodo di transizione di 11 mesi, fino al 31 dicembre 2020. In questo periodo continua ad essere operativa la situazione attuale e nulla quindi cambierà in termini commerciali. Pertanto import ed export da e per il Regno Unito sono, sino a questa data, liberi da operazioni doganali e in linea con gli standard dell'Unione. Nel periodo transitorio dovranno essere definiti i termini di un auspicabile accordo di libero

scambio tra Europa e Regno Unito»
Pericoli a medio-lungo termine per i nostri prodotti?

«Lo scenario meno favorevole per le nostre esportazioni riguarda un eventuale non accordo al termine degli 11 mesi di transizione, che porterebbe ad un No-deal e come conseguenza all'applicazione delle regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio. Auspichiamo tuttavia che alla fine prevarrà il buon senso e la salvaguardia degli interessi economici e commerciali delle due parti, con il raggiungimento di un accordo».

Quale sarà il destino dei marchi dop, igr etc.?

«La tutela dei marchi sarà oggetto della negoziazione prevista nei mesi di transizione. L'Unione europea ha ripetutamente sostenuto che difenderà le attuali normative in termini di standard e tutela dei marchi. Sarà il negoziato a stabilire le eventuali nuove regole».

Quali eccellenze agroalimentari del Mezzogiorno rappresentano una quota significativa del nostro export?

«Il Regno Unito è il quarto mercato di sbocco per le esportazioni del Mezzogiorno con circa 2 miliardi di euro di esportazioni complessive nei primi 9 mesi di quest'anno in crescita del 9,3 per cento rispetto allo stesso periodo del 2018. Nell'intero 2018 il sud Italia aveva esportato in UK beni per circa 2,5 miliardi, su cui spiccavano le conserve alimentari con un valore di oltre 340 milioni, pasta (110 milioni), vino (60 milioni), prodotti agricoli freschi (53 milioni) e formag-

gi (38 milioni).

Ritiene plausibile l'introduzione di dazi sui vini?

«Al momento non vi sono indicazioni che possano far pensare che verranno applicati dazi sui vini. I prodotti alcolici messi in commercio nel Regno Unito sono già soggetti ad accise pari a 2,36 sterline per bottiglia da 750ml».

È utile per i beneficiari di un marchio dop o igr come la mozzarella di bufala campana registrare lo stesso marchio in Uk?

«Sicuramente una maggior tutela dei marchi anche all'interno del mercato britannico può meglio tutelare i nostri prodotti. In ogni caso si potrà valutare quali siano le misure più adeguate con il procedere della negoziazione».

In che cosa si sostanzierà il vostro supporto alle imprese?

«Attraverso il Desk Brexit, all'interno dell'ufficio ICE di Londra, che assiste le imprese e svolge attività informativa su procedure doganali, standard tecnici e procedure fiscali. In generale, il contesto del commercio internazionale sta diventando sempre più difficile a causa di tanti fattori, Brexit compresa. Per questo motivo, da un anno a questa parte abbiamo accelerato l'azione di supporto di ICE Agen-



zia per le imprese, piccole e medie in particolare, attraverso il lancio di flying desk regionali (i professionisti ICE saranno presenti in ogni regione per un giorno alla settimana, due giorni in Puglia, Campania e Sicilia, per effettuare incontri individuali con le Pmi interessate all'internazionalizzazione) e attraverso l'offerta gratuita dei servizi di avvio all'export per le aziende fino a 100 dipendenti, che sono la stragrande maggioranza delle imprese del Mezzogiorno. Si tratta di una rivoluzione copernicana che mette le imprese al centro della nostra azione, particolarmente le Pmi, particolarmente del Mezzogiorno».

Meglio augurarsi la sterlina debole o forte?

«È un fatto matematico, una sterlina forte favorirebbe certamente il nostro export».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

