

L'agroalimentare fa gola al credito

Cariparma presenta il progetto per diventare «banca di riferimento» per il settore. Nel mirino ci sono vino, formaggi e agroenergie. I sindacati agricoli apprezzano

CALVAGESE Un po' negletto dal sistema bancario negli anni affluenti delle semestrali da capogiro, il settore agroalimentare, che ha rendimenti a lungo termine e non certo evidenziabili in una semestrale, torna a far gola alle banche. Per la verità si stanno muovendo un po' tutte, ma Cariparma ha idee più in grande: vuole diventare la banca di riferimento del settore agroalimentare italiano che non ha più banche di credito agrario specializzate. Lo fa perché ritiene che il settore agroalimentare sia tendenzialmente anticiclico, che stia reggendo molto bene la crisi e che abbia grosse possibilità di sviluppo all'estero che stentano essenzialmente per mancanza di credito. Per dare sostanza alla propria candidatura pone sul piatto il knowhow della «Banque verte» europea per eccellenza, il francese Crédit Agricole che di Cariparma possiede l'85% e che in patria detiene l'80% degli impieghi bancari in agricoltura.

Il progetto è stato presentato venerdì sera a Borgo alla Quercia di Calvagese, la splendida location di Alessandro Redaelli de Zi-

nis che è stato anche l'anima della iniziativa. Alle proposte della banca si sono dichiarati interessati il presidente della Coldiretti Ettore Prandini, il presidente dell'Unione agricoltori Francesco Martinoni e il presidente dell'Ente vini Sante Bonomo. Ma il segno che la cosa interessa davvero, è stato dato ancora più da una platea di rilevanti imprenditori agricoli bresciani.

Che la Banca verde ne sappia ed abbia ampi strumenti conoscitivi per interagire con il settore è apparso subito chiaro dalle parole del condirettore generale Hughes Brasseur e da quelle del responsabile della neonata direzione agroalimentare Raphael Gay. I due funzionari di Cariparma (banca emiliana dove, senza sorpresa, più si sale nella gerarchia più la erre si fa moscia) hanno ben chiaro che il

settore agricolo ha un redditività bassa sul breve, ma solida sul lungo. Sanno assai bene che chiedere tutte le carte richieste dalle regole di Basilea è un modo per perdere subito il cliente. Partono dal principio che non sono gli agricoltori a dover imparare il lin-

guaggio della banca, ma la banca che deve imparare a ragionare come un agricoltore. Hughes Brasseur ci ha fatto un esempio illuminante: il punto dolente è capire la redditività di un'azienda agricola che non ha un bilancio. Come si fa? Si cerca di scoprire se mette via risparmi. Se la ri-

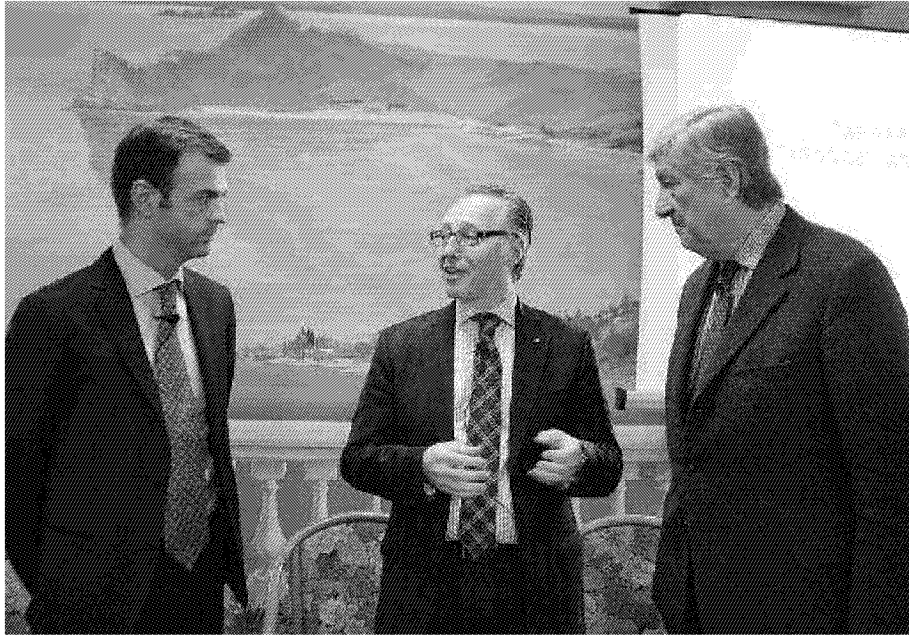
sposta è affermativa è segno che guadagna. Ma la visione, sia chiaro, non è solo di filiera, ma addirittura di tendenze mondiali del mercato.

A Francesco Martinoni che ha sottolineato le potenzialità del biogas (agricolo e non speculativo) per sostenere i bilanci delle aziende, a Ettore Prandini che ha chiesto sostegno per portare nel mondo le eccellenze alimentari e a Sante Bonomo che ha prospettato interventi per azioni collettive di marketing nel mondo del vino, Brasseur ha spiegato che la banca

non valuterà mai il singolo impianto, ma tutta l'azienda, non solo quella, ma l'intera filiera e sollecita la crescita di reti di imprese e di progetti condivisi. Tema sul quale battono anche i sindacati agricoli e sul quale in Europa siamo in ritardo.

Gianmichele Portieri





In alto Ettore Prandini, Hughes Brasseur e Francesco Martinoni e un momento del convegno

L'ESEMPIO

*È la «Banque verte»
del Crédit Agricole
che in Francia
detiene l'80%
degli impieghi
bancari
in agricoltura*

L'INCONTRO

*Il progetto
è stato presentato
a Calvagese:
presenti
anche Prandini,
Martinoni
e Bonomo*
