

## **Negoziato TTIP**

**3 febbraio 2015**

### **Tutela indicazioni geografiche**

La tutela delle indicazioni geografiche riveste per Aicig priorità assoluta, non solo nell'ambito del negoziato in oggetto.

L'argomento, con specifico riferimento ai rapporti con gli Stati Uniti, deve essere affrontato sotto diversi punti di vista.

#### *Premessa – valore economico del comparto Dop-Igp*

Il tema della tutela della IG assume un'importanza centrale nell'ambito delle trattative in corso, in virtù del rilevante peso economico espresso dal comparto, ma soprattutto tenendo conto del potenziale valore generabile in prospettiva futura con una crescita dell'export nei mercati, come quello statunitense, ad elevato potere di acquisto.

Uno studio condotto per conto della stessa Commissione Ue, e riferito al periodo di osservazione 2005-2010, fornisce un quadro alquanto indicativo delle performance economiche di settore.

Con riferimento alle sole produzioni agricole ed alimentari europee di qualità certificata (al netto, dunque, dei dati relativi al comparto vini e spiriti) il fatturato totale alla produzione per il 2010 ammonta a 15,8 miliardi di euro, segnando una significativa crescita del 19% nel periodo analizzato (2005 – 2010).

Nel contesto europeo, l'Italia detiene non solo la leadership per numero di denominazioni registrate, ma soprattutto un peso rilevante in termini di incidenza del fatturato all'origine prodotto dalle Dop e Igp nazionali sul valore economico complessivo delle IG europee (38% sul totale Ue).

Il nostro Paese in questo momento può vantare 268 Indicazioni Geografiche registrate (161 Dop, 107 Igp), che nel 2013 (escludendo il fatturato prodotto dagli 8 nuovi prodotti registrati nel corso del 2014) hanno realizzato un giro d'affari stimato in 6,6 miliardi di euro alla produzione, mentre per quanto riguarda il valore al consumo si può parlare prudenzialmente di 13,2 miliardi di euro, di cui circa 9 ascrivibili al mercato nazionale.

Il sistema di protezione – incoerenza giuridica del sistema di registrazione dei marchi geografici e oneri a carico dei titolari

La discussione con gli Stati Uniti per la tutela delle indicazioni geografiche è fonte di polemiche commerciali e politiche da diversi anni.

A fronte delle richieste europee di tutela delle proprie indicazioni geografiche, gli Stati Uniti hanno sempre sostenuto che il sistema di registrazione dei marchi (siano essi marchi di certificazione o meno) è più che sufficiente per garantire ogni genere di tutela ed è in linea con quanto disposto dall'accordo Trips.

La rigida posizione americana non è tuttavia coerente con quanto accade nella pratica. La procedura di registrazione di un marchio, così come le successive fasi di riconoscimento e protezione, costituiscono dei limiti invalicabili per la maggior parte dei produttori agricoli europei.

In questo ambito, occorre rilevare l'incoerenza giuridica del sistema di registrazione statunitense dei marchi geografici. In effetti, sulla base delle esperienze maturate nel tentativo di tutelare efficacemente le denominazioni oltreoceano, in Usa si verificano una varietà di situazioni molto critiche che ostacolano il reale riconoscimento delle IG europee. Tra queste "distorsioni" se ne elencano, a titolo non esaustivo, alcune particolarmente perniciose: attualmente vengono facilmente registrati, in numero piuttosto elevato, marchi geografici come marchi individuali (e non come marchi collettivi o di certificazione) che spesso conferiscono dei diritti di privativa su nomi geografici a beneficio di singoli; vengono registrati marchi geografici legati a prodotti che nulla hanno a che fare con il territorio geografico di riferimento; il principio "*first in time first in right*" impedisce a produttori o associazioni ubicate in determinati territori di poter usufruire (o registrare) delle rispettive denominazioni geografiche quando già sussistano registrazioni precedenti (questo accade perché il sistema considera i nomi geografici alla stregua di denominazioni di fantasia); quando sono i Consorzi a provare a registrare le denominazioni geografiche come marchi, spesso vengono opposti dei rifiuti da parte dei *patent office* con la motivazione che tali denominazioni sono nomi generici o descrittivi, quindi non tutelabili come marchi; talvolta le registrazioni avvengono imponendo però dei *disclaimer* sui non geografici che vanificano ogni tipologia di tutela reale.

Tutto questo dimostra che attualmente gli Stati Uniti non applicano l'art. 22 del Trips che impone a tutti i Paesi di implementare sistemi in grado di fornire una tutela reale alle IG. In secondo luogo, i costi legati a registrazione, mantenimento e tutela dei marchi sono insostenibili e costituiscono, in tutto e per tutto, una barriera non tariffaria. I prodotti ad

indicazione geografica comunitaria sono tra i più imitati e contraffatti negli Stati Uniti con l'impossibilità oggettiva, visti anche i costi dei procedimenti legali, di ottenere forme di tutela. È dunque necessario insistere al fine di ottenere delle strade più semplici ed economiche (come per esempio l'istituzione di una forma di tutela ex-officio) per proteggere le indicazioni geografiche.

Da un punto di vista generale, è indispensabile puntare all'ottenimento del riconoscimento del sistema delle indicazioni geografiche. Il principio consentirebbe infatti una tutela più rapida (ed economica) dei diritti di proprietà intellettuale in oggetto.

#### Casi specifici – l'attività del Consorzio per i nomi comuni

Non pare fuori luogo ricordare l'attività di lobby portata avanti dall'industria lattiero casearia americana (*Consortium for common food names*) che insiste, attraverso azioni di sensibilizzazione politica mirate, per ottenere la genericità di alcune indicazioni geografiche europee. Per l'Italia sono coinvolte le seguenti denominazioni: Parmesan, Asiago, Gorgonzola, Fontina, Romano, Grana e Bologna.

Le iniziative del CCFN sono esemplificative delle difficoltà che i produttori europei incontrano sul mercato statunitense ma non solo.

Oltre ad insistere per l'ottenimento di una ipotetica dichiarazione di "genericità" di alcune denominazioni comunitarie sul territorio americano, il CCFN sta facendo forti pressioni politiche affinché nei negoziati bilaterali condotti dagli USA con diversi altri Paesi (soprattutto in Asia), sia protetto il loro diritto ad utilizzare i "nomi comuni".

Le prese di posizione del CCFN sono addirittura provocatorie e devono essere contrastate con forza anche nei confronti dell'opinione pubblica.

#### Effetti degli accordi: limiti alla reciprocità

Se in linea generale un accordo bilaterale produce effetti omogenei vincolanti per entrambe le parti, nell'ipotesi venisse confermato o non revocato l'uso di nomi "generici" sul mercato statunitense da parte di produttori americani e non (vedi il caso "parmesan"), è del tutto evidente che tale condizione non potrebbe essere applicata in ambito europeo, in presenza di una normativa comunitaria che impedisce l'immissione in commercio in territorio Ue di prodotti che usurpano o evocano una determinata denominazione registrata. Ed ancora, sarebbe opportuno insistere affinché tali concessioni d'uso non potessero essere estese ad altri territori al di fuori degli Stati Uniti. Occorre, dunque, ribadire la centralità del sistema europeo dei regimi di qualità non assoggettabile ad alcuna deroga (clausola di salvaguardia).

### La tutela del consumatore

L'atteggiamento sopra descritto necessita di essere contrastato con ogni mezzo e costituisce, oltre che un danno ai produttori agricoli europei, un inganno per il consumatore finale.

Non pare fuori luogo evidenziare che nella stragrande maggioranza dei casi, i prodotti presenti sul mercato americano che non provengono dall'Europa sono contraddistinti da simboli e bandiere che richiamano i Paesi dell'Unione e che associano i prodotti stessi ai nostri territori. Al contrario, anche per vincoli legati alla normativa comunitaria, i prodotti europei hanno limiti all'utilizzo dei propri simboli e richiami nazionali.

La situazione del mercato, così come sopra brevemente descritta, oltre che causare un ingente danno ai produttori comunitari, costituisce un'azione ingannevole per il consumatore finale.

Da un lato, infatti, il danno subito dalle aziende i cui prodotti si fregiano di denominazioni che vengono usurpate è non solo e non tanto quello del mancato introito in termini di vendite perse, quanto quello derivante dal discredito che i prodotti succedanei e che usurpano la denominazione rischiano di creare ai prodotti che legittimamente recano la IG.

D'altro canto, tali pratiche commerciali scorrette traggono soprattutto in inganno il consumatore americano circa la reale provenienza dei prodotti e le caratteristiche degli stessi, non consentendo a quest'ultimo un'effettiva capacità di discernimento e valutazione comparativa all'atto dell'acquisto. Questo rischio sarà sempre più elevato in futuro vista la crescente propensione al viaggio in Europa dell'americano medio, che se per un verso costituisce occasione di approccio alla conoscenza delle nostre IG, al contrario non lo mette al riparo da pratiche ingannevoli perpetrate molto più che in passato sul suo stesso territorio.

### **Armonizzazione standard microbiologici**

La tutela del consumatore è assicurata anche dall'offerta di prodotti alimentari sicuri.

L'aspetto microbiologico dei prodotti alimentari è senza dubbio uno dei fattori che maggiormente giocano un ruolo nel campo della loro sicurezza. In Europa il Reg. CE 2073/2005 stabilisce i criteri microbiologici applicabili ai prodotti alimentari e definisce l'accettabilità dei processi di produzione e la sicurezza microbiologica degli alimenti stessi.

Tra i più comuni batteri patogeni che devono essere inseriti nell'analisi del rischio delle produzioni alimentari poiché rappresenta un rischio per la salute pubblica è possibile annoverare *Listeria monocytogenes*.

In Europa per questo microrganismo vengono definiti dei limiti per alcune categorie di alimenti, superati i quali i prodotti alimentari sono considerati contaminati e pertanto non più sicuri.

Al contrario, in alcune nazioni, non esiste la definizione di limiti per *Listeria monocytogenes*. Primi tra tutti gli Stati Uniti, in cui lo *United States Department of Agriculture* (USDA) applica la cosiddetta “*zero tolerance*” nei confronti di questo microrganismo.

Ad oggi non è garantita purtroppo un’equivalenza dei limiti microbiologici nei prodotti alimentari tra l’Unione Europea e i Paesi Terzi. Esiste una serie di leggi che definisce le modalità di esportazione dei prodotti alimentari negli Stati Uniti ma l’assenza di armonizzazione dei limiti microbiologici tra USA e UE comporta enormi difficoltà nella produzione, nel commercio e nella gestione dell’export.

Un’armonizzazione delle politiche di tolleranza microbiologica alimentare potrebbe esistere solo attraverso una comune intesa tra gli Stati e risulterebbe di fondamentale importanza per il miglioramento degli scambi internazionali e delle condizioni di commercio degli alimenti. Un esempio potrebbe essere appunto l’adeguamento dei limiti di tolleranza per *Listeria monocytogenes* da parte degli USA.

### **Limiti doganali**

Esistono limiti da un punto di vista doganale che creano una barriera reale e concreta ad un corretto sviluppo dell’intero mercato. Infatti, i dazi applicati in caso di sfioramento di quote costituiscono un vincolo economico difficilmente sopportabile da parte degli esportatori che si trovano a non essere competitivi sul mercato.

Per esempio, nel caso del Grana Padano, il formaggio in quota paga il 15% (oggi 1,05 al kg) mentre quello fuori quota paga fisso 2,35 Euro/kg (che oggi è oltre il 30%).

Questa problematica in realtà attiene a tutti i prodotti, dunque non costituisce tema specifico e pregiudiziale per le indicazioni geografiche.

Per quanto tematica di stretto interesse nell’ambito del negoziato in corso, si ritiene tuttavia che eventuali richieste di rimodulazione dei dazi applicati non possano prescindere da risultati ottenuti prioritariamente sul fronte della tutela di nomi ritenuti generici.

Non avrebbe senso, infatti, discutere di problematiche doganali tariffarie in assenza di un riconoscimento effettivo del sistema delle denominazioni da parte della controparte statunitense.