RICERCA IG

Indicazioni Geografiche negli accordi bilaterali

INTERVISTA A DANIELE CURZI

ricercatore dell'Università Statale di Milano
e autore della ricerca

TITOLO DELLA RICERCA
The impact of protecting EU Geographical Indications in Trade Agreements

PUBBLICAZIONE
American Journal of Agricultural Economics Volume 104, Issue1 January 2022 - Pages 364-384
https://doi.org/10.1111/ajae.12226

AUTORI
Daniele Curzi (1), Martijn Huysmans (2)

ENTI
(1) Dipartimento di Scienze e politiche ambientali Università di Milano, (2) School of economics Università di Utrecht

OBIETTIVO DELLA RICERCA
Verifica della presenza di effetti significativi sulle esportazioni dei prodotti a IG negli accordi commerciali

FOCUS ANALISI
Comparto dei formaggi attraverso i 55 accordi bilaterali stipulati dall'UE tra il 2004 e il 2019

PRINCIPALI RISULTATI
La presenza delle IG negli accordi non porta generalmente a significative esportazioni aggiuntive al di là degli effetti generali di abbassamento delle tariffe
I prodotti IG con una buona posizione nel mercato del Paese destinatario (pre-accordo) hanno un aumento significativo delle esportazioni (post-accordo)
I prodotti IG a cui viene riconosciuta una protezione "forte" nell'accordo, protezione ex officio,godono di un aumento significativo delle esportazioni (post-accordo)

SUGGERIMENTI
I prodotti IG con una buona posizione nel mercato del Paese destinatario (pre-accordo) hanno un aumento significativo delle esportazioni (post-accordo)

VAI ALLA PUBBLICAZIONE

L'impatto delle Indicazioni Geografiche negli accordi di mercato

Intervista a Daniele Curzi[1]

[1] Dipartimento di Scienze e Politiche Ambientali (Università di Milano)

In questo numero Consortium ospita Daniele Curzi ricercatore dell'Università Statale di Milano che, insieme a Martijn Huysmans, attraverso la ricerca The impact of protecting EU Geographical Indications in Trade Agreements ha verificato se la protezione esterna delle Indicazioni Geografiche riconosciuta attraverso gli accordi commerciali abbia aumentato le performance economiche delle Indicazioni Geografiche europee. L'argomento in questione è fondamentale, considerando che per gli accordi commerciali dell'Unione Europea, riportati nella tabella a chiusura dell'articolo, le Indicazioni Geografiche sono un elemento imprescindibile.

Dott. Curzi ci introduca il tema degli accordi commerciali ed il contesto nel quale è nata la ricerca

Con il passare degli anni un ruolo fondamentale all'interno dell'Organizzazione Mondiale del Commercio è stato assunto dagli accordi commerciali che si dividono in bilaterali e multilaterali. In questo contesto, l'inserimento delle IG all'interno degli accordi commerciali stessi è un punto fondamentale per l'Unione Europea che vorrebbe che i propri prodotti IG venissero maggiormente riconosciuti nei Paesi esteri. Questo è dovuto al fatto che i prodotti alimentari e le IG sono protette a livello internazionale dall'art. 22 dell'Accordo TRIPs, che tuttavia consente le imitazioni dei prodotti alimentari stessi. L'Unione Europea ha quindi richiesto all'interno degli accordi una protezione più forte per i prodotti IG, con lo scopo di inserirli all'interno del sistema dell'art. 23 del TRIPs che non consente ai partner commerciali di "poter sfruttare" il nome delle IG in maniera impropria attraverso le produzioni domestiche.

Durante le negoziazioni degli accordi commerciali, l'Unione Europea è riuscita quindi ad estendere tale protezione su una lista di prodotti IG, che tuttavia varia a seconda dell'accordo. Da qui nasce l'idea della ricerca ovvero di vedere quale è l'effetto della protezione addizionale offerta dall'accordo commerciale sulle esportazioni dei prodotti inclusi in tali liste ed in particolare se tale protezione garantisce una performance migliore rispetto alle esportazioni degli altri beni.

Come è stata condotta la ricerca?

Nella nostra analisi ci siamo soffermati sulla categoria dei formaggi per diverse ragioni, in primo luogo, per l'Italia e gli altri Paesi europei, rappresentano una parte importante delle IG e delle esportazioni. Dopo di che ci sono state altre motivazioni di tipo metodologico, specialmente perché è stato possibile distinguere con i codici merceologici i prodotti IG rispetto ai prodotti generici. Questo elemento ci ha permesso di capire come fosse l'evoluzione delle esportazioni di questi prodotti rispetto agli altri. Lo studio ha analizzato gli accordi commerciali bilaterali firmati dell'UE dal 2004 al 2019 andando ad analizzare come l'entrata in vigore degli stessi abbia influito sulle esportazioni dei prodotti a IG.

Ci spieghi i principali risultati

Il risultato fondamentale è stato inaspettato, in quanto la protezione all'interno degli accordi commerciali bilaterali per la selezione di prodotti IG non offriva nessuna performance addizionale

rispetto agli altri prodotti. Tale risultato è probabilmente dovuto al fatto che la riduzione delle barriere tariffarie ha consentito un aumento delle esportazioni di tutti i formaggi, a prescindere dal fatto che ad essi venisse garantita o meno una protezione maggiore all'interno dell'accordo di libero scambio.
Abbiamo provato quindi ad approfondire le motivazioni di questo risultato, controllando se le caratteristiche dei prodotti stessi o il tipo di accordo commerciale potessero fornirci ulteriori indicazioni. Queste analisi hanno evidenziato alcuni aspetti particolarmente interessanti, soprattutto per i loro potenziali risvolti per le future negoziazioni. Infatti, i risultati suggeriscono come i prodotti che avessero una quota di mercato (market share) più consistente nei mercati di destinazione prima della stipula dell'accordo in realtà ottenessero, attraverso la maggiore protezione data dall'accordo, delle migliori performance economiche rispetto ai prodotti ai quali non veniva offerta la stessa protezione. Questo potrebbe suggerire che la protezione all'interno degli accordi commerciali possa essere un'arma efficace a condizione che si considerino i prodotti con una quota significativa di mercato nel Paese di destinazione. L'altro risultato che riteniamo essere rilevante riguarda il tipo di accordo commerciale. Infatti, per alcuni viene garantita la protezione ex officio, cioè la condizione attraverso la quale il Paese firmatario si occupa direttamente di controllare se gli accordi vengono rispettati all'interno dei suoi confini evitando l'imitazione del prodotto. I nostri risultati sembrerebbero suggerire come la presenza di tale sistema di controllo garantisca ai prodotti IG protetti nella lista una performance in termini di volumi di esportazione migliore rispetto ad altri.

Alla luce dei risultati quali implicazioni hanno gli accordi commerciali per l'Unione Europea?
La questione della protezione delle IG è molto importante per l'UE, si consideri che le diverse visioni tra UE ed USA in materia di IG sono state uno dei motivi per il quale l'accordo non ha mai visto la luce. Infatti, oggi si ritiene impensabile per l'Europa stessa stringere un accordo di libero scambio senza un capitolo che riguardi la protezione delle IG, questo perché le IG sono una parte importante delle esportazioni dell'UE e perché soffrono del fenomeno della contraffazione. Quindi sicuramente gli accordi commerciali offrono una possibilità importante per incrementare il mercato di questi prodotti proprio perché i nostri risultati provano che in alcuni casi sono efficaci.
Tuttavia i risultati evidenziano come gli sforzi all'interno delle negoziazioni degli accordi commerciali dovrebbero essere limitati ad una serie di prodotti, infatti, la lista dei prodotti viene spesso contestata dai Paesi di destinazione ed è risaputo che non sia facile trovare un accordo. Di conseguenza ribadiamo che gli sforzi all'interno della negoziazione dovrebbero concentrarsi sui prodotti che davvero sono rilevanti per il mercato di destinazione, considerando che gli altri prodotti IG anche non inseriti all'interno della lista godrebbero comunque del beneficio della riduzione delle tariffe. Come abbiamo detto in precedenza, ricordiamo che anche gli strumenti di controllo dell'applicazione della tutela del prodotto nel Paese destinatario sono una questione di rilievo. Infatti, i nostri risultati suggeriscono che se l'accordo prevede la protezione ex officio nel Paese destinatario, il prodotto probabilmente godrà di una migliore performance economica. Infine, si sottolineano alcune limitazioni del lavoro, in primis, si considerano degli effetti di breve periodo. È probabile che nel lungo periodo gli accordi avranno un effetto maggiore, infatti non si può escludere che anche i prodotti non conosciuti sul mercato del Paese destinatario possano godere di un aumento significativo delle esportazioni in un lasso di tempo più esteso. Inoltre, la nostra analisi si è focalizzata sui formaggi, non è da escludere che l'effetto della protezione possa essere diverso in altri settori delle IG, come i salumi.

Accordi bilaterali

Nel corso del tempo, l'UE ha negoziato con alcuni partner commerciali internazionali accordi bilaterali (Accordi sulle IG, *Free Trade Agreement* con capitoli dedicati alle IG, Accordi di cooperazione con implicazioni sul sistema IG, ecc.) per il riconoscimento dei prodotti di qualità europei. Di seguito un quadro dettagliato degli accordi bilaterali, negoziati o in corso di negoziazione, tra i Paesi dell'UE e Paesi terzi.

	Paese	Cibo	Vino	Bevande Spiritose	IG italiane protette	Anno
Accordi ratificati (o in vigore in via provvisoria)	USA			x		1994
	Efta		x	x		1994
	Messico			x	x	1997
	Svizzera	x	x	x	x	1999
	Sud Africa		x	x	x	2002
	Cile		x	x	x	2002
	Canada		x	x	x	2003
	USA		x		x	2006
	Albania		x	x	x	2006
	Montenegro		x	x	x	2007
	Australia		x		x	2008
	Bosnia-Herzegovina		x	x	x	2008
	Serbia		x	x	x	2010
	Corea del Sud	x	x	x	x	2010
	Cina	x	x	x	x	2010
	Georgia	x	x	x	x	2011
	Colombia, Ecuador e Peru	x	x	x	x	2012
	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua e Panama	x	x	x	x	2012
	Moldova	x	x	x	x	2012
	Ucraina	x	x	x	x	2014
	Canada	x			x	2016
	Paesi SADC	x	x	x	x	2016
	Armenia	x	x	x	x	2017
	Giappone	x	x	x	x	2018
	Islanda	x			x	2018
	Singapore	x	x	x	x	2019
	Vietnam	x	x	x	x	2020
	Regno Unito	x	x	x	x	2021
Negoziazioni concluse (accordi non ancora ratificati)	Comunità dell'Africa orientale	x	x	x		2014
	Marocco	x	x	x	x	2015
	Messico	x	x		x	2018
	Mercosur	x	x	x	x	2019
	Nuova Zelanda	x	x	x	x	2022
Negoziazioni in atto	Thailandia	x	x	x	x	2013
	Azerbaijan	x	x	x	x	2017
	Australia	x	x	x	x	2018

Sono in fase di negoziazione iniziale anche gli accordi bilaterali con i seguenti Paesi o aree di commercio: India, Tunisia, Indonesia, Malesia, Cile, USA, Filippine, Africa Centrale, Mercato comune dell'Africa orientale e meridionale.
Fonte: elaborazione Fondazione Qualivita su dati OriGIn e Commissione Europea