

**Ingoziati Ue-Usa.** Tutela delle indicazioni geografiche per l'alimentare e abbattimento delle barriere non tariffarie: ma l'intesa è lontana

# Libero scambio, due priorità per l'Italia

**Gabriele Meoni**

«Cosa c'è di più americano del parmigiano?». Questo provocatorio titolo comparso sul Wall Street Journal due giorni fa è solo un assaggio della battaglia sulle denominazioni di origine dei prodotti alimentari che è appena iniziata tra Unione europea e Stati Uniti.

È una delle due partite cruciali per l'Italia nel quadro del negoziato per dar vita all'Accordo di libero scambio tra Usa e Ue. La seconda è quella che si gioca sull'abbattimento delle barriere non tariffarie, cioè quell'insieme di standard, certificazioni e norme fitosanitarie che spesso costano agli esportatori più dei dazi.

Sulle indicazioni geografiche le posizioni sono molto lontane. L'Italia vuole infatti che il Trattato riconosca la normativa europea di tutela dei prodotti tipici locali, come ha fatto recentemente il Canada. Francia, Spagna e Grecia, sono altrettanto determinate e la Commissione ha accolto le loro istanze nel suo mandato negoziale. Il problema è che negli Stati Uniti la questione sta diventando un caso politico. Pochi giorni fa oltre la metà dei membri del Senato ha sottoscritto una lettera in cui chiede al governo americano di respingere il tentativo europeo di inserire le Igp nel Patto transatlantico. «La Ue - denunciano i 55 senatori - utilizza gli accordi di libero scambio per imporre barriere all'export americano con la scusa della protezione delle indicazioni geografiche».

Il tema è molto sensibile perché l'industria alimentare made in Usa è un gigante economico: solo il settore lattiero-caseario è composto da 51mila aziende, di cui il 97% a gestione familiare, che impiegano 900mila persone

e movimentano 140 miliardi di dollari dal produttore al consumatore. Eppure lo è altrettanto per l'Italia: a fronte di un export alimentare negli Usa, che nel 2013 è stato di 2,8 miliardi di euro, c'è un'industria americana di prodotti ispirati al made in Italy (dal parmesan all'asiago, dal prosciutto alla mozzarella) che secondo stime di Federalimentare fattura ben 24 miliardi di euro.

L'aria che tira insomma non è delle migliori. Due settimane fa, al termine del quarto round di negoziati, il capo negoziatore dell'Unione Europea, lo spagnolo Ignacio Bercero-Garcia, ha cercato di gettare acqua sul fuoco: «Siamo nella fase iniziale delle trattative sulle Igp, dobbiamo essere pragmatici». Da parte americana, fonti governative fanno sapere che la normativa Usa sui marchi (trademark) è già una garanzia di tutela che protegge i prodotti registrati, siano essi americani o europei. Alla Ue però non basta, perché queste norme non riconoscono la specificità dei prodotti tipici europei e

non li difendono dalle imitazioni. L'accordo concluso lo scorso ottobre con il Canada, che si è impegnato a riconoscere 145 indicazioni geografiche europee (tra cui 39 italiane) pur mantenendo i marchi locali, potrebbe rappresentare un modello anche per quello tra Usa e Ue. Ma sarà difficile farlo accettare alle lobby agricole, molto influenti nel Congresso americano.

Così come non sarà facile arrivare a un accordo sull'armonizzazione delle barriere non tariffarie. La questione è centrale per le imprese perché il mancato coordinamento fa lievitare costi e adempimenti burocratici, in molti casi senza motivo: le auto europee sono sicure come quelle americane ma per poter essere vendute negli Usa devono avere una certificazione ad hoc; i macchinari prodotti nella Ue devono avere la marcatura CE, ma oltre Oceano la certificazione più comune è quella UL. L'armonizzazione delle regole e degli standard produttivi che governano (e spesso complicano) la vita delle imprese po-

trebbe tagliare del 25% i costi al loro carico, secondo stime della Commissione europea.

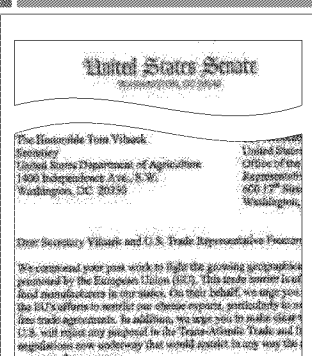
Anche su questo dossier la partenza dei negoziati non è stata delle migliori: «Gli europei - spiega Shaun Donnelly, vice presidente dello Us Council of International Business, un'associazione di imprese statunitensi - vogliono cercare un'intesa settore per settore, gli americani invece sono per un approccio orizzontale, sui principi della regolamentazione. Filosofie diverse che non sarà facile conciliare». Ci sono due strade per arrivare a una convergenza: il reciproco riconoscimento delle regole o l'adesione a standard internazionali comuni. Un accordo sarebbe prezioso soprattutto per le aziende italiane che producono macchinari, componenti auto, materiali elettrici.

«Su tutti questi temi - dice William Kennard, ambasciatore Usa alla Ue dal 2009 al 2013, nominato da Obama - saranno decisivi i prossimi mesi. Con la Commissione europea in scadenza i negoziatori devono cercare di avanzare il più possibile sui dossier». L'obiettivo è di trovare un accordo tecnico entro il 2015, poi la palla passerà al Congresso Usa e al Parlamento europeo.

## COMPROMESSO DIFFICILE

Il Congresso è pronto a dare battaglia contro le Igp, mentre su regole e certificazioni si confrontano due filosofie diverse

## LA LETTERA



## No alle Igp

■ In questa lettera indirizzata al ministro dell'Agricoltura Tom Vilsack e al rappresentante al Commercio estero Michael Froman, 55 senatori americani (su 100), sia repubblicani che democratici, chiedono di respingere la proposta europea di inserire la tutela delle indicazioni geografiche alimentari nell'Accordo di libero scambio Usa-Ue. «Difendiamo la nostra industria lattiero-casearia», concludono.

