

MERCATI GLOBALI

Nel negoziato commerciale Usa-Ue priorità alla difesa dei marchi Doc

Un colpo d'acceleratore sul negoziato commerciale Usa-Ue. A chiederlo sono stati nei mesi scorsi i produttori europei riuniti nel Ceev ma l'appello è stato anche al centro del Consiglio, nei giorni scorsi dell'Unione italiana vini.

Il mercato Usa è il principale sbocco per il vino made in Italy e che vale oltre un miliardo di euro l'anno per le esportazioni di etichette italiane. Inoltre continua a registrare un consumo di vino concentrato in alcune aree, in particolare le coste Est ed Ovest, e quindi mantiene intatte grandi potenzialità di sviluppo nel momento in cui si riuscisse a diffondere i

consumi di vino anche in altre aree del paese.

Un accordo quindi di grande importanza soprattutto in prospettiva con il quale i produttori si attendono innanzitutto che vengano sciolti alcuni nodi. Il primo per importanza è quello relativo alle Indicazioni geografiche. In base a un precedente accordo del 2006 infatti i nomi Chianti, Marsala e Champagne sono considerate negli Usa menzioni "semigeneriche". Il che si-

gnifica che anche i produttori americani le possono utilizzare per i propri vini senza incorrere in sanzioni.

«Siamo consapevoli della grande posta in gioco – ha detto nei giorni scorsi il viceministro allo Sviluppo economico, Carlo Calenda – tuttavia riteniamo che quelle questioni relative alle indicazioni geografiche la nostra condotta non si potrà discostare dall'impostazione generale che punta a replicare nell'intesa fra

Ue e Usa quando già sottoscritto nel precedente accordo fra Ue e Canada col quale fu introdotto il principio della "coesistenza"».

Un principio che prevede che le vecchie denominazioni Usa possano convivere con quelle degli originali Chianti e Champagne, «inoltre – aggiunge Calenda – non potranno essere registrati nuovi prodotti con questi nomi e su quelli attualmente commercializzati dovrà essere indicato in maniera chiara che

non si tratta di Chianti o Champagne prodotti in Europa ma di bottiglie realizzate negli Stati Uniti».

Oltre al capitolo delle indicazioni geografiche c'è poi quello relativo a dazi e altre barriere all'ingresso burocratiche che frenano i vini italiani. «Riguardo a questi impedimenti – ha aggiunto il viceministro – siamo fiduciosi che con l'accordo si possa arrivare se non al loro azzeramento almeno a una sensibile riduzione».

«Stiamo seguendo da vicino il lavoro che sta compiendo la delegazione italiana e il viceministro Calenda – ha aggiunto il presidente di Uiv, Domenico Zonin –. Ci auguriamo innanzitutto che si possa chiudere il negoziato in tempi brevi e che si chiariscano anche i punti ancora incerti che riguardano alcune pratiche enologiche europee non riconosciute negli Usa e il biologico i cui requisiti fissati nelle norme Ue non coincidono con quelle Usa e pertanto ai nostri prodotti è impedita l'indicazione "organic" in etichetta».

GIORGIO DELL'OREFICE

© RIPRODUZIONE RISERVATA

