

# **Estudio de apoyo a la evaluación de Indicaciones geográficas y Especialidades Tradicionales Garantizadas y protegidas en la UE**

## **1. OBJETIVOS Y ALCANCE DEL ESTUDIO**

### **Objetivos del estudio**

Este estudio tiene como objetivo ofrecer una evaluación de la política de calidad de la Unión Europea (UE) sobre indicaciones geográficas (IG) y especialidades tradicionales garantizadas (ETG) protegidas en la UE. La evaluación también pretende dar respuesta a 16 preguntas de estudio de evaluación sobre 5 temas: eficacia, eficiencia, relevancia, coherencia y valor añadido de la UE.

### **Normativa aplicable**

El ámbito de aplicación del estudio de evaluación viene determinado por los cuatro Reglamentos del Consejo y el Parlamento Europeo que establecen las normas de la UE para:

- Para las IG de bebidas espirituosas: Reglamento (CE) nº 110/2008 hasta el 7 de junio de 2019 y Reglamento (UE) 2019/787 desde el 8 de junio de 2019,
- Para las IG y ETG de productos agroalimentarios: Reglamento (UE) nº 1151/2012,
- Para las IG de vinos: Reglamento (UE) nº 1308/2013,
- Para las IG de productos vitivinícolas aromatizados: Reglamento (UE) nº 251/2014.

### **Cobertura geográfica**

El estudio de evaluación abarca:

- Las IGs y ETGs originarias de los 28 Estados miembros (EM) de la UE y registradas en la UE (3.286 nombres en 2020),
- las IG de terceros países registradas en la UE mediante solicitud directa (32 IG).

### **Periodo de evaluación**

La evaluación abarca el período comprendido entre el 30 de mayo de 2008 (poco después de la entrada en aplicación del Reglamento (CE) nº 110/2008 para las bebidas espirituosas) hasta el año de aplicación del contrato, concretamente en 2020.

## **2. ANTECEDENTES**

### **2.1. ¿Qué son las IGs y las ETGs?**

Los objetivos de los regímenes de IGs/EGTs son garantizar una competencia leal para los agricultores y productores, garantizar el respeto de los derechos de propiedad intelectual (DPI), asegurar la integridad del mercado interior, proporcionar a los consumidores una información clara y fiable y garantizar una remuneración justa a los agricultores y productores. También se espera que la aplicación de estos regímenes tenga repercusiones en las zonas rurales.

## **Indicaciones Geográficas (IGs)**

Las IGs abarcan todos los sectores de la alimentación y las bebidas: productos agroalimentarios, vinos, bebidas espirituosas y productos vitivinícolas aromatizados.

Existen varios regímenes de IGs en la UE: las denominaciones de origen de origen protegidas (DOP) e indicaciones geográficas protegidas (IGP) en los sectores agroalimentario y vitivinícola, y las IGs en el sector de las bebidas espirituosas y los productos vitivinícolas aromatizados. El vínculo con el territorio es más fuerte en el caso de las DOP que en el de las IGP y las IG.

De hecho:

- para las DOP, la calidad o las características del producto están esencial o exclusivamente vinculadas al origen (factores naturales y humanos); y todas las etapas de la cadena de valor deben tener lugar en la zona geográfica definida;
- en el caso de las IGP y las IG, la calidad, la reputación u otra característica es esencialmente atribuible a su origen geográfico. Para la mayoría de los productos, al menos una de las etapas de producción tiene lugar en la zona geográfica definida.

## **Especialidades Tradicionales Garantizadas (ETG)**

Sólo existen ETGs para productos agroalimentarios. El objetivo de este régimen es registrar los métodos tradicionales de producción y recetas tradicionales y no está vinculado a una zona geográfica específica. Al contrario que las IGs, las ETGs no son un derecho de la propiedad intelectual.

## **2.2. Etiquetado de las IG y las ETG**

El etiquetado de las IG y las ETG se basa en "indicaciones", "acrónimos" y "símbolos":

- "Indicaciones": "denominación de origen protegida", "indicación geográfica protegida", "indicación geográfica" y "especialidad tradicional garantizada";
- "Acrónimos": "DOP", "IGP", "IG" y "ETG";
- "Símbolos": los tres logotipos de la UE para "DOP", "IGP" y "ETG".

El etiquetado de los símbolos de la Unión y las indicaciones es obligatorio para las DOP, IGP y ETG de productos agroalimentarios originarios de la UE.

En el sector del vino, el uso de los logotipos de las DOP e IGP no es obligatorio. Sin embargo, el término "denominación de origen protegida" o "indicación geográfica protegida" y los nombres protegidos deberán aparecer en la etiqueta de los vinos con DOP e IGP.

En el caso de las bebidas espirituosas y los productos vitivinícolas aromatizados, se puede utilizar el logotipo de la IGP.

## **2.3. Valor económico**

Con fecha 1 de enero de 2020, había 3.286 nombres registrados a nivel de la UE por los 28 Estados miembros. Tres Estados miembros representaban más de la mitad de los nombres registrados: Italia (858 nombres), Francia (734 nombres) y España (354 nombres). Los

siguientes Estados miembros fueron Grecia (270 nombres), Portugal (190 nombres) y Alemania (167 nombres). En los demás Estados miembros, el número de nombres registrados oscila entre 1 y 80.

La mayor parte de las IGs/ETGs se registran en los sectores vitivinícola y agroalimentario (respectivamente, el 49% y el 44% de los nombres registrados). Las bebidas espirituosas representan el 7% de las denominaciones registradas y los productos vitivinícolas aromatizados el 0,2%.

En 2017, el valor de las ventas de las IGs/ETGs se estimó en 77,15 billones de euros, representando los vinos el 51% del valor total de las ventas (39 billones de euros), los productos agrícolas y productos agrícolas y alimenticios el 35% (27 billones de euros), las bebidas espirituosas el 13% (10 billones de euros) y los productos vitivinícolas aromatizados un 0,1% (43 millones de euros). La cuota de productos con IG/ETG alcanzó el 7% del valor de las ventas del sector de la alimentación y las bebidas en la UE de los 28. Más de la mitad del valor de las ventas se realizó en el mercado nacional (58%); las ventas intracomunitarias representaron el 20% y las extracomunitarias el 22%.

Existen grandes diferencias en cuanto al tamaño económico de cada IG/ETG, el valor de las ventas del 50% de ellas fue inferior a 1 millón de euros (y el 7% de los nombres ni siquiera se utilizaron en el mercado en 2017). Esta primera mitad de las IGs representó el 0,5% del valor total de las ventas con IGs. Las 137 IGs más grandes (más de 100 millones de euros de valor de ventas para cada IG, comprendiendo el 4,4% del número de IGs) representaron el 73% del valor total de las ventas.

### **3. METODOLOGÍA**

El estudio se ha realizado desde diciembre de 2019 hasta diciembre de 2020. Aplicándose las siguientes herramientas:

- Investigación documental: Reglamentos, informes, investigaciones y estudios de la UE sobre las IGs/EGTs;
- Entrevistas con personal de la Comisión Europea (CE);
- Entrevistas con abogados especializados en derecho de la propiedad intelectual;
- Encuesta electrónica a las autoridades nacionales de los 28 países de la UE (se recibieron 27 respuestas).
- Análisis de la Red de Datos Contables Agrícolas (RICA) en el sector vitivinícola;
- Herramientas específicas aplicadas en siete Estados miembros (República Checa, Francia, Italia, España, Hungría, Alemania y Países Bajos):
  - o Informes nacionales basados en la investigación documental y en entrevistas cualitativas a nivel nacional con las autoridades nacionales, los organismos profesionales y otras partes interesadas;
  - o 17 estudios de casos: cada uno de ellos centrado en una IG/EGT o en un grupo de IGs/EGTs, con investigación documental y entrevistas cualitativas con las partes interesadas;

- Encuesta electrónica con agrupaciones de productores, obteniéndose 474 respuestas (tasa de respuesta del 25%).
- Encuesta electrónica a los consumidores con 400 respuestas en cada Estado Miembro (total de 2.800 respuestas).
- Encuestas en terceros países (estudios de casos, encuesta electrónica) e investigación documental, se ha recogido información sobre el 34% de las 32 IGs de terceros países incluidas en el estudio.

Se han realizado unas 180 entrevistas en el marco del estudio.

## **4. RESULTADOS**

La siguiente sección ofrece una visión general de los principales resultados de cada uno de los temas de evaluación: eficacia, eficiencia, relevancia, coherencia y valor añadido de la UE.

### **4.1. Eficacia**

En general, los objetivos de la legislación de la UE en materia de IGs/ETGs se han alcanzado, aunque se han identificado algunos límites. En este contexto, la eficacia se midió basándose en 1) una competencia justa para los agricultores y productores; 2) la protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI) 3) la integridad del mercado de la UE; 4) la información clara y fiable al consumidor; 5) el rendimiento justo para los agricultores y productores y 6) el impacto en las zonas rurales.

#### **Competencia leal para los agricultores y productores**

El marco jurídico permite una competencia leal para los agricultores y productores que participan en la cadena de valor de las IGs/ETGs, a través de 1) un escrutinio de las solicitudes a nivel de la UE que garantice una homogeneidad en la implementación; 2) la realización de controles oficiales en todas las etapas de la cadena de suministro.

#### **Protección de los derechos de propiedad intelectual**

La realización de controles oficiales y la aplicación de los derechos de propiedad intelectual permiten un buen nivel de protección contra el uso indebido de los nombres de las IGs a nivel de la UE. La evaluación ha demostrado que los controles en la fase de comercialización son más eficaces en los Estados Miembros de producción que en los mercados intra y extracomunitarios. Como las IGs no son consideradas un título válido por la Norma Uniforme de Solución de Controversias en materia de Nombres de Dominio (UDRP), el uso de los nombres de las IGs en dominios de Internet sigue siendo un problema para la aplicación de los derechos de la propiedad intelectual.

#### **Integridad del mercado**

Según el análisis, las pruebas sugieren que los regímenes de IGs/ETGs tienen un efecto positivo en el mercado interior, proporcionando una referencia común para el comercio en los distintos

Estados Miembros (se utilizan los mismos regímenes en todos los Estados Miembros para las IG y las ETG) y protegen los nombres a nivel de la UE. Las ventas intracomunitarias (ventas en el mercado de la UE, excluyendo las ventas en el Estado Miembro de producción) son significativas, estimándose que alcanzan el 20% del valor total de las ventas con IG/ETG en 2017. Si consideramos los siete Estados Miembros con mayores valores de ventas con IGs, la cuota de exportación en el mercado intracomunitario es comparable o mayor para las IGs que para el conjunto del sector de alimentos y bebidas en cinco Estados miembros (Francia, Italia, Portugal, España y el Reino Unido) y menor en dos Estados miembros (Alemania y Países Bajos). Además, a partir de una encuesta electrónica a los consumidores, observamos que algunas denominaciones protegidas bajo IG se benefician de un fuerte conocimiento a nivel de la UE, fuera de sus Estados Miembros de producción, por ejemplo, Champagne, Gouda Holland, Parmigiano Reggiano, Prosecco y Whisky Escocés, que alcanzan un conocimiento superior al 50% en varios Estados miembros.

Estos aspectos positivos se compensan con el escaso conocimiento y comprensión de los sistemas de IG/ETG en varios Estados Miembros (según una encuesta electrónica a los consumidores), lo que limita su función en los estándares comunes en el mercado de la UE.

### **Información clara y fiable para el consumidor**

Existe una amplia gama de información disponible al público sobre las IGs/ETGs: 1) una lista actualizada de nombres registrados en el registro de indicaciones geográficas de la UE y un enlace al resumen del pliego de condiciones del producto en el apartado público de eAmbrosia y en la página web de GI View y 2) varias páginas web con información detallada sobre las IGs/ETGs (como Qualigeo en Italia e INAO en Francia). Además, los productos con IG/IGTS se identifican en el mercado con indicaciones específicas (por ejemplo, "denominación de origen protegida"), acrónimos (por ejemplo, "DOP") y símbolos (logotipos específicos). La fiabilidad de la información facilitada se garantiza mediante los controles en todas las fases de la cadena de valor y la vigilancia de las denominaciones protegidas en el mercado.

A pesar de la amplia información proporcionada a los consumidores, el conocimiento y la comprensión de los regímenes de IG/ETG siguen siendo escasos en varios Estados miembros y sigue existiendo cierta confusión entre los distintos esquemas (según la encuesta electrónica realizada a los consumidores en el marco de este estudio). Esto demuestra la escasa eficacia del marco para proporcionar información clara a los consumidores.

### **Rendimiento justo para los agricultores/productores**

Los agricultores y productores pueden obtener una prima de precio y mejores ingresos por el valor añadido de sus productos; sin embargo, los beneficios de los regímenes de IG/ETG distan mucho de ser sistemáticos. Este rendimiento justo depende en gran medida del entorno económico del producto, el gobierno y la estrategia aplicada por los operadores.

Según un estudio de 2019 realizado para la DG AGRI, la prima de valor de los productos con IG se estimó en 2,07 en 2017 (lo que significa que los productos con IG se vendieron a un precio 2,07 veces mayor en comparación con los productos comparables sin IG). Esta prima de precio no significa necesariamente unos ingresos más elevados, ya que la producción con IG

suele requerir costes de producción adicionales. En base a una encuesta electrónica con agrupaciones de productores, en más de la mitad de los casos, el registro como IG/ETG tiene un impacto positivo en los ingresos de los agricultores (para el 52% de los grupos de productores) o en los ingresos de los elaboradores (para el 54% de los grupos de productores). Además, el análisis de la RICA en el sector del vino (realizado en siete Estados Miembros en los que se disponía de muestras de explotaciones con y sin IG) muestra que los agricultores con IG obtienen mayores ingresos en comparación con los que no tienen IG a nivel de la UE, aunque se observan algunas diferencias entre los Estados miembros.

En cuanto a la evolución de las ventas, se observa un mayor aumento del valor de las ventas con IG/ETG en comparación con la evolución de las ventas de todo el sector de la alimentación y las bebidas entre 2010 y 2017 (aumento 1,7 veces mayor para las IGs/ETGs). La evolución de cada IG y ETG es variable. En el periodo 2010-2017, el 64% de las IG crecieron en términos de valor de las ventas y el 46% de las IGs crecieron en términos de volumen de ventas (las ventas se mantuvieron estables o disminuyeron para las restantes IG).

Se pueden observar otros beneficios relacionados con la aplicación del sistema de IG/ETG (basados en la encuesta electrónica realizada a los grupos de productores-GP): mejora de la gestión de la calidad (mencionada por el 87% de los de los GP), mejor acceso al mercado (76% de los GP), estabilidad de precios y de mercado (51% de los GP) y la gestión del volumen comercializado (50% de los GP). Estos resultados y los estudios de caso sugieren que la aplicación del sistema de IG/ETG puede tener un impacto positivo en el poder de negociación de los agricultores.

### **Impactos en las zonas rurales**

Basándose en el análisis (investigación documental y estudios de casos), las evidencias sugieren que las IGs y las ETGs tienen un impacto positivo en la creación de empleo en varios casos. Esto se basa en el mayor desarrollo del valor de las ventas de las IG/ETG en comparación con el conjunto del sector de la alimentación y las bebidas y la de producción (cantidad de trabajo necesaria para la producción de una tonelada de producto) para muchas IGs en comparación con productos comparables sin IG (según el análisis de las cadenas de valores de 25 IGs, impacto positivo observado en el 80% de los casos).

Además, los regímenes de IG conducen a una mayor diversificación en varios casos, a través de la transformación en la propia explotación y las sinergias con el turismo. Estas sinergias podrían explorarse más a fondo mediante una mejor interconexión entre las partes que participan en los regímenes de IG/ETG y las partes que participan en el turismo.

## **4.2. Eficiencia**

El marco para las IGs y las ETGs se considera eficiente, si se comparan los beneficios y los costes soportados por las partes interesadas privadas y los organismos públicos.

Se estima que los costes públicos relativos a la gestión y los controles de las IGs/ETGs son bajos, el 0,12% del valor total de las ventas con IG/ETG (y el 0,24% de la prima de valor de productos bajo IG/ETG en comparación con los productos sin IG/ETG). Los costes

relacionados con los grupos de productores se estiman en un 0,5% del valor de las ventas bajo IG/ETG. Observamos una menor eficiencia en el caso de las pequeñas IGs/ETGs (los costes de los grupos de productores representan el 5% del valor de las ventas de la IGs/ETGs para las IGs/ETGs de menos de 1 millón de euros) en comparación con las más grandes (costes de alrededor del 0,5% para las IG/ETG más de 50 millones de euros de valor de venta).

Los principales problemas detectados en relación con los procedimientos son el largo periodo de tiempo para el registro y la modificación de las especificaciones del producto, tanto a nivel de los Estados Miembros como de la UE. Además, una modificación mayor puede requerir tanto tiempo como un nuevo registro.

### **4.3. Pertinencia**

En general, se considera que el sistema de IG/EGT es pertinente. El análisis abarca 1) la pertinencia para las partes interesadas, 2) la pertinencia para las zonas rurales y 3) los retos del medio ambiente la sostenibilidad y el bienestar de los animales.

#### **Pertinencia para las partes interesadas**

Los objetivos de los regímenes se consideran pertinentes tanto para las autoridades nacionales como para los grupos de productores. El objetivo más relevante para las autoridades nacionales es "Garantizar la protección uniforme de las denominaciones como derecho de la propiedad intelectual en el territorio de la UE".

En lo que respecta a los grupos de productores, los objetivos "Proporcionar a los consumidores una información clara sobre los atributos de valor añadido del producto" y/o "Proteger los intereses legítimos de los consumidores" son los más relevantes en los regímenes agroalimentario y vitivinícola. En el sector de las bebidas espirituosas, "Garantizar el respeto uniforme de los derechos de propiedad intelectual relacionados con las denominaciones protegidas" es el objetivo más relevante para los grupos de productores.

Los objetivos de los regímenes también se consideran relevantes para los consumidores. Sin embargo, debido al escaso conocimiento y comprensión de los regímenes en algunos Estados Miembros, los consumidores no perciben dicha pertinencia.

#### **Pertinencia para las zonas rurales**

La existencia de las IG se considera un activo importante de los territorios rurales, incluso para las zonas que se enfrentan a limitaciones naturales o de otro tipo.

El refuerzo de las IGs/ETGs a través de la política de desarrollo rural, responde principalmente a las necesidades de mejorar la integración en el sector agrícola y para dar respuesta a la demanda de los consumidores en cuanto a la calidad de los alimentos. Hay dos tipos de medidas relacionadas con las IGs/ETGs (apoyo a la adhesión a los regímenes y apoyo a la información y la promoción), la importancia de estas medidas varía entre las regiones de la UE, con un grupo de

territorios que expresan una gran demanda relacionada con los regímenes de calidad.

Las IGs/ETGs también se consideran una herramienta importante para promover la identidad regional y patrimonio gastronómico, en particular en los países con historia en cuanto a la protección de las IG. Sin embargo, como afirma la comunidad científica, que identifica muchos casos de éxito esta dimensión de las IGs vinculada a la preservación y promoción del patrimonio cultural vivo local debería desarrollarse aún más.

### **Bienestar animal y sostenibilidad medioambiental**

El bienestar de los animales y la sostenibilidad medioambiental no se encuentran entre los objetivos establecidos en el marco jurídico de la UE para las IGs y las ETGs. Sin embargo, existe una creciente demanda para se tengan en cuenta estos temas en las cadenas de valores de los alimentos y las bebidas.

En los últimos años, las IGs y las ETGs parecen haber empezado a responder a este desafío. Sin embargo, la integración de estas consideraciones en las IGs/ETGs es un proceso lento, con diferentes niveles de compromiso. Muchas IGs/ETGs ya contienen especificaciones adicionales relacionadas con este tema, yendo más allá de las disposiciones normativas de la UE, mientras que para otros están en curso.

Además, pocos Estados miembros declararon tener iniciativas públicas que alientan a los grupos de productores de las IGs/ETGs a adoptar normas voluntarias de producción relacionadas con los temas analizados. Más de la mitad de los grupos de productores (de la encuesta de grupos de productores) que declararon que sus especificaciones de producto integran temas ambientales, tienen parte de su producción cumpliendo con las normas sobre el régimen de ecológico.

## **4.4. Coherencia**

No se ha detectado ninguna incoherencia importante con respecto a los regímenes de IGs/ETGs. Esto abarca 1) la coherencia de las IG con las ETG, 2) la coherencia de las IG con las marcas comerciales de la UE 3) la coherencia de las IGs/ETGs con los regímenes nacionales y regionales, 4) la coherencia de las IGs/ETGs con otros instrumentos y medidas de la PAC y 5) coherencia de las IGs/ETGs con políticas más amplias de la UE.

### **Coherencia de las IG con las ETG**

En el sector agroalimentario, tanto las IG como las ETG se legislaron en 1992. Las IG y las ETG siguen lógicas de intervención similares y persiguen muchos objetivos comunes. Al mismo tiempo, se han observado varias diferencias:

- Las IGs están vinculadas a una zona geográfica específica, mientras que las ETGs no lo están;
- las IGs supone un derecho de la propiedad intelectual mientras que las ETGs no;
- El ámbito de los productos de los dos regímenes se solapa en gran medida, aunque las DOPs/IGPs una amplia gama para productos agrícolas, y la categoría "comidas preparadas" sólo es posible para las ETGs.

Mientras que en el sector agroalimentario se han registrado 1.377 IGs hasta enero de 2020, sólo se han registrado 62 ETGs. Los datos indican que este escaso atractivo de las ETG se debe al



hecho de que las ETG no proporcionan una protección de los derechos de propiedad intelectual, el reconocimiento de los consumidores es bajo y, además, las ETGs no impiden que los interesados de otras zonas geográficas puedan utilizar dicha ETG.

### **Coherencia de las IG con las marcas comerciales de la UE (EUTMs)**

Tanto las IGs como las (EUTMs) son derecho de la propiedad intelectual registrados, que tienen por objeto regular el uso correcto de los nombres y conceder protección y derechos específicos. Sin embargo, ambos derechos de la propiedad intelectual tienen funciones diferentes. Las marcas comerciales otorgan un derecho exclusivo a sus propietarios, mientras que las IG confieren un derecho colectivo a todos los productores del territorio geográfico que estén dispuestos a producir según las normas de producción definidas.

El nivel de protección que ofrece la legislación de la UE sobre las IG se considera compatible y comparable al que ofrece la legislación de la UE sobre marcas. Del mismo modo, el nivel de protección concedido a los dos derechos de la propiedad intelectual se considera coherente con la naturaleza de sus sistemas y se ajusta a los objetivos respectivos.

Al mismo tiempo, el análisis muestra que existe una diferencia de trato entre las DOP/IGP y las EUTMs utilizadas en la denominación de venta de los productos finales, en cuanto a que las marcas comerciales confieren derechos exclusivos y privados a su(s) titular(es), mientras que las DOP/IGP confieren derechos colectivos. Los productores de DOP/IGP pueden tener dificultades para impedir que otros utilicen un nombre de DOP/IGP, ya que no existe un derecho de propiedad intelectual exclusivo.

### **Coherencia de las IGs/ETGs con los regímenes nacionales y regionales**

Los regímenes nacionales/regionales pueden compartir objetivos comunes con las IGs/ETGs de la UE, como por ejemplo, el objetivo de promover los productos tradicionales o regionales, permitir una mejor trazabilidad, etc. También pueden ser complementarios cuando cubren temas de medio ambiente y bienestar animal. También se pueden encontrar algunas sinergias cuando los regímenes privados nacionales/regionales representan un primer paso para entrar en los sistemas de calidad de la UE. Sin embargo, la abundancia de etiquetas de calidad en el mercado, con objetivos que pueden no estar del todo claros para los consumidores, pueden generar confusión en los mismos.

### **Coherencia de las IGs/ETGs con otros instrumentos y medidas de la política agrícola común (PAC)**

Las IG y las ETG son coherentes con los pagos directos, la organización común de mercados (OCM), la política de desarrollo rural, la política de promoción y la política ecológica, ya que comparten objetivos similares. Además, las IGs y las ETGs contribuyen y complementan cada una de estas políticas en ámbitos específicos: renta justa de ingresos de los agricultores (pagos directos), fortalecimiento del poder de negociación de los agricultores (OCM), estimular la vitalidad de las zonas rurales y fomentar el empleo y la diversificación de los ingresos (política de desarrollo rural). Además, se han puesto de manifiesto importantes sinergias con las políticas de promoción, que podrían potenciarse aún más.

## **Coherencia de las IGs/ETGs con las políticas más amplias de la UE**

En general, observamos que la política de las IGs/ETGs es coherente con la política de la UE relacionada con la seguridad alimentaria, información al consumidor, comercio y mercado interior de la UE. En principio, no se encontraron incoherencias entre la política de IG/ETG y la política sanitaria, ya que ambas políticas persiguen objetivos teóricamente diferentes.

Se han identificado algunas cuestiones específicas:

- **Política de seguridad alimentaria:** la definición del término "tradicional" no es coherente entre el marco normativo de las IGs/ETGs y la normativa sanitaria;
- **Mercado interior de la UE:** con respecto a la aplicación de los derechos de propiedad intelectual, la protección de los nombres de dominio de Internet que incluyen los nombres con IG sigue sin resolverse.

## **4.5. Valor añadido de la UE**

Existe un claro valor añadido de la UE en lo que respecta a las IGs/ETGs. Sin el marco de la UE, el sistema de IG/ETG podría no existir en cada Estado Miembro y podría no ser homogéneo en el Estado Miembro donde esté establecido. Además, el control a nivel de la UE garantiza la homogeneidad de los procedimientos mientras que observamos grandes diferencias en los procedimientos entre los Estados Miembros.

## **5. RECOMENDACIONES**

El estudio ofrece recomendaciones para mejorar la eficacia, la eficiencia, la pertinencia, la coherencia y el valor añadido UE sobre las IG y las ETG. Estas recomendaciones abarcan:

- los controles y la aplicación de los derechos de propiedad intelectual en el mercado y en la exportación,
- la comunicación a los consumidores,
- la investigación sobre las IGs/ETGs,
- aumento de las sinergias entre el turismo y las IGs/ETGs,
- estructuración de las cadenas de valor en el marco de las IGs/ETGs,
- regulación de la oferta para las cadenas de valor de las IG,
- simplificación de los procedimientos,
- evaluación económica de las solicitudes de IG/ETG,
- mejora de la integración de los aspectos relacionados con el medio ambiente y el bienestar animal,
- evolución del régimen de las ETG y armonización de las definiciones de "tradicional",
- posible ampliación del ámbito de aplicación de las IG a las comidas preparadas,
- normas para las IG como ingredientes,
- coherencia con las políticas de salud y seguridad alimentaria de la UE.