

# Il Siorino

Martedì 5 Febbraio 1985

## Esportare prodotti alimentari in America può essere un rischio contro il quale è opportuno assicurarsi

Il mercato dei consumi in America è sempre stato caratterizzato da una decisa difesa dei consumatori che, riuniti in associazione o singolarmente, sono salvaguardati da una legislazione ferrea ed efficiente. Esportare prodotti alimentari in Usa o in Canada che non siano in regola con il 'Title 21' del 'Code of federal regulation' è un rischio la cui dimensione si riesce forse ad intuire analizzando l'ampia casistica dei precedenti poco fortunati che se 'in casa' sanno ancora di burla giornalistica, negli Stati Uniti ad esempio, occupano ampi spazi nelle cronache quotidiane. Come prevenire situazioni di questo tipo? Si può affermare per certo che una prevenzione totale ed assoluta non è pensabile. Certamente la conoscenza approfondita e particolareggiata delle legislazioni che, nei vari paesi, regolano l'importazione dei prodotti alimentari può aiutare ad evitare spiacevoli sorprese al momento in cui un prodotto entra in un mercato nuovo o, ancor peggio, quando è già stato distribuito.

Esistono tuttavia difficoltà indubbie che consistono, ad esempio, nel reperire informazioni che spesso non sono disponibili se non nella lingua originale, nell'aggiornamento, trattandosi, peraltro, specialmente a quanto attiene a mercati quali Usa e Canada, di consultazione di interi volumi, come nel caso di 'Title 21' cui si è fatto cenno. L'unica possibilità, almeno allo stato attuale delle cose, è quella di contenere in maniera significativa le conseguenze di un eventuale danno e questa possibilità è data dalla copertura assicurativa. Si tratta ora di vedere com'è possibile un'operazione del genere e per farlo lo abbiamo chiesto ad una società di brokeraggio assicurativo e riasicurativo rappresentata ai Lloyd's; la Ross Collins.

Questa società ha tenuto, di recente, un seminario di due giorni, nella sua sede di Roma, nel corso del quale è stato presentato un programma di servizi assicurativi e di consulenza aziendale predisposto appositamente per i produttori che esportano prodotti alimentari con particolare riguardo ai problemi legati alla responsabilità civile di chi produce. Nel corso del seminario ampio spazio è stato dedicato alle problematiche di quelle aziende alimentari che esportano i loro prodotti e soprattutto di coloro che orientano le loro esportazioni verso i mercati statunitensi e canadesi dove, appunto, i rischi legati alla responsabilità civile del prodotto sono più elevati che non altrove. Le coperture assicurative su cui si impernia il 'Food Insurance', il programma in questione, e che godono, fra le altre cose del supporto dei corrispondenti della società assicuratrice in Europa e in Usa sono le seguenti: responsabilità civile del prodotto, responsabilità civile del venditore del pro-

dotto, assicurazione del marchio, ritiro del prodotto, rigetto, inquinamento, embargo, perdite finanziarie, movimentazione della merce dalla fase dell'approvvigionamento a quella del consumo, rischi del credito e finanziari.

Prescindendo per un attimo da quelli che si possono definire i 'rischi base' relativi ad esempio, alle coperture per i trasporti delle materie prime, è opportuno pensare cosa accadrebbe nel caso in cui un'industria italiana concludesse un grosso contratto con un 'dealer' americano che abbia una rete di distribuzione in tutti gli Stati Uniti e che, per mesi, quest'industria italiana imponga alla sua fabbrica super ritmi, impostando imballi, etichette, confezionamento ed anche un gusto diverso dei prodotti: un affare di miliardi! I primi containers partono ed arrivano a New York. Un errore sull'etichetta? Un esame sanitario particolarmente rigoroso? Il prodotto, al suo arrivo, viene restituito al mittente: un classico esempio di 'rigetto del prodotto'. Ma, questo, forse, potrebbe essere il male minore. Ancor peggio: immaginate che il 'dealer' di New York distribuisca il prodotto in tutti gli Stati Uniti ed un consumatore di un paesino sperduto negli 'States' lo ingerisca avariato. Magari perchè è rimasto troppo tempo in magazzino. La denuncia di un giudice federale che dichiara il prodotto dannoso e la conseguente sentenza valida in tutti gli Usa, provocherebbe l'ordine di ritiro del prodotto con tutte le conseguenze e le spese: classico ed ancor meno auspicabile esempio di 'ritiro del prodotto'. Programmi come il 'food insurance' possono rappresentare una risposta concreta a questa problematica.