

LA TUTELA INTERNAZIONALE
DELLE INDICAZIONI GEOGRAFICHE DEI PRODOTTI AGROALIMENTARI

Luigi Costato

ABSTRACT

In primis ringrazio la professoressa Rook Basile per l’invito, e per l’onore – ed onere – di aprire il convegno e l’organizzatore prof. Lucifero. La mia chiacchierata iniziale sarà sintetica, senza intrattenere gli astanti troppo a lungo, mettendo solo in rilievo alcuni aspetti delle regole che reggono DOP e IGP e problematiche emerse nell’attuazione della globalizzazione.

Alcuni stati membri avevano, da tempo, riconosciuto alcuni segni distintivi di certi prodotti, di origine agricola, assicurandone l’uso esclusivo a chi rispettasse il disciplinare che riproduceva, per molti aspetti, le regole tradizionali di produzione di alcuni alimenti, per lo più. Ma la protezione limitava i suoi effetti all’interno dello stato. A causa di ciò la Commissione CEE, al fine di realizzare il mercato comune (o unico) anche in questo settore, ha predisposto una proposta di regolamento per assicurare ai prodotti tradizionali una protezione valida in tutto il territorio comunitario. Infatti molte emulazioni venivano realizzate in stati membri diversi da quello originario del prodotto tipico.

La proposta fu aspramente combattuta dagli industriali alimentari che temevano un allargamento dell’uso di questo strumento a danno dei loro prodotti e possibili marchi. Tuttavia, dopo parecchie diatribe, il progetto passò e prese vigore il regolamento del 1992 che varava le DOC (poi unificate in DOP) e le IGP limitando, però, il loro riconoscimento solo a prodotti tradizionali e storicamente affermati, tranquillizzando così gli industriali. La protezione di questi segni era veramente necessaria per evitare il pullulare di “Parmesan” e similari, imitazioni quasi servili di prodotti tradizionali e ottenuti rispettando un disciplinare abbastanza severo.

Poco prima, esattamente nel 1990, lo stato italiano aveva adottato una legge sulla concorrenza che copia pari pari gli allora artt. 80 e 81 del trattato CEE ma omette di riprendere anche, *mutatis mutandis*, l’art. 42 del trattato, quello che prevede la possibilità di non applicare ai prodotti di cui all’allora allegato II le regole della concorrenza, su delibera del Consiglio in ragione dei caratteri specifici del mercato dei prodotti agricoli. Questa omissione diede origine ad una azione dell’Autorità italiana della concorrenza nei confronti del consorzio del Parmigiano Reggiano che aveva stabilito delle quote di produzione per evitare l’eccesso d’offerta.

La notizia giunse al Ministero agricolo mentre il prof. Albisinni ed io eravamo a colloquio con il capo di Gabinetto per altri problemi; sollevammo l’obiezione che il mercato rilevante del Parmigiano Reggiano non è l’Italia ma quanto meno l’Europa, sicché l’azione, semmai, sarebbe spettata alla Comunità; tuttavia, italicamente, si

stabili, con legge, che la competenza in materia di concorrenza per i prodotti agricoli spettasse al Ministero (avanzammo anche il dubbio che la limitazione fosse figlia anche di qualche violazione del disciplinare in materia di alimentazione dei bovini, ma fummo subito messi a tacere).

Il problema era, però, reale, poiché un prodotto DOP è, sul mercato, in condizioni analoghe ad un prodotto industriale: se una ditta si accorge che un prodotto a suo marchio rischia di svalutarsi a causa dell'eccesso di offerta, provvede a contenere la produzione e la messa in vendita, mentre questa possibilità era sottratta ai produttori di DOP e IGP, e il Consorzio del Parmigiano Reggiano aveva capito che l'eccesso d'offerta rischiava di svalutare il suo prodotto.

Subito, comunque, prescindendo da quanto evidenziato ora, si presentarono molti problemi di applicabilità dei segni DOP e IGP in Paesi non comunitari; infatti emigrati, specialmente francesi e italiani, avevano provveduto, molto tempo prima dell'adozione del regolamento, a depositare come marchio di loro prodotti i nomi di DOP, come accadde, ad esempio, in Canada dove esiste un fabbricante di formaggi che da decenni utilizza il marchio Parmigiano Reggiano per un formaggio che non ha le caratteristiche del nostro. Però, il marchio depositato in precedenza non consente al Parmigiano Reggiano italiano di essere esportato con il suo nome in Canada, dove viene messo in vendita con il nome di *number one*. E non si tratta di un caso isolato.

In casi di questo tipo si può recuperare il vecchio detto latino *prior in tempore potior in iure* e il segno distintivo europeo, fuori dalla Comunità (ora Unione), non trova protezione.

Al fine di superare questo *impasse* non resta che negoziare bilateralmente o multi lateralmente con altri stati riconoscimenti reciproci concedendo a denominazioni tradizionali, ad esempio, cinesi come le formiche di Huan, in cambio del riconoscimento di prodotti europei DOP.

Molti sono gli accordi stipulati anche in questo campo, come con la Cina, il Giappone, il Canada e il Mercosur ma, ovviamente, non tali da portare ad un riconoscimento generalizzato di tutte le DOP europee ma solo alcune di esse, generalmente quelle che hanno una maggiore diffusione, e senza intaccare i marchi predepositati.

Infatti, in Italia (ma anche in Francia) le DOP e IGP sono moltissime, ma solo un numero limitato di esse ha una diffusione ed una massa critica di produzione tale da valere concessioni reciproche con altri paesi. Infatti, moltissimi segni distintivi tradizionali, collegati anche a prodotti di grande pregio, hanno una produzione molto piccola e diffusione al massimo europea, anche se per lo più nazionale o regionale.

Ma le regole dell'Unione hanno finito per riconoscere anche i segni distintivi stranieri, alle condizioni che sono descritte nelle norme di recente adozione; fermo restando il principio temporale che avvantaggia chi per primo ha usato il nome.

Oggi, infine, si è arrivati a comprendere che, a determinate condizioni, anche la produzione di una DOP o IGP possa essere programmata per evitare l'eccesso d'offerta; si tratta di un grande passo in avanti, che riconosce ai segni distintivi *de quo* un avvicinamento ai criteri che regolano i produttori industriali necessariamente sensibili alla legge della domanda e dell'offerta.

Resta, invece, intangibile il divieto di fissare un prezzo del prodotto, cosa che crea qualche problema in alcuni settori.

La globalizzazione, come si può ben comprendere da queste poche parole, ha spinto in direzione, magari attraverso vie alternative rispetto ad accordi inseriti nel quadro del trattato di Marrakech, di una apertura di molti mercati, anche di quelli dei prodotti tradizionali dotati di segno distintivo. Ma il meccanismo adottato a Marrakech non ha impedito la violazione delle regole che assicurano il mantenimento di un mercato stabile nelle forniture, come è stato dimostrato dalla scomparsa delle mascherine chirurgiche o analoghe per il blocco delle esportazioni praticato dai produttori, concentrati in Asia, all'epoca del Covid 19. Successivamente si sono verificati altri fenomeni di scarsità di prodotti anche alimentari o di materie prime agricole destinate alla loro produzione, al punto di suggerire una rivalutazione della necessità di dotare gli stati (o l'Unione europea) di una capacità produttiva delle *commodities* tale da evitar eventuali carestie. E' emersa, così, la necessità di rivalutare la *food security* o addirittura la *food sovereignty*

Queste poche parole servano ad avviare i lavori di questo interessante convegno, che verrà avviato da alcune relazioni di grande interesse. Pertanto, grazie ancora all'organizzatore prof. Lucifero e alla presidente Eva Rook Basile, alla quale passo la parola.