

**LA TUTELA INTERNAZIONALE  
DELLE INDICAZIONI GEOGRAFICHE DEI PRODOTTI AGROALIMENTARI**

\*\*\*\*\*

Paolo Borghi

*La tutela delle produzioni agroalimentari di qualità nel mercato internazionale  
a far data dagli accordi WTO*

**ABSTRACT**

La scarsità dei risultati concreti ottenuti, quanto meno dall'UE, con l'applicazione dell'Uruguay Round alle indicazioni geografiche nel contesto globale appare evidente.

Dal punto di vista delle indicazioni geografiche il “valore aggiunto” dell'Accordo TRIPS – con il recepimento di tutti gli accordi internazionali preesistenti in materia di diritti IP – sarebbe dovuto consistere, sulla carta, nell'estendere gli effetti dell'Accordo di Lisbona in duplice senso: dal punto di vista soggettivo, aspetto particolarmente rilevante se si considera il numero dei Paesi membri del WTO (oggi 164) cui l'Accordo di Lisbona, sottoscritto da una trentina di Stati, diviene applicabile con efficacia vincolante; sul piano dell'effettività, poiché il suddetto recepimento implica che ogni violazione di accordi precedenti costituisce anche violazione dell'Accordo TRIPS, con conseguente soggezione ai meccanismi di *dispute resolution* e sanzionatori previsti dal Trattato di Marrakesh (e in particolare dal c.d. “Dispute Settlement Understanding”).

Invece, dopo 26 anni di TRIPS, nessun sostanziale cambiamento ordinamentale si registra nei principali Paesi interessati al mercato dei prodotti a indicazione geografica, nessuna evidente armonizzazione delle tecniche e standard di tutela, mentre le uniche controversie WTO concernenti questa materia, avviate da Stati Uniti e Australia, hanno condotto solo a modeste modifiche della disciplina europea, molto meno di ciò che avevano chiesto gli Stati denunciatori. Questi ultimi, peraltro, non risultano aver particolarmente approfittato delle maggiori opportunità d'accesso al sistema UE di registrazione delle DOP e IGP, sicché vien da chiedersi a chi abbia giovato il contenzioso, tanto più se si considera che i Paesi “attori” hanno i loro maggiori interessi nel settore vitivinicolo, estraneo all'oggetto della controversia.

Eppure, il TRIPS era chiaro: nelle motivazioni (necessità di ridurre le distorsioni del commercio mondiale che derivano da un quadro troppo disomogeneo di sistemi di protezione, evitando inoltre usi protezionistici di questi ultimi); negli obblighi espressamente stabiliti (dare applicazione effettiva all'accordo, garantire ai cittadini e alle imprese degli altri Stati WTO un trattamento pari a quello garantito ai propri, implementare nei propri ordinamenti tecniche di tutela effettiva, considerando quella prevista dal TRIPS soltanto un *minimum standard*); nelle conseguenze attese (ordinamenti nazionali che prevedano standard e principi tali da garantire un utilizzo corretto dei diritti di proprietà intellettuale e l'adozione di appropriati strumenti di *enforcement*).

La *ratio* dichiarata della disciplina europea (costruita sin dal reg. CEE n. 2081/92 sull'esigenza di garantire uniformità di protezione e, grazie a questa, condizioni eque di concorrenza, aumentando la credibilità di questi segni) evidenzia chiaramente quali siano gli obiettivi di una disciplina delle i.g., pienamente coerenti anche – in prospettiva transnazionale – con un contesto di accordi multilaterali che fanno del liberismo e della concorrenza il loro principio cardine. Il sostanziale fallimento del programma contenuto nel TRIPS va, quindi, ricondotto a ragioni di varia natura. Politiche, anzitutto: l'Accordo era nato in un contesto di formazione degli Accordi WTO sostanzialmente bipolare (USA - CE), nel quale era stato inserito come richiesta della Comunità. Ma anche storiche: da allora, il contesto geopolitico generale ha subito mutazioni epocali, con cambiamento totale di rapporti di forza, di equilibri e di ruoli (e con evidente diminuzione del "peso specifico" della posizione europea).

Si aggiunga l'inevitabile considerazione che l'inclusione delle indicazioni geografiche nel TRIPS, se può essere considerata "un punto a favore" della CE nell'Uruguay Round, non corrispose ad un reale interesse comune dei due principali contraenti e, a ben vedere, forse neppure un interesse preminente del negoziatore europeo. Quest'ultimo punto è indirettamente confermata dalla poca reattività manifestata dall'UE, in ambito WTO, in tema di indicazioni geografiche, vuoi per motivi interni (un'Europa a guida germanocentrica, nei lunghi anni delle crisi economiche e finanziarie, non aveva quel tema fra le sue priorità), vuoi per le ricadute esterne (scarsa disponibilità a offrire contropartite in cambio di più efficace tutela delle indicazioni geografiche). Di certo, il tema non è tale da appassionare una maggioranza di membri del WTO.

Su queste premesse, le difficoltà spesso incontrate da DOP o IGP europee, quando hanno sperato di trovare protezione sui mercati *overseas*, si sono risolte per lo più in problemi di coesistenza con marchi localmente registrati (o anche non registrati, ma con priorità d'uso), certamente sbilanciata in favore dei secondi. Il vero profilo problematico è tuttavia rimasto relegato in secondo piano: il mancato recepimento da parte di molti ordinamenti del principio giuridico di eterogeneità intrinseca e concettuale fra i.g. e marchi.

Non è un caso, pertanto, che l'Unione europea, negli ultimi dieci o quindici anni, abbia cercato vie alternative per ottenere tutela alle proprie indicazioni, secondo un approccio non più multi- ma bilaterale, mettendo sul tavolo ora (preventivamente) un elenco di segni di reciproco interesse, garantendosi mutua protezione, ora un elenco di situazioni controverse (indicazioni in conflitto attuale o potenziale con marchi protetti sui rispettivi mercati) da risolvere, per lo più con una soluzione di "pacifica convivenza" su base di scambio. È questa la scelta del CETA; è questa la scelta del EU and Japan's Economic Partnership Agreement. L'inevitabile dinamica sottesa a questo mutato approccio in senso bilaterale è l'accentuato ruolo della corrispettività, del legame di reciproca convenienza fra posizioni di interesse, il solo presidio che sembra rimasto all'effettività agli accordi. Un presidio economico, più che giuridico. Un fallimento del diritto.