

Accordi commerciali

Hogan: «Tutelare le Ig è una priorità»



PALAZZO SORAGNA Il commissario Ue all'agricoltura Hogan (a sinistra) e il direttore Upi Azzali.

«Ben vengano le intese bilaterali, servono per fissare le regole». De Castro chiede una semplificazione del regolamento europeo

■ Il tema degli accordi commerciali, che siano intese bilaterali o nell'ambito di un quadro multilaterale è una scommessa sempre aperta. L'obiettivo è tutelare e rendere riconoscibili a livello globale le indicazioni geografiche e, in questo, l'Europa ha un ruolo rilevante.

Nella terza e ultima sessione di Origo lo scenario è il mercato globale, con le sue differenti regolamentazioni. Ne sanno qualcosa al Consorzio del Prosciutto di Parma. Simone Calzi, dell'ufficio legale parla del Canada, spiegando che «la normativa locale impediva in passato di commercializzare la Dop, mentre in Messico esisteva il marchio Parma, problema che il nuovo trattato dovrebbe risolvere. In Giappone, invece siamo stati il primo prodotto estero ad ottenere l'Ig».

E in Cina? Le indicazioni geografiche sono 4.082, molte delle quali straniere: 38 francesi e 20 italiane tra cui il Parmigiano Reggiano e il Pro-

sciutto di Parma. L'Ue ne ha 3.500, tanto per capirci.

Dopo un excursus sull'evoluzione degli accordi, da quello di Lisbona al ruolo del Wto è l'europarlamentare **Paolo De Castro**, vice presidente della commissione Agricoltura a rivendicare con orgoglio che le Ig sono un'invenzione europea.

Al commissario Ue per l'agricoltura Phil Hogan che lo sta ascoltando chiede poi di avviare la riforma del regolamento europeo su Dop e Igp, nel segno di una semplificazione delle procedure: dall'autorizzazione alla modifica del disciplinare.

«E' un lavoro enorme per i servizi della direzione dell'agricoltura a Bruxelles - spiega -. Ritengo che la soluzione potrebbe essere quella di scindere le procedure sulla base della loro rilevanza commerciale per singolo prodotto, creando un doppio binario: nazionale ed europeo. Oggi una modifica del disciplinare può anche prendere anni, mentre gli operatori hanno

bisogno di decisioni veloci per raccogliere le sfide del mercato che significano anche garanzia di lavoro».

Hogan chiude i lavori, precisando che la Commissione tutela costantemente gli interessi delle indicazioni geografiche dell'Ue nelle negoziazioni degli accordi bilaterali.

«Ottenere la protezione delle nostre Ig in nuovi mercati costituisce una parte integrante delle politiche commerciali europee - assicura Hogan -. Soltanto negli ultimi decenni, le nostre Ig più importanti hanno ottenuto la tutela in diversi nuovi mercati, tra i quali Corea del Sud, Colombia, Canada, Sud Africa, così come in numerosi paesi confinanti. E' vero che in certi casi alcune Ig dovranno coesistere con pratiche o utilizzi che erano già presenti su questi mercati da anni, anche decenni. Tuttavia, il punto chiave è che la Commissione è riuscita a far riconoscere e proteggere queste Ig in Paesi in cui ciò non era certamente scontato». Avanti tutta, allora: ogni accordo siglato è meglio dello status quo.

P.Gin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

