

Papers

di diritto europeo



UNIVERSITÀ
di **VERONA**
Dipartimento
di **SCIENZE GIURIDICHE**



Centro di documentazione europea – Università degli Studi di Verona – *Papers di diritto europeo*, 2020 / 1

Diletta Danieli, *Nuove frontiere nei rapporti tra ordinamento dell'Unione europea e diritto sportivo: il ruolo della cittadinanza europea*

Paolo Butturini, Veronica De Crescenzo, Veronica Polin, *La finanza innovativa nel settore della moda: la sfida del crowdfunding tra aspetti economici e questioni giuridiche*

Chiara Tincani, *I sistemi logistici e il ricorso al contratto di trasporto per l'elusione della disciplina del lavoro*

Cinzia Peraro, *La tracciabilità dei prodotti moda: tra tutela del "Made in" e libera circolazione delle merci nell'Unione europea*

© 2020 Centro di documentazione europea – Università degli Studi di Verona

ISSN 2038-0461

Registrazione al Tribunale di Verona numero 1875 del 22/07/2010

Referee: gli scritti contenuti nella rivista sono valutati attraverso un sistema *peer-review*.

La rivista *open access* "Papers di diritto europeo" raccoglie contributi sui temi dell'integrazione europea nei suoi aspetti di diritto, sia istituzionale sia materiale, e dei suoi riflessi sugli ordinamenti nazionali in una prospettiva interdisciplinare. Sono accolti contributi di professori e ricercatori universitari, come pure di studiosi italiani e stranieri.

I *papers* sono reperibili unicamente in formato elettronico e possono essere scaricati in formato pdf sul sito Internet.

Direzione scientifica:

Prof.ssa Maria Caterina Baruffi

Comitato scientifico:

Prof.ssa Maria Caterina Baruffi, mariacaterina.baruffi@univr.it

Prof.ssa Laura Calafà, laura.calafa@univr.it

Prof. Franco Ferrari, franco.ferrari@nyu.edu

Prof. Matteo Ortino, matteo.ortino@univr.it

Dott.ssa Isolde Quadranti, isolde.quadranti@univr.it

Comitato di redazione:

Dott.ssa Diletta Danieli, diletta.danieli@univr.it

Dott.ssa Caterina Fratea, caterina.fratea@univr.it

Dott.ssa Cinzia Peraro, cinzia.peraro@univr.it

Dott.ssa Isolde Quadranti, isolde.quadranti@univr.it

Editore:

Centro di documentazione europea dell'Università degli Studi di Verona

Dipartimento di Scienze giuridiche

Via Carlo Montanari, 9

37122 Verona

Tel. +39.045.8028847

Fax +39.045.8028846

Nuove frontiere nei rapporti tra ordinamento dell'Unione europea e diritto sportivo:
il ruolo della cittadinanza europea

Diletta Danieli

Abstract

Il contributo affronta l'applicazione giurisprudenziale dei principi di libera circolazione e non discriminazione sulla base della nazionalità nel settore dello sport soffermandosi, in particolare, sulla più recente sentenza della Corte di giustizia in argomento, resa nel caso *TopFit e Biffi* (causa C-22/18). Tale pronuncia, applicando il parametro della cittadinanza dell'Unione e non, come nei precedenti, le norme relative alle libertà economiche di circolazione, fornisce significativi spunti di riflessione non solo sul piano del diritto sportivo ma, più ampiamente, del diritto UE.

Nuove frontiere nei rapporti tra ordinamento dell'Unione europea e diritto sportivo: il ruolo della cittadinanza europea

Diletta Danieli*

SOMMARIO: 1. Il quadro di riferimento: i principi di libera circolazione e non discriminazione e la loro applicazione al settore dello sport. – 2. Il caso *TopFit e Biffi*, tra conclusioni “conservative” dell’Avvocato generale Tanchev e l’approccio innovativo della Corte di giustizia. – 3. Le implicazioni della sentenza *TopFit e Biffi* sul piano del diritto sportivo. – 4. (*Segue*) e sul piano del diritto dell’Unione europea. – 5. Osservazioni conclusive.

1. Il quadro di riferimento: i principi di libera circolazione e non discriminazione e la loro applicazione al settore dello sport.

Lo sport è stato inserito tra gli ambiti di intervento dell’Unione europea solo in tempi relativamente recenti, con il Trattato di Lisbona che ha modificato l’art. 149 TCE divenuto art. 165 TFUE¹. La norma affianca il settore sportivo all’istruzione, alla formazione professionale e alla gioventù, queste ultime oggetto di disciplina anche nel precedente regime, attribuendo all’Unione una competenza finalizzata al sostegno, completamento o coordinamento dell’azione degli Stati membri ai sensi dell’art. 6 TFUE. Con particolare riferimento alla materia in esame, la competenza così conferita sancisce il contributo dell’Unione «alla promozione dei profili europei dello sport», tenendo conto «delle sue specificità, delle sue strutture fondate sul volontariato e della sua funzione sociale ed educativa» (art. 165, par. 1, c. 2, TFUE). Si tratta, quindi, di un’azione espressamente delimitata dal Trattato sulla base della regolamentazione, a livello nazionale e sovranazionale, propria dell’ordinamento sportivo, nonché di interessi pubblici di carattere generale, la quale si prefigge, come specifici obiettivi, lo sviluppo della dimensione europea dello sport, la promozione dell’equità e dell’apertura delle competizioni sportive, la cooperazione tra gli organismi responsabili del settore e la protezione dell’integrità fisica e morale degli

* Assegnista di ricerca in Diritto dell’Unione europea presso l’Università degli Studi di Verona, Dipartimento di Scienze giuridiche.

¹ Per ulteriori approfondimenti sulla nuova competenza legislativa in materia di sport e sul ruolo delle istituzioni UE in questo ambito, cfr. S.M. CARBONE, *Lo sport e il diritto dell’Unione europea dopo il Trattato di Lisbona*, in *Studi integr. eur.*, 2010, pp. 597-608; S. WEATHERILL, *Fairness, Openness and the Specific Nature of Sport: Does the Lisbon Treaty Change EU Sports Law?*, in *International Sports L. J.*, 2010, n. 3-4, pp. 11-17; ID., *EU Sports Law: The Effect of the Lisbon Treaty*, in *EU Law after Lisbon*, edited by A. Biondi, P. Eeckhout, S. Ripley, Oxford 2012, pp. 403-419; R. PARRISH, *Sources and origins of EU sports policy*, in *Research Handbook of EU Sports Law and Policy*, edited by J. Anderson, R. Parrish, B. García, Cheltenham-Northampton 2018, pp. 24-45.

sportivi (art. 165, par. 2, TFUE). A questi fini, è riconosciuto al Parlamento europeo e al Consiglio il potere di adottare azioni di incentivazione, secondo la procedura legislativa ordinaria, e al Consiglio, ulteriormente, la possibilità di formulare raccomandazioni su proposta della Commissione.

Anche prima dell'inclusione di una specifica previsione a livello di diritto primario, tuttavia, l'ordinamento dell'Unione europea non era rimasto un semplice "spettatore" dello sport. Tramite una serie di pronunce della Corte di giustizia già a partire dagli anni settanta, alle quali si sono aggiunti, più recentemente, anche interventi delle altre istituzioni (in forma di *soft law*)², era stata infatti affrontata la questione dell'incidenza, per il diritto dell'Unione, dello sport e delle normative che ne disciplinano il funzionamento³. Più precisamente, in quanto espressione di un'attività rilevante da un punto di vista non solo sociale ma anche economico, il settore sportivo è stato ritenuto soggetto alle disposizioni che regolano il mercato interno: in una prima fase, l'attenzione del giudice dell'Unione si è concentrata sulla compatibilità delle norme relative a determinate discipline sportive rispetto ai parametri della libera circolazione dei lavoratori e dei servizi; solo successivamente, tale controllo è stato esteso anche al diritto della concorrenza⁴. Il presente contributo intende soffermarsi sul primo dei richiamati ambiti di rilevanza, ripercorrendo brevemente i principi individuati dalla consolidata giurisprudenza europea e

² In questo senso, tra le principali iniziative che hanno segnato l'intervento di carattere istituzionale, da parte dell'Unione, prima dell'introduzione del citato art. 165 TFUE, possono essere ricordate la dichiarazione (n. 29) sullo sport allegata al Trattato di Amsterdam del 1997 (in *GUCE* C 340 del 10 novembre 1997, p. 136), la c.d. [relazione di Helsinki sullo sport](#) adottata dalla Commissione europea (relazione della Commissione al Consiglio europeo nell'ottica della salvaguardia delle strutture sportive attuali e del mantenimento della funzione sociale dello sport nel quadro comunitario, COM(1999) 644 def. del 10 dicembre 1999), la [dichiarazione relativa alle caratteristiche specifiche dello sport e alle funzioni sociali in Europa di cui tener conto nell'attuazione delle politiche comuni](#), adottata come allegato IV alle conclusioni del Consiglio europeo di Nizza del 2000, e, soprattutto, il [Libro bianco sullo sport](#) (COM(2007) 391 def. dell'11 luglio 2007), con cui la Commissione ha inteso, per la prima volta, «dare un orientamento strategico sullo sport in Europa» (*ivi*, p. 2).

³ Un'ampia analisi del complessivo percorso evolutivo avvenuto prima dell'entrata in vigore del Trattato di Lisbona è offerta da S. BASTIANON, B. NASCIBENE, *Lo sport e il diritto dell'Unione europea*, in *Diritto internazionale dello sport*, a cura di E. Greppi, M. Vellano, II ed., Torino 2010, pp. 303-365.

⁴ Con riferimento a tale ulteriore piano dei rapporti tra ordinamento dell'Unione europea e diritto dello sport, non oggetto di trattazione in questa sede, la Corte di giustizia ha affrontato per la prima volta il profilo della compatibilità dei divieti sanciti dagli attuali artt. 101-102 TFUE rispetto a regole di natura sportiva (in particolare, la normativa anti-doping emanata dalla *Fédération Internationale de Natation – FINA*) nella [sentenza del 18 luglio 2006, causa C-519/04 P, David Meca-Medina e Igor Majcen c. Commissione delle Comunità europee](#), EU:C:2006:492. In dottrina si rinvia, tra gli altri, a J. TOGNON, *La politica della concorrenza in materia sportiva e la giurisprudenza comunitaria*, in *Sport, Unione europea e diritti umani*, a cura di J. Tognon, A. Stelitano, Padova 2011, pp. 186-203; S. BASTIANON, *Sport, antitrust ed equilibrio competitivo nel diritto dell'Unione europea*, in *Dir. Un. eur.*, 2012, pp. 485-512; ID., *Sport e diritto antitrust in Europa*, in *L'Europa e lo sport. Profili giuridici, economici e sociali*, a cura di S. Bastianon, Milano 2013, pp. 67-94; K. PIJETLOVIC, *EU Competition Law and Organisational Rules*, in *The Legacy of Bosman. Revisiting the Relationship between EU Law and Sports*, edited by A. Duval, B. Van Rompuy, The Hague 2016, pp. 117-151; C. FRATEA, [I rapporti tra ordinamento dell'Unione europea e organismi sportivi dopo la sentenza Meca-Medina](#), in *JusOnline*, 2018, pp. 152-177; E. SZYSZCZAK, *Application of EU competition rules to sport*, in *Research Handbook of EU Sports Law and Policy*, cit., pp. 261-283; EAD., *Competition and Sport: No Longer So Special?*, in *J. Eur. Competition L. & Practice*, 2018, pp. 188-196.

confrontandoli con l'approccio seguito nel più recente caso *TopFit e Biffi*⁵, le cui implicazioni appaiono significative sotto il profilo specifico del diritto sportivo e, più ampiamente, del diritto UE.

Il percorso giurisprudenziale attraverso cui la Corte di giustizia è giunta a ritenere applicabili al settore dello sport le disposizioni in materia di libera circolazione e non discriminazione in base alla nazionalità⁶ ha preso avvio, a metà degli anni settanta, con le decisioni *Walrave*⁷ e *Donà*⁸ relative, rispettivamente, al ciclismo e al calcio. Sul presupposto dell'assoggettabilità dell'attività sportiva al diritto dell'Unione laddove questa si espliciti quale attività economica, un atleta può infatti essere qualificato, a seconda del caso concreto, come lavoratore subordinato o prestatore di servizi ai sensi degli artt. 45 o 56 TFUE. L'applicabilità del relativo regime giuridico, comprensivo del divieto di discriminazione fondata sulla nazionalità, non può essere impedita dal fatto che essa sia invocata rispetto ad atti emanati da associazioni di natura privata nell'esercizio della loro autonomia giuridica, quali i regolamenti adottati dalle federazioni sportive, a meno di non compromettere l'obiettivo fondamentale di abolizione degli ostacoli alla libera circolazione delle persone e dei servizi sancito dai Trattati. Rispetto ai principi così affermati, rimangono invece sottratte al diritto dell'Unione quelle regole che definiscono «la composizione di squadre sportive – e in particolare delle rappresentative nazionali»⁹, non essendo possibile individuare un profilo economico inerente a tale attività. Di conseguenza, la necessaria discriminazione che deriva dalla loro applicazione dovrebbe essere ricondotta entro criteri puramente tecnico-sportivi e, pertanto, giustificata in ragione della c.d. specificità dello sport¹⁰.

⁵ [Corte giust., 13 giugno 2019, causa C-22/18, TopFit e.V. e Daniele Biffi c. Deutscher Leichtathletikverband e.V.](#), EU:C:2019:497. Per ulteriori commenti, v. S. BASTIANON, [Attività sportiva amatoriale, titolo di campione nazionale e diritto europeo: un dialogo ancora \(tremendamente\) difficile](#), in *Eurojus*, 2019, n. 3, pp. 197-201; A. CAPROTTI, [Il diritto di libero accesso a una manifestazione sportiva e il divieto di discriminazioni fondate sulla cittadinanza](#), in *DPCE Online*, 2019, n. 3; G. GATTINARA, [Lo statuto giuridico dello sportivo dilettante nella sentenza TopFit e.V. e Biffi della Corte di giustizia](#), in *Riv. dir. econ. sport*, 2020, pp. 243-259.

⁶ In argomento, v. *amplius* J. TOGNON, *La libera circolazione degli sportivi in ambito comunitario: da Walrave a Bernard, un percorso non ancora concluso*, in *Sport, Unione europea e diritti umani*, cit., pp. 157-185; S. WEATHERILL, *Principles and Practice in EU Sports Law*, Oxford 2017, pp. 71-103; S. VAN DEN BOGAERT, *Sport, free movement and nationality*, in *Research Handbook of EU Sports Law and Policy*, cit., pp. 360-381; nonché lo studio commissionato dalla Commissione europea, [Study on the equal treatment of non-nationals in individual sport competition](#), December 2010, e lo *Staff Working Document* della Commissione, [Sport and free movement](#), SEC(2011) 66 final del 18 gennaio 2011.

⁷ [Corte giust., 12 dicembre 1974, causa 36/74, B.N.O. Walrave, L.J.N. Koch c. Association Union cycliste internationale, Koninklijke Nederlandsche Wielren Unie e Federación Española Ciclismo](#), EU:C:1974:140. Il caso di specie riguardava, in particolare, la compatibilità con il diritto comunitario di una disposizione del regolamento dell'Union Cycliste Internationale (UCI), secondo cui, nei campionati mondiali di mezzofondo, l'allenatore e il corridore che vi prendevano parte dovevano avere la stessa nazionalità.

⁸ [Corte giust., 14 luglio 1976, causa 13/76, Gaetano Donà c. Mario Mantero](#), EU:C:1976:115. In questo caso, l'interpretazione richiesta in via pregiudiziale alla Corte di giustizia verteva su alcune disposizioni della normativa federale italiana relativa al calcio, in base alle quali solo giocatori di nazionalità italiana potevano, in linea di principio, essere affiliati alla federazione stessa e tale affiliazione costituiva titolo necessario per disputare gare a livello professionistico o semi-professionistico.

⁹ Corte giust., 12 dicembre 1974, *Walrave*, cit., punti 7-10. Nello stesso senso, Corte giust., 14 luglio 1976, *Donà*, cit., punto 14.

¹⁰ Sulla nozione, e i confini della relativa *sporting exception*, cfr. R. PARRISH, R. MIETTINEN, *The Sporting Exception in European Union Law*, The Hague 2008; J. ZYLBERSTEIN, *La specificità dello sport nell'Unione europea*, in *Riv.*

È stato dopo circa un ventennio che la Corte di giustizia si è nuovamente pronunciata in materia, con la sentenza *Bosman*¹¹ considerata come un punto di svolta nei rapporti tra ordinamento dell'Unione europea e diritto sportivo, sebbene, per quanto qui interessa, non si sia discostata sostanzialmente dalla giurisprudenza precedente, ma abbia contribuito a chiarirne alcuni aspetti rimasti dubbi. Si conferma, infatti, l'orientamento secondo cui la prestazione sportiva di atleti professionisti o semi-professionisti costituisce un'attività economica e, in quanto tale, rientra nell'ambito di applicazione delle norme UE sulla libera circolazione dei lavoratori, non rilevando la natura non pubblicistica degli organismi da cui promana la regolamentazione collettiva di tale rapporto di lavoro. Respungendo le argomentazioni in senso contrario avanzate dalle federazioni calcistiche coinvolte (UEFA e federazione nazionale belga)¹², la Corte ribadisce altresì l'impossibilità di configurare una generica eccezione rispetto al diritto dell'Unione a beneficio dell'intero settore sportivo, da ciò derivando che il carattere economico di una norma sportiva giustifica comunque l'operatività della disciplina di matrice europea di volta in volta rilevante. In particolare, le clausole sui trasferimenti oggetto di contestazione nel caso di specie, ritenute limitative della libera circolazione dei lavoratori, sono state valutate alla luce dell'eventuale perseguimento di scopi legittimi previsti dall'allora art. 48 del Trattato CE (attuale art. 45 TFUE) e non, quindi, in ragione di una invocata specificità delle norme stesse¹³.

dir. economia sport, 2008, n. 1, pp. 59-70; R.C.R. SIEKMANN, *Introduction to International and European Sports Law*, The Hague 2012, pp. 67-96; più recentemente, G. GRECO, *Il diritto europeo dello sport, tra specificità, rilevanza economica e motivi imperativi di interesse generale*, in *Studi integ. eur.*, 2018, pp. 737-762.

¹¹ [Corte giust., 15 dicembre 1995, causa C-415/93](#), *Union royale belge des sociétés de football association ASBL e altri c. Jean-Marc Bosman e altri*, EU:C:1995:463. I fatti all'origine della pronuncia, particolarmente articolati e relativi a successivi ingaggi del calciatore Bosman, di cittadinanza belga, da parte di varie squadre europee e alle vicende giudiziarie che ne sono scaturite, non sono qui riportati per ragioni di sintesi. Appare comunque utile ricordare che le due questioni pregiudiziali sottoposte alla Corte di giustizia concernevano la compatibilità degli attuali artt. 45, 101 e 102 TFUE, da un lato, con il sistema di trasferimento istituito dal regolamento della *Union of European Football Association* (UEFA) che prevedeva, ai fini dell'ingaggio di un calciatore in scadenza di contratto, il versamento di un'indennità da parte della nuova società a favore di quella di provenienza, e, dall'altro lato, con le norme emanate dalle federazioni sportive che limitavano la partecipazione di giocatori stranieri, cittadini di altri Stati membri, alle gare da esse organizzate. Nell'ampia bibliografia sulla sentenza, si possono ricordare M. CLARICH, *La sentenza "Bosman": verso il tramonto degli ordinamenti giuridici sportivi?*; A. MANZELLA, *L'Europa e lo sport: un difficile dialogo dopo "Bosman"?*; A. TIZZANO, M. DE VITA, *Qualche considerazione sul caso "Bosman"*; F. ROMANI, U. MORETTI, *Il diritto nel pallone: spunti per un'analisi economica della sentenza "Bosman"*; A. ANASTASI, *Annotazioni sul caso "Bosman"*; J. DíEZ-HOCHLEITNER, A. MARTÍNEZ SANCHEZ, *Le conseguenze giuridiche della sentenza "Bosman" per lo sport spagnolo ed europeo*; S. BASTIANON, *La libera circolazione dei calciatori e il diritto della concorrenza alla luce della sentenza "Bosman"*; M. COCCIA, *La sentenza "Bosman": "summum ius, summa iniuria"?*; A. DE SILVESTRI, *Calciatori svincolati portatori di parametro, tipicità degli atti di tesseramento ed effetti nel tempo della sentenza "Bosman"*, tutti contenuti in *Riv. dir. sportivo*, 1996, n. 3; nonché M. DI FILIPPO, *La libera circolazione dei calciatori professionisti alla luce della sentenza "Bosman"*, in *Riv. it. dir. lavoro*, 1996, II, pp. 232-260; E. ADOBATI, *Il Trattato di Roma si applica anche alle attività sportive. L'incidenza della sentenza Bosman sulla disciplina delle attività calcistiche*, in *Dir. comm. int.*, 1996, pp. 663-671. Per una prospettiva più attuale delle implicazioni della pronuncia, anche al di fuori del settore calcistico, cfr. i contributi in *L'Europa e lo sport. Profili giuridici, economici e sociali. Vent'anni dalla sentenza Bosman 1995-2015*, a cura di S. Bastianon, Torino 2016, e in *The Legacy of Bosman. Revisiting the Relationship between EU Law and Sports*, cit.

¹² Corte giust., 15 dicembre 1995, *Bosman*, cit., punti 69-91.

¹³ Come efficacemente sintetizzato da S. WEATHERILL, *Principles and Practice in EU Sports Law*, cit., p. 91, «sport would need to make its case for special treatment *within* the interpretation of EU internal market law, not by seeking to slip beyond its reach» (corsivo in originale).

A conclusioni analoghe il giudice UE perviene con riferimento all'ulteriore profilo di incompatibilità con il diritto dell'Unione, vale a dire quello relativo alle normative adottate dalle federazioni sportive che prevedevano restrizioni alla possibilità di schierare calciatori professionisti cittadini di altri Stati membri¹⁴. Accertata anche in questo caso l'esistenza di un ostacolo alla libera circolazione dei lavoratori, vengono precisati i termini dell'eccezione individuata nei citati precedenti *Walrave e Donà* rispetto al divieto di discriminazione in base alla nazionalità, ammissibile per le sole fattispecie relative ad incontri tra rappresentative nazionali ma non anche, come nel caso di specie, a tutti quelli tra società calcistiche¹⁵, con la conseguenza che tali regole non potessero ritenersi sorrette da motivi non economici di natura prettamente sportiva.

Sulla scorta di queste fondamentali decisioni, quindi, l'attività di un atleta risulta soggetta al diritto dell'Unione europea, rientrando in particolare nel campo di applicazione delle norme di cui agli artt. 45-48 o 56-62 TFUE, a condizione che questi sia un cittadino di uno Stato membro, la sua prestazione sia qualificabile come economica e vi sia un elemento di internazionalità della fattispecie, la quale non rimane perciò puramente interna ad un singolo paese membro. Il secondo requisito, a prima vista, potrebbe non apparire chiaramente configurabile nell'ipotesi di pratica sportiva a livello dilettantistico. Tuttavia, come si evince dalla successiva giurisprudenza della Corte di giustizia (casi *Agostini*¹⁶ e *Deliège*¹⁷), la questione non si fonda tanto su una formale distinzione tra professionismo e dilettantismo (operata, in ipotesi, anche dalla federazione sportiva di riferimento¹⁸), quanto sulla circostanza che lo sportivo eserciti un'attività, reale ed effettiva, dietro retribuzione che sia tale da superare la soglia del mero rimborso delle

¹⁴ Si trattava, più precisamente, della regola del "3+2" adottata dall'UEFA, sulla base della quale i calciatori stranieri impiegati in una gara non potevano essere in numero superiore a tre per squadra, in aggiunta a due calciatori che avessero giocato nello stesso paese per un periodo ininterrotto di cinque anni (di cui tre in squadre giovanili).

¹⁵ A questo proposito, G. GRECO, *Il diritto europeo dello sport*, cit., p. 743, rileva come la sentenza *Bosman* accolga l'interpretazione restrittiva dei principi stabiliti nelle precedenti pronunce, secondo cui solo la composizione delle rappresentative nazionali poteva ritenersi sottratta al divieto di discriminazione in base alla nazionalità sancito dai Trattati UE e non, in generale, quella di tutte le squadre sportive.

¹⁶ [Corte giust., ord., 8 luglio 1998, causa C-9/98](#), *Ermanno Agostini e Emanuele Agostini c. Ligue francophone de judo et disciplines associées ASBL e Ligue belge de judo ASBL*, EU:C:1998:339. Seppure la questione non sia stata decisa nel merito a causa dell'irricevibilità della domanda di rinvio pregiudiziale, essa verteva sulla compatibilità con il diritto UE di una norma del regolamento della federazione belga di judo che vietava al cittadino di uno Stato membro di partecipare, quale atleta professionista, semi-professionista o dilettante, ad una competizione sportiva per il solo motivo che questi non fosse cittadino dello Stato membro in cui la gara era organizzata.

¹⁷ [Corte giust., 11 aprile 2000, cause riunite C-51/96 e C-191/97](#), *Christelle Deliège c. Ligue francophone de judo et disciplines associées ASBL, Ligue belge de judo ASBL, Union européenne de judo e François Pacquée*, EU:C:2000:199. La questione di compatibilità con l'attuale art. 45 TFUE era posta, anche in questo caso, con riferimento alle normative federali sul judo, in base alle quali atleti della stessa nazionalità potevano partecipare alle competizioni internazionali solo in numero limitato e se previamente selezionati dalla federazione nazionale di appartenenza. Sulla pronuncia, v. *amplius* S. VAN DEN BOGAERT, *The Court of Justice on the Tatami: Ippon, Waza-Ari or Koka?*, in *Eur. L. Rev.*, 2000, pp. 554-563.

¹⁸ Come chiarito da Corte giust., 11 aprile 2000, *Deliège*, cit., punto 46: «la semplice circostanza che un'associazione o federazione sportiva qualifichi unilateralmente come dilettanti gli atleti che ne fanno parte non è di per sé tale da escludere che questi ultimi esercitino attività economiche».

spese. Solo quelle attività sportive praticate per finalità ricreative e di divertimento rimarrebbero, in ultima analisi, prive di rilievo per il diritto UE. Ciononostante, tale conclusione sembra poter essere posta in dubbio attraverso il richiamo alla nozione di «vantaggio sociale» riconosciuto al lavoratore cittadino di uno Stato membro ai sensi dell'art. 7, par. 2, del regolamento n. 492/2011¹⁹, inteso in senso ampio fino a comprendere l'accesso alle attività ricreative nello Stato membro ospitante quale corollario della libertà di circolazione²⁰. Più in generale, sulla base del combinato disposto degli artt. 18, 21 e 165 TFUE, dovrebbe ritenersi che i principi di libera circolazione e di non discriminazione sulla base della nazionalità possano essere fatti valere anche nel contesto di attività sportive puramente amatoriali praticate da qualsiasi cittadino dell'Unione che abbia esercitato la propria libertà di movimento²¹. È stato questo, infatti, il profilo che la Corte di giustizia ha affrontato nella citata sentenza *TopFit e Biffi*, che rappresenta l'ultima tappa dell'evoluzione giurisprudenziale in materia²² e che sarà analizzata nei paragrafi che seguono.

2. Il caso *TopFit e Biffi*, tra conclusioni “conservative” dell'Avvocato generale Tanchev e l'approccio innovativo della Corte di giustizia.

Prima di procedere all'esame delle questioni giuridiche sollevate nel caso in commento, è utile precisare brevemente il contesto fattuale da cui ha avuto origine, relativo ad una controversia instaurata da un cittadino italiano residente in Germania sin dal 2003 (Daniele Biffi) e dall'associazione sportiva tedesca di cui egli è membro (TopFit) nei confronti della Federazione nazionale tedesca di atletica leggera (*Deutscher Leichtathletikverband eV*, nel prosieguo: DLV), avente ad oggetto le condizioni di partecipazione, regolate a livello federale, dei cittadini di altri Stati membri ai campionati nazionali di sport dilettantistico nella categoria senior. In particolare, a seguito di modifica, la normativa del DLV ha riconosciuto ai soli

¹⁹ [Regolamento \(UE\) n. 492/2011](#) del Parlamento europeo e del Consiglio, del 5 aprile 2011, relativo alla libera circolazione dei lavoratori all'interno dell'Unione, in *GUUE* L 141 del 27 maggio 2011, pp. 1-12.

²⁰ Secondo l'interpretazione fornita da [Corte giust., 7 marzo 1996, causa C-334/94, Commissione delle Comunità europee c. Repubblica francese](#), EU:C:1996:90, punto 21. In relazione a questo orientamento che condivisibilmente estende la portata delle libertà fondamentali garantite dal diritto UE, è stato tuttavia osservato come non appaia «inevitabile la conclusione per cui ciascun individuo godrebbe automaticamente del diritto a partecipare alle competizioni sportive organizzate sul territorio dello Stato membro ospitante»: così S. BASTIANON, B. NASCIMBENE, *Lo sport e il diritto dell'Unione europea*, cit., p. 326.

²¹ Tale ricostruzione era già stata proposta dalla Commissione europea nello *Staff Working Document, Sport and free movement*, cit., pp. 8-11. Sul punto, v. anche S. VAN DEN BOGAERT, *Sport, free movement and nationality*, cit., p. 364.

²² La Corte di giustizia è tornata a pronunciarsi relativamente ai profili di compatibilità delle regolamentazioni sportive rispetto alle norme sulla libera circolazione dei lavoratori e dei servizi anche successivamente alle decisioni sin qui richiamate, specificandone i principi e proseguendo nella delimitazione del concetto di eccezione sportiva nell'ambito del diritto UE (si vedano, tra le altre, [Corte giust., 13 aprile 2000, causa C-176/96, Jyri Lehtonen e Castors Canada Dry Namur-Braine ASBL c. Fédération royale belge des sociétés de basket-ball ASBL \(FRBSB\)](#), EU:C:2000:201; [16 marzo 2010, causa C-325/08, Olympique Lyonnais SASP c. Olivier Bernard e Newcastle UFC](#), EU:C:2010:143). Tali sentenze, tuttavia, non sono ulteriormente approfondite in quanto non direttamente incidenti sulle questioni trattate nella pronuncia *TopFit e Biffi* oggetto di commento nel presente contributo.

cittadini tedeschi la possibilità di prendere parte alle competizioni che assegnano il titolo di campione nazionale, consentendo agli atleti stranieri, solo in casi giustificati, di partecipare previa autorizzazione degli organizzatori e senza il conseguimento di una valutazione per la propria prestazione. Sulla base di tali disposizioni, Biffi è stato, in un primo caso, totalmente escluso dalla partecipazione ad un campionato tedesco di atletica leggera nella categoria di appartenenza e, in un secondo caso, autorizzato a gareggiare ma unicamente come “esterno” e senza accesso alla finale. Alla luce di tali circostanze, il giudice nazionale ha dubitato che le regole del DLV, come modificate, potessero integrare una discriminazione illegittima sulla base della nazionalità nei confronti di un cittadino dell’Unione che ha esercitato la propria libertà di circolazione, sottoponendo alla Corte di giustizia tre questioni pregiudiziali formulate con riferimento ai già richiamati artt. 18, 21 e 165 TFUE.

L’Avvocato generale Tanchev, nelle sue conclusioni²³, ha preliminarmente riqualificato l’oggetto del procedimento riconducendolo nell’alveo delle libertà fondamentali, e non dei diritti di cittadinanza europea, ritenendo applicabile, in particolare, il regime del diritto di stabilimento previsto dall’art. 49 TFUE. Ciò in ragione dell’attività concretamente svolta da Biffi, vale a dire quella di *personal trainer* gestita in forma di attività organizzata indipendente, la quale avrebbe tratto prestigio dai risultati sportivi ottenuti tramite la sua partecipazione ai campionati tedeschi di atletica leggera. Di conseguenza, si è sostenuto che, anche in questo caso, fosse possibile rilevare quello svolgimento di un’attività economica che costituisce il presupposto per l’inclusione delle attività sportive entro l’ambito di applicazione del diritto UE, secondo la giurisprudenza costante della Corte²⁴.

Fatta questa premessa, l’Avvocato generale ha ravvisato l’esistenza di una discriminazione diretta sulla base della nazionalità tale da ostacolare l’esercizio della libertà di stabilimento da parte del cittadino dell’Unione, il quale si troverebbe in una posizione di svantaggio rispetto ai cittadini tedeschi che parimenti prestano servizi di allenamento in tale Stato membro non potendo egli «fare riferimenti ai suoi risultati nei campionati sportivi nazionali al fine di attirare clienti»²⁵. Nella successiva verifica di eventuali giustificazioni alla restrizione così individuata, l’elemento determinante è costituito, ancora in conformità con le precedenti pronunce del giudice UE, dalla natura puramente sportiva di una normativa che limiti l’accesso e la partecipazione ai campionati nazionali, la quale perseguirebbe «obiettivi legittimi di politica pubblica»²⁶ consistenti nella conservazione di un legame tra il campione nazionale e il paese che organizza la competizione. Cionondimeno, anche una misura che gode di una simile deroga rimane soggetta al principio di proporzionalità²⁷, che l’Avvocato generale ha ritenuto violato nel caso di specie sia in

²³ [Conclusioni Avv. gen. Tanchev, 7 marzo 2019, causa C-22/18, TopFit e.V. e Daniele Biffi c. Deutscher Leichtathletikverband e.V.](#), EU:C:2019:181.

²⁴ In questo senso, oggetto di richiamo da parte dell’Avv. gen. sono state Corte giust., 11 aprile 2000, *Delège*, cit., e 18 luglio 2006, *Meca-Medina*, cit.

²⁵ Conclusioni Avv. gen. Tanchev, 7 marzo 2019, *TopFit e Biffi*, cit., punto 70.

²⁶ *Ivi*, punto 79.

²⁷ Come già chiarito in Corte giust., 15 dicembre 1995, *Bosman*, cit., punto 104.

relazione al fatto che la normativa del DLV non avesse introdotto una disciplina transitoria per tutelare i diritti acquisiti dai cittadini dell'Unione che si fossero trovati nella situazione di Biffi, sia perché avrebbero dovuto essere previste regole meno restrittive di quella che ha imposto l'esclusione totale dai campionati nazionali nei confronti degli atleti che non fossero cittadini tedeschi. Avendo concluso nel senso della sussistenza di una discriminazione illegittima, si può quindi affermare che l'Avvocato generale abbia fatto proprio l'approccio della giurisprudenza consolidata in materia di libertà fondamentali e divieto di discriminazione applicati al settore dello sport²⁸, che trova il punto di equilibrio nel riconoscimento, in capo agli organi di governo delle discipline sportive, di un'autonomia "condizionata"²⁹ fondata su un margine di discrezionalità nella loro potestà regolamentare da esercitarsi in conformità al diritto dell'Unione.

Come anticipato, nelle conclusioni appena esaminate è stata respinta la risoluzione delle questioni pregiudiziali con riferimento ai diritti derivanti dalla cittadinanza europea, in particolare il diritto di accesso e partecipazione alle attività ricreative quale corollario della libertà di circolazione di cui all'art. 21 TFUE e il divieto di non discriminazione sulla base della nazionalità sancito in via generale dall'art. 18 TFUE, letti unitamente all'art. 165 TFUE che riconosce la rilevanza sociale dello sport nell'Unione³⁰. Questa impostazione è stata invece adottata dalla Corte di giustizia nella sua pronuncia, ritenendo di non dover decidere la causa alla luce di un ragionamento fondato sull'art. 49 TFUE (peraltro non oggetto di discussione tra le parti). Accertato che, nel caso di specie, Biffi aveva esercitato il diritto alla libera circolazione, ai sensi dell'art. 21 TFUE, derivante dal proprio *status* di cittadino dell'Unione e che, pertanto, la sua situazione rientrava nell'ambito di applicazione dell'art. 18 TFUE, la Corte è giunta ad affermare l'invocabilità di tali disposizioni anche nel contesto della «pratica di uno sport dilettantistico» e della «partecipazione a competizioni sportive *di qualunque livello*», grazie alle quali il cittadino europeo può «creare o (...) consolidare legami con la società dello Stato [membro] nel quale si è trasferito e risiede»³¹. In questo senso, la Corte conferma quindi il ruolo che lo sport, in particolare quello a livello amatoriale, può assumere come fattore di integrazione del cittadino nello Stato membro ospitante.

Quale conseguenza dell'ampliamento della rilevanza del diritto dell'Unione nei confronti dell'attività sportiva, prescindendo quindi dal carattere economico di quest'ultima, la Corte ha affrontato

²⁸ È comunque possibile individuare un profilo di novità nell'argomentazione proposta dall'Avvocato generale, che ha applicato per la prima volta il regime giuridico del diritto di stabilimento regolato dagli artt. 49-55 TFUE e non, come nei casi precedentemente affrontati dalla Corte di giustizia, le disposizioni in materia di libera circolazione dei lavoratori e/o dei servizi.

²⁹ Mutuando l'espressione «conditional autonomy» utilizzata da S. WEATHERILL, *Principles and Practice in EU Sports Law*, cit., *passim*.

³⁰ Al riguardo, la Corte ricorda come la rilevanza sociale dello sport dell'Unione sia stata valorizzata, a livello istituzionale, già nella dichiarazione (n. 29) sullo sport allegata al Trattato di Amsterdam, sopra citata, la quale, a sua volta, richiamava l'attenzione sulla necessità di tenere conto delle «caratteristiche specifiche dello sport dilettantistico».

³¹ Corte giust., 13 giugno 2019, *TopFit e Biffi*, cit., punto 34 (corsivo aggiunto).

L'ulteriore questione relativa all'applicabilità delle norme in esame con riferimento a discipline emanate dalle federazioni sportive nazionali, cioè operatori del settore privato che agiscono nell'esercizio della loro autonomia giuridica. Richiamando la propria giurisprudenza consolidata³², si è ribadito che associazioni o enti di natura non pubblicistica sono tenuti all'osservanza dei principi fondamentali della libertà di circolazione e del divieto di discriminazione sulla base della nazionalità nell'adozione di normative che disciplinano collettivamente il lavoro subordinato o le prestazioni di servizi, specificando che ciò vale anche nel caso di un'organizzazione che «eserciti un certo potere sui privati e sia in grado di imporre loro condizioni che arrecano pregiudizio all'esercizio delle libertà fondamentali»³³, come il DLV nel caso di specie e la relativa disciplina sulla partecipazione alle competizioni nazionali. Per questa via, la Corte di giustizia ha ritenuto possibile ampliare la portata dell'art. 21 TFUE, comprendente, come si è detto, il diritto di accesso e partecipazione alle attività sportive nello Stato membro ospitante, anche con riguardo a rapporti orizzontali tra soggetti privati, compiendo così quello che l'Avvocato generale aveva definito, escludendolo, come «l'importante passo costituzionale di estendere la propria giurisprudenza»³⁴ sull'articolo in questione.

Valutando poi la conformità della normativa del DLV, come modificata, rispetto agli artt. 18 e 21 TFUE, è stata agevolmente riscontrata l'esistenza di una restrizione della libertà di circolazione di cui gode uno sportivo amatoriale cittadino dell'Unione, che si vedrebbe pregiudicato rispetto agli atleti nazionali in quanto le associazioni sportive avrebbero meno interesse ad affiliare soggetti cui risulta preclusa la partecipazione ai campionati nazionali. Anche la Corte, pertanto, ha proseguito con l'esame di eventuali giustificazioni, fondate su considerazioni oggettive e proporzionate all'obiettivo perseguito, rispetto alla restrizione individuata. Come già argomentato dall'Avvocato generale nelle sue conclusioni, una regolamentazione che riservi l'assegnazione del titolo di campione nazionale ai cittadini di quello Stato potrebbe risultare legittima poiché tali competizioni non esaurirebbero tutte quelle relative ad una determinata disciplina e l'elemento della nazionalità dovrebbe considerarsi «una caratteristica del titolo stesso di campione nazionale»³⁵. Anche se giustificate sulla base di tale obiettivo, le restrizioni così stabilite non dovrebbero in ogni caso eccedere quanto necessario per il suo perseguimento. Al riguardo, pur spettando al giudice nazionale la verifica, in concreto, dell'esistenza di tali giustificazioni, la Corte ha

³² In particolare, le già citate Corte giust., 12 dicembre 1974, *Walrave*; 15 dicembre 1995, *Bosman*; 16 marzo 2010, *Olympique Lyonnais*, nonché [Corte giust., 18 dicembre 2007, causa C-341/05, Laval un Partneri Ltd c. Svenska Byggnadsarbetareförbundet, Svenska Byggnadsarbetareförbundets avdelning 1, Byggettan e Svenska Elektrikerförbundet](#), EU:C:2007:809.

³³ Corte giust., 13 giugno 2019, *TopFit e Biffi*, cit., punto 39, rifacendosi a quanto già affermato nel precedente del [3 ottobre 2000, causa C-411/98, Angelo Ferlini c. Centre hospitalier de Luxembourg](#), in cui l'organizzazione in questione riuniva tutti gli ospedali siti in Lussemburgo e il cui tariffario per le prestazioni sanitarie, fissato unilateralmente e in maniera uniforme, applicava importi più elevati per coloro che non fossero iscritti al regime previdenziale nazionale (nel caso di specie, un dipendente delle Comunità europee).

³⁴ Conclusioni Avv. gen. Tanchev, 7 marzo 2019, *TopFit e Biffi*, cit., punto 56.

³⁵ Corte giust., 13 giugno 2019, *TopFit e Biffi*, cit., punto 50.

osservato che regole come quelle introdotte dal DLV non sono esistite per lungo tempo nella categoria di riferimento di Biffi e, inoltre, laddove sia possibile prevedere un meccanismo di partecipazione “parziale” di un atleta straniero ad un campionato nazionale, come nell’ipotesi in questione, la sua esclusione totale da tali gare deve ritenersi comunque sproporzionata.

Con questa decisione, quindi, la Corte di giustizia è apparsa intenzionata non solo a cogliere l’occasione di pronunciarsi in merito alla possibilità di far valere i diritti connessi alla cittadinanza europea nel contesto dell’attività sportiva amatoriale, pertanto in assenza della relativa rilevanza economica che ha tradizionalmente giustificato l’attrazione dello sport nella sfera di applicazione dei Trattati UE, ma anche di introdurre un ampliamento dell’applicabilità di quegli stessi diritti a controversie tra privati, il cui rilievo evidentemente trascende le specifiche circostanze del caso di specie.

3. Le implicazioni della sentenza *TopFit e Biffi* sul piano del diritto sportivo.

Il caso in commento, come accennato, rappresenta lo sviluppo attualmente più recente del percorso giurisprudenziale attraverso il quale, anche prima dell’attribuzione all’Unione di una competenza espressa in materia, lo sport è stato progressivamente assoggettato all’applicazione del diritto UE, pur nel riconoscimento della specificità e dell’autonomia del settore stesso. Nella sentenza *TopFit e Biffi*, infatti, la Corte di giustizia ha accettato di pronunciarsi non con riferimento alle libertà economiche fondamentali, come suggerito dall’Avvocato generale e come già nei propri precedenti, bensì al diritto alla libera circolazione e al divieto di non discriminazione sulla base della nazionalità riconosciuti ai cittadini europei in quanto tali, anche economicamente inattivi³⁶, segnando così un passaggio ulteriore rappresentato dalla definitiva eliminazione di qualsiasi distinzione tra attività sportive di natura professionistica o amatoriale ai fini della loro rilevanza per l’ordinamento dell’Unione. Ne consegue che l’eventuale esistenza di una connotazione economica dell’attività stessa viene in gioco non come discrimine per la sua attrazione o meno nell’ambito del diritto UE, quanto per determinarne l’applicazione di determinate disposizioni, in particolare i regimi giuridici derivanti dalle libertà economiche di circolazione, che continuano ad essere invocabili dagli atleti professionisti.

La conclusione è stata raggiunta dalla Corte per mezzo di una lettura combinata degli artt. 18 e 21 TFUE con l’art. 165 TFUE, che ha sancito l’inclusione dello sport tra le competenze dell’Unione definite dai Trattati, valorizzandone, tra l’altro, la dimensione sociale ed educativa. Anche la pratica di attività sportive a livello dilettantistico da parte del cittadino dell’Unione che ha esercitato la propria libertà di circolazione costituisce un fattore di integrazione nella società dello Stato membro in cui egli si è trasferito

³⁶ Come chiarito a partire da [Corte giust., 17 settembre 2002, causa C-413/99, Baumbast e R c. Secretary of State for the Home Department](#), EU:C:2002:493, punto 83 ss. Per considerazioni ulteriori sull’istituto della cittadinanza europea, v. *infra*, par. 4.

e, quindi, soggiace al diritto UE. Inoltre, come è stato osservato³⁷, dall'affermata attrazione dello sport *tout court* discende che la stessa disciplina organizzativa e di funzionamento del settore sportivo amatoriale, analogamente a quello professionistico, debba conformarsi ai principi sovraordinati dell'ordinamento dell'Unione.

L'ulteriore profilo, trattato nel caso in esame, che riveste un impatto significativo nell'ambito sportivo è la questione di compatibilità rispetto al diritto UE di una normativa di una federazione sportiva nazionale che limita o esclude cittadini di altri Stati membri dalle competizioni nelle quali viene designato il campione nazionale. Come si è visto, simili regole, in quanto restrittive della libertà di circolazione dei cittadini europei, possono essere considerate ammissibili solo sulla base di giustificazioni oggettive e rispondenti a criteri di proporzionalità rispetto all'obiettivo perseguito, che viene individuato dalla Corte di giustizia, anche sotto questo aspetto, attraverso una lettura combinata degli artt. 21 e 165 TFUE, consistente in particolare nell'integrazione dei residenti nello Stato membro ospitante e nella promozione dell'apertura delle competizioni. Ritenendo sempre contraria al diritto dell'Unione, in quanto sproporzionata, un'esclusione totale dai campionati nazionali di un atleta a motivo della sua cittadinanza, l'impostazione seguita dal giudice dell'Unione appare in grado di incidere fortemente sull'autonomia dell'ordinamento sportivo e sul relativo potere di autoregolamentazione. Tuttavia, è la Corte stessa che, in un passaggio della sentenza, sostiene la legittimità di una riserva di attribuzione del titolo di campione nazionale ad uno sportivo cittadino di quel paese, ribadendo comunque la necessaria proporzionalità di qualunque misura a ciò finalizzata. Pur nell'incertezza conseguente all'applicazione concreta di tali principi, che viene rimessa al giudice del rinvio, rimane quindi l'indicazione di una possibile giustificazione a restrizioni fondate sulla nazionalità, secondo un ragionamento simile a quello adottato nelle precedenti pronunce con riguardo alla composizione delle rappresentative nazionali.

4. (*Segue*) e sul piano del diritto dell'Unione europea.

Pur non essendo il primo caso in cui la Corte di giustizia si è pronunciata in materia di sport a seguito dell'entrata in vigore del Trattato di Lisbona³⁸, centrale ai fini dell'interpretazione resa nella sentenza *TopFit e Biffi* è, questa volta, l'art. 165 TFUE, che ha fornito l'aggancio normativo ad una competenza attribuita al fine di affermare l'assoggettabilità al diritto dell'Unione del settore sportivo nel suo complesso, a prescindere dall'esistenza di un'attività qualificabile come economica che giustificava,

³⁷ Cfr. S. BASTIANON, *Attività sportiva amatoriale, titolo di campione nazionale e diritto europeo*, cit., p. 198, che sottolinea come il «"magico isolamento"» nel quale il mondo sportivo professionistico aveva vissuto sino alla sentenza *Bosman* sia, dopo la sentenza *TopFit e Biffi*, «venuto meno anche per lo sconfinato mondo dell'attività sportiva amatoriale».

³⁸ Già in Corte giust., 16 marzo 2010, *Olympique Lyonnais*, cit., punto 40, l'esigenza di tenere conto della specificità dello sport e della sua funzione sociale ed educativa, «avvalorata dalla loro collocazione» nell'art. 165 TFUE, era stata oggetto di espresso richiamo nella valutazione di possibili giustificazioni alla restrizione alla libera circolazione dei calciatori ai sensi dell'art. 45 TFUE.

nella precedente impostazione, l'applicazione del diritto UE. Una simile conclusione appare infatti fondarsi sulla formulazione in termini volutamente ampi del medesimo art. 165, che si prefigge, in primo luogo, di sviluppare la dimensione europea dello sport. Alla luce di ciò, non è parso difficile, per la Corte di giustizia, individuare una rilevanza europea della pratica sportiva amatoriale di un cittadino dell'Unione che ha esercitato il diritto alla libera circolazione garantito dall'art. 21 TFUE³⁹ e pronunciarsi di conseguenza sull'esistenza di una restrizione a tale libertà. Se ciò può dirsi, per certi versi, conseguenza quasi "imposta" dalle nuove previsioni del Trattato stesso, rimangono in ogni caso i limiti strutturali della competenza conferita all'Unione, appartenente alla categoria di cui all'art. 6 TFUE, i quali escludono qualsiasi intervento di armonizzazione legislativa e la possibilità che l'intervento delle istituzioni UE si sostituisca alle competenze statali nel settore considerato⁴⁰, di cui lo stesso art. 165 riconosce le peculiari caratteristiche tramite il rinvio, anch'esso deliberatamente generico, alla sua «specificità».

Spostandosi su un diverso, ma comunque connesso, profilo di interesse per il diritto dell'Unione, assume un particolare significato il fatto che la Corte di giustizia si sia riferita (unicamente) al parametro dei diritti derivanti dalla cittadinanza europea⁴¹ ai fini della decisione nel caso in esame. La sentenza si inserisce così nel solco della giurisprudenza che ha progressivamente costruito lo *status* di cittadino dell'Unione come «status fondamentale dei cittadini degli Stati membri»⁴², che ha rivestito un ruolo determinante per compiere quel cambio di paradigma nel percorso di integrazione attraverso cui l'Unione, da organizzazione caratterizzata da finalità economiche, è divenuta una comunità politica. I diritti sottesi a tale *status*, ulteriori a quelli conferiti dai Trattati istitutivi e riconducibili alle libertà fondamentali del mercato⁴³, trovano fondamento in una relazione diretta tra il cittadino e l'Unione e, attraverso

³⁹ Anche la Commissione europea, nella comunicazione del 2011 specificamente intitolata alla dimensione europea dello sport, aveva individuato nell'attività sportiva un fattore di inclusione che «consente agli immigrati e alla società ospitante di interagire in modo positivo favorendo l'integrazione e il dialogo interculturale» (v. comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni, [Sviluppare la dimensione europea dello sport](#), COM(2011) 12 def. del 18 gennaio 2011, p. 6).

⁴⁰ Sul punto, S. BASTIANON, *Attività sportiva amatoriale, titolo di campione nazionale e diritto europeo*, cit., p. 199, si esprime criticamente sottolineando come la legittimazione così riconosciuta alla Corte di giustizia di intervenire in tutto il settore dello sport «finisc[a] inevitabilmente per vanificare i limiti imposti al Parlamento e europeo e al Consiglio dall'art. 165, par. 4 TFUE».

⁴¹ La dottrina sull'istituto, alla luce delle sue molteplici implicazioni, è particolarmente vasta; v., per tutti, M. CONDINANZI, A. LANG, B. NASCIBENE, *Citizenship of the Union and Freedom of Movement of Persons*, Leiden-Boston 2008; *Le nuove frontiere della cittadinanza europea*, a cura di E. Triggiani, Bari 2011; B. NASCIBENE, F. ROSSI DAL POZZO, *Diritti di cittadinanza e libertà di circolazione nell'Unione europea*, Padova 2012; *Libera circolazione e diritti dei cittadini europei*, a cura di M.C. Baruffi, I. Quadranti, Napoli 2012; C. MORVIDUCCI, *I diritti dei cittadini europei*, III ed., Torino 2017; *EU Citizenship and Federalism. The Role of Rights*, edited by D. Kochenov, Cambridge 2017.

⁴² Secondo il noto assunto formulato per la prima volta in [Corte giust., 20 settembre 2001, C-184/99, Rudy Grzelczyk c. Centre public d'aide sociale d'Ottignies-Louvain-la-Neuve](#), EU:C:2001:458, punto 31, e poi divenuto giurisprudenza costante (puntualmente ripreso anche nella sentenza *TopFit e Biffi*, punto 28).

⁴³ Peraltro, il rapporto esistente tra la cittadinanza europea e le libertà economiche individuali si può apprezzare anche in senso inverso, avendo la prima esercitato, a sua volta, un'influenza sull'interpretazione delle seconde: sull'argomento, che esula dalla presente trattazione, v. P. CARO DE SOUSA, *Quest for the Holy Grail—Is a Unified Approach to the Market Freedoms and European Citizenship Justified?*, in *Eur. L. J.*, 2011, pp. 499-519; A. TRYFONIDOU, *The Impact of Union Citizenship on the EU's Market Freedoms*, Oxford-Portland 2016.

l'interpretazione evolutiva che ne ha fornito la Corte di giustizia, hanno assunto un valore autonomo consistente nel riconoscimento di un fascio di situazioni giuridiche di vantaggio che non presuppone l'esercizio di un'attività economica né, in determinate circostanze, l'esistenza di un elemento *cross-border* della fattispecie dato dalla circolazione da uno Stato membro ad un altro. Il primo aspetto, che costituisce dato ormai acquisito⁴⁴, è ben evidenziato anche dal caso di specie. Sebbene, come ravvisato dall'Avvocato generale, fosse presente un interesse economico nell'attività sportiva amatoriale concretamente svolta, che avrebbe potuto ricondurre la situazione nell'ambito di applicazione delle libertà economiche di circolazione (in particolare, del diritto di stabilimento), la Corte ha invece ritenuto che tale attività fosse direttamente rilevante per il diritto UE. L'atleta in questione, quale cittadino europeo, si era infatti avvalso della libertà di circolazione ai sensi dell'art. 21 TFUE e poteva pertanto invocare il principio di non discriminazione sulla base della nazionalità sancito in via generale dall'art. 18 TFUE.

Quanto poi al profilo, non venuto in considerazione nella sentenza qui considerata, del previo esercizio della libertà di circolazione ai fini del godimento dei diritti derivanti dalla cittadinanza⁴⁵, esso tocca, come è noto, la questione della distinzione tra le posizioni dei cittadini europei dinamici e statici e del connesso limite delle c.d. situazioni puramente interne, che non presentano alcun collegamento con il diritto dell'Unione⁴⁶. Al riguardo, la giurisprudenza della Corte si è sviluppata in modo più articolato, non solo ampliando il novero dei casi in cui è ravvisabile un elemento di contatto tra i diritti di cittadinanza e la fattispecie in questione tale da attribuirle rilevanza a livello UE, ma giungendo anche ad individuare nella cittadinanza stessa il collegamento sufficiente. Ciò attraverso una valorizzazione dell'autonomia dell'art. 20 TFUE rispetto alle successive norme attributive dei singoli diritti. Questa norma garantisce infatti il godimento reale ed effettivo dello *status* di cittadino europeo in quanto tale, venendo in rilievo nelle ipotesi, di carattere eccezionale, in cui questi venga privato della possibilità di

⁴⁴ Ciò, in particolare, attraverso una serie di pronunce che hanno valorizzato la rilevanza "costituzionale" della cittadinanza europea: oltre alle già citate sentenze *Grzelczyk* e *Baumbast*, si vedano anche [Corte giust., 12 maggio 1998, causa C-85/96, María Martínez Sala c. Freistaat Bayern](#), EU:C:1998:217; [15 marzo 2005, causa C-203/09, The Queen, ex parte di Dany Bidar c. London Borough of Ealing e Secretary of State for Education and Skills](#), EU:C:2005:169. In dottrina, tra gli altri, E. SPAVENTA, *Seeing the wood despite the trees? On the scope of Union citizenship and its constitutional effects*, in *Common Market L. Rev.*, 2008, pp. 13-45; F. WOLLENSCHLÄGER, *A New Fundamental Freedom beyond Market Integration: Union Citizenship and its Dynamics for Shifting the Economic Paradigm of European Integration*, in *European L. J.*, 2011, pp. 1-34.

⁴⁵ Cfr. [Corte giust., 2 marzo 2010, causa C-135/08, Janko Rottman c. Freistaat Bayern](#), EU:C:2010:104; [8 marzo 2011, causa C-34/09, Gerardo Ruiz Zambrano c. Office national de l'emploi \(ONEm\)](#), EU:C:2011:124, la cui portata è stata successivamente precisata nella sentenza del [15 dicembre 2011, causa C-256/11, Murat Dereci e altri c. Bundesministerium für Inneres](#).

⁴⁶ Su tali aspetti, solo accennati in questa sede, si rinvia per una trattazione più approfondita a K. LENAERTS, *'Civis europaeus sum': from the cross-border link to the status of citizen of the Union*, in *Online Journal on free movement of workers within the European Union*, 2011, n. 3, pp. 6-18; C. MORVIDUCCI, *I diritti dei cittadini "statici" nella giurisprudenza recente della Corte di giustizia*, in *Cittadinanza, cittadinanze e nuovi status: profili internazionalistici ed europei e sviluppi nazionali*, a cura di A. Di Stasi, Napoli 2018, pp. 241-262. In generale, sulle situazioni puramente interne v., più recentemente, A. ARENA, *Le "situazioni puramente interne" nel diritto dell'Unione europea*, Napoli 2019; D. DIVERIO, *Situazioni puramente interne e principi generali dell'ordinamento dell'Unione*, in *Temi e questioni di diritto dell'Unione europea. Scritti offerti a Claudia Morviducci*, Bari 2019, pp. 15-25.

avvalersi dello *status* stesso. Questo orientamento, seppur ancora non del tutto definito e oggetto di una recente giurisprudenza⁴⁷, dimostra come la cittadinanza europea rimanga, anche a distanza di anni dalla sua introduzione, uno strumento giuridico dinamico che la Corte utilizza al fine di includere una casistica ampia e diversificata nella sfera di applicabilità del diritto dell'Unione, rispetto alla quale le situazioni i cui elementi restano confinati all'interno di un solo Stato membro appaiono sempre più residuali.

Anche la pronuncia in esame contribuisce ad un'estensione dei diritti derivanti dalla cittadinanza europea, arricchendo la libera circolazione di cui all'art. 21 TFUE di un ulteriore corollario, consistente nell'accesso e partecipazione ad attività sportive (e relative competizioni) a livello dilettantistico offerte nello Stato membro ospitante, da esercitarsi su un piano di parità con i cittadini nazionali in forza dell'art. 18 TFUE. Nella ricostruzione proposta dalla Corte, peraltro, risulta particolarmente rilevante la prospettiva di progressiva integrazione del cittadino, tramite l'esercizio di tale diritto conferitogli dall'art. 21, nella società dello Stato in cui questi si è trasferito⁴⁸. Potrebbero quindi residuare dei dubbi rispetto alla situazione di cittadini dell'Unione che vogliono invocare gli artt. 18 e 21 TFUE nel contesto della partecipazione ad una competizione sportiva amatoriale in un altro Stato membro, ma in assenza di una simile finalità di integrazione data, in particolare, da una residenza di lunga durata⁴⁹. Al riguardo, tuttavia, va osservato che lo stesso art. 21 prevede come distinti i diritti di circolazione e soggiorno nel territorio degli Stati membri e, diversamente opinando, si darebbe luogo a trattamenti differenziati difficilmente giustificabili che non sembrano conciliabili con l'ampiezza del divieto di non discriminazione sancito dall'art. 18 TFUE⁵⁰. Parrebbe dunque di poter propendere per una lettura maggiormente estensiva dell'interpretazione della Corte, anche se, allo stato, non può escludersi che, nella valutazione del caso concreto, il collegamento con l'ordinamento di volta in volta in questione possa ancora assumere un qualche rilievo.

Quale conseguenza del riconoscimento di questo diritto, deriva anche l'ampliamento dell'ambito di applicazione degli articoli in questione relativamente ai rapporti orizzontali tra operatori privati, essendo stati invocati, nel caso di specie, da un atleta cittadino dell'Unione nei confronti di una federazione sportiva nazionale di un altro Stato membro. Al riguardo, la Corte di giustizia è apparsa motivare il proprio orientamento individuando, come si è detto, una sorta di "squilibrio" nei rapporti tra

⁴⁷ Tra le altre, [Corte giust., 13 settembre 2016, causa C-165/14, Alfredo Rendón Marín c. Administración del Estado](#), EU:C:2016:675; [10 maggio 2017, causa C-133/15, H.C. Chavez-Vilchez e a. c. Raad van bestuur van de Sociale verzekeringsbank e a.](#), EU:C:2017:354.

⁴⁸ Ciò emerge dai già ricordati richiami allo sport come fattore di integrazione nello Stato membro ospitante: v., in particolare, Corte giust., 13 giugno 2019, *TopFit e Biffi*, cit., punti 33-34, nonché punto 63, in cui si sottolinea che l'importanza del fine di integrazione dei residenti riguarda «soprattutto quelli di lunga durata, come, nel caso di specie, il sig. Biffi» (corsivo aggiunto).

⁴⁹ In questo senso, G. GATTINARA, *Lo statuto giuridico dello sportivo dilettante*, cit., pp. 254-255.

⁵⁰ Cfr. F. WOLLENSCHLÄGER, *A New Fundamental Freedom*, p. 21, secondo cui il diritto alla parità di trattamento deve essere inteso «as being comprehensive in principle», non potendo essere subordinato all'esistenza di situazioni che presentino un collegamento più o meno forte con il diritto di risiedere nello Stato membro ospitante.

i soggetti considerati, derivante dal potere della federazione di imporre condizioni che possono pregiudicare l'esercizio delle libertà fondamentali, in particolare la disciplina di accesso alle competizioni oggetto di contestazione. Pur non avendo ulteriormente argomentato, è possibile che l'estensione così introdotta, seppur rilevante per la potenziale operatività del diritto dell'Unione, possa essere interpretata, di fatto, in termini più circoscritti, ponendosi comunque in linea di continuità con i propri precedenti di applicazione delle libertà economiche fondamentali al settore dello sport e non solo, da *Walrave* in poi⁵¹.

5. Osservazioni conclusive.

Le considerazioni che precedono hanno cercato di dimostrare come la sentenza *TopFit e Biffi*, pur inserendosi in un percorso giurisprudenziale consolidato che ha visto l'enunciazione di importanti principi di diritto incidenti sull'applicabilità del diritto dell'Unione europea non solo nel settore sportivo, abbia nondimeno fornito un proprio apporto a tale evoluzione.

A seguito di questa pronuncia, è infatti necessario prendere atto dell'ulteriore assottigliamento dei confini dell'eccezione sportiva, ora venuta meno anche con riferimento all'attività sportiva puramente amatoriale, le cui norme di funzionamento devono pertanto essere conformi ai principi derivanti dal diritto UE, in particolare per quanto riguarda l'accesso e la partecipazione alle competizioni, comprese quelle che assegnano il titolo di campione nazionale, in uno Stato membro.

Sul piano normativo, la decisione della Corte ha trovato fondamento sul riconoscimento della possibilità di invocare, in questo contesto, i diritti derivanti dalla cittadinanza europea (in particolare gli artt. 18 e 21 TFUE), di cui si conferma la rilevanza come *status* fondamentale dei cittadini degli Stati membri e in relazione ai quali sono state individuate prospettive di applicazione anche nelle controversie tra soggetti privati. A tali norme si è, inoltre, unito il riferimento all'art. 165 TFUE che, nella sua ampiezza testuale, sembra poter aprire a nuove potenzialità di intervento dell'Unione nell'ambito dello sport sulla base del riconoscimento della sua funzione sociale, oltre che economica.

⁵¹ Sull'efficacia orizzontale di tali norme, v. *amplius*, tra gli altri, M.T. KARAYIGIT, *The horizontal effect of the free movement provisions*, in *Maastricht J. Eur. Comp. L.*, 2011, pp. 303-335; S. ENCHELMAIER, *Horizontality: the application of the four freedoms to restrictions imposed by private parties*, in *Research Handbook on the Law of the EU's Internal Market*, edited by P. Koutrakos, J. Snell, Cheltenham-Northampton 2017, pp. 54-81.

La finanza innovativa nel settore della moda:
la sfida del *crowdfunding* tra aspetti economici e questioni giuridiche

Paolo Butturini, Veronica De Crescenzo, Veronica Polin

Abstract

L'industria della moda, settore strategico per l'economia italiana, sta affrontando diverse sfide per continuare a essere competitiva, coniugando sostenibilità e *business*. L'avvio di progetti imprenditoriali per implementare, attraverso innovazioni di prodotto e di processo, il modello delle tre R (ridurre, riusare, riciclare), necessita di adeguate fonti di finanziamento. Il *crowdfunding*, strumento innovativo di finanziamento, potrebbe rappresentare un interessante canale per reperire le risorse finanziarie dalla «folla». In questo articolo, dopo un breve inquadramento giuridico del *crowdfunding*, analizziamo la rilevanza delle campagne di *crowdfunding* nel settore moda. Procediamo poi con un approccio *case study* per approfondire gli aspetti economici e giuridici di alcune recenti iniziative di *crowdfunding* avviate dall'industria della moda e per coglierne eventuali specificità. Il fenomeno «*moda&crowdfunding*» risulta ancora di nicchia, ma ad elevata potenzialità: innovazione, creatività, sperimentazione sono valori condivisi da entrambi.

La finanza innovativa nel settore della moda: la sfida del *crowdfunding* tra aspetti economici e questioni giuridiche

Paolo Butturini^{*}, Veronica De Crescenzo^{**}, Veronica Polin^{***}

SOMMARIO: 1. Il settore moda: specificità e criticità. – 2. Un'introduzione alle principali questioni giuridiche: *equity* e *reward crowdfunding* in generale. – 3.1. La finanza innovativa per il settore moda in Italia: un fenomeno di nicchia? – 3.2. Il *crowdfunding* per il settore moda: il mercato di riferimento in Italia. – 4.1. *Equity* e *reward crowdfunding* nel settore moda: alcune notazioni giuridiche introduttive. – 4.2. *Crowdfunding* per il settore moda: alcuni *case studies* di successo. – 4.3. Un breve commento alle implicazioni giuridiche del fenomeno: cenni sull'impatto del *crowdfunding* sulla disciplina applicabile alla s.r.l. – 5. Osservazioni conclusive.

1. Il settore moda: specificità e criticità.

Il settore moda, che ricomprende qualsiasi prodotto o mercato caratterizzato dalla presenza dell'elemento stile, tende a contraddistinguersi per un'elevata volatilità nella domanda di prodotti. La mutevolezza nei modelli di consumo e la rapidità di tale mutevolezza rappresentano fattori imprescindibili per comprendere l'evoluzione di tale settore. Il *time-to-market* assume quindi un ruolo fondamentale, i cicli di vita dei prodotti sono molto brevi e il *brand* costituisce uno dei principali vantaggi di differenziazione¹.

Date tali caratteristiche, si assiste ad una crescita costante della produzione, e conseguentemente, delle risorse ambientali impiegate nel ciclo di produzione e vendita. È stato in particolare stimato come il cotone determini un uso significativo di acqua e risorse terrestri, nonché di pesticidi e fertilizzanti.

Pur essendo il lavoro frutto di un'impostazione condivisa tra gli autori e di riflessioni comuni, vanno attribuiti a Paolo Butturini i §§ 2, 4.1., 4.3., e a Veronica De Crescenzo e Veronica Polin i §§ 1, 3.1., 3.2, 4.2. Il paragrafo conclusivo è il risultato di una condivisione tra i tre autori.

^{*} Ricercatore di Diritto commerciale, Dipartimento di Scienze giuridiche, Università degli Studi di Verona; avvocato iscritto all'Ordine degli avvocati di Verona (sez. speciale). Membro del *Team* di ricerca *The Fashion HUB* e del Laboratorio di didattica innovativa *The Fashion LAB*, nell'ambito del Progetto di Eccellenza del Dipartimento di Scienze giuridiche *Diritto, Cambiamenti e Tecnologie*.

^{**} Ricercatore di Economia degli intermediari finanziari, Dipartimento di Economia aziendale, Università degli Studi di Verona. Membro del Laboratorio di didattica innovativa *The Fashion LAB*, nell'ambito del Progetto di Eccellenza del Dipartimento di Scienze giuridiche *Diritto, Cambiamenti e Tecnologie*.

^{***} Ricercatore di Scienza delle finanze, Dipartimento di Scienze economiche, Università degli Studi di Verona. Membro del Laboratorio di didattica innovativa *The Fashion LAB*, nell'ambito del Progetto di Eccellenza del Dipartimento di Scienze giuridiche *Diritto, Cambiamenti e Tecnologie*.

¹ A. DA GIAU, L. MACCHION, F. CANIATO, M. CARIDI, P. DANESE, R. RINALDI, A. VINELLI, *Sustainability practices and web-based communication. An analysis of the Italian fashion industry*, in *Journal of Fashion Marketing and Management*, 2016, pp. 72-88.

Mentre le fibre sintetiche sono spesso prodotte utilizzando fonti non rinnovabili e sostanze chimiche tossiche².

Per contrastare gli effetti negativi sull'ambiente, l'industria della moda ha a disposizione due strategie: 1) ridurre la quantità totale di tessuti utilizzati estendendo la vita utile dei prodotti e favorendo il loro riutilizzo; 2) ridurre il consumo di acqua, energia e prodotti chimici necessari al processo produttivo³. In tale contesto, il ricorso e la realizzazione di modelli di economia circolare e di pratiche manifatturiere sostenibili rappresentano possibili soluzioni percorribili per la mitigazione delle problematiche ambientali connesse al processo produttivo e alla catena di approvvigionamento. I modelli di economia circolare rappresentano infatti un approccio che si ripromette di riconciliare ecosistema e sviluppo economico⁴. Decidere di produrre in modo sostenibile significa tentare di realizzare un equilibrio dinamico tra problematiche umane, finanziarie e ambientali⁵. La produzione sostenibile è il processo di creazione di prodotti fabbricati attraverso processi produttivi che minimizzano l'impatto negativo sull'ambiente garantendo allo stesso tempo la conservazione di energia e risorse ambientali⁶.

Economia circolare e produzione sostenibile possono trovare positive applicazioni nell'industria della moda, in particolare nel settore tessile e abbigliamento, dove le sfide per la sostenibilità sono state individuate nei seguenti punti critici: utilizzo di materiali, consumo di acqua e prodotti chimici e diritti umani⁷.

Le sfide che attendono l'industria della moda possono essere riassunte nelle seguenti parole: «[t]hey [fashion players] need to take an active stance on social issues, satisfy consumer demands for ultra-transparency and sustainability, and, most importantly, have the courage to “self-disrupt” their own identity and the sources of their old success in order to realise these changes and win new generations of customers»⁸.

Il perseguimento di tali sfide necessita che il settore moda si interroghi anche sulla ricerca di forme di finanziamento innovative che possano meglio contribuire ai mutati fabbisogni soprattutto in termini di trasparenza e sostenibilità. In tale contesto il presente lavoro offre un'analisi di alcuni casi studio di aziende italiane del settore moda che hanno ricercato nel *crowdfunding* una fonte alternativa di finanziamento, ponendo particolare attenzione sia all'inquadramento giuridico di tale strumento, sia agli

² Per approfondimenti si veda DEFRA (*Department for Environment, Food and Rural Affairs*), [Sustainable Clothing Roadmap. Progress Report 2011](#).

³ H. DAHLBO, K. AALTO, H. ESKELINEN, H. SALMENPERÄ, *Increasing textile circulation: Consequences and requirements*, in *Sustainable Production and Consumption*, 2017, pp. 44-57.

⁴ M.A. FRANCO., *Circular economy at the micro level: A dynamic view of incumbents' struggles and challenges in the textile industry*, in *Journal of Cleaner Production*, 2017, pp. 833-845.

⁵ C. ALAYON, K. SAFSTEN, G. JOHANSSON, *Conceptual sustainable production principles in practice: do they reflect what companies do?*, in *Journal of Cleaner Production*, 2017, pp. 693-701.

⁶ K. GOVINDAN, A. DIABAT, K. MADAN SHANKAR, *Analyzing the drivers of green manufacturing with fuzzy approach*, in *Journal of Cleaner Production*, 2015, pp. 182-193.

⁷ M.A. FRANCO, *Circular economy at the micro level*, cit., pp. 833-845.

⁸ McKinsey&Company, [The State of Fashion 2019](#), p. 11.

aspetti economico-aziendali che caratterizzano lo strumento stesso, le piattaforme e i soggetti richiedenti fondi.

2. Un'introduzione alle principali questioni giuridiche: *equity* e *reward crowdfunding* in generale.

Il *crowdfunding* può essere definito come un mezzo di finanziamento di progetti e attività imprenditoriali basato sulla presenza di contributi normalmente di importo limitato, provenienti da un numero elevato di finanziatori, piuttosto che da un solo finanziatore o da un ristretto numero di soggetti, come avverrebbe utilizzando mezzi di finanziamento tradizionali⁹.

Si tratta di un concetto molto ampio, dato che la «folla» (*crowd*) può finanziare progetti di varia natura per mezzo di piattaforme digitali¹⁰, e dato che si possono distinguere almeno quattro categorie di *crowdfunding* (cui corrispondono diverse nature giuridiche e diverse discipline applicabili): *equity*, *reward*, *donation* e *lending*¹¹. In questo contributo ci si soffermerà solo su alcuni specifici aspetti relativi alle prime due forme menzionate, e, più in particolare, alle utilizzazioni che le stesse potrebbero avere nel campo della moda. Come verrà evidenziato, infatti, a dispetto della natura in primo luogo finanziaria dello strumento, del resto chiarita dal suo stesso nome, la sua duttilità può consentire interessanti utilizzazioni, anche volte a permettere un miglioramento delle relazioni tra impresa (nel nostro caso, operante nel settore della moda) e clientela.

In termini generali, si può considerare che il ricorso al *crowdfunding* consente di perseguire simultaneamente un risultato essenzialmente finanziario e risultati ulteriori a questo, in particolare relativi alle informazioni e ai suggerimenti che se ne possono ricavare, come ha bene evidenziato la Commissione europea¹². L'esito positivo della campagna lanciata mediante il portale può, infatti, costituire una prima risposta da parte del mercato, di grande rilievo e al tempo stesso non comportante rilevanti spese per l'impresa che ne è protagonista¹³. Inoltre, chi partecipa come finanziatore alla campagna potrebbe essere anche un potenziale cliente dell'impresa che la lancia; in questo caso, il *crowdfunding* può anche fungere da strumento pubblicitario per il prodotto¹⁴.

⁹ Commissione europea, [Crowdfunding explained](#).

¹⁰ Commissione europea, *Crowdfunding explained*, cit., riferendosi a «progetti, attività imprenditoriali o idee»; R. BOTTIGLIA, F. PICHLER, *Introduction*, in *Crowdfunding for SMEs. A European Perspective*, edited by R. Bottiglia, F. Pichler, London 2016, p. 1; K.E. WILSON, M. TESTONI, [Improving the role of equity crowdfunding in Europe's capital markets](#), 2014, p. 2.

¹¹ Financial Conduct Authority, [Crowdfunding](#); K.E. WILSON, M. TESTONI, *Improving the role of equity crowdfunding*, cit., p. 2; Commissione europea, *Crowdfunding explained*, cit., elenca sei tipi di *crowdfunding*.

¹² Commissione europea, [Crowdfunding in the EU Capital Markets Union](#), SWD(2016) 154 final, p. 3.

¹³ O. GAJDA, N. MASON, [Crowdfunding for impact in Europe and the USA](#), 2013.

¹⁴ Commissione europea, *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*, cit., p. 3; K.E. WILSON, M. TESTONI, *Improving the role of equity crowdfunding*, cit., p. 6 s.; A.K. AGRAWAL, C. CATALINI, A. GOLDFARB, [Some Simple Economics of Crowdfunding](#), in *NBER Innovation Policy and the Economy, Volume 14*, edited by J. Lerner, S. Stern, Chicago 2014, p. 74 s.

Giova, a questo punto, una preliminare definizione dei fenomeni ora considerati.

L'*equity crowdfunding* consiste nell'offerta, da parte di una società, di azioni o quote, e rappresenta, pertanto, almeno in termini generali¹⁵, un mezzo di raccolta di capitale di rischio¹⁶. Lo scambio tra il denaro e le partecipazioni avviene per mezzo di piattaforme virtuali; in questo caso, si può evidenziare che internet riduce i costi transattivi consentendo un rapporto diretto tra chi è interessato ad investire e chi cerca finanziamenti¹⁷.

Gli interessi in gioco consistono, pertanto, essenzialmente nell'assicurare un'adeguata protezione degli investitori (i quali, come talora sottolineato dalle Autorità nazionali competenti in materia, rischiano di perdere tutto il denaro investito¹⁸) e nel rendere agevole per le società che ricorrono allo strumento in esame il reperimento di risorse finanziarie (esigenza, questa, che rientra in un più ampio quadro di rafforzamento della finanza alternativa, secondo quanto evidenziato dalla Commissione europea¹⁹). Tali interessi tendono ad entrare in conflitto, nella misura in cui una troppo accentuata protezione degli investitori disincentiverebbe il ricorso al *crowdfunding* da parte delle società²⁰, ma, al tempo stesso, una protezione troppo limitata potrebbe, nel lungo termine, implicare una scarsa propensione degli investitori all'adesione alle campagne lanciate sui portali. Si tratta, quindi, di cercare un efficace bilanciamento tra queste diverse esigenze.

Esorbita dai limiti di questo lavoro un esame puntuale della specifica disciplina introdotta dal legislatore italiano e, sul piano della normativa secondaria, dalla CONSOB²¹. Si può però osservare, in termini generali, che l'offerta di partecipazioni (azioni o quote di s.r.l.) per mezzo di raccolte condotte mediante portali online è assoggettata a precisi limiti di importo²² e comporta l'applicazione di specifici obblighi informativi a protezione dell'investitore²³.

¹⁵ È, infatti, consentita anche la sottoscrizione di obbligazioni o titoli di debito, sia pur con una serie di limiti specifici e comunque in una sezione del portale diversa da quella in cui si svolge la raccolta del capitale di rischio: vedi art. 100-ter, c. 1-ter, d. lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 (TUF).

¹⁶ F. PICHLER, I. TEZZA, *Crowdfunding as a New Phenomenon: Origins, Features and Literature review*, in *Crowdfunding for SMEs*, cit., p. 11.

¹⁷ K.E. WILSON, M. TESTONI, *Improving the role of equity crowdfunding*, cit., p. 2.

¹⁸ Si vedano, ad esempio, i casi dell'Italia e del Regno Unito. A norma del [Regolamento](#) emanato dalla CONSOB, la prima informazione che deve essere fornita all'investitore è il rischio di perdere integralmente il capitale investito (art. 15). In termini del tutto analoghi, l'autorità britannica (*Financial Conduct Authority*) mette in guardia gli investitori raccomandando di investire solo denaro che ci si può permettere di perdere (vedi *Financial Conduct Authority, Crowdfunding*, cit.).

¹⁹ Vedi, con riferimento ad alcuni degli obiettivi del *Capital Markets Union Action Plan*, Commissione europea, *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*, cit., p. 3.

²⁰ In termini generali, si è osservato che proteggere in modo troppo marcato gli investitori andrebbe a discapito delle esigenze di finanziamento delle imprese: L. HORNUF, A. SCHWIENBACHER, [Should Securities Regulation Promote Equity Crowdfunding?](#), 2016, p. 1.

²¹ Per mezzo del Regolamento già richiamato in precedenza.

²² Vedi art. 100-ter, c. 1, secondo periodo, TUF, ove rinvio alla determinazione da parte della CONSOB ai sensi dell'art. 100, c. 1, TUF. L'art. 34-ter, c. 1, lett. c, Regolamento emittenti (Deliberazione CONSOB 14 maggio 1999, n. 11971 ss. mm. ii.) attualmente prevede un limite pari a € 8.000.000.

²³ Vedi in particolare l'art. 15 del menzionato Regolamento CONSOB, che, oltre al già richiamato rischio di perdita integrale del capitale investito, impone di informare l'investitore in merito al rischio di illiquidità

Un aspetto della normativa molto rilevante ai nostri fini e che merita un rapido approfondimento è quello dei requisiti soggettivi di accesso a questa forma di finanziamento. Inizialmente, infatti, solo alcune società, specificamente identificate, potevano valersi dell'*equity crowdfunding*; si trattava delle *start-up* innovative, tenute peraltro non solo a svolgere un'attività innovativa, ma anche a prevedere l'esclusione della distribuzione degli utili, con conseguente forte limitazione del numero di società ammesse²⁴; e, in seguito ad una prima riforma, di PMI innovative nonché di società e organismi di investimento collettivo del risparmio il cui principale investimento fosse rappresentato da partecipazioni in *start-up* innovative o PMI innovative. L'impostazione, criticata in dottrina per l'impedimento che rappresentava per molte società potenzialmente interessate all'istituto²⁵, è stata poi abbandonata nel dicembre 2016, con un'ulteriore riforma che ha ammesso il ricorso a tale forma di finanziamento per ogni impresa che sia definibile come PMI alla luce della nozione che l'Unione europea ne fornisce, facendo riferimento al numero di dipendenti, al fatturato e al totale di bilancio²⁶. L'adozione di questa nozione di PMI è molto rilevante, specie considerando che se si fosse, al contrario, fatto riferimento all'altra nozione di PMI, contenuta nel TUF, relativa alle società per azioni quotate che non superano determinati limiti dimensionali²⁷, si sarebbe, ancora una volta, fortemente limitata la possibilità di utilizzazione dell'*equity crowdfunding*. Possibilità che, viceversa, è sostanzialmente ampliata nell'ordinamento italiano, restando fuori dall'ambito di applicazione dell'istituto solo le società di dimensioni maggiori di quelle classificate dall'Unione europea come PMI.

Passando ora ad una rapida introduzione al concetto di *reward crowdfunding*, lo scambio in questo caso avviene tra denaro e una «ricompensa» (*reward*), che potrebbe essere, seguendo gli esempi formulati in dottrina, un bene mobile come un CD, un DVD o un libro²⁸, o altro genere di utilità (anche di natura immateriale e ideale, come una menzione sul sito e un ringraziamento), peraltro spesso dipendente dall'entità del contributo al progetto; dato, questo, che ha fatto condivisibilmente evidenziare il carattere potenzialmente eterogeneo delle campagne ora in considerazione²⁹. L'utilizzazione più frequente del *reward crowdfunding* pare quella da parte di soggetti o gruppi attivi in ambito artistico o creativo, ma, a riprova peraltro della eterogeneità del fenomeno, in altri casi la ricompensa consiste nell'aver in anteprima un certo prodotto, per la realizzazione del quale si stanno cercando risorse finanziarie, o uno

dell'investimento e alle peculiarità della disciplina giuridica e fiscale di volta in volta applicabile, ponendo inoltre, al secondo comma, ulteriori condizioni relative alla partecipazione dell'investitore all'offerta.

²⁴ R. PIATTELLI, *Il crowdfunding in Italia*, Torino 2013, p. 26.

²⁵ R. CULICCHI, [Prime considerazioni sul nuovo regolamento CONSOB in tema di equity crowdfunding](#), luglio 2013, p. 1.

²⁶ La definizione è disponibile al link <http://ec.europa.eu>.

²⁷ Vedi art. 1, lett. *n*-quater.1), TUF.

²⁸ F. PICHLER, I. TEZZA, *Crowdfunding as a New Phenomenon*, cit., p. 10 s.

²⁹ A. LAUDONIO, *Le altre facce del crowdfunding*, in *La folla e l'impresa. Un dialogo sulle dinamiche di co-creazione di valore e strumenti di finanziamento dell'impresa*, a cura di M. Colurcio, A. Laudonio, Bari 2016, p. 130. Per un esempio di ricompense diverse a seconda del contributo vedi www.eppela.com.

sconto su tale prodotto, e quindi, in ultima analisi, una sorta di prenotazione di tale prodotto³⁰. Caso, a ben vedere, ben diverso da quello della ricompensa posta solo su un piano ideale di condivisione di un progetto o di un'idea.

Anche questa forma di *crowdfunding* può, infatti, essere utilizzata da imprese interessate non solo al reperimento di risorse finanziarie, ma anche a conoscere nuovi potenziali clienti o a piazzare i propri prodotti³¹. Le varie dimensioni ora segnalate, del resto, coesistono: qualora lo strumento venisse utilizzato per consentire la prenotazione di prodotti ancora non realizzati, si otterrebbero anche risorse finanziarie preziose nella fase iniziale della produzione³², peraltro al tempo stesso evitando di realizzare una quantità eccessiva di prodotti rispetto alla effettiva domanda di mercato. Si è, a tal proposito, evidenziato come questa forma di *crowdfunding*, chiarendo alle imprese la risposta dei consumatori in merito alle nuove proposte, possa agevolare una rilevante circolazione di informazioni³³.

L'inquadramento giuridico di questa forma di *crowdfunding* dipende dal rapporto tra il valore del contributo e quello della ricompensa³⁴. Semplificando assai, se tali valori sono nello stesso ordine di grandezza, il negozio giuridico sottostante alla partecipazione alla campagna è una compravendita, con ogni conseguenza in termini di disciplina. Se, viceversa, c'è un significativo distacco tra tali valori, e il contributo vale molto più della ricompensa, o questa è solo simbolica, il negozio giuridico di riferimento sarà una donazione, peraltro da ritenere, almeno in linea di massima, non soggetta a vincoli formali visto il disposto dell'art. 783 c.c. per le donazioni di modico valore.

Sia pur nell'estrema variabilità del quadro giuridico di riferimento, almeno in tutti i casi in cui la ricompensa non sia meramente di carattere ideale si porranno verosimilmente questioni di sicurezza dei prodotti e conseguente necessità di tutela del consumatore³⁵ (salvo il graduale venire in rilievo di ulteriori regole mano a mano che la fattispecie giuridica di riferimento varia).

A differenza di quanto visto a proposito dell'*equity crowdfunding*, nel nostro ordinamento, come del resto in quelli dei principali paesi europei³⁶, non ci sono regole specifiche applicabili al *reward crowdfunding*, che, del resto, non è correlato all'offerta al pubblico di strumenti finanziari e non può, conseguentemente, ricadere nell'ambito di applicazione della disciplina dei mercati finanziari³⁷. Sotto tale profilo, le imprese

³⁰ F. PICHLER, I. TEZZA, *Crowdfunding as a New Phenomenon*, cit., p. 11.

³¹ D. FRYDRYCH, A.J. BOCK, T. KINDER, B. KOECK, *Exploring entrepreneurial legitimacy in reward-based crowdfunding*, in *Venture Capital*, 2014, p. 247 e 260.

³² *Ibidem*, p. 249 s.

³³ *Ibidem*, p. 250, ove si sottolinea la differenza che a tal proposito intercorre tra il finanziamento per mezzo del *crowdfunding* e quello mediante *venture capital*.

³⁴ A. LAUDONIO, *Le altre facce del crowdfunding*, cit., p. 131 s.

³⁵ *Ibidem*, p. 136 s., evidenziando quali parti di tale disciplina risulteranno applicabili, anche a seconda che il prodotto sia venduto o donato.

³⁶ European Crowdfunding Network, [Review of crowdfunding regulation. Interpretations of existing regulation concerning crowdfunding in Europe, North America and Israel](#), 2014, p. 96 (in merito alla Francia); p. 104 (con riferimento al caso tedesco); p. 137 (circa l'Italia); p. 202 (in merito alla Spagna).

³⁷ European Crowdfunding Network, *Review of crowdfunding regulation*, cit., p. 107 (con riferimento al caso tedesco); p. 140 (circa l'Italia); p. 204 (in merito alla Spagna).

e i partecipanti alla campagna avranno maggiore libertà. Salvi, per le prime, i limiti desumibili dalla normativa consumeristica, già menzionati.

3.1. La finanza innovativa per il settore moda in Italia: un fenomeno di nicchia?

L'Italia rappresenta uno dei paesi *leader* nel settore moda. Guardando alle imprese di maggiori dimensioni (fatturato pari ad almeno 100 mln di euro), in termini di numerosità, l'Italia rappresenta il Paese europeo con più imprese nella *fashion industry*, sebbene in termini di fatturato la Francia costituisca il paese *leader*³⁸.

La ricerca di nuove soluzioni produttive sostenibili, la richiesta di maggiore trasparenza, la disponibilità di nuovi materiali stanno sollecitando profonde trasformazioni nel settore moda, rendendo tuttavia possibile anche la nascita di nuove realtà imprenditoriali. L'accesso a fonti di finanziamento adeguate rappresenta un fattore imprescindibile per lo sviluppo e la crescita futura del settore.

La ricerca di fonti di finanziamento si scontra inoltre con la problematica relativa alle barriere di tipo finanziario che esistono per qualunque progetto di investimento innovativo volto a sostenere la realizzazione di processi produttivi sostenibili. È stato in modo particolare dimostrato come le barriere di tipo finanziario assumano rilievo non solo per progetti altamente innovativi che presentano *net asset value* negativi, ma anche per innovazioni più tradizionali con ritorni economici positivi³⁹.

3.2. Il *crowdfunding* per il settore moda: il mercato di riferimento in Italia.

Reward ed *equity crowdfunding* rappresentano modelli di finanziamento a disposizione delle imprese per la copertura delle loro necessità di finanziamento. È tuttavia normalmente riconosciuta una elevata eterogeneità nelle tipologie di prenditori di fondi all'interno delle campagne del tipo *reward*, dove il ruolo delle iniziative imprenditoriali tende ad essere minoritario. Con riferimento al settore moda in Italia va tuttavia segnalato uno dei progetti di maggiore successo su una piattaforma di *reward crowdfunding*. *Jungle Jacket*, progetto per la produzione di una giacca per ciclisti, rappresenta infatti il progetto imprenditoriale con il miglior tasso di successo in Italia nell'ambito delle piattaforme *reward-based* con € 105.760 raccolti nel 2016 sulla piattaforma Eppela, anche grazie al contributo di PostePay Crowd⁴⁰.

Considerando invece il ricorso all'*equity crowdfunding*, alla data del 30 giugno 2019, i *round* di raccolta complessivamente presentati sulle 35 piattaforme di *equity crowdfunding* italiane ammontavano

³⁸ MBRES (Area Studi Mediobanca), [Indagine sulla moda italiana e i maggiori operatori europei](#), febbraio 2019, p. 16.

³⁹ C. GHISETTI, S. MANCINELLI, M. MAZZANTI, M. ZOLI, *Financial barriers and environmental innovations: evidence from EU manufacturing firms*, in *Climate Policy*, 2017, pp. 131-147.

⁴⁰ Politecnico Milano, School of Management, Osservatori *Entrepreneurship & Finance*, 2° Quaderno di Ricerca, *La Finanza Alternativa per le PMI in Italia*, novembre 2019, reperibile al sito www.osservatoriocrowdinvesting.it, p. 18.

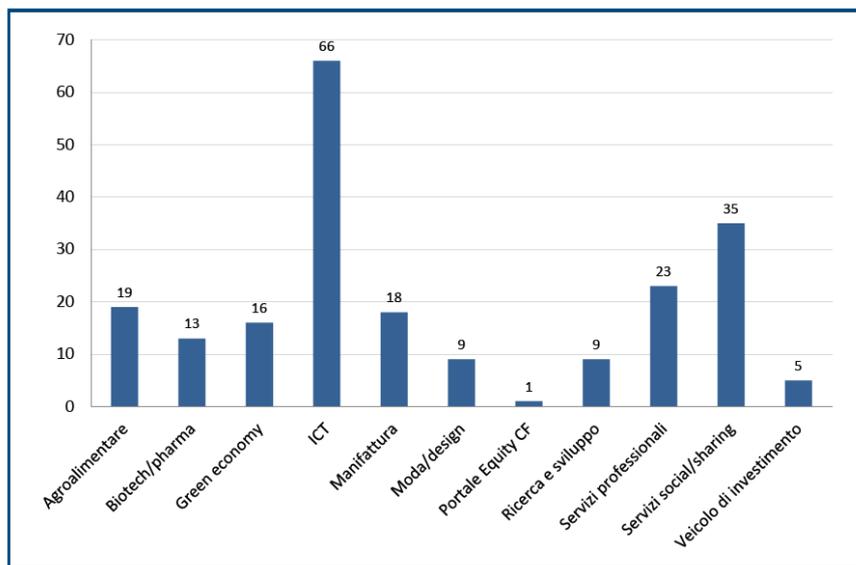
complessivamente a 401⁴¹. Vi sono tuttavia alcuni casi di imprese ricorsive: alcuni *rounds* sono infatti stati organizzati dalle stesse aziende (le imprese promotrici sono quindi 369). I *round* di finanziamento presentano un elevato tasso di successo: considerando solo i primi sei mesi del 2019, il 75% delle campagne di raccolta fondi si è chiuso con successo, ossia con un ammontare di fondi raccolti pari o superiore al quantitativo di fondi richiesto (ammontare *target*).

Passando a considerare la forma giuridica delle imprese promotrici delle campagne di *equity*, le PMI (innovative e non) risultano in crescita, sebbene il mercato sia ancora largamente dominato dalle *start-up* innovative. Si nota altresì una concentrazione delle imprese in alcune aree geografiche, prima di tutte la Lombardia, seguita poi da Lazio ed Emilia Romagna.

Con riferimento alle aree di attività economica, la maggior parte delle imprese risulta essere operativa nel settore servizi di informazione e comunicazione (ICT), servizi per *social network* e *sharing economy* e i servizi professionali.

Il settore moda non è quindi tra le aree di *business* che hanno fatto maggiormente ricorso all'*equity crowdfunding* per il soddisfacimento dei propri fabbisogni di copertura finanziaria. Con riferimento ai dati al 31 dicembre 2018, l'Osservatorio *crowdinvesting* ha censito solamente 9 campagne presentate su piattaforme di *equity crowdfunding* riconducibili al settore «Moda/Design» (si veda la Figura 1).

Figura 1: *Equity crowdfunding* e aree di *business* dei progetti



Fonte: Politecnico di Milano, *La finanza alternativa per le PMI in Italia*, novembre 2018, p. 21.

Partendo da tali premesse, l'analisi di seguito proposta di alcuni *case studies*, relativi ad imprese italiane del settore moda che hanno concluso con successo *round* di finanziamento su piattaforme di *crowdfunding*, prende in considerazione sia piattaforme *reward-based*, sia piattaforme *equity-based*. La selezione

⁴¹ Politecnico Milano, School of Management, *4° Report italiano sul Crowdinvesting*, luglio 2019, reperibile al sito www.osservatoriocrowdinvesting.it, p. 15.

delle sette campagne di *crowdfunding* della *fashion industry* si è basata su un criterio temporale (ultimi 2/3 anni) e sulla rilevanza della piattaforma nel mercato del *crowdfunding* (numero complessivo di campagne avviate).

Analizzando le caratteristiche salienti sia delle imprese, sia delle campagne di raccolta fondi da queste condotte, il lavoro si pone l'obiettivo di evidenziare aspetti critici e opportunità dello strumento *crowdfunding* per le imprese del settore moda.

L'analisi sarà preceduta da alcune considerazioni introduttive di natura giuridica.

4.1. *Equity e reward crowdfunding nel settore moda: alcune notazioni giuridiche introduttive.*

Proponendo ora alcune notazioni introduttive al fenomeno in esame con particolare riferimento al settore della moda, giova prendere di nuovo in distinta considerazione i due modelli di *crowdfunding* oggetto di approfondimento, mettendo in luce dapprima alcune notazioni generali, che potrebbero rilevare anche nel caso dell'*equity crowdfunding*, e quindi alcuni spunti in relazione ai due specifici modelli di finanziamento.

In termini generali, si può osservare che, qualora un'impresa attiva nel settore della moda dovesse lanciare una campagna su un portale di raccolta dei capitali, avrebbe un mezzo per stabilire un contatto diretto con investitori che potrebbero ipoteticamente diventare anche clienti. Una delle variabili da considerare a tale proposito è il grado di dimestichezza con la modalità di raccolta di capitali ora in esame, del resto correlato anche più in generale alla dimestichezza con gli strumenti informatici, e dipendente, come dati raccolti dalla Commissione Europea dimostrano⁴², anche dall'età dei potenziali partecipanti. La scelta se utilizzare o meno questo strumento dipenderà, pertanto, dal *target* dell'impresa e dovrà essere oggetto di adeguata valutazione da parte degli organi di governo della stessa.

Inoltre, le informazioni che la società può raccogliere per mezzo della campagna di raccolta di capitali di rischio in merito alla potenziale richiesta sul mercato dei propri prodotti sembrano di particolare rilievo. Questo almeno in tutti i casi in cui un elevato gradimento per l'iniziativa, legato al gradimento per i prodotti, si possa basare sul gusto personale cui questi corrispondono, rendendo il relativo giudizio «della folla» significativo, nella misura in cui non occorran particolari cognizioni tecniche per emettere un giudizio affidabile. Si tratta, ancora una volta, di un dato solo indicativo, e da sottoporre ad attento vaglio: è vero, però, che il settore in esame, a differenza di altri, si connota per una grande importanza dell'approvazione basata sul gusto personale, non su variabili più oggettive.

In merito all'*equity crowdfunding*, riprendendo quanto già accennato, merita rilevare che in virtù dell'ultima riforma che ha sostanzialmente ampliato la platea dei potenziali utilizzatori dell'istituto, per un'impresa di moda è attualmente agevole ricorrere a questo strumento di finanziamento. Esso sarà,

⁴² Secondo quanto riportato in Commissione europea, *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*, cit., p. 14, nota 33, il grado di consapevolezza è più alto nel gruppo di utenti di età compresa tra i 18 e i 34 anni.

infatti, precluso solo a quelle imprese che eccedano i limiti dimensionali delle PMI secondo la nozione datane dall'Unione europea, senza che il carattere potenzialmente non innovativo dell'attività esercitata possa più svolgere alcun ruolo, come invece accadeva nel vigore dell'originaria disciplina del fenomeno in considerazione.

Con riferimento al *reward crowdfunding*, è significativo osservare come la già richiamata duttilità del fenomeno trovi specifica conferma nel settore della moda.

La presenza di piattaforme specificamente dedicate alla prenotazione di articoli di moda⁴³ denota una certa importanza del già accennato fenomeno (del resto comprovata dall'uso di questa forma di *crowdfunding* da parte, ad esempio, di un produttore di orologi⁴⁴), che pare del resto di potenziale interesse sia per un'impresa emergente, che potrà ottenere preziose informazioni all'inizio e prima del processo produttivo, sia per un'impresa già attiva, che potrà ulteriormente rinforzare i propri legami con la clientela verificando il gradimento per prodotti nuovi.

Ci sono poi ulteriori utilizzazioni della stessa declinazione dello strumento in esame, ad esempio piattaforme che consentono ai consumatori di decidere cosa è «alla moda», finanziando le proposte gradite e ricevendo come ricompensa i prodotti nel caso siano effettivamente realizzati⁴⁵, conducendo ad una sorta di «democratizzazione» della moda, segnalata dai professionisti del settore⁴⁶.

Il meccanismo si presta poi ad almeno altre due utilizzazioni di specifico interesse per il settore della moda. Da un lato, come già accennato, esso può condurre ad un'ottimizzazione della produzione, con conseguenze positive anche sulla sostenibilità della stessa, che rappresenta un valore sempre più rilevante per i consumatori, e di cui pertanto le imprese devono tenere adeguatamente conto. Dall'altro, può consentire il soddisfacimento di un bisogno presumibilmente sentito nell'ambito della moda, che è quello di avere la disponibilità di un prodotto, magari in edizione limitata, in anteprima rispetto a chi non ha sostenuto l'impresa per mezzo del *crowdfunding* (l'importanza della variabile temporale è stata, non a caso, evidenziata⁴⁷).

Infine, merita segnalare che le conseguenze dell'assenza di una normativa specifica, già richiamate, sono di impatto presumibilmente limitato nel caso delle imprese di moda. Se, infatti, tale assenza determina essenzialmente l'applicazione della disciplina consumeristica, va osservato che con essa le imprese operanti nel settore della moda sono abituate a confrontarsi. Pertanto non si ravvisano, sotto questo profilo, significative difficoltà derivanti dall'uso del *reward crowdfunding*.

⁴³ Un esempio è quello della piattaforma [Wovocracy](#), che viene definita «piattaforma di *fashion crowdfunding*».

⁴⁴ G. COOK, [Launching brands with Kickstarter crowdfunding](#), in *Financial Times*, 13 febbraio 2015.

⁴⁵ J. SEGAL, [Raising finance. – Crowdfunding for the fashion industry](#), 2015, in merito al sito *Before the Label*.

⁴⁶ G. COOK, [Launching brands with Kickstarter crowdfunding](#), cit.

⁴⁷ *Ibidem*, segnalando che il consumatore tiene in considerazione il fatto di ricevere il prodotto in anticipo.

4.2. *Crowdfunding* per il settore moda: alcuni *case studies* di successo.

In coerenza con l'elevata eterogeneità nelle tipologie di prenditori di fondi all'interno delle campagne del tipo *reward*, i casi di studio presi in esame per tale modello di *crowdfunding* riguardano sia progetti a prevalente valenza sociale (*Textile Crossing*, finanziata su Eppela); sia progetti di natura imprenditoriale (*Uptitude*, finanziata su Eppela; Rifò, finanziata con due *round* su Ulule).

All'interno dei casi studio facenti parte del gruppo *reward*, è stato considerato anche il progetto Rifò che si contraddistingue per una duplice particolarità: i) il modello di *crowdfunding* utilizzato è un modello *pre-selling* (che può essere associato ad un modello *reward*); ii) la piattaforma prescelta per la campagna di raccolta fondi è una piattaforma che ha avuto inizialmente origine in Francia. Si tratta inoltre di un'impresa ricorsiva, che ha condotto due campagne di raccolta fondi con modalità analoghe.

Per quanto concerne invece le raccolte condotte su piattaforme *equity-based*, i casi di successo riguardano in via esclusiva progetti imprenditoriali sui più importanti portali autorizzati (Eligo, finanziata su *200crowd*; *Orange Fiber*, finanziata su *Crowdfundme*; ed infine Vodivì, finanziata su *Backtowork*).

La Tabella 1 riassume tali informazioni, con l'aggiunta di alcuni ulteriori elementi utili per le riflessioni sul fenomeno. Oltre al periodo di svolgimento della campagna, vengono infatti fornite sia alcune informazioni sulla società promotrice della campagna di raccolta fondi (ove il dato era reperibile), sia alcune informazioni sulla campagna stessa (*target* richiesto, ammontare raccolto e numero di finanziatori).

Con riferimento al tipo di società che hanno fatto ricorso al *crowdfunding* come strumento di finanziamento, la presenza della connotazione giuridica di «innovazione» sembra condizionare maggiormente le campagne presenti su piattaforme del tipo *equity*, in coerenza con le limitazioni imposte dalla normativa precedentemente in vigore.

Il *target* medio e l'ammontare raccolto dei casi studio in esame risultano decisamente inferiori nelle campagne di tipo *reward*, rispetto alle campagne del tipo *equity*. Tale dato risulta in linea con l'andamento che ha contraddistinto l'intero mercato italiano del *crowdfunding*. Infatti, con riferimento ai dati del 2018, l'ammontare medio raccolto rispettivamente in una campagna di *reward* e di *equity* è risultato essere pari a 8.608 e 374.937 euro⁴⁸.

All'interno dei *round* di *equity*, con riferimento all'ammontare *target*, *Orange Fiber* è il progetto che tende a discostarsi maggiormente rispetto al dato di settore. Il valore mediano per il *target amount* sul mercato dell'*equity crowdfunding* è risultato infatti pari a 120.000 nel 2017 e a 100.000 nel 2018 e nel primo semestre del 2019, con un *trend* in contrazione rispetto agli anni precedenti (2014-2015)⁴⁹.

⁴⁸ Il dato delle campagne di *reward* si riferisce in realtà anche al mercato del *donation crowdfunding*. Tali due modelli vengono spesso accorpati nelle analisi di mercato. Starteed, *Il Crowdfunding in Italia*, Report 2019, p. 8.

⁴⁹ Politecnico Milano, School of Management, *4° Report italiano sul Crowdfunding*, cit., p. 17.

Tabella 1: *Case studies*: caratteristiche delle campagne di raccolta fondi

Nome progetto	Tipo raccolta	Piattaforma	Anno	Info Società	Target/Ammontare raccolto	Numero finanziatori
<i>Textile crossing</i>	<i>Reward</i>	Eppela	Maggio 2019	n.d.	4.000/ 4.095	52
<i>Uptitude</i>	<i>Reward</i>	Eppela	Dicembre 2017	KG (società in accomandita semplice) – sede in Austria -	7.000/ 8.249	65
RiFò 1	<i>Pre-selling</i>	Ulule	Dicembre 2017	S.r.l. – fondata nel 2018	200/ 290 pre-ordini	290
RiFò 2 <i>La t-shirt 100% rigenerata</i>	<i>Pre-selling</i>	Ulule	Maggio 2018	S.r.l. – fondata nel 2018	90/ 201 pre-ordini	201
Eligo	<i>Equity</i>	<i>200crowd</i>	2018	S.r.l. – <i>Start-up</i> innovativa-fondata nel 2016	80.000/ 162.635	69
<i>Orange Fiber</i>	<i>Equity</i>	<i>Crowdfundme</i>	2019	S.r.l. – PMI innovativa– fondata nel 2014	250.000/ 650.000	364
Vodivì	<i>Equity</i>	<i>Backtowork24</i>	2018	S.r.l. – <i>Start-up</i> innovativa – fondata nel 2015	75.000/ 89.060	27

Anche la percentuale di *overfunding*, ossia il rapporto fra il totale delle somme raccolte sulla piattaforma e il *target* iniziale di raccolta, tende a posizionarsi su livelli decisamente superiori nei *round* di *equity crowdfunding* rispetto al modello *reward*. La percentuale di *overfunding* nei casi di studio relativi al modello *equity* mostra dati che in due casi su tre (Eligo e *Orange Fiber*) risultano assimilabili al dato medio di mercato riferito alle campagne chiuse con successo fino al primo semestre del 2019 (203,1%)⁵⁰.

Un ulteriore parametro interessante relativo alle campagne chiuse con successo è il numero di investitori validati al termine della raccolta. Il dato dei casi studio presi in esame presenta una notevole differenziazione, tale da non consentire valutazioni in merito. Vale tuttavia la pena di sottolineare come, sempre con riferimento alle campagne di *equity* chiuse con successo fino al primo semestre 2019, il valore medio di tale dato sia risultato pari a 86,5 investitori⁵¹. Una sola campagna tra quelle dei casi studio si avvicina al dato medio (Eligo); negli altri casi si rileva, di contro, un numero di investitori decisamente inferiore, ovvero decisamente superiore al dato medio.

Oltre alle caratteristiche della campagna, si è altresì deciso di approfondire la natura del progetto per cui è stata avviata la campagna di raccolta fondi, mediante le descrizioni che vengono proposte sul

⁵⁰ Politecnico Milano, School of Management, 4° *Report italiano sul Crowdfunding*, cit., pp. 21-22.

⁵¹ *Ibidem*, p. 22.

sito della piattaforma. Come delineato in Tabella 2, sono stati approfonditi due distinti ambiti: la finalità del progetto e la destinazione d'uso dei fondi raccolti.

Per quanto riguarda le finalità del progetto emergono con insistenza, sia in ambito *reward*, sia in ambito *equity* alcuni filoni tematici: i) il riutilizzo delle risorse («sistema per ottimizzare gli scarti di materiale», «fibre 100% rigenerate»); ii) l'ecosostenibilità del prodotto e della produzione («rendere il prodotto ancora più eco-sostenibile», «*t-shirt* che sia sostenibile, responsabile e sociale» «alternativa sostenibile», «elevata sostenibilità ambientale»); e iii) la valorizzazione del territorio e del *Made in Italy* («promozione di attività [...] volte alla promozione del territorio», «prodotti [...] *Made in Italy*», «prodotti [...] che valorizzano e promuovono i tesori dell'Italia, i luoghi, la cultura e l'arte[...]).

Per quanto riguarda l'uso dichiarato a cui verranno destinati i fondi raccolti emergono differenze interessanti tra le campagne del tipo *reward*, rispetto ai *round* di *equity*. Le motivazioni prevalenti per le necessità di finanziamento nel caso di piattaforme di *reward* sono infatti riconducibili ad investimenti per l'avviamento dell'attività («lavori [...] di allestimento», «risorse per cominciare la produzione», «avviare la produzione»). Di contro, nelle campagne di *equity crowdfunding* emergono, in via prevalente, finalità legate all'espansione e al consolidamento della crescita («consolidare la forte crescita [...] ed espanderci sui mercati esteri», «aumentare la nostra capacità produttiva», «soddisfare la domanda crescente di prodotto»).

Tabella 2: *Case studies*: finalità del progetto e destinazione d'uso dei fondi raccolti

Nome progetto	Tipo raccolta	Piattaforma	Finalità progetto	Destinazione d'uso dei fondi
<i>Textile crossing</i>	<i>Reward</i>	Eppela	«Nello spazio che andrò ad allestire potrete trovare collezioni di moda urbana e promozione di attività pratiche attraverso <i>workshop</i> , laboratori, produzioni e scambi professionali con scuole e realtà volte alla promozione del territorio. [...] Un modo per “vestire” la città di nuovi punti di vista».	«I fondi, dunque, verranno utilizzati per lavori di ripristino ed allestimento del un nuovo laboratorio».
<i>Uptitude</i>	<i>Reward</i>	Eppela	«Siamo qui su Eppela per chiedere ancora una volta il vostro aiuto. Abbiamo sviluppato un nuovo metodo di produzione che ci permette di ri-utilizzare lo <i>snowboard</i> anche nelle aste della montatura e non solo sul frontale. Oltre ad essere un sistema per ottimizzare gli scarti di materiale, e rendere il prodotto ancora più eco-sostenibile, il risultato finale è una montatura quasi interamente fatta in lente, leggerissima e talmente figa e anni ottanta che farebbe buttare a <i>MacGyver</i> i suoi	«Abbiamo pronto un prototipo di una nuova linea di occhiali. Una montatura fatta interamente in lente, con le aste in <i>snowboard</i> . Ora ci servono le risorse per cominciare la produzione, e fare il lancio sul mercato!».

			<i>Ray-Ban</i> a goccia dritti nel cestino».	
RiFò 1	<i>Pre-selling</i>	Ulule	«Rifò vuole creare una linea di abbigliamento e di accessori di qualità prodotta interamente a Prato e dintorni con fibre 100% rigenerate».	«Comprando uno dei prodotti Rifò, ci darai la possibilità di avviare la produzione di un'intera linea di abbigliamento realizzata secondo un modello di produzione sostenibile e artigianale, e di aiutare ben tre associazioni locali abbracciando una filosofia in grado di aiutare il pianeta! Oltrepassato il primo obiettivo di 200 ordini, Rifò sarà in grado di realizzare la collezione per la prossima stagione! Il fine ultimo di Rifò è quello di aprire una sartoria che adoperi esclusivamente fibre rigenerate che permetta al pubblico di non rinunciare allo stile e alla qualità salvaguardando l'ambiente».
RiFò 2 La t-shirt 100% rigenerata	<i>Pre-selling</i>	Ulule	«Rifò è un brand responsabile e sociale che produce capi e accessori 100% rigenerati. Il nostro progetto è nato grazie a Ulule nel Natale scorso. Dopo aver rigenerato la lana, abbiamo deciso di occuparci anche del cotone, una delle fibre più inquinanti dell'industria tessile, e delle bottigliette di plastica, vera minaccia alla sostenibilità del nostro pianeta. Dopo 4 mesi di lavoro abbiamo ideato una <i>t-shirt</i> che sia sostenibile, responsabile e sociale. E, ovviamente, disegnata per durare».	«Comprando uno dei prodotti Rifò, ci darai la possibilità di avviare la produzione di un'intera linea estiva di abbigliamento realizzata secondo un modello di produzione sostenibile, responsabile e sociale! Oltrepassato il primo obiettivo di 90 ordini, Rifò sarà in grado di ampliare la sua collezione per la prossima stagione invernale!».
Eligo	<i>Equity</i>	<i>200crowd</i>	«La <i>Mission</i> di Eligo è semplice: diffondere l'eleganza e lo stile italiano nel mondo, attraverso la prima <i>Community</i> di <i>Sartorialist</i> , offrendo un servizio di consulenza unico e creando prodotti sartoriali, sempre personalizzati e <i>Made in Italy</i> ».	«Cerchiamo un investimento per consolidare la forte crescita del <i>network</i> ed espanderci sui mercati esteri, in particolare negli Emirati Arabi e a Singapore».
<i>Orange Fiber</i>	<i>Equity</i>	<i>Crowdfundme</i>	«I prodotti <i>Orange Fiber</i> sono l'alternativa sostenibile e <i>animal-free</i> alla seta con un prezzo allineato all'offerta di mercato e si caratterizzano per: - la qualità del prodotto; - l'elevata sostenibilità ambientale».	«Abbiamo deciso di lanciare una campagna di <i>equity crowdfunding</i> per aumentare la nostra capacità produttiva, migliorare il nostro processo e soddisfare la domanda crescente di prodotto».
Vodivì	<i>Equity</i>	<i>BacktoWork24</i>	«L'obiettivo di Vodivì nel medio periodo è quello diventare il <i>brand</i> di riferimento a livello internazionale nella produzione e	«1) La costruzione di una piattaforma <i>e-commerce</i> , realizzata con la tecnologia della realtà aumentata [...]»;

vendita di prodotti <i>Made in Italy</i> , di alta qualità, che valorizzano e promuovono i tesori dell'Italia, i luoghi, la cultura e l'arte [...].	2) La realizzazione di una specifica APP per indossare virtualmente e vendere le collezioni Vodivì, e per vendere i pacchetti e servizi turistici [...]; 3) L'apertura di negozi in <i>franchising</i> : Vodivì in Italia e all'estero [...].
---	--

4.3. Un breve commento alle implicazioni giuridiche del fenomeno: cenni sull'impatto del *crowdfunding* sulla disciplina applicabile alla s.r.l.

In relazione all'*equity crowdfunding*, emerge dai casi studio, così come, del resto, dalle linee di tendenza generali di utilizzazione dell'istituto, una chiara preferenza per il tipo societario della s.r.l. come attore della campagna, talora poi nelle sue ulteriori declinazioni di s.r.l. *start-up* o PMI innovativa.

Il dato non sorprende, trattandosi del modello societario più diffuso e di quello naturalmente vocato ad iniziative imprenditoriali che, a prescindere dal loro carattere tecnicamente innovativo, presentano un alto grado di rischio e non richiedono investimenti troppo elevati, almeno in fase iniziale. Al tempo stesso, però, l'utilizzazione del modello s.r.l. ha rilevanti implicazioni giuridiche, che in questa sede potranno essere oggetto di qualche rapido cenno, e non certo di adeguato approfondimento.

La specifica disciplina emanata nel 2012 per le s.r.l. (allora solo *start-up* innovative; attualmente, a seguito delle riforme intervenute, tutte le s.r.l. PMI) intenzionate ad emettere quote da offrire per mezzo di portali online affronta, infatti, espressamente alcune questioni, lasciandone, però, aperte e irrisolte molte altre.

L'art. 26 d.l. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito dalla l. 17 dicembre 2012, n. 221, e poi ulteriormente modificato (come già accennato) per estenderne l'ambito soggettivo di applicazione, prevede espressamente che nelle s.r.l. si possano creare «categorie di quote fornite di diritti diversi», il cui contenuto «nei limiti imposti dalla legge» può essere liberamente determinato «anche in deroga a quanto previsto dall'articolo 2468, commi secondo e terzo, del codice civile» (ove si prevede la tendenziale proporzionalità tra diritti sociali e partecipazione posseduta e la possibilità di attribuire particolari diritti riguardanti l'amministrazione o la distribuzione degli utili), esemplificando tale libera determinazione ammettendo esplicitamente categorie di quote prive del diritto di voto o dotate di voto non proporzionale alla partecipazione.

Pur essendo le possibilità ammesse dalla legge di notevole impatto, la disciplina è, però, del tutto silente in merito a molti altri aspetti, probabilmente di anche maggior rilievo. Considerando, infatti, che il singolo socio, a prescindere quindi dall'entità della partecipazione, e il socio di minoranza sono nel regime codicistico titolari di rilevanti prerogative di natura in senso lato amministrativa (ad esempio, le prerogative individuali di controllo, di legittimazione all'azione di responsabilità verso gli amministratori

e di impugnazione delle decisioni invalide; quelle di minoranza previste dall'art. 2479, c. 1 e c. 4, c.c.), ci si deve chiedere se tale disciplina possa essere modificata statutariamente nel caso di emissione di categorie di quote ai sensi della normativa speciale poco sopra richiamata.

Il tema meriterebbe un approfondimento non compatibile con i limiti del presente lavoro.

Si può accennare, a titolo esemplificativo, ad un solo specifico aspetto, peraltro oggetto di abbastanza diffusa attenzione, che è la possibilità di emettere categorie di quote prive del diritto di controllo e consultazione previsto dall'art. 2476, c. 2, c.c. a favore di ogni socio non amministratore. La soluzione affermativa tende a prevalere sia in dottrina che nella prassi notarile⁵², pur non potendosi considerare scontata⁵³. L'adesione all'una o all'altra opzione ha conseguenze molto rilevanti, nella misura in cui, se si dovesse ritenere inderogabile la menzionata norma anche nel caso di emissione di quote destinate al pubblico dei risparmiatori, le penetranti prerogative informative da essa previste potrebbero essere esercitate da un numero potenzialmente molto alto di soggetti.

In questo, come in tutti gli altri casi, in parte già menzionati, di diritti individuali o di minoranza previsti dalla disciplina codicistica, il dubbio sulla possibilità di disattivazione di tali prerogative in sede di emissione di quote destinate a negoziazione per mezzo di portali è un aspetto da tenere in attenta considerazione da parte delle società a responsabilità limitata che intendano servirsi del *crowdfunding*.

5. Osservazioni conclusive.

I casi studio analizzati consentono di ritenere che vi sia una naturale tendenza all'utilizzazione del *crowdfunding* per iniziative in senso lato innovative, sia pur non nell'accezione giuridica specifica che un tempo veniva in rilievo come requisito di ammissione per l'*equity crowdfunding*. Dall'analisi delle finalità dei progetti è emerso infatti come siano ben rappresentati sia il profilo della sensibilità sociale ed ambientale, che profili ulteriori come le connessioni tra moda e cultura. Da tale osservazione è altresì possibile concludere che esiste un certo grado di originalità negli approcci e nelle soluzioni proposte e una vicinanza dei due modelli superiore a quella che si sarebbe potuta ipotizzare in astratto.

Con particolare riferimento all'*equity crowdfunding* emerge l'estrema duttilità dello strumento. Gli importi raccolti sono largamente al di sotto del limite massimo previsto dalla disciplina legislativa e regolamentare; e l'eliminazione, già menzionata, del requisito giuridico dell'innovatività dell'attività esercitata ha sicuramente svolto un ruolo importante nell'incentivare la diffusione del fenomeno. Per

⁵² Vedi, in dottrina, ad esempio, M. CIAN, *S.r.l. PMI, s.r.l., s.p.a.: schemi argomentativi per una ricostruzione del sistema*, in *Rivista delle società*, 2018, p. 818 e 834. La massima del Consiglio Notarile dei distretti riuniti di Firenze, Pistoia e Prato è riportata da L. SALVATORE, *Le start-up innovative. Tra dato normativo e prassi contrattuale*, in *La folla e l'impresa*, cit., p. 230, nota 80; quella del Consiglio Notarile di Milano da A. BUSANI, *Massime notarili e orientamenti professionali. Categorie di quote nella S.r.l.-PMI*, in *Società*, 2019, p. 493 e 499.

⁵³ Vedi il dubbio prospettato da L. SALVATORE, *Le start-up innovative*, cit., p. 230, ove, a nota 81, riferimenti per la soluzione negativa; vedi poi gli ulteriori riferimenti, in vario senso, in M. SPERANZIN, *Piccole e medie imprese tra autonomia statutaria e ibridazione dei tipi*, in *Rivista delle società*, 2018, p. 335 e p. 358, nota 108.

quanto, infatti, come accennato, le iniziative concretamente avviate denotino, almeno in relazione ai casi studio, un apprezzabile grado di originalità, la rimozione dell'obbligo di ricadere nella nozione normativa di impresa innovativa è senz'altro da guardare con favore.

L'analisi dei casi ha consentito altresì di delineare il ruolo svolto dal *crowdfunding* e, in particolare dal *reward crowdfunding*, nel supportare una specifica necessità e criticità del settore moda: l'ottimizzazione della produzione. L'adozione di modelli di *pre-selling* si pone infatti in un sentiero di sviluppo coerente di progetti di *fashion industry* sensibili anche a tematiche di ottimizzazione della produzione e di sostenibilità del processo produttivo e distributivo. L'analisi dei casi studio ha posto in evidenza come la modalità di prenotazione del bene, di norma particolarmente utile per finanziare le fasi iniziali della vita dell'impresa e per allineare la produzione alla domanda effettiva, sia stata, in concreto, spesso associata anche ai temi della sostenibilità.

Alla luce dell'analisi dei casi studio presentati, volendo tentare un paragone tra progetti della moda finanziati tramite *reward* ed *equity crowdfunding*, vi sono due aspetti che possono essere presi in considerazione. Da un lato, la dimensione dell'operazione. E dall'altro, la destinazione d'uso dei fondi raccolti. Ne emerge un quadro coerente che lascia ipotizzare un maggiore ricorso al *reward crowdfunding* per progetti di importo minore e per le fasi di avvio dell'attività e, al contrario, un utilizzo più efficace di campagne di *equity* nel caso di progetti di più elevato importo, di norma pensati per investimenti di espansione dell'attività.

I sistemi logistici e il ricorso al contratto di trasporto per l'elusione della disciplina di tutela del lavoro

Chiara Tincani

Abstract

Si discute dell'attuale configurazione dell'attività di logistica, della natura dei contratti stipulati per la sua effettuazione e della rilevanza del trasporto nell'ambito delle complessive prestazioni. Si mette in luce il problema della protezione dei lavoratori coinvolti nell'esecuzione dei servizi e della possibilità di un rafforzamento di tale tutela, anche in relazione alle indicazioni dell'OIL.

I sistemi logistici e il ricorso al contratto di trasporto per l'elusione della disciplina di tutela del lavoro

Chiara Tincani*

SOMMARIO: 1. Il sistema della logistica nell'organizzazione produttiva contemporanea e la rilevanza del trasporto. – 2. La logistica nell'esperienza italiana e il ricorso al modello contrattuale del trasporto per l'elusione di parte della regolamentazione di protezione del lavoro subordinato. – 3. La nozione di contratto di logistica e la sua qualificazione. – 4. La presenza nell'organizzazione logistica di piccoli imprenditori dediti al trasporto stradale in condizioni di strutturale debolezza organizzativa. – 5. Le forme di possibile tutela dei piccoli vettori inseriti nell'attività di logistica nella forma del *dependent self employment*.

1. Il sistema della logistica nell'organizzazione produttiva contemporanea e la rilevanza del trasporto.

L'approvvigionamento delle imprese e le catene di produzione, le quali conducono alla realizzazione del bene finale, sono un tema fondamentale nella società contemporanea, non solo per la frequenza degli scambi a livello planetario, ma per l'abituale ricorso delle aziende occidentali al trasferimento di larga parte delle loro funzioni in Paesi con un minore livello di protezione del lavoro, con arretrati sistemi di sicurezza sociale e con costi delle attività manifatturiere concorrenziali. Non è neppure il caso di insistere su questo fenomeno, al centro ormai di un dibattito consolidato e di una costante attenzione dell'Organizzazione internazionale del lavoro, rivolta a cercare strategie di salvaguardia dei prestatori di opere nel complessivo percorso produttivo, con la responsabilità delle imprese che vendono le merci al consumatore e l'incentivazione di migliori condizioni di vita per tutte le persone coinvolte, a prescindere dal luogo nel quale agiscono.

Tali questioni sollevano ormai una discussione nota, sebbene non sempre si sottolinei lo spazio del trasporto in questi processi di forte integrazione fra le iniziative aziendali collocate in contesti geografici e sociali non solo diversi, ma lontani l'uno dall'altro, proprio nel significato fisico dell'espressione. Da un primo punto di vista, queste catene di produzione e di approvvigionamento o di distribuzione pongono il problema dei trasferimenti fra località di differenti continenti, con ovvie implicazioni tecniche, organizzative ed economiche, per la garanzia della sicurezza della spedizione e il contenimento dei costi. L'idea stessa di queste catene provoca la necessità del trasporto dall'uno all'altro

* Professore associato di Diritto della navigazione, Dipartimento di Scienze giuridiche, Università degli Studi di Verona. Membro del *Team* di ricerca *The Fashion HUB* e del Laboratorio di didattica innovativa *The Fashion LAB*, nell'ambito del Progetto di Eccellenza del Dipartimento di Scienze giuridiche *Diritto, Cambiamenti e Tecnologie*.

centro di produzione, con ingenti risorse impegnate, soprattutto per i trasporti marittimi, se sono coinvolti Paesi lontani.

I sistemi logistici complessi presuppongono il trasporto via mare o via terra, spesso con viaggi impegnativi e con corrispondenti questioni di programmazione. Sul versante giuridico, tale aspetto richiama i consolidati principi sul trasporto internazionale, e gli operatori dediti a queste funzioni hanno strutture cospicue, proporzionate alla difficoltà dei loro compiti. Non si pone uno specifico bisogno di protezione dei lavoratori e, non a caso, negli studi sulla regolazione anche internazionale delle catene logistiche, la condizione dei vettori e dei loro dipendenti non è considerata. Questi trasferimenti sono affidati ad aziende con competenze tecniche significative e con la partecipazione a mercati concorrenziali, ma nei quali competono soggetti attrezzati o, almeno, consapevoli dei rischi e delle opportunità. Se si volesse discutere del trasporto internazionale nella logistica, si ritornerebbe a dibattere del contratto marittimo e di quello terrestre, poiché è più raro incontrare quello aereo, se non altro per ovvie ragioni di costo.

L'oggetto di queste riflessioni è un altro. Per la loro conformazione e per il loro stesso significato tecnico e funzionale, le catene logistiche hanno un loro punto cruciale nei Paesi più evoluti sul piano economico e con adeguati meccanismi di protezione della retribuzione dei lavoratori subordinati. Spesso questi Stati sono i destinatari di beni realizzati in altri contesti geografici e completati o anche solo distribuiti nei Paesi di capitalismo maturo e di più forte salvaguardia del lavoro. Qui si concentra la distribuzione a opera di gruppi industriali in grado di operare a livello mondiale, ma con una componente delle loro strutture posta nell'Europa e nei Paesi di consolidata vocazione capitalistica, come il Giappone e il Nord America.

Anche a volere limitare l'analisi alla sola Unione europea, è evidente l'importanza della logistica, proprio come riflesso di una produzione compiuta in molte aree, ma con la concentrazione delle vendite al consumatore finale nelle zone più ricche e di maggiore intensità degli scambi. In questo senso più ristretto, ma noto all'esperienza comunitaria, la logistica indica forme di conservazione e di distribuzione delle merci, con risorse qualificate sul piano tecnico e con il ricorso a stabilimenti in cui sono occupati molti lavoratori, spesso con una manodopera non troppo qualificata. Anzi, con il decentramento della produzione e la sua dispersione, la tradizionale idea dell'industria si è ambientata anche nella logistica, un po' in tutta Europa, come è facile verificare sulla base non solo delle statistiche, ma della constatazione visiva della natura e degli obiettivi degli agglomerati produttivi, soprattutto nelle zone portuali o in prossimità dei principali assi autostradali.

Questa importanza crescente della logistica ha posto quesiti rilevanti al diritto, il quale ha cercato da tempo di introdurre forme di protezione dei prestatori di opere, soprattutto sul versante retributivo. Non è questa la sede per chiedersi quali siano state le relative strategie nei diversi Stati europei, poiché il ragionamento porterebbe all'esame di istituti fuori dal tema. Si può registrare una conseguenza indiretta

di tale radicata impostazione, poiché, per sfuggire alla relativa disciplina, molti operatori dichiarano di qualificare talune funzioni come di trasporto, con l'intenzione di rifuggire la stipulazione di contratti di deposito o di appalto di servizi. Per lo più, l'obiettivo non è la razionale costruzione del modello negoziale coerente con le funzioni aziendali, ma di limitare la rilevanza della protezione delle condizioni di lavoro, pensata proprio per i dipendenti delle imprese dedite all'appalto. Se la legislazione nazionale cerca di migliorare la tutela dei prestatori di opere, talora provoca una fuga verso il trasporto, per una parte crescente delle attività logistiche. Per usare le espressioni dell'Organizzazione internazionale del lavoro e la classificazione riprodotta nel suo rapporto «[Non-standard employment around the world](#)», si realizza anche una ipotesi di *disguised employment* o, se si preferisce, di *dependent self employment*.

L'attenzione non deve essere attratta solo da recenti iniziative aziendali, a proposito di strategie di distribuzione a diretto beneficio del consumatore finale, con piattaforme telematiche alle quali ciascun utente si può collegare, per esempio per chiedere la consegna a domicilio di cibi, di bevande o di altre merci di simile natura o per prestazioni analoghe a quelle dei taxi. Nonostante tali soluzioni abbiano suscitato interesse, la loro importanza non deve essere sopravvalutata dal punto di vista quantitativo. Se mai, l'idea più tradizionale di logistica è quella propria di grandi stabilimenti destinati alla raccolta, all'assemblaggio, alla preparazione, all'imballaggio e alla distribuzione dei prodotti di largo consumo. La logistica è funzione diversa dal puro significativo soddisfacimento delle esigenze di mobilità individuale nelle città o dalla creazione di piattaforme telematiche a beneficio delle famiglie, per esempio per la consegna di piatti cucinati pochi minuti prima. Proprio la logistica, intesa come distribuzione di beni di largo consumo, sta creando in Italia forti tensioni, per la difficile distinzione fra il contratto di trasporto e altri modelli negoziali.

2. La logistica nell'esperienza italiana e il ricorso al modello contrattuale del trasporto per l'elusione di parte della regolamentazione di protezione del lavoro subordinato.

Se intesa come raccolta dei prodotti finali, creati in strutture manifatturiere straniere, come assemblaggio, preparazione e distribuzione al consumatore, la logistica è diventata una delle funzioni fondamentali negli Stati europei e, in parte, in Italia ha fatto sorgere problemi sociali, per la concentrazione in complessi industriali di molti prestatori di lavoro, con un livello qualitativo del contributo individuale abbastanza basso e con una notevole fungibilità del loro apporto. Si discute di processi cosiddetti *labour intensive*, con una ingente presenza di manodopera e con una proporzionata tendenza all'abbassamento della remunerazione, per la riduzione dei costi con crescenti tensioni concorrenziali.

Di ciò il legislatore non poteva non essere avvertito, tanto che da lungo tempo ha introdotto discipline di protezione dei dipendenti dell'appaltatore, per garantire retribuzioni sufficienti, con una responsabilità indiretta del committente, anche nei confronti dei prestatori di opere altrui, per accrescere

la cosiddetta garanzia patrimoniale di tali lavoratori, i quali possono chiedere all'appaltante la corresponsione della loro remunerazione. La frequente modificazione, per lo meno nell'ordinamento italiano, di questo sistema regolativo dimostra la sua importanza, non solo per la logistica, ma, più in generale, per gli appalti di servizi.

La frammentazione del processo produttivo e il ricorso agli appalti sono ormai consolidati, invocando la protezione dei dipendenti degli appaltatori, per il rischio della selezione di soggetti insolventi o poco scrupolosi o destinati a una prematura scomparsa dal mercato e pronti a corrispondere ai loro lavoratori retribuzioni inferiori al minimo dovuto, per esempio alla stregua del diritto italiano. La stessa questione appartiene a quello comunitario. La citata minaccia alla tutela dei dipendenti è stata significativa anche nella logistica, per la relativa semplicità delle attività e per la fungibilità delle mansioni dei prestatori di opere, chiamati all'immagazzinamento, all'imbballaggio, a modesti interventi di assemblaggio e alla distribuzione. Tali funzioni comportano operazioni ripetitive o di scarso livello professionale, con risorse tecnologiche abbastanza elementari.

Il ridotto pregio professionale degli addetti implica una loro scarsa capacità di difesa nei confronti dei datori di lavoro, desiderosi di contenere i costi, per la forte tensione concorrenziale del mercato, con un notevole aumento di operatori in esasperata competizione, sotto la pressione dei loro clienti. La forte rilevanza della distribuzione ha fatto sì che molte imprese di trasporto si siano dedicate ad attività preparatorie e connesse, se non altro per la disponibilità degli automezzi necessari per il recapito dei beni e, prima, per il loro trasferimento negli stabilimenti di logistica. Pertanto, fra logistica e trasporto, soprattutto stradale, vi è una integrazione crescente e questa è una caratteristica trasversale del mercato, non solo in Italia, ma, quanto meno, in ambito europeo.

L'idea della logistica implica quella del trasporto, perché comporta diversi trasferimenti dei beni e prelude al loro recapito al consumatore. Sul piano giuridico, le due categorie si sono attratte, poiché la prima nozione definisce operazioni preliminari, complementari o integrative rispetto alle spedizioni, e tale nesso si ripercuote sulle scelte contrattuali. Un elemento di complessità è dato dal fatto che la legge italiana contempla protezioni molto diverse per i dipendenti delle imprese dedite all'appalto e per quelli dei trasportatori, a dire il vero senza una precisa ragione sistematica e, anzi, con una critica della dottrina, la quale ha sottolineato l'irrazionalità di questa impostazione.

Il problema, non solo nel diritto italiano, non può essere superato in via interpretativa, perché le norme non consentono una lettura creativa e i dipendenti dei vettori hanno forme di tutela più deboli di quelle degli appaltatori, in particolare per la possibilità di invocare la responsabilità solidale del committente nel caso della mancata corresponsione della retribuzione minima dovuta. Questa asimmetrica salvaguardia fa sì che, qualora sia possibile, il committente abbia l'interesse a stipulare contratti di trasporto e ad affidare tutta la logistica e, cioè, le operazioni complementari e accessorie a chi curi la distribuzione finale, cercando di sostenere che l'intero contratto sarebbe di trasporto, perché così

sarebbe ridotta la responsabilità nei confronti dei dipendenti dell'esecutore dei servizi, qualora questi sia un vettore e non un appaltatore.

Ciò ha portato alla nascita di un negozio non disciplinato in via diretta dalla legge, ma con un ampio riscontro nella prassi, vale a dire il cosiddetto contratto di logistica, inteso come un trasporto nel quale il vettore si impegna a eseguire operazioni diverse dal semplice trasferimento, seppure correlate dal punto di vista funzionale. Nessuna norma vieta o può proibire al trasportatore di compiere funzioni differenti dal trasferimento. Al contrario, ci si deve chiedere se l'intero rapporto sia di trasporto e se tutti i dipendenti si debbano vedere riconosciuti i più limitati diritti propri dei lavoratori delle imprese di trasporto, in specie in materia retributiva e nei confronti del committente.

Sul piano civilistico, la questione è delicata, per la necessità di stabilire se i cosiddetti accordi di logistica possano essere riportati al trasporto, come vorrebbero le loro parti stipulanti. Ci si deve chiedere se i contratti restino di trasporto, per lo più stradale, anche qualora il vettore si obblighi a eseguire operazioni integrative e di solito antecedenti alla spedizione. Il problema è creato dall'incapacità del legislatore italiano ed europeo di comprendere che non ha senso la citata diversità di protezione accordata ai dipendenti dell'appaltatore e a quelli del trasportatore. Ne deriva il reiterato tentativo dei committenti di approfittare di questa discrasia e di ridurre il livello di protezione dei lavoratori delle imprese incaricate del servizio. Sul piano economico, le aziende di trasporto hanno un evidente vantaggio competitivo, perché, sul versante commerciale, per esse è più facile accreditare l'idea per cui tutte le operazioni sarebbero di trasporto, ai danni dei lavoratori. Ci si deve domandare fino a quale punto si possa considerare di trasporto una attività che inglobi operazioni differenti sul piano tecnico e produttivo, sebbene vi sia un collegamento con il trasferimento del bene. In questo consiste il problema della qualificazione del contratto di logistica.

3. La nozione di contratto di logistica e la sua qualificazione.

Nato come alternativa all'appalto, il contratto di logistica non ha una regolazione apposita, non solo nel diritto italiano, ma è stato creato per il desiderio delle imprese dedite al trasferimento dei beni di allargare lo spettro delle funzioni espletate, con una dichiarata connessione rispetto alla fondamentale prestazione di trasporto. Quindi, il negozio di logistica si contrappone all'appalto e implica l'esecuzione di alcuni servizi da parte di una impresa che dichiara di inserirli come componenti di una complessiva attività, sempre incentrata sul trasporto; la diffusione di accordi denominati di logistica segnala una espansione del trasporto e delle iniziative delle relative aziende, capaci di interessarsi di funzioni ulteriori e correlate, in tema di magazzinaggio, di imballaggio, di preparazione dei beni e di loro adattamento in previsione della distribuzione.

In nessun modo questa tendenza è illegittima, perché nulla vieta alle imprese di trasporto di completare i servizi offerti, arricchendo le prestazioni rese e assumendo una più articolata funzione. Sul

versante giuridico, ci si chiede se il contratto di logistica abbia una sua autonomia concettuale e se sia fondato quanto vorrebbero gli stipulanti, vale a dire che l'intera attività rientri nel trasporto, in primo luogo senza l'applicazione delle disposizioni di tutela del lavoro riservate ai soli dipendenti dell'appaltatore, e non a quelli del vettore. In attesa di una possibile e auspicabile equiparazione normativa fra l'appalto e il trasporto ai fini della protezione dei dipendenti, la discussione sul contratto di logistica è vivace e scaturisce dalle scelte degli operatori, i quali dichiarano di essere dei trasportatori e di concludere il relativo accordo, e non quello di appalto, sebbene si dedichino anche a operazioni complementari e accessorie.

Ci si deve domandare fino a quale punto si possa estendere la categoria del trasporto e se vi si possano ricondurre attività connesse in modo indiretto al trasferimento. Per lo più, la risposta è di carattere quantitativo, poiché si collegano al trasporto le operazioni complementari. La logistica sarebbe una espansione del trasporto stesso, per lo meno sul piano giuridico, qualora identifichi funzioni correlate sul versante strutturale e, cioè, per l'effettivo contenuto organizzativo. Questa impostazione privilegia una sorta di elemento naturale e, cioè, ammette una lettura estensiva dell'idea di trasporto in presenza di oggettive ragioni di coerenza fra altri servizi e quello fondamentale di spostamento dei beni. Tale ricostruzione è gradita ai vettori perché, senza stipulare contratti di appalto e senza che si incorra nella relativa, maggiore responsabilità, possono arricchire le loro prestazioni, completarle, integrare nella spedizione talune operazioni, purché vi sia una connessione che possa fare inquadrare queste ulteriori funzioni come una appendice del trasporto, inteso nella sua accezione originaria.

Tale visione allargata del trasporto, soprattutto stradale, ha avuto una notevole diffusione non solo in Italia, e molti dipendenti operano in questo modo in aziende di trasporto anche se si dedicano ad attività diverse, proprio perché esse apparterebbero a una più articolata nozione di logistica, seppure con un indebolimento della protezione dei lavoratori, i quali non si potrebbero avvalere della più favorevole tutela riservata ai dipendenti degli appaltatori. Sul piano concettuale, se è sempre stata avvertita la contrapposizione fra appalto e trasporto, si può registrare un alleggerimento del peso riservato al primo rispetto al secondo, spesso considerato nel passato come una fattispecie residuale, perché avrebbe identificato un servizio settoriale, appunto quello di trasferimento. La moderna teoria del contratto di logistica attenua questa specificità.

La tesi dominante non è convincente e ha conseguenze irragionevoli sul livello di protezione dei prestatori di opere, poiché cerca di dare una visione unitaria a contratti con natura articolata. Libere di dedicarsi a qualsiasi funzione, le imprese di trasporto non possono pensare di stipulare contratti con la sostanza dell'appalto, almeno in parte, ma il nome unitario di trasporto. Questo ultimo riguarda le sole operazioni di trasferimento in senso stretto, e tutte le altre sono oggetto di un appalto. La nozione di logistica descrive dal punto di vista organizzativo le operazioni compiute, ma a ciascuna componente si deve applicare la disciplina a essa propria e, cioè, sebbene il negozio sia uno solo, qualora si discuta del

trasferimento, si deve invocare la regolazione sul trasporto e, qualora si considerino altri servizi, quella sull'appalto.

Si può usare l'espressione economica riassuntiva di logistica, ma solo per sottolineare che concorrono prestazioni di appalto e di trasporto, ciascuna regolata in modo autonomo. Se così non fosse, l'uso di un nome innovativo, come la logistica, travolgerebbe una oggettiva valutazione dell'operazione, da ritenere di appalto o di trasporto a seconda della sua conformazione. Poco importa che lo stesso negozio riguardi obbligazioni sia di trasportare, sia di fare, perché non possono essere confuse. Alla capacità espansiva dell'offerta commerciale delle imprese di trasporto, desiderose di occuparsi di altre funzioni, non si accompagna alcun allargamento del concetto di trasporto stesso, da costruire sulla base del trasferimento, nel significato originario e tecnico dell'espressione. Se non si ha questo ultimo, si è di fronte a un appalto, e nulla vieta che lo stesso negozio regoli in modo congiunto prestazioni di appalto e di trasporto, purché ciascuna sia identificata per la sua strutturale natura e non vi sia una simile confusione, oltre tutto pericolosa per la protezione integrale dei dipendenti. L'importanza della logistica non deve condurre a un misconoscimento dei caratteri propri del trasporto, la cui conformazione non cambia per il fatto che chi si dedichi a esso voglia estendere la sua attività.

4. La presenza nell'organizzazione logistica di piccoli imprenditori dediti al trasporto stradale in condizioni di strutturale debolezza organizzativa.

La diffusione di contratti definiti di logistica pone il tradizionale problema della loro qualificazione e non è convincente una onnicomprensiva nozione di trasporto, come se vi potessero rifluire servizi diversi, solo perché sono eseguiti dal vettore, mentre la loro struttura deve indurre ad applicare la categoria e la disciplina dell'appalto. Peraltro, vi è un secondo e forse più grave problema, il quale riguarda proprio la fase della distribuzione o, comunque, del trasferimento in entrata e in uscita dagli stabilimenti destinati a permettere la complessiva attività di logistica. Nell'ambito delle corrispondenti catene, le imprese di maggiori dimensioni fanno ricorso a subvettori costituiti non solo in Italia, ma anche in altri Paesi europei da piccolissime imprese, con la proprietà del veicolo, ma senza molte altre risorse organizzative e con una corrispondente e strutturale debolezza finanziaria.

Questa presenza di aziende di minima importanza e con una forma di dipendenza economica da quelle di maggiori dimensioni ha trovato accentuazione a seguito della sempre maggiore complessità delle catene di logistica e, se tale ultimo fenomeno è inarrestabile, lo stesso si deve dire anche con riguardo all'intervento di piccoli vettori, in condizione di notevole debolezza, poiché a loro bene si attaglia la categoria del *dependent self employment*, richiamata dal rapporto dell'Organizzazione internazionale del lavoro. Si può obiettare che il fenomeno non è nuovo, ma è sempre più importante, proprio perché le catene di logistica sono strutture complesse e integrate; la produzione fuori dall'Europa ne fa aumentare la rilevanza e le rende centrali nella distribuzione. Le occasioni del trasferimento fra Paesi lontani si

moltiplicano, con l'aumento di imprese deboli, di soggetti in condizioni di precarietà e, di fatto, con una accentuata dipendenza dalle aziende di maggiori dimensioni, almeno se si considerano i profili economici.

Ciò è una parte della questione della tutela dei vettori sul mercato, perché tale profilo assume componenti apposite nell'ambito delle catene logistiche, nelle quali si denota una specifica pressione concorrenziale, con la tendenza all'abbassamento dei costi. Quanto più i piccoli vettori operano in modo abituale nelle predette strutture, tanto più espletano attività di scarso contenuto professionale e ripetitive, con la volontà dei loro committenti non solo di contenere la remunerazione, ma di rendere sempre meno autonomo e più programmato l'apporto di ciascun vettore, per esempio invitato a effettuare tragitti uguali, a interferire nell'imballaggio e nella caricazione delle merci, a seguire fasi diverse da quelle del semplice trasferimento e a dimostrare disponibilità a che il suo apporto sia integrato sul versante organizzativo in una logistica concepita come unitaria.

Per lo più, questi piccoli vettori concludono contratti di trasporto e non vi è dubbio sulla natura delle prestazioni fondamentali, sebbene siano svolte su percorsi simili, con merci con caratteristiche fisiche e commerciali analoghe, nell'ambito della medesima catena. Ciò indebolisce la posizione contrattuale dei vettori, poiché, almeno in parte, è svilita la dimensione professionale della loro attività, sia perché occorrono veicoli di dimensioni e caratteristiche tecniche più comuni, sia perché i viaggi sono sempre gli stessi, sia perché hanno luogo in ambiti territoriali circoscritti, sia perché si accompagnano operazioni preparatorie compiute negli stabilimenti con attività manuali, come può essere per l'imballaggio o per la classificazione delle merci, ai fini della loro rintracciabilità da parte del corrispondente sistema informatico. Se l'immagine, anche sociologica, del vettore è quella di un esperto del viaggio, con una corrispondente autonomia e con la capacità di prevedere e di affrontare i rischi dell'operazione o, quanto meno, definire le modalità di esecuzione, nell'interesse della sua sicurezza, vi è poco di simile nella condizione dei piccoli vettori, i quali, di giorno in giorno, seguono rotte prefissate in ambito locale e, prima di partire, completano l'imballaggio, sempre uguale, per poi consegnare con tragitti noti e ripetitivi.

Qui si realizza proprio una inserzione in schemi programmati e costanti, i quali contraddistinguono le catene logistiche. I piccoli vettori ne sono un tassello, con una autonomia quasi sempre apparente. A prescindere dal caso limite in cui il tempo impiegato nell'attività in stabilimento superi quello di viaggio in senso stretto, il ripetersi delle medesime situazioni di giorno in giorno rende la funzione elementare e fa venire meno l'idea del trasporto come soluzione anche concettuale di un problema complesso, poiché diventa semplice, all'interno della stringente e un po' opprimente programmazione indotta dalla partecipazione a una logica consolidata e destinata a fare reiterare le medesime azioni, senza varianti.

Questo fenomeno è proprio di molti Paesi e, in qualche modo, è imposto dalla moderna logistica che, nella sua componente distributiva e nel trasferimento da uno stabilimento a un altro o verso il

consumatore finale, richiede ingenti e continuative prestazioni di trasporto. Allo stesso modo, la logistica le rende elementari, eliminando non solo i rischi, ma anche le opportunità di consistente ricavo. La semplificazione della funzione si accompagna all'inevitabile riduzione della remunerazione dei protagonisti. Non a caso, nel suo rapporto riferito a tutti i Paesi di capitalismo maturo, l'Organizzazione internazionale del lavoro non si chiede tanto se questi soggetti debbano essere considerati prestatori di opere alla stregua della legge nazionale, perché preferisce invocare a loro favore una salvaguardia simile a quella degli operai, sostenendo che la dipendenza economica si dovrebbe accompagnare all'applicazione delle tutele mutate dal lavoro subordinato.

Questa tesi non ha trovato sempre riscontro in Italia, ma lo stesso vale per buona parte dei Paesi europei, dove i vettori restano imprenditori e non godono della protezione del lavoro subordinato, anzi con la scomparsa della regolazione imperativa del corrispettivo propria delle cosiddette tariffe a forcilla, introdotte nel passato e, poi, soppresse in nome dell'integrale accettazione della competizione, per l'idea liberalistica per cui apporterebbe comunque efficienza. Questa ultima concezione non può essere condivisa, perché il carattere elementare dei trasporti esclude una competizione sul livello qualitativo dei servizi e pone le imprese maggiori nella condizione di ridurre oltre misura il corrispettivo, per la fungibilità delle prestazioni dei piccoli vettori dediti alla distribuzione, secondo una logica protocapitalistica. La natura elementare dell'attività rende facile la sostituzione di chi la esegua e sposta verso il basso la remunerazione, come sta accadendo in Italia, dove gli artefici delle grandi catene logistiche riducono a livelli minimi i ricavi dei subvettori con minore qualificazione, con una rotazione costante di questi ultimi, indice della loro penosa condizione. Nel limite del possibile, essi cercano di sottrarsi a questa forma di sfruttamento, senza godere neppure della protezione del lavoro subordinato e della relativa retribuzione minima, risultando spesso in una condizione peggiore di quella dei dipendenti.

5. Le forme di possibile tutela dei piccoli vettori inseriti nelle attività di logistica nella forma del *dependent self employment*.

È illusoria la fiducia nel sistema economico di raggiungere un equilibrio, soprattutto nella logistica, per la riduzione degli elementi di complessità organizzativa del trasporto e perché la programmazione, insita nell'architettura del sistema, comprime gli spazi di necessaria competenza professionale del vettore e conduce a un abbassamento della sua remunerazione. L'attuale concezione liberistica sulla determinazione del corrispettivo nel trasporto di merci, soprattutto in quello stradale, non si può applicare nello stesso modo a qualsiasi articolazione del mercato, poiché la riduzione della protezione imperativa del vettore ha un senso preciso qualora sia una impresa con forti componenti organizzative e, soprattutto, chiamata a espletare un servizio complesso, con una componente qualitativa distintiva. Lo stesso non capita qualora il trasporto si inserisca in strategie distributive ripetitive e consolidate, su percorsi ridotti e,

soprattutto, di natura locale, con una attività più agevole, ma che, dall'altro lato, provoca un abbassamento della professionalità necessaria.

Nonostante il problema sia trasversale, è difficile proporre una soluzione accettabile per qualunque contesto nazionale, con una idea onnicomprensiva, come, in parte, si ricava dal citato rapporto dell'Organizzazione internazionale del lavoro, la quale è propensa a cogliere elementi di simmetria fra la condizione dei soggetti che operino in una situazione di *dependent self employment* per suggerire l'estensione delle tutele del lavoro subordinato. Ciò è inevitabile, se si considera la storia e la prospettiva culturale dalle quali muove la stessa Organizzazione, ma la proposta accennata nel rapporto o, comunque, sottointesa non merita molta fiducia. Da un lato, ciascun ordinamento ha una propria concezione di lavoro subordinato e non ne esiste una unitaria, accettata a livello sovranazionale e neppure in ambito comunitario. Dall'altro lato, se si riconosce la strutturale debolezza di molti piccoli vettori e si rileva come la loro posizione sociale sia spesso peggiore di quella dei lavoratori subordinati, si dimentica con troppa facilità come vogliono svolgere una attività imprenditoriale, che tale resta, nonostante sia sottotutelata, poiché sono proprietari del veicolo, organizzano un minuscolo o limitato contesto aziendale e pensano allo sviluppo della loro vita professionale non tanto immaginando un approdo nel lavoro subordinato, ma, se mai, nello sviluppo della loro vocazione autonoma, per esempio con l'acquisizione di maggiore professionalità e di automezzi più costosi, che permettano tragitti più impegnativi e remunerativi, fuori dall'opprimente partecipazione alla distribuzione, tipica delle strategie logistiche.

La categoria del *dependent self employment* convince dal punto di vista della diagnosi di un male evidente della nostra società, perché coglie una crisi strutturale e mette in evidenza una area di ridotta tutela economica e professionale. Tale nozione, almeno nelle sue componenti sociologiche, merita di essere applicata ai trasporti, poiché forniscono un esempio chiaro del concetto. Però, per la riflessione giuridica, non è convincente la conclusione per cui la debolezza delle imprese potrebbe essere risolta con la forzata applicazione delle tutele del lavoro subordinato o, per lo meno, questo modello non può essere riferito a ciascun ordinamento. In Italia, qualcosa di simile è stato tentato in generale, e non solo con riguardo ai piccoli vettori, a partire dal 2003, e tutti gli sforzi di imporre l'estensione della protezione del lavoro subordinato sono stati insoddisfacenti, tanto che si sono succeduti con soluzioni diverse a breve distanza di tempo, ma senza mai approdare a una effettiva e complessiva modificazione delle condizioni di vita.

Eppure, una più raffinata salvaguardia è indispensabile, se si vuole una struttura sociale più equilibrata e nella quale le componenti concorrenziali del processo economico trovino corrispondenti meccanismi di contenimento, qualora non producano maggiore efficienza, ma solo un esagerato indebolimento della posizione patrimoniale e professionale di una categoria esposta a incontrollati condizionamenti di un debordante potere altrui. Se questo è l'obiettivo, la soluzione non è una visione onnicomprensiva del lavoro subordinato, se non altro perché, in Italia, simili esperimenti sono stati privi

di successo. Al contrario, la questione è interna al diritto dei trasporti e, in primo luogo, a quello stradale di merci, in quanto la relativa categoria non può più essere vista come unitaria, quando tale caratteristica è vanificata dai meccanismi organizzativi.

Se la logistica porta a un indebolimento estremo della condizione dei vettori, privi di effettive possibilità di autotutela, per la massima fungibilità della loro prestazione e l'abbassamento dei corrispettivi, occorre una riflessione critica sulla concezione liberalistica indotta dall'Unione europea e dall'attuale ordinamento italiano. Se il mercato del trasporto stradale è frammentario e vi partecipano soggetti in condizioni organizzative e competitive non paragonabili, la soluzione non è allargare l'area del lavoro subordinato, ma introdurre forme di determinazione di un corrispettivo minimo per i soggetti non in grado di ottenere una equilibrata remunerazione dal punto di vista negoziale e delle loro strategie. Dall'applicazione generale di tariffe obbligatorie si è passati alla loro completa abrogazione. Però, la nozione di vettore ha una unità concettuale e giuridica, ma sottintende profonde diversità economiche e organizzative. Rientrano in tale concetto sia soggetti con una pronunciata forza concorrenziale, sia altri bisognosi di una protezione pubblica, al fine di un equilibrato esercizio dell'attività di impresa e di una trasformazione in senso solidale del mercato. Oltre tutto, tale necessità è destinata ad aumentare, perché non vi è nessun segnale di un contenimento dei fenomeni di decentramento produttivo a livello planetario e, per altro verso, a causa dell'accrescimento dell'importanza delle catene logistiche. I piccoli vettori non sono in grado di raggiungere un equilibrio soddisfacente fra i compensi e le loro esigenze.

Solo una visione miope e un po' egoistica si potrebbe dire soddisfatta di questa condizione, in nome del contenimento dei costi. L'efficienza non può essere perseguita a scapito della credibilità complessiva del sistema e della sua capacità di raggiungere una ragionevole redistribuzione del reddito. Per quanto riguarda il corrispettivo nel trasporto stradale, una politica promettente distingue diverse componenti della categoria dei vettori, poiché l'unitaria posizione contrattuale non si accompagna affatto a una corrispondente omogeneità organizzativa e a paragonabili prospettive di reddito. Mentre un compenso minimo obbligatorio non ha senso per il trasporto stradale in generale, si deve dire l'opposto per quei piccoli vettori bisognosi di un sostegno pubblico, al fine di raggiungere un equilibrio finanziario duraturo. A lungo andare, ne beneficerebbero anche le grandi imprese della logistica, poiché la solidità di questa area economica non si può basare su una competizione sfrenata, ai danni dei trasportatori dediti a viaggi elementari, in quanto la loro accentuata debolezza si traduce in una inevitabile tensione e, per esempio, nella ricerca di una diversa collocazione professionale, ai danni di una più lineare programmazione dell'attività. Anche se non sempre si è discusso del trasporto, le funzioni logistiche hanno suscitato in Italia negli ultimi anni vivaci contestazioni collettive, con proteste accentuate, di rilievo pubblico e con dure iniziative sindacali. In larga parte, queste hanno colto nel segno e hanno messo in luce disequilibri effettivi. Con riguardo al trasporto stradale, la selettiva introduzione di forme di determinazione imperativa del corrispettivo per le imprese più piccole è una richiesta meritevole di essere

discussa anche in ambito internazionale, se non altro perché si possa verificare una eventuale convergenza di idee.

La tracciabilità dei prodotti moda: tra tutela del “Made in” e libera circolazione delle merci nell’Unione europea

Cinzia Peraro

Abstract

Il presente contributo rappresenta il risultato delle attività di ricerca condotte nell’ambito del progetto “*Tracciabilità, anticontraffazione e certificazione dei prodotti Moda Made in Italy*”, co-finanziato dal “POR FESR 2014-2020. Asse 1. Azione 1.1.4 “Sostegno alle attività collaborative di R&S per lo sviluppo di nuove tecnologie sostenibili, di nuovi prodotti e servizi”, presentato dalla Rete Innovativa Regionale “Face Design” (Fashion Creative Enterprises and Design), di cui il Dipartimento di Scienze giuridiche dell’Università degli Studi di Verona è partner, mentre la prof.ssa Maria Caterina Baruffi è responsabile scientifico dell’unità di ricerca. In particolare, l’elaborato tiene conto anche dell’analisi dei risultati delle risposte raccolte tramite il questionario diffuso tra le aziende partecipanti al progetto con l’obiettivo di valutare l’impiego del sistema di tracciabilità e le esigenze di tutela dei prodotti moda “Made in Italy”.

La tracciabilità dei prodotti moda: tra tutela del “Made in” e libera circolazione delle merci nell’Unione europea*

Cinzia Peraro**

SOMMARIO: 1. Introduzione: i sistemi di tracciabilità. – 2. Inquadramento normativo: indicazione d’origine e “Made in Italy”. – 2.1. Indicazione d’origine e contrasto agli illeciti. – 2.2. Indicazione d’origine ed etichettatura. – 2.3. Indicazione d’origine e usi commerciali. – 3. Interpretazioni giurisprudenziali. – 4. Considerazioni conclusive.

1. Introduzione: i sistemi di tracciabilità.

Nell’era della globalizzazione e dell’industria 4.0 si combinano diversi fattori finalizzati alla commercializzazione di prodotti che sempre di più assecondano le scelte dei consumatori. Si assiste infatti ad un processo che parte dagli utenti finali per definire la creazione e la produzione delle merci, che quindi vengono adattate per soddisfare le tendenze di stile e i valori dettati dall’evoluzione del contesto sociale ed economico. È proprio in base alla considerazione dei mutamenti imposti dalle esigenze di sviluppo della società che i consumatori mostrano interesse ed attenzione ai prodotti, ai materiali utilizzati, al ciclo produttivo, ivi comprese le indicazioni in merito alla provenienza dei materiali, ai processi della filiera produttiva, alle politiche di sostenibilità e responsabilità sociale. L’acquisto dei prodotti moda non dipende più solamente dall’aspetto estetico, ma anche da quello produttivo e qualitativo. Le informazioni che devono essere messe a disposizione dei consumatori rappresentano quindi un elemento essenziale del prodotto inteso nel suo complesso, indicando le sue caratteristiche e le sue fasi di lavorazione. Per tali ragioni si sono sviluppati strumenti e sistemi di tracciabilità, quali mezzi indispensabili sia per i produttori per

* Il presente contributo rappresenta il risultato delle attività di studio e approfondimento condotte, in particolare durante il periodo coperto dall’assegno di ricerca (dal 1° gennaio al 31 dicembre 2019), nell’ambito del progetto “*Tracciabilità, anticounterfeiting e certificazione dei prodotti Moda Made in Italy*”, co-finanziato dal “POR FESR 2014-2020. Asse 1. Azione 1.1.4 “Sostegno alle attività collaborative di R&S per lo sviluppo di nuove tecnologie sostenibili, di nuovi prodotti e servizi”, presentato dalla Rete Innovativa Regionale “Face Design” (Fashion Creative Enterprises and Design), di cui il Dipartimento di Scienze giuridiche dell’Università degli Studi di Verona è partner, mentre la prof.ssa Maria Caterina Baruffi è responsabile scientifico dell’unità di ricerca. Per informazioni, si veda il sito internet <https://sites.les.univr.it/fashion/index.php/rirfacedesign>, nonché www.face-design.it/it.

** Assegnista di ricerca in Diritto dell’Unione europea, Dipartimento di Scienze giuridiche dell’Università degli Studi di Verona. Membro del “The Fashion HUB” e del teaching staff di “The Fashion LAB” (Progetto di Eccellenza del Dipartimento di Scienze giuridiche).

seguire e tenere traccia di tutta la catena produttiva, sia per i consumatori finali per verificare e conoscere il prodotto da acquistare.

La tracciabilità è oggi nota e diffusa soprattutto nel settore agro-alimentare, per controllare la provenienza dei prodotti e tutelare la sicurezza dei prodotti stessi e dei consumatori. L'introduzione di simili meccanismi nel settore della moda non è tutt'oggi pienamente realizzata, basandosi su sistemi di tipo volontario, di cui le aziende possono dotarsi aderendo alle linee guida proposte dall'ente promotore del singolo sistema di tracciabilità. Da analisi di mercato appare che l'ampia disponibilità mostrata dalle imprese italiane ad aderire a tali meccanismi si spiega con la necessità di tutelare le proprie merci e valorizzare le loro qualità. Tracciare un prodotto dovrebbe quindi permettere di tracciare l'identità dello stesso, le fasi della produzione, l'origine, i luoghi di produzione, la provenienza dei materiali usati, con lo scopo di far emergere e certificare l'autenticità dei prodotti finali.

I sistemi di tracciabilità perseguono in sostanza, da una parte, la finalità di informare il consumatore sui processi di produzione, materie e qualità dei prodotti, nonché, dall'altra, di permettere al produttore di certificare la qualità dei suoi prodotti, rendendo visibili e trasparenti i processi di produzione, garantendo l'autenticità, aumentando così la visibilità del prodotto e dell'azienda, nonché la sua competitività nel contesto economico, oltre che soddisfare obiettivi di responsabilità sociale.

Alcuni sistemi di tracciabilità già avviati si basano su varie tecnologie e dispositivi digitali che connettono il prodotto al sito internet dell'impresa produttrice, come il sistema di tracciabilità "TF - Traceability & Fashion" (www.tffashion.camcom.it), a cui hanno aderito le imprese partecipanti al progetto "*Tracciabilità, anticontraffazione e certificazione dei prodotti Moda Made in Italy*" della RIR Face Design (in seguito «progetto "Tracciabilità"»). Questo sistema è stato promosso da Unioncamere e dalle Camere di Commercio italiane e gestito da Unionfiliera, per riqualificare e valorizzare i prodotti delle filiere moda, e fa uso di un codice alfanumerico. Tra gli altri, anche "Italcheck" (www.italcheck.it) certifica e traccia gli autentici prodotti italiani grazie a una etichetta che può essere accompagnata da un codice IC, QR code, RFID, NFC. Altri sistemi intendono invece coniugare le esigenze della tracciabilità con l'innovazione digitale offerta dalla blockchain. Tra queste, si colloca il progetto pilota promosso dal Ministero per lo Sviluppo Economico¹, che impiega la tecnologia blockchain come strumento chiave per la protezione dei prodotti "Made in Italy", al fine di accrescere la fiducia del consumatore, creando condizioni di trasparenza, e di garantire la tutela ambientale.

¹ Si veda il sito internet www.mise.gov.it/index.php/it/blockchain/blockchain-per-il-made-in-italy.

Questo ultimo profilo connesso alla sostenibilità e all'impatto ambientale della produzione nel settore della moda è attualmente al centro del dibattito politico ed economico. I sistemi di tracciabilità potrebbero infatti rappresentare una soluzione condivisibile dal mondo imprenditoriale per assicurare il raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità, in particolare quelli contenuti nell'“Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile” (<https://unric.org/it/agenda-2030>), e quindi connessi alla responsabilità sociale.

La tracciabilità si concilierebbe quindi, da un lato, con la funzione di identificazione del prodotto, delle sue fasi di lavorazione e delle sue caratteristiche, nonché della sua qualità, quale tratto distintivo, e, dall'altro, con la funzione di garanzia di perseguimento di politiche sostenibili sotto le diverse prospettive sociale, economica e ambientale.

Ai fini della presente analisi, si è ritenuto opportuno ripercorrere e rintracciare nel contesto normativo e giurisprudenziale, a livello nazionale ed europeo, le regolamentazioni in vigore che riguardano le informazioni relative ai prodotti moda, in particolare il paese d'origine, allo scopo di valutare l'opportunità di introdurre modifiche volte ad assicurare una convergenza tra i diversi interessi in gioco e predisporre così una adeguata tutela ai prodotti moda italiani.

2. Inquadramento normativo: indicazione d'origine e “Made in Italy”.

L'impiego dell'indicazione “Made in Italy” è soggetto alla normativa vigente sui piani internazionale, europeo e nazionale, che costituiscono il contesto entro cui occorre svolgere le considerazioni in merito alla possibilità di usare una simile indicazione di origine.

Il quadro normativo è principalmente finalizzato alla tutela dei prodotti sotto il profilo fiscale e doganale, nonché per contrastare il fenomeno della contraffazione. La legislazione impone poi l'obbligo di fornire precise informazioni circa la provenienza di un materiale o la lavorazione di un prodotto con lo scopo di garantire la sicurezza dei prodotti e quindi informare il consumatore finale.

Alla luce del contesto normativo la domanda da porsi è se possa trovare spazio l'uso dell'espressione “Made in Italy” non solo per precisare la provenienza territoriale del prodotto, ma anche per conferire un valore aggiunto a tale prodotto, con scopi quindi commerciali, valorizzando così la qualità di un bene legato al territorio italiano. A tal fine, pare opportuno ripercorrere la normativa più rilevante in materia, seppure sia comunemente noto che l'uso di marchi di qualità composti dall'indicazione del paese di origine è vietato all'interno del contesto di integrazione economica europea, poiché in violazione della libertà fondamentale di circolazione delle merci e del libero scambio nel mercato interno. In tale ipotesi, infatti, l'uso dell'espressione “Made in Italy”

limiterebbe e discriminerebbe prodotti simili provenienti da altri Stati, facendo prevalere un prodotto nazionale rispetto agli altri. È in questo quadro normativo che si assiste, soprattutto attraverso le proposte di legislazione interna, a un conflitto tra interessi nazionali, volti a tutelare i prodotti di eccellenza della moda localizzati nel territorio italiano, con quello europeo, che mira a garantire il buon funzionamento del mercato interno. L'origine della merce ha quindi una rilevanza doganale per l'applicazione delle misure di politica commerciale, ma il marchio di origine "Made in" del prodotto può avere anche la finalità di orientare le scelte di acquisto dei consumatori grazie all'effetto sulla qualità percepita.

2.1. Indicazione d'origine e contrasto agli illeciti.

La prima normativa adottata a livello internazionale con lo scopo di contrastare false indicazioni del paese o del luogo di fabbricazione o di produzione, è rappresentata dalla Convenzione di Madrid del 14 aprile 1891 sulla repressione delle false o ingannevoli indicazioni di provenienza,² ratificata dall'Italia con legge n. 676 del 4 luglio 1967 e completata dal DPR 26 febbraio 1968, n. 656 recante "norme per l'applicazione dell'Accordo di Madrid del 14 aprile 1891".

Sul piano interno le indicazioni di origine false o fallaci sono punite ai sensi dell'art. 517 del codice penale. Allo stesso scopo, la Legge finanziaria 2004 - Legge 24 dicembre 2003, n. 350, includeva una disposizione con cui venivano sanzionate la "falsa indicazione" e la "fallace indicazione" dell'origine del prodotto. La falsa indicazione si verifica quando l'indicazione "Made in Italy" è apposta su prodotti e merci non originari dell'Italia; invece, la fallace indicazione si configura quando, qualora sia stata indicata l'origine estera del prodotto, è tuttavia riscontrabile l'uso di parole o figure che possano indurre il consumatore a ritenere che il prodotto sia italiano. Ai fini della determinazione dell'origine del prodotto occorre comunque ricorrere alla normativa comunitaria contenuta nel codice doganale (su cui v. *infra*, in questo par.). Nella Legge finanziaria del 2004 era altresì previsto il Fondo per la promozione straordinaria del "Made in Italy" per "l'istituzione di un apposito marchio a tutela delle merci integralmente prodotte sul territorio italiano o assimilate ai sensi della normativa europea in materia di origine". Anche in questa previsione vi è un rinvio alla disciplina comunitaria in materia di indicazione d'origine.

È con il Regolamento (CEE) n. 2913/92 del 12 ottobre 1992 che è stato istituito un codice doganale comunitario. In particolare, gli art. 22 e ss. specificano le condizioni per determinare l'origine delle merci. Il codice è stato poi aggiornato con il Regolamento (CE) n. 450/2008 e successivamente sostituito, dal 1° maggio 2016, dal Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento

² Reperibile al sito internet https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/it/wipo_pub_261.pdf.

europeo e del Consiglio, del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell'Unione.³ Nello specifico, l'art. 60 sull'“Acquisizione dell'origine” prevede che: “1. Le merci interamente ottenute in un unico paese o territorio sono considerate originarie di tale paese o territorio. 2. Le merci alla cui produzione contribuiscono due o più paesi o territori sono considerate originarie del paese o territorio in cui hanno subito l'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale ed economicamente giustificata, effettuata presso un'impresa attrezzata a tale scopo, che si sia conclusa con la fabbricazione di un prodotto nuovo o abbia rappresentato una fase importante del processo di fabbricazione”.

Per la determinazione dell'origine non preferenziale⁴ delle merci occorre pertanto fare riferimento a due criteri: (1) quello delle merci interamente ottenute e (2) quello dell'ultima lavorazione o trasformazione sostanziale. La norma non chiarisce i concetti di trasformazione e lavorazione sufficienti per l'attribuzione dell'origine, per i quali occorre fare riferimento alle interpretazioni giurisprudenziali della Corte di giustizia, non riferite al solo settore moda (su cui v. *infra*, par. 3).

La normativa europea opera in particolare nel contesto doganale per impedire la circolazione di merci con indicazioni d'origine false o fallaci, allo scopo di salvaguardare il libero scambio nel mercato interno dell'Unione.

Nell'ambito delle politiche di anticontraffazione, si inserisce anche la proposta di Legge del 2013, d'iniziativa di un gruppo di deputati, in tema di “Agevolazioni per l'introduzione di sistemi anticontraffazione per consentire al consumatore l'identificazione dei prodotti di origine italiana o interamente prodotti in Italia mediante l'apposizione di segni unici e non riproducibili associati a codici a barre bidimensionali”. La proposta, che non ha avuto seguito, rispondeva all'esigenza di salvaguardare i prodotti italiani, ricorrendo anche a strumenti di tracciamento delle fasi di lavorazione.

³ V. anche Regolamento delegato (UE) 2015/2446 della Commissione del 28 luglio 2015 che integra il regolamento (UE) n. 952/2013, Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione, del 24 novembre 2015, recante modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013, Regolamento delegato (UE) n. 341/2016 della Commissione, del 17 dicembre 2015, che stabilisce misure transitorie relative ai mezzi per lo scambio e l'archiviazione di dati di cui all'art. 278 del codice fino a quando i sistemi elettronici necessari per l'applicazione delle disposizioni del codice non siano operativi.

⁴ Per origine preferenziale, invece, si intende uno status della merce grazie al quale viene assegnato il diritto a un trattamento tariffario preferenziale; tale trattamento si sostanzia in un dazio ridotto ovvero in un'esenzione dal dazio in virtù di specifici accordi di libero scambio sottoscritti fra il paese di esportazione e il paese di destinazione della merce. Su cui v. anche le linee guida reperibili al sito internet https://www.adm.gov.it/portale/documents/20182/2870257/guidance-on-non-preferential-rules-of-origin_ita+finale.pdf/f122d326-0d1b-4431-857a-9380fc9131c7.

2.2. Indicazione d'origine ed etichettatura.

Il *corpus* normativo europeo applicabile al settore moda contiene anche disposizioni volte a imporre l'indicazione dei materiali usati, della loro origine, della composizione dei prodotti, nonché l'uso di specifiche denominazioni.

Con la Direttiva 94/11/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 23 marzo 1994, sul ravvicinamento delle disposizioni degli Stati membri concernenti l'etichettatura dei materiali usati nelle principali componenti delle calzature destinate alla vendita al consumatore (recepita con Decreto 11 aprile 1996 n. 397300 del Ministero dell'industria del commercio dell'artigianato) sono state introdotte norme uniformi in merito all'uso di determinate diciture relative ai componenti delle calzature. Per il settore tessile, le direttive 73/44/CEE, 96/73/CE e 2008/121/CE, relative alle denominazioni che devono essere impiegate in questo settore, sono state abrogate dal Regolamento (UE) n. 1007/2011 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 settembre 2011, relativo alle denominazioni delle fibre tessili e all'etichettatura e al contrassegno della composizione fibrosa dei prodotti tessili, che si applica dall'8 maggio 2012. Tale atto normativo rappresenta quindi lo strumento unico e uniforme applicabile in tutti gli Stati dell'Unione riguardante le denominazioni delle fibre tessili e le informazioni da inserire nelle etichette dei prodotti tessili⁵.

Le informazioni relative ai prodotti, di cui è prevista l'indicazione, perseguono anche la finalità di assicurare la sicurezza dei prodotti stessi. A tal riguardo, rileva il Decreto Legislativo 21 maggio 2004 n. 172 di attuazione della direttiva 2001/95/CE relativa alla sicurezza generale dei prodotti, che identifica come sicuro “qualsiasi prodotto che, in condizioni di uso normali o ragionevolmente prevedibili, compresa la durata e, se del caso, la messa in servizio, l'installazione e la manutenzione, non presenti alcun rischio oppure presenti unicamente rischi minimi, compatibili con l'impiego del prodotto e considerati accettabili nell'osservanza di un livello elevato di tutela della salute e della sicurezza delle persone in funzione”. A tal fine vengono presi in considerazione alcuni elementi, quali le caratteristiche del prodotto, in particolare la sua composizione, il suo imballaggio, le modalità del suo assemblaggio e, se del caso, della sua installazione e manutenzione; l'effetto del prodotto su altri prodotti, qualora sia ragionevolmente prevedibile l'utilizzazione del primo con i secondi; ancora, la presentazione del prodotto, la sua

⁵ Si veda anche la dichiarazione del Parlamento e del Consiglio, inserita in calce al Regolamento (UE) n. 1007/2011, pubblicata in *GUUE* il 21.12.2011, che recita: “Il Parlamento europeo e il Consiglio sono consapevoli dell'importanza di fornire informazioni accurate ai consumatori, in particolare quando si tratta di prodotti contrassegnati con un'indicazione di origine, al fine di proteggerli da indicazioni fraudolente, inaccurate o fuorvianti. L'uso delle nuove tecnologie, quali l'etichettatura elettronica, inclusa l'identificazione a radiofrequenza, può rappresentare uno strumento utile per fornire tali informazioni mantenendo il passo con lo sviluppo tecnologico. Il Parlamento europeo e il Consiglio invitano la Commissione a tenere conto, al momento di elaborare la relazione ai sensi dell'articolo 24 del regolamento, del loro impatto su eventuali nuovi obblighi in materia di etichettatura, anche in vista di migliorare la tracciabilità dei prodotti”.

etichettatura, le eventuali avvertenze e istruzioni per il suo uso e la sua eliminazione, nonché qualsiasi altra indicazione o informazione relativa al prodotto; le categorie di consumatori che si trovano in condizione di rischio nell'utilizzazione del prodotto, in particolare dei minori e degli anziani. Viene poi specificato che “[l]a possibilità di raggiungere un livello di sicurezza superiore o di procurarsi altri prodotti che presentano un rischio minore non costituisce un motivo sufficiente per considerare un prodotto come non sicuro o pericoloso”.

Grava in capo al produttore l'obbligo di immettere sul mercato prodotti sicuri e sul distributore quello di agire con diligenza e di collaborare, offrendo ad esempio la documentazione idonea a rintracciare l'origine dei prodotti per un periodo di dieci anni dalla data di cessione al consumatore finale.

In merito alla sicurezza dei prodotti di consumo, anche con riguardo al settore moda, era stata avanzata a livello europeo una proposta di Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio, abrogativa delle direttive 87/357/CEE e 2001/95/CE (COM(2013)78 final del 13 febbraio 2013). Questa normativa si basava sull'art. 114 TFUE, che prevede la possibilità di adottare atti al fine di ravvicinare le legislazioni per l'instaurazione e il funzionamento del mercato interno, quale obiettivo principale, differenziandosi così dalla legislazione rientrante nella disciplina della politica commerciale comune. Tuttavia, la proposta è stata bloccata dal Consiglio nel 2016 e ritirata nel 2017. Il problema riguardava la determinazione dell'indicazione dell'origine in base all'art. 7, secondo cui “1. I fabbricanti e gli importatori appongono sui prodotti un'indicazione del paese d'origine del prodotto o, se le dimensioni o la natura del prodotto non lo consentono, tale indicazione è apposta sull'imballaggio o su un documento di accompagnamento del prodotto. 2. Al fine di determinare il paese d'origine di cui al paragrafo 1, si applicano le regole d'origine non preferenziali di cui agli articoli da 23 a 25 del regolamento che istituisce un codice doganale comunitario. 3. Se il paese d'origine di cui al paragrafo 2 è uno Stato membro dell'Unione i fabbricanti e gli importatori possono far riferimento all'Unione o a un determinato Stato membro”. Il regolamento proposto, con l'articolo in questione, suggeriva quindi di inserire l'indicazione del paese d'origine del prodotto, facendo un rinvio alle norme del codice doganale per determinare l'origine stessa, specificando che sarebbe stato possibile fare riferimento all'Unione o a uno Stato membro specifico, qualora l'origine fosse localizzata nel territorio dell'Unione. Le regole previste nella proposta di Regolamento erano volte ad assicurare la piena tracciabilità dei prodotti, in base alle quali venivano posti obblighi proporzionati e attentamente calibrati a tutti gli attori della filiera: dal produttore all'importatore, sino al distributore. L'intenzione era quella di offrire informazioni trasparenti al consumatore grazie a un'etichettatura dei prodotti in grado di identificare chiaramente le loro caratteristiche. In particolare, la proposta di lasciare all'impresa la scelta di indicare, per i

beni prodotti in Europa, genericamente “Made in Europe” o più precisamente lo Stato europeo di riferimento, come ad esempio “Made in Italy”, era stata ritenuta compatibile con le regole dell’Organizzazione Mondiale del Commercio e quindi non discriminatoria poiché si applica allo stesso modo a merci UE ed extra-UE, distinguendosi così dalla proposta di regolamento sul “Made in” del 2005, successivamente ritirata, che imponeva la marcatura solo ai prodotti importati dai Paesi terzi (su cui v. *infra*, par. 2.3)⁶.

2.3. Indicazione d’origine e usi commerciali.

Una parte della normativa, soprattutto nazionale, rilevante nello studio della definizione di “Made in Italy”, applicabile anche al settore moda, riguarda in realtà la possibilità di fare riferimento al paese di origine per indicare un valore aggiunto del prodotto, laddove l’indicazione dell’origine rappresenta una qualità del prodotto stesso, che, mostrando la connessione con un territorio, ne evoca le capacità qualitative e creative, facendo pertanto emergere una finalità legata agli usi commerciali della definizione “Made in”.

In questo quadro, si inserisce la già ricordata proposta di Regolamento del 2005 concernente l’introduzione dell’obbligo di indicazione del Paese d’origine sull’etichettatura di taluni prodotti importati da Paesi terzi (COM(2005)661 del 16 dicembre 2005). La normativa, che si sarebbe dovuta applicare anche ai prodotti moda, si basava sull’art. 133 relativo alla politica commerciale e intendeva imporre la marcatura solo ai prodotti importati dai Paesi terzi, al fine di assicurare una corretta informazione ai consumatori, quali utenti finali che attribuiscono un importante valore commerciale all’informazione sull’origine geografica di un prodotto, e, al contempo, tutelare la competitività dell’industria comunitaria. Tra le motivazioni della proposta rileva l’esigenza di far fronte alle condizioni di svantaggio rispetto ai partner commerciali della allora Comunità europea, i quali, tra l’altro, impongono l’obbligo di un marchio di origine sulle importazioni, e poter così usufruire dei vantaggi associati alla fabbricazione all’interno della Comunità europea, oltre a rappresentare un’occasione per una lotta più efficace alle indicazioni di origine false o ingannevoli.

La proposta del 2005 in questione suggeriva altresì di rivedere il quadro normativo contenuto nella Direttiva 2005/29/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, dell’11 maggio 2005, relativa alle pratiche commerciali sleali tra imprese e consumatori nel mercato interno (attuata in Italia con il decreto legislativo 2 agosto 2007 n. 146), che, volta all’armonizzazione del controllo all’interno del mercato interno in materia di pratiche commerciali sleali, ha previsto, tra l’altro, norme per il

⁶ In tal senso, si vedano le motivazioni alla proposta del 2013 relativa all’istituzione del marchio Italian Quality reperibili al sito internet <http://www.senato.it/leg/17/BGT/Schede/FascicoloSchedeDDL/ebook/42024.pdf>.

contrasto all'uso ingannevole delle indicazioni di origine. In particolare, la direttiva prevedeva la sussistenza di una pratica commerciale sleale allorché informazioni false o ingannevoli circa l'origine geografica inducessero il consumatore ad acquistare un prodotto che non avrebbe altrimenti acquistato. È in questa ipotesi infatti che emerge la finalità dell'uso della denominazione di origine, potendo il consumatore attribuire un valore commerciale alle informazioni sull'origine geografica di un prodotto. La direttiva non rendeva però obbligatorio fornire informazioni sull'origine geografica delle merci, né definiva il concetto di "origine", che era comunque regolato dal codice doganale.

È tuttavia sul piano interno che sono state avanzate proposte e sono state adottate legislazioni volte a introdurre la dicitura "Made in Italy". Già con la proposta di Legge del 18 luglio 2006 "relativa all'istituzione del Marchio Made in Italy" si voleva perseguire l'obiettivo di assicurare una maggiore protezione alle merci integralmente prodotte con materie prime italiane, ideate e lavorate in Italia. Sulla stessa scia si colloca la proposta di Legge del 2007 contenente norme per la riconoscibilità e la tutela dei prodotti italiani, in cui era prevista l'introduzione della denominazione "Made in Italy" e "100% Made in Italy", nonché regole per l'etichettatura.

Anche la proposta di Legge Reguzzoni-Versace del 2009, contenente "misure inerenti la commercializzazione di prodotti tessili", introduceva l'etichettatura obbligatoria dei prodotti finiti e intermedi nei settori tessile, pelletteria e calzaturiero, al fine di evidenziare il luogo di origine di ciascuna fase di lavorazione e assicurare la tracciabilità dei prodotti stessi. L'utilizzo della denominazione "Made in Italy" veniva concesso unicamente alle imprese che ne facevano richiesta per prodotti finiti per i quali le fasi di lavorazione avevano avuto prevalentemente luogo nel territorio italiano, intendendosi così almeno la metà delle fasi rilevanti per ciascuno settore interessato (tessile, della pelletteria e calzaturiero). Pertanto, per i prodotti rientranti nell'ambito di applicazione della normativa, l'uso dell'indicazione della provenienza italiana poteva essere impiegato qualora i prodotti fossero stati lavorati interamente nel nostro Paese o ivi fosse collocata almeno la metà delle fasi di produzione. Si assisteva così ad una deroga al criterio comunitario dell'origine non preferenziale contenuto nel codice doganale comunitario.

Posto l'insuccesso dell'iter legislativo degli atti sopra citati, la disciplina oggi in vigore è contenuta nella legge 20 novembre 2009 n. 166 di conversione, con modificazioni, del decreto legge 25 settembre 2009 n. 135,⁷ che, ai sensi dell'art. 16 relativo a "Made in Italy e prodotti interamente italiani", prevede che si considerino realizzati interamente in Italia i prodotti o le merci per i quali il disegno, la progettazione, la lavorazione ed il confezionamento siano stati compiuti esclusivamente sul territorio italiano. Solo in tal modo è possibile l'utilizzo della dicitura "Made in

⁷ Reperibile al sito internet https://www.camera.it/parlam/leggi/09166l_Testo%20coordinato.pdf.

Italy”. Diversamente, esso prevede la sanzione di cui all’articolo 517 del codice penale, aumentata di un terzo, oltre a quelle applicabili sulla base della normativa vigente per chi utilizzi “un’indicazione di vendita che presenti il prodotto come interamente realizzato in Italia, quale «100% made in Italy», «100% Italia», «tutto italiano», in qualunque lingua espressa, o altra che sia analogamente idonea ad ingenerare nel consumatore la convinzione della realizzazione interamente in Italia del prodotto, ovvero segni o figure che inducano la medesima fallace convinzione, al di fuori dei presupposti previsti nei commi 1 e 2” (art. 16, par. 4). Ai fini dell’applicazione di tale disposizione, il par. 3 chiarisce che “per uso dell’indicazione di vendita o del marchio si intende l’utilizzazione a fini di comunicazione commerciale ovvero l’apposizione degli stessi sul prodotto o sulla confezione di vendita o sulla merce dalla presentazione in dogana per l’immissione in consumo o in libera pratica e fino alla vendita al dettaglio”. La condanna dell’uso di indicazioni fallaci, impiegando una denominazione che richiama il territorio italiano, è volta a impedire che il consumatore venga indotto a ritenere il prodotto o la merce di origine italiana, quale caratteristica idonea a orientare il consumatore nell’apprezzamento della qualità del prodotto stesso.

All’etichettatura e all’uso dell’indicazione “Made in Italy” è dedicata la Legge 8 aprile 2010 n. 55 contenente “Disposizioni concernenti la commercializzazione di prodotti tessili, della pelletteria e calzaturieri”, che tuttavia non ha mai incontrato il parere positivo della Commissione europea in quanto in contrasto coi principi comunitari, a causa delle restrizioni che avrebbe potuto determinare alla concorrenza e alla libera circolazione delle merci sul territorio europeo.⁸ Nello specifico, la Commissione ha rilevato che la denominazione “Made in Italy” viola il principio della libera circolazione delle merci e che i sistemi di indicazione della provenienza d’origine, sia volontari sia obbligatori, contrastano con gli obiettivi del mercato interno dell’Unione perché possono rendere più difficile la vendita in uno Stato membro di una merce prodotta in un altro Stato membro, concretando misure di effetto equivalente a restrizioni quantitative alle importazioni e alle esportazioni, vietate dal Trattato sul funzionamento dell’Unione europea, agli artt. 34 e 35. Per tale ragione non sono mai stati adottati i regolamenti di attuazione della legge 55/2010.

In merito alla legge in parola, si era espressa anche la sezione III della Corte di Cassazione penale, con sentenza del 24 maggio 2012, n. 19650, rilevando che il marchio “Made in Italy” può

⁸ V. anche nota della Commissione europea Direzione Generale Impresa e Industria n. 518763 del 28 luglio 2010; Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri 30/09/2010 n. 49403: nella quale si conferma l’orientamento secondo cui la Legge 55/2010 non sarà ritenuta applicabile sino a quando non saranno emanati i regolamenti attuativi, invitando tutte le amministrazioni pubbliche eventualmente interessate dalla normativa in oggetto ad attenersi a questo indirizzo interpretativo e dunque a non applicare le disposizioni sull’etichettatura obbligatoria dei prodotti tessili, delle pelletterie e delle calzature; Circolare dell’Agenzia delle dogane del 22 settembre 2010, n. 119919 (con cui ha precisato che nell’espletamento della propria attività di controllo non considererà applicabili le nuove disposizioni sull’etichettatura nei settori considerati dalla Legge 55/2010 sino a quando non saranno adottati i decreti interministeriali attuativi di cui sopra).

essere apposto soltanto quando le fasi di lavorazione per realizzare un prodotto finito hanno avuto luogo prevalentemente nel territorio nazionale e almeno due delle fasi di lavorazione per ciascun settore sono state eseguite nel territorio medesimo e se per le rimanenti fasi è verificabile la tracciabilità. Il caso riguardava una Srl con sede in Romania ed operante nel settore calzaturiero che si era opposta al sequestro disposto dalla Guardia di finanza nei confronti di un proprio carico di solette e gambali su cui era riportata la dicitura “Made in Italy”. Secondo la Suprema Corte, nel caso in esame vi era stata sia un’illegitima apposizione di un marchio di imprenditore italiano sia una falsa attestazione di fabbricazione del prodotto in un Paese diverso da quello effettivo, condotte che rendevano astrattamente configurabile il reato relativo alla vendita di prodotti industriali con segni mendaci di cui all’articolo 517 del codice penale. La Cassazione ha rilevato altresì che la garanzia assicurata dall’art. 517 c.p. riguarda l’origine e la provenienza della merce, non già da un determinato luogo, bensì da un determinato produttore, cioè da un imprenditore che ha la responsabilità giuridica, economica e tecnica del processo di produzione.⁹ Ciò che è generalmente rilevante per l’ordine economico non è infatti l’origine o la provenienza geografica, bensì la fabbricazione da parte di un determinato imprenditore, il quale, coordinando giuridicamente, economicamente e tecnicamente il processo produttivo, assicura la qualità del prodotto.

Come già sottolineato dalla Cassazione, sezione III, nella sentenza *Thun* del 7 luglio 1999, n. 2500, “la induzione in inganno di cui all’art. 517 c.p., riguarda l’origine, la provenienza o qualità dell’opera o prodotto, ma i primi due elementi sono funzionali al terzo, che è in realtà il solo fondamentale, posto che il luogo o lo stabilimento in cui il prodotto è confezionato è indifferente alla qualità del prodotto stesso. Lo strumento che rassicura il mercato sulla qualità del prodotto è il marchio, registrato o no, che si configura come segno distintivo del prodotto medesimo, nella forma di un emblema o di una denominazione”. La funzione del marchio viene ravvisata nell’indicazione della provenienza imprenditoriale, nell’assicurazione della qualità del prodotto e nella “suggestione pubblicitaria”, che cioè costituisce un richiamo per la clientela. Questa triplice funzione del marchio non è, ad avviso della Corte, “modificata neppure nella realtà economica contemporanea, nella quale numerosi imprenditori si avvalgono legittimamente di imprese situate in altri paesi per fabbricare i propri prodotti contrassegnati da un proprio marchio distintivo”, come ha già statuito la sezione III della Cassazione penale con la sentenza del 17 febbraio 2005, n. 13712. Il marchio costituisce quindi “il collegamento tra un determinato prodotto e l’impresa, non nel senso della materialità della fabbricazione, ma della responsabilità del produttore il quale, solo di fatto, ne garantisce la qualità nel senso che è il solo responsabile verso l’acquirente; sicché non è

⁹ Sul punto si veda anche Cass. pen., sez. III, sentenza del 21 ottobre 2004, n. 3352.

richiesto dalla disciplina del marchio che venga pure indicato il luogo di fabbricazione perché non imposto dalla legge e perché non sussiste per l'imprenditore l'obbligo di informare che egli non fabbrica direttamente i prodotti".

La legge 55/2010 e la sentenza della Corte di Cassazione del 2012 sono state oggetto altresì della "interrogazione con richiesta di risposta scritta" n. P-010129/12 del 7 novembre 2012 indirizzata alla Commissione, alla quale era stato chiesto di esprimere una valutazione in merito a detta sentenza e di indicare se fossero necessarie modifiche alle disposizioni del vigente codice doganale relative alla determinazione dell'origine non preferenziale per i prodotti realizzati in due o più paesi¹⁰. A nome della Commissione europea, Antonio Tajani aveva affermato che "la Commissione non è in posizione per commentare la decisione della Suprema Corte di Cassazione italiana" e che "la legge n. 55 dell'8 aprile 2010 non è entrata in vigore poiché non sono stati adottati provvedimenti attuativi", in merito alla quale la Commissione stava svolgendo le opportune valutazioni. Per quanto riguarda la determinazione dell'origine, nella risposta era stato fatto riferimento alla recente proposta della Commissione relativa al codice doganale dell'Unione, la quale "non modifica il criterio dell'ultima trasformazione sostanziale al fine di determinare l'origine dei prodotti nella cui produzione è coinvolto più di un paese", specificando che "[r]egole più dettagliate su come interpretare il criterio dell'ultima trasformazione sostanziale per i beni importati possono essere incluse negli atti delegati o di attuazione da predisporre in seguito all'adozione ad opera del Consiglio e del Parlamento europeo del nuovo Codice doganale".

Altre iniziative sono state promosse allo scopo di valorizzare i prodotti a fini commerciali, come il disegno di legge del 2013 d'iniziativa di un gruppo di senatori relativo all'"istituzione del marchio Italian Quality per il rilancio del commercio estero e la tutela dei prodotti italiani", che si proponeva di assicurare un livello elevato di protezione dei consumatori. Analogamente, la proposta di legge del 2014 ad iniziativa di un gruppo di deputati mirava ad introdurre "norme per la tracciabilità dei prodotti italiani e per il contrasto della contraffazione", in modo da tutelare sia i prodotti italiani sia i consumatori. Ai sensi dell'art. 4, avrebbero dovuto essere istituiti tre marchi che indicassero in modo chiaro e inequivocabile al consumatore l'origine e il luogo di lavorazione dei prodotti commercializzati nel territorio nazionale. Si trattava di: "made in Italy - 100% italiano", per i beni prodotti utilizzando materie prime italiane e lavorati, in tutte le varie fasi della filiera, dal produttore al consumatore, nel territorio italiano; "made in Italy - prodotto in Italia con materia prima proveniente dall'estero", per i beni lavorati in Italia utilizzando materiale importato da altre nazioni; e, infine, "made in Italy - prodotto italiano realizzato all'estero", per i beni realizzati da

¹⁰ Nell'interrogazione scritta era stato fatto riferimento anche, in generale, alla questione relativa alla tracciabilità: v. www.europarl.europa.eu/doceo/document/P-7-2012-010129-ASW_IT.html.

imprese italiane, su design italiano, i cui impianti sono localizzati all'estero. In questo modo si riteneva che il consumatore sarebbe stato pienamente informato sull'origine dei prodotti cui è interessato e avrebbe potuto effettuare, in modo consapevole, la propria scelta.

In conclusione, il contesto normativo rilevante in tema di denominazione "Made in Italy" comprende le disposizioni legislative che determinano il paese d'origine, nonché quelle che indicano le informazioni che devono essere inserite nelle etichette. Da una prospettiva complessiva, emerge il contrasto tra interessi europei, volti alla tutela del libero scambio nel mercato interno impedendo misure restrittive, e gli interessi nazionali, posti a salvaguardia della produzione territoriale valorizzando le caratteristiche qualitative. La denominazione "Made in Italy" non può però servire per differenziare, sotto il profilo della qualità, i prodotti nazionali rispetto a quelli di altri Paesi, in quanto violerebbe la libera circolazione delle merci all'interno dell'Unione.

Alla luce di quanto osservato, è auspicabile trovare un coordinamento tra le fonti europee e nazionali sull'impiego della dicitura "Made in" in modo che sia conforme al diritto dell'Unione e alle interpretazioni giurisprudenziali della Corte di giustizia in tema di indicazione d'origine (su cui v. *infra*, par. 3), con riferimento principalmente al criterio dell'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale contenuto nel codice doganale, per definire la provenienza di un prodotto, tenendo conto della tutela sia dei prodotti sia dei consumatori.

Estremamente rilevante è, infine, la mancanza di una regolamentazione a livello sia nazionale sia europeo, mentre si sta diffondendo la tendenza ad utilizzare metodi su base volontaria, gestiti da autorità indipendenti, per introdurre e disciplinare sistemi di tracciabilità quali strumenti per rendere trasparenti le informazioni relative alla filiera produttiva, con lo scopo, non solo di contrastare i fenomeni di contraffazione, ma, anche, di tutelare i prodotti stessi.

3. Interpretazioni giurisprudenziali.

La mancanza a livello europeo e nazionale di una definizione della denominazione "Made in" condivisa è indice, come osservato, della diversità degli interessi in gioco da tutelare sul piano domestico e sovranazionale, vale a dire l'interesse a tutelare i propri prodotti e le proprie imprese e l'interesse generale dell'Unione europea a garantire il buon funzionamento del mercato interno, in cui sia garantita la libera circolazione delle merci con l'eliminazione di ogni ostacolo, incluse le misure di effetto equivalente, quale può essere l'indicazione del paese di origine, al fine di conferire un valore aggiunto (qualitativo) al prodotto stesso.

Il conflitto di interessi è stato rilevato dagli organi giurisdizionali europei e nazionali, che hanno più volte sottolineato la necessità di salvaguardare il libero scambio, quale pilastro fondamentale dell'integrazione europea.

Come già ricordato, la Commissione europea nel 2005 ha espresso parere negativo in merito alla possibilità di istituire un marchio nazionale attestante la localizzazione sul territorio italiano di tutti i processi di fabbricazione di un prodotto, sostenendone l'incompatibilità con il principio di libera circolazione delle merci nel mercato interno. Una simile denominazione sarebbe stata infatti in contrasto con il codice doganale comunitario, ma soprattutto con l'art. 34 TFUE che vieta fra gli Stati membri le restrizioni quantitative all'importazione e le misure di effetto equivalente. Questa norma impone che i requisiti cui le normative nazionali assoggettano la concessione di denominazioni nazionali di qualità, a differenza di quanto accade per le denominazioni di origine e le indicazioni di provenienza, possano riguardare solo le caratteristiche qualitative intrinseche dei prodotti, indipendentemente da qualsiasi considerazione relativa all'origine o alla provenienza geografica degli stessi. Ne consegue che, ad esempio, un ente pubblico può essere titolare di un marchio collettivo e concederne l'uso solo a condizione che tale marchio non attribuisca valore qualitativo all'origine della materia prima o del luogo di trasformazione, ma si basi esclusivamente sulle caratteristiche intrinseche del prodotto.

La Corte di Giustizia, con la sentenza del 12 ottobre 1978, causa 13/78, *Eggers Sohn et Co. c. Città di Brema* in materia di marchi di qualità di titolarità di enti pubblici, ha ritenuto incompatibile con il mercato interno la presunzione di qualità legata alla localizzazione nel territorio nazionale di tutto o di parte del processo produttivo, perché tale localizzazione di per sé "limita o svantaggia un processo produttivo le cui fasi si svolgano in tutto o in parte in altri Stati membri". Derogano a tale principio solo le regole relative alle denominazioni di origine e alle indicazioni di provenienza, DOP e IGP.

La Corte di giustizia ha anche statuito che l'instaurazione di un mercato comune, previsto dal Trattato, e il ravvicinamento graduale delle politiche economiche degli Stati membri mirano a realizzare la "fusione dei mercati nazionali in un mercato unico avente le caratteristiche di un mercato interno" (sentenza 25 aprile 1985, causa 207/83, *Novartis e a.*, punto 17). Inoltre, sempre ad avviso della Corte, "la tutela dei consumatori è adeguatamente garantita dalle norme che consentono di far vietare l'uso di indicazioni d'origine false" (*ivi*, punto 21).

Con la sentenza del 20 febbraio 1975, causa 12/74, *Commissione c. Repubblica federale di Germania*, i giudici del Lussemburgo, in relazione alla allora vigente direttiva 70/50¹¹ e al settore

¹¹ Direttiva 70/50/CEE della Commissione, del 22 dicembre 1969, relativa alla soppressione delle misure d'effetto equivalente a restrizioni quantitative non contemplate da altre disposizioni prese in virtù del Trattato CEE.

agro-alimentare, hanno affermato che “le denominazioni d’origine e le indicazioni di provenienza, cui la direttiva si riferisce, devono, a prescindere dagli elementi che possono più particolarmente caratterizzarle, possedere un requisito minimo: esse devono mettere in rilievo la provenienza del prodotto da una determinata zona geografica. Nella misura in cui le predette denominazioni sono giuridicamente tutelate, esse devono giustificare tale protezione, cioè apparire necessarie non solo per difendere i produttori interessati dalla concorrenza sleale, ma altresì per impedire che i consumatori siano tratti in inganno da indicazioni fallaci. La loro ragion d’essere consiste precisamente nel designare un prodotto che possiede in effetti qualità e caratteristiche intimamente connesse alla zona di provenienza. Per quanto riguarda più specificamente le indicazioni di provenienza, il collegamento con la zona geografica d’origine deve poter evocare una qualità e caratteristiche tali da consentire una precisa individuazione del prodotto” (punto 7).

In altri termini, per il consumatore è irrilevante la conoscenza dell’origine precisa del prodotto, a meno che detta origine non implichi una determinata qualità del prodotto, l’impiego di particolari materie prime o un determinato procedimento di fabbricazione, oppure sia rappresentativa di una tradizione o del patrimonio culturale della zona geografica. In questo secondo caso, il marchio d’origine non è però giustificato e avrebbe, di conseguenza, “carattere manifestamente discriminatorio”, così come affermato dalla Commissione nell’ambito della causa 113/80, sentenza del 17 giugno 1981, *Commissione c. Irlanda (Irish Souvenirs)*, punto 13.

Di conseguenza, “la finalità di assicurare un livello elevato di protezione dei consumatori, promuovendo il loro diritto ad una corretta informazione in ordine ai prodotti, non può inibire l’operatività della giurisprudenza della Corte di giustizia, per cui i regimi di marcatura nazionali, siano essi obbligatori o facoltativi, possono essere contrari agli obiettivi del mercato interno, perché rendono più difficile in uno Stato membro la commercializzazione di prodotti fabbricati in altri Stati nei settori in questione, vanificando quindi i vantaggi del mercato interno e il risultato positivo della divisione del lavoro fra gli Stati membri”¹².

Per chiarire il ragionamento della Corte, si consideri la sentenza del 5 novembre 2002, causa C-325/00, *Commissione c. Germania*, in cui i giudici del Lussemburgo hanno ritenuto che la Germania avesse violato l’art. 28 del Trattato concedendo il marchio di qualità “Markenqualität aus deutschen Landen” (qualità di marca della campagna tedesca) a prodotti finiti di una determinata qualità fabbricati in Germania. Così facendo il messaggio pubblicitario, evidenziando la provenienza tedesca dei prodotti interessati, potrebbe indurre i consumatori ad acquistare i prodotti che recano tale marchio a discapito dei prodotti importati. Sempre secondo la Corte, il carattere facoltativo

¹² Cfr. Nota breve, n. 6, aprile 2013, “Incostituzionalità del marchio regionale di qualità dei prodotti agricoli ed agroalimentari”, nota 6, reperibile al sito internet www.senato.it.

dell'uso del marchio non eliminerebbe il potenziale effetto distorsivo sugli scambi tra gli Stati membri, in quanto potrebbe favorire la commercializzazione dei prodotti in questione rispetto a quelli che non possono fregiarsene (punto 24). Inoltre, la natura del titolare del marchio collettivo non è stata considerata dai giudici europei un elemento rilevante. Infatti, la considerazione che si trattasse di un soggetto privato, per il quale di norma non dovrebbero sussistere implicazioni rispetto ai principi comunitari, non ha esentato dall'applicazione delle regole sopra esposte, perché questi gravitava in effetti nella sfera di influenza dei pubblici poteri ed è stato pertanto considerato come strumento per l'attuazione di misure pubbliche (cfr. punti 14-21).

La Corte ha anche affrontato il tema dei marchi regionali. Nella decisione del 6 marzo 2003, causa C-6/02, *Commissione c. Francia*, la Repubblica francese è stata ritenuta responsabile per non aver cessato, entro il termine contenuto nel parere motivato, la protezione giuridica concessa alla denominazione "Salaisons d'Auvergne" nonché ai marchi regionali "Savoie", "Franche-Comté", "Corse", "Midi-Pyrénées", "Normandie", "Nord-Pas-de-Calais", "Ardenne de France", "Limousin", "Languedoc-Roussillon" e "Lorraine", venendo così meno agli obblighi ad essa incombenti in forza del Trattato. La Corte ha in tal modo fatto proprie le osservazioni formulate dalla Commissione europea, secondo la quale le disposizioni francesi che istituiscono le suddette denominazioni possono avere effetti sulla libera circolazione delle merci tra Stati membri, in quanto, in particolare, esse favoriscono la commercializzazione delle merci di origine interna a detrimento di quelle importate e dunque la loro applicazione creerebbe di per sé una disparità di trattamento tra tali categorie di merci.

Analogamente, nella sentenza del 17 giugno 2004, causa C-255/03, *Commissione c. Belgio*, la Commissione si era fatta portavoce della richiesta di dichiarare che il Belgio avesse violato il Trattato per aver adottato e mantenuto in vigore una normativa che concede il "marchio di qualità Vallone" a prodotti finiti di una determinata qualità fabbricati o trasformati in Vallonia. Tra le condizioni, infatti, per ottenere il marchio in questione figurava l'obbligo di trasformazione o di fabbricazione in Vallonia, mentre i presupposti che davano accesso ad una denominazione di qualità avrebbero dovuto riferirsi esclusivamente alle caratteristiche intrinseche del prodotto, escludendo qualsiasi riferimento alla sua origine geografica.

Anche a livello nazionale non sono mancate pronunce simili a quelle dei giudici europei. Il riferimento è alla nostra Corte costituzionale, che ha censurato quelle leggi regionali con le quali venivano istituiti marchi regionali poiché ritenute contrarie alla normativa europea. È quanto accaduto alla legge regionale del Lazio 5 agosto 2011, n. 9 relativa all'istituzione dell'elenco regionale "Made in Lazio – Prodotto in Lazio", che aveva istituito un elenco di prodotti lavorati nel territorio regionale con materie prime regionali (Made in Lazio – tutto Lazio), di prodotti lavorati

nel Lazio con materie prime derivanti da altri territori (Realizzato nel Lazio), di materie prime appartenenti al Lazio e commercializzate per la realizzazione di altri prodotti (Materie prime del Lazio). Per la Consulta l'illegittimità della normativa dipendeva dal contrasto con le "disposizioni degli articoli da 34 a 36 del TFUE – che, nel caso in esame, rendono concretamente operativo il parametro dell'art. 117 Costituzione" (sentenza 17-19 luglio 2012 n. 191). Tali norme, come noto, vietano, infatti, agli Stati membri di introdurre restrizioni quantitative, all'importazione e alla esportazione, e misure di effetto equivalente.

In modo conforme, con la sentenza 8-12 aprile 2013, n. 66, i giudici delle leggi hanno dichiarato incostituzionale la legge regionale del Lazio 28 marzo 2012, n. 1, recante disposizioni per il sostegno dei sistemi di qualità e tracciabilità dei prodotti agricoli e agroalimentari, per aver istituito un marchio regionale collettivo di qualità al fine di "garantire l'origine, la natura e la qualità nonché la valorizzazione dei prodotti agricoli ed agroalimentari" che, a parere della Presidenza del Consiglio dei Ministri, sarebbe stato in conflitto con gli articoli 34 e 35 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea e quindi con l'articolo 117, primo comma, Costituzione, oltre che con l'articolo 120 della Costituzione. Il Governo italiano aveva infatti ritenuto che la legge regionale avesse introdotto una misura idonea a discriminare i prodotti provenienti da regioni diverse dal Lazio e fosse pertanto una misura di effetto equivalente alle restrizioni agli scambi intracomunitari. Così facendo, con la misura in questione, la Regione non avrebbe rispettato i vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario, imposti dall'art. 117 Cost., e avrebbe determinato una restrizione alla libera circolazione delle merci, anche all'interno del mercato nazionale, inducendo i consumatori a preferire i prodotti laziali rispetto a quelli provenienti da altre Regioni, in violazione dell'art. 120 Cost. La Regione Lazio, dal canto suo, riteneva che il sistema creato dalla legge impugnata non introducesse alcuna discriminazione tra prodotti laziali e quelli provenienti da altre Regioni o da altri Stati membri, poiché non istituiva "alcun legame tra marchio e territorio" e non era idoneo ad orientare l'interesse generale dei consumatori in direzione preferenziale di prodotti del territorio laziale. Ciò per la "sua natura del tutto neutra" rispetto alla provenienza geografica del prodotto, posto che ne "possono fruire tutti gli operatori del settore, sia che abbiano stabilimento nella Regione Lazio, sia che svolgano la propria attività economica in altra Regione italiana o, più in generale, nel territorio degli Stati membri".

Nella propria decisione, la Corte costituzionale è partita dall'osservazione che in base alla giurisprudenza comunitaria sono "misure di effetto equivalente" alle restrizioni quantitative agli scambi intracomunitari tutte le normative commerciali che possono ostacolare, anche solo potenzialmente, gli scambi nel mercato interno. Una legge che introduca "un marchio regionale di qualità destinato a contrassegnare, sulla base di disciplinari, ed in conformità a criteri, dalla stessa

stabiliti, determinati prodotti agricoli ed agroalimentari a fini, anche dichiaratamente, promozionali della agricoltura e cultura gastronomica del Lazio” avrebbe come conseguenza quella di “indurre il consumatore a preferire prodotti assistiti da siffatto marchio regionale rispetto ad altri simili, di diversa provenienza, e, conseguentemente, a produrre, quantomeno «indirettamente» o «in potenza», gli effetti restrittivi sulla libera circolazione delle merci”. Il suddetto divieto non potrebbe essere superato neppure considerando i due aspetti posti in evidenza dalla Regione, vale a dire la finalità di tutela del consumatore e il carattere ultra-territoriale del marchio. Quanto alla tutela del consumatore, la Corte ha osservato che essa non rientra nella competenza regionale, ma dello Stato, e alla Regione non è nemmeno attribuito il compito di certificare la “qualità” di prodotti sull’intero territorio nazionale e su quello di altri Stati europei, anche alla luce della giurisprudenza comunitaria secondo cui l’istituzione, da parte di un soggetto pubblico, di un marchio in funzione del perseguimento di una politica di qualità non lo esclude dal campo di applicazione della normativa di tutela degli scambi.

Ancora, i giudici costituzionali, nella sentenza n. 260 del 5-20 novembre 2014 relativa alla legge della Regione Lombardia 19 febbraio 2014, n. 11 (Impresa Lombardia: per la libertà di impresa, il lavoro e la competitività), hanno ritenuto che il suo art. 3, comma 1, lettera g), attribuendo alla Giunta regionale del compito di istituire il riconoscimento del “Made in Lombardia” finalizzato alla certificazione della provenienza del prodotto, si poneva in contrasto con l’art. 117, primo comma, Cost., sul presupposto che l’imputazione ad una autorità pubblica del “sistema di marcatura” avrebbe, almeno potenzialmente, effetti restrittivi sulla libertà di circolazione delle merci tra Stati membri, in violazione delle prescrizioni comunitarie (artt. 34 e 35 del TFUE).

Con la sentenza n. 86 del 12 aprile 2012, la Corte costituzionale ha dichiarato l’illegittimità costituzionale dell’art. 21 della legge della Regione Marche 29 aprile 2011, n. 7, che aveva introdotto un marchio “di origine e di qualità”, denominato “Marche Eccellenza Artigiana (MEA)”. Questo marchio, secondo la Corte, “con la chiara indicazione di provenienza territoriale (Marche), mirava a promuovere i prodotti artigianali realizzati in ambito regionale, garantendone per l’appunto l’origine e la qualità”. La norma era stata ritenuta in contrasto – tramite l’art. 117 Cost., che obbliga le Regioni a rispettare l’ordinamento comunitario – con i divieti di misure equivalenti alle restrizioni degli scambi comunitari posti dagli artt. 34 e 35 TFUE.

Da quanto finora osservato emerge l’esigenza di rispettare i limiti imposti dall’integrazione europea e dalla salvaguardia del mercato interno, per cui sono vietate tutte le misure restrittive. Ciò potrebbe avere, sul piano interno, conseguenze connesse alla tutela dei prodotti italiani, che non

possono indicare denominazioni “Made in Italy” per usi commerciali valorizzando caratteristiche qualitative dei prodotti stessi.

L’espressione “Made in” non è tuttavia ben definita nemmeno nella disciplina doganale, dove l’esigenza di indicare e determinare l’origine non preferenziale di un prodotto deve rispettare i criteri previsti dal codice doganale. Tra questi criteri, quello dell’ultima trasformazione o lavorazione sostanziale è stato oggetto di decisioni della Corte di giustizia, in relazione anche a settori diversi.

Già nella sentenza del 26 gennaio 1977, causa C-49/76, *Gesellschaft für Überseehandel mbH c. Handelskammer Hamburg*, la Corte aveva chiarito che “l’ultima trasformazione o lavorazione sostanziale si verifica solamente nell’ipotesi in cui il prodotto che ne risulta abbia composizione e proprietà specifiche che non possedeva prima di essere sottoposto a tale trasformazione o lavorazione”. Pertanto, il processo di lavorazione deve condurre alla realizzazione di un prodotto che abbia composizione e proprietà specifiche che non possedeva prima di essere sottoposto a tale trasformazione o lavorazione.

La Corte ha avuto modo di precisare che le attività di conservazione di un prodotto o di semplice cambiamento dell’aspetto esteriore dello stesso (es. imballaggi/confezioni, apposizione di etichette/segni distintivi) non sono sufficienti per riconoscere come luogo d’origine del prodotto quello dove le suddette attività si sono svolte. Anche per i prodotti alimentari (non DOP o IGP, per i quali è in vigore una disciplina specifica), l’origine è il luogo di coltivazione o di allevamento della materia prima utilizzata nella produzione e nella preparazione dei prodotti, oppure il luogo in cui è avvenuta la trasformazione sostanziale. In questo settore l’origine non può, in effetti, che essere connessa al territorio.

Per i prodotti industriali ed artigianali è consentito quindi apporre il marchio d’origine “Made in Italy” quando tutte le parti sono fabbricate all’estero, ma vengono successivamente assemblate in Italia per ottenere il prodotto finale, oppure se tutte le parti sono fabbricate in Italia e vengono successivamente assemblate all’estero, senza però che le parti fabbricate in Italia subiscano trasformazioni o lavorazioni sostanziali. La localizzazione dell’assemblaggio, quando è considerato una lavorazione sostanziale o una trasformazione sostanziale, può dunque determinare la possibilità di apporre la dicitura “Made in Italy”.

Dalla giurisprudenza della Corte di giustizia emerge che il mero montaggio o l’incorporazione di pezzi diversi può essere sufficiente al fine di determinare l’origine del prodotto, qualora sotto il profilo tecnico questa fase produttiva sia determinante, in quanto si concretizza la destinazione funzionale dei componenti utilizzati e sono conferite alla merce le proprietà qualitative specifiche del prodotto. L’indicazione dell’origine nel Paese di assemblaggio può pertanto avvenire solo

quando ivi avvenga la creazione di un prodotto “nuovo”, attraverso l’unione di parti interamente fabbricate in altri Paesi, purché il bene che si ottiene sia apprezzabile economicamente.

Nella sentenza del 13 dicembre 2007, causa C-372/06, *ASDA Stores*, la Corte ha osservato che, con riguardo alla questione se un’operazione di assemblaggio di diversi elementi costituisca una trasformazione o una lavorazione sostanziale, “una siffatta operazione è idonea ad essere considerata come conferente l’origine allorché rappresenta, sotto un profilo tecnico e rispetto alla definizione della merce in questione, lo stadio produttivo determinante durante il quale si concretizza la destinazione dei componenti utilizzati e nel corso del quale sono conferite alla merce in questione le sue proprietà qualitative specifiche”, come risulta anche dalla sentenza del 31 gennaio 1979, causa 114/78, *Yoshida*, e dalla sentenza del 13 dicembre 1989, causa C-26/88, *Brother International*. In particolare, in base a quest’ultima (punto 20), “tenuto conto della varietà delle operazioni che rientrano nella nozione di assemblaggio, vi sono situazioni nelle quali l’esame in base a criteri d’ordine tecnico può non essere decisivo per la determinazione dell’origine di una merce. In questi casi è d’uopo prendere in considerazione il valore aggiunto per effetto dell’assemblaggio come criterio sussidiario” (v. anche sentenza *ASDA Stores*, punti 36-37).

Pur se in un diverso contesto normativo, la Corte, nella sentenza del 14 giugno 2007, causa C-56/06, *Euro Tex*, ha affrontato la definizione del criterio in parola nell’ambito della controversia tra la società Euro Tex Textilverwertung GmbH, la quale gestiva un’impresa riconosciuta che si occupava della raccolta, del trasporto e del trattamento di indumenti e altri prodotti tessili e che nel corso del 1998 e del 1999 aveva consegnato a certi commercianti al dettaglio in Polonia prodotti tessili già selezionati e assortiti, e lo Hauptzollamt Duisburg (ufficio doganale di Duisburg) riguardo all’esattezza delle prove dell’origine fornite ai fini dell’esportazione di prodotti tessili usati verso la Polonia. In sostanza, il giudice nazionale chiedeva alla Corte di giustizia di chiarire se occorra operare, alla luce delle disposizioni del protocollo n. 4 allegato all’Accordo europeo che istituisce un’associazione tra le Comunità europee e i loro Stati membri, da una parte, e la Repubblica di Polonia, dall’altra (approvato con decisione del Consiglio e della Commissione 13 dicembre 1993, 93/743/Euratom, CECA, CE), una distinzione tra le operazioni semplici e quelle più complesse di assortimento. Le prime sarebbero, ai sensi dell’art. 7, n. 1, lett. b), del protocollo n. 4, lavorazioni o trasformazioni insufficienti a conferire ad una merce il «carattere originario», mentre le seconde potrebbero costituire lavorazioni o trasformazioni sufficienti ad attribuire tale qualità a norma dell’art. 6 di tale protocollo. Nell’ipotesi in cui fosse stato possibile operare una distinzione siffatta, il tribunale finanziario tedesco domandava di accertare se le operazioni di assortimento come quelle effettuate dalla Euro Tex rientrassero nella categoria delle operazioni più complesse.

La Corte, partendo dal presupposto che nel caso in esame la norma 3 dell'allegato D.1 della convenzione di Kyoto¹³ farebbe dipendere l'origine della merce dal luogo in cui essa ha subito la sua ultima trasformazione o lavorazione sostanziale, ha analizzato la norma 6 di tale allegato, secondo la quale "non devono essere considerate trasformazioni o lavorazioni sostanziali le «operazioni che non contribuiscono affatto o soltanto in minima parte a conferire alle merci le loro caratteristiche o proprietà essenziali»". A tale proposito la norma 6 menziona, tra le altre, le "manipolazioni dirette a migliorare la presentazione o la qualità commerciale dei prodotti o a condizionarli per il trasporto, come la separazione o riunione di colli, l'assortimento e la classificazione doganale, il ricondizionamento dei colli" ed i "miscugli di merci di origine diversa, purché le caratteristiche del prodotto ottenuto non siano essenzialmente differenti dalle caratteristiche delle merci che sono state mischiate". Essa non effettua alcuna distinzione tra operazioni semplici e operazioni complesse. Sulla base di tali considerazioni e del fatto che l'art. 7, n. 1, lett. b), del protocollo n. 4 non permette di operare una distinzione tra le operazioni semplici e quelle più complesse di assortimento, la Corte ha ritenuto che "operazioni di assortimento come quelle descritte nella decisione del giudice nazionale rientrano nella nozione di operazione semplice di assortimento ai sensi della suddetta disposizione" (punto 33).

Infine, la Corte ha avuto modo anche di esprimersi in tema di etichettatura nella sentenza del 16 luglio 2015, causa C-95/14, *Unione Nazionale Industria Conciaria (UNIC)*, nel quadro di una controversia tra l'UNIC, un sindacato nazionale di categoria, membro della confederazione dell'industria italiana che raggruppa e rappresenta gli operatori più qualificati nel settore della conceria, e l'Unione Nazionale dei Consumatori di Prodotti in Pelle, Materie Concianti, Accessori e Componenti (Uni.co.pel), associazione di consumatori senza scopo di lucro, che persegue obiettivi di solidarietà sociale, e le società di diritto italiano FS Retail, Luna Srl e Gatsby Srl, in merito alla messa in commercio in Italia, senza indicazione concernente il paese d'origine del prodotto, delle calzature recanti sulla suola interna la denominazione generica, in lingua italiana, «pelle» o «vera pelle». Il giudice del rinvio chiedeva l'interpretazione degli articoli da 34 TFUE a 36 TFUE e degli articoli 3 e 5 della direttiva 94/11, e in particolare se tali disposizioni ostino a una normativa di uno Stato membro, che vieta, fra l'altro, il commercio degli elementi in cuoio delle calzature provenienti da altri Stati membri o da paesi terzi e che, in quest'ultimo caso, sono già state poste in commercio in un altro Stato membro o nello Stato membro interessato, quando questi prodotti non riportano indicazioni relative al loro paese d'origine. La Corte ha risposto al quesito sottopostole stabilendo che "gli articoli 3 e 5 della direttiva 94/11/CE devono essere interpretati

¹³ Si tratta della convenzione internazionale per la semplificazione e l'armonizzazione dei regimi doganali, versione riveduta del 1999.

nel senso che essi ostano a una normativa di uno Stato membro, quale quella di cui trattasi nel procedimento principale, che vieta, fra l'altro, il commercio degli elementi in cuoio delle calzature provenienti da altri Stati membri o da paesi terzi e che, in quest'ultimo caso, sono già state poste in commercio in un altro Stato membro o nello Stato membro interessato, quando questi prodotti non riportano indicazioni relative al loro paese d'origine”.

Secondo l'orientamento consolidato della Corte di giustizia, da un lato, in merito alla determinazione del paese di origine occorre avere riguardo alle fasi di produzione e alle caratteristiche proprie del prodotto finale, dall'altro, con riguardo all'introduzione delle denominazioni territoriali quali marchi indicativi di una qualità, una tale loro funzionalizzazione è in contrasto con il diritto europeo.

4. Considerazioni conclusive.

Il sistema di tracciabilità e la denominazione “Made in Italy” si inseriscono nel più ampio contesto generale delle disposizioni doganali, della salvaguardia della libera circolazione delle merci e della concorrenza, nonché della sicurezza dei prodotti e della tutela dei consumatori. Rilevano in particolar modo i tentativi di introduzione del “Made in Italy” come indicazione di un valore aggiunto del prodotto, laddove la provenienza dal territorio italiano dovrebbe valorizzare la qualità del prodotto stesso. Occorrerebbe pertanto combinare e far convergere i diversi interessi in gioco per giungere a un compromesso nella tutela dei prodotti di eccellenza italiana, soprattutto nel settore moda, caratterizzata da componenti di progettazione e creatività il cui collegamento con il territorio è difficilmente dimostrabile, ma che in tal caso verrebbe censurato per violazione delle dinamiche del libero scambio.

Il quadro legislativo italiano è caratterizzato da tentativi di introduzione di una normativa volta a tutelare i prodotti legati al territorio italiano, o addirittura locale, quali i marchi “Made in” regionali, ritenuti però incostituzionali. Le normative regionali sono state infatti ritenute in contrasto con il diritto dell'Unione europea in materia di libera circolazione delle merci. Da una lettura delle proposte legislative emerge l'esigenza di garantire la tutela dei prodotti moda ideati, fabbricati, prodotti e realizzati in Italia, volta essenzialmente a far valere la qualità del prodotto italiano, non solo in termini materiali, legati alle materie usate o alle tecniche di produzione oppure perché legati ai luoghi dove sono localizzate le fasi di produzione, ma anche per la qualità connessa alla creatività, un'idea che è nata e è stata sviluppata in Italia, che racchiude un patrimonio culturale, calato in un contesto storico-sociale-economico italiano, in una determinata zona, aerea geografica, che presenta proprie particolarità. Si tratterebbe, dunque, di valorizzare un carattere aggiunto,

connesso al territorio italiano, quale sinonimo di buona qualità, e, al contempo, alla dimensione creativa, quale dimensione che racchiude diversi aspetti e non dipende solo dalla definizione di luogo di origine usata nel settore più prettamente doganale. Come previsto nelle proposte legislative, dovrebbe essere presa nuovamente in considerazione l'opportunità di riconoscere un collegamento con il territorio a prescindere (o sulla base di criteri meno restrittivi) dalla localizzazione del processo produttivo, dando prevalenza al luogo in cui si è sviluppata l'idea creativa. Nonostante questa soluzione sia apprezzabile nelle finalità perseguite, in quanto volta ad accrescere la capacità competitiva delle aziende italiane, essa deve ad ogni modo tenere conto delle dinamiche del mercato interno dell'Unione europea, potendo così rappresentare un possibile strumento di valorizzazione senza però recare pregiudizio al libero scambio delle merci tra gli Stati membri.

In questo contesto si colloca la possibilità per le aziende di ricorrere a strumenti per tracciare le fasi della produzione e far così conoscere tutta la vita del prodotto, informando i consumatori e rendendoli consapevoli della lavorazione oltre che delle qualità dei prodotti stessi. Dai dati raccolti con il questionario elaborato nell'ambito delle attività del progetto "Tracciabilità"¹⁴, emerge infatti che le nuove tecnologie sono considerate dalle aziende uno strumento utile nell'ambito dell'intera filiera, dalla produzione alla vendita, rappresentando un'opportunità per la crescita economica e quindi un mezzo per aumentare la competitività e la visibilità, oltre che per garantire così la trasparenza delle informazioni. Il sistema di tracciabilità contribuisce dunque a valorizzare l'azienda e i prodotti "Made in Italy", a rendere i consumatori più informati, nonché a valorizzare il patrimonio culturale e creativo nazionale. A ciò si aggiunge anche il rilievo che in tal modo le imprese possono più facilmente accertare e assicurare le loro politiche in tema di sostenibilità, quale profilo di interesse sempre più attuale non solo per i produttori stessi ma anche per i consumatori finali. Per le aziende che hanno partecipato al questionario, la promozione della sostenibilità dovrebbe essere un obiettivo comune per le imprese che producono beni italiani.

Il fatto che dotarsi di un sistema di tracciabilità sia volontario, quindi lasciato alla discrezionalità delle aziende, ma *in primis* dello Stato, crea disparità tra le imprese e dinamiche "a diverse velocità" nel mercato. Le aziende che decidono di impiegare un sistema di tracciabilità denotano una volontà di rendere visibili le informazioni riguardanti tutta la filiera, mostrando così non solo i valori dell'azienda stessa ma anche trasparenza nelle fasi della produzione.

Si potrebbe, infine, osservare che solo con un approccio comune potrebbero essere armonizzate le politiche imprenditoriali in virtù della crescita economica e produttiva territoriale.

¹⁴ Il questionario e l'analisi dei risultati sono reperibili al sito internet <https://sites.les.univr.it/fashion/index.php/rirfacedesign>.

Proprio con riferimento alla valorizzazione delle aziende del settore moda è stato suggerito che sarebbe utile una maggiore collaborazione per realizzare un'immagine comune, che riunisca un gruppo di aziende legate al territorio con un marchio proprio. La collaborazione e la convergenza delle prospettive delle imprese localizzate in una determinata area territoriale dovrebbero così supportare concretamente ed effettivamente l'elaborazione di politiche comuni nell'affrontare esigenze e sfide comuni. Sulla base di questo presupposto, potrebbero essere riviste e rielaborate le disposizioni legislative in materia di denominazione "Made in Italy" che, come sopra illustrato, tengano conto dei diversi obiettivi perseguiti e delle diverse priorità configurabili.

Bibliografia rilevante

- F. ANTONACCHIO, *Made in Italy. Protezione di imprese e consumatori dai falsi sul web*, Montecorvino Pugliano, 2016
- A. ARENA, F. BESTAGNO, G. ROSSOLILLO, *Mercato unico e libertà di circolazione nell'Unione europea*, Torino, 2^a ed., 2020
- S. ARMELLA, *Diritto doganale dell'Unione europea*, Milano, 2015
- D. BARTLETT (ed), *Fashion and politics*, New Haven, London, 2019
- M.C. BARUFFI, *L'industria della moda nel mercato interno: tra rilancio economico e valorizzazione del patrimonio culturale dell'Unione europea*, in *Papers di diritto europeo*, 2018, edizione speciale
- G. BERTOLI, B. BUSACCA, L. MOLTENI, *Consumatore, marca ed "effetto made in": evidenze dall'Italia e dagli Stati Uniti*, Paper n. 47, 2005
- G. BERTOLI, R. RESCINITI, *International Marketing and the Country of Origin Effect. The Global Impact of "Made in Italy"*, Cheltenham UK, 2013
- G. BERTOLI, R. RESCINITI, *Made in Italy e Country of origin effect*, in *Mercati e Competitività*, 2013
- M. BOSSHARD, *La tutela dell'aspetto del prodotto industriale*, Torino, 2015
- F. BRUSA, *Il Made in Italy a confronto con l'eterogeneità dei fini. Ipotesi di un nuovo ordinamento*, in *Alimenta*, 2013
- R. BURBIDGE, *European Fashion Law. A Practical Guide from Start-up to Global Success*, Cheltenham, UK, 2019
- F. CAPELLI, *Ennesima bocciatura della proposta di regolamento sul "made in" (Lacónico commento ad un regolamento mai nato)*, in *Alimenta*, 2013
- L. CARVALHO ABREU, F. PEREIRA COUTINHO (a cura di), *Direito da moda. Vol. I*, Lisboa, 2019
- S.A. CERATO, *I segni indicativi del "made in"*, in *AIDA*, 2016
- F. CINGARI, *La Cassazione sulla tutela penale del Made in Italy*, in <https://archiviodpc.dirittopenaleuomo.org>
- D. CLARK-ESPOSITO, *A practical guide to fashion law and compliance*, New York, 2018
- I. D'AMATO, *La filiera del vero, Contraffazione e autenticità dei prodotti Made in Italy*, Milano, 2016
- S. DELL'ARTE, *I Marchi d'Impresa nella Comunità Europea*, Forlì, 2005
- D. DANIELI, *Louboutin's Red Sole strikes back: osservazioni a margine della causa C-163/16*, in *Papers di diritto europeo*, 2018, edizione speciale

- D. DANIELI, Searching for the appropriate IP regime for fashion designs: the EU vis-a-vis the US, in *Papers di diritto europeo*, 2017, edizione speciale
- F. DI BENEDETTO, Corporate Social Responsibility and antitrust compliance in the fashion industry, in *Papers di diritto europeo*, 2016, edizione speciale n. 2
- M. FABIO, Manuale di diritto e pratica doganale, Milano, 2016
- A. FITTANTE, Brand, Industrial design e Made in Italy: la tutela giuridica. Lezioni di diritto della proprietà industriale, Milano, 2^a ed., 2017
- J. GARCIA (ed), Fashion Law: Trends and New Challenges, UK, 2020
- A. GERMANÒ, V. RUBINO (a cura di), La tutela dell'origine dei prodotti alimentari in Italia, nell'Unione europea e nel commercio internazionale, Milano, 2015
- G. LEES-MAFFEI, K. FALLAN, Made in Italy. Rethinking a Century of Italian Design, London, 2014
- A. MAIETTA, Il diritto della moda, Torino, 2018
- M.C. MALAGUTI, G.G. SALVATI, La responsabilità sociale d'impresa: percorsi interpretativi tra casi e materiali di diritto internazionale, dell'Unione europea ed italiano, Milano, 2017
- A. MARTIN, Industria 4.0, sfide e opportunità per il Made in Italy. Tecnologie, scenari, casi di successo, Milano, 2018
- M. MEISTER, Notion de transformation ou d'ouvraison substantielle, in *Europe*, 2010
- A. MICARA, Tutela del marchio e competitività nell'Unione europea, Torino, 2018
- E. MINERVINI, L. ROSSI CARLEO (a cura di), Le pratiche commerciali sleali. Direttiva comunitaria ed ordinamento italiano, Milano, 2007
- L. MORICONI, M. ZANGA, Guida pratica sull'origine delle merci. Procedure doganali, etichettatura e "Made in", Milano, 2011
- E. ORTEGA BURGOS (dir.), Fashion Law (Direito de la moda), Navarra, 2018
- M.R. PELIZZARI (a cura di), Moda e mode. Tradizioni e innovazione (secoli XI-XXI). Volume III: Società, Milano, 2019
- A. PERULLI (a cura di), La responsabilità sociale dell'impresa. Idee e prassi, Bologna, 2013
- B. POZZO, V. JACOMETTI (a cura di), Fashion Law. Le problematiche giuridiche della filiera della moda, Milano, 2016
- F.R. RINALDI, S. TESTA, L'impresa moda responsabile, integrare etica ed estetica nella filiera, Milano, 2013
- V. RUBINO, I limiti alla tutela del "made in" fra integrazione europea e ordinamenti nazionali, Torino, 2017

C. SAPPA (a cura di), Trademarks and fashion: a first survey in different parts of the world, Milano, 2020

G. TALAMO, Internazionalizzazione, backshoring e made in Italy: un'analisi del settore moda e lusso in Italia, in *Rivista Trimestrale di Scienza dell'Amministrazione*, 2016, n. 4

A.L. VALVO, Moda e lusso come fattori di integrazione europea, in *Rivista Trimestrale di Scienza dell'Amministrazione*, 2016, n. 4

F. VISMARA, Corso di diritto doganale. Diritto dell'Unione europea e diritto interno, Torino, 2018

N. WAJSMAN; C. ARIAS BURGOS; C. DAVIES, Il costo economico della violazione dei diritti di proprietà intellettuale nei settori dell'abbigliamento, delle calzature e degli accessori, 2016, www.euipo.europa.eu