



Cura, conservazione e tutela dei valori dell'agroalimentare ligure

a cura di
Simonetta Ronco

Collana diretta da

Renata Paola Dameri
(Università di Genova)

Comitato scientifico

Roberto Garelli
(Università di Genova)

Clara Benevolo
(Università di Genova)

Monica Bruzzone
(Università di Genova)

Davide Mezzino
(Università Telematica Internazionale UniNettuno)

Aldo Loiaconi
(Imprenditore)

Cura, conservazione e tutela dei valori dell'agroalimentare ligure

**a cura di
Simonetta Ronco**



è il marchio editoriale dell'Università di Genova



Il presente volume mette insieme i contenuti di persone afferenti a diversi ambiti disciplinari e professionali, nello specifico:

Alessandro Giacobbe, Storico dell'agroalimentare ligure

Antonella Madeo, Professoressa associata di diritto penale

Giuseppe Durazzo, Avvocato

Eleonora Rubino, Dottoressa magistrale in Giurisprudenza

Giorgia Alberti, Dottoressa magistrale in Giurisprudenza

Riccardo Caracciolo, Avvocato

Valentina Masia, Dottoressa in Servizi legali all'impresa e alla pubblica amministrazione

© 2025 GUP

I contenuti del presente volume sono pubblicati con la licenza
Creative commons 4.0 International Attribution-NonCommercial-ShareAlike.



Alcuni diritti sono riservati

ISBN 978-88-3618-327-2

e-ISBN (pdf) 978-88-3618-328-9

Pubblicato a settembre 2025

Realizzazione Editoriale

GENOVA UNIVERSITY PRESS

Via Balbi 5, 16126 Genova

Tel. 010 20951558

e-mail: gup@unige.it

<https://gup.unige.it>



Stampato rispettando l'ambiente da

www.tipografiaecologicakc.it

Tel. 010 877886

Sommario

La piccola impresa agricola del Terzo Millennio: considerazioni generali <i>Simonetta Ronco</i>	9
Per una premessa storica: Olivo in Liguria dalla coltivazione alla Denominazione di Origine Protetta <i>Alessandro Giacobbe</i>	19
La tutela penale contro le frodi alimentari <i>Antonella Madeo</i>	61
La specificità agroalimentare in un territorio transfrontaliero, che fa esperienza dei propri legami storici mediterranei e mondiali. Tentativo di una riflessione giuridica per una tutela dinamica <i>Giuseppe Durazzo</i>	115
DOP e IGP agroalimentari: normativa di settore comprensiva delle novità introdotte dal Reg. UE 2024/1143 e le eccellenze del territorio ligure esempi di indicazioni geografiche <i>Eleonora Rubino</i>	127
Il Family Business Management nell'impresa agricola <i>Giorgia Alberti</i>	169
I prodotti agroalimentari tradizionali <i>Riccardo Caracciolo</i>	195
La tutela vinicola in Liguria <i>Valentina Masia</i>	227

La piccola impresa agricola del Terzo Millennio: considerazioni generali¹

Simonetta Ronco

Nelle aziende agricole italiane di piccole dimensioni (e quindi a carattere prevalentemente familiare) è in atto un processo di selezione ed evoluzione, caratterizzato da alcuni elementi, come la progressiva riduzione del numero delle microaziende (o attraverso l'ampliamento e/o la diversificazione e la multifunzionalità della struttura aziendale, o attraverso l'abbandono della terra, con conversione all'attività di pura intermediazione); la maggiore integrazione nel mercato, grazie al supporto offerto dalle politiche comunitarie; la resilienza dopo periodi di crisi endogena o esogena, grazie alle strategie di diversificazione economica, all'agricoltura part-time e al ricambio generazionale.

Se il censimento generale dell'agricoltura del 2021 ha denunciato la scomparsa nel nostro paese di un terzo delle aziende agricole negli ultimi 10 anni e una crescita delle grandi aziende a danno di quelle più piccole che stanno quindi gradualmente diminuendo, ha evidenziato anche che proprio l'agricoltura di piccola scala ha mostrato una capacità di resistenza e di resilienza durante le fasi critiche della pandemia da COVID-19. È infatti emerso che accanto al ruolo sempre essenziale della grande distribuzione organizzata si è posta la funzione di partico-

¹ Questo contributo costituisce parte di un lavoro monografico di prossima pubblicazione.

lare impatto dei centri di approvvigionamento minori, quali i mercati contadini, la filiera corta, le reti di distribuzione di prodotti agricoli freschi o trasformati e le varie tipologie di aziende agricole di prossimità operanti vicino ai centri abitati. Queste sono state in grado di rifornire (grazie all'implementazione del servizio della consegna a domicilio), persone impossibilitate a muoversi a causa delle norme imposte per il rispetto del lockdown nonché per evidenti limitazioni oggettive e soggettive come anziani, malati, famiglie distanti dai centri di vendita. In sostanza, l'agricoltura contadina, composta da oltre un milione di aziende agricole di piccole e medie dimensioni, ha contribuito in modo auto organizzato ad approvvigionare le mense degli italiani a prezzi convenienti con cibi di qualità e senza nessun sostegno strutturale.

Sul piano più globale si inserisce un altro elemento significativo, che affiora dalla recente 'Dichiarazione sui diritti dei contadini' adottata dalle Nazioni unite nel 2018² il primo strumento internazionale votato dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite che ha incluso la sovranità alimentare all'interno del proprio articolato. Nell'articolo 15 vengono infatti declinati i principi fondamentali della sovranità alimentare, prendendo in considerazione proprio i contadini e le persone che vivono nelle aree rurali. L'articolo 15 prevede che «i contadini e le altre persone che lavorano in zone rurali hanno il diritto di determinare i propri sistemi alimentari e agricoli, essendo questo riconosciuto da numerosi Stati e Regioni quale diritto alla sovranità alimentare. Questo include il diritto di partecipare ai processi decisionali sulle politiche alimentari e agricole e il diritto ad alimenti sani e adeguati, prodotti tramite metodi ecologicamente sicuri e sostenibili che rispettano le loro culture».

Sempre dall'articolo 15 risulta che è compito dei singoli Stati formulare, in collaborazione con i contadini e le altre persone che lavora-

² *United Nations Declaration on the Right of Peasants and other people working in Rural Areas* del 17 dicembre 2018.

no in zone rurali, politiche pubbliche ai livelli locale, nazionale e internazionale, per proteggere e avanzare, con riguardo al diritto all'accesso ad alimenti adeguati, alla sicurezza alimentare e ai sistemi alimentari equi, al fine di promuovere e proteggere proprio i diritti espressi nella suddetta dichiarazione.

Da questo panorama emerge una vivace dinamicità nel dibattito relativo alla gestione e programmazione delle attività imprenditoriali con un basso investimento di capitale, ma emergono al contempo le principali sfide che le piccole imprese agroalimentari si trovano a dover fronteggiare. Una è, appunto, quella di programmare e portare avanti progetti di ammodernamento strutturale, finalizzati a garantire una maggiore capacità di sopravvivenza nel medio-lungo periodo, sopravvivenza spesso minata da una molteplicità di pericoli che attengono sia al coté economico che a quello giuridico.

È da sottolineare, inoltre, che il concetto di ammodernamento non deve essere inteso in senso assoluto, ma deve sempre tenere in considerazione le particolarità di ciascuna tipologia di attività, le esigenze di conservazione della qualità del prodotto e di continuazione della tradizione locale, elementi che vanno coniugati con l'esigenza sempre più sentita di dare una valenza etica al fare impresa.

In questo contesto e nell'ambito di un convegno di studi in materia di conservazione e cura dei valori dell'agroalimentare, cui hanno partecipato attenti studiosi del settore e del quale si rendono qui i risultati, può essere utile da parte mia ricordare l'importanza, quali tematiche di grande rilievo, il cui approfondimento potrebbe avvenire in contesti ulteriori e futuri, non soltanto l'attuale disciplina e organizzazione della impresa di tipo familiare in campo agroalimentare, ma anche le attuali prospettive con riferimento al management, all'organizzazione interna, agli scopi etico/sociali e alla lotta contro la concorrenza sleale e la pubblicità ingannevole.

Solo per ricordare quelli che sono i temi topici della materia possiamo ricordare la tutela delle denominazioni di origine, le attestazioni di qualità e, nell'ambito dei rapporti con la GDO una prassi contrattuale

che spesso nasconde insidie qualificabili principalmente come abusi di posizione dominante e che da alcuni anni l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato è chiamata a governare.

Ancora, la posizione dell'impresa agroalimentare di piccole dimensioni è mutata *face à* il tema della crisi e dell'insolvenza: il nuovo Codice della Crisi e dell'Insolvenza dell'Impresa, entrato in vigore nel 2022 offre in questo senso alcuni strumenti di risoluzione della crisi o dell'insolvenza applicabili anche alle imprese agricole sia sopra soglia che sotto soglia.

In un contesto così complesso e diversificato, un obiettivo che senza dubbio deve essere perseguito è quello di aggiornare costantemente il modello imprenditoriale italiano, adeguandolo agli standard europei, così da creare anche nel nostro Paese le condizioni per un sistema più competitivo, in grado di garantire sia la *food safety* sia la *food security*, ossia garantire l'approvvigionamento alimentare in termini non solo di quantità, ma anche di qualità, esigenza quest'ultima che non può andare mai disgiunta dal rispetto dell'ambiente e dalla salvaguardia del territorio.

L'agricoltura moderna, infatti, è quella che persegue due obiettivi tra loro connessi: quello di produrre materie prime agricole tali da soddisfare le necessità primarie dell'intera collettività, e quello di garantire non più solo la sopravvivenza dell'imprenditore agricolo, ma lo sviluppo di un settore dalle grandi potenzialità. È indubbio che i consumatori riconoscono alla filiera agro-alimentare una importante capacità di innovazione, in particolare per l'attenzione alle tipicità regionali, alla sostenibilità, alle etichette più trasparenti, alla ricerca di nuovi gusti. In effetti, alcune esperienze realizzate nel mondo agricolo italiano, dal fenomeno dell'agriturismo in poi, hanno immesso nel settore una straordinaria quantità di nuove idee, energie, passioni, professionalità, capitali, giovani, che ha prodotto una grande evoluzione del settore.

Inoltre, occorre tenere presente che l'esperienza italiana dimostra come il contatto diretto consumatore/produttore nelle sue varie forme, costituisca un formidabile strumento di evoluzione per il settore e di

mantenimento di vitalità economica delle aree rurali. Tra i fenomeni innovativi che coinvolgono consumatori e produttori quello di maggiore successo è senz'altro la filiera corta, che in breve tempo è riuscita a contaminare ampi strati del sistema agroalimentare, dando vita a un sistema tecnico-economico alternativo a quello basato sulla concentrazione della commercializzazione in strutture di grandi dimensioni. Questo ultimo sistema di veicolazione dei prodotti dal produttore al consumatore pone alcuni importanti problemi di tipo giuridico che attengono prevalentemente all'asimmetria informativa ed economica tra piccoli produttori e catene distributive, asimmetrie che determinano una situazione di dipendenza (e quindi di abuso) tra i soggetti coinvolti e provocano spesso l'intervento dell'Autorità Garante ai fini di un controllo delle dinamiche di questo specifico mercato.

Ma la filosofia della filiera corta non è certamente fine a sé stessa, o confinata nei limiti ristretti di una realtà contingente. Occorre infatti tenere presente quanto la situazione socio politica attuale riproponga prepotentemente il dilemma tra l'autonomia e l'interdipendenza negli scambi commerciali e in quelli agricoli in particolare. Se in un'economia globale lo scambio può essere considerato un elemento imprescindibile, è anche importante che molti sforzi siano convogliati verso il recupero di coltivazioni a oggi trascurate oppure abbandonate, di prodotti che potrebbero essere realizzati in totale autonomia se le vicende storiche lo imponessero³.

L'agricoltura contadina viene sempre più percepita come espressione di una agricoltura plurale che emerge dalle esperienze specifiche di singole realtà sociali e viene esplicitamente menzionata in uno degli ultimi Report della FAO del 2021. In tale documento vengono messe in rilievo le esigenze di diversificare il *food system* quanto a fonti di

³ Le guerre in corso hanno recentemente proposto alla ribalta del sistema economico questioni di autoapprovvigionamento che sembravano sopite se non definitivamente abbandonate in nome della cosiddetta economia globale.

produzione, mercati, e filiere di approvvigionamento, e di sostenere al contempo lo sviluppo di piccole e medie imprese agroalimentari, al fine di contribuire a mantenere la diversità nelle filiere agroalimentari domestiche. La diversità infatti mette l'accento sull'importanza da un lato di modelli produttivi non omologati tra loro, organizzati in base alle esigenze dei territori; e dall'altro sul fatto che l'agricoltura familiare e di piccole dimensioni, pur occupando solo un terzo delle terre, sfama due terzi della popolazione mondiale.

E così, parlare di un 'nuovo' diritto agroalimentare ha certamente un senso se si tiene conto anche della importante evoluzione che si è verificata negli ultimi due decenni, relativamente alla percezione e alla regolamentazione non solo della produzione e distribuzione degli alimenti nel nostro Paese e nell'UE nel suo complesso, ma anche di fenomeni paralleli e parimenti importanti, che si collocano in settori specifici (anche se tutti collegati con l'agroalimentare), come quello della concorrenza, quello della pubblicità e del marketing, quello dei fenomeni di crisi e insolvenza delle imprese.

Inoltre, questo 'nuovo' diritto agroalimentare si differenzia dal precedente perché pone l'accento anche sulla prevenzione del rischio, dando particolare rilievo al tema dell'informazione ai consumatori. Infatti, parallelamente allo sviluppo della disciplina della *food security*, è interessante notare lo sviluppo di un settore molto importante, anche se ancora poco praticato nello specifico: faccio riferimento a quello dei molteplici metodi della comunicazione e della corretta presentazione dei prodotti alimentari, in relazione alle ipotesi di ingannevolezza della pubblicità e a quei fenomeni noti come *Italian Sounding* e *Greenwashing*. È infatti chiaro che il settore dei prodotti alimentari si differenzia da altri (viaggi, prodotti finanziari, moda) sia per la natura dei beni e servizi coinvolti, sia per le caratteristiche dei potenziali destinatari dei messaggi.

Del resto, anche a fronte di uno scenario macroeconomico complesso e di varie difficoltà che a più livelli hanno interessato le filiere produttive agroalimentari, la DOP economy continua a superare se

stessa. Dopo un 2021 già molto positivo, nel 2022 il comparto del cibo DOP IGP ha raggiunto gli 8,85 miliardi di euro, per una crescita del +8,8% in un anno e un trend del +33% rispetto al 2012. Numeri record che si rispecchiano anche nel valore al consumo, che cresce del +6,4% e tocca i 17,4 miliardi di euro⁴.

Occorre anche ricordare che alcuni recenti interventi degli organismi unionali, rendono questa materia ancor più complessa e articolata, creando collegamenti tra discipline parzialmente differenti ma che possono essere ricondotte a unità in una visione complessiva dello sviluppo della (ri)organizzazione del diritto agroalimentare contemporaneo⁵.

⁴ Dati che sono frutto del lavoro di 85.584 operatori in tutta Italia, organizzati in 168 Consorzi di tutela autorizzati dal Masaf e seguiti dall'attività di 41 Organismi di controllo. I formaggi, in crescita del +11,6%, superano per la prima volta i 5 miliardi di euro di valore alla produzione e rappresentano il 59% del cibo DOP IGP, seguiti dai prodotti a base di carne che con il +7,5% raggiungono un valore di 2,3 miliardi di euro e un peso del 26%. Anche gli ortofrutticoli nel complesso migliorano tutti i principali parametri produttivi e commerciali e raggiungono 391 milioni di euro di valore alla produzione: a parte la flessione produttiva delle mele per il secondo anno di fila (-21%), si registrano importanti crescite in valore per la frutta in guscio (+58%), la frutta estiva (+22%), gli agrumi (+15%) e i pomodori (+12%). Seguono gli aceti balsamici con 387 milioni di euro di valore alla produzione e le paste alimentari con 268 milioni di euro. Continuano a crescere i prodotti della panetteria e pasticceria (+5,1%) trainati dai buoni risultati della Piadina Romagnola IGP che entra fra le prime 15 IG italiane per valore nel cibo. In calo gli oli di oliva (85 mln euro, -4,0%) mentre crescono le carni fresche (103 mln di euro, +5,0%). Sul fronte export l'agroalimentare DOP IGP nel 2022 raggiunge 4,65 miliardi di euro con un +5,8% su base annua e un trend del +66% dal 2012, grazie soprattutto al recupero dei mercati Extra-UE (+10%). Si v. Rapporto ISMEA Qualivita 2023.

⁵ A livello nazionale è interessante ricordare la recente legge 27 dicembre 2023 n. 206, recante 'Disposizioni organiche per la valorizzazione, la promozione e la tutela del Made in Italy', pubblicata nella G.U. Serie Generale, n. 300 del 27 dicembre 2023.

In questo contesto, la sfida della transizione ecologica, fortemente stimolata dalla UE con la strategia *Farm to Fork* e con la nuova programmazione della PAC, è stata raccolta dalle produzioni di qualità. Nel comparto vinicolo, ad esempio, ha trovato grande diffusione la conversione all'agricoltura biologica; più in generale, molte produzioni DOP e IGP hanno accelerato l'adozione di innovazioni digitali, favorito l'interlocuzione tra Consorzi di tutela per lo scambio di buone pratiche e accolto la revisione dei disciplinari nell'ottica di affrontare criticità esogene al processo produttivo, come quelle climatiche.

È un fatto che la piccola impresa, grazie alla obiettiva frammentazione di tradizioni culturali ed enogastronomiche che deriva da una storia millenaria di indipendenze territoriali, abbia trovato in Italia un ambiente particolarmente favorevole al suo sviluppo e che questa tipologia di esercizio dell'attività, soprattutto nel settore agricolo abbia sempre costituito l'asse portante del nostro sistema produttivo. È però anche importante sottolineare che la soluzione dei problemi di fronte ai quali si trovano le piccole imprese dipende anche, ovviamente, dagli indirizzi generali di politica economica e dalla realizzazione di interventi che modifichino, migliorandolo, il contesto nel quale le imprese devono operare. Interventi dei quali potrebbero giovare tutte le imprese, piccole e grandi, anche se la loro 'fragilità' pesa in misura maggiore sulle piccole, meno attrezzate sia sul piano organizzativo che finanziario, e alle prese con difficoltà esterne che si riflettono, spesso in misura significativa, sui costi di gestione.

In Italia, più che altrove, il legame tra impresa e territorio ha segnato il destino di parti importanti del sistema produttivo. L'identificazione tra piccola impresa e valori sociali e culturali dell'area di appartenenza si è spesso trasformata in fattore di crescita. Esempi paradigmatici sono i numerosi distretti produttivi – forme organizzative quasi spontanee – che sono divenuti i protagonisti principali dello sviluppo di numerose regioni del Paese. L'esperienza dei distretti ha messo in evidenza come la piccola impresa possa migliorare la propria capacità competitiva e aprirsi anche a processi di internazionalizzazione, se inserita in un siste-

ma a rete. Infatti, per le piccole imprese, considerata la debolezza delle strutture di cui dispongono, le iniziative da assumere per rafforzare i processi di internazionalizzazione sembrano essere essenzialmente la costituzione di reti e di collaborazioni tra aziende con specializzazione simile che sappiano costituire una massa critica efficiente sui mercati esteri e l'attivazione di servizi reali di accompagnamento.

Un altro elemento di cui occorre tenere conto, e di cui si parlerà ancora nel prosieguo è quello della gestione familiare, largamente presente nel sistema delle piccole imprese, caratterizzate spesso anche dal coinvolgimento in posizioni manageriali dei membri della famiglia proprietaria. Il capitalismo familiare è connotato da numerosi aspetti positivi: le piccole imprese appartenenti a questa categoria sono riuscite per anni a mettere in atto processi produttivi efficienti e a occupare posizioni di rilievo nei mercati.

Vi è, infine, un nuovo Regolamento UE, entrato in vigore nei primi mesi del 2024, che prevede molte novità: procedure abbreviate e semplificate anche per le modifiche dei disciplinari; una più efficace protezione delle IG vendute online o utilizzate come ingredienti in prodotti trasformati e l'estensione dell'ex-officio anche al sistema dei domini Internet, con un sistema di geoblocking immediato di tutti i contenuti illeciti; e ancora la tracciabilità del produttore in etichetta e il potenziamento – attesissimo da parte italiana – del ruolo istituzionale dei Consorzi di tutela nella gestione delle proprie Indicazioni.

Per una premessa storica: Olivo in Liguria dalla coltivazione alla Denominazione di Origine Protetta

Alessandro Giacobbe

Sommario: 1. Le indicazioni della paleobotanica – 2. Citazioni letterarie generali antiche classiche o tardoantiche – 3. Per l'impianto medievale degli oliveti in Liguria di Levante – 4. Olivicoltura e produzione olearia medievale nel territorio dell'odierna menzione della Riviera del Ponente Savonese – 5 Il progresso dell'olivicoltura nella Liguria occidentale medievale – 6. L'olio ligure nell'ambito commerciale medievale. La visione di Enrico Basso – 7. Le indagini di Daniele Lombardi presso la dogana di Ripa: olio e olive liguri a Roma nel tardo Medioevo – 8. Una visione ligure: la caratata del 1531 – 8.1 Le 'olive di Genova' citate da Bartolomeo Scappi – 9. Le fonti annalistiche e documentarie: conferma dell'espansione olivicola nel corso del XVI secolo e oltre – 10. Dal Seicento al Settecento. Il magistrato dei Provvisori dell'Olio – 11. L'olivicoltura e la produzione dell'olio a fini commerciali: dalla crisi meteorologica alla creazione di un sistema economico – 12. Ottocento ligure oleario: apoteosi produttiva e commerciale

1. Le indicazioni della paleobotanica

Le ricerche paleobotaniche provano una esistenza della presenza olivata e della successiva/concomitante coltivazione dell'olivo dalla fase protostorica all'alto Medioevo, con riferimento ad aree vicine all'estremo Ponente ligure. Si parla delle aree di Vado, Pietra Ligure e Finale Ligure. Ulteriori analisi future potrebbero dire molto in tema di evo-

luzione delle cultivar¹. Oltre a questi siti è importante anche una stratigrafia di sequenza sommersa (carotaggio) di fronte alla foce del rio Centa, principale corso d'acqua del territorio di Albenga. Si nota in tal caso, su di un arco che parte da 2700 anni fa, che alla fine del I secolo a.C. e per tutta l'età imperiale romana diventa costante la presenza di granuli pollinici (e anche di noccioli ovvero endocarpi nel caso dell'olivo) anche di olivo. Per questo si ipotizza una coltivazione più diffusa ma ancora frammentaria sul territorio, alla ricerca di appezzamenti più adatti, di volta in volta, alle varie colture².

2. Citazioni letterarie generali antiche classiche o tardoantiche

Strabone (63 a.C.-19 d.C.), nella sua *Geografia*, individua la diffusione della coltura dell'olivo nel mondo mediterraneo antico. Tra le regioni olivicole ricorda anche la costa ligure.

È dunque probabile che l'olivo sia stato coltivato in Liguria fin dall'antichità. Del resto la scoperta di un frantoio presso la villa del Varignano a Portovenere³ e la diffusione dell'olivicoltura in Provenza lasciano intendere questa tradizionale presenza.

¹ Per una completa bibliografia in merito all'argomento si veda R. De Andreis, A. Giacobbe, *Storia della Taggiasca. L'olivicoltura eroica ligure e l'identità di un territorio a partire da un'oliva*, Milano-Galatina, 2022, nota 1 di pp. 52-53.

² D. Arobba, F. Bulgarelli, A. De Pascale, *Le guide del museo archeologico del Finale. L'età romana e bizantina*, Finale, 2017, pp. 35-43. Per l'olivicoltura in età romana in area ingauna anche E. Noberasco, *Consente del Papa*, Albenga, 2001, p. 55, nota 12.

³ Oltre a quanto citato in merito nella nota precedente sul Varignano, si indica L. Gervasini, L. Cascarini, *La vita nella Villa Romana del Varignano, gli antichi Romani nel Golfo spezzino*, La Spezia, 2011. Notizie anche in <https://www.provincia.sp.it/home>, consultato in data 14/01/2020 ore 23.00.

Sono state forse le colonie greche focesi di *Massalia* (Marsiglia) e di *Nikàia* (Nizza) che hanno favorito, dal 600 al 400 a.C., un impianto selezionato dell'olivo nella regione. La romanizzazione ha poi agevolato la presenza di ville rustiche e latifondi a ridosso della viabilità (via *Iulia Augusta* dalla fine del I secolo a.C.), ove probabilmente veniva coltivato l'olivo.

Per le fasi storiche seguenti è utile sapere che fonte recente è costituita dagli studi di Irma Naso e dai volumi curati da Alessandro Carassale e Claudio Littardi. Questi ultimi raccolgono i testi di relazioni presentate al Convegno internazionale di studi 'Olivo e olio in Liguria e nella regione mediterranea dal medioevo ai nostri giorni' (Sanremo-Taggia, 25-26 maggio 2017). Si va oltre, e molto, rispetto al ponderoso lavoro omnicomprensivo di Brugnoli e Varanini relativo ad olio ed olio nel Medioevo italiano, ove pochi passaggi sono dedicati all'olio ligure⁴.

Si possono dunque prendere in considerazione elementi relativi alla presenza di olivo ed olio sul territorio ligure, di cui si dà conto, con relativo riflesso alle destinazioni commerciali. Emerge la vicenda dell'espansione dell'olivicoltura nel corso del tempo in area ligure, partendo dalla colonizzazione romana e proseguendo con la demolizione di miti originari come quello dell'intervento benedettino in fase altomedieva-

⁴ I. Naso (a cura di), *Ars Olearia. I. Dall'oliveto al mercato nel medioevo. Ars Olearia. I. From olive grove to market in the Medieval Ages*, Centro Studi per la Storia dell'Alimentazione e della Cultura Materiale 'Anna Maria Nada Patrone' – CeSa, 2018 (d'ora in avanti AOI) A. Carassale e C. Littardi (a cura di), *Ars Olearia. II. Dall'oliveto al mercato in età moderna e contemporanea. Ars Olearia. II, From Olive Grove to Market in Early Modern ad Moderns Ages*, Centro Studi per la Storia dell'Alimentazione e della Cultura Materiale 'Anna Maria Nada Patrone' – CeSa, 2018 (d'ora in avanti AOII). In particolare A. Carassale, 'De gumbis sive oleariis'. *Olivi e olio nella Liguria occidentale tra medioevo e prima moderna*, pp. 13-42. A. Brugnoli, G.M. Varanini, *Olivi e olio nel medioevo italiano*, Bologna, 2005, con maggiore citazione a p. 23.

le, concentrandosi sull'evoluzione quantitativa e territoriale dell'espansione dell'oliveto dal XV e XVI secolo in avanti, andando da Ponente a Levante, da Ventimiglia all'area savonese, con riferimenti a ricerche nell'ambito della Liguria di Levante.

3. Per l'impianto medievale degli oliveti in Liguria di Levante

Documenti del 774 legano gli olivi e la terra di Liguria a Carlo Magno che fa dono dell'oliveto 'de Adra', vicino a Genova, al Monastero di San Colombano in Bobbio, attualmente in provincia di Piacenza⁵.

Altri fondi olivati sono citati sin dalla fine del X secolo e dall'inizio dell'XI, soprattutto nel Chiavarese (Maxena, Leivi, Sanguineto), a Lavagna (Graveglia), nel Sestrese (Libiola), a Sori. Si tratta in gran parte di uliveti di proprietà del vescovo di Genova, locati a coltivatori locali (famuli, manentes) o del cenobio, sempre genovese di S. Siro, che proprio nel Levante deteneva parte dei suoi possessi fondiari. Anche Moneglia e il suo territorio erano, fin dall'VIII secolo, noti per gli uliveti del monastero di S. Colombano di Bobbio, facenti parte la corte dell'Alpe Adra, donata da Carlo Magno al cenobio nel 774. Sempre in

⁵ *Codice diplomatico del Monastero di San Colombano di Bobbio fino all'anno MCCVIII*, a cura di C. Cipolla e G. Buzzi, Roma 1918 (Fonti per la storia d'Italia pubblicate dall'Istituto storico italiano, 52-54), p. 92 e ss.

Per i secoli XI-XIII C. Moggia, *Agricoltura, paesaggio agrario e alimentazione in Liguria. Il Medioevo (secoli XI-XIII)* in A. Luongo, M. Paperini, P. Terenzi, R. Calamini, G. Ferrante, G. Bizzarri, A. Poloni, *Medioevo in formazione. I giovani storici e il futuro della ricerca*, Livorno, 2013, pp. 61-71 e C. Moggia, 'Olea primum omnium arborum est'. *Olio e olivicoltura in Liguria: il Tigullio medievale (sec. XIII)*, in *Rivista di Storia dell'Agricoltura*, 44/2, 2004, pp.3-22: si chiarisce che nell'area del Tigullio a Levante di Genova l'olivo e la sua coltura furono sviluppati sistematicamente a partire dal Duecento.

Moneglia è documentato per l'XI secolo un grande uliveto appartenente al monastero di S. Venerio del Tino.

Di contro la presenza dell'olivo nella zona più occidentale del Tigullio (Rapallo, Recco, Camogli, Portofino) sembra attestarsi tardivamente, al contrario di quella viticola, solo a partire dal pieno XIII secolo. Non è un caso che in questa zona non troviamo, prima del XIII secolo inoltrato, niente di simile ai 'grandi' uliveti monastici o ecclesiastici della parte più orientale (Moneglia – S. Colombano, S. Venerio del Tino –, Chiavari – S. Siro –, Lavagna – Vescovato).

Per quanto riguarda il commercio oleario nel periodo e nella zona indicati:

L'analisi della documentazione notarile duecentesca ha messo in rilievo il carattere prettamente autoproduttivo della coltivazione olivicola del Levante. Il consumo di olio era legato alle esigenze alimentari, o al mercato interno e alla richiesta liturgica (luminarie) delle chiese locali: nessuna eccedenza era destinata al mercato su medio e largo raggio, in particolare verso Genova. La città marittima faceva infatti confluire il suo olio dal Ponente Ligure e in maggior misura dalla Provenza.

Anche in questo caso si viene a confutare un fortunato luogo comune della nostra produzione olivicola, ampiamente sostenuto dalla storiografia locale, cioè di una sorta di dipendenza economica, nei secoli centrali del Medioevo, del Levante con Genova.

Nel Quattrocento Bracelli⁶ descriveva Rapallo come uno dei centri di maggiore concentrazione olearia e si rimanda più avanti per la comprensione della visione nel contesto della Liguria di Levante con le testimonianze del Cinquecento.

⁶ G. Andriani, *Giacomo Bracelli nella storia della Geografia*, in *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, LII, 1924.

4. Olivicoltura e produzione olearia medievale nel territorio dell'odierna menzione della Riviera del Ponente Savonese

Risalgono all'887 atti che provano l'esistenza di possedimenti olivicoli del Vescovo di Asti nel savonese⁷.

In val Merula, entroterra di Andora, sono rilevanti le osservazioni documentarie legate a Stellanello, feudo di nomina imperiale, mai genovese, passato dai Clavesana ai Del Carretto di Finale ai Doria, poi Doria Pamphilj di Roma. Nei conflitti tra la Comunità locale, divisa in 'cappelle' e i feudatari, appare più volte il contrasto relativo all'obbligo di frangere le olive negli opifici dei signori, mentre gli abitanti del posto ne costruiscono di propri. Nel 1561, ad esempio, erano già più di dodici che, in caso di obbligo o necessità, vengono smontati e rimontati molto rapidamente⁸.

Nel territorio di Albenga gli statuti cittadini del 1288 già citano la produzione olearia. È noto un mercato dell'olio nella piazza a fronte della chiesa di San Lorenzo, nel centro ingauno. Il territorio vede anche l'impianto degli oliveti in forza di un passaggio degli statuti di Garlenda a proposito della tutela del pollone – *botia* – appena messo a dimora 'in olivetis'⁹.

⁷ *I placiti del Regnum Italiae*, a cura di C. Maranesi, Roma 1955 (Fonti per la storia d'Italia pubblicate dall'Istituto storico italiano, 92), I, pp. 348-349, doc. 96.

⁸ G. Fedozzi, *Il feudo di Stellanello. Storie di Marchesi, Principi e popolani e l'antico Statuto della valle del 1303*, Stellanello, 2017.

⁹ A. Carassale, AOII, pp. 35-37. Alcune note importanti per Garlenda, soprattutto in relazione alla ricaduta economica dell'olivicoltura in centri di riconoscimento comunitario, come gli edifici sacri, in A. Grimaldi, *La chiesa di Garlenda: storia di una Comunità*, Garlenda, 2014.

Lo Statuto di Savona del 1345 si rilevano notazioni su persone che raccolgono le olive altrui e sulla difesa dei diritti dei produttori nei confronti delle frodi perpetrate dai *factores olei*¹⁰.

Parimenti, il territorio che da Loano, alla val Varatella e a Finale, con quest'ultimo spazio indipendente nel diritto dei Del Carretto fino al 1602, vede un progressivo passaggio dall'aggregato all'olivicoltura, fino al XVI secolo inoltrato, anche se non pari al fenomeno visibile nelle aree portorine, onegliesi e dianesi. Peraltro spiccherà, nel tempo, l'area di Toirano¹¹.

Nel tardo Quattrocento l'area savonese è rilevata in rapporto alla contabilità di Odino Bava, sacerdote di San Giovanni Battista a Savona¹²: infatti quest'ultimo, nella Commenda di San Giovanni di Savona, stando al suo libretto di contabilità, consuma o movimenta olio ligure seguendo la misura di Finale, ivi portato da fidati mulattieri, attivi poi sul cammino di Cairo.

L'analisi di migliaia di documenti notarli quattrocenteschi, avvenuta in relazione a Savona e non solo, restituisce una visione di una presenza dell'olivo inizialmente molto rarefatta in area savonese. Dalla rarefatta situazione si esce nel corso del Cinquecento, in relazione alla crescita olivicola individuata anche nella storiografia francese per

¹⁰ L. Balletto, *Statuta antiquissima Saone (1345)*, Genova-Bordighera 1971 (Collana storica di Fonti e Studi diretta da Geo Pistarino, 8 – Collana storico archeologica della Liguria occidentale, XVII-XVIII), pp. 73-74.

¹¹ A. Carassale, AOII, pp. 38-39.

¹² A. Nicolini, *I conti di Odino Bava, prete di San Giovanni Battista a Savona (1486-1497)*, in M. Bugli, S. Mammola (a cura di), Archivio e Territorio (Atti della giornata di studi in onore di monsignor Leonardo Botta, Finale 2010), Finale 2012, pp. 21-70 e in particolare pp. 31-32. A. Nicolini, *L'agricoltura nel Savonese alla fine del Medioevo*, in *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, Ser. NS, vol. 54, 2 (2014) p. 37-82.

il contesto mediterraneo, per motivi industriali oltre che alimentari. Entro la fine del XVI secolo, a Savona operavano almeno tre frantoi.

A levante, segue lo stesso percorso il territorio tra Celle e Varazze, dapprima con un olivo in regime minoritario e in aggregato¹³. C'è però attenzione al commercio oleario¹⁴ e la crescita produttiva è certificata da una gabella sull'olio per il territorio di Celle, nella seconda parte del Cinquecento¹⁵. L'incremento è provato anche per l'allora podesteria di Varazze¹⁶.

5. Il progresso dell'olivicoltura nella Liguria occidentale medievale

Tra le poche scritture a nostra disposizione antecedenti il Mille, riveste particolare importanza un testo del 954, pervenutoci in una rielaborazione con ogni probabilità trecentesca. È il testamento del conte Guido di Ventimiglia, che donava all'abate del cenobio benedettino di S. Onorato, situato sull'isola omonima dell'arcipelago di Lerino, di fronte all'attuale Cannes, l'abitato fortificato di Seborga e la cappella di San Michele, presso Ventimiglia (oggi nel centro sommitale della città, protetto da mura tardomedievali e cinquecentesche, ove si trovava un oliveto, che dà nome a un successivo quartiere cittadino¹⁷. Allo stesso

¹³ A. Roccatagliata (a cura di), *Gli Statuti di Varazze*, Genova 2001 (Fonti per la Storia della Liguria, XVI), libro III, cap. 36, pp. 76-77.

¹⁴ *Ivi*, cap. 89, pp. 98-99; M. Cerisola, *Gli statuti di Celle (1414)*, prefazione di C. Russo, Bordighera 1971 (Collana Storico-Archeologica della Liguria Occidentale, XVI), cap. XXXXIII, p. 50.

¹⁵ *Ivi*, pp. 138, 141.

¹⁶ A. Carassale, AOII, pp. 37-40, P. Calcagno, *Savona, porto di Piemonte cit.*, p. 218. Dello stesso autore, si veda anche *Nel bel mezzo del Dominio. La comunità di Celle Ligure nel Sei-Settecento*, Ventimiglia, 2007, pp. 72-74.

¹⁷ Il testo citato è da A. Carassale, AOII, p. 21. Si fa riferimento al testo di Carassale anche per tutto l'ambito ligure occidentale fino ad Albenga. Per il

modo, il vescovo genovese Teodolfo, nel 979, promuove il rilancio dei territori sanremesi, allora detti 'matuziani' e taggesi attraverso locazioni di lunga durata a gruppi familiari, i quali erano tenuti anche alla conduzione degli olivi¹⁸.

Sempre a Ponente, è rilevante l'analisi degli atti dal notaio Giovanni di Amandolesio, rogante a Ventimiglia tra il 1256 e il 1264 rivela un assetto dei campi contrassegnato dall' 'aggrego', una disposizione promiscua in cui gli alberi da frutto, olivi compresi, crescevano accanto al vigneto, ai cereali e alle leguminose¹⁹. La diffusione dell'oliveto aggregato è propria del Cinquecento, come prova il catasto intemelio del periodo, con indicazione di più frantoi sul territorio²⁰. Non mancano

documento: E. Cais De Pierlas, *I conti di Ventimiglia, il priorato di San Michele ed il principato di Seborga*, Torino 1884, pp. 99-101; N. Calvini, *Il principato di Seborga, un millennio di storia*, Imperia 1992, pp. 137-138. Relativamente all'ubicazione del quartiere dell'Oliveto, si rimanda a B. Ciliento – N. Pazzini Paglieri, *Ventimiglia*, Genova 1991, *Le città della Liguria*, 6, pp. 37-39; G. Palmero, *Ventimiglia medievale: topografia e insediamento urbano*, ASLi, 34/2, 1994, pp. 18-20, 42-43.

¹⁸ Sono due testi, databili al 979, trascritti e commentati in N. Calvini, *Sanremo mille anni fa*, Sanremo 1979 (I quaderni della Famija Sanremasca, I). Per le trasformazioni successive del paesaggio agrario in questo territorio rinvio a R. Pavoni, *Sanremo: da curtis a signoria feudale*, in *Intemelion*, 4, 1998, pp. 7-59 e L. Tosin, *Sanremo medievale: il periodo vescovile*, Arma di Taggia 2001, pp. 217-237.

¹⁹ L. Balletto, *Il vino a Ventimiglia alla metà del Duecento*, in Studi in memoria di Federico Melis, I, Napoli 1978, pp. 445-457; M. Cassioli, *Produzione e commercio dei fichi nell'estremo Ponente ligure: Ventimiglia e il suo entroterra nei secoli XVI-XVI*, in Fichi. Storia, economia, tradizioni cit., pp. 97-104. Per un più ampio quadro dell'economia e del paesaggio rurale locale si rimanda a L. Balletto, *Agricoltura e agricoltori a Ventimiglia alla metà del Duecento* in *Rassegna Storica della Liguria*, 1, 1974, pp. 65-79.

²⁰ B. Palmero *Proprietà catastale e struttura familiare: Ventimiglia e le «ville» nel XVI secolo*, in *II Catasto della Magnifica Comunità di Ventimiglia. Famiglie, proprietà e territorio (1545-1554)*, a cura di M. Ascheri e G. Paimero, Genova

citazioni puntuali di antichi oliveti, come quelli del giardino Piacenza, in località Boccanegra di Ventimiglia²¹.

Nel 1581 si realizza la lista dei «deffitti ossia gombi d'oleo del capitaneato di Ventimiglia», secondo la quale il loro numero era salito a trentaquattro²².

Carassale esamina anche l'incidenza dell'olivicoltura nelle valli Nervia e Roia, con attenzione ai centri di Apricale, Dolceacqua, Camporosso e Penna, facendo riferimento a documenti come gli Statuti di Apricale del 1267 (rinnovati poi nel 1430) e allo sviluppo dei frantoi, ivi comprendendo l'area di Bordighera, colonizzata nel 1470²³.

Andando a Levante, oltre San Remo e soprattutto Ceriana²⁴ e la valle Armea, con quest'ultima più interessata dall'impianto olivato nel

1996, pp. 161-162 e 176; per la segnalazione di un frantoio precedente al catasto e altre indicazioni utili: F. Amalberti, *Popolazione e territorio di Soldano nel secolo XVI*, ivi, pp. 230-231, note 36-38. Sulle peculiarità coeve della regione agricola intemelica cfr. G. De Moro, *Ventimiglia sotto il Banco di San Giorgio (1514-1562). Vicende politiche e vita quotidiana ai confini occidentali del Dominio. Parte prima (1514-1526)*, Ventimiglia 1991, p. 32 e pp. 214-215.

²¹ Sezione d'Archivio di Stato di Ventimiglia, Convento di San Francesco, strumenti e atti, 1401-1792, 1/208. La ricerca storica sul giardino botanico Piacenza di Boccanegra è in corso di studio da parte di U. Salghetti Drioli e A. Giacobbe.

²² SASV, *Capitaneato di Ventimiglia*, Civilium, filza 303, 1581-1582. 'Gombo' è un termine ancora vivo nel dialetto del Ponente per identificare il frantoio.

²³ A. Carassale, AO II, pp. 24-27.

²⁴ Per Ceriana è interessante il contributo di M. Vaccari, *Oliveti a Ceriana: storie di tetra, d'acqua e d'ingegno*, in *Intemelion*, 22, 2016, pp. 107-140, ove si prova con dovizia di documenti il percorso della presenza dell'oliveto a Ceriana da inizio Cinquecento fino alla massiva presenza di frantoi e produzione nel corso dell'Ottocento. Il tutto con osservazioni sulle tecniche colturali, di raccolta, di estrazione dell'olio e di gestione dei frantoi e delle

corso del XV e XVI secolo, è piuttosto la bassa valle Argentina a costituire elemento di interesse, anche per la presenza di Taggia, da cui deriva il nome della Taggiasca, la più nota cultivar olearia ligure. Anche in tal caso la documentazione disponibile riporta di una lenta avanzata dell'oliveto, prima in aggregato a vigna, fichi e frutta, peraltro preponderanti e poi sempre più presente dal XV secolo in avanti. È necessario riconoscere come 'falso mito' dell'impegno dei Benedettini per l'impianto dell'oliveto in Liguria occidentale, ridimensionamento basato sulla scarsa incidenza degli elementi utili a provare una decisa presenza dell'ordine a Taggia o in valle Argentina, a parte qualche toponimo e una citazione in un documento tardo, in riferimento comunque ai Benedettini di Pedona di Cuneo (oggi Borgo San Dalmazzo), nonché alla nulla evidenza archeologica in relazione agli scavi presso Santa Maria del Canneto ove si supposeva la presenza del convento²⁵. Piuttosto, se

sanse, lo scarto di lavorazione. Si fa notare che il primo frantoio non idraulico (dunque mosso a energia animale e umana) è documentato nel 1646.

²⁵ In relazione alla questione taggese, è noto che nel 1246 viene assegnata la dipendenza di parte del complesso di Santa Maria del Canneto all'abbazia benedettina di San Dalmazzo di Pedona (presso l'attuale Cuneo), in forza di una bolla del papa Innocenzo IV. La circostanza ha dato origine a una complessa questione di indagine storica, che ha visto nel sito sacro l'originale sede di residenza dei benedettini piemontesi impegnati fin dall'alto Medioevo, almeno dal secolo VIII, nella riqualificazione civile e produttiva del territorio. L'abbandono fisico del sito da parte benedettina sarebbe avvenuto a causa delle incursioni saracene. A questo proposito, mitizzato nella notte dei tempi, si fanno risalire interventi socio-economici di enorme importanza, come l'introduzione dell'oliva di qualità 'Taggiasca'. Circostanza, questa, assolutamente non sostenibile, in quanto l'olivicoltura era già presente nell'area almeno dall'età romana e semmai si può pensare a un successivo percorso di selezione per una coltura che per lungo tempo non appare affatto dominante. Oltre a questo, non si dispone di documentazione sufficiente a chiarire questa primitiva supposta fase benedettina. La documentazione tarda può fare riferimento, infatti, a una serie di passaggi successivi poco noti. Inoltre la bolla del 1246, nota in

si vuole sostenere la memoria storica che rende leggenda un fondamento reale, si dovrebbe riconsiderare la collocazione della stazione con 'grangia' (fattoria) dei Cistercensi in territorio oggi di Riva Ligure, ma al tempo parte del territorio tabiese. È noto l'impegno rurale dell'ordine, che potrebbe essere stato impegnato nella selezione della cultivar Taggiasca ('di Taggia') durante la fase di reimpianto di oliveti sempre più produttivi. Infatti il Cervini nota la presenza di un Odecionus, quale grangerius di Taggia (ovviamente non di Riva, che dipendeva da Taggia appunto) nell'elenco dei confratelli del complesso cistercense di Sant'Andrea di Sestri Ponente nel 1197. Al Contempo da Taggia peraltro provenivano monaci all'ordine cistercense, i quali si trovavano a Sestri presso il convento principale, come è stato notato per l'anno 1254, secondo quanto riportato dal Cervini su base di altre fonti²⁶. L'arricchimento dei terreni coltivati attraverso la propagazione vegetativa dell'olivo – forse per innesto su oleastro – era cominciato da tempo: così lascia intendere l'origine del toponimo olivastri, citato in un documento del XII secolo al fine di identificare un piccolo insedia-

base a una fragile copia del 1335, parla di semplice dipendenza e non fa riferimento ad alcun antico monastero. Restano comunque a significare la possibile realtà monastica arcaica, il titolo mariano antico e la quantità di titoli significativi in valle, fino alla chiesa di San Dalmazzo di Triora. Analisi scientifiche e ricerche archeologiche compiute durante l'ultimo restauro possono aggiungere tasselli a questa avvincente ricostruzione. In ogni caso appare evidente nel corso del tardo Medioevo l'azione di proprietà esercitata dal vescovato di Albenga. Il tramite è chiaro anche in occasione di ulteriori bolle papali. Il domenicano Padre Calvi, nella sua cronaca, ricorda la bolla di Leone X, il quale nel 1516 accorda la proprietà della chiesa inferiore del Canneto all'ordine dei Predicatori, cui appunto il Calvi apparteneva. Il presente testo è estratto da A. Giacobbe, *Storia di Taggia*, Arma di Taggia, 2020, pp 287, 293.

²⁶ F. Cervini, *Una grangia cistercense a Riva Ligure*, in *'Rivista Ingauna e Intemelia'*, n.s., aa. LII-LIII, 1997-1998 (ma 2001), pp. 167-169.

mento dell'entroterra²⁷. Il moltiplicarsi dei frantoi è un altro indizio di impianto, coltivazione e produzione olearia²⁸.

Il territorio dianese, con centro a Castello (oggi Diano Castello) e approdo alla Marina (oggi Diano Marina), è quello che per primo materializza anche a livello documentario l'espansione dell'olivicoltura, ben accertata a partire dagli statuti del 1363. In parallelo è da considerare l'avanzamento dell'oliveto nel territorio della podesteria di Cervo, con la valle Steria, che oggi fa capo al centro costiero di San Bartolomeo al Mare.

In valle Arroscia con caposaldo commerciale a Pieve di Teco, si registra una crescita dell'olivicoltura più lenta, ma costante ove possibile, sui pendii soleggiati, sia in valle di Rezzo (in particolare sotto Cenova, sul versante sinistro) sia nella conca di Pornassio²⁹.

6. L'olio ligure nell'ambito commerciale medievale. La visione di Enrico Basso³⁰

Lo studio di Enrico Basso, relativo al commercio oleario a livello marittimo dal XIII al XV secolo, fa riferimento a una dimensione produttiva ligure tardomedievale (dunque dall'anno 1000 in avanti) ancora limitata e orientata all'autoconsumo, mentre dal XII al XIV secolo i commercianti genovesi commerciano olio non ancora ligure sulle rotte mediterranee. Nelle colonie genovesi dell'Egeo, ad esempio, l'olio ligure è appannaggio del consumo locale, presumibilmente da parte dell'élite sociale ed economica. Nel corso del XV secolo, poi, si apre

²⁷ L. L. Calzamiglia, *Savoia e Olivastri. Due borghi, una storia*, Imperia 2011, pp. 10-15.

²⁸ A. Carassale, AOII, pp. 20-33.

²⁹ A. Carassale, AOII, pp. 34-36.

³⁰ E. Basso, *L'olio sul mare. Il commercio oleario nel basso Medioevo*, AOII, pp. 81-105.

anche il canale dell'esportazione di olio verso i mercati delle Fiandre e dell'Inghilterra.

7. Le indagini di Daniele Lombardi presso la dogana di Ripa: olio e olive liguri a Roma nel tardo Medioevo³¹

Daniele Lombardi ha indagato la dogana di Roma alla fine del Medioevo ovvero da fine Trecento al Quattrocento compreso. I registri doganali rivelano l'importazione di olio e di olive dalla Liguria. Sono citate località di entrambe le Riviere. Di fatto il 18% dell'olio che giungeva in una Roma papale in corso di recupero demografico, architettonico e culturale, era di provenienza ligure, con riferimento ad alcune specifiche località. Dalla Riviera ligure, tanto quella di Levante (Moneglia, Portovenere, ecc.), quanto quella di Ponente (Savona, Porto Maurizio, Taggia, ecc.) arrivavano a Roma sia olive sia olio, in quantità tuttavia non così evidenti come nei casi ricordati precedentemente per l'area di Gaeta.

8. Una visione ligure: la caratata del 1531

La 'caratata' è un'indagine fiscale compiuta relativamente ai beni delle persone fisiche, allo scopo di calcolare successivamente la tassa di 'averia', una sorta di odierna IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche). In base a questa documentazione, tra i centri sottoposti al controllo genovese, solo il dianese, Porto Maurizio e Ceriana producono abbastanza olio da esportarne. Altre località successivamente ammantate di olivi raggiungono appena l'autosufficienza, come Taggia

³¹ D. Lombardi, *Da mare e da terra. Importazioni e commercio di olio nella Roma di fine Medioevo* in *ivi* n.4 AOI, pp. 123-151 e in particolare la cartina di p. 131 e pp. 135-136.

(se poi pensiamo che la cultivar imperiese è detta ‘taggiasca’...); alcune, invece, hanno produzioni insufficienti, come Pigna, Santo Stefano al Mare, Bussana (e quindi, forse, la vicina San Remo). Non sono compresi ambiti legati ad altri diritti valle di Oneglia e Maro dei Lascaris e dei Doria, media valle Nervia dei Doria, Ventimiglia gode di particolari convenzioni con Genova, mentre Finale è dei Del Carretto. A Levante, Lavagna è dei Fieschi.

8.1 Le ‘olive di Genova’ citate da Bartolomeo Scappi

Bartolomeo Scappi (1500-1577) è il più noto cuoco del Rinascimento. Ci ha lasciato questo: *Opera di M. Bartolomeo Scappi, cuoco secreto di Papa Pio V*. Divisa in sei libri, edita per la prima volta a Venezia nel 1570. Si tratta dei raffinati servizi del 1536 proposti presso il cardinal Campeggio a Roma, in occasione della visita dell’imperatore Carlo V. Nel Libro IV a pagina 173, per un pranzo al 25 di aprile, nei servizi di credenza sono citate le ‘olive di Genova’. Dato che con il termine ‘Genova’ si identificava allora l’intera Liguria, era chiara la provenienza delle olive e la destinazione alle tavole più raffinate. In ogni caso non vi è una definizione chiara ed evidente di una cultivar, ma un generico riferimento alla regione produttiva.

In un trattatello di dietetica scritto da un medico genovese vissuto tra la seconda metà del secolo XV e i primi decenni del XVI è documentato l’uso dell’olio, *dolce e chiaro*, in molte preparazioni culinarie, oltre al dettaglio che le donne liguri erano solite servire a metà pasto olive bianche o nere, condite «con sale, succo di limone, un po’ di finocchio»³².

³²L. Balletto, *Dieta e gastronomia nel medioevo genovese*, in *Saggi e Documenti VII*, Genova 1986 (Studi e testi, serie storica a cura di Geo Pistarino, 9, II), pp. 22, 30, 33, 38, 40 e 42.

9. Le fonti annalistiche e documentarie: conferma dell'espansione olivicola nel corso del XVI secolo e oltre

Gli Annali del Giustiniani citano, per la presenza di olive e olio, Oneglia, valle del Maro, Dianese, val Merula, Albenga e valle, Zoagli, Sestri Levante, Castiglione Chiavarese e la podesteria di Chiavari, anche in rapporto al mercato lombardo, indi Framura e Levanto³³.

Bracelli e Biondo, nel 1542/1558 parlano di Diano Castello e valle di Rapallo³⁴.

Marcaldi, nel 1588 rimanda per la produzione di olio, tanto alla Riviera di Levante quanto a quella di Ponente³⁵.

Di Botero è completa la citazione «Fa ogli pertutto, massime a Oneglia, al Marro, a Diano e nelle valli di Ventimiglia, che son quattro...»³⁶.

Il Confalonieri descrive il territorio dei Monaci della Cervara, nel territorio ligure vicino a Genova e «... hanno così gran giardini che mi meravigliai, da quali ne raccolgono grano, vino e oglio in tanta quantità, che dal grano in fuori che li basta per collazione, del restante ne hanno da vendere, eppure vis tanno da 16 Monaci»³⁷.

³³ A. Giustiniani, *Castigatissimi Annali con la loro copiosa tavola della Eccelsa et Illustrissima Repubblica di Genova*, libro primo, Genova 1537 (rist. anast. Bologna 1981), entro pp. 22 e 42 per la Riviera di Ponente e pp. 80-106 per la Riviera di Levante.

³⁴ G. Bracelli, F. Biondo, *Descrizione della Liguria (1543)* da F. Biondo, Roma restaurata et Italia illustrata tradotta in buona lingua volgare per L. Fauno, Venezia, 1558, pp. 69-74).

³⁵ F. Marcaldi, *Narrazione dello Stato della Repubblica di Genova (1588)*. Edizione I. G. Isola, Genova, 1881, pp. 11-16.

³⁶ G. Botero, *La Liguria nelle 'Relationi Universali' (1593)*, edizione parte I, libro I, Venezia, 1622, pp. 32-33.

³⁷ G. Confalonieri, *Descrizione di Genova (novembre 1592)*, edizione P. G. Palmieri, *Spicilegio Vaticano di documenti inediti e rari*, Roma, 1890.

A proposito di Portofino: «Discosto da questo porto due miglia, vi è il monastero di S. Girolamo della Cervara, de' Monaci Cassinesi, quale è tanto bello e fecondo di ogni grazia di Dio, che in quei sassi e monti sterili non si può desidera più».

Gian Vincenzo Imperiale individua la produzione olivicola a Levante, da Sarzana, a Zoagli, a Camogli³⁸.

Mangini e Landinelli riferiscono di Zoagli, ma, in generale alla Liguria: «ogli eccellentissimi ne produce tanti che oltre il bisogno della città (Genova ndr) così popolosa ne habonda la maggior parte della Lombardia. La valle sola de Diano ne rende 22000 barrili alla romana senza quello di Chiavari, Rapallo, Porto Maurizio, San Remo e Lerice»³⁹.

Ormai nel 1620, il Pantera dice della quantità di olio ligure «Il paese è sterile e montuoso, ma fa però gran copia di olii...» e fa inoltre riferimento ai territori dianesi e al Tigullio⁴⁰.

Il Peri rimanda l'immagine di Riviere liguri che producono oli delicati e il Casoni, ormai all'inizio del Settecento, secolo 'oleario' per eccellenza, comunica l'abbondanza di olio ottimo a Lerici, Albenga, Oneglia e Diano, sottile e bianco, utile all'industria laniera⁴¹.

³⁸ G.V. Imperiale, *La Riviera di levante (1609)*, edizione Viaggi di Gian Vincenzo Imperiale a cura di A. G. Barrili, *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, XXIX, 1898, pp. 90-95.

³⁹ G.A. Mangini, I. Landinelli, *Descrittione del dominio della Serenissima Repubblica di Genova*, fatta l'anno 1614, Archivio Storico del Comune di Genova, Ms Brignole Sale, n.110 bis, E15 cc. 360-367; 373-383).

⁴⁰ P. Pantera, *Descrizione della Riviera di Genova (1620 ca.)*, da C. Di Como, *Hidrografia Nautica Mediterranea del Cap.Pantera Pantera*, cc.49 v-61 r., edizione C. Poggi, *Saggio di un'opera inedita di Pantera Pantera*, 1884, pp. 24-38.r.

⁴¹ G.D. Peri, *Negotii di mercantie osiano industrie principali che sono nella città di Genova (1682)*, da G. D. Peri, *Il negoziante*, Venezia, 1682, parte II, pp. 103-104. F. Casoni, *Breve descrizione della Liguria e della città di Genova (1700 ca.)* in Archivio Storico Comune di Genova, Manoscritti Brignole Sale, 110 bis, E 15, pp. 2-10.

10. Dal Seicento al Settecento.

Il magistrato dei Provvisori dell'Olio

Nel corso del Seicento si crea un sistema di approvvigionamento forzoso della città di Genova, di fatto improduttiva in termini oleari. Per questo la capitale della Repubblica si dota di un sistema di tassazione che pesa sulle Riviere, una 'tassa sull'olio' (1582) e istituisce nel 1593 la magistratura dei Provvisori dell'olio. Paolo Calcagno ha studiato in modo particolare questa magistratura. Di fatto è possibile capire che:

- i valori quantitativi della produzione olearia nel tempo, dal 1593 alla fine del Settecento, quando l'impegno di prelievo diminuisce a favore del libero mercato;
- e, oggetto della seconda parte della presente indagine, le quantità di olio che vengono vendute, anche verosimilmente miscelate, nella città di Genova durante l'Antico Regime⁴².

Non mancano peraltro le citazioni in merito alla produzione olearia, soprattutto ligure occidentale, nel corso del Seicento.

Carassale, appoggiandosi a quanto riferibile alla tassa sull'olio, segnala che Porto Maurizio già tra XVI e XVII secolo è in grado di fornire 1600-2200 barili olio a Genova (si ricorda che il barile ammonta a 62 litri circa).

Secondo *le Informazioni date al Duca Emanuele Filiberto dal nobile Gerónimo Doria sullo stato, e sulla condizione delle Valli di Oneglia*, intorno al 1590 questa ricca regione estesa in profondità – detta poi non «Vallem Oneglie, sed Vallem Olei», o, addirittura, «Vallem Auri» – era in grado di produrre, in campagne olearie assai favorevoli, quasi 41.000 barili di olio. Si ricorda che i diritti sulla valle di Oneglia erano stati venduti da un ramo Doria ai Savoia nel 1576. Da qui le indagini ducali.

⁴² A. Carassale, AOII, p. 23 e nota 36 di p. 23. P. Calcagno, *I Provvisori dell'olio della Repubblica di Genova (secoli XVI-XVIII)* in AOII, pp. 97-118.

Sempre per Oneglia, si ricorda una fornitura di olio d'oliva garantita dai fratelli Cardesi, appartenenti a una famiglia poi estintasi, nei confronti del Ducato di Milano. Un capitolato d'oneri del 21 ottobre 1620, conservato nell'Archivio di Stato di Torino, Principato di Oneglia, Mazzo V, n. 26,

... li impegnava a rifornire, per nove anni e tre mesi, Milano e tutte le terre del ducato di tutto l'olio necessario, con una scorta giornaliera obbligata di almeno tre mila pelli, L'olio d'oliva doveva essere sano, bello, buono, puro e chiaro della Riviera di Genova.

Un memoriale presentato dagli stessi fratelli Cardesi il 17 febbraio 1623 al principe Emanuele Filiberto e conservato all'Archivio di stato di Torino, Mazzo V, n. 26 specifica nuovamente che

... secondo il capitolato d'oneri, essi non avevano l'obbligo di fornire olio del principato di Oneglia bensì olio della riviera di Genova.

Si crea quindi e anche una denominazione ante litteram relativa all'intero territorio regionale odierno, al tempo diviso fra giurisdizioni diverse⁴³.

Per quanto riguarda ancora l'area dianese, si ricorda che tra il 1594 e il 1663, secondo i rilievi di Edoardo Grendi, la 'quota' di imposta statale sull'olio stabilita per la comunità dianese è la più alta di tutta la Liguria: da 1.500 barili iniziali si arriverà a contingenti superiori ai 4.000⁴⁴.

⁴³ G. Molle, *Oneglia nella sua storia*, vol. II, Milano, 1974, pp. 59-60.

⁴⁴ E. Grendi, *Introduzione alla storia moderna della repubblica di Genova*, Genova 1976 p. 30. Il tratto da Diano a Porto Maurizio nel 1626-1632 dà più del 55% del totale della tassa fissata da Genova per le due Riviere.

Nel 1663 il tratto di costa tra Pietra e Porto Maurizio assicurava il 68,3% dell'imposta statale sull'olio, come afferma Paolo Calcagno nel testo appena citato (ivi p. 97, nota 4).

Nel Cinquecento le valli dei torrenti Lerrone, Arroscia e Neva appaiono alla fine punteggiate di diverse importanti strutture produttive. Lo studio condotto su una Caratata del 1585 estesa all'intero territorio ci ha ripagato con dati eloquenti: Albenga e le sue 'ville' disponevano di 116.982 alberi d'olivo e, in amiate buone, accumulavano nei magazzini quasi 7.000 barili di olio, ciascuno della capacità di 22 litri⁴⁵. Sono peraltro importanti le osservazioni relative alla costruzione di canali, molini e frantoi dal XII secolo fino al XIX secolo nel territorio di Albenga. In un caso, l'ente attuale 'Gombi e Molini' di Villanova, risulta fondato il 2 aprile 1486⁴⁶.

Nel 1626 il tributo di olio a Genova da parte della comunità di Toirano è pari a 1.049 barili⁴⁷. Toirano e la valle Varatella emergono nel tempo, e rimangono tuttora, uno spazio di notevole interesse

⁴⁵ Nel 1599 sono 1.030 i barili (da 66,29 litri) inviati a Genova come pagamento della tassa territoriale dell'olio: E. Grendi, *Introduzione alla storia moderna* cit., pp. 30-31.

⁴⁶ J. Costa Restagno, *Per un'indagine storica sugli insediamenti industriali: frantoi e canali nel territorio di Albenga fra XII e XIX secolo*, in P. Stringa (a cura di), *Frantoi e fortificazioni Apricale-Saint Paul, Giornate internazionali di studio (Apricale, 29 aprile 2005 – Saint – Paul, 30 aprile 2005)*, Genova, 2006, pp. 163-181. Nello stesso volume si segnala lo studio di M. Daprelà, M.T. Parodi, *Dolcedo. I frantoi sul Prino e sul Rio dei Boschi*, pp. 97-124. Per il Ponente ligure una completa schedatura della valle Steria (San Bartolomeo al Mare ed entroterra, in Antico Regime Podesteria di Cervo: G. Fedozzi, *Olivicoltura e frantoi nella valle Steria ieri e oggi*, San Bartolomeo al Mare, 1996.

⁴⁷ E. Grendi, ivi n. 43, p. 30. In merito a Toirano si rimanda poi allo studio di G. Nervi, *La certosa di San Pietro in Varatella: pratiche locali della produzione e della distribuzione degli oli di oliva tra XVI e XVIII secolo* in ivi n. 4 AOII, pp. 135-150.

per lo sviluppo storico della dimensione olearia ligure nel contesto del Ponente savonese.

Non mancano, infine, gli studi per l'area compresa nel contesto del massiccio dei Beigua, con evidenza del terreno e della produzione olivicola nell'ambito di Albisola, sempre dal tardo Medioevo all'Ottocento⁴⁸.

Importante l'indagine di Osvaldo Raggio sul Capitaneato di Rapallo⁴⁹, basata su fonti pubbliche a carattere fiscale, dalla tassa sull'olio per approvvigionare Genova, e dalla caratata generale del 1647 e la caratata degli oliveti del 1699⁵⁰.

Rapallo, eretto a Capitanato nel 1608⁵¹, comprende un ambito territoriale che comprende anche l'alta Fontanabuona, per un territorio di

⁴⁸ D. Restagno, *Aspetti dello sfruttamento secolare delle acque nel bacino del monte Beigua. I mulini 'da colore' nella valle del Sansobbia* in P. Stringa, Ivi, n. 45, pp. 147-162.

⁴⁹ O. Raggio, *Produzione olivicola, prelievo fiscale e circuiti di scambio in una comunità ligure del XVII secolo*, ASLi, n.s., 22, 1982, pp. 123-162.

⁵⁰ Archivio Storico del Comune di Rapallo (ASCR), *Ripartizione tassa dell'olio, filza 387 (anni 1642-1695); Caratata del 1647*, registri 298 (quartiere di Borzoli), 309 (quartiere di Amandolesi), 315 (quartiere di Olivastro); *Nuova Carattata dei olliveti*, registro 297 (anno 1699). La «tassa dell'olio» era in realtà una vera e propria imposta, secondo il significato tecnico che il termine ha oggi nella scienza finanziaria; in questa nota si userà peraltro l'espressione «tassa», che è quella costantemente indicata nelle fonti genovesi. Le «caratate» erano registri di estimo delle proprietà fondiarie, nei quali erano indicati i nomi dei proprietari, la destinazione colturale delle parcelle, i nomi dei confinanti, i toponimi e il valore peritale delle singole parcelle. Questi registri erano la base per un distaglio che assicurava la copertura della spesa pubblica. Si ringrazia qui il Segretario Generale del Comune di Rapallo che ci ha consentito di lavorare in questo archivio. Per l'agevole consultazione dei materiali ringrazio la dott. Maria Angela Bacigalupo. Le denunce dell'olio e dei contenitori sono conservate presso l'Archivio di Stato di Genova (ASG), *Antica Finanza*, filza 1046 (anno 1619), filza 1053 (anno 1623), filza 668 (anni 1636-37) e ASCR. *Criminalium*, filza 36 (anno 1655).

⁵¹ ASG., *Legum*, voi. 7. Legge del 4 gennaio 1608, approvata dal Maggior Consiglio il 1° febbraio 1608.

più di 12.000 ettari complessivi. Le fonti documentarie rivelano che l'oliveto è stato collocato fino ai 400 metri di quota. La tabella riporta il tipo di coltura per le parcelle inserite nella caratata del 1647. L'olivo appare una coltura rilevante, anche se spesso ancora compreso in sistemi di 'aggregato'. È inoltre isolato come indicatore di valore principale delle parcelle che comprendono edifici.

Di fatto, per quanto riguarda Rapallo, si nota che:

- nel 1531 (caratata), si parla della possibilità di soddisfacimento del bisogno locale e di 3000 barili da porre sul mercato nelle buone annate;
- nel 1586 una relazione sulla produzione della Riviera di Levante parla di 10000 barili;
- nel 1595 si parla di 8000 barili in una documentazione presso l'Archivio Storico del Comune di Genova, fondo Abbondanza, filza 885.

Gli Agenti della Repubblica, nel 1657, stimano sempre la produzione sugli 8000 barili, che di fatto può risultare la media per quasi tutto il secolo XVII, stando alla ripartizione della tassa sull'olio che incide per un quarto della produzione totale, salvo cittadini o istituzioni, come quelle religiose, esenti da imposta.

Di fatto il carico fiscale pesa per 3/5 sui centri produttivi del Ponente e per 2/5 su quelli del Levante e già intorno alla metà del Seicento, pare che i raccolti permettessero di «imbottare» nel territorio della Repubblica 110.000 barili d'olio, dei quali 40.000 erano destinati al consumo interno⁵².

⁵² Lo conferma anche P. Massa, *Lineamenti di organizzazione economica in uno Stato preindustriale* cit., p. 81 (dove si legge che il consumo medio pro capite ammontava a 22 litri all'anno). Nel 1603 e nel 1633 la tassa ammontò a 16.000 barili (ASCG, *Abbondanza*, 762).

A seguito della peste di Genova del 1657-1658 e di una serie di annate negative, con un tempo di 'non ritorno' dal 1682 in avanti, culminati con le gelate del 1709, si manifesta una particolare contrazione produttiva, particolarmente acuta nella Liguria di Levante⁵³.

11. L'olivicoltura e la produzione dell'olio a fini commerciali: dalla crisi meteorologica alla creazione di un sistema economico

La fase di crisi, legata alle condizioni climatiche viene superata soprattutto in Liguria occidentale, raggiungendo vette produttive rilevanti, cui si lega un sempre più ampio raggio commerciale, sia ligure, sia legato ai mercati padani, italiani, provenzali (forse tra i più danneggiati dalle gelate e bisognosi di olio non commestibile per le saponerie), nordici (Fiandre, Gran Bretagna, paesi scandinavi) e Stati Uniti d'America a fine secolo⁵⁴.

Di fatto si può capire che:

- matura una consapevolezza produttiva e commerciale di rilievo, esplicitata anche nella definizione di un vocabolario specifico per indicare la tipologia e la qualità degli oli di oliva⁵⁵;
- migliorano le tecniche di estrazione dell'olio, in particolare con l'introduzione del sistema di lavaggio delle sanse, normalmente

⁵³ O. Raggio, *Produzione olivicola, prelievo fiscale e circuiti di scambio in una comunità ligure del XVII secolo*, ASLi, n.s., 22, 1982, pp. 137-138.

⁵⁴ Il mondo oleario mediterraneo durante il XVIII secolo è in corso di studio da parte di Alessandro Carassale, con uno sguardo particolare alla situazione ligure.

⁵⁵ Per quanto si abbiano più testimonianze capaci di definire l'olio, nel tempo, è convincente la disamina operata in rapporto agli attenti rapporti commerciali della Certosa di Toirano ad opera di G. Nervi, *La certosa di San Pietro in Varatella: pratiche locali della produzione e della distribuzione degli oli di oliva tra XVI e XVIII secolo* in ivi n.4 AOII, pp. 135-150.

attribuita a Pietro Vincenzo Mela (anno 1717). Il Mela era originario di un ramo Mela di Ville San Pietro (valle del Maro, alta valle Impero, entroterra di Imperia Oneglia, oggi), ma nato a Porto Maurizio nel 1689 e attivo a Dolcedo⁵⁶. Con tale operazione non si otteneva olio commestibile, ma, comunque, una importante percentuale di 5% di olio lampante in più.

Infine si fa strada un'importante letteratura di osservazione in merito alle tipologie colturali, con individuazione delle cultivar, già ben definite alle dimensioni di lavorazione, alla statistica. È il 'secolo dei lumi' e anche l'analisi del mondo oleario ligure ne beneficia a vantaggio degli studiosi.

Alessandro Carassale ha studiato il complesso sistema economico oleario del Settecento e ha definito nei minimi particolari una realtà produttiva, commerciale e ancora, e meglio, un sentimento che, in determinate forme, è vivo ancora oggi⁵⁷.

Lo studioso Alessandro Carassale è impegnato in una complessa ricerca relativa all'olivicoltura mediterranea nel Settecento. La sua ricerca relativa alla Liguria conta su di una pluralità di fonti documentarie non ancora esplorate. Di fatto le sue conclusioni sono di grande importanza perché la ricerca mostra la stringente quantità e qualità di rapporti tra i contadini, i proprietari terrieri e il sistema commerciale. Quest'ultimo si basa sui fulcri del sistema, i non molti porti liguri, che si arricchiscono anche di approdi sicuri, come quello della Ruota di Bordighera. Si amplia poi nella grande quantità di rapporti familiari e di collaborazione, con la creazione di società o 'Ragioni' che 'cantano' di anno in anno. Il sistema comprendeva, a caduta, tutta una serie di competenze legate alla filiera della produzione olearia, comprendente anche gli scaricatori di porto (i 'camalli'), gli stivatori e una congerie di marittimi, di volta in volta scelti

⁵⁶ Memoria inedita complessiva ad opera di A. Giacobbe, in corso di studio.

⁵⁷ A. Carassale, *Mercanti d'olio. Circuiti commerciali dalla Liguria all'Atlantico (1709-1815)*, Roma, 2023.

per la loro conoscenza delle rotte. Si comprendono anche le presenze di barche nordiche e, ormai, a fine secolo, statunitensi. Di fatto ogni Ragione sceglie, a suo rischio e pericolo, i porti dove destinare l'olio e il vettore da utilizzarsi. Si creano così alcuni legami molto interessanti, soprattutto in relazione a navi e capitani-mercanti di olio del Nord Europa. Le destinazioni sono le più diverse, certo, ma spicca l'interesse per olio ligure o, meglio, ligure-ponentino anche da parte del mondo paleoindustriale. In particolare tra gli acquirenti spiccano i saponifici di Marsiglia, i quali abbisognano di olio di oliva, soprattutto dopo la gelata del 1709. Le fonti impiegate da Carassale ricostruiscono anche l'attività di spedizione di olio ligure occidentale propria di specifici porti e approdi, lungo l'intero arco della Liguria occidentale. I terminali costieri sono il naturale, massivo, sfogo per l'olio prodotto dall'area costiera a un entroterra anche profondo. Su tutto emerge il dinamismo di Porto Maurizio, dove, tra l'altro, si stabiliscono intere famiglie di commercianti d'oltralpe. La straordinaria ricchezza olivicola di Porto, peraltro, si nota in rapporto a quei tre quarti dell'intera tassa sull'olio delle Riviere⁵⁸.

In tale contesto, appare chiaro che l'olivicoltura ligure rappresenti un modello di riferimento, come risulta da varie testimonianze, ormai a stampa e che rappresenti un modello di paesaggio rilevato anche da Thomas Jefferson, anche con fine non squisitamente commerciale che ha viaggiato in Liguria nel 1787, in quanto ambasciatore degli Stati Uniti d'America a Parigi (e futuro terzo presidente statunitense)⁵⁹.

⁵⁸ Vi sono altri due luoghi dai quali vengono importati a Genova, per acquisto dei Provvisori dell'Olio, grandi quantitativi di barili: Loano e Bordighera (che è esente dalla tassa).

⁵⁹ A. Carassale, *Thomas Jefferson nel Ponente ligure. Osservazioni sui paesaggi agrari (aprile maggio 1787)* in A. Carassale, D. Gandolfi, A. Guglielmi Manzoni, *Il viaggio in Riviera. Presenze straniere nel Ponente ligure dal XVI al XIX secolo*, Atti del Convegno, 14 e 21 giugno 2014, Bordighera, 2015, pp. 125-140.

In una temperie ormai illuministica e, poi, imperiale francese, vi sono ulteriori testimonianze a validità dell'olivicoltura ligure, a partire dalla volontà del nobile calabrese Domenico Grimaldi, sostenitore della necessità di applicare la cultura olivicola e produttiva ligure nella sua terra⁶⁰.

A seguire, è fondamentale la rilevante osservazione di Gilbert Chabrol de Volvic. Questi è il prefetto del Dipartimento di Montenotte e ha dei notevoli consiglieri che sicuramente conoscevano le olive liguri, come il Giorgio Gallesio, Agostino Bianchi e l'abate Gian Maria Picconi. In merito all'olivicoltura e alla produzione olearia, la visione di Chabrol è quella maturata nel secolo precedente, oltretutto confermata dalla *Mémoire sur la culture et le produit des oliviers dans le département de Montenotte* compilata nell'aprile 1807, e inviato da Chabrol al *Bureau de la statistique* nel maggio successivo (ANP, F/10/431, dossier 81; F/20/226, lettera del ministero dell'Interno a Chabrol in data 10 giugno 1807). Firmato dal prefetto (ma presumibilmente redatto dal padre Picconi, uno dei maggiori esperti in tema di olivicoltura ligure, che di lì a poco avrebbe dato alle stampe, dedicandoli a Chabrol, i più volte citati Saggi sull'economia olearia), il *Mémoire* è frutto anche di un'inchiesta sugli ulivi avviata in tutto l'Impero a partire dal 15 settembre 1806, ma di cui riguardo al dipartimento di Montenotte sono rimaste poche tracce: per quanto ne sappiamo, un Quadro approssimativo del prodotto annuo degli ulivi (per cantoni) trasmesso il 23 aprile 1807 dal sottoprefetto di Porto Maurizio (Archivio di Stato di Savona, d'ora in avanti ASS, DM, 54, anno 1807); e una memoria stesa dal *maire* di Diano, Nicolò Arduino, un personaggio assai attendibile, essendo contemporaneamente grande proprietario terriero e grande mercante di olio (ASS, Comune di Savona – Periodo napoleonico, 64: unito alla memoria c'è anche il questionario usato per l'inchiesta). In più il

⁶⁰ D. Grimaldi, *Istruzioni sopra la nuova manifattura dell'olio, introdotta nel Regno di Napoli dal marchese D. Grimaldi* (1773), riedite a Napoli nel 1777 con una dedica a G. Beccadelli marchese della Sambuca.

sottoprefetto di Porto Maurizio, Monticelli, si sofferma sulle varietà di olive, dando finalmente dignità alle particolarità colturali: *spagnole, bisciaire, mortine, pignole, colombare, taggiasche*, di cui le più diffuse sono le ultime tre (in data 3 dicembre 1811 (Archive National Paris, F/10/431, dossier 81).

Come detto, tra gli informatori dello Chabrol vi sono Giorgio Gallesio e Gian Maria Picconi.

Gallesio è considerato il fondatore della pomologia italiana. Sono utili alla considerazione dell'olivicoltura ligure dei suoi tempi testi come *Pomona Italiana ossia Trattato degli alberi fruttiferi*, Pisa, 1817-1839. Una delle poche copie disponibili, conservata presso l'Istituto Agrario 'Bernardo Marsano' di Genova, è stata pubblicata⁶¹.

La sua attenzione si concentra ovviamente sulle piante più che sulla produzione e quanto segue è frutto della sua osservazione sull'intero areale ligure, oggi riferibile alle tre sottomenzioni in cui si riconosce tradizionalmente l'olio Riviera Ligure DOP, le quali che nel tempo appaiono collegate da scambi di oli in rapporto alle necessità industriali e produttive dell'annata.

Il territorio di Nizza è il paese dell'Ulivo Gentile. Ivi egli si trova quasi esclusivo, e vi prende delle dimensioni gigantesche. Il nome di nostrale che gli è dato dai Nizzardi è una prova che vi è naturalizzato da lunghissimo tempo e che non vi è stato introdotto secondariamente da paesi circonvicini. Io vi ho vedute delle piante magnifiche, specialmente nel territorio di Villafranca, ove riceve il nome di Oliole e dove pare che sia antichissimo. Molte varietà si mischiano a questa nel territorio di Monaco e in quello di Mentone, ma ritorna a diventar esclusiva in quello di Ventimiglia: colà l'Ulivo Gentile comincia a

⁶¹ G. Gallesio, *Pomona Italiana ossia Trattato degli alberi fruttiferi*. Prima ed. tip. N. Capurro, Pisa 1817-1839. Nuova ed. Pentagora, Delfino & Enrile, Savona 2021, Tomo III, p. 838.

prendere il nome di Tagliasca o Taggiasca, nome che conserva in tutta la costa occidentale della Liguria e che pare debba ripetersi dalla città di Taggia, presso la quale se ne vedono delle piantate antichissime, e dove può esserne cominciata la coltivazione per i Genovesi.

Il dominio delle Taggiasche continua quasi senza rivali sino alla valle di Andora, e rende celebri gli olj di Ventimiglia, Taggia, San Remo, Porto-Maurizio, Oneglia e Diano.

In Andora la Tagliasca principia a trovarsi mischiata colle Colombare, le quali continuano quasi sole sino a Noli, ma da qualche tempo le va scacciando e prende il loro posto, giacchè, a malgrado delle prevenzioni locali, è stato riconosciuto che la Colombaja quantunque produca un'oliva un poco più oleosa, è però meno feconda specialmente lontana dal mare, e il suo olio è meno fino.

Il paese che resta fra Noli e Rapallo non è dei più oleiferi e presenta un misto di varietà diverse fra le quali primeggiano le Pignole (Morajole) e le Mortine; ma appena si passa il capo di Portofino l'Ulivo Gentile riprende il suo predominio e diventa quasi esclusivo nelle belle colline di Chiavari e in quelle di Lavagna, paese che gli dà il suo nome.

La Lavagnina è un'oliva che si tiene per privilegiata anche nella Liguria Orientale, e se l'olio che produce in quel litorale non gode la riputazione di quelli di Nizza e di Diano ciò si deve attribuire al modo difettoso di estrarlo piuttosto che al terreno o alla varietà.

La Lunigiana è ricca di questi Ulivi, ma non vi si conoscono più coi nomi di Tagliasche o di Lavagnine. Essi vi ricevono il nome di Razzole, nome che conservano nel Carrarese e nel Massese, ove si trovano mischiate a diverse altre varietà e specialmente alle Filandre colle quali si confondono facilmente, attesa la lunghezza e la flessibilità dei ramicelli di questa varietà singolare, i quali però si distinguono da quelli del Gentile per una sottigliezza straordinaria che assomiglia a dei fili, e per il loro frutto che è più picciolo, meno oleoso e di olio meno fino.

Una serie di affermazioni che si ritrovano anche in Il testo di riferimento in questo senso è Giorgio Gallesio, *I giornali dei viaggi. Trascrizione, note e commento di Enrico Baldini*, Firenze, 1995.

Giorgio Gallesio viaggia molto e viaggia fino al 1839, anno della morte. Il suo manoscritto *Giornale di Agricoltura e di Viaggi* è lasciato testamentario all'Accademia delle Scienze di Torino. Non tutto però finì a Torino, poiché una parte del materiale si trova a Genova e un'altra nella Garden Library di Dumbarton Oaks a Washington DC. Si tratta di resoconti di viaggio dal 1800 al 1839, densi di informazioni relative alle osservazioni del territorio e delle piante, dei mercati, degli eventi climatici liguri, delle vicende culturali, anche legate alle sue proprietà terriere. L'ambito coperto dai viaggi va da Parigi (1810-1811) a Napoli.

Il testo, trascritto e annotato da Enrico Baldini, è di assoluto rilievo scientifico in relazione alla possibilità di definire i lineamenti della frutticoltura della prima metà del XIX secolo e a definire le caratteristiche di un patrimonio varietale che assume valore attuale.

Altra figura cardine per capire l'economia olearia ligure è quello dell'abate Gian Maria Picconi, autore di un volume di approfondimento per l'olivicoltura ligure, pubblicato nel 1808⁶².

Nel ricordare il crollo produttivo dopo la gelata del 1709, il Picconi sottolinea la reazione della Liguria occidentale. Le sole valli di Porto Maurizio e di Oneglia, afferma, arrivano a produrre 200.000 barili di olio, a fronte dei 20.000 barili massimi della valle di Diano citati nel pieno Cinquecento. Si sottolinea che il paesaggio è ormai dominato dalla prospettiva olivicola fino alle massime quote consentite dalla condizione climatica. Si tenga conto che il barile contiene oltre 65 litri⁶³.

⁶² G. Picconi, *Saggi sull'economia olearia preceduti da un discorso preliminare sulla restaurazione dell'agricoltura*. Vol. I, Genova 1808, pp. 211-212.

⁶³ http://www.centrostudiponentini.it/antichi_pesi_e_misure_in_uso_nel_ponente_ligure.html, consultato in data 10/10/2024.

A Levante è importante l'impegno della Società Economica di Chiavari, fondata il 15 aprile del 1791. Oltre che promuovere l'istruzione e la cultura, lo scopo era quello di migliorare le condizioni di vita della gente di Chiavari e del suo Circondario. Si proponeva di promuovere e di sviluppare l'agricoltura, l'artigianato e il commercio, le tre attività ancor'oggi rappresentate nel suo simbolo con Cerere, Vulcano e Mercurio, e il motto 'vitam excoluere per artes'. Un'autentica creazione illuministica, dunque. Il riflesso relativo alla dimensione olivicola del Levante ligure, per il XVIII secolo, si individua nel *Ragionamento del socio Giambattista Solari letto nella generale adunanza della Società Economica del territorio di Chiavari tenutasi al 30 nov. 1791*, Chiavari, 1791. L'autore, più che fornire elementi di tipo quantitativo sulla produzione locale, si sofferma sulla necessità del miglioramento della gestione colturale e delle modalità produttive, citando ad esempio la Liguria occidentale.

12. Ottocento ligure oleario: apoteosi produttiva e commerciale

L'Ottocento per la Liguria, è il secolo dell'olivicoltura, anche in forza dell'affermazione progressiva della seconda rivoluzione industriale. Quest'ultima farà di alcuni centri liguri dei veri e propri capisaldi d'esperienza olearia, capace di andare oltre lo stesso Novecento e con la formazione di una cultura specifica e specializzata, ad esempio nelle modalità dell'assaggio.

L'olivicoltura viene indagata in modo: tempi, modi, tecniche di raccolta, peso commerciale; da fine Ottocento in particolare l'Italia unitaria lavora per la definizione di un sistema statistico che ha sì le sue radici nel lavoro dei prefetti francesi, ma al tempo stesso procede nel secolo successivo.

A livello strettamente locale, si impongono dotte dissertazioni, come il lavoro del Capponi nel 1877⁶⁴ o quello precedente di Tommaso Marsucco. Di quest'ultimo, rarissimo, si dà conto.

Marsucco pubblica, nel 1854, una indagine materiale sulla realtà agricola e commerciale del territorio ligure occidentale e onegliese in particolare. Si parla del rarissimo fascicolo delle Nozioni agricolo-teorico-pratiche-commerciali. In sintesi, si tratta di un'organica trattazione legata soprattutto alla realtà agricola locale, con un approfondimento particolare sull'olivicoltura, ormai coltura principale. In questo caso il Marsucco dimostra di avere una conoscenza diretta e minuziosa dell'argomento.

Appare chiara una generale volontà, che parte in fondo dal Gallesio, di rendere ragione della validità produttiva e qualitativa della cultivar Taggiasca, fundamentalmente legata alla sua terra originaria, la Liguria occidentale.

Del Capponi merita ricordare alcuni passi.

... La zona olearia della Riviera è assai ristretta, a paragone delle vaste estensioni ulivate che possiede il mezzogiorno della Penisola; non è dunque alla grande quantità di prodotto che dobbiamo sacrificare i nostri sforzi... È invece alla bontà degli oli, la loro più delicata squisitezza, che si ha da ricercare di preferenza (Capponi, 1878, p. 183)

... I nostri proprietari – quelli almeno che possiedono ulivi della miglior varietà – dovrebbero applicarsi a questo commercio; e mettere in vendita, sotto il nome di Olio della Riviera Ligure di Ponente, i loro oli più scelti, in belle bottiglie eleganti, e spedirne in tutte le capitali di Europa. Purché si faccia con onestà e intelligenza, ci sarà guadagno per gli speculatori e per i possidenti.

⁶⁴ D. Capponi, *L'ulivo in Riviera*, Savona 1878. Si tratta degli atti di una serie di relazioni tenute presso il Comizio Agrario di Savona nel dicembre 1877.

Nel corso dell'Ottocento e del primo Novecento si consolida la posizione produttiva olearia della Liguria. In tal caso è utile la dimensione statistica offerta a M. Vaquero Pineiro, *L'olio di oliva italiano alla fine del XIX secolo: produzione e commercio* in ASII, pp. 155-174.

Tra 1879 e 1914 la Liguria è una delle sei regioni del Regno in cui si concentra la produzione olearia. La piazza di Genova a fine anni Ottanta del XIX secolo è la terza piazza italiana per rialzo del prezzo (107,87 Lire a ettolitro) ed è collettore, ancora, dell'olio delle Riviere, dove è in atto il più alto livello di meccanizzazione. A Genova si sviluppa la ditta Costa, dal 1898, che si avvale anche di olio ligure, con scopi finali di esportazione internazionale.

Per quanto riguarda la circolazione di olio e olive nel secolo scorso entro il territorio e le ragioni commerciali della Liguria, si potrebbe pensare di avere a disposizione una grande quantità di documenti. Non è così. La tendenza archivistica a considerare i resoconti contabili di un'azienda oppure di un sistema economico quali documenti 'vecchi' e non 'antichi' e meritevoli di conservazione, priva di molti punti di riferimento. L'indagine è resa complessa anche dalla tendenza delle aziende a rendersi opache ai sistemi di controllo.

Peraltro, la stessa olivicoltura ligure inizia un percorso accidentato, non privo di fasi di profondo declino, sia in occasione dei grandi conflitti mondiali, sia per difficile adattamento alla produzione di massa, stando la gestione del territorio e i ritardi nell'innovazione.

Volendo individuare il passaggio di olio e olive entro il contesto ligure, la 'piazza' di riferimento rimane sempre e comunque Genova, ove operano alcune aziende votate a lavorazioni e imbottigliamento per il mercato estero, in forza della presenza del porto e dello snodo ferroviario verso l'area padana e il centro Europa⁶⁵.

⁶⁵ C. Festa, *Guida del porto di Genova 1911*, Genova, 1911, p. 476. Indica l'esportazione di olio di oliva tra 229.460 quintali nel 1900 a 354.038 quintali

Come detto, durante il Ventennio fascista si ricordano esempi virtuosi di attenzione a produzione e lavorazione, con l'impulso dato a strutture come il Regio istituto sperimentale per l'olivicoltura e l'oleificio di imperia, per anni magistralmente diretto da Carlo Carocci Buzi, tra l'altro autore di molti studi e monografie relative al mondo oleario ligure⁶⁶. Al tempo stesso però si notano le difficoltà di produzione, anche per le aziende di maggiore portata. Accanto a oli raffinati e dunque di pesante impatto industriale, si registra una massiccia importazione dalla Spagna, già votata all'olivicoltura intensiva. Tale importazione è definita come parte 'quasi' completa di lavorazione dell'olio su piazza nel 1927. Si lascia quindi aperta la possibilità a importazioni da diverse aree, ivi comprendendo la Liguria. Le strutture di lavorazione sono situate a Sampierdarena, Rivarolo, Bolzaneto e Cornigliano⁶⁷. La presenza di olio italiano, verosimilmente anche della Liguria occidentale,

nel 1902. Il passo ferroviario di Luino indica 4705 quintali esportati e quello di Chiasso 706 quintali (p. 508).

⁶⁶ L'Istituto vive ancora piuttosto a lungo dopo la fine della guerra, anzi, pur perdendo ovviamente il titolo di 'regio', la Giunta della Camera di Commercio di Genova, nel 1950, ne riconosce l'importante ruolo, adegua il contributo camerale e pensa alla nascita di una sezione in quel di Chiavari, segno di una ripresa dell'olivicoltura nella Liguria di Levante. Si veda Camera di Commercio, Industria e Agricoltura di Genova, *Rassegna dell'attività camerale anno 1950*, Genova, 1951, p. 13. Nel volume successivo, Genova, 1952, p. 7 si nota la costituzione di un Consorzio Volontario Olivicoltori con sede a Chiavari.

⁶⁷ Consiglio Provinciale dell'Economia di Genova, *Censimento industriale e commerciale al 15 ottobre 1927 nella Provincia di Genova*, Genova, 1928, pp. 46, 61. Di fatto però le strutture individuate erano specializzate nell'estrazione di oli con raffinazione. Sono di fatto ancora attive negli anni Sessanta del Novecento. Si veda Camera di Commercio, Industria e Agricoltura di Genova, *La Provincia di Genova. Lineamenti economico e prospettive di sviluppo*, s.i.d., pp. 18-19. Si notano anche osservazioni sulla crisi dell'olivicoltura e la necessità di un rinnovamento a fronte dell'orientamento dei consumatori verso prodotti 'sucedanei o impuri o variamente manipolati'.

aumenta subito dopo la guerra, come confermano i dati portuali del 1946⁶⁸. Peraltro alcune ragioni commerciali storiche sono assai note, per quanto cessate, in relazione al valore economico produttivo e alla fama assunta. È il caso dei Costa: Giacomo, poi Federico, indi Angelo, con flotta privata per il trasporto di olive e olio da tutto il Mediterraneo per il trattamento industriale⁶⁹. Nota era altresì l'attività olearia della ragione Società Anonima Gaslini, specializzata in oli di varia provenienza e natura e capace di raffinare al giorno 1500 quintali di olio di oliva di produzione nazionale⁷⁰.

La realtà della provincia di Genova sia come area di coltivazione dell'olivo, ma soprattutto come area di produzione olearia, si consolida negli anni Sessanta del Novecento. Nel 1961 la produzione di olive di impianti specializzati ammonta a 137.000 quintali (poco più di 8000 quintali sono quelli da coltura promiscua). Però la produzione di olio si attesta a 98/99.000 quintali per semestre. Appare chiaro che olive e olio per l'imbottigliamento finale debbano arrivare anche da altri lidi⁷¹.

Per gli anni Settanta del Novecento sono utili le pubblicazioni della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Genova. Sono redatte da un apposito Ufficio Studi e riguardano l'economia genovese con larghezza di vedute. Nel numero di ottobre-dicembre 1976 si pone in rilievo l'azione CEE per evitare che i prezzi sul mercato interno diventassero troppo alti. In forza di una campagna sfavorevo-

⁶⁸ Camera di Commercio, Industria e Agricoltura di Genova, *Atti del convegno per il Porto Franco di Genova*, 14-15 novembre 1946, s.i.d.

⁶⁹ I. Carazzano, E. Della Casa, M. Paternostro, *Le buone società*. La Liguria, Genova, 1984, p. 22.

⁷⁰ *L'Italia nelle sue opere assistenziali*, Milano, 1933, p. 921.

⁷¹ *Genova in cifre*, anno IV, n.1, Bollettino Mensile dell'Ufficio Provinciale di Statistica di Genova, Gennaio, 1962, pp. 33-34. I dati di produzione agricola registrati partono nel 1938, poi passano al 1958-1961.

le in Liguria, per cui l'approvvigionamento genovese del 1977 viene demandato a mercati esteri (o, si suppone, regionali). Nel numero di ottobre-dicembre 1977 si parla di buon raccolto ligure con rese oltre i 20 quintali per ettaro. Si nota la diffusione delle nuove reti plastiche. Nel 1974 si segnala una annata eccezionale e nel 1975 un'annata soddisfacente. Queste ultime indicazioni giungono dal Rapporto sulla situazione economica e sociale della Liguria nel 1975, edita dal Centro Studi dell'Unione delle Camere di Commercio della Liguria. Si nota che le 'importazioni tipiche delle singole province' liguri indica in generale grassi e olio animali e vegetali a tra 15 e 27mila quintali per la sola Genova tra 1973 e 1974.

Va detto che le edizioni della Raccolta provinciali degli usi, pubblicate dalla Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Genova, esaminate per gli anni 1965, 1970, 1975 denotano una certa attenzione specifica agli oli di oliva commestibili, indicando anche la clausola propria dell'Arbitrato Genova' (declinato anche in inglese) per il riferimento alla Camera Arbitrale del Commercio Cereali e Semi di Genova in caso di controversia. Importante notare dunque il rilievo di tale dimensione commerciale a Genova e l'esistenza della Camera stessa.

Va detto però che in senso generale l'olivicoltura ligure nel secondo dopoguerra ha vissuto numerose problematiche, messe in evidenza anche da studi e pubblicazioni specifiche.

Vero è che già nel primo Novecento si sono verificate problematiche tali da avere fasi di crisi reale, come l'infezione del cosiddetto 'fleotripide'. In più, si manifesta sempre e costantemente il problema della mosca dell'olivo, che, a tutt'oggi, non è radicalmente risolto. Anzi, da poco tempo, sotto l'attenzione dell'Unione Europea in forza di una conversione all'agricoltura biologica, si stanno adottando tecniche di contenimento della problematica sempre meno invasive.

In senso generale, nel corso del boom economico, appare evidente che l'olivicoltura ligure, legata a tempi e modalità operative di tipo secolare, con attenzione alla quantità più che alla qualità dei prodotti,

sia entrata in una sostanziale crisi. Non sono mancati gli studi e gli approfondimenti per esaminare uno stato di cose complesso e involuto⁷². Di fatto, però, l'attrazione esercitata dalle località e soprattutto dalle occasioni lavorative dei centri costieri hanno definito un progressivo spopolamento dei centri abitati dell'entroterra, là dove si trova la maggiore densità olivicola. L'abbandono delle campagne è stato relativamente mitigato, nel corso del penultimo decennio del Novecento, dal rientro nelle case avite dei figli di chi era andato via a suo tempo. Si è sviluppata dunque una fase di agricoltura di tipo familiare, dove però non si sviluppa la professionalità e l'impatto di maggiore scala su di un'agricoltura che si occupa di alberi antichi con metodologie di fatto artigianali. La necessità di svecchiare il sistema, anche in relazione alle tecniche colturali, emerge in particolare in Liguria occidentale. L'innovazione in agricoltura è lenta. Anzi, l'agricoltura è il campo di attività umana in cui il progresso è ragionevolmente più lento. Detto questo l'alto costo della mano d'opera ha reso difficile il continuo impiego femminile nella raccolta (si tratta delle cosiddette *Sciascieline* o *Montagnine*), preferendosi gli uomini per la bacchiatura con pertica. La situazione è stata di fatto salvata dall'innovazione, con l'impiego delle reti plastiche negli anni Settanta del Novecento e via via migliorate. Il diserbo è stato affidato poi ai decespugliatori, di introduzione giapponese, poi soppiantati da disseccanti chimici, il cui impiego verrà però limitato nel tempo. Negli anni Settanta del Novecento parte da Lucinasco un percorso delineato dalle 'Giornate olivicole'. Nel 1982 si era alla settima edizione, con un momento di approfondimento nel convegno intitolato 'L'olivicoltura e l'olearia in rapporto alle problematiche nazionale e comunitaria'⁷³ e nel 1983 sempre le 'Giornate

⁷² G. Fasola, *I problemi dell'agricoltura imperiese con particolare riguardo all'olivicoltura in Alcuni problemi economico-agrari della Riviera ligure. Raccolta di studi*. Sanremo 2-3 ottobre 1958, Imperia, 1958, pp. 23-33.

⁷³ Stampa Sera, 3 luglio 1982, sezione Liguria e Valle d'Aosta.

olivicole' rivelano una netta progressione d'attività, come si legge sul quotidiano 'La Stampa':

Domani è in programma un convegno ad altissimo livello, sul tema: «Miglioramento e qualificazione tecnico-produttiva». L'Incontro, inserito nel quadro delle – Giornate olivicole di Lucinasco», giunte all'8ª edizione, si aprirà alle 9 nella chiesa di Santo Stefano. La manifestazione è organizzata dalla Camera di Commercio di Imperia, dal Comune di Lucinasco, Provincia, Comunità montana dell'Ulivo e Regione. Sarà anche rilanciata la proposta del marchio «DOC» per l'olio extravergine prodotto nell'Imperiese (l'interruzione della legislatura ha bloccato l'iter del disegno di legge), e di un margine di guadagno più adeguato alle qualità-esclusive» dell'olio d'oliva – mode in Riviera. L'obiettivo è quello di rivitalizzare un settore troppo spesso trascurato, e importante non solo dal punto di vista economico – dice il presidente della consulta agricola Claudio Bagnoli –; bisogna annullare il divario tra costi di produzione e ricavi, migliorando la produttività e offrendo nuovi incentivi agli agricoltori. È anche indispensabile salvaguardare le colture che a prima vista possono sembrare irrecuperabili, importantissime però dal punto di vista paesaggistico. Il convegno di Lucinasco è stato preceduto dai corsi per olivicoltori organizzati dalla Camera di Commercio: 150 ore di lezione, seguite da circa 80 operatori del settore (la metà composta da giovani), provenienti da tutta la provincia⁷⁴.

Gli appuntamenti di Lucinasco proseguiranno fino ai nostri giorni e sono stati per molto tempo un riferimento puntuale per l'avanzamento delle tecniche colturali e della situazione legislativa per l'olivicoltura. Si pensi, in campo olivicolo, quanto ha comportato l'abbassamento delle chiome o la concimazione più razionale. Nel corso dell'ultimo decennio del Novecento compaiono i primi sbattitori elettrici o quelli ad

⁷⁴ La Stampa, 1 luglio 1983, p. 20.

aria compressa, i quali velocizzano di molto la raccolta, cosa che rende sicuramente più remunerativo il settore, per quanto si lavori sempre e comunque in condizioni non agevoli. È anche il momento in cui si manifesta maggiore richiesta di mano d'opera, che giunge progressivamente da Albania, Romania, Perù e Nord Africa. Oggi una prima generazione di albanesi è attiva nella gestione diretta di campagne e frantoi, in particolare in valle Impero (entroterra di Imperia Oneglia).

Nel frattempo la strada della denominazione d'origine per l'olio extravergine di oliva della Liguria è stata percorsa. L'olio extravergine Riviera Ligure DOP⁷⁵ è stato riconosciuto ufficialmente nel 1997 dall'Unione Europea. La denominazione garantisce che l'olio sia prodotto esclusivamente in Liguria, seguendo specifici disciplinari che regolano la raccolta, la spremitura e le caratteristiche qualitative del prodotto. Per sostenere il processo di crescita dell'indicazione geografica, nel 2001 nasce il Consorzio per la Tutela dell'Olio Extra Vergine di Oliva DOP. Riviera Ligure, forte della partecipazione dei soci olivicoltori, frantoiani e imbottiglieri e grazie al riconoscimento ottenuto dal Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, ha nei suoi obiettivi la tutela di un prodotto dalle caratteristiche uniche, peculiari di un territorio. Territorio peraltro di arco ampio, dunque con caratteristiche specifiche per tre diversi settori (Riviera dei Fiori, Riviera del Ponente Savonese e Riviera di Levante), che, nel tempo, si sono a loro modo adattati a una visione ampia, come rimanda l'ultimo disciplinare⁷⁶.

⁷⁵ In tema di Olio Riviera Ligure DOP v. anche E. Rubino, *DOP e IGP agroalimentari: normativa di settore comprensiva delle novità introdotte dal Reg. UE 2024/1143 e le eccellenze del territorio ligure esempi di indicazioni geografiche*, nel presente volume; argomento affrontato anche in E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Oliva Taggiasca*, Roma, Tab edizioni, 2023.

⁷⁶ <https://www.agriligurianet.it/en/impresa/marchi-e-disciplinari/disciplinari-di-produzione/disciplinare-olio.html> consultato in data 20/10/2024. Riferimento al riconoscimento ministeriale in data 6 luglio 2023. Si veda

Di fatto Il Consorzio per la tutela dell'Olio Extra Vergine di Oliva DOP Riviera Ligure svolge attività di promozione, tutela e vigilanza della denominazione di origine protetta Riviera Ligure e agisce per sostenere e proporre miglioramenti al sistema olivicolo ligure.

La filiera produttiva della denominazione di origine è definita da quanto iscritto al sistema di controllo: 2.427 ettari di oliveti, 728.100 piante di olivo, 600 aziende circa attive nel sistema di controllo. Il tutto produce una media annua di 4.500 quintali di olio Riviera Ligure DOP. Questo è quanto si trova in commercio con il marchio comunitario e il collarino numerato di garanzia, quest'ultimo consegnato dal Consorzio di tutela⁷⁷.

In sintesi, si sta parlando di un patrimonio collettivo che merita salvaguardia. Si tratta di una filiera non delocalizzabile che si materializza sì nell'olio Riviera Ligure DOP ma che è al tempo stesso realtà sostenibile a 360 gradi: ambientale, economica e sociale.

Nel dettaglio la 'cultura' del sistema DOP/IGP per una politica agricola virtuosa si basa su più capisaldi. Vi è un aspetto normativo, che si identifica in strumenti di gestione e controllo. L'attore del sistema olivicolo oleario, entrando nel mondo DOP, aderisce a un sistema di controllo che è anche una garanzia per sé oltre che per il pubblico. Una Indicazione Geografica si rapporta al contesto produttivo non dimentico della tradizione locale, ma contribuisce a innovare. Non si dimentichi l'eredità di quelle ormai lontane, ma attuali nei temi, 'Giornate Olivicole' di Lucinasco. In questo modo è possibile sostenere percorsi formativi a partire proprio da chi lavora materialmente negli oliveti, proprio lì dove c'è il primo livello attivo. Un livello fonamen-

anche la dettagliata scheda in Atlante Qualivita-Istituto della Enciclopedia Italiana, Roma, 2022, p. 165. L'edizione è comunemente annuale.

⁷⁷ Dati desunti da www.oliolivieraligure.it con aggiornamento costante e utile per tutti gli elementi di presentazione del prodotto e del Consorzio di Tutela. Visitato 20 ottobre 2024.

tale, che oggi va letto in termini di custodia del territorio, con un forte impatto a livello sociale e ambientale. Sociale perché si trova all'interno di una rete collocata spesso entro territori a rischio di spopolamento o di povertà di servizi, dove la dimensione di familiarità originaria oggi è in modificazione dalla presenza di persone ancora slegate dal contesto agricolo. Sono i casi delle località dormitorio o di esclusione sociale, in forza dei bassi affitti. La custodia del territorio è altresì attivata da tutti gli attori della filiera, in modo tale che si ravvisi nel sistema di Indicazione Geografica una forma coerente di manutenzione di uno spazio rurale che costituisce paesaggio storico, in forza di un'azione antropica⁷⁸. In questo senso la registrazione all'albo nazionale come paesaggio rurale storico dell'oliveto a bosco di Lucinasco, provincia di Imperia, è idealmente ampliabile alla quasi totalità del territorio olivicolo ligure. Il quale, tra l'altro, custodisce più di venti varietà coltivate (*cultivar*) di olivo. Non ultimo fattore virtuoso del sistema è il concetto di fiducia in termini di partecipazione e autogoverno degli attori olivicoli-oleari, in proiezione sul pubblico. Di fatto una vera innovazione promossa dal Consorzio Riviera Ligure DOP è il patto di filiera. Un provvedimento a cadenza annuale, condiviso dal mondo oleario ligure e che sostiene un processo virtuoso di tipo economico a vantaggio di ogni componente della filiera. Di fatto si indica un costo minimo delle olive provenienti dalle piante iscritte nel sistema di controllo. Si tratta di un prezzo agganciato al rapporto tra produzione stimata per l'annata e mercato, dunque remunerativo e comunque capace di attirare l'impegno a coltivare, sia pure nelle condizioni complesse di cui si è detto. Di fatto è un patto innovativo, che a più riprese ha suscitato interesse anche in contesti diversi da quello olivicolo-oleario. Va inoltre ricordato che in tempi recenti il Consorzio si è fatto sostenitore di un altro percorso a tutela della produzione olivicola d'eccellenza in Liguria, ovvero

⁷⁸ <https://www.reterurale.it/mappepaesaggio>, consultato in data 20/10/2024.

l'oliva Taggiasca ligure⁷⁹. Conosciuta a livello globale, la Taggiasca, peculiare della Liguria occidentale, ma ormai prodotta anche in altri luoghi, nota oliva da mensa, poiché l'idoneo procedimento messo in atto ha ottenuto il parere favorevole del Ministero, tra qualche mese si giungerà alla registrazione della Olive taggiasche liguri IGP con il relativo Regolamento UE. La proiezione futura per l'olio Riviera Ligure DOP si lega a un processo ampio sostenuto dall'organismo che raccoglie le indicazioni geografiche italiane (OrIGin). Spicca in tal senso un percorso condiviso con la FAO, legata a una visione di sostenibilità. Le linee guida vanno verso la conservazione delle reti produttive locali in relazione alla biodiversità, con una potente ricaduta su territorio e socialità. La Dichiarazione di Ortigia del 26 ottobre 2024, firmata dalle Indicazioni Geografiche Italiane, fissa in pochi quanto peculiari punti il futuro immediato per prodotti, certo eccellenti, ma sostenibili in relazione alla storicità e alla compenetrazione con i territori, appunto, di origine.

⁷⁹ Per un approfondimento relativo alla tutela giuridica dell'Oliva Taggiasca v. E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Oliva Taggiasca*, cit.

La tutela penale contro le frodi alimentari

Antonella Madeo

Sommario: 1. Le origini della repressione delle frodi alimentari – 2. Le frodi alimentari nel Codice Zanardelli e nel Codice Rocco – 3. Le frodi alimentari nella legge n. 283/1962 sulla disciplina igienico-sanitaria di alimenti e bevande – 4. La regolamentazione europea del settore alimentare – 4.1 Il principio di mutuo riconoscimento e la sua applicazione alle denominazioni di vendita dei prodotti alimentari – 4.2 Gli effetti negativi del principio del mutuo riconoscimento in relazione agli alimenti tradizionali: A) il restringimento della rilevanza penale delle frodi alimentari – 4.3 Segue B) «La discriminazione alla rovescia» e il rischio di incentivazione delle frodi alimentari – 4.4 Il ridimensionamento e la positivizzazione del principio del mutuo riconoscimento – 4.5 I Regg. (CEE) n. 2081 e 2082/92 a tutela dei prodotti legati a un territorio o a una tradizione – 5. La tutela europea delle denominazioni protette contro le frodi – 6. La tutela penale delle denominazioni protette contro le frodi nell'ordinamento italiano

1. Le origini della repressione delle frodi alimentari

Le frodi alimentari costituiscono una prassi antichissima¹, di cui si hanno notizie già nel mondo antico, in particolare nella civiltà babilonica.

¹ Sono state individuate quattro ere nella storia delle frodi alimentari: il periodo antico; il Medioevo; il post medioevo (dal 500 all'800); l'era della regolamentazione giuridica (dall'800 in avanti). Così F.L. Hart., *A History of Adulteration of Food Before 1906*, in *Food Drug Cosmetic Law Journal*, 1952,

lonese², egiziana³, indiana⁴, greca⁵ e romana⁶. Nel Medioevo attenti a

n. 1, p. 6 ss. Per approfondimenti sulle origini delle frodi alimentari, cfr. anche J. H. Hamence, *The 1860 Act and Its Influence on the Purity of the World's Food: Historical Introduction*, in *Food Drug Cosmetic Law Journal*, 1960, n. 11, p. 711 ss.; G. Nebbia, *Aspetti storici del problema del controllo della qualità delle merci nel mondo antico e nel medioevo*, in *Quaderni di merceologia*, 1962, 1, p. 327 ss.; Id., *Piccola storia delle frodi*, in *Altronovecento*, n. 12, del 1° marzo 2007; L. Guardone, *Le frodi negli alimenti di origine animale. Generalità*, in *Agric. alim. e sostenib.*, 2016, p. 1; S. Masini, *Frammenti per una storia delle frodi alimentari*, in *Riv. dir. agroalim.*, 2017, p. 313 ss.

² Nel codice di Hammurabi (1790 a.C. circa) alcune disposizioni punivano frodi alimentari consistenti nella violazione dei requisiti stabiliti per la produzione del grano, dell'olio d'oliva e della birra.

³ Per le truffe alimentari più gravi nell'antico Egitto veniva inflitta la pena di morte (G. Nebbia, *Aspetti storici del problema del controllo*, cit., Ivi n. 1., p. 328).

⁴ In India, già nel IV secolo a.C., chi esponeva il frumento per la vendita in modo ingannevole, ponendo, nella parte a vista, uno strato di prodotto di buona qualità, per celare una pessima granaglia sottostante, era punibile con pene corporali e, in caso di recidiva, con la pena di morte.

⁵ Una delle frodi maggiormente diffuse, punibile anche con la pena di morte, in caso di recidiva, riguardava il vino: ai fini di prevenzione, erano stati istituiti i vigili sanitari che ispezionavano i mercati e le botteghe, per controllare la genuinità di cibi e bevande (G. Nebbia, cit. *Ibidem* n. 2, p. 328).

⁶ Plinio il Vecchio, nel XIV libro della *Naturalis historia*, spiegava come fosse diffusa tra i commercianti romani la prassi di adulterare bevande, spezie e alimenti (ad esempio i fornai, per la preparazione del pane, mischiavano la farina con una terra fine bianca, che la rendeva più pesante) e descriveva i metodi per riconoscere le frodi. Le frodi potevano essere punite con il *crimen stellionatus*, fattispecie storicamente incerta, di carattere sussidiario, discrezionalmente applicata dai giudici a fatti contraddistinti da condotta ingannevole, *animus lucrandi* e *preiudicium alterius*, non riconducibili ad altro specifico reato (G. P. Demuro, *La sequenza causale nella truffa*, Torino, 2022, p. 1). Sul piano della responsabilità civile, la *lex Aquilia de damno iniuria dato* prevedeva, tra le condotte determinanti il diritto al risarcimento del danno, anche l'adulterazione del vino e dell'olio.

queste prassi erano soprattutto gli Arabi, per ragioni religiose: l'imposizione della purezza di certi alimenti e il divieto di consumo di altri avevano determinato, da un lato, ferrei controlli mediante strumenti di estrema precisione, di loro invenzione⁷ e, dall'altro, la distinzione tra varie forme di frode, corrispondenti a quelle oggi indicate come adulterazione, contraffazione, sofisticazione⁸.

Il fenomeno delle frodi alimentari ebbe il suo apice con la rivoluzione industriale nel XIX secolo, a causa dell'aumento massivo della produzione e al contempo delle scarse condizioni igieniche in cui le attività venivano svolte. Le adulterazioni molte volte erano gravemente dannose per la salute, in quanto i produttori aggiungevano sostanze velenose o tossiche, incuranti dei possibili effetti letali, come l'arsenico e il piombo, al fine di nascondere lo stato avariato degli alimenti o di accentuare la colorazione degli stessi. In Inghilterra queste pratiche vennero denunciate dai chimici Accum⁹ e Hassall¹⁰ in pubblicazioni

⁷ In particolare, era stata inventata nel 1200 dall'arabo Al-Chazini la bilancia idrostatica, usata per misurare la densità dei corpi, che consentiva di stabilire con assoluta precisione i pesi specifici di alcuni alimenti e di distinguere, ad esempio, l'olio d'oliva dall'olio di semi, nonché, di conseguenza, di rilevare eventuali adulterazioni. Sul punto cfr. H. Bauerreis, *Zur Geschichte des spezifischen Gewichts in Altertum und Mittelalter*, Erlangen, 1914.

⁸ Per approfondimenti cfr. G. Colavita, *Le frodi alimentari tra storia e attualità*, in G. Colavita, M. Meazza, S. Rea, M. Nasali, *Frodi alimentari, tecniche ispettive, aspetti tecnici e giuridici*, Milano, 2012, p. 1 ss.

⁹ Frederick Accum, nel suo *Trattato sull'adulterazione del cibo e i veleni della cucina* (*A treatise on adulteration of food and culinary poisons*) del 1820, spiegava che produttori e commercianti, a fine di profitto, adulteravano gli alimenti mediante sostanze spesso nocive per la salute: ad esempio i dolci londinesi venivano colorati con il rame e il piombo, sostanze tossiche.

¹⁰ Arthur Hill Hassall illustrava, con evidenza scientifica, una serie di frodi alimentari commesse comunemente in Inghilterra, in un suo libro del 1855: *Food and its adulteration; comprising the reports of the Analytical Sanitary Commission of 'The Lancet' for the years 1851 to 1854 inclusive, revised and*

scientifiche basate su evidenze, che suscitarono forti critiche nei confronti delle istituzioni, fino ad allora spettatori passivi di veri e propri disastri sanitari, e costrinsero le stesse a intervenire. Nel 1855 venne istituita una Commissione parlamentare d'inchiesta sulle frodi alimentari la quale, analizzati i risultati delle analisi compiute da Hassal, che evidenziavano una diffusione enorme di adulterazioni, soprattutto di cibi basilari come cereali, farina e latte (oltre alla birra), diede impulso all'elaborazione della prima legge inglese sulle frodi alimentari: l'*Adulteration of Food and Drink Act* del 1860. Essa, pur prevedendo l'istituzione di analisti per verificare la purezza e genuinità degli alimenti e delle bevande, nonché pene per produttori e commercianti responsabili di adulterazioni, fu fallimentare a causa della mancanza di formazione e competenza in ordine alla composizione degli alimenti da parte degli analisti, che quindi non erano in grado di scoprire le adulterazioni e di far incriminare i responsabili. La legge fu così presto abrogata¹¹, ma ebbe il merito di far comprendere alle istituzioni britanniche l'importanza della chimica quale scienza indispensabile per conoscere la composizione degli alimenti e quale strumento prezioso per individuare le adulterazioni e punirle. Essa sensibilizzò anche altri Paesi europei, che si diedero leggi analoghe a quella inglese¹².

Nonostante questa attenzione sviluppata nel XIX secolo, la situazione non migliorò nel Novecento, in quanto la scarsità di derrate ali-

extended. In considerazione delle sue competenze, fu nominato direttore del primo laboratorio governativo di controllo delle frodi alimentari.

¹¹ Venne abrogata e sostituita dal *Sale of Food and Drugs Act* del 1875.

¹² Dopo la promulgazione in Gran Bretagna dell'*Adulteration of Food and Drink Act* del 1860, ad esempio, la Germania iniziò a fare analizzare alcuni alimenti di comune consumo (ad esempio, la cioccolata), che risultarono in gran parte adulterati; di conseguenza promulgò la propria prima legge generale sugli alimenti nel 1879 (*Nahrungsmittelgesetz*). Gli Stati Uniti pure si diedero la prima legge alimentare – *Pure Food and Drug Act* del 1906 – sulla scia dell'esperienza britannica

mentari durante le due guerre mondiali¹³ e la crisi economica postbellica¹⁴ spinsero produttori e commercianti all'uso di sostanze di scarsa qualità e a improprie diluizioni.

2. Le frodi alimentari nel codice Zanardelli e nel codice Rocco

Il legislatore italiano ottocentesco, per contrastare il dilagare delle adulterazioni e sofisticazioni di alimenti e bevande, non seguì la strada intrapresa dagli ordinamenti inglese, tedesco e statunitense, consistente nell'adozione di una legge *ad hoc* a repressione delle frodi alimentari, bensì preferì prevedere nel codice penale – il primo codice post-unitario, di stampo liberale, del 1889 – una serie di delitti di frode, distinti in due gruppi in base al bene giuridico offeso: uno dedicato alle frodi commerciali nel Capo V (Delle frodi nei commerci e nelle industrie) del Titolo VI (Dei delitti contro la fede pubblica), agli artt. 295-297, riguardanti qualsiasi prodotto, anche di natura non alimentare; e uno alle frodi sanitarie nel Capo III (Dei delitti contro la sanità e alimentazione) del Titolo VII (Dei delitti contro l'incolumità pubblica) agli artt. 318, 319, 320, 322, riguardante specificamente alimenti e bevande.

Tale impostazione viene seguita anche dal codice penale del 1930, il quale però si differenzia dal codice Zanardelli in alcuni aspetti.

¹³ Data la scarsità di materie prime agricole e d'allevamento, i produttori alimentari ricorrevano a sofisticazioni come la diluizione del latte con l'acqua e la commistione di farina e polvere di gesso per fare il pane.

¹⁴ Negli anni Cinquanta del secolo scorso erano diffuse l'adulterazione dell'olio d'oliva, mescolato con olio sintetico o con olio di tè, nonché della pasta, prodotta con farina di grano tenero e aggiunta di colla di pesce come addensante; e la sofisticazione del vino, mediante addizione di zucchero, per aumentare la gradazione alcolica.

Sotto il profilo del bene tutelato, il codice Rocco suddivide le frodi in tre categorie: quelle commerciali, collocate in parte nei delitti contro la fede pubblica e in parte nei delitti contro l'industria e il commercio; quelle sanitarie nei delitti contro l'incolumità pubblica¹⁵. Esso, infatti, considera l'introduzione e il commercio di prodotti con marchi o altri segni distintivi contraffatti o alterati (art. 474 c.p.) un delitto contro la fede pubblica e la messa in circolazione di opere dell'ingegno o prodotti industriali con segni tali da indurre in errore l'acquirente (art. 517 c.p.) un delitto contro il commercio e l'industria; l'art. 297 c.p. 1889, invece, considerava le due ipotesi equivalenti, prevedendole insieme e punendole con la medesima pena¹⁶.

Sotto il profilo dell'oggetto materiale, sono specificamente alimentari varie fattispecie di frode sanitaria – l'avvelenamento di acque o sostanze alimentari (art. 439 c.p.), l'adulterazione o contraffazione di sostanze alimentari (art. 440 c.p.), il commercio di sostanze alimentari contraffatte o adulterate (art. 442 c.p.) e il commercio di sostanze alimentari nocive (art. 444 c.p.) – e una sola di frode commerciale – la vendita di

¹⁵ Il codice Zanardelli prevedeva tutte le frodi commerciali tra i delitti contro la fede pubblica, diversamente dal codice Rocco che le colloca in parte nei delitti contro la fede pubblica e in parte in quelli contro l'industria e il commercio; inoltre, contemplava il delitto di vendita di sostanze alimentari non genuine come genuine (art. 322 c.p.) tra le frodi sanitarie nonostante la mancanza di pericolo per la salute umana, mentre proprio per tale assenza il codice Rocco la inserisce tra le frodi commerciali.

¹⁶ In origine il codice Rocco puniva le frodi di cui agli artt. 474 e 517 c.p. nella stessa misura che corrispondeva a quella dell'art. 297 c.p. Zanardelli. Nel 2009, peraltro, con la legge 23.7.2009, n. 99, il legislatore italiano ha riformato l'art. 474 c.p., oltre che nel precetto, anche nella cornice edittale, che ha innalzato rispetto a quella dell'art. 517 c.p. Per approfondimenti su tale riforma si rinvia a A. Madeo, *Lotta alla contraffazione: modifiche agli artt. 473-474 c.p. e nuovi delitti. Legge 23 luglio 2009, n. 99. Decreto legge 25 settembre 2009, n. 135, conv. in legge 20 novembre 2009, n. 166. Il commento, in Dir. pen. proc.*, 2010, p. 10 ss.

sostanze alimentari non genuine come genuine (art. 516 c.p.) –, mentre altre sono applicabili a merci di qualsiasi genere e consistono nella contraffazione o alterazione dei diritti di proprietà industriale su di esse – marchi e altri segni distintivi (artt. 473 e 474 c.p.) – e nell’attività ingannevole riguardante direttamente il prodotto, nell’aspetto, qualità, quantità o provenienza (artt. 515-517 c.p.).

Inoltre, nel codice Rocco non si rinviene una fattispecie di frode sanitaria alimentare residuale, ossia di chiusura, corrispondente a quella contemplata dall’art. 320 c.p. 1889, che vietava la messa in vendita di sostanze alimentari non contraffatte, né adulterate, ma pericolose per la salute, senza consapevolezza da parte del compratore¹⁷.

Sotto il profilo sanzionatorio, il codice del 1930 prevede per le frodi sanitarie pene notevolmente più severe rispetto a quelle delle corrispondenti fattispecie del codice Zanardelli. Ciò in ragione dell’opposta ideologia politica sottesa ai due codici. Basti pensare, a titolo esemplificativo, che l’adulterazione o contraffazione di sostanze alimentari di cui all’art. 440 c.p. è punita con la reclusione da tre a dieci anni, mentre l’art. 319 c.p. 1889 la sanzionava con la reclusione da un mese a cinque anni e una multa da lire 100 a 5.000. In entrambi i codici per le frodi alimentari sanitarie erano e sono contemplate circostanze aggravanti, peraltro di tenore e ambito applicativo differente: in particolare il codice Rocco prevede la morte di taluno quale circostanza aggravante del solo delitto di avvelenamento di acque o sostanze alimentari, se conseguenza di tale fatto, non invece in relazione all’adulterazione o contraffazione di sostanze alimentari; il codice Zanardelli, invece, prevedeva un aumento di pena in caso di pericolo per la vita in conseguenza della commissione di qualsiasi delitto di frode alimentare sanitaria (art. 324 c.p.), nonché una circostanza aggravante che manca (ancora oggi) nel

¹⁷ Questa frode sanitaria residuale era punita anche nella forma colposa all’art. 323 c.p. 1889.

codice Rocco, consistente nell'essere il fatto commesso in tempo di comune pericolo, di calamità o commozioni pubbliche (art. 328 c.p.).

3. Le frodi alimentari nella legge n. 283/1962 sulla disciplina igienico-sanitaria di alimenti e bevande

La breve analisi storico-giuridica evidenzia un aspetto comune a tutte le epoche e a tutti gli ordinamenti, ovvero la tendenza ad affidare la lotta alle frodi alimentari al potere dissuasivo del sistema sanzionatorio, a volte anche tramite il ricorso a pene esemplari¹⁸, come nel caso di frodi reiterate o particolarmente dannose¹⁹. La stessa chimica, riconosciuta nell'Ottocento come scienza fondamentale per l'individuazione della composizione degli alimenti, veniva utilizzata in chiave reattiva, anziché pro-attiva: le analisi di laboratorio, infatti, venivano effettuate esclusivamente in funzione di scoprire e punire le adulterazioni, ossia in ottica repressiva e non di studiare e migliorare la qualità degli alimenti.

Mancava del tutto nei legislatori ottocenteschi e dei primi decenni del Novecento la cultura della prevenzione delle frodi alimentari: non si rinvenivano negli ordinamenti sistemi normativi ed esecutivi (cioè di controllo) volti a garantire l'immissione al consumo di alimenti genuini, sani e di qualità attraverso l'imposizione a produttori e commercianti di cogenti norme igieniche e di composizione.

¹⁸ Il Codice Hammurabi, ad esempio, nei casi più gravi puniva le adulterazioni alimentari con la pena di morte; questa era anche imposta ai frodatori recidivi in Grecia e in India in epoca precristiana.

¹⁹ Le frodi alimentari erano rilevate nelle ispezioni: esistevano, infatti, i vigili sanitari, che controllavano la genuinità degli alimenti nei mercati già nell'antico Egitto, nonché ad Atene (soprattutto per il vino) e nella Roma repubblicana, dove era affidata a due edili curuli. Medesimi controlli venivano effettuati nei Paesi islamici durante il Medioevo.

In Italia una normativa preventiva del settore alimentare viene adottata per la prima volta con la legge 30.4.1962, n. 283, recante disciplina igienica della produzione e della vendita delle sostanze alimentari e delle bevande²⁰: la politica preventiva a cui si ispira è basata su misure a carattere profilattico riguardo alla salubrità degli stabilimenti e dei laboratori di produzione, di lavorazione, di confezionamento, di raccolta e conservazione, nonché su un'adeguata vigilanza sulle attività e operazioni che precedono la distribuzione al consumo²¹. Essa ha anche il pregio della sistematicità e organicità, in quanto disciplina, «in chiave orizzontale», tutte le sostanze destinate al consumo umano, a prescindere dalla categoria merceologica di appartenenza²².

Obiettivo diretto e immediato di questa legge è la garanzia dell'igiene, qualità, genuinità e sicurezza delle sostanze destinate all'alimentazione, mediante l'imposizione di una serie capillare di obblighi e divieti nei confronti degli operatori economici che producono e/o immettono al consumo alimenti e bevande. L'osservanza delle regole di igiene, integrità e sicurezza alimentare è garantita da un sistema sanzionatorio a doppio binario, in cui le violazioni meno gravi sono previste come illeciti amministrativi e quelle più gravi come reati contravvenzionali.

Delle molteplici contravvenzioni ivi originariamente previste, ben poche sono sopravvissute alla grande depenalizzazione attuata dal d. lgs. n. 507/1999²³, e precisamente quelle previste agli artt. 5, 6 e 12.

²⁰ Per un'analisi dettagliata della legge n. 283/1962 si rinvia a A. Madeo, *Alimenti e bevande*, in A. Madeo et al., *Commentario breve alle leggi penali complementari*, a cura di F. Palazzo, C.E. Paliero, 2ª ed., Padova, 2007, p. 5 ss.

²¹ A. Madeo, *Le fattispecie penali di cui alla legge n. 283/1962*, in *Illeciti punitivi in materia agroalimentare*, a cura di A. Gargani, Torino, 2021, p. 276.

²² V. Pacileo, *Alimenti e bevande*, in *Leggi penali d'udienza*, a cura di T. Padovani, Milano, 2003, p. 5.

²³ Per approfondimenti sulla depenalizzazione delle contravvenzioni alimentari da parte del d. lgs. n. 507/1999 cfr. G. Flora, *Attuata la depenalizzazione dei reati minori e la riforma del sistema sanzionatorio (d. lg. 30 dicembre 1999*,

In particolare, le fattispecie contemplate dall'art. 5 – norma penale principe della legge n. 283/1962 – sono comunemente definite frodi alimentari²⁴, sebbene, essendo contravvenzioni e quindi realizzabili anche per colpa, il concetto di frode debba essere inteso non nell'accezione classica soggettiva di inganno sorretto da *animus decipiendi*, bensì secondo un'accezione oggettiva, vale a dire per designare esclusivamente sul piano obiettivo la natura insidiosa che assumono determinate anomalie del prodotto alimentare²⁵.

L'inganno oggettivo, che accomuna queste ipotesi, consiste nel rendere le sostanze alimentari non conformi ai requisiti di igiene, purezza, genuinità, o integrità, richiesti da norme giuridiche o dalla comune esperienza. La difformità può riguardare caratteristiche intrinseche²⁶ oppure estrinseche²⁷. Nel primo caso la sostanza apparentemente ha una 'normale' composizione, ma in realtà al suo interno sono presenti

n. 507), in *Dir. pen. proc.*, 2000, p. 312 ss.; D. Castronuovo, *Depenalizzazione e modelli di riforma penale; il 'paradigma' del sistema di illeciti in materia di alimenti*, in *Ind. pen.*, 2001, p. 295 ss.

²⁴ Cfr. A. Sigismondi, voce *Frode alimentare*, in *Enc. dir.*, vol. XVIII, Milano, 1969, p. 109 s.

²⁵ G. Azzali, *Osservazioni in tema di frodi alimentari*, in G. Azzali et al., *Problemi penali in tema di frodi alimentari*, Milano, 1971, p. 24.

²⁶ Ciò vale per l'impiego o l'immissione al consumo di sostanze alimentari: private di propri elementi nutritivi o mescolate con altre di qualità inferiore o comunque trattate in modo da variarne la composizione naturale (lett. a); sottoposte a lavorazioni o trattamenti diretti a mascherarne uno stato di alterazione preesistente (lett. d); contenenti additivi chimici non autorizzati o senza l'osservanza delle norme per il loro impiego (lett. g); con residui di fitofarmaci tossici per l'uomo (lett. h). Tutte costituiscono forme di adulterazione.

²⁷ Consistono in difformità estrinseche le fattispecie di impiego o di immissione al consumo di: sostanze alimentari in cattivo stato di conservazione (lett. b); contenenti cariche microbiche superiori al consentito (lett. c); insudiciate, invase dai parassiti o in stato di alterazione (lett. d).

elementi che non dovrebbero esserci o mancano elementi che dovrebbero essere presenti, a causa di un'azione manipolatrice dell'uomo: pertanto, rientrano correttamente nella definizione di frodi alimentari. Nel secondo caso, invece, la difformità non è imputabile a una manipolazione umana, ma ad altri fattori, naturali o chimici: pertanto, riteniamo che non siano qualificabili come frodi alimentari.

Le violazioni di cui agli artt. 5, 6 e 12 della legge n. 283/1962 sono contravvenzioni e sono punite in misura tenue, in quanto non comportano necessariamente né richiedono espressamente un pericolo per la salute umana, ma sono incentrate nel pregiudizio all'igiene e alla genuinità degli alimenti, interessi distinti e avanzati rispetto alla salute. Ciò spiega anche la loro natura sussidiaria derivante dalla clausola di riserva «salvo che il fatto costituisca più grave reato»: questa, infatti, implicitamente rinvia ai delitti codicistici di comune pericolo contro l'incolumità pubblica mediante frode, di cui agli artt. 439 e ss. c.p., che si applicano quando dalla manipolazione delle sostanze alimentari derivi un pericolo per la salute pubblica.

Peraltro, la difficoltà, posta dalle disposizioni codicistiche, di accertare la verifica del pericolo per la salute pubblica ha spostato il baricentro della prassi applicativa sulle contravvenzioni della legge n. 283/1962²⁸. Ciò in quanto queste sono di più facile accertamento, non richiedendo la difficile prova di un requisito così vago e indeterminato come il pericolo per la salute collettiva²⁹. Esse, pertanto, hanno un'applicazione notevolmente maggiore rispetto ai delitti codicistici, e

²⁸ A. Gargani, *Reati contro l'incolumità pubblica. Reati di comune pericolo mediante frode*, Tomo II, in *Trattato di diritto penale*, a cura di C. F. Grosso, T. Padovani, A. Pagliaro, Milano, 2013, p. 447.

²⁹ T. Padovani, *Il mercato dei prodotti agricoli e la disciplina penalistica*, in T. Padovani et al., *Problemi giuridici ed economici della commercializzazione dei prodotti agricoli*, Padova, 1987, p. 98.

ciò anche perché, non richiedendo che le condotte siano tenute nell'esercizio del commercio, hanno una portata più ampia rispetto a quelli.

4. La regolamentazione europea del settore alimentare

Ferma restando l'importanza della legge n. 283/1962, è anche grazie alla Comunità europea che, a partire dalla seconda metà del Novecento, si è sviluppata una cultura giuridica alimentare, intesa come attenzione, cura e garanzia di alimenti sani e genuini, in un'ottica preventiva prima che repressiva.

La 'giuridificazione' della produzione e del commercio alimentare³⁰ si può fare risalire per la precisione all'istituzione della Comunità economica europea con il Trattato di Roma del 1957, che trasformò il mercato (incluso quello degli alimenti) da locale a europeo/comune, dettandone le regole di funzionamento.

Uno dei pilastri sui quali si fondava (e tutt'oggi si fonda) la disciplina del mercato comune era la libera circolazione delle merci, che presupponeva due condizioni necessarie: l'eliminazione di barriere nello spazio europeo allo stesso modo che in quello nazionale; l'omogeneità di normativa in materia di produzione e commercio nei Paesi membri, potendo la libertà di circolazione essere minacciata dalla difformità delle disposizioni nazionali³¹, soprattutto in settori come quello agro-alimentare.

La prima condizione venne attuata mediante l'abolizione dei dazi doganali e l'imposizione, in luogo di essi, di una tariffa doganale unica³².

³⁰ Il termine è stato coniato da M. Ramajoli, *La giuridificazione del settore alimentare*, in *Dir. amm.*, 2015, p. 657.

³¹ M. Savino, *Autorità e libertà nell'Unione europea: la sicurezza alimentare*, in *Riv. trim. dir. pubbl.*, 2007, p. 415.

³² Art. 3 TCEE.

Ai fini della seconda condizione venne prevista all'art. 100 TCEE l'armonizzazione normativa riguardo ai prodotti agricoli (compresi quindi gli alimenti), volta al ravvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari e amministrative degli Stati membri che avessero un'incidenza diretta sull'instaurazione o sul funzionamento del mercato comune.

Nella suddetta prospettiva di omogeneizzazione normativa una norma chiave era rappresentata dall'art. 30 TCEE, che vietava le restrizioni quantitative all'importazione, nonché qualsiasi misura di effetto equivalente fra gli Stati membri. Questa disposizione ebbe un'ampia applicazione da parte della Corte di Giustizia nel settore alimentare in relazione all'uso di una medesima denominazione di vendita per prodotti per i quali i Paesi membri stabilivano composizioni diverse. In assenza di direttive di armonizzazione³³, per evitare che la differenza di discipline nazionali riguardo agli ingredienti di un alimento o di una bevanda ostacolasse la loro libera circolazione nel mercato comune con la medesima denominazione, la Corte europea applicò l'art. 30 TCEE, estrapolando da esso il principio del mutuo riconoscimento.

³³ Alcune direttive prevedevano disposizioni di armonizzazione per singoli alimenti e proprio per questo erano dette verticali. Tali, ad esempio, erano: la Direttiva 74/409/CEE del Consiglio del 22.7.1974 relativa all'armonizzazione delle legislazioni degli Stati membri concernenti il miele; la Direttiva 75/726/CEE del Consiglio del 17.11.1975, relativa al ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri concernenti succhi di frutta e taluni prodotti simili; la Direttiva 76/118/CEE del Consiglio del 18.12.1975, relativa al ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri concernenti taluni tipi di latte conservato parzialmente o totalmente disidratato destinato all'alimentazione umana. Altre, come la Direttiva 76/895/CEE del Consiglio del 23.11.1976 relativa alla fissazione delle quantità massime di residui di antiparassitari consentite sui e nei prodotti ortofrutticoli, erano applicabili alla generalità dei prodotti alimentari immessi in commercio e, per tale ragione, erano dette orizzontali.

4.1 Il principio del mutuo riconoscimento e la sua applicazione alle denominazioni di vendita dei prodotti alimentari

La Corte di Giustizia venne interpellata più volte dagli anni Settanta in poi del Novecento, da parte di imprese collocate sul territorio di Stati membri, per rispondere al quesito interpretativo se potesse farsi rientrare nel concetto di 'misura equivalente alle restrizioni quantitative', di cui all'art. 30 TCEE, il divieto di immissione in commercio imposto da uno Stato membro nel proprio territorio nei confronti di un alimento o di una bevanda recante una denominazione conforme alla legge del Paese di provenienza, ma difforme dalla propria.

Il primo caso portato all'attenzione dei giudici europei, divenuto *leading case*, è del 1979, noto come «*Cassis de Dijon*»³⁴, dal nome di un liquore tradizionale a base di frutta³⁵, prodotto in Francia, del quale la Germania aveva vietato la vendita nel proprio territorio col nome di 'liquore' in ragione della composizione diversa da quella richiesta dalla propria legge federale sul monopolio degli alcolici per il legittimo uso di tale denominazione³⁶.

³⁴ Corte di Giustizia 20.2.1979, causa 120/78, *Rewe-Zentral AG v Bundesmonopolverwaltung für Branntwein*, in *Racc.*, 1979, p. 649 ss. Per commenti alla pronuncia si rinvia a L. Costato, *Sull'interpretazione dell'art. 30 del Trattato CEE*, in *Riv. dir. agr.*, 1981, II, p. 26 ss.; A. Mattera Ricigliano, *La sentenza Cassis de Dijon: un nuovo indirizzo programmatico per la realizzazione definitiva del mercato comune*, in *Dir. comun. e degli scambi internaz.*, 1981 p. 273 ss.; G. Cavani, G. Ghidini, *Una sentenza pilota ('Cassis de Dijon') in tema di ostacoli alla libera circolazione delle merci*, in *Riv. dir. comm.*, 1981, I, p. 197 ss.; F. Capelli, *I malintesi provocati dalla sentenza 'Cassis de Dijon', vent'anni dopo*, in *Dir. comun. e degli scambi internaz.*, 1996, p. 673 ss.

³⁵ Il Ribes nero di Digione.

³⁶ La legge federale tedesca sul monopolio degli alcolici (*Branntweinmonopolgesetz*) stabiliva per i liquori a base di frutta – denominazione cui apparteneva il *Cassis de Dijon* – un contenuto minimo di spirito di vino del 25%, mentre quello francese, oggetto di causa, oscillava tra il 15% e il 20%.

La Corte di Giustizia, elaborando il c.d. principio del mutuo riconoscimento³⁷, stabilì che, in mancanza di una normativa comunitaria, spettava agli Stati membri disciplinare tutto ciò che riguardava la produzione e il commercio di alimenti e bevande e, in caso di disparità tra le legislazioni nazionali, il divieto o la limitazione di circolazione fissato da un Paese sul proprio territorio doveva ritenersi ammissibile solo se giustificato dalla necessità di soddisfare esigenze imperative attinenti all'efficacia dei controlli fiscali, alla protezione della salute pubblica, alla lealtà dei negozi commerciali e alla difesa dei consumatori. Al di fuori di queste ipotesi, qualsiasi limite o divieto di circolazione dei prodotti alimentari doveva ritenersi una misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative, vietata ai sensi dell'art. 30 TCEE. Ne derivava che, qualora la legislazione vigente nello Stato di provenienza dell'alimento/bevanda (esportatore) prevedesse requisiti di composizione o presentazione diversi da quelli dello Stato di destinazione del prodotto (importatore), la prima doveva ritenersi prevalente, così da

³⁷ In realtà il principio aveva già avuto una prima formulazione nel caso *Dassonville* (Corte di Giustizia 11.7.1974, causa 8/74, *Benoit e Gustave Dassonville*, in *Racc.*, 1974, p. 837 ss.), in cui i giudici europei avevano dichiarato l'illegittimità di una legge belga che imponeva il certificato di provenienza per l'importazione di prodotti recanti una denominazione d'origine: nel caso di specie si trattava di whisky che, pur essendo autenticamente scozzese, era stato esportato inizialmente dal Regno Unito alla Francia senza certificato – non essendo questo necessario per la legge francese – e da lì in Belgio, dove invece era richiesto. La Corte aveva affermato che ogni normativa commerciale degli Stati membri che potesse ostacolare direttamente o indirettamente, in atto o in potenza, gli scambi intracomunitari andava considerata come una misura a effetto equivalente a restrizioni quantitative. Alla luce di tale principio, quindi, aveva ritenuto che ponesse in essere una misura d'effetto equivalente a una restrizione quantitativa, incompatibile con l'art. 30 TCEE, lo Stato membro che richiedesse un certificato d'origine, più facilmente ottenibile dall'importatore diretto di un prodotto che non da chi avesse acquistato regolarmente il medesimo prodotto in un altro Stato membro (diverso dal Paese d'origine), dove esso si trovava in libera pratica.

determinare l'irrelevanza del divieto o limite alla circolazione stabilito dalla seconda³⁸.

Mutuo riconoscimento significava essenzialmente che, se uno Stato membro riteneva un prodotto alimentare sicuro e adatto alla commercializzazione, tutti gli altri Stati membri dovevano aprire il loro mercato a tale prodotto, senza imporre ulteriori requisiti aventi l'effetto di precluderne la vendita nei loro territori solo a causa della diversità di normativa. Alla luce di tale regola, nel caso di specie, la Corte di Giustizia dichiarò inammissibile il divieto di immissione in commercio in Germania del *Cassis de Dijon* con la denominazione di 'liquore', stabilito dalla legge tedesca, in quanto misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative, considerata l'assenza di esigenze imperative e preponderanti di tutela della salute pubblica, di difesa dei consumatori e di garanzia della lealtà degli scambi commerciali³⁹.

Il mutuo riconoscimento trovava la sua *ratio* nel principio di affidamento, ossia nella fiducia che ciascuno Stato membro doveva riporre nella disciplina vigente negli altri Stati membri in ordine alla produzione e al commercio dei prodotti alimentari. Sulla base di esso la Corte aveva dato un'interpretazione estensiva al concetto di misura equivalente di cui all'art. 30 TCEE, così da farvi rientrare anche i divieti e le limitazioni riguardanti la produzione e l'immissione in commercio di prodotti alimentari stabiliti da un Paese membro, conseguendo così il risultato dell'effettiva apertura dei mercati nazionali all'interno della

³⁸ In senso analogo F. Capelli, *La libera circolazione dei prodotti alimentari nel mercato unico europeo*, cit., p. 7 ss.

³⁹ Secondo la Corte di Giustizia l'inferiorità di gradazione del liquore francese rispetto al minimo richiesto dalla legge tedesca non comportava – come invece sostenuto dal ricorrente – il rischio di assuefazione con pericolo per la salute pubblica, né comprometteva la lealtà della concorrenza e l'adeguata informazione dei consumatori, data l'obbligatorietà dell'indicazione della provenienza e della gradazione alcolica sull'imballo dei prodotti.

Comunità europea, che il Consiglio non era riuscito a realizzare mediante l'armonizzazione legislativa⁴⁰.

Dopo quello del liquore a base di frutta seguirono numerosi casi⁴¹ in cui la Corte di Giustizia applicò il principio del mutuo riconoscimento, dichiarando inammissibile – in quanto misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative – i divieti di produzione e commercio imposti dagli Stati membri per alimenti non conformi alla propria legislazione, non essendo presenti sostanze nocive nella composizione dei prodotti provenienti legittimamente da altro Stato membro che potessero giustificare restrizioni per esigenze imperative di tutela della salute, né ponendosi un problema di garanzia della lealtà degli scambi commerciali e della corretta informazione ai consumatori⁴², dato che

⁴⁰ Così F. Albisinni, *Strumentario di diritto alimentare europeo*, 5^a ed., Milano, 2023, p. 58. In senso analogo F. Capelli, *La libera circolazione dei prodotti alimentari nel mercato unico europeo*, cit., p. 22.

⁴¹ Per un'analisi dettagliata della casistica cfr. F. Capelli, *La libera circolazione dei prodotti alimentari nel mercato unico europeo*, cit., p. 7 ss.; e L. Costato, *La giurisprudenza della Corte di Giustizia in materia di denominazione degli alimenti*, cit., p. 56 ss.

⁴² Sono pochissimi i casi in cui la Corte di Giustizia ha ritenuto ammissibile il divieto di immissione in commercio imposto da uno Stato membro, in quanto motivato dall'esigenza imperativa di difendere il diritto dei consumatori alla corretta informazione. Il primo e più noto in cui ciò è accaduto riguardava un latticino francese, denominato yogurt, che aveva una composizione diversa da quella tipica di tale alimento, essendo privo di fermenti lattici vivi in quanto messo in commercio allo stato surgelato (Corte di Giustizia, 14.7.1988, causa C-298/87, *Smanor*, in *Racc.*, 1988, p. 4513). Molti anni dopo, la Corte ha ribadito quest'interpretazione in relazione alla denominazione 'prosciutto' che, secondo gli usi vigenti in Germania e condivisi negli altri Paesi della Comunità, poteva essere usata solo per prodotti salmistrati composti al 100% da carne suina e, di conseguenza una legge tedesca vietava l'immissione in commercio nel territorio nazionale di quelli legalmente fabbricati in Olanda contenenti il 70% di carne di maiale: per la Corte di Giustizia il divieto doveva ritenersi ammissibile, in quanto il nome 'prosciutto' riferito a un

queste potevano essere ugualmente soddisfatte con mezzi meno restrittivi del divieto della libera circolazione, in base al principio di proporzionalità⁴³, come l'etichetta indicante tutti gli ingredienti – imposta dalla Direttiva 79/112/CEE – e, ove questa non risultasse sufficiente, l'indicazione di altre informazioni specifiche sull'alimento, quali l'origine della materia prima impiegata.

Con il principio del mutuo riconoscimento i giudici europei intendevano impedire agli Stati membri di far uso di legislazioni nazionali sulle denominazioni che, anche quando formalmente applicabili sia ai prodotti alimentari interni sia a quelli importati, di fatto colpivano solo i secondi, costituendo sostanzialmente misure discriminatorie⁴⁴ e protezionistiche a vantaggio dei prodotti nazionali⁴⁵, soprattutto quando i requisiti richiesti potevano essere soddisfatti solo – o prevalentemente – dalle imprese collocate nei propri territori, perché la materia prima era coltivabile esclusivamente o per la maggior parte in tali Stati.

insaccato composto da un misto di carni era fuorviante per l'acquirente, non consentendogli un'adeguata informazione sull'effettiva natura dell'alimento (Corte di Giustizia, 9.2.1999, causa C-383/97, *Van Der Laan*, in *Riv. dir. agr.*, 1999, II, p. 156, con commento di L. Costato, *Brevi note a proposito di tre sentenze su circolazione dei prodotti, marchi e protezione dei consumatori*).

⁴³ Il principio di proporzionalità venne utilizzato anche in altri casi al fine di ricondurre il divieto di immissione in commercio a una misura di effetto equivalente a restrizioni quantitative: così ad esempio nel caso della birra tedesca, dove la Corte di Giustizia affermò che «uno Stato membro, se può scegliere fra vari provvedimenti idonei a raggiungere lo stesso scopo, è tenuto ad optare per il mezzo che implica meno ostacoli per la libertà degli scambi» (sent. 12.3.1987, causa 178/84, *Commissione c. Repubblica federale tedesca*, in *Riv. dir. agr.*, 1987, II, p. 185, punto 28 della motivazione).

⁴⁴ Alcuni avevano definito queste legislazioni nazionali sulle denominazioni 'misure apparentemente neutre o indifferenti' (F. Capelli, *Libertà di circolazione delle merci nella CEE e legge tedesca sulla purezza della birra*, in *Dir. comun. e degli scambi internaz.*, 1987, p. 741).

⁴⁵ A. Mattera Ricigliano, *Il mercato unico europeo*, cit., p. 259.

4.2 Gli effetti negativi del principio del mutuo riconoscimento in relazione agli alimenti tradizionali: A) il restringimento della rilevanza penale delle frodi alimentari

Il principio giurisprudenziale del mutuo riconoscimento, sebbene avesse avuto l'effetto positivo di abbattere la barriera rappresentata dalle restrizioni normative nazionali all'uso delle denominazioni di vendita, consentendo la libera circolazione degli alimenti nel mercato comune, non era immune da critiche.

In particolare l'equivalenza delle legislazioni nazionali in ordine alla composizione dei prodotti alimentari aveva avuto l'effetto negativo di banalizzare la denominazione legale di molti alimenti, come ad esempio di alcuni formaggi⁴⁶ e di alcuni pani⁴⁷, che erano diventa-

⁴⁶ La Corte di Giustizia aveva stabilito, ad esempio, che costituiva un'inammissibile misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative, l'imposizione, da parte di una legge francese, dell'obbligo di un contenuto minimo di grassi (40%) nel formaggio Edam, anche quando importato da uno Stato membro (la Germania) che richiedeva un quantitativo inferiore, rispettato da tale prodotto: tale differenza non costituiva un pericolo per la salute (sent. 22.9.1988, causa 286/86, *Deserbais*, in *Racc.*, 1988, p. 4907). Analogamente la Corte di Giustizia aveva qualificato come misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative, l'obbligo di un contenuto minimo di materia grassa, imposto da una legge italiana a tutti i formaggi importati da un altro Stato membro, anche quando fossero legalmente prodotti e messi in commercio in tale Stato e fosse garantita un'adeguata informazione dei consumatori, tenuto conto che non sussistevano neanche esigenze di tutela della salute (sent. 11.10.1990, causa 196/89, *Nespoli e Crippa*, in *Racc.*, 1990, p. 3647).

⁴⁷ In ordine ai requisiti di composizione del pane, la Corte di Giustizia è stata chiamata a pronunciarsi più volte, in quanto le leggi nazionali degli Stati membri avevano regole differenziate. Il primo caso fu quello del 'pane olandese', in cui la Corte, applicando il principio del mutuo riconoscimento, aveva affermato che le disposizioni previste da una legge olandese, che imponevano quantitativi minimi e massimi di materia secca nel pane, non potevano essere estese ai prodotti importati e legalmente prodotti in altri Stati

ti di fatto nomi generici nel mercato comunitario svuotati della propria funzione distintiva, identificativa del prodotto e della qualità di esso⁴⁸, con conseguente danno per i consumatori sul piano della chiarezza informativa.

L'effetto appariva ancor più dirompente quando riguardava i prodotti alimentari c.d. tipici o tradizionali.

Si consideri che fino all'inizio degli anni Novanta del secolo scorso gli alimenti erano identificabili esclusivamente in base a denominazioni di vendita legali o, in mancanza di una legge, usuali⁴⁹, che ne determinavano la categoria merceologica di appartenenza (es. pesce, formaggio, vino), ai sensi della Direttiva 79/112/CEE; non erano, in-

membri – aventi una legislazione differente sulla composizione del pane –, non sussistendo esigenze di tutela della salute, né di difesa della corretta informazione dei consumatori e della lealtà degli scambi commerciali, che ne giustificassero l'applicazione (sent. 19.2.1981, causa C-130/80. *Kelderman BV*, in *Racc.*, 1981, p. 527). Successivamente la Corte ha ribadito il principio, definendo misure di effetto equivalente alle restrizioni quantitative le disposizioni di una legge belga (sent. 14.7.1994, causa C-17/93, *Van der Veldt*, in *Foro it.*, 1995, IV, c. 76) e di una legge italiana (sent. 13.3.1997, causa C-358/95, *Morellato*, in *Racc.*, 1997, p. 1431) che imponevano anche ai prodotti importati i propri requisiti di composizione del pane, differenti da quelli previsti nello Stato membro di produzione.

⁴⁸ È stato correttamente evidenziato da autorevole dottrina del settore che la volgarizzazione del nome legale di cui un alimento godeva nel sistema giuridico di uno Stato e nella tradizione di un popolo aveva privato della sua originaria distintività il prodotto stesso designato con quel nome, perché questo era evocativo delle qualità risultanti dall'obbligatoria presenza di determinati ingredienti e componenti (A. Germanò, *Il mercato dei prodotti agroalimentari*, in A. Germanò, M.P. Ragionieri, E. Rook Basile, *Diritto agroalimentare*, cit., p. 37).

⁴⁹ Per denominazione usuale si intende quella derivante dall'uso prolungato nel tempo in un determinato luogo dove un determinato alimento è prodotto e venduto e quindi conosciuto così dai consumatori di tale zona.

vece, ancora definite e disciplinate le denominazioni di origine e le indicazioni geografiche⁵⁰.

Alcuni alimenti avevano, però, oltre a quella generica, una denominazione tradizionale di vendita⁵¹, collegata alla ricetta tipica del luogo in cui essi avevano avuto origine, che richiedeva, per la loro preparazione, l'impiego di determinati ingredienti e/o di un particolare processo di lavorazione.

Nel tempo le denominazioni tradizionali erano state trasformate in denominazioni legali da normative nazionali degli Stati di origine dell'alimento, le quali imponevano la composizione e/o il processo di lavorazione secondo la ricetta tipica, perché da esse dipendevano la specificità, la qualità, nonché la rinomanza nel mercato comunitario ed extracomunitario di tale prodotto. Per tutelare in modo efficace sia gli interessi economici delle proprie imprese, sia i diritti dei consumatori alla corretta informazione e alla qualità dei prodotti tipici, gli Stati di origine, oltre a vietare la produzione e la messa in commercio nel proprio territorio con tale denominazione di alimenti difforni dalla ricetta tradizionale, ne punivano l'inosservanza quale reato di frode commerciale.

⁵⁰ Le definizioni di Denominazioni di Origine Protetta (DOP) e di Indicazioni Geografiche Protette (IGP), nonché la relativa disciplina sono state stabilite per la prima volta nel 1992 dal Reg. (CEE) n. 2081/92 del Consiglio del 14 luglio 1992. Successivamente questo è stato abrogato e sostituito dal Reg. (CE) n. 510/2006 del Consiglio del 20 marzo 2006, a sua volta abrogato e sostituito dal Reg. (UE) n. 1151/2012 del Parlamento europeo e del Consiglio del 21 novembre 2012, il quale è stato infine recentemente abrogato dal Reg. (UE) n. 1143/2024 del Parlamento europeo e del Consiglio dell'11 aprile 2024.

⁵¹ Così venivano chiamati gli alimenti della tradizione di un luogo da parte della dottrina di settore. Cfr. F. Capelli, *Come tutelare la denominazione di vendita dei prodotti alimentari*, cit., p. 532. Molte di queste denominazioni tradizionali sono successivamente confluite nella disciplina legislativa delle denominazioni di origine protetta o delle indicazioni geografiche protette.

La Corte di Giustizia, più volte chiamata a pronunciarsi sulla legittimità del divieto di produrre e mettere in commercio alimenti con denominazioni tradizionali, se non conformi alla ricetta tipica, come la pasta italiana⁵², l'aceto di denominazione italiana⁵³ e la birra tedesca⁵⁴,

⁵² Corte di Giustizia, 14.7.1988, causa 407/85, *Drei Glocken GmbH e Kritzingen c. USL Centro-Sud e provincia autonoma di Bolzano*, in *Racc.*, 1988, p. 4233; nonché nella stessa data causa 90/86, *Zoni*, *ivi*, p. 4285. La Corte, in entrambe le cause, stabilì l'incompatibilità con l'art. 30 TCEE dell'estensione ai prodotti importati del divieto – sancito dalla legge italiana 4.7.1967, n. 580 per quelli realizzati e immessi in commercio in Italia – di vendere paste ottenute da grano tenero o da una miscela di grano tenero e di grano duro in conformità ad altre leggi nazionali, come quella tedesca cui si riferivano entrambi i casi. Per approfondimenti sulle due vicende v. *infra* § 4.3. *Segue. B) La «discriminazione alla rovescia».*

⁵³ Corte di Giustizia, 26.6.1980, causa 788/79, *Gilli*, in *Riv. dir. agr.*, 1981, II, p. 25 ss.; *Id.*, 9.12.1981, causa 193/80, *Commissione delle Comunità europee c. Repubblica italiana (Aceto II)*, in *Racc. giur.*, 1981, p. 3019, in cui i giudici europei statuirono che costituiva un'inammissibile restrizione alla libera circolazione delle merci, ex art. 30 TCEE, il divieto, sancito da una legge italiana (d.P.R. 12.2.1965, n. 162), di apporre la denominazione 'aceto' su prodotti ottenuti in modo diverso dalla fermentazione del vino, ma pur sempre dalla fermentazione di materie prime di origine agricola, come le mele. Non sussisteva, infatti, l'esigenza di tutelare la salute, in quanto anche gli altri aceti erano naturali e privi di sostanze nocive, nonché le esigenze di garantire la lealtà degli scambi commerciali e la corretta informazione al consumatore, essendo entrambe conseguibili con mezzi meno rigorosi e più proporzionati del divieto di commercializzazione, quale l'imposizione di un'etichettatura chiara evidenziante in modo inequivocabile la materia prima da cui era ricavato l'aceto (sia di vino sia di altro prodotto agricolo).

⁵⁴ Corte di Giustizia, 12.3.1987, causa 178/84, *Commissione c. Repubblica federale tedesca*, in *Riv. dir. agr.*, 1987, II, p. 185, in cui venne ritenuta un'inammissibile misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative l'imposizione da parte di una legge tedesca che la birra, per essere così denominata, fosse ricavata esclusivamente dalla fermentazione del malto d'orzo amaricato con luppolo, e conseguente divieto di commercio nel territorio tedesco delle birre prodotte in altri Stati membri le cui normative

aveva dichiarato tale restrizione inapplicabile alle imprese degli altri Stati membri, in quanto diretta a proteggere la produzione nazionale a detrimento dei prodotti importati dagli altri Paesi comunitari, ostacolo alla libera circolazione delle merci nel mercato comune non giustificato da esigenze imperative⁵⁵, e pertanto misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative vietata ex art. 34 TCEE.

In tal modo la Corte aveva ottenuto il risultato di liberalizzare le importazioni di prodotti ottenuti secondo ricette diverse da quella dello Stato di origine dell'alimento tradizionale, ma al contempo aveva anche privato quest'ultimo della propria identità, qualità e specificità. Essa non aveva dato rilevanza al fatto che l'applicazione del principio di equivalenza delle diverse legislazioni nazionali (ovvero del mutuo riconoscimento) agli alimenti con denominazione tradizionale aveva l'effetto di disciplinare nello stesso modo due situazioni diverse: quella dell'alimento la cui qualità non subiva sensibile decremento al variare di alcuni ingredienti; e quella dell'alimento la cui qualità, al contrario, dipendeva proprio dalla combinazione di determinati ingredienti nonché, a volte, da una loro particolare lavorazione.

A ciò si aggiunga che solo il legislatore europeo, in alternativa all'adozione di direttive volte a disciplinare denominazioni comunitarie

consentivano tale denominazione per bevande derivanti dalla fermentazione di qualsiasi cereale e aromatizzate con aromi naturali anche diversi dal luppolo. La Corte esclude la sussistenza di esigenze imperative di tutela della salute, non contenendo le birre straniere sostanze nocive.

⁵⁵ In realtà il divieto di immissione in commercio di prodotti recanti denominazioni tradizionali nonostante la diversità di composizione tipica, pur non essendo giustificato da esigenze di tutela della salute (data l'assenza di ingredienti nocivi nelle composizioni diversamente previste dagli altri Stati membri), trovava un legittimo fondamento nella necessità di garantire il diritto dei consumatori alla chiarezza informativa e l'interesse degli imprenditori operanti nello Stato di origine dell'alimento tradizionale a non subire trattamenti più rigorosi ed economicamente più onerosi rispetto alle imprese concorrenti degli altri Stati membri.

per determinati alimenti tipici, avrebbe potuto stabilire il principio di equivalenza delle normative nazionali nei confronti di prodotti alimentari tradizionali sulla base di valutazioni di natura politica, economica e sociale, di propria esclusiva competenza. La Corte di Giustizia, in quanto organo giurisdizionale, aveva la funzione di verificare il rispetto, da parte degli Stati membri, dei principi sanciti dal diritto comunitario primario e derivato⁵⁶: applicando il principio del mutuo riconoscimento alle denominazioni di alimenti tradizionali, aveva invece esercitato sostanzialmente funzioni legislative e, per fare ciò, aveva utilizzato l'unico mezzo a sua disposizione, l'art. 30 TCEE, costituente molto spesso 'uno strumento ghigliottina' che, dove interveniva, tagliava in modo netto, senza angoli né sfumature⁵⁷.

Il superamento dei limiti delle proprie competenze era avvenuto, oltre che nei riguardi del legislatore europeo, anche verso i legislatori nazionali in relazione alla potestà punitiva, spettante esclusivamente agli Stati membri. Laddove uno Stato avesse stabilito regole tecniche sulla composizione e/o sul tipo di lavorazione per la realizzazione e la denominazione di un alimento tipico della propria tradizione, nonché avesse vietato l'uso di tale nome per prodotti fabbricati in modo diverso punendone l'inosservanza, l'irrelevanza del divieto nei confronti delle imprese comunitarie, decretata dalla Corte di Giustizia, in base a un'interpretazione estensiva del concetto di misura di effetto equi-

⁵⁶ A parziale discolpa della Corte di Giustizia, si era sottolineato che la giurisprudenza sul mutuo riconoscimento non era stata 'spontanea', ma 'provocata' dall'incapacità della Commissione e del Consiglio di trovare una soluzione normativa ragionevole ai numerosissimi casi di disparità esistenti nelle legislazioni degli Stati membri: il dover ricorrere a delibere adottate all'unanimità aveva, infatti, impedito di intraprendere e realizzare con successo un'azione sistematica di armonizzazione delle legislazioni nazionali (F. Capelli, *'Yogourt francese e pasta italiana' (due sentenze e una proposta di soluzione)*, in *Dir. comunit. e degli scambi internaz.*, 1988, pp. 398-399).

⁵⁷ F. Capelli, *Ibidem*, p. 399.

valente alla restrizione quantitativa, aveva indirettamente determinato anche la parziale inapplicabilità del reato di violazione del divieto previsto da tale Stato⁵⁸. In conseguenza della giurisprudenza europea sul principio di equivalenza delle legislazioni nazionali, l'alimento tradizionale, in quanto lecitamente realizzato in uno Stato membro (data la sua conformità alla legge nazionale), doveva ritenersi anche lecitamente esportabile negli altri Stati membri, compreso il Paese di origine dell'alimento tipico, nonostante quest'ultimo vietasse e considerasse frode alimentare la produzione e l'immissione in commercio con denominazione tipica di prodotti aventi una composizione differente.

Pertanto la liberalizzazione dell'esportazione di prodotti tipici non conformi alla legislazione dello Stato membro di origine aveva avuto l'effetto indiretto di escludere – nei confronti degli esportatori degli altri Paesi membri – l'illiceità di un fatto che il legislatore di quello Stato aveva qualificato come frode alimentare in ragione di una propria valutazione di politica criminale secondo la quale esso doveva ritenersi offensivo di due interessi meritevoli di tutela penale, quello dei consumatori ad acquistare prodotti genuini (nel senso di conformi alla ricetta tradizionale) e di qualità, quello degli imprenditori nazionali alla leale concorrenza da parte di coloro che producevano e commerciavano alimenti con la medesima denominazione.

Attraverso l'estensione del principio del mutuo riconoscimento alle denominazioni di alimenti tipici/tradizionali, quindi, i giudici europei avevano operato indirettamente un restringimento della tutela penale dei consumatori e degli imprenditori stabilita da alcuni Stati membri, perché aveva reso leciti nei confronti degli importatori fatti ivi puniti come frodi alimentari

⁵⁸ In senso analogo M. Simonato, *The EU Dimension of 'Food Criminal Law'*, cit., p. 115.

4.3 Segue. B) «La discriminazione alla rovescia» e il rischio di incentivazione delle frodi alimentari

Nell'estendere il principio del mutuo riconoscimento alle legislazioni nazionali sulle denominazioni tradizionali, la Corte di Giustizia aveva specificato che lo Stato di origine dell'alimento tipico era comunque libero di mantenere in vigore nei confronti delle sole imprese nazionali l'obbligo di produrre e commerciare nel proprio territorio esclusivamente alimenti conformi alla ricetta tradizionale.

Secondo una '*rule of reason*'⁵⁹, una volta rispettato il principio della libera circolazione delle merci, rientrava nella sfera di autodeterminazione e sovranità dei singoli Stati membri scegliere di adottare leggi che, senza sfavorire e ostacolare in alcun modo la produzione e l'importazione di merci provenienti da altri Paesi comunitari, si prefiggessero l'obiettivo di mantenere la produzione interna conforme alle proprie tradizioni alimentari, al fine di garantire ai consumatori l'elevata qualità dei prodotti tipici, pur se ciò comportasse l'imposizione di vincoli e oneri per le imprese nazionali ulteriori rispetto a quelli imposti dal diritto comunitario⁶⁰.

Di conseguenza, qualora uno Stato membro avesse optato per il mantenimento in vigore, pur nei soli confronti degli imprenditori stabiliti sul suo territorio, della legge nazionale che imponeva l'obbligo di realizzare l'alimento con determinati ingredienti ai fini della legittima apposizione della denominazione tradizionale, in modo da salvaguardare almeno in parte la qualità di tale prodotto, veniva a verificarsi una

⁵⁹ G. Celona, *La libera circolazione delle merci e il mercato unico europeo nella giurisprudenza*, Milano, 1991, p. 54.

⁶⁰ C. Tripodina, *Libera circolazione delle merci nel mercato comunitario e tutela delle tradizioni alimentari dei Paesi membri: un caso di discriminazione a rovescio*, in *Giur. it.*, 1998, p. 2095.

‘discriminazione alla rovescia’⁶¹, ossia una disparità di trattamento tra le imprese operanti in quello Stato e quelle degli altri Stati membri, a danno delle prime⁶². L’imposizione si risolveva in uno svantaggio competitivo e, in ultima analisi, in una vera e propria discriminazione tra produttori e commercianti nazionali e importatori, poiché ai primi era vietato produrre e vendere alimenti tipici sul mercato interno se gli ingredienti non erano conformi alla ricetta tradizionale, mentre ai secondi era consentito, purché la composizione diversa rispettasse le regole dello Stato membro da cui proveniva⁶³.

La disparità era sia sul piano economico, in quanto il prodotto con una composizione conforme a quella richiesta dalla ricetta tipica era anche tendenzialmente più costoso rispetto a quello realizzato secondo la normativa degli altri Stati membri; sia sul piano sanzionatorio, dal momento che, come si è evidenziato, il mantenimento in vigore dell’obbligo di produzione e commercio in conformità alla ricetta tradizionale nei confronti degli imprenditori nazionali comportava anche l’applicabilità a questi – e solo a questi – del reato di frode alimentare consistente nell’inosservanza di tale obbligo.

Lo svantaggio economico che subivano gli imprenditori operanti nello Stato impositivo induceva gli stessi ad un’analisi tra i costi derivanti dall’osservanza della normativa sulle denominazioni tradizionali e quelli derivanti da un’eventuale condanna per il reato di inosservanza di tale normativa e, tenuto conto che quest’ultimo per lo più era punibile

⁶¹ Per approfondimenti sul fenomeno in questione si rinvia a K. Mortelmans, *La discrimination à rebours et le droit communautaire*, in *Dir. comun. e degli scambi internaz.*, 1980, p. 1 ss.

⁶² Cfr. sul punto F. Capelli, *È legittima la ‘discriminazione alla rovescia’ imposta per tutelare la qualità della pasta alimentare italiana, a libera circolazione dei prodotti alimentari nel mercato unico europeo (nota a Corte cost. 10.2.1994, n. 27)*, in *Dir. comun. e degli scambi internaz.*, 1994, p. 422.

⁶³ C. Tripodina, *Libera circolazione delle merci nel mercato comunitario*, cit., p. 2095.

con una pena pecuniaria di importo inferiore al risparmio complessivo derivante dall'inosservanza, era elevato il rischio che scegliessero di violare l'obbligo⁶⁴, in modo da competere in condizioni economicamente paritarie con le imprese concorrenti degli altri Stati membri.

L'applicazione del principio del mutuo riconoscimento ai prodotti alimentari con denominazione tradizionale comportava, così, il rischio di due effetti negativi indiretti a catena: la discriminazione degli imprenditori operanti nello Stato 'rigoroso' e l'incentivazione di questi a commettere frodi alimentari (mediante inosservanza dell'obbligo di rispetto della ricetta) quale 'risposta difensiva' alla discriminazione.

Uno degli Stati maggiormente esposti al suddetto fenomeno era l'Italia, Paese di estesa tradizione gastronomica, in cui numerosi alimenti avevano origine da ricette tipiche locali che conferivano loro un'elevata qualità e una notorietà internazionale. Proprio in relazione al più tipico degli alimenti italiani, la pasta, gli imprenditori operanti in Italia avevano subito l'effetto discriminatorio, in seguito a due pronunce della Corte di Giustizia sulla normativa italiana relativa alla denominazione pasta⁶⁵. Essa era stata adita una prima volta da due commercianti tedeschi in ordine a un caso di importazione e immissione in commercio in Italia di pasta alimentare di semola di grano tenero, per il quale erano stati condannati per il reato di frode alimentare previsto dalla

⁶⁴ Si consideri che, da un lato, le pene previste per la commissione del reato di inosservanza dell'obbligo di rispettare una determinata composizione erano in genere pecuniarie e di lieve entità, mentre dall'altro era ingente il potenziale danno economico derivante dal rispetto della normativa, in quanto le imprese degli altri Stati membri importavano nel mercato in cui operavano le imprese dello Stato 'restrittivo' alimenti con la stessa denominazione tradizionale fabbricati con ingredienti tendenzialmente meno costosi perché qualitativamente inferiori.

⁶⁵ Le due sentenze erano state pronunciate lo stesso giorno: *Corte di Giustizia*, 14.7.1988, causa 407/85, *Drei Glocken GmbH e Kritzingen*, cit.; Id., 14.7.1988, causa 90/86, *Zoni*, cit.

legge 4.7.1967, n. 580 recante la disciplina per la lavorazione e il commercio dei cereali, degli sfarinati, del pane e delle paste alimentari, che imponeva l'uso esclusivo di semola di grano duro per l'apposizione della denominazione di pasta alimentare⁶⁶ e ne puniva l'inosservanza a titolo di contravvenzione⁶⁷. I due commercianti avevano eccepito che, in mancanza di una normativa comunitaria specifica, il divieto di vendere in Italia pasta contenente grano tenero costituiva un ostacolo agli scambi commerciali, perché escludeva dal mercato italiano l'insieme della pasta tradizionalmente prodotta dagli Stati membri nordeuropei; e avevano sostenuto la natura discriminatoria della normativa italiana, in quanto frutto di una politica intesa a favorire i coltivatori nazionali di grano duro e i produttori nazionali di paste alimentari⁶⁸. Pertanto avevano posto alla Corte il quesito se il divieto in questione potesse essere considerato un'inammissibile misura di effetto equivalente a restrizioni quantitative, ex artt. 30 e 34 TCEE.

La Corte di Giustizia aveva risposto in senso positivo, applicando il principio del mutuo riconoscimento: l'estensione, da parte di una normativa nazionale, ai prodotti importati del divieto di vendere paste prodotte con grano tenero o con una miscela di grano tenero e di grano duro doveva considerarsi incompatibile con le suddette disposizioni del Trattato di Roma, in quanto restrizione non giustificata dalle esigenze di tutelare i consumatori e di garantire la lealtà dei negozi commerciali, potendo queste essere soddisfatte con mezzi meno restrittivi, come l'obbligo di indicare l'esatta composizione dei prodotti venduti o l'adozione di una particolare denominazione riservata alle paste prodotte esclusivamente con grano duro; né da motivi di salvaguardia della

⁶⁶ Art. 28 e ss. della legge n. 580/1967.

⁶⁷ Art. 44 della legge n. 580/1967 che prevedeva una contravvenzione punibile con la sola ammenda.

⁶⁸ Corte di Giustizia, 14.7.1988, causa 407/85, *Drei Glocken GmbH e Kritzinger*, cit., p. 4239.

salute pubblica, non contenendo le paste di grano tenero additivi o coloranti nocivi per l'uomo. Un divieto così generale di vendita doveva ritenersi in ogni caso in contrasto col principio di proporzionalità⁶⁹.

L'interpretazione dei giudici comunitari aveva suscitato due reazioni antitetiche nelle istituzioni italiane: da un lato, di preoccupazione che le imprese operanti in Italia risentissero economicamente della disparità di trattamento rispetto alle imprese concorrenti stabilite negli altri Stati membri⁷⁰; dall'altro, di convinzione che l'elevata qualità derivante dall'uso della sola semola di grano duro avrebbe prevalso nelle scelte dei consumatori sull'economicità dell'omonimo prodotto realizzato in altri Paesi della Comunità europea con semola di grano tenero o mista⁷¹, in quanto di scadente qualità⁷².

La discriminazione alla rovescia, peraltro, costituiva una questione meramente interna, come la stessa Corte di Giustizia aveva precisato⁷³,

⁶⁹ Così Corte di Giustizia, 14.7.1988, causa 407/85, *Drei Glocken GmbH e Kritzinger*, cit., p. 4234.

⁷⁰ Come era stato sottolineato dal governo italiano nella causa Zoni sulla pasta, il legislatore italiano, imponendo l'uso esclusivo del grano duro, aveva inteso (anche) favorire lo sviluppo della coltivazione del grano duro, i cui produttori avevano nella Comunità solo lo sbocco del mercato delle paste e, nelle regioni del Mezzogiorno ove sono stabiliti, non avevano alcuna possibilità concreta di riconvertirsi ad altre colture.

⁷¹ Il governo italiano, nella causa Zoni sulla pasta, aveva sottolineato che il legislatore italiano, imponendo l'uso esclusivo del grano duro, aveva inteso in primo luogo garantire la qualità della pasta, poiché essa con tale composizione resisteva molto meglio alla cottura.

⁷² La stessa Corte di Giustizia, nei due casi sulla pasta (causa 407/85 *Drei Glocken GmbH e Kritzinger*, e causa 90/86 *Zoni*), aveva sottolineato che i dati statistici degli ultimi anni di quell'epoca dimostravano la tendenza espansiva nei mercati comunitari delle paste alimentari prodotte con farina di grano duro a discapito di quelle contenenti grano tenero (punto 27 della motivazione di entrambe le sentenze).

⁷³ Corte di Giustizia, 14.7.1988, causa 90/86, *Zoni*, cit.

in quanto, in virtù del principio di separazione dei due ordinamenti (comunitario e nazionale), il diritto comunitario non esigeva che il legislatore nazionale abrogasse i provvedimenti discriminatori in danno delle proprie imprese⁷⁴. Pertanto era compito del legislatore italiano porre eventuale rimedio a tale effetto mediante una modifica della legge n. 580/1967 che consentisse ai propri imprenditori di operare sia sul mercato comune sia sul mercato interno in posizione di parità e di equilibrio competitivo rispetto a quelli degli altri Paesi comunitari⁷⁵: in altri termini, con una riforma che sgravasse produttori e commercianti nazionali da quei vincoli e divieti che la Corte di Giustizia aveva dichiarato inammissibili nei confronti delle imprese comunitarie. In tal modo sarebbe stato anche contenuto il rischio di frodi alimentari da parte degli imprenditori italiani.

La riforma, tuttavia, non avvenne e, solo nove anni dopo le pronunce della Corte di Giustizia, fu la Corte costituzionale a intervenire dichiarando la legge n. 580/1967 illegittima per violazione del principio di uguaglianza (art. 3 Cost.) e della libertà di iniziativa economica (art. 41 Cost.) nella parte in cui non prevedeva che alle imprese aventi stabilimento in Italia fosse consentita, nella produzione e nella commercializzazione di paste alimentari, l'utilizzazione di ingredienti legittimamente impiegati, in base al diritto comunitario, nel territorio della Comunità europea⁷⁶.

⁷⁴ Al punto 25 di entrambe le sentenze la Corte di Giustizia aveva sottolineato «che è in causa l'estensione della legge sulle paste alimentari ai prodotti di importazione e che il diritto comunitario non esige che il legislatore abroghi la legge per quanto attiene ai produttori di pasta stabiliti sul territorio italiano».

⁷⁵ C. Tripodina, *Libera circolazione delle merci nel mercato comunitario*, cit., p. 2095.

⁷⁶ Corte cost., sent. 30.12.1997, n. 443, in *Giur. it.*, 1998, p. 2093, con nota di commento di C. Tripodina, *Libera circolazione delle merci nel mercato comunitario*, cit. Per un'analisi dettagliata della sentenza cfr. anche L. Costato, *Le ragioni e le fonti del diritto alimentare*, in in L. Costato et al., *Compendio di*

Il caso della pasta italiana non era stato l'unico in cui l'applicazione del principio del mutuo riconoscimento alle legislazioni nazionali sulle denominazioni tradizionali aveva avuto l'effetto indiretto della discriminazione alla rovescia. Come correttamente evidenziato da autorevole dottrina di settore, la Corte di Giustizia aveva dimostrato la propria imparzialità⁷⁷ mediante analoghe sentenze pronunciate sia in precedenza – caso della birra tedesca – sia successivamente nei riguardi di prodotti con denominazione tradizionale di altri Stati, come il gin olandese⁷⁸ e il

diritto alimentare, cit., p. 59 ss. La Corte costituzionale era già stata chiamata in precedenza a pronunciarsi sulla possibile incompatibilità con gli artt. 3 e 41 Cost. del divieto di utilizzare semola di grano tenero per fabbricare la pasta, di cui alla legge n. 580/1967, tenuto conto dell'applicazione ad esso del principio del mutuo riconoscimento secondo la giurisprudenza della Corte di Giustizia: in tale occasione, tuttavia, la Consulta non era entrata nel merito, ma aveva dichiarato inammissibile la questione, in quanto il giudizio a *quo* non aveva a oggetto la violazione di tale divieto, bensì l'inosservanza dell'obbligo di rispettare i limiti tabellari relativi alle scorie e alle reazioni chimiche proprie del sistema di produzione (Corte cost., ord. 10.2.1994, n. 27, in *Giur. cost.*, 1994, p. 199, per il cui commento cfr. F. Capelli, È legittima la '*discriminazione alla rovescia*', cit., p. 421 ss.).

⁷⁷ F. Capelli, '*Yogourt francese e pasta italiana*', cit., p. 389.

⁷⁸ Corte di Giustizia, 26.11.1985, causa 182/84, *Miro BV*, in *Racc.*, 1985, p. 3739, in cui era stato richiesto di valutare la compatibilità con l'art. 30 TCEE del divieto, imposto dalla legge olandese del 22.8.1979 sulla disciplina della denominazione di vendita del gin, di usare tale nome o altri nomi analoghi che potessero ragionevolmente indurre l'acquirente a credere gin una bevanda non corrispondente alla definizione ivi contemplata che prevedeva in particolare una gradazione alcolica minima del 35%. La questione era stata sollevata dal tribunale di Arnhem, che aveva condannato per il reato di violazione del suddetto divieto l'impresa commerciale olandese Miro per aver venduto in territorio olandese gin importato dal Belgio, che aveva una gradazione del 30% in conformità alla legislazione belga. Nonostante il governo olandese avesse difeso la propria normativa, affermando che il gin, pur fabbricato con gradazioni differenti nei vari Paesi della Comunità europea, doveva ritenersi un prodotto tradizionale olandese (tenuto conto che

formaggio olandese Edam⁷⁹. Negli anni Ottanta e Novanta del secolo scorso era stata, infatti, cospicua la giurisprudenza europea su questo punto, perché sollecitata da imprenditori che, di fronte all'alternativa tra rispettare la legislazione del proprio Paese impositiva di regole stringenti conformi a ricette tradizionali, con il rischio di subire uno svantaggio competitivo dai produttori e commercianti di Stati membri

il 45% del gin prodotto nel mondo aveva tale provenienza) e che una delle sue caratteristiche tipiche e distintive era proprio la gradazione alcolica minima del 35%, la Corte di Giustizia aveva dichiarato il divieto stabilito dalla legge olandese una misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative, inammissibile in quanto ostacolava la libera circolazione di tale bevanda in assenza di esigenze imperative di tutela del diritto dei consumatori a una corretta informazione e della lealtà degli scambi commerciali. Il gin importato, infatti, era lecitamente prodotto in Belgio e venduto in Olanda con una chiara etichettatura sulla gradazione e sull'origine, che garantiva sia un'adeguata informazione degli acquirenti, sia una leale concorrenza tra imprenditori olandesi e comunitari.

⁷⁹ Corte di Giustizia, 22.9.1988, causa 286/86, *Deserbais, Racc.*, 1988, p. 4921, riguardante la compatibilità con gli artt. 30 e ss. TCEE di una legge francese emanata in conformità a una convenzione internazionale del 1951 sulle denominazioni dei formaggi tra cui l'Edam olandese, che riservava l'uso di tale nome ai prodotti aventi un tenore minimo di materia grassa del 40%. La questione era stata sollevata nell'ambito di un procedimento penale a carico del titolare di un'impresa di latticini che aveva importato e messo in commercio in Francia con la denominazione Edam un formaggio proveniente dalla Germania dove era stato prodotto, conformemente a una legge nazionale, con un tenore di materia grassa pari al 34,30%. La Corte di Giustizia aveva ribadito il principio, già affermato in analoghi casi come quello del gin olandese e della birra tedesca, secondo il quale, in mancanza di una disciplina comunitaria, il divieto sancito da uno Stato membro di produrre e mettere in commercio con un nome tipico di tale Paese un prodotto avente una composizione diversa da quella imposta dal medesimo, doveva ritenersi un'ingiustificata e inammissibile misura di effetto equivalente alle restrizioni quantitative, salva la sussistenza di esigenze imperative di carattere generale, insussistenti nell'ipotesi di specie.

le cui legislazioni erano più elastiche ed economicamente più favorevoli, oppure violarla per competere a pari condizioni, avevano optato per una terza soluzione, ossia la richiesta ai giudici europei, deputati al controllo del rispetto delle norme comunitarie, di estendere agli alimenti con denominazione tradizionale il principio dell'equivalenza delle legislazioni, così da poter competere con gli imprenditori comunitari lecitamente in condizioni di parità.

4.4 Il ridimensionamento e la positivizzazione del principio del mutuo riconoscimento

La Corte di Giustizia, nell'intento di eliminare le barriere normative che ostacolavano la libera circolazione delle merci (sopperendo alla carenza di direttive di armonizzazione), a volte si era spinta a riconoscere l'applicabilità della legge sulla denominazione dello Stato produttore, diversa e meno rigorosa di quella dello Stato di commercializzazione-importazione, anche quando i criteri di ragionevolezza e proporzionalità non lo giustificavano, in quanto la normativa più restrittiva del secondo non era dettata da una *ratio* protezionistica nei confronti delle proprie imprese o da intento discriminatorio verso le imprese degli altri Paesi comunitari, bensì dalla necessità di garantire da un lato prodotti di qualità e una corretta informazione ai consumatori, dall'altro la lealtà degli scambi commerciali.

Non sempre l'indicazione in etichetta dei componenti dell'alimento – che secondo i giudici europei costituiva lo strumento più efficace per soddisfare le suddette esigenze – consentiva, infatti, di assicurare la conoscenza da parte dell'acquirente della reale natura e qualità del prodotto. Dall'indicazione della composizione di semola di grano tenero della pasta, ad esempio, non necessariamente l'acquirente deduceva che quel prodotto, una volta cotto, aveva una consistenza diversa da quella della pasta di grano duro.

La Corte di Giustizia, in tal senso, aveva mostrato i suoi limiti nell'applicare indistintamente il principio del mutuo riconoscimento a tutti i prodotti alimentari, anche a quelli le cui caratteristiche qualitati-

ve particolari erano tali da giustificarne una ‘denominazione’ esclusiva, non utilizzabile da prodotti simili⁸⁰.

Solo in un paio di casi⁸¹, nei quali per la denominazione yogurt surgelato francese e prosciutto olandese la maggior parte dei Paesi della

⁸⁰ F. Capelli, *La libera circolazione dei prodotti alimentari nel mercato unico europeo*, cit., p. 46.

⁸¹ La Corte di Giustizia aveva escluso l'applicazione del mutuo riconoscimento (14.7.1988, causa 298/87, *Smanor*, in *Racc.*, 1988, p. 4507) in un caso in cui a un'impresa francese, specializzata nella produzione e vendita all'ingrosso di prodotti surgelati, le autorità francesi avevano vietato di distribuire yogurt surgelato con tale denominazione e imposto l'uso della diversa denominazione di 'latte fermentato surgelato', in quanto un decreto francese del 1982, relativo alla lotta contro le frodi e le sofisticazioni nel settore del latte fermentato e dello yogurt, riservava il nome yogurt al latte fermentato fresco ottenuto solo con lo sviluppo di batteri lattici, che dovevano riscontrarsi vivi nel prodotto posto in vendita in un'elevata percentuale (almeno 100 milioni per grammo). Lo stato surgelato era, invece, incompatibile con tali caratteristiche, in quanto impediva la presenza di lactobacilli vivi in grande quantità. Dato che sia per il *Codex alimentarius* della FAO e dell'Organizzazione mondiale della sanità, sia per le normative di gran parte degli Stati membri l'elemento caratteristico del prodotto venduto come yogurt era rappresentato dalla presenza in quantità abbondante di batteri lattici vivi, era prevedibile che i consumatori collegassero quel nome a tali caratteristiche, per cui l'uso per un prodotto surgelato poteva risultare ingannevole. Pertanto, la Corte aveva stabilito che, quando il prodotto, legalmente realizzato in uno Stato membro, aveva una composizione o altre caratteristiche specifiche così diverse da quelle richieste dallo Stato di commercializzazione e comunemente conosciute nella Comunità europea per l'uso della stessa denominazione, doveva ritenersi ammissibile l'imposizione da parte del Paese di destinazione di un nome differente per il prodotto importato. Dopo *Smanor*, l'eccezione al principio del mutuo riconoscimento era stata riconosciuta dalla Corte di Giustizia in un caso riguardante un insaccato contenente il 75% di carne suina. Questo, pur legalmente prodotto in Olanda con la denominazione 'prosciutto', non poteva essere distribuito in Germania con tale nome secondo una legge tedesca federale sui prodotti alimentari e altri beni di consumo, che imponeva la composizione di carne suina al 100% per l'uso di tale denominazione: la Corte

Comunità europea richiedeva la stessa composizione⁸² o le stesse caratteristiche⁸³, la Corte aveva dichiarato l'inapplicabilità del principio di mutuo riconoscimento o equivalenza delle legislazioni nei confronti dello Stato membro di produzione la cui normativa era diversa⁸⁴. Aveva, cioè, riconosciuto il diritto dello Stato di importazione di vietare la commercializzazione nel proprio territorio, con quel nome, di un prodotto realizzato in un Paese le cui differenti regole tecniche di composizione o caratteristiche lo rendevano notevolmente diverso da quello fabbricato al proprio interno, al punto che l'uso della medesima denominazione avrebbe determinato nei consumatori il rischio di confusione tra prodotti diversi. In una situazione del genere nessun tipo di etichettatura addizionale, ma solo l'uso di un'altra denominazione avrebbe potuto assicurare la corretta informazione e la reale conoscenza da parte degli acquirenti.

Il principio giurisprudenziale che riconosceva il diritto di uno Stato membro di imporre nel proprio territorio restrizioni all'uso di una denominazione per determinati alimenti tipici, in deroga al principio del mutuo riconoscimento, era fondato su una *ratio* di tutela dei consumatori contro il pericolo di confusione tra prodotti sostanzialmente diversi, quindi contro pratiche commerciali ingannevoli. L'eccezione alla libera circolazione delle merci dipendeva dalla prevalenza su questa dell'interesse alla corretta informazione degli acquirenti e dal fatto

di Giustizia aveva ritenuto l'indicazione della composizione in etichetta non sufficiente a consentire all'acquirente tedesco di conoscere la natura reale del prodotto e aveva riconosciuto, pertanto, il diritto della Germania di imporre per tale insaccato una denominazione di vendita diversa da 'prosciutto', pur essendo così chiamato in Olanda (Corte di Giustizia, 9.2.1999, causa 383/97, Van der Laan, in *Racc.*, 1999, I, p. 752).

⁸² 100% di carne suina nel prosciutto.

⁸³ Un quantitativo abbondante di fermenti vivi nello yogurt.

⁸⁴ Assenza di fermenti vivi nello yogurt surgelato, 70% di carne suina nel prosciutto.

che per alimenti comunemente noti per una specifica composizione o per altre particolari caratteristiche qualitative tale interesse non era sufficientemente garantito dall'etichettatura, cosicché in base ai criteri di proporzionalità e di ragionevolezza non poteva trovare applicazione il principio di equivalenza delle differenti legislazioni nazionali sulle denominazioni di vendita.

L'eccezione al mutuo riconoscimento aveva il pregio di impedire i due effetti distorti provocati da tale principio, ossia la discriminazione alla rovescia nei confronti delle imprese operanti negli Stati che prevedevano regole specifiche di composizione per l'uso di alcune denominazioni, e l'incentivazione di frodi alimentari da parte di tali imprese. Di conseguenza consentiva di tutelare anche l'interesse alla lealtà degli scambi commerciali. Nonostante i suddetti pregi derivanti dall'eccezione al principio di equivalenza delle legislazioni nazionali sulle denominazioni, la Corte di Giustizia aveva ammesso la deroga alla libera circolazione delle merci in misura minima rispetto all'elevato numero di casi in cui nell'ultimo ventennio del secolo scorso gli Stati membri si erano rivolti a essa per il riconoscimento del diritto di escludere dai propri mercati prodotti esteri aventi una composizione difforme da quella delle proprie 'ricette' tradizionali.

L'atteggiamento di *selfrestraint* dei giudici europei era stato tra l'altro approvato, condiviso e incentivato dalla Commissione delle Comunità europee in una Comunicazione del 1991⁸⁵, in cui essa, nell'esercizio delle sue funzioni di interpretazione del diritto comunitario e di controllo sulla corretta applicazione del medesimo, aveva sottolineato l'opportunità di limitare rigorosamente l'applicazione della deroga al principio di libera circolazione delle merci ai soli casi in cui il prodotto importato si differenziasse in modo molto considerevole, sotto il profilo della com-

⁸⁵ Comunicazione interpretativa della Commissione sulle denominazioni di vendita dei prodotti alimentari (91/C 270/02), in GUCE n. C 270/2 del 15.10.1991.

posizione o della fabbricazione, dalle merci generalmente conosciute con quella stessa denominazione nella Comunità al punto di non poter essere considerato come merce rientrante nella stessa categoria⁸⁶.

Il principio del mutuo riconoscimento o equivalenza delle legislazioni nazionali differenti e quello che a esso faceva eccezione – di ammissibilità del divieto, imposto dallo Stato di importazione, di usare una denominazione tipica per un prodotto realizzato in un altro Stato membro con una composizione o altre caratteristiche specifiche notevolmente diverse – vennero positivizzati dalla Direttiva 97/4/CE del 27.1.1997 del Parlamento europeo e del Consiglio mediante il loro inserimento nell'art. 5 della Direttiva 79/112/CEE sull'etichettatura, presentazione e pubblicità dei prodotti alimentari, disciplinante le denominazioni di vendita.

Dato che il legislatore comunitario aveva integrato l'art. 5 della Direttiva 79/112/CEE con le regole elaborate dalla Corte di Giustizia⁸⁷,

⁸⁶ Nella Comunicazione del 1991 la Commissione, oltre a confermare la validità dell'obbligo imposto dagli Stati membri di circoscrivere la denominazione yogurt ai prodotti di latte fermentato contenente abbondanti fermenti lattici vivi (il caso del prosciutto all'epoca non era stato ancora giudicato dalla Corte di Giustizia), aveva anche riconosciuto il diritto degli Stati membri di imporre l'obbligo di riservare la denominazione 'caviale' esclusivamente alle uova di storione e di usare il nome 'sucedanei del caviale' per i prodotti realizzati con uova di altri pesci, in ragione del fatto che, salvo in due Paesi, nella Comunità europea il termine caviale era usato per indicare uova di storione.

⁸⁷ Dopo la definizione di denominazione di vendita, era stato aggiunto, all'art. 5, che era parimenti autorizzata l'utilizzazione, nello Stato membro di commercializzazione, della denominazione di vendita sotto la quale il prodotto era legalmente fabbricato e commercializzato nello Stato membro di produzione (principio di mutuo riconoscimento). Tuttavia, laddove l'applicazione delle altre disposizioni della Direttiva 79/112/CEE non fosse tale da consentire al consumatore dello Stato membro di commercializzazione di conoscere l'effettiva natura del prodotto e di distinguerlo dai prodotti con i quali esso poteva essere confuso, la denominazione di vendita era accompagnata da altre informazioni descrittive poste in prossimità della

l'interesse della libera circolazione delle merci di fatto continuava a prevalere su quelli dei consumatori e sulla lealtà competitiva, in quanto la pretesa degli Stati membri di far rispettare nella Comunità europea le proprie 'ricette' tradizionali era tassativamente ammessa nella sola ipotesi di composizione così differente da creare il rischio di confusione nell'acquirente, ossia quando la diversità era tale da diventare ingannevole per il consumatore. L'art. 5 riformato non contemplava, invece, tra le deroghe al mutuo riconoscimento, l'ipotesi in cui il prodotto, la cui diversità di composizione rispetto a quello tipico non fosse così elevata da determinare confusione, fosse anche nocivo in quanto contenente sostanze pericolose per la salute umana, come ad esempio certi additivi chimici. L'omissione era verosimilmente dovuta al fatto che il legislatore si era attenuto alle regole elaborate dalla Corte di Giustizia, la quale, nei casi giudicati, aveva sempre escluso un pericolo per la salute umana – anche quando questo era stato invece eccepito dallo Stato interessato⁸⁸ – data l'assenza di componenti nocivi.

La legislazione comunitaria appariva, pertanto, lacunosa sotto il profilo della tutela della salute dei consumatori, nonché scarsamente efficace sotto quello della prevenzione sia delle discriminazioni tra le imprese degli Stati membri sia delle frodi alimentari, in quanto, allineandosi alla giurisprudenza europea, aveva positivizzato in termini

stessa. In casi eccezionali, la denominazione di vendita dello Stato membro di produzione non era utilizzata nello Stato membro di commercializzazione, quando il prodotto che essa designava si discostava talmente, dal punto di vista della composizione o della fabbricazione, dal prodotto conosciuto sotto tale denominazione, che le disposizioni sull'etichettatura non erano sufficienti a garantire un'informazione corretta dei consumatori nello Stato membro di commercializzazione(eccezione al principio del mutuo riconoscimento).

⁸⁸ La Germania, ad esempio, nel caso della denominazione 'birra', aveva sostenuto che la diversa composizione prevista da altri Stati membri, contemplando anche additivi che invece la legge federale escludeva, costituiva un pericolo per la salute umana (sent. 12.3.1987, causa 178/84, cit.).

amplissimi il principio del mutuo riconoscimento o equivalenza delle legislazioni nazionali sulle denominazioni e in misura minima la deroga, con il risultato di determinare la prevalenza della libera circolazione dei prodotti alimentari.

4.5 I Regg. (CEE) n. 2081 e 2082/92 a tutela dei prodotti legati a un territorio o a una tradizione

L'inapplicabilità della legislazione dello Stato di origine ai prodotti tradizionali ivi importati da altri Stati membri con stessa denominazione ma composizione diversa aveva determinato, almeno in parte, il sacrificio sia degli interessi dei consumatori alla qualità di tali alimenti, sia dei produttori e commercianti del Paese di origine alla leale concorrenza, in nome della prevalenza della libera circolazione delle merci. Ciò in quanto la deroga al principio del mutuo riconoscimento, in caso di prodotti notevolmente diversi per composizione o per altre caratteristiche da quelli tipici, non era abbastanza estesa da poter adeguatamente bilanciare gli interessi confliggenti.

Fu il legislatore comunitario a porre rimedio allo sbilanciamento con l'emanazione dei Regg. (CEE) n. 2081 e 2082 del Consiglio del 14.7.1992. Con il primo, relativo alla protezione delle denominazioni d'origine e delle indicazioni geografiche dei prodotti agricoli e alimentari, venne introdotto un sistema per il riconoscimento giuridico e la tutela di denominazioni di vendita riferite a prodotti alimentari i cui ingredienti (e conseguentemente la qualità) fossero strettamente legate a un determinato territorio. Con il secondo, relativo alle attestazioni di specificità dei prodotti agricoli e alimentari, venne introdotta la dicitura 'specialità tradizionali garantite', riconosciuta a quegli alimenti che, diversamente da quelli DOP e IGP, non avessero un legame con un'area geografica sotto il profilo della composizione, ma fossero realizzati secondo il metodo tradizionale di un determinato territorio, tale da distinguerli da altri prodotti della medesima categoria, a prescindere da dove e con quali ingredienti fossero preparati.

In tal modo venne armonizzato un settore nel quale fino a quel momento si era ripetutamente verificata una frizione tra gli interessi degli imprenditori 'locali'⁸⁹ e dei consumatori da un lato, e del mercato comune dall'altro, che la Corte di Giustizia non era riuscita a risolvere con il principio del mutuo riconoscimento.

Il Reg. (CEE) n. 2081/1992 distingueva due tipologie di prodotti 'tipici' in base all'intensità della relazione tra alimento e territorio. Quelli a denominazione di origine protetta (DOP) contraddistinti da un rapporto territorio-qualità forte, in quanto la provenienza da una zona doveva essere totale: intrinseca, nel senso che le materie prime dovevano avere ivi origine; estrinseca, in quanto tutte le fasi (produzione, trasformazione, elaborazione) dovevano avvenire lì. Nei prodotti alimentari con indicazione geografica protetta (IGP) tale relazione era più labile, potendo la qualità dipendere dalla reputazione o da altre caratteristiche attribuite all'origine geografica alternativamente alla provenienza delle materie prime da quella zona, ed essendo sufficiente che almeno una delle fasi avvenisse in tale territorio.

Il regolamento stabiliva un meccanismo di registrazione delle DOP e delle IGP applicabile ai prodotti alimentari realizzati nel territorio comunitario e valido in tutto il mercato europeo, riconoscibile attraverso l'apposizione di un simbolo europeo *ad hoc*. La registrazione presupponeva un disciplinare di produzione conforme ai requisiti richiesti dal regolamento, predisposto da associazioni, persone fisiche o giuridiche, costituite da produttori di un determinato territorio, e approvato dalla Commissione europea, previa valutazione dello Stato del territorio interessato. Il Reg. (CEE) n. 2081/1992 disponeva, inoltre, controlli a

⁸⁹ In particolare l'interesse degli imprenditori che avessero investito in una produzione costosa, qualitativamente elevata, a non essere danneggiati economicamente da imprese concorrenti di altri Stati membri che realizzassero prodotti con la stessa denominazione molto meno costosi, perché contraddistinti da una composizione qualitativamente inferiore ma legittima.

cui le imprese produttrici erano soggette per verificare che i prodotti alimentari riportanti un'indicazione geografica registrata fossero realmente conformi al relativo disciplinare e questo a sua volta continuasse a soddisfare i requisiti regolamentari.

Attraverso la registrazione della DOP/IGP veniva garantita uniformità di composizione ai prodotti tradizionali di un determinato territorio, messi in circolazione nel mercato comune; di conseguenza non era più consentito agli Stati membri adottare o mantenere al proprio interno norme diverse sulle denominazioni di vendita legate al territorio, potenzialmente competitive o complementari con quelle europee⁹⁰. Il Regolamento aveva attuato in tal modo una completa armonizzazione della disciplina delle denominazioni legate a un luogo⁹¹. Non solo. Esso prevedeva all'art. 12 il riconoscimento di denominazioni geografiche anche di prodotti provenienti da Paesi terzi, a condizione di reciprocità e di equivalenza di garanzie e controlli⁹².

⁹⁰ L. Salvi, *Le DOP, le IGP (e le STG): il reg. (UE) n. 1151/2012 sui regimi di qualità degli alimenti*, in L. Salvi et al., *Compendio di diritto alimentare*, cit., pp. 307-308.

⁹¹ L'armonizzazione era garantita ancor di più dal fatto che il legislatore aveva scelto, quale strumento normativo, il regolamento che, diversamente dalla direttiva, ha diretta applicazione negli Stati membri, senza necessità di una legge nazionale di recepimento.

⁹² L'art. 12 Reg. (CEE) n. 2081/1992 stabiliva: «Fatte salve le disposizioni degli accordi internazionali, il presente regolamento si applica ai prodotti agricoli o alimentari provenienti da un paese terzo a condizione che: il paese terzo sia in grado di offrire garanzie identiche o equivalenti a quelle di cui all'art. 4; nel paese terzo esiste un sistema di controllo equivalente a quello definito dall'art. 10; il paese terzo sia disposto ad accordare ai corrispondenti prodotti agricoli o alimentari provenienti dalla Comunità una protezione analoga a quella esistente nella Comunità. In caso di omonimia fra una denominazione protetta di un paese terzo e una denominazione protetta della Comunità, la registrazione è concessa tenendo debitamente conto degli usi locali e tradizionali e dei rischi effettivi di confusione. L'uso di

Un meccanismo di registrazione altrettanto uniforme e valido in tutto il mercato comune⁹³ venne introdotto dal Reg. (CEE) n. 2082/1992 per le specialità tradizionali garantite (SGT). Queste indicazioni, diversamente dalle DOP e IGP, non miravano a tutelare il legame tra un prodotto, le sue qualità e il luogo d'origine, bensì la tradizionalità di un alimento a prescindere da dove questo fosse realizzato. *Ratio* della registrazione della STG era garantire che un alimento, prodotto secondo una ricetta tradizionale con determinati ingredienti, non subisse la concorrenza di prodotti simili che ne sfruttassero la notorietà pur avendo ingredienti differenti o di qualità inferiore.

5. La tutela europea delle denominazioni protette contro le frodi

Al fine di tutelare le denominazioni geografiche protette (DOP/IGP), l'art. 13 del Reg. (CEE) n. 2081/1992 vietava un ampio ventaglio di ipotesi e precisamente: l'uso di una denominazione protetta su prodotti non registrati comparabili a quelli registrati; lo sfruttamento indebito della reputazione di una denominazione protetta; l'imitazione, l'usurpazione o l'evocazione della stessa, anche se l'origine vera del prodotto fosse indicata o la denominazione protetta fosse una traduzione o fosse accompagnata da espressioni quali «genere», «tipo», «metodo», «alla maniera», «imitazione» o simili; qualsiasi altra indicazione falsa o ingannevole relativa alla provenienza, all'origine, alla natura o alle qualità essenziali dei prodotti usata sulla confezione o sull'imballaggio, nella pubblicità o sui documenti relativi ai prodotti considerati nonché

siffatte denominazioni è autorizzato solo se il paese d'origine del prodotto è chiaramente e visibilmente indicato sull'etichetta».

⁹³ Registrazione sulla base di un disciplinare approvato prima dallo Stato membro e poi dalla Commissione europea, con apposizione di un simbolo comunitario che ne garantisse ai consumatori l'autenticità.

l'impiego, per la confezione, di recipienti tali da poter indurre in errore sull'origine; infine, una fattispecie generica di chiusura consistente in qualsiasi altra prassi idonea a indurre in errore il pubblico sulla vera origine dei prodotti.

Tali fatti erano vietati in quanto offensivi tanto dell'interesse del consumatore a una corretta, trasparente e veritiera informazione, quanto degli interessi economici degli imprenditori che legittimamente producevano prodotti alimentari con denominazioni geografiche protette – tenuto conto dell'impegno finanziario che comportava il rispetto dei disciplinari di produzione per il lecito uso di esse – o li immettevano in commercio.

Stava poi agli Stati membri valutare la necessità di introdurre nuovi illeciti, amministrativi o penali, volti a sanzionare le ipotesi vietate dall'art. 13 Reg. (CEE) n. 2081/1992, oppure l'adeguatezza dei propri illeciti vigenti.

La disciplina comunitaria delle denominazioni geografiche, quindi, trovava un limite nella titolarità esclusiva della potestà punitiva in capo ai singoli legislatori nazionali, che comportava il rischio che questi, a propria discrezione, considerassero le ipotesi vietate dal regolamento già sanzionate da proprie disposizioni pur non essendo così, con la conseguenza che non era garantita un'omogenea tutela delle denominazioni nella Comunità europea.

Le ipotesi di uso illecito di DOP/IGP individuate dall'art. 13 Reg. (CEE) n. 2081/1992 furono poi riprodotte nel Reg. (CE) n. 510/2006⁹⁴ del Consiglio del 20.3.2006, che aveva abrogato e sostituito quello, e che aveva esteso il divieto alle condotte fraudolente riguardanti prodotti DOP/IGP che fossero ingrediente di un prodotto trasformato⁹⁵.

⁹⁴ Art. 13 Reg. (CE) n. 510/2006.

⁹⁵ Si pensi al caso di un prodotto alimentare che tra i propri ingredienti riporti in etichetta un formaggio indicato con una dicitura che sia una storpiatura di 'parmigiano' (nota denominazione protetta), come ad esempio 'parmesan'.

Il Reg. (UE) n. 1151/2012 del Parlamento europeo e del Consiglio del 21.11.2012, a sua volta abrogava e sostituiva quello del 2006, mantenendo i medesimi divieti⁹⁶. Infine il recente Reg. (UE) n. 1143/2024 del Parlamento Europeo e del Consiglio dell'11 aprile 2024, ha esteso la tutela in ordine alle tipologie di frode⁹⁷.

In particolare, l'art. 26 del Reg. (UE) n. 1143/2024 amplia la fattispecie di frode riguardante la reputazione della denominazione protetta – fino al 2012 circoscritta allo sfruttamento –, attraverso l'aggiunta dell'indebolimento, dello svigorimento e del danneggiamento. Queste tre ipotesi, come si evince dal Considerando n. 36, possono verificarsi quando il prodotto designato da un'indicazione geografica (DOP/IGP) sia impiegato come ingrediente di un alimento trasformato e preconfezionato, ad esempio nel caso in cui la quantità di esso non sia dichiarata e sia così esigua rispetto a quella degli altri componenti da non avere alcuna incidenza positiva sulla qualità del prodotto trasformato. Con la conseguenza che, se l'alimento che lo contiene è di scarsa qualità, l'indicazione in etichetta o nella confezione tra gli ingredienti del prodotto con denominazione protetta ha l'effetto di indebolire o addirittura danneggiare la rinomanza di quest'ultimo. Si pensi a lasagne al forno precotte surgelate di scarsa qualità, la cui confezione riporti nell'elenco degli ingredienti il parmigiano reggiano DOP, senza indicazione dell'irrisorio quantitativo: è chiaro che l'accostamento tra un prodotto scadente e uno con denominazione protetta provocherà uno svilimento o danneggiamento della reputazione del secondo.

⁹⁶ Art. 13 Reg. (UE) n. 1151/2012.

⁹⁷ Anche il Reg. (UE) n. 1143/2024 specifica che è rimesso alla valutazione e scelta degli Stati membri come tutelare le denominazioni. All'art. 42 par. 3 stabilisce, infatti, che «gli Stati membri adottano le misure amministrative e giudiziarie adeguate a prevenire o far cessare l'uso dei nomi di prodotti o servizi, anche attraverso le interfacce online, che sono realizzati, forniti o immessi sul mercato nel loro territorio, o destinati a essere esportati verso Paesi terzi, e che violano gli artt. 26 e 27».

Al fine di prevenire queste forme di frode, l'art. 27 del Reg. (UE) n. 1143/2024 impone tre condizioni per l'uso lecito dell'indicazione geografica che designa un prodotto utilizzato come ingrediente nell'etichetta, nella pubblicità o nel nome di un prodotto trasformato: non deve esserci tra gli altri ingredienti un prodotto comparabile a quello con denominazione protetta; l'ingrediente-prodotto a denominazione protetta deve essere in quantità sufficiente a conferire una caratteristica essenziale al prodotto trasformato e tale quantità deve essere indicata in percentuale in etichetta.

In secondo luogo, dato che un'altra ipotesi di uso illecito di denominazioni protette (*id est* di frode), prevista fin dal 1992 – l'evocazione – aveva sollevato problemi interpretativi sul significato e sull'ambito applicativo, che la Corte di Giustizia aveva risolto elaborando una propria definizione⁹⁸, il Reg. (UE) n.1143/2024 recepisce questa, at-

⁹⁸ La Corte di Giustizia aveva enunciato per la prima volta chiari e precisi principi in ordine al concetto di evocazione in un caso riguardante un formaggio prodotto in Austria con la denominazione Cambozola che, secondo il Consorzio italiano del Gorgonzola, evocava quella del noto formaggio italiano, riconosciuta e tutelata dalla Comunità europea come DOP (Corte di Giustizia, 4.3.1999, causa C-87/97, *Consorzio per la tutela del formaggio Gorgonzola c. Käserei Champignon Hofmeister GmbH & Co. KG e Eduard Bracharz GmbH*, in *Racc.*, 1999, I, p. 1321 ss.). I giudici europei avevano stabilito che per 'evocazione' doveva intendersi l'ipotesi in cui il termine utilizzato per designare un prodotto incorporava una parte di una denominazione protetta, cosicché il consumatore, in presenza del nome del prodotto, era indotto ad avere in mente, come immagine di riferimento, la merce che fruiva della denominazione, anche in mancanza di qualunque rischio di confusione tra i due prodotti e pur quando nessuna tutela comunitaria si applicasse agli elementi della denominazione di riferimento ripresi dalla terminologia controversa. La Corte aveva anche specificato che l'evocazione poteva verificarsi in presenza di analogie fonetiche, ottiche e a volte concettuali tra le denominazioni in conflitto, come nel caso di specie in cui il nome Cambozola aveva una similitudine fonetica con Gorgonzola, in quanto composto dallo stesso numero di sillabe di Gorgonzola e con le ultime due sillabe uguali, cosicché l'assonanza, pur potendo non ingenerare confusione, per certo richiamava nel consumatore l'immagine

tribuendole così valore di diritto positivo: il Considerando 35, infatti, considera sussistente l'evocazione «laddove un collegamento con il prodotto designato dall'indicazione geografica registrata, anche con riferimento a un termine, segno o altro aspetto dell'etichettatura o

del formaggio coperto dalla tutela della DOP. Inoltre, il nome era riferito a un prodotto della stessa categoria – formaggio – molto simile sia nell'aspetto (consistenza morbida e cremosa e colorazione analoga al Gorgonzola perché erborinato), sia nella presentazione (venduto al taglio anziché in confezioni sigillate, al pari del Gorgonzola) a quello italiano.

Gli stessi principi erano stati ribaditi successivamente in un caso riguardante di nuovo due formaggi, il Parmigiano Reggiano coperto da DOP comunitaria, e il Parmesan prodotto in Germania e privo di tutela comunitaria di origine, in cui la Corte di Giustizia aveva ritenuto sussistente l'evocazione del prodotto italiano da parte di quello tedesco sia per la similitudine fonetica, sia per la somiglianza di aspetto e consistenza tra i due formaggi (Corte di Giustizia, 26.2.2008, causa C-132/05, Commissione delle Comunità europee c. repubblica federale di Germania, in *Racc.*, 2008, I, p. 989 ss.). Su questi due formaggi, in realtà, la Corte comunitaria era già stata interpellata un'altra volta in precedenza, non però sul concetto di evocazione, pur avendo essa affermato che Parmesan costituiva una traduzione di Parmigiano e non poteva ritenersi un nome generico, bensì sull'applicabilità dell'art. 13, par. 2 del Reg. (CEE) n. 2018/92, che, per consentire il graduale adeguamento da parte dei produttori alla nuova disciplina comunitaria a tutela delle IG, ammetteva l'uso transitorio di un nome diventato DOP da parte dei produttori di Stati diversi da quello della DOP fino a un massimo di 5 anni dall'entrata in vigore del Regolamento (Corte di Giustizia, 25.6.2002, causa C-66/00, Bigi, in *Racc.*, 2002, I, p. 5941 ss.). Per approfondimenti sul concetto di evocazione nel Regolamento a tutela delle DOP e IGP, alla luce della giurisprudenza europea, cfr. F. Gualtieri, S. Vaccari, B. Catizzone, *La protezione delle indicazioni geografiche: La nozione di evocazione*, in *Riv. dir. alim.*, 2017, n. 2, p. 15 ss.; V. Rubino, *From 'Cambozola' to 'Toscoro' The Difficult Distinction between 'Evocation' of a Protected Geographical Indication, 'Product Affinity' and Misleading Commercial Practices European*, in *Food and Feed Law Rev.*, 2017, n. 4, p. 337 ss.; F. Albisinni, ivi n.40, *Strumentario di diritto alimentare europeo*, cit., p. 321 ss.

dell'imballaggio, è presente nella mente del consumatore europeo medio ragionevolmente informato, attento e avveduto».

In terzo luogo, il Reg. (UE) n. 1143/2024 amplia la tutela nei confronti delle specialità tradizionali garantite (STG), che il Reg. (CE) n. 509/2006 circoscriveva all'utilizzazione abusiva o fallace della dicitura e alle pratiche ingannevoli per il consumatore⁹⁹ e che il Reg. (UE) n. 1151/2012 aveva esteso all'usurpazione, all'imitazione e all'evocazione¹⁰⁰ nell'ottica di uniformare il regime dei prodotti di qualità contraddistinti da indicazioni protette¹⁰¹. Il regolamento del 2024 allinea ulteriormente la disciplina a protezione delle STG a quella delle indicazioni geografiche, sancendo che la tutela contro qualsiasi usurpazione, imitazione o evocazione vale anche per i prodotti STG utilizzati come ingredienti; inoltre estende a questi prodotti la tutela in relazione alla vendita a distanza, anche tramite commercio elettronico¹⁰².

6. La tutela penale delle denominazioni protette contro le frodi nell'ordinamento italiano

L'Italia si è adeguata a tappe alla sopra descritta disciplina europea di tutela delle DOP e IGP.

In un primo momento, con il d. lgs. 30.12.1999, n. 507 viene introdotta nel codice penale, all'art. 517-*bis* c.p., una circostanza aggra-

⁹⁹ Art. 17 Reg. (CE) n. 509/2006.

¹⁰⁰ Art. 24 Reg. (UE) n. 1151/2012.

¹⁰¹ Infatti mentre fino al 2006 il legislatore comunitario aveva emanato regolamenti distinti per DOP/IGP da un lato (Reg. CEE n. 2081/1992 prima e Reg. CE n. 510/2006 poi) e specialità tradizionali garantite dall'altro (Reg. CEE n. 2082/1992 e Reg. CE n. 509/2006), il Reg. (UE) n. 1151/2012 aveva disciplinato tutte e tre le categorie.

¹⁰² Art. 68 Reg. (UE) n. 1143/2024.

vante speciale¹⁰³ per i delitti di frode nell'esercizio del commercio (art. 515 c.p.), vendita di sostanze alimentari non genuine come genuine (art. 516 c.p.) e vendita di prodotti industriali con segni mendaci (art. 517 c.p.), consistente nell'essere i fatti commessi su alimenti o bevande aventi denominazione di origine o geografica o specificità protette dalle norme vigenti. Il riferimento non solo a denominazioni geografiche, ma anche a specificità protette consente l'applicazione di tale circostanza aggravante anche alle frodi commerciali aventi a oggetto prodotti con altre nomenclature, comprese le STG¹⁰⁴.

Tenuto conto che la frode nell'esercizio del commercio, punendo il commerciante che consegna una cosa diversa da quella dichiarata o pattuita per origine, provenienza, qualità, era già idonea a coprire uno degli usi illeciti delle denominazioni protette previsti dall'art. 13 del Reg. (CEE) n. 2081/1992, ovvero qualsiasi indicazione falsa o ingannevole relativa alla provenienza, all'origine, alla natura o alle qualità essenziali dei prodotti usata sulla confezione o sull'imballaggio, l'introduzione della nuova circostanza ha semplicemente reso maggiormente severo il trattamento sanzionatorio in caso la falsità abbia a oggetto le denominazioni protette.

Pertanto ciò evidenzia alcuni limiti. Uno dovuto a, natura a effetto comune della circostanza, che la rende bilanciabile con eventuali attenuanti

¹⁰³ Per approfondimenti sull'art. 517-bis c.p., si rinvia si rinvia a A. Natalini, *La circostanza aggravante per frodi concernenti alimenti o bevande con denominazione o specificità protetta (art. 517-bis c.p.). Contraffazione di IGP o DOP agro-alimentari (art. 517-quater e 517-quinquies c.p.)*, in *Illeciti punitivi in materia agroalimentare*, a cura di A. Gargani, cit., p. 235 ss.; F. Pesce, *L'aggravante del fatto avente ad oggetto alimenti o bevande*, in *Delitti contro l'economia pubblica, l'industria e il commercio*, vol. VIII, a cura di G. Fornasari, Napoli, 2105, p. 336 ss.; G. Ruggiero, *Circostanza aggravante (art. 517-bis)*, in *Trattato di diritto penale. Parte speciale*, vol. V, a cura di A. Cadoppi, S. Canestrari, A. Manna, M. Papa, Torino, 2010, p. 918 ss.

¹⁰⁴ In senso conforme A. Bernardi, *Riforma del sistema sanzionatorio in materia di alimenti*, in *Leg. pen.*, 2001, p. 722; V. Pacileo, *Il diritto degli alimenti*, Padova, 2003, p. 309.

e quindi potenzialmente dichiarabile soccombente o equivalente a quelle. Un altro dipendente dall'essere tale circostanza riferibile solo ai tre suddetti delitti di frode commerciale, che comporta, da un lato, la sua applicabilità a chi immette in commercio alimenti con false o ingannevoli denominazioni di origine protetta e non anche a chi li produce; dall'altro, la sua inapplicabilità alle frodi alimentari sanitarie – avvelenamento, adulterazione o contraffazione, vendita di sostanze alimentari nocive – commesse su alimenti e bevande aventi denominazioni geografiche protette.

A tali limiti si aggiunge un'incoerenza, che sta nella sua incompatibilità con il delitto di vendita di prodotti industriali con segni mendaci (art. 517 c.p.)¹⁰⁵, nonostante l'espressa riferibilità anche a questo: ciò perché le denominazioni protette sono utilizzate per indicare i prodotti agroalimentari, che per propria natura non sono industriali.

Questo primo intervento del legislatore appare, pertanto, carente e inadeguato a una tutela delle denominazioni conforme a quella imposta dall'art. 13 del Reg. (CEE) n. 2081/1992. In particolare continuano a rimanere prive di copertura penale lo sfruttamento indebito della reputazione di una denominazione protetta, l'usurpazione, l'evocazione della denominazione, non potendosi tali ipotesi ricondurre né alle frodi commerciali di cui agli artt. 515-517 c.p., né a quelle sanitarie di cui all'art. 438 ss. c.p., né alle frodi alimentari previste agli artt. 5 e 6 della legge n. 283/1962¹⁰⁶.

¹⁰⁵ Proprio per escludere tale incongruenza alcuni ritengono che la fattispecie prevista dall'art. 517-bis c.p. non sia una circostanza aggravante speciale dei delitti di frode commerciale di cui agli artt. 515-517 c.p., bensì un autonomo reato (G. Ruggiero, *Circostanza aggravante (art. 517-bis)*, cit. p. 918; F. Pesce, *L'aggravante del fatto avente ad oggetto alimenti o bevande*, cit., p. 336). A ben vedere questa tesi, oltre a essere contraddetta dalla rubrica e dal tenore dell'art. 517-bis c.p., non risolve in ogni caso l'incompatibilità tra tale ipotesi e il delitto di cui all'art. 517 c.p.

¹⁰⁶ Gli artt. 5 e 6 della legge 30.4.1962, n. 283, recante la disciplina igienico-sanitaria di alimenti e bevande, infatti, prevedono una serie di condotte manipolative e di scorretto uso/conservazione degli alimenti, contraddistinte

Alcuni anni dopo il legislatore interviene una seconda volta in modo più ampio, con il d. lgs. 19.11.2004, n. 297 recante disposizioni sanzionatorie in applicazione del Reg. (CEE) n. 2081/1992 relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni di origine dei prodotti agricoli e alimentari. Esso, peraltro, prevede esclusivamente illeciti amministrativi, che sanzionano, salva l'applicazione delle norme penali vigenti¹⁰⁷, tutte le ipotesi previste dall'art. 13 del Reg. (CEE) n. 2081/1992. Nonostante il regolamento sia stato successivamente abrogato e sostituito, il d. lgs. n. 297/2004 è rimasto in vigore e lo è tutt'oggi, grazie al fatto che le ipotesi di uso illecito delineate nel 1992 sono state mantenute dai regolamenti successivi. Peraltro le sanzioni del d. lgs. n. 297/2004 si applicano solo alle denominazioni DOP e IGP, non anche a quelle STG¹⁰⁸.

Infine viene potenziata anche la tutela penale delle DOP/IGP con l'introduzione, da parte della legge 23.7.2009, n. 99¹⁰⁹, del delitto di contraffazione di indicazioni geografiche o denominazioni di origine dei prodotti agroalimentari (art. 517-*quater* c.p.), che punisce chi contraffà o altera le indicazioni geografiche o le denominazioni di origine previste dalla normativa comunitaria, interna o internazionale, nonché chi introduce nello Stato o mette in circolazione prodotti alimentari con denominazioni alterate o contraffatte.

da modalità e contesti ben determinati, a cui non sono riconducibili l'evocazione, l'usurpazione, l'indebito sfruttamento della reputazione.

¹⁰⁷ La clausola di salvezza consente il concorso tra illecito amministrativo e i sopra citati delitti di cui agli artt. 515-517 c.p. aggravati dalla circostanza dell'art. 517-*bis* c.p.

¹⁰⁸ Il d. lgs. n. 297/2004, infatti, fa riferimento al Reg. (CEE) n. 2081/1992 relativo alle DOP/IGP e non anche al Reg. (CEE) n. 2082/1992 riguardante le STG.

¹⁰⁹ Per approfondimenti sulla legge n. 99/2009 si rinvia a A. Madeo, *Lotta alla contraffazione: modifiche agli artt. 473-474 c.p. e nuovi delitti*, cit., p. 10 ss.

Prima del 2009 l'attività di contraffazione e di alterazione delle denominazioni DOP/IGP era penalmente irrilevante, non potendosi applicare a essa il delitto di contraffazione di marchi (art. 473 c.p.), dato che le denominazioni in esame non sono marchi che contraddistinguono e appartengono a un'impresa, bensì contrassegni che identificano un prodotto alimentare realizzato in un determinato territorio con le modalità stabilite da un disciplinare registrato¹¹⁰.

La giurisprudenza formatasi su questa fattispecie – pur esigua, almeno quella di legittimità – sottolinea la differenza tra il contrassegno DOP/IGP e il marchio collettivo che abbia a oggetto una denominazione geografica¹¹¹, traendone come conseguenza che, in caso di contraffazione del secondo, si configura un concorso formale tra i delitti di cui agli artt. 473 e 517-*quater* c.p., dato che questi tutelano beni giuridici diversi¹¹². Inoltre, intende la contraffazione e alterazione

¹¹⁰ Sulla differenza tra marchio e indicazioni DOP/IGP ai fini dell'applicazione dei delitti di cui agli artt. 473, 474, 517-*quater*, si rinvia a F. Cingari, *La tutela penale dei marchi alimentari e la contraffazione di DOP e IGP agroalimentari* (artt. 473, 474 e 517 *quater* c.p.), in *Frodi agroalimentari: profili giuridici e prospettive di tutela*, a cura di A. Natalini, Milano, 2018, p. 135 ss.; Id, *La contraffazione dei marchi industriali e agroalimentari (DOP e IGP)*, in *Dir. agroalim.*, 2022, p. 93 ss. Per un'analisi della differenza tra marchio collettivo geografico e indicazioni DOP/IGP si veda D. Sarti, *I marchi collettivi e di certificazione geografici*, in *Orizzonti del Diritto Commerciale*, 2022, f. 2, p. 450 ss., il quale sottolinea che in base all'art. 74 del regolamento europeo sui marchi il marchio collettivo «non può essere opposto a un terzo abilitato a utilizzare una denominazione geografica», vale a dire nei confronti di chi, pur non appartenendo all'associazione titolare e anche in mancanza di qualsiasi rapporto di licenza con essa, sia legittimato a utilizzare una DOP/IGP sulla base del rispetto del disciplinare e dell'assoggettamento ai relativi controlli (p. 473).

¹¹¹ Il marchio collettivo è disciplinato dall'art. 11 del d. lgs. n. 30/2005 (c.d. Codice della proprietà industriale).

¹¹² La fiducia del pubblico agli artt. 473-474 c.p. e gli interessi economici dei produttori titolati a utilizzare le indicazioni o denominazioni geografiche

delle denominazioni geografiche protette in senso più esteso rispetto a quella dei marchi, vale a dire la considera sussistente non solo quando ha a oggetto l'indicazione IGP/DOP in sé considerata, ma anche quando riguarda le indicazioni contenute nel relativo disciplinare, ossia le materie prime utilizzate, il luogo di produzione o il metodo di ottenimento del prodotto, che costituiscono il contenuto minimo del disciplinare¹¹³.

Anche la riforma del 2009, comunque, appare inidonea a garantire una tutela penale conforme a quella euro-unitaria, in quanto il delitto di cui all'art. 517-*quater* c.p. copre solo l'ipotesi dell'imitazione, non quelle dello sfruttamento della reputazione della denominazione – e, dopo l'entrata in vigore del Reg. (UE) n. 1143/2024, anche dell'indebolimento e del danneggiamento –, dell'usurpazione¹¹⁴, dell'evocazione¹¹⁵, fermo restando che queste sono sanzionate come illecito amministrativo dall'art. 2 del d. lgs. n. 297/2004.

protette all'art. 517-*quater* c.p. Cfr. Cass. pen., Sez. III, 23.3.2016, n. 28354, in *Ced* 2016 rv 267455; Id 10.10.2019, n. 49889, in *Ced* 2019 rv 278272-01; Id 16.1.2024, n. 13767, in *Ced* 2024 rv 286434-3.

¹¹³ In tal senso Cass. pen., Sez. III, 10.10.2019, n. 49889, cit., che si è espressa in un caso in cui era stata apposta la denominazione IGP Aceto balsamico di Modena sulla confezione di un aceto prodotto con mosto di un vino non proveniente dal tale territorio.

¹¹⁴ L'ipotesi di usurpazione, infatti, è diventata delitto ai sensi dell'art. 517-ter c.p., sempre grazie alla legge n. 99/2009, ma solo quando ha ad oggetto un titolo di proprietà industriale, quindi un marchio, un brevetto o un design, non invece una denominazione di origine o un'indicazione geografica protetta.

¹¹⁵ Sull'evocazione sono nate molteplici controversie sottoposte alla Corte di Giustizia, riguardanti l'indicazione geografica protetta dell'aceto balsamico di Modena, su cui sono intervenuti anche i giudici italiani in relazione all'illecito amministrativo di cui all'art. 2 del d. lgs. n. 297/2004. Per approfondimenti su questi casi di evocazione si veda G. Moretti, *Evocazione e tutela di indicazioni geografiche composte: le scelte della giurisprudenza in tema di Aceto Balsamico*, in *Riv. dir. alim.*, 2021, f. 2, p. 62 ss.

La specificità agroalimentare in un territorio transfrontaliero, che fa esperienza dei propri legami storici mediterranei e mondiali. Tentativo di una riflessione giuridica per una tutela dinamica

Giuseppe Durazzo

Sommario: 1. Breve analisi – 2. Una terra che commercia col mondo – 3. Quali strumenti, viste le difficoltà del normale apparato giuridico d'impiego corrente, sono ipotizzabili per le produzioni liguri? – 4. Gli accordi volontari tra gli operatori paiono essere una via d'elezione

I principali e noti strumenti legali di tutela dei prodotti alimentari sono di difficile applicazione rispetto a molte produzioni e attività agroalimentari liguri.

1. Breve analisi

Il piccolo, bello e buono, sono sovente le caratteristiche (vere o percepite) delle produzioni locali in quanto con pochi spazi, poco mercato di vendita, ma al contrario con la preziosità della capacità produttiva, viene ottenuto un risultato ben apprezzato. L'impresa alimentare si deve però misurare con obblighi giuridici imponenti, pensiamo a quelli in tema di conformità degli imballaggi, di informazione circa talune materie prime e trasformate, per non parlare di bilancio sostenibile (che anche se non obbligatorio legalmente per le piccole attività, lo è di fatto a livello di pratica commerciale nella relazione con la grande distribuzione), di ra-

ting alimentare¹, di cultura della sicurezza alimentare e di numerosi altri sovente assai complessi per strutture produttive piccole o medie².

Le produzioni animali sono comprese tra regole del benessere animale³ specifiche e opportune per gli allevamenti estensivi ma che mal si conciliano con le piccole produzioni, in contesti tradizionali e su terreni ove le stesse attrezzature sono condizionate della orografia; l'allevatore «marginale» soffre sovente delle regole pensate per attività di grandi dimensioni. Pensiamo ai ripari per un numero limitato di

¹ Rating alimentare da non confondere con quello nutrizionale che taluno mira a introdurre in contrasto col Nutri-score. Il rating nutrizionale, si configura, a parere di chi scrive, quale un progetto fallato da ragioni giuridiche simili a quelle che, mutatis mutandis, riguardano la disposizione francese del Nutri-score. Ne scrissi in «*Il Nutri-Score bocciato dall'AGCM?*», *Molini d'Italia*, ottobre 2022, pp. 35 ss.

² Ho citato nel testo alcuni obblighi giuridici generali che direttamente o indirettamente si applicano anche alle aziende alimentari di piccola dimensione. Per altro, ancora oggi, la maggior parte delle non conformità contestate dalle Autorità di vigilanza sanitaria presso i piccoli produttori alimentari riguardano aspetti tecnicamente ricadenti tra i prerequisiti operativi, quindi questioni strutturali o di gestione da parte dell'operatore del settore alimentare; mi riferisco al mantenimento della pulizia, alla manutenzione di rotture di piastrelle, porte, ante degli armadi frigoriferi, guarnizioni, degli spazi per i rifiuti, alla temperatura dei frigoriferi, al ritardo nell'aggiornamento della formazione degli addetti, agli armadietti per gli addetti, piuttosto che alle etichette per il consumatore, il libro ingredienti, la presenza di infestanti e simili problematiche.

³ A partire dalla Dir.98/58/CE, riguardante la protezione degli animali negli allevamenti, fino al recente D.M. 09/03/23, «Decreto condizionalità» che definisce i requisiti minimi di benessere animale e la disciplina di condizionalità, vale a dire i criteri di gestione obbligatoria (CGO e buone condizioni agronomiche e ambientali (BCAA) che danno il diritto ad accedere ai sostegni della PAC, passando per i sistemi volontari come quello di qualità nazionale per il benessere animale (SQNBA) istituito dall'art. 224 bis del d.l. 19/05/2020, n. 34 come convertito in L. 17/07/2020, n. 77 d attuato dal Decreto n. 341750 del 2/08/2022 del Mipaaf.

animali, tipici degli insediamenti appenninici, ai quali è difficile applicare le stesse regole dovute per i capannoni in pianura progettati per centinaia o migliaia di animali. Si pensi all'abbeveramento da fonti e abbeveratoi tradizionali non conformi agli standard tecnici, ecc.

Gli strumenti giuridici più tipici per la protezione delle produzioni alimentari (vini esclusi), quindi principalmente le protezioni d'origine necessitano di un impegno di strutture, di mezzi economici e quindi di ampiezza del mercato di sbocco tali da escludere (di fatto) da quelle tutele le produzioni liminari rispetto alle dimensioni dell'agroalimentare globale. Anche lo strumento giuridico italiano della repertazione fornita dall'elenco dei prodotti agroalimentari tradizionali⁴ appare più un mezzo per mettere in evidenza una denominazione che quale un dispositivo operante per difenderlo sostanzialmente⁵.

Se questa è in sintesi la premessa che rimanda al complesso ordinamento giuridico di settore, che qui non dettaglio, emergono a mio parere alcuni elementi che meritano riflessioni ai fini della lettura anche in senso legale.

- La qualità o almeno la reputazione e la riconoscibilità dell'alimento non sempre sono legate all'origine⁶ di uno o più ingredienti, quindi

⁴ Da ultimo, si veda il ventiquattresimo «Aggiornamento dell'Elenco nazionale dei prodotti agroalimentari tradizionali ai sensi dell'articolo 12, comma 1, della legge 12 dicembre 2016, n. 238» del 29/02/24.

⁵ La gran parte dei prodotti indicati nell'Elenco nazionale dei prodotti agroalimentari tradizionali non beneficia di una protezione della ricetta.

⁶ In senso contrario si veda la «Consultazione pubblica online sull'etichettatura dei prodotti agroalimentari» promossa dal Mipaaf nel novembre 2014 e il relativo esito citato, tra gli altri, nel D.M. 26 luglio 2017 in tema di «Indicazione dell'origine, in etichetta, del grano duro per paste di semola di grano duro» ove si legge: «Considerato che i risultati della consultazione pubblica, svolta ai sensi del decreto-legge 24 giugno 2014, n. 91, convertito, con modificazioni, dalla legge 11 agosto 2014, n. 116, mostrano l'elevato interesse da parte dei consumatori per l'indicazione del

escludono sovente il principale strumento giuridico di «protezione»: la DOP, che ometto di descrivere nella sua struttura legale. Dunque, la «narrazione» del valore legato all'origine di un ingrediente agricolo è, a mio parere⁷, sovente divergente dall'esperienza personale⁸, cioè da quanto avvertito dal consumatore e comunque non può dirsi valido per ogni produzione alimentare specifica di un territorio. La non linearità tra norme, risultati attesi e risultati ottenuti così come avvenuto con la oramai ultradecennale azione del Legislatore contro il falso made in Italy⁹ (che nella giurisprudenza si è concretizzata (anche) nella contestazione delle bandiere tricolori su prodotti fatti in Italia o sull'uso di ragioni sociali italiane assonanti con la lingua italiana), lascia spazio a una riflessione sull'estensione della protezione giuridica che, in taluni casi, finisce per danneggiare i produttori locali nazionali, liguri compresi, tradendo evidentemente l'aspetto teleologico della disposizione giuridica volta alla protezione delle produzioni nazionali delle derrate alimentari.

- Il secondo elemento da considerare è che i più noti strumenti legali di tutela geografica operano attraverso una standardizzazione di

luogo di origine del grano duro usato per la produzione delle paste di semola di grano duro».

⁷ Cfr. quanto scrissi in «*L'Acgm interviene contro le etichette «ambigue»*», in *Pasta & Pastai*, 173, giugno/luglio 2020, pp. 30 ss.

⁸ Si veda la tabella 15 «Italiani che apprezzano che gli stabilimenti dell'industria siano installati in territori del nostro Paese, per area geografica» dalla quale si evince che il 78,3% degli intervistati apprezza la produzione in stabilimenti italiani. Il che, si potrebbe precisare, non vuol dire con ingredienti italiani. Fonte: Rapporto Federalimentare – Censis, Il valore economico e sociale dell'industria alimentare italiana, 2023, <https://www.censis.it/sites/default/files/downloads/PRIMO-RAPPORTO-FEDERALIMENTARE-CENSIS.pdf> consultato da ultimo il 07/04/2024.

⁹ Si veda in particolare la L. 350 2003, mod. da L. 134/2012, fino alla più recente L. 27 dicembre 2023, n. 206.

prodotto che, se da un lato ingessa l'innovazione (e questo è un tema importante anche per le grandi DOP), dall'altro allinea le produzioni su un'unica ricetta e su un unico processo produttivo, annullando le specificità territoriali, il che, in una terra di campanili e di originalità può essere anche di limitazione (se non di danno) alle tradizioni alimentari.

- Il terzo elemento preliminare da considerare è che occorre individuare se si intenda proteggere la storicità (più o meno convenzionale...) di un alimento o la capacità produttiva e quindi anche di innovazione, di un territorio.

2. Una terra che commercia col mondo

Tra le produzioni liguri si annoverano anche prodotti e ricette che utilizzano materie prime di origine remota, come alcune spezie, (le droghe in nomenclatura), importate da territori lontani, frutta esotica, caffè, tè, pesce essiccato o comunque conservato proveniente da un mare non prossimo, ecc. quindi alimenti non liguri, nel senso della prevalente impostazione della normativa contemporanea in tema di origine, che caratterizzano anche le ricette degli alimenti pluringredienti e sono al contempo espressione della grande capacità del commercio e della produzione ligure dedicati (anche storicamente) alla selezione, commercializzazione e impiego di detti alimenti¹⁰. Molte delle attività tipiche delle imprese liguri, però, non sono tutelabili, di diritto o di fatto, neanche con lo strumento dell'IGP.

Nella scelta di valorizzare le diverse produzioni alimentari (anche ai fini della somministrazione) occorre analizzare e ragionare sulla tu-

¹⁰ Qui tralascio l'importazione di prodotti che, seppur coltivati anche in Italia e in Liguria in particolare, risultano fortemente deficitari in quantità e qualità. Vengono importati, ad esempio, circa il 65% dei grani teneri e il 40% di quelli duri a livello nazionale italiano. Fonte CIA Puglia, <https://cia-puglia.it/2024/03/08/cia-puglia-e-guerra-al-grano-italiano-le-importazioni-da-turchia-russia-e-ucraina/> consultato da ultimo il 7/04/24.

tela delle produzioni riconoscendo dignità alle diverse sezioni di filiere presenti, di volta in volta, sul territorio. Occorre essere consci che sia la parte agricola, che quella artigianale, quella commerciale, come quella industriale sono, a secondo delle singole produzioni, ciascuna essenziali (anche all'economia locale) e pertanto sarebbe a mio avviso consigliabile evitare di contrapporre le une alle altre laddove vi sia, sul territorio, solo una parte della filiera.

Aggiungerei la necessità che la stessa grande distribuzione organizzata, la cosiddetta GDO, debba essere maggiormente parte attiva e quindi coinvolta nei processi di valorizzazione e tutela. Non sfugge come una visione di mera contrapposizione d'interessi faccia perdere la partita generale e nel particolare ai produttori locali rispetto ai grandi marchi fornitori nazionali o internazionali della GDO.

Un prodotto agroalimentare privo di un mercato sufficientemente ampio rimane un'esperienza personale e culturale, ma perde d'interesse rispetto al tema qui trattato. I costi derivanti dall'impalcatura giuridica, regolatoria e tecnica anche soltanto di una IGP, condotta conformemente alle disposizioni legali, non possono essere sopportati dalle piccole produzioni non organizzate o consorziate in numero sufficiente. E ancor meno quelli necessari alla comunicazione e promozione al pubblico nazionale e internazionale dell'alimento tutelato.

Non mi dilungo su esempi che gli addetti al settore e i colleghi ben conoscono.

Non faccio qui neppure un processo critico alle DOP o alle IGP, ma mi limito a prendere atto che essi siano strumenti poco adatti a buona parte delle attività e produzioni liguri, tradizionali meno.

3. Quali strumenti, viste le difficoltà del normale apparato giuridico d'impiego corrente, sono ipotizzabili per le produzioni liguri?

Le difficoltà normative e giurisprudenziali a individuare dei criteri di tutela che vadano oltre all'esatta individuazione del terreno come luogo

fisico della coltivazione, o alla tutela talvolta imbalsamatrice di talune ricette in taluni territori, come detto, non rendono tutelabili, con DOP ed IGP la quasi totalità delle produzioni alimentari locali e ci spingono, dunque, alla ricerca di un approccio, almeno teorico, diverso e flessibile. Oltretutto tenendo conto che sono rarissimi i casi che smentiscono le criticità espresse sopra¹¹.

Il prodotto ligure ha sovente in sé una qualità che discende dall'elaborazione degli ingredienti alimentari, quindi dalle competenze degli operatori che agiscono sovente muniti di «piccoli» segreti industriali/artigianali, prima ancora che dall'origine degli ingredienti, semmai rilevando la qualità (o la specificità) di essi o la loro scelta in Paesi lontani. Pensiamo, inoltre, ai prodotti alimentari nei quali la caratterizzazione sia data, non solo dalla lavorazione, ma da un ingrediente «minore»: mi riferisco, ad esempio, al lievito madre, che nei prodotti lievitati, pur nella difficoltà di una ricettazione agli eventuali fini giuridici, può costituire il maggior pregio dell'alimento.

Nel caso ligure, inoltre, vi è da tener conto anche di quelle produzioni che appartengano all'esperienza degli antichi liguri, oggi posti in territori che oggi definiamo transfrontalieri, pure extra U.E., i quali meriterebbero un riconoscimento almeno a livello di storia e tradizione vivente. Si pensi alla farinata e alla socca; e ancora ai barbagiovanni, barbojoun, sardenaria, pissaladière, e ancora ai canestrelli e canistrelli, il castagnaccio e il castagnacciu (corsi), la panissa e la paniza (in

¹¹ La Liguria si classifica al 18° posto tra le regioni italiane per impatto economico territoriale delle DOP e IGP. Fonte XXI Rapporto Ismea-Qualivita, https://www.qualivita.it/wp-content/uploads/2023/12/20231214_CS02_IMPATTO-TERRITORIALE.pdf consultato da ultimo il 07/04/24. Va notato che, nell'ambito del valore delle produzioni tutelate, il 77,5 per cento del fatturato proviene dai primi dieci prodotti sui 322 alimenti DOP ed IGP oggi riconosciuti ai sensi del Reg. UE 1151/2012. Fonte: Centro Studi Divulga, aprile 2023, https://www.divulgastudi.it/wp-content/uploads/2023/04/Rapporto-3_DOP.pdf consultato da ultimo il 07/04/24.

Gibilterra), ecc. che, nelle differenze, derivano da un'esperienza comune e talvolta possiedono una denominazione radicata nella lingua ligure, pur non possedendo, a oggi, uno strumento giuridico che ne valorizzi la riconoscibilità.

Aggiungerei anche, sebbene il riferimento sembri incoerente con il tema del convegno e quindi del presente scritto, che la sensibilità forse maggioritaria non tiene in considerazione il tema, apparentemente contrapposto a quello della produzioni locali, della tutela delle produzioni innovative che hanno nel territorio le radici e le competenze sia scientifiche che umane per essere realizzate (penso tra le altre alle produzioni liguri da alghe, da foglie, da prodotti agricoli locali, dei prodotti erboristici, o degli estratti biotecnologici per produzioni alimentari e mangimistiche, ecc).

La mia opinione è che non si debba avere paura di quello che il futuro applicato ai prodotti agroalimentari liguri potrà portare, neppure di quanto fattibile per rendere fruibili gli alimenti anche lontano dal luogo di produzione o trasformazione (penso alle tecnologie legate alle temperature, imballaggi, tecniche di produzione, selezione, trattamento, microfiltrazione, logistica, ecc), così delle norme, convenzioni o semplicemente buone prassi produttive che potranno accompagnare i cambiamenti e non impedirli come è invece sempre forte la tendenza. Nell'ottica che ritengo sostenibile, la «bandierina» locale e ogni altro segno distintivo, salvo casi particolari, non dovrebbero essere letti esclusivamente – come invece è oggi nel mondo del diritto – quali un riferimento all'origine degli ingredienti, o dell'ingrediente primario (per usare l'ambigua definizione del Legislatore), ma come l'espressione di un legame col territorio operoso che, di volta in volta, si possa declinare in maniera differente e flessibile. Per passare, insomma, dalla repressione dell'«italian sounding» (indicazione anglofona presente nella norma italiana¹²) alla protezione della produzione nazionale e lo-

¹² Decreto Legislativo 10 febbraio 2005, n. 30, art. 144.

cale occorre, a mio avviso, superare un'ambiguità dovuta alla diversa percezione dei plurimi valori legati e costituenti la reputazione di un alimento.

4. Gli accordi volontari tra gli operatori paiono essere una via d'elezione

Il diritto dell'U.E. ci ha insegnato cosa sia e come sia regolata la libera circolazione degli alimenti, come le norme sia quelle giuridiche, che le semplici istruzioni agli uffici di controllo possano costituire illegittime barriere tecniche. Allo stesso modo è noto che, salvo un piuttosto sfuocato dovere di tutela della corretta comprensibilità da parte del consumatore della realtà di un alimento, si possano fissare a livello nazionale (e quindi anche substatale) parametri, non discriminatori, che permettano di determinare un minimo comune denominatore valido per la tutela agroalimentare. Pertanto, mi pare che continuino a essere disponibili degli spazi di regolazione o autoregolazione di tutela che non violino il diritto unionale.

Non mi richiamo all'esperienza francese¹³, in parte sorta prima di taluni strumenti legali UE, in quanto quella impone con legge il rispetto di codici di produzione e dei cosiddetti «segni nazionali» che le singole categorie hanno autodeterminati, creando di fatto, almeno questo mi pare per l'esperienza a fianco di taluni importatori, la distorsione della concorrenza rispetto ai produttori unionali. Con la tutela dei «segni nazionali» il sistema francese ha concorso a forgiare una speciale attenzione del consumatore locale che trova più accettabili i prodotti autotutelati dai codici di pratica francesi rispetto a quelli d'importazione. Ho perplessità su quell'approccio giuridico non solo

¹³ Codice rurale e della pesca marittima, parte legislativa, Libro preliminare: Obiettivi della politica in favore dell'agricoltura, dell'alimentazione e della pesca marittima (Articoli da L1 a L4).

per l'ampiezza di essi che mal si concilierebbe con la tipica produzione di dimensione ligure, ma anche perché avrebbe bisogno di un quadro legale a livello per lo meno statuale che, specie oggi alla luce dell'evoluzione normativa U.E., mi sembrerebbe difficile possa vedere la luce.

Va detto che la distorsione dell'attenzione del consumatore con norme nazionali, talvolta anche di assai dubbia conformità al diritto U.E., fa parte della radicata esperienza italiana (e non), basti pensare, ad esempio, alle norme «transitorie» in tema di origine emanate dal 2017 e successivamente rinnovate o quella contro le «carni sintetiche» (datata 2023)¹⁴.

L'esperienza giuridica ci insegna come anche norme di assai dubbia opponibilità e mal accettate dal mondo produttivo, col tempo siano ancor oggi 'rispettate' dagli stessi operatori alimentari e al contempo abbiano creato un'attesa nei consumatori che difficilmente accetterebbero l'etichettatura priva dell'informazione che legalmente potrebbe invece essere omessa¹⁵.

Se questo è vero per le norme 'fragili', posso opinare che patti tra produttori, o di filiera a livello locale (strumenti del diritto flessibile)¹⁶, potrebbero soddisfare i vari interessi in gioco senza porsi in contrasto coi principi di tutela della concorrenza.

L'accordo volontario potrebbe permettere di sviluppare e valorizzare filiere o attività fisicamente locali (o di distretto), così come quelle

¹⁴ L. 1 dicembre 2023, n. 172, Disposizioni in materia di divieto di produzione e di immissione sul mercato di alimenti e mangimi costituiti, isolati o prodotti a partire da colture cellulari o di tessuti derivanti da animali vertebrati nonché di divieto della denominazione di carne per prodotti trasformati contenenti proteine vegetali.

¹⁵ Si veda, ad esempio, l'effetto che produce il Decreto Legislativo 15 settembre 2017, n. 145 «Disciplina dell'indicazione obbligatoria nell'etichetta della sede e dell'indirizzo dello stabilimento di produzione».

¹⁶ Nell'accezione di *droit souple* che usa il diritto francese. Ne scrissi in «*Il diritto alimentare Ue e la difficile applicazione nazionale*», Molini d'Italia, settembre 2023, pp. 35 ss.

che impiegano materie prime importate, o ricette che sono riconosciute, come detto sopra, a livello transfrontaliero.

Come ogni promessa o vanto, l'impegno assunto crea, in capo a chi condivida il protocollo d'intesa seppure volontario, obblighi giuridici sotto diversi profili che possono essere sanzionati a livello di controllo ufficiale garantendo un condiviso livello di verifica anche pubblica. Una struttura leggera per la tutela dei prodotti e dei produttori appare uno strumento opportuno per non rendere di difficile accessibilità l'alimento, per ragioni economiche, a una larga parte di consumatori.

La capacità di usufruire specie della rete commerciale della GDO con radicamento locale, o del commercio elettronico, piuttosto che della distribuzione legata al mondo dell'alta gamma, potrebbe permettere ai progetti di collaborazione di usufruire, più ampiamente di oggi, di uno strumento flessibile per lo sviluppo del mercato e anche di supporto alle esperienze produttive di minore dimensione.

Il tutto senza voler entrare, con questo breve studio, nello specifico delle questioni tecnico-giuridiche che potrebbero riguardare singoli prodotti tradizionali del territorio ligure come il pesto, le acciughe sotto sale, il pandolce, i biscotti del Lagaccio, le olive, la farinata, il castagnaccio, il salame di Sant'Olcese o le varie focacce non di rado coinvolti in aspri contenziosi giuridici, anche con paradossali effetti dannosi per i produttori locali.

DOP e IGP agroalimentari: normativa di settore comprensiva delle novità introdotte dal Reg. UE 2024/1143 e le eccellenze del territorio ligure esempi di indicazioni geografiche

Eleonora Rubino

Sommario: 1. Introduzione – 2. Le indicazioni geografiche e il concetto di qualità – 3. Quadro normativo e sua evoluzione fino al Regolamento UE 1151/2012, prima della Riforma del sistema delle indicazioni geografiche UE del 2024 – 4. Il Regolamento UE 2024/1143: novità – 5. Le denominazioni di origine protette e le indicazioni geografiche protette: nozioni – 5.1 Il disciplinare di produzione – 5.2 I Consorzi di tutela – 5.3 Il Turismo DOP e l'Oleoturismo – 6. Le DOP agroalimentari liguri: eccellenze del territorio – 6.1 Olio DOP Riviera Ligure – 6.2 Basilico Genovese DOP

1. Introduzione

Nel presente contributo¹ si intende affrontare la trattazione delle indicazioni geografiche, altresì note come DOP, IGP e STG, relative ai

¹ Il contributo è tratto dall'intervento tenuto dall'autrice Eleonora Rubino nell'ambito del Convegno 'Cura, conservazione e tutela dei valori dell'agroalimentare ligure' svoltosi il 12 aprile 2024 a Imperia, presso il Polo Universitario. Il testo è stato aggiornato alla situazione esistente a ottobre 2024, pertanto comprende anche il nuovo Regolamento relativo alle indicazioni geografiche per i vini, le bevande spiritose e i prodotti agricoli (il Regolamento UE 2024/1143 del Parlamento Europeo e del Consiglio dell'11 aprile 2024) che

prodotti agroalimentari (focalizzando l'attenzione sulle prime due): dapprima operando un'analisi a livello generale della normativa di settore per poi restringere il campo di interesse ad alcuni prodotti liguri, in modo da fornire degli esempi concreti di denominazioni di origine in cui scorgere quanto osservato a livello teorico (ossia nella parte dedicata all'inquadramento della disciplina) e cogliere l'occasione di questo studio anche per contribuire a valorizzare e a promuovere alcune delle eccellenze del territorio ligure.

Prima di addentrarsi nell'esposizione più strettamente giuridica, appare utile individuare in premessa quei profili socio-economici e culturali che hanno influito sul tema oggetto di analisi.

Il progredire dei tempi, l'evoluzione della società e altri fattori hanno comportato il cambiamento di mentalità del consumatore nell'effettuare acquisti in campo agroalimentare, egli ha cominciato a tenere in maggiore considerazione la qualità, l'origine del prodotto, la sicurezza alimentare, la sostenibilità, a discapito di quelli che per lungo tempo hanno rappresentato i primari elementi da osservare per gli acquisti, ossia il costo e la quantità che comunque, va detto, mantengono ancora una rilevanza seppur di secondo piano rispetto agli altri requisiti².

è entrato in vigore il 13 maggio 2024 (quindi in data successiva al giorno del Convegno) e del quale l'autrice aveva tuttavia provveduto a esporre, durante la relazione in tale incontro, i tratti essenziali, in previsione di una ormai prossima (a quella data) entrata in vigore. Il tema del presente contributo è stato anche oggetto di studio da parte dell'autrice in: E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Oliva Taggiasca*, Roma, Tab edizioni, 2023 e anche nella Relazione di tirocinio intradipartimentale, svolto presso l'Università degli Studi di Genova, di E. Rubino, *La tutela giuridica dell'Oliva Taggiasca*, ottobre 2019.

² Sul punto cfr. A. Germanò, M.P. Ragonieri, E. Rook Basile, *Diritto agroalimentare. Le regole del mercato degli alimenti e dell'informazione alimentare*, Torino, Giappichelli Editore, 2020, p. 127: «La qualità e il prezzo dei prodotti sono, come è noto, gli elementi chiave della competizione concorrenziale. [...] Se il contesto in cui si esamina il problema della qualità

A conferma di un'inversione di tendenza da parte degli italiani negli acquisti dei prodotti alimentari, si segnala ad esempio l'indagine *Niel-sen* presentata da Origin Italia in occasione di Cibus a Parma nel maggio 2024, tale ricerca ha riportato come nel 2023 i consumatori italiani nella GDO abbiano preferito la qualità alla quantità, acquistando un numero minore di alimenti ma di maggior qualità, con una grande prevalenza di prodotti certificati, evidenziando così come i prodotti DOP e IGP rappresentino uno stimolo per il consumatore nel momento in cui costui deve effettuare delle scelte di acquisto³. Nel mercato dei prodotti alimentari occupano una posizione significativa i segni DOP, IGP, STG, tali indicazioni rientrano tra quelli che sono chiamati 'segni' di qualità degli alimenti.

Come afferma parte di dottrina, DOP e IGP, oltre a garantire la qualità dell'alimento, svolgono la funzione di disvelare il mistero dell'origine⁴; questi segni diventano parte integrante dell'etichetta per soddisfare esigenze di concorrenza e di trasparenza, ma anche per rafforzare la tutela del consumatore finale, in modo da proteggerlo da eventuali inganni o da frodi.

degli alimenti è quello del mercato e, più precisamente, dei mezzi per determinare la vittoria di un concorrente sugli altri, occorre immaginare accanto a un prezzo accattivante, altri requisiti singolari che, facendosi apprezzare dai consumatori, costituiscono quel qualcosa in più che dà vantaggio commerciale al produttore del prodotto che li possiede rispetto ai concorrenti i cui prodotti non li hanno».

³ Cfr. Origin Italia, *Comunicato stampa: Industria alimentare e Indicazioni Geografiche: Origin Italia lancia da Cibus l'alleanza virtuosa*, 8.10.2024.

⁴ Cfr. R. Saija, *Informazione alimentare e qualità*, in R. Saija, P. Fabbio (a cura di), *La qualità e le qualità dei prodotti alimentari tra regole e mercato*, Milano, Wolters Kluwer, 2020, p. 145; v. sul punto anche F. Albisinni, *L'origine dei prodotti alimentari*, in A. Germanò, E. Rook Basile, *Il diritto alimentare tra comunicazione e sicurezza dei prodotti*, Torino, Giappichelli, 2005, p. 41 ss.

Si può dire in breve che le Indicazioni Geografiche (IG) da un lato permettono al consumatore di identificare nel prodotto tutelato: determinate caratteristiche, qualità organolettiche o di reputazione, collegamenti con un dato territorio; dall'altro lato esse hanno per i produttori una forte utilità distintiva nel mercato nazionale, europeo e persino internazionale⁵.

Le produzioni a indicazione geografica rappresentano una delle maggiori risorse dell'Unione sia per l'economia che per l'identità culturale dei popoli. Al 30 novembre 2023 si contavano complessivamente 3151 prodotti DOP, IGP e STG nei Paesi UE, di cui 1531 agroalimentari e 1620 vitivinicoli, come riportato dal Rapporto Ismea-Qualivita 2023⁶; da detta indagine è emerso anche che l'Italia è il primo Paese al mondo per numero di prodotti a indicazione geografica, vantando 853 prodotti DOP, IGP e STG (dati al 30.11.2023), suddivisi in 326 per il settore agroalimentare e 527 per il settore vitivinicolo. Per quanto concerne il dato economico, a cui si faceva cenno sopra, il Rapporto evidenzia come il valore complessivo della produzione certificata DOP e le IGP agroalimentare e vinicola abbia superato i 20 miliardi di euro nel 2022 e come, sempre nello stesso anno, sul fronte delle esportazioni le DOP e IGP agroalimentari e vitivinicole abbiano raggiunto 11,6 miliardi di euro, risultati importanti che testimoniano la grande solidità della *Dop Economy nazionale*⁷, un sistema organizzato che conta

⁵ L. Carrara, *I segni di qualità*, in G. Ambrosio, R. Saija, L. Carrara, *Prodotti alimentari di qualità. Regole, casi e questioni*, Milano, Wolters Kluwer, 2022, p. 19.

⁶ Cfr. *Rapporto Ismea-Qualivita 2023 sulle produzioni agroalimentari e vitivinicole italiane DOP, IGP e STG*.

⁷ «La *Dop Economy* italiana rappresenta il sistema economico e produttivo del comparto agroalimentare e vitivinicolo a Indicazione Geografica (DOP, IGP, STG) denotando un settore con un forte ruolo nello sviluppo economico dei distretti agroalimentari del Paese e volano nella crescita dell'export. Il termine *Dop Economy* è stato introdotto per la prima volta nel 2018 da

296 Consorzi di tutela autorizzati dal Ministero dell'agricoltura e oltre 195.000 operatori della filiera cibo e vino.

In tale contesto emerge il concetto di qualità che, per sua natura, è multiforme e complesso da identificare, soprattutto quando se ne parla con riferimento a un prodotto alimentare⁸ (per quanto concerne la nozione di 'qualità' si rinvia a *infra* §2 per una trattazione più approfondita).

In questa introduzione destinata a fornire, per quanto riguarda questo capitolo, un primo approccio con l'argomento (riservando a *infra* gli aspetti più dettagliati) ci si limita ad affermare che le IG sono espressioni di qualità, intesa in senso ampio, quindi non solo riferita alla bontà e alla tradizionalità dei prodotti, ma anche a criteri condivisi e regolamentati, ecco quindi l'importanza delle norme; esse (le indicazioni geografiche) sono anche estrinsecazione di elementi sociali, ambientali e storici, metodi e saperi tradizionali, conservazione e sviluppo dei territori, sono dunque anche portatori di valori identitari.

Dietro a una DOP o a una IGP, oltre a qualità, materie prime, lavorazione, artigianalità, si celano anche storia, tradizione, innovazione, cultura, sapienza, richieste di riconoscimento, ricerche, fattori umani, ambientali, economici e sociali, insomma c'è un lungo percorso sotteso ai prodotti enogastronomici che giungono sulle nostre tavole e che, per tale motivo, si possono considerare portatori di un enorme patrimonio culturale, il quale deve essere trasferito al consumatore⁹. A tal proposito si ritiene che con la conoscenza approfondita dei valori insiti in un

Mauro Rosati nell'introduzione al XVI Rapporto Ismea-Qualivita sulle produzioni agroalimentari e vitivinicole italiane DOP, IGP e STG dal titolo '*La Dop Economy sostiene la crescita culturale, turistica e sociale del Paese*'. Nel 2021 il termine *Dop Economy* è entrato nel Vocabolario Treccani dell'Istituto dell'Enciclopedia Italiana, nella sezione 'Neologismi'. Fonte: Fondazione Qualivita.

⁸ L. Carrara, *I segni di qualità*, cit., p. 15.

⁹ Cfr. E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Oliva Taggiasca*, cit., p. 140.

prodotto sia possibile apprezzare appieno il bene stesso e poter scegliere scientemente, tanto premesso si procede alla suddetta analisi.

2. Le indicazioni geografiche e il concetto di qualità

«Le indicazioni geografiche identificano i prodotti con qualità, caratteristiche o notorietà derivanti da fattori naturali e umani legati al luogo di cui sono originari»¹⁰, questa asserzione costituisce la frase di esordio o per usare un termine operistico *‘l’ouverture’* della Proposta di Regolamento sulle indicazioni geografiche dell’UE, presentata nel marzo del 2022 (iniziativa della Commissione Europea per la revisione dei sistemi delle indicazioni geografiche dell’UE per i prodotti agricoli alimentari, i vini e le bevande spiritose¹¹ poi sfociata nel definitivo Regolamento UE 2024/1143, entrato in vigore il 13 maggio 2024, di cui si tratterà nel prosieguo). Si apre una piccola parentesi per spiegare che l’utilizzo nelle righe precedenti del termine *‘ouverture’* (vocabolo solitamente adoperato per le opere teatrali) è stato usato in un discorso relativo alla riforma del sistema delle indicazioni geografiche in quanto il grande lavoro operato per tale revisione – consistente in valutazioni di impatto iniziale, consultazioni pubbliche, lunghi negoziati, conferenze, espletamento di tappe obbligate¹², impiego di numerosi attori interessati al sistema di revisione delle IG e altro ancora – sembra quasi

¹⁰ Cfr. Commissione Europea, *Proposta di Regolamento del Parlamento Europeo e del Consiglio relativo alle indicazioni geografiche dell’Unione Europea di vini, bevande spiritose e prodotti agricoli e ai regimi di qualità dei prodotti agricoli, che modifica i regolamenti (UE) n. 1308/2013, (UE) n. 2017/1001 e (UE) n. 2019/787 e che abroga il regolamento (UE) n. 1151/2012*, COM(2022) 134 final/2, 2022/0089 (COD).

¹¹ L’A. si è occupata dell’argomento anche in E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull’Oliva Taggiasca*, cit., p. 146 ss.

¹² Per approfondimento si rinvia a *ibidem*.

creare un'associazione mentale con una grande opera suddivisa in tanti atti e con l'intervento di tanti personaggi.

Prima facie appare chiaro che questi segni (nello specifico si parla di DOP e IGP, per la cui analisi dettagliata si fa rinvio a *infra*) sono espressioni del rapporto che intercorre tra prodotto e territorio; l'idea della qualità di cui si fa menzione vuole riflettere una tipicità del prodotto 'indissolubilmente legata' alle caratteristiche geomorfologiche e tradizionali della zona di produzione¹³.

La nascita delle Indicazioni Geografiche è stata elaborata negli anni, sia dal legislatore nazionale che dal legislatore europeo, in ragione dell'esigenza di garantire all'interno del mercato una 'valenza distintiva' per i prodotti alimentari e vitivinicoli aventi caratteristiche singolari determinate da un metodo, una reputazione e/o da fattori riconducibili a un collegamento con il territorio¹⁴.

Tra i presupposti indefettibili delle indicazioni geografiche o segni di qualità, oltre all'origine e al territorio, spicca fin da subito certamente la qualità, il cui concetto è difficile da catturare in termini giuridici ma anche in senso generale e astratto¹⁵, la qualità riferita a un prodotto infatti ricomprende sia criteri oggettivi che parametri ascrivibili alla 'percezione' dei singoli consumatori, già dal 350 a.C. Aristotele definiva la 'qualità' come la 'caratteristica più vicina all'attesa del soggetto'¹⁶. Parte di dottrina sostiene che la 'qualità' non può essere definita esclusi-

¹³ Sul punto cfr. N. Lucifero, *Il modello europeo sulle indicazioni geografiche a seguito dell'adesione dell'Unione europea all'Atto di Ginevra dell'Accordo di Lisbona per la registrazione e la protezione internazionale delle indicazioni geografiche*, in *Rivista di diritto alimentare*, n. 4/2022, a. XVI.

¹⁴ L. Carrara, *I segni di qualità*, in G. Ambrosio, R. Saija, L. Carrara, *Prodotti alimentari di qualità. Regole, casi e questioni*, cit., p. 19.

¹⁵ Cfr. P. Borghi, *Qualità alimentare e controlli*, in R. Saija, P. Fabbio (a cura di), *La qualità e le qualità dei prodotti alimentari tra regole e mercato*, cit., p. 84.

¹⁶ D. D'Olimpio, *Qualità*, in Wolters Kluwer Teknoring, 2013.

vamente in base alle caratteristiche oggettive del prodotto – elementi ovviamente indispensabili – ma deve identificarsi come un concetto astratto legato anche alla sensibilità e alla cultura del soggetto che pone in essere l'analisi. A oggi pertanto il concetto di qualità può ricomprendere una dimensione ancora più ampia in considerazione della nuova figura di consumatore, il quale presta maggiore attenzione alla conoscenza di aspetti etici, ambientali e salutistici correlati al prodotto¹⁷.

Si può dire che ormai il consumatore guarda l'alimentazione come un'espressione di cultura legata al territorio e alla storia, ma anche con un occhio attento al valore qualitativo e quantitativo per la tutela della propria salute.

Questo concetto viene esplicitato anche all'interno del nuovo Regolamento sulle IG, ossia il Reg. UE 2024/1143 (per la cui trattazione v. *infra* 4), dove al Considerando 7 si può leggere:

«I cittadini e i consumatori dell'Unione chiedono sempre più spesso prodotti di qualità, tradizionali e accessibili, che presentano qualità e caratteristiche specifiche attribuibili sia alla loro origine che al loro modo di produzione. Essi si preoccupano inoltre per il mantenimento della varietà e della sicurezza dell'approvvigionamento della produzione agricola e alimentare nell'Unione. Queste esigenze determinano una domanda di vini, bevande spiritose e prodotti agricoli, compresi prodotti alimentari, con caratteristiche specifiche riconoscibili, in particolare quelle aventi un legame con l'origine geografica. I cittadini e i consumatori sono sempre più consapevoli delle condizioni di produzione che hanno forgiato la reputazione e l'identità di tali prodotti».

L'identificazione del concetto di qualità è da sempre stato oggetto di dibattiti dottrinali e giurisprudenziali, le istituzioni europee hanno dedicato grande attenzione a questo tema, come dimostrato dalle nu-

¹⁷ Cfr. L. Carrara, *I segni di qualità*, cit., pp. 15-16.

merose norme comunitarie sui regimi di qualità sin dalla metà degli anni '80 fino alla recente riforma, prevedendo misure volte a migliorare la qualità oggettiva dei prodotti alimentari, con conseguente dimostrazione di un evidente *favor* verso i sistemi di qualità che hanno assolto il compito di contribuire allo sviluppo economico di alcune aree¹⁸.

Il *Libro Verde sulla Qualità dei prodotti agricoli*¹⁹ del 2008, che in realtà sembra riferirsi anzitutto ai prodotti alimentari, definisce il termine 'qualità' come i requisiti che appartengono ad alcuni prodotti alimentari, ossia quelle caratteristiche del prodotto, quali i metodi di produzione utilizzati o il luogo di produzione che il produttore desidera far sapere e che il consumatore vuole conoscere; tali requisiti rappresentano un vantaggio competitivo nel mercato e in tal senso la 'qualità' si ricollega anche alla capacità del prodotto di soddisfare le aspettative dei consumatori. Nell'introduzione del Libro Verde si può leggere che la 'qualità' è l'arma più potente di cui dispongono gli agricoltori dell'Unione Europea²⁰.

Anche nel Regolamento UE 1151/2012 '*sui regimi di qualità dei prodotti agricoli e alimentari*' e poi ribadito nel nuovo Regolamento UE 2024/1143 '*relativo alle indicazioni geografiche dei vini, delle bevande spiritose e dei prodotti agricoli, nonché alle specialità tradizionali garantite e alle indicazioni facoltative di qualità per i prodotti agricoli*' (v. *infra* § 4) emerge una grande attenzione per la qualità e la varietà della produzione agricola, alimentare e dei vini e bevande spiritose dell'Unione, le quali rappresentano un punto di forza e un vantaggio competitivo importante per i produttori dell'Unione e sono parte integrante del suo patrimonio culturale e gastronomico vivo. Ciò è dovuto

¹⁸ Cfr. R. Saija, *L'innovazione tra diritto dell'agricoltura e regole del cibo*, Milano, Wolters Kluwer, 2024, p. 203 ss.

¹⁹ COM 2008, 641 def.

²⁰ Sul punto v. L. Carrara, *I segni di qualità*, cit., p. 16; si v. anche F. Albinini, *Strumentario di diritto alimentare europeo*, Milano, Wolters Kluwer, 2020.

alle competenze e alla determinazione dei produttori dell'Unione, che hanno saputo preservare le tradizioni e la varietà delle identità culturali nell'ambito del patrimonio dell'Unione, pur tenendo conto dell'evoluzione dei nuovi metodi e materiali produttivi che hanno fatto dei prodotti tradizionali dell'Unione un simbolo di qualità²¹.

Si chiude questo paragrafo segnalando che 'qualità' e indicazioni geografiche sono state tra i temi principali affrontati durante il G7 Agricoltura svoltosi in Sicilia a settembre 2024, in tale occasione è stata inoltre presentata la *Dichiarazione di Ortigia*²² in cui i rappresentanti delle Indicazioni Geografiche Agroalimentari italiane sostengono che:

«i prodotti agroalimentari a Indicazione Geografica sono un inestimabile patrimonio economico e culturale per i territori di produzione e che sono portatori di valori preziosi per le future generazioni, di interesse pubblico generale, in tutte le aree del mondo, siano esse in condizioni di sviluppo economico avanzato che in ritardo di sviluppo».

In tale documento, che contiene diversi punti, viene sottolineato che le Indicazioni Geografiche sono, per loro natura, attente alla conservazione delle risorse locali e del territorio e delle conoscenze tradizionali delle comunità locali, si ritiene inoltre che la tutela delle Indicazioni Geografiche sia uno strumento fondamentale per salvaguardare la qualità, l'unicità e la specificità dei prodotti agricoli legati ai territori,

²¹ Considerando n. 6 del Reg. UE 2024/1143.

²² Documento predisposto da Origin Italia il 26.09.2024, consistente in una dichiarazione di intenti, dei rappresentanti delle indicazioni geografiche agroalimentari italiane, con la quale si chiede una maggiore attenzione delle autorità pubbliche dei Paesi del G7 e della comunità internazionale su diverse tematiche cruciali per le Indicazioni Geografiche; cfr. Origin Italia, *Dichiarazione di Ortigia* 2024, in www.origin.italia.it, ultimo accesso il 21.10.2024.

nonché per conservarne i metodi di produzione tradizionali e promuovere lo sviluppo rurale²³.

3. Quadro normativo e sua evoluzione fino al Regolamento UE 1151/2012, prima della Riforma del sistema delle indicazioni geografiche UE del 2024

Nel corso degli anni si è sviluppato un ampio reticolo legislativo in tema di Indicazioni Geografiche a livello nazionale, europeo e anche internazionale; in questa sede non è possibile, per evidenti ragioni di spazio, dilungarsi troppo nella rassegna delle diverse normative aventi a oggetto tali segni, pertanto ci si limita a richiamare brevemente alcuni dei più importanti testi normativi in materia: la Convenzione di Unione di Parigi del 1883 in cui affondano le loro radici le indicazioni di provenienza; l'Accordo di Madrid sulle indicazioni di provenienza del 1891; l'Accordo di Lisbona del 1958 in cui le denominazioni di origine vengono normativamente definite; gli Accordi TRIP's²⁴ del 1994 in cui all'art. 22, comma 1, viene precisato che:

[...] per indicazioni geografiche si intendono le indicazioni che identificano un prodotto come originario del territorio di un Membro, o di una regione o località di detto territorio, quando una determinata qualità, la notorietà o altre caratteristiche del prodotto siano essenzialmente attribuibili alla sua origine geografica.

A livello nazionale la prima forma di protezione delle indicazioni geografiche è stata introdotta, in Italia, con la legge 10 aprile 1954, n. 125,

²³ V. Origin Italia, *Dichiarazione di Ortigia 2024*.

²⁴ Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, adottato a Marrakech il 15 aprile 1994.

contenente disposizioni in materia di ‘Tutela delle denominazioni di origine e tipiche dei formaggi’.

Nel Codice della proprietà industriale²⁵ sono disciplinati a livello generale anche alcuni segni distintivi destinati a essere utilizzati da una pluralità di imprenditori e che rivestono un'importanza particolare nel settore dei prodotti agroalimentari, si tratta delle indicazioni geografiche e precisamente l'art. 29 afferma che:

sono protette le indicazioni geografiche e le denominazioni di origine che identificano un paese, una regione o una località, quando siano adottate per designare un prodotto che ne è originario e le cui qualità, reputazione o caratteristiche sono dovute esclusivamente o essenzialmente all'ambiente geografico d'origine, comprensivo dei fattori naturali, umani e di tradizione.

Da questa definizione, come indicato da alcuni autori, si evince che la funzione giuridicamente protetta delle indicazioni geografiche è garantire la presenza di caratteristiche qualitative del prodotto ed essenziale alla funzione delle indicazioni geografiche è la riconducibilità di queste caratteristiche alla produzione tradizionale del territorio²⁶.

A livello europeo la normativa di settore ha visto gli albori con il Regolamento (CEE) n. 2081/1992 relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni di origine dei prodotti agricoli alimentari, con esclusione del reparto vitivinicolo, e con il Regolamento (CEE) n. 2082/1992 riguardante le attestazioni di specificità dei prodotti agricoli e alimentari. Tali provvedimenti si occuparono di promuovere, a livello comunitario, la c.d. qualità di eccezione, armonizzando le regole europee e introducendo tre segni, ossia DOP, IGP e

²⁵ Decreto Legislativo 10 febbraio 2005, n. 30.

²⁶ Cfr. D. Sarti, *I segni distintivi*, in M. Cian (a cura di), *Manuale di diritto Commerciale*, Torino, Giappichelli Editore, 2019.

AS, che si sostituivano alle protezioni assicurate, fino a quel momento, ai prodotti nazionali dai singoli Stati membri²⁷. Tra il 1992 e il 2006 si verificò un profondo cambiamento del quadro giuridico tanto da rendere necessaria una riforma, per cui i due provvedimenti del 1992 furono sostituiti rispettivamente dal Regolamento (CE) 510/2006 e dal Regolamento (CE) 509/2006 contenente le norme in materia di specialità tradizionali garantite. Tale sostituzione fu richiesta dalla necessità di garantire maggiore chiarezza e trasparenza²⁸.

Il legislatore europeo disciplinò nuovamente la materia con il Regolamento UE 1151/2012, meglio noto come ‘pacchetto qualità’ 2012, si trattava di un unico provvedimento normativo che accorpava DOP, IGP e STG, fino a quel momento oggetto di due distinti regolamenti sia in base alla disciplina del 1992, sia in base a quella del 2006. Tale accorpamento era segnale della volontà dell’Unione di semplificare quanto più possibile la normativa sulla politica agricola comune e l’intenzione di rispondere all’esigenza di chiarezza e trasparenza, requisiti che erano già stati alla base della disciplina del 2006. Il legislatore europeo anche con il Regolamento del 2012 ha lasciato fuori dalla disciplina dei regimi di qualità i prodotti vitivinicoli, le bevande spiritose e i vini aromatizzati, ai quali ha dedicato, l’anno seguente, il Regolamento UE 1308/2013.

All’art. 4 del Reg. UE 1151/2012 si può leggere che è stato istituito un regime di denominazioni di origine protette e di indicazioni geografiche protette al fine di aiutare i produttori di prodotti legati a una zona geografica in diversi modi: innanzitutto garantendo una giusta remunerazione per le qualità dei loro prodotti; garantendo una protezione uniforme dei nomi e fornendo ai consumatori informazioni

²⁷ R. Saija, *L’innovazione tra diritto dell’agricoltura e regole del cibo*, Milano, Wolters Kluwer, 2024, p. 215.

²⁸ Ivi, p. 233.

chiare relativamente alle proprietà che conferiscono un valore aggiunto ai prodotti.

Tra le novità di maggior rilievo apportate con il Reg. UE 1151/2012 rispetto al passato, si evidenzia la modifica della definizione di DOP e IGP che non è più, come avveniva nella disciplina del 1992 e del 2006, il nome di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un Paese che serve a designare un prodotto agricolo o alimentare, ma si tratta di un nome che identifica un prodotto originario di un luogo, di una regione o, in casi eccezionali, di un Paese determinati²⁹.

Con il volgere degli anni, a causa del frammentario quadro normativo e della presenza di numerose norme anche diverse tra loro, la Commissione ritenne di dover rimodulare il sistema e inglobare in un unico provvedimento le disposizioni sulle indicazioni geografiche di prodotti agricoli, alimentari, vini e bevande spiritose.

Dopo un lungo *iter*³⁰ per la riforma della disciplina delle indicazioni geografiche, il 31 marzo 2022 la Commissione Europea ha presentato la proposta di un nuovo regolamento concernente i prodotti di qualità, comportante l'abrogazione del Reg. UE 1151/2012 e la modifica del Reg. UE 1308/2013; questo è solo l'*incipit* di tutto il percorso relativo alla Riforma del sistema delle indicazioni geografiche a cui si è provveduto in questi anni e che si è concluso con l'approvazione e l'entrata in vigore del nuovo Regolamento UE 2024/1143³¹.

²⁹ Cfr. Ivi, p. 236.

³⁰ L'*iter* è composto da numerose fasi, per approfondimento sui vari passaggi si rinvia alla trattazione in E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Olive Taggiasca*, cit.

³¹ Regolamento (UE) 2024/1143 del Parlamento Europeo e del Consiglio dell'11 aprile 2024 relativo alle indicazioni geografiche dei vini, delle bevande spiritose e dei prodotti agricoli, nonché alle specialità tradizionali garantite e alle indicazioni facoltative di qualità per i prodotti agricoli, che modifica

4. Il Regolamento UE 2024/1143: novità

Negli ultimi anni è stato compiuto un arduo lavoro per attuare una riforma del sistema delle IG al fine di aumentare la protezione e rafforzare il settore delle indicazioni geografiche, ambito ritenuto fondamentale nello scenario europeo da un punto di vista economico ma anche a livello culturale e di sviluppo territoriale³².

Si può dire che il 2024 verrà ricordato come l'anno in cui è stato raggiunto il traguardo della Riforma del sistema europeo delle Indicazioni Geografiche, il nuovo Regolamento sulle indicazioni geografiche, il Reg. UE 2024/1143, è entrato in vigore il 13 maggio 2024 e si può definire il Testo Unico che regola i settori dei vini, delle bevande spiritose e dei prodotti agricoli a indicazione geografica. Un percorso che è stato portato avanti negli anni dal Relatore della riforma del sistema delle DOP e IGP, l'Europarlamentare Paolo De Castro, con la collaborazione del Ministero dell'agricoltura, con il lavoro culturale e scientifico svolto dalla Fondazione Qualivita, ma anche con la partecipazione dei Consorzi di tutela, delle imprese, delle istituzioni nonché dei cittadini, si ricorda ad esempio che nel 2021 (da gennaio ad aprile) era stata aperta una consultazione pubblica³³ che invitava i cittadini e le organizzazioni, oltre alle autorità nazionali e regionali a contribuire, con la compilazione di un questionario, alla valutazione delle modalità per potenziare il sistema delle indicazioni geografiche con la finalità di raccogliere pareri sui principali problemi da affrontare in occasione della revisione prevista.

i Regolamenti (UE) n. 1308/2013, (UE) 2019/787 e (UE) 2019/1753 e che abroga il Regolamento (UE) n. 1151/2012.

³² Cfr. Qualivita, *Focus Riforma IG*, 28.02.2024.

³³ Sul punto si rinvia ad approfondimento in E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Oliva Taggiasca*, cit.

Dopo decine di triloghi il 28 febbraio 2024 il Parlamento Europeo ha approvato in seduta plenaria (con 520 voti favorevoli, 19 contrari e 64 astensioni) il nuovo Regolamento relativo al Sistema delle indicazioni geografiche per i prodotti agroalimentari, il vino e le bevande spiritose, il 26 marzo 2024 il Consiglio dell'Unione Europea ha adottato formalmente il nuovo regolamento. Dopo l'entrata in vigore del nuovo Regolamento si è aperta la fase di adeguamento delle leggi italiane a quanto disposto dall'UE.

Il Regolamento rappresenta un risultato importante perché riunisce per la prima volta tutte le produzioni del mondo dell'agroalimentare, del vino e delle bevande spiritose a indicazione geografica in un'unica base legislativa, rafforzando il ruolo dei Consorzi di tutela e fornendo strumenti più efficaci per uno sviluppo competitivo e sostenibile del settore delle produzioni di qualità³⁴.

Lo schema unico della qualità regolamentata viene visto come avente la forza di incidere positivamente su due aspetti: da un lato rispecchia l'evoluzione culturale dei cittadini europei in fatto di produzioni del territorio e lo sviluppo degli operatori che hanno aderito al sistema delle DOP-IGP e dall'altro lato fornisce strumenti più efficaci per uno sviluppo competitivo e sostenibile del settore delle produzioni di qualità e rafforza il ruolo dei Consorzi di tutela che hanno reso il modello italiano un esempio per tutti³⁵.

Si tratta di un Regolamento molto corposo, quindi in questa sede si restringe il campo di interesse su quelli che possono essere considerati un po' i quattro pilastri della riforma delle IG: 1) rafforzamento del

³⁴ Cfr. Fondazione Qualivita, Comunicato Stampa, *Approvato il nuovo regolamento UE delle DOP IGP STG. Indicazioni Geografiche, una riforma che rafforza il modello culturale europeo della qualità*, 28.02.2024.

³⁵ *Ibidem*.

ruolo dei Consorzi; 2) maggiore protezione delle IG; 3) semplificazione delle procedure; 4) sostenibilità e trasparenza³⁶.

Uno degli obiettivi principali del nuovo provvedimento è stato quello di rafforzare il ruolo dei produttori e delle loro organizzazioni e in tal senso è stata posta un'attenzione sui piccoli produttori che attraverso lo strumento associativo riescono a far emergere le competenze di ciascuno. I Consorzi di tutela restano in mano ai produttori e agli operatori lungo la filiera produttiva; vengono attribuite maggiori e migliori responsabilità tra cui la lotta alle pratiche svalORIZZANTI; rientra tra le nuove competenze dei Consorzi di tutela, all'interno del processo di valorizzazione del territorio, la promozione di un Turismo delle DOP (rinvio a *infra* § 5.3).

Il ruolo 'chiave' delle organizzazioni appare evidente già nel *Considerando 19* che giustifica i maggiori poteri dei produttori riuniti in gruppo rispetto a coloro che agiscono *uti singoli*³⁷, si può cogliere dalla lettura della disposizione un disegno che valorizza le capacità di auto-governo, con un approccio *down-up* che innova rispetto al tradizionale approccio *bottom-down*³⁸.

Viene prevista una maggiore protezione su diversi versanti: una protezione *online* e nel sistema dei domini, questa diventa *ex-officio* tramite un sistema di *geo-blocking* che obbliga gli Stati membri a bloccare

³⁶ In materia *ex multis*: cfr. R. Saija, *L'innovazione tra diritto dell'agricoltura e regole del cibo*, cit.; Qualivita, *Focus Riforma IG*, cit.; F. Albisinni, *Indicazioni geografiche e innovazioni disciplinari: il nuovo Pacchetto Qualità*, in *Consortium* n. 23, 2024; M. C. Rizzuto, *Indicazioni geografiche e pratiche sostenibili: prime considerazioni alla luce del Regolamento (UE) 2024/1143*, in *Riv. Persona e Mercato* 2024/2.

³⁷ Cfr. R. Saija, *L'innovazione tra diritto dell'agricoltura e regole del cibo*, cit., p. 246.

³⁸ Cfr. F. Albisinni, *Indicazioni geografiche e innovazioni disciplinari: il nuovo Pacchetto Qualità*, cit.; così anche R. Saija, *L'innovazione tra diritto dell'agricoltura e regole del cibo*, cit.

l'accesso a tutti i contenuti evocativi di una Indicazione Geografica, anche grazie a un *alert system* sviluppato da EUIPO. Si parla anche di una protezione delle IG utilizzate come ingredienti: il Testo Unico rende obbligatorio per i trasformatori l'indicazione in etichetta della percentuale di prodotto IG all'interno del prodotto trasformato e vieta l'utilizzo di altri prodotti comparabili alla IG. Inoltre, quando esistono Consorzi riconosciuti, i trasformatori sono obbligati a informarli per iscritto dell'utilizzo della IG e devono attendere un avviso di ricevimento che può includere informazioni sul corretto utilizzo dell'Indicazione Geografica³⁹.

La normativa interviene anche sul c.d. *Italian Sounding*, ossia quei prodotti che evocano l'origine italiana pur non avendola, con una maggiore protezione *online* ed eliminando le falle del sistema che consentivano di sfruttare indebitamente la reputazione delle IG tramite norme tecniche nazionali (aceto balsamico sloveno e cipriota) o strumenti unionali quali le menzioni tradizionali (*Prošek* made in Croazia) chiarendo che queste non possono corrispondere a IG riconosciute o evocarle. È contemplata inoltre una protezione internazionale, ossia è introdotta anche la possibilità per i Consorzi riconosciuti, la cui IG abbia un mercato internazionale, di essere registrati automaticamente all'atto di Ginevra dell'accordo di Lisbona, che prevede una protezione rapida e indefinita in tutti i Paesi firmatari, anche extra UE⁴⁰.

Sono stati definiti tempi certi per l'esame delle richieste di registrazione e di modifica dei disciplinari da parte della Commissione, le tempistiche sono state ridotte a 6 mesi, estendibili di ulteriori 5 solo nel caso in cui la richiesta sia incompleta e debbano essere presentate ulteriori informazioni. Sono state ridotte anche le modifiche di competenza unionale, le quali dovranno essere esaminate dalla Commissione soltanto qualora implicino restrizioni alla concorrenza nel mercato

³⁹ Fondazione Qualivita, *Focus Riforma IG*, cit.

⁴⁰ *Ibidem*.

unico, mentre tutte le altre modifiche saranno gestite esclusivamente a livello nazionale evitando il doppio passaggio che rallenta ogni procedura di modifica⁴¹.

Per una maggiore trasparenza verso il consumatore è stato inserito l'obbligo di indicare sull'etichetta di qualsiasi prodotto IG il nome del produttore.

Un rilievo particolare è assegnato alla 'sostenibilità'⁴² nelle sue plurime declinazioni, già nel *Considerando 3* del Regolamento emerge questa novità: «Le indicazioni geografiche possono svolgere un ruolo importante in termini di sostenibilità, anche nel settore dell'economia circolare, accrescendo il proprio valore di patrimonio culturale e rafforzando così il proprio ruolo nel quadro delle politiche nazionali e regionali al fine di conseguire gli obiettivi del *Green Deal* europeo».

È prevista la possibilità per un gruppo di produttori di concordare pratiche sostenibili da inserire nel disciplinare di produzione, le quali mirino ad applicare norme di sostenibilità più rigorose di quelle prescritte dal diritto dell'Unione o nazionale in termini di sostenibilità ambientale, sociale o economica o di benessere degli animali. Tali «pratiche sostenibili» sono tipizzate nel 2° comma dell'art. 7, si intendono ad esempio delle pratiche che contribuiscano a uno o più obiettivi sociali, ambientali o economici, quali: mitigazione dei cambiamenti climatici e adattamento agli stessi; uso sostenibile e protezione del paesaggio, delle acque e dei suoli; transizione verso un'economia circolare, compresa la riduzione degli sprechi alimentari; prevenzione e riduzione dell'inquinamento; e protezione e ripristino della biodiversità e degli ecosistemi; produzione di prodotti agricoli con modalità che riducano l'uso di pesticidi; benessere degli animali; ecc.

⁴¹ *Ibidem*.

⁴² Sull'argomento si veda anche M.C. Rizzuto, *Indicazioni geografiche e pratiche sostenibili: prime considerazioni alla luce del Regolamento (UE) 2024/1143*, cit.

È stata inserita la richiesta di elaborazione da parte dei Consorzi, inizialmente su base volontaria, di una relazione di sostenibilità che spieghi ciò che svolgono in termini di sostenibilità ambientale, economica, sociale e di rispetto del benessere animale (art. 8).

5. Le denominazioni di origine protette e le indicazioni geografiche protette: nozioni

DOP e IGP sono attribuite a quegli alimenti le cui peculiari caratteristiche qualitative dipendono essenzialmente dal territorio in cui sono prodotti. L'ambiente geografico comprende sia caratteristiche ambientali, sia tecniche di produzione tramandate nel tempo che, combinate insieme, consentono di ottenere un prodotto unico e inimitabile.

Tali marchi hanno la funzione di certificare l'origine, le caratteristiche qualitative di un prodotto o le modalità del processo di lavorazione. Nel settore della produzione agroalimentare si può distinguere una vasta gamma di prodotti la cui qualità è espressione di tradizioni storiche e culturali legate al territorio di origine, si tratta di un grande patrimonio da mantenere, difendere e sviluppare.

In molti casi i prodotti sono il risultato di antiche lavorazioni che utilizzano materie prime presenti solo in determinate zone; per questo motivo i marchi di qualità sono molto importanti, in quanto da un lato garantiscono al consumatore la provenienza originale del prodotto e/o che il processo di produzione avvenga secondo modalità legate a una tipicità territoriale, nel rispetto del disciplinare che regola il marchio stesso e dall'altro lato valorizzano le produzioni tipiche e gli sforzi compiuti dagli operatori.

La necessità di definire un quadro di regole, per garantire una corretta comunicazione sul mercato in materia di prodotti alimentari (DOP e IGP), trae origine proprio dalla 'riscoperta della territorialità' in uno spazio come quello europeo, in cui le specificità dei prodotti alimentari si disperdono in un mercato che si apre a consumatori sempre più orientati a nuovi precetti.

L'art. 46 del Reg. UE 2024/1143 al comma 1 e al comma 2 chiarisce cosa si intende per denominazione di origine e indicazione geografica di un prodotto agricolo:

1. La «denominazione di origine» di un prodotto agricolo è un nome che identifica un prodotto:
 - a. originario di un luogo, regione o, in casi eccezionali, di un paese determinati;
 - b. la cui qualità o le cui caratteristiche sono dovute essenzialmente o esclusivamente a un particolare ambiente geografico e ai suoi fattori naturali e umani intrinseci;
 - c. le cui fasi di produzione si svolgono nella zona geografica delimitata.
2. L'«indicazione geografica» di un prodotto agricolo è un nome che identifica un prodotto:
 - a. originario di un luogo, di una regione o di un paese determinati;
 - b. alla cui origine geografica sono essenzialmente attribuibili una data qualità, la reputazione o altre caratteristiche;
 - c. la cui produzione si svolge, per almeno una delle sue fasi, nella zona geografica delimitata.

La distinzione tra DOP e IGP risiede nel legame con il territorio che per le IGP è meno rigido, risultando sufficiente che un elemento specifico e differenziante o la notorietà del prodotto e il suo apprezzamento siano riconducibili alla zona delimitata. La DOP corrisponde a un prodotto formato in una data località dalla quale trae qualità, notorietà e altre caratteristiche essenzialmente o esclusivamente attribuibili alla sua origine geografica⁴³.

Affinché un prodotto sia DOP le fasi di produzione, trasformazione ed elaborazione devono avvenire tutte in un'area geografica delimitata; mentre affinché un prodotto possa ottenere il riconoscimento IGP,

⁴³ Cfr. S. Masini, *Corso di diritto alimentare*, Milano, Giuffrè Editore, 2018.

almeno una fase del processo produttivo deve avvenire in una particolare area.

Le qualità dei prodotti DOP si possono riferire a un certo territorio di origine sotto un profilo oggettivo analiticamente verificabile, le qualità distintive dei prodotti IGP attengono più a un profilo soggettivo, legato alla reputazione di cui quei prodotti godono in ragione del legame storico con quel certo territorio. Da ciò emerge che la qualità distintiva di un prodotto alimentare viene riconosciuta e tutelata non soltanto per le particolari caratteristiche materiali del prodotto, ma anche per la relazione che intercorre tra quel prodotto e la storia umana e sociale, oltre che naturale, di un certo territorio⁴⁴.

Nella definizione di DOP (ex art. 46, 1° c.) vengono presi in considerazione i c.d. fattori umani per descrivere il legame tra le qualità o le caratteristiche di un prodotto e un particolare ambiente geografico da includere nel disciplinare delle DOP sia per i vini che per i prodotti alimentari, ebbene tali 'fattori umani' non si riferiscono soltanto a specifici metodi di produzione o di trasformazione, ma attengono anche ad altri fattori come ad esempio la gestione del suolo e del paesaggio, le pratiche di coltivazione, ecc⁴⁵.

L'attribuzione di DOP e IGP non dà luogo ad «appropriazione di proprietà» a soggetti individualmente identificati (siano essi una singola impresa o soggetti collettivi), bensì consente all'intera comunità dei produttori localmente operante e stabilita di utilizzare tali segni distintivi.

Sono molte altre le nozioni che riguardano le DOP e le IGP ma ai fini di questo studio e nell'economia del presente contributo ci si limita a questo inquadramento.

⁴⁴ Cfr. F. Albisinni, *Strumentario di diritto alimentare europeo*, cit.

⁴⁵ Cfr. R. Saija, *L'innovazione tra diritto dell'agricoltura e regole del cibo*, cit., p. 239.

5.1 Il disciplinare di produzione

Per beneficiare di una denominazione di origine protetta (DOP) o di un'indicazione geografica protetta (IGP), i prodotti devono essere conformi a un disciplinare, da intendere come un «codice di autodisciplina»⁴⁶ che contenga diversi elementi.

Il disciplinare di produzione è l'insieme delle indicazioni e/o prassi operative a cui il produttore del bene certificato deve attenersi e tale disciplinare deve corredare la successiva domanda di certificazione volta a ottenere un riconoscimento europeo di un marchio DOP o IGP. La legge definisce le caratteristiche generali che un prodotto deve avere per poter ottenere un riconoscimento DOP o IGP e che devono essere elencate e descritte all'interno del disciplinare di produzione.

Gli elementi che devono essere contenuti nel disciplinare di produzione sono dettati dall'art. 49 del Reg. UE 2024/1143, ma fino alla data dell'entrata in vigore del 'Testo Unico sulle IG' essi erano previsti dall'art. 7 del Reg. UE 1151/2012. Si può ravvisare una parziale coincidenza degli elementi elencati nei due articoli, con alcune sostituzioni e in alcuni casi inserimenti di novità.

Nel dettaglio il disciplinare di produzione deve comprendere, ai sensi dell'art. 49 del Reg. UE 2024/1143:

- a. il nome da registrare come denominazione di origine o indicazione geografica, quale usato nel commercio o nel linguaggio comune per descrivere il prodotto specifico nella zona geografica delimitata;
- b. la descrizione del prodotto, comprese se del caso le materie prime, le varietà vegetali e le razze animali interessate, nonché la denominazione commerciale della specie e il suo nome scientifico, oltre alle principali caratteristiche fisiche, chimiche, microbiologiche od organolettiche del prodotto;
- c. la definizione della zona geografica delimitata [...];

⁴⁶ Sul tema v. S. Masini, *Corso di diritto alimentare*, cit.

- d. gli elementi che dimostrano che il prodotto proviene dalla zona geografica delimitata specificata [...];
- e. la descrizione del metodo di ottenimento del prodotto e, se del caso, dei metodi di produzione locali, autentici e costanti; nonché informazioni relative al confezionamento, quando il gruppo di produttori richiedente stabilisce in tal senso e fornisce sufficienti motivazioni specifiche per prodotto per cui il confezionamento deve aver luogo nella zona geografica delimitata per salvaguardare la qualità, garantire l'origine o assicurare il controllo, tenendo conto del diritto dell'Unione, in particolare in materia di libera circolazione dei prodotti e libera prestazione di servizi; [Per quanto riguarda il confezionamento *in loco* si apre una chiosa per segnalare che tale aspetto è molto sentito dai produttori italiani, i quali spesso richiedono che sia inserito nel disciplinare, ma per ottenere questa possibilità essi (i produttori) devono dimostrare che se il confezionamento avvenisse fuori dalla zona di produzione ciò comporterebbe gravi rischi per la denominazione, in particolare con riguardo alla contraffazione del prodotto. La ragione di questa dimostrazione da parte dei produttori, per ottenere quanto richiesto, risiede nel fatto che il confezionamento *in loco* è sempre stato ritenuto dalla Commissione Europea in contrasto con la libera circolazione delle merci prevista nel Trattato e quindi può acconsentirlo nel caso in cui si configurino gravi rischi⁴⁷];
- f. gli elementi che stabiliscono:
 - i) per quanto riguarda una denominazione di origine protetta, il legame fra la qualità o le caratteristiche del prodotto e l'ambiente geografico di cui all'articolo 46, paragrafo 1, lettera b). I dettagli riguardanti i fattori umani dell'ambiente geografico

⁴⁷ Cfr. G. Ambrosio, *Le regole Europee*, in G. Ambrosio, R. Saija, L. Carrara (a cura di), *Prodotti alimentari di qualità. Regole, casi e questioni*, Milano, Wolters Kluwer, 2022.

- possono, se del caso, limitarsi a una descrizione del suolo e della gestione del paesaggio, delle pratiche di coltivazione o di qualunque altro contributo umano volto al mantenimento dei fattori naturali dell'ambiente geografico di cui a tale disposizione;
- ii) per quanto riguarda un'indicazione geografica protetta, il legame fra una data qualità, la reputazione o un'altra caratteristica del prodotto e l'origine geografica di cui all'articolo 46, paragrafo 2, lettera b).

Si segnala che la lettera f) dell'art. 49 del Reg. UE 2024/1143 è stata modificata rispetto alla lettera f) dell'art. 7 del Reg. UE 1151/2012, nella nuova versione il legislatore ha voluto evidenziare meglio la differenza tra DOP e IGP, specificando, per quanto riguarda la DOP, i dettagli relativi al fattore umano, cosa che invece non accadeva sui contenuti del disciplinare nel testo del Reg. UE 1151/2012, dove si limitava all'ambiente geografico⁴⁸.

Nella nuova disciplina è stato aggiunto un comma che va a integrare gli elementi che il disciplinare può contenere, in particolare: le pratiche sostenibili di cui all'art. 7 (tema già affrontato *supra* § 4); qualsiasi regola specifica per l'etichettatura del prodotto in questione e altre condizioni.

Alla verifica del rispetto del disciplinare è dedicato l'art. 39 del Reg. UE 2024/1143, in cui è affermato, tra il resto, che i produttori sono responsabili dei controlli propri che garantiscono la conformità al disciplinare dei prodotti designati dalle indicazioni geografiche prima che il prodotto sia immesso sul mercato; oltre ai controlli propri è necessario che sia effettuata, prima di immettere il prodotto sul mercato, una verifica del rispetto del disciplinare da una o più autorità competenti oppure da uno o più organismi delegati.

⁴⁸ Cfr. R. Saija, *L'innovazione tra diritto dell'agricoltura e regole del cibo*, cit.

5.2 I Consorzi di tutela

I Consorzi di tutela⁴⁹ sono organismi volontari promossi dagli operatori economici delle singole filiere con la precisa funzione di tutelare, promuovere e valorizzare le produzioni DOP e IGP.

La L. 128/1998, poi modificata dalla L. 526/1999⁵⁰, ha previsto la costituzione di Consorzi di Tutela dei prodotti DOP e IGP e ha individuato specifiche funzioni da affidare loro.

Essi sono costituiti ai sensi dell'art. 2602 del Codice Civile ed esercitano le proprie funzioni secondo quanto stabilito dalla Legge n. 526/1999 o, nel caso dei Consorzi di tutela vitivinicoli, dall'art. 41 della Legge n. 238/2016⁵¹.

Rispetto alla formulazione generale del codice civile, la disciplina dei Consorzi di tutela presenta una peculiarità che è determinata dall'interesse collettivo, cioè la tutela delle indicazioni geografiche, obiettivo che caratterizza e uniforma l'attività svolta dalle imprese della zona di origine e, talvolta, comprende anche altre imprese esterne al Consorzio⁵².

Le attività svolte dai Consorzi di tutela possono essere di tipo ordinario, ossia rivolte solo ai consorziati, oppure *erga omnes* cioè che riguardano anche soggetti non aderenti al Consorzio ma inseriti nel sistema di controllo della denominazione. Al Consorzio di tutela che svolge con efficacia *erga omnes* le funzioni nei confronti dei diversi soggetti della filiera viene riconosciuta la qualifica di organismo

⁴⁹ Sull'argomento si rinvia per approfondimento a E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Oлива Taggiasca*, cit.

⁵⁰ Legge 21 dicembre 1999, n. 526 recante *'Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunità europee – legge comunitaria 1999'*.

⁵¹ Legge 12 dicembre 2016, n. 238 recante *'Disciplina organica della coltivazione della vite e della produzione e del commercio del vino'*.

⁵² Cfr. N. Lucifero, *I consorzi di tutela dei vini e le funzioni erga omnes: estensione delle regole e contributi obbligatori*, in *Rivista di diritto alimentare*, n. 1/2019, a. XIII.

interprofessionale, poiché viene identificato come una struttura collettiva dotata di pubblico riconoscimento, in grado di riunire i diversi gruppi di interesse con il fine di promuovere il miglioramento della qualità e il consumo dei prodotti, programmare la produzione e regolamentarne la commercializzazione⁵³.

I Consorzi di tutela dei prodotti tipici ricoprono un ruolo fondamentale nel settore delle DOP e delle IGP; il successo di mercato delle produzioni DOP e IGP è in grossa parte affidato a un corretto funzionamento delle strutture che ne curano la loro gestione.

I Consorzi di tutela, assieme alle associazioni, sono le strutture deputate alla gestione delle produzioni DOP e IGP e adottate da produttori e trasformatori per il coordinamento di tutte le attività relative⁵⁴. A fine novembre 2023 risultavano esistenti 296 Consorzi di tutela riconosciuti dal Msa⁵⁵.

Ai Consorzi di tutela sono attribuite funzioni di tutela, promozione, valorizzazione, informazione del consumatore e cura generale delle indicazioni geografiche, così come stabilito dall'art. 14 della legge 526/1999, a queste mansioni vanno aggiunti i compiti di vigilanza sui prodotti per il tramite di agenti vigilatori.

Nello svolgimento delle loro attività, secondo quanto disposto dall'art. 14, i Consorzi di tutela possono:

1. avanzare proposte di disciplina regolamentare e svolgere compiti consultivi relativi ai prodotti interessati;
2. definire programmi aventi misure finalizzate al miglioramento qualitativo delle produzioni in termini di sicurezza igienico-sani-

⁵³ Cfr. *Ibidem*; cfr. E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Olive Taggiasca*, cit., p. 111.

⁵⁴ D. Pierobon, *Consorzi di tutela per la valorizzazione del made in Italy*, <https://www.mercatoglobale.com>.

⁵⁵ Dati prodotti dal *Rapporto Ismea-Qualivita 2023*.

- taria, caratteristiche chimiche, fisiche, organolettiche e nutrizionali del prodotto commercializzato;
3. promuovere l'adozione di apposite delibere contenenti accordi, approvati dal Mipaaf e privi di qualsiasi contenuto anticoncorrenziale, tra operatori economici che beneficino di una stessa IG e tendenti a una corretta programmazione produttiva in funzione delle esigenze del mercato;
 4. collaborare, secondo le direttive impartite dal Mipaaf, alla vigilanza, alla tutela e alla salvaguardia della DOP e della IGP da abusi, atti di concorrenza sleale, contraffazioni, uso improprio delle denominazioni tutelate e comportamenti comunque vietati dalla legge; questa importante attività è esplicata a ogni livello e nei confronti di chiunque, in ogni fase della produzione, della trasformazione e del commercio.

Sono inoltre affidati ai Consorzi gli importanti e delicati incarichi di verifica della conformità ai disciplinari di produzione delle DOP e delle IGP. Il decreto ministeriale del 12 ottobre 2000 ha istituito un sistema di collaborazione degli organismi consortili con l'Ispettorato centrale repressioni frodi (ICQRF), al fine di coadiuvare le istituzioni nel perseguimento degli obiettivi.

Si ricorda infine che il nuovo Reg. UE 2024/1143 ha previsto un rafforzamento del ruolo dei Consorzi di tutela e l'attribuzione di nuove competenze (rinvio a *supra* par.4 e a *infra* par. 5.3).

Nell'aprile del 2000 sono stati emanati due decreti ministeriali che recano le indicazioni di base affinché un Consorzio possa ottenere il riconoscimento e l'incarico ministeriale.

Per poter ottenere il riconoscimento, il Consorzio di tutela deve rispettare due requisiti: deve dimostrare di avere una rappresentatività pari ad almeno il 66% in capo alla categoria produttori e utilizzatori e deve avere uno Statuto conforme alle prescrizioni ministeriali; dopo avere soddisfatto queste due condizioni, il Consorzio deve avanzare istanza

di riconoscimento al Ministero che verificherà la bozza dello Statuto e trasmetterà le eventuali osservazioni, fino a giungere all'approvazione.

5.3 Il Turismo DOP e l'Oleoturismo

Nel nuovo Testo Unico europeo sulle produzioni di qualità, tra le varie innovazioni formulate, è stato previsto (come anticipato supra § 4) un rafforzamento del ruolo e dei poteri dei Consorzi di tutela, riconoscendo ulteriori attività rispetto a quelle attualmente svolte, come ad esempio il contrasto alle pratiche svalorizzanti, una maggiore protezione delle IG e tra queste attività spicca l'attribuzione di un ruolo istituzionale ai Consorzi di tutela nella promozione e gestione del turismo enogastronomico, il c.d. Turismo DOP che richiederà la definizione di standard minimi di qualità e di servizi per la rete di imprese coinvolte nel settore turistico collegato alle DOP e IGP.

Dovrà quindi essere adottato un decreto legislativo che recepisca le disposizioni UE e modifichi la Legge 526/1999 (è la legge con la quale sono stati istituiti i Consorzi di tutela), ampliando le attività che i Consorzi possono esercitare.

Con la locuzione 'Turismo DOP' si intende un turismo legato al cibo, si tratta di un progetto promosso già qualche anno fa dalla Fondazione Qualivita e da Origin Italia, ideato per promuovere il turismo enogastronomico legato ai prodotti agroalimentari e vitivinicoli italiani DOP e IGP, un progetto avente lo scopo di costituire una rete di Consorzi di tutela e di imprese associate, impegnati in attività di turismo esperienziale sui prodotti DOP e IGP italiani⁵⁶.

A Lucinasco, in provincia di Imperia, a giugno 2022 si è svolto l'incontro 'Turismo DOP', organizzato dal Consorzio di tutela dell'Olio

⁵⁶ Cfr. Fondazione Qualivita, *Turismo DOP. Le esperienze enogastronomiche dei prodotti DOP e IGP*, 2022.

DOP Riviera Ligure e da Fondazione Qualivita nell'ambito di Oliveti Aperti 2022⁵⁷.

Negli ultimi anni molti Consorzi di tutela (tra cui anche i Consorzi di tutela liguri) si sono impegnati nella costruzione di eventi *ad hoc* per facilitare l'incontro fra le proprie imprese, i turisti e gli operatori del settore.

Tra queste attività di Turismo DOP si richiama nell'immediato prosieguo l'attività di oleoturismo, la quale trova un intuitivo riscontro in Liguria, vista la naturale vocazione olivicola del territorio, senza dimenticare tuttavia anche l'enoturismo correlato all'altra attività preponderante nell'agricoltura ligure.

Con riferimento all'oleoturismo va fatta menzione del Decreto Ministeriale del 26 gennaio 2022, pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 14 febbraio 2022, rubricato 'Linee guida e indirizzi in merito ai requisiti e agli standard minimi di qualità per l'esercizio dell'attività oleoturistica', è un decreto volto a sostenere l'oleoturismo e a valorizzare le produzioni olivicole dei territori italiani. Si tratta di un decreto che è sorto considerando, tra i vari motivi di rilievo, due aspetti fondamentali: l'importanza delle origini e delle potenzialità del turismo dell'olio, visto come fenomeno culturale ed economico in grado di offrire vantaggiose opportunità per lo sviluppo del Paese e l'importanza della valorizzazione delle aree ad alta vocazione olivicola e delle produzioni olivicole del territorio.

Si evidenzia che all'art. 1, comma 3 del decreto in oggetto, si considerano attività oleoturistiche:

- a. le attività formative e informative rivolte alle produzioni olivicole del territorio e alla conoscenza dell'olio con riguardo alle indicazioni geografiche (DOP, IGP), nel cui areale si svolge l'attività (a titolo esemplificativo: le visite guidate agli oliveti di pertinenza

⁵⁷ Cfr. R. Terzani, *Turismo DOP, a Lucinasco l'incontro per favorire il binomio cibo-viaggio*, in www.corrieredelleconomia.it, il 22.06.2022; cfr. anche Fondazione Qualivita.

dell'azienda, ai frantoi, le visite nei luoghi di esposizione degli strumenti utili alla coltivazione dell'ulivo e alla produzione dell'olio, della storia e della pratica dell'attività olivicola e della conoscenza e cultura dell'olio in genere;

- b. le iniziative di carattere formativo e informativo culturale e ricreativo svolte nell'ambito dei frantoi e degli oliveti, ivi compresa la raccolta dimostrativa delle olive;
- c. le attività di degustazione e commercializzazione delle produzioni olivicole aziendali, anche in abbinamento ad alimenti, aventi certi requisiti e standard, escludendo la somministrazione di preparazioni gastronomiche, non potendosi prefigurare l'erogazione di un servizio di ristorazione.

Da quanto premesso si desume che l'inserimento dell'espressione 'Turismo Dop' all'interno del nuovo Testo Unico europeo sulle produzioni di qualità, con una formulazione che attribuisce ufficialmente ai Consorzi di Tutela un ruolo di primo piano nell'ambito del Turismo Dop, costituisce un'impronta importante per migliorare un percorso già avviato, nella consapevolezza di dover esplorare ancora tanti orizzonti.

6. Le DOP agroalimentari liguri: eccellenze del territorio

Nel seguente paragrafo ci si occupa di due eccellenze agroalimentari del territorio, autentici emblemi della Liguria nel mondo, ossia l'Olio DOP Riviera Ligure e il Basilico Genovese DOP⁵⁸.

Tali prodotti costituiscono un importante traino economico e sono il tangibile collante tra tradizioni, cultura e territorio, una vera

⁵⁸ Cfr. trattazione dedicata alle DOP agroalimentari Liguri in E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Oliva Taggiasca*, cit., cap. V.

e propria garanzia di qualità e attrattiva per i consumatori. Inoltre un ulteriore aspetto che merita di essere ricordato e che contribuisce ad aumentare l'apprezzamento per questi due prodotti è dato dal fatto che l'Olio DOP Riviera Ligure e il Basilico Genovese DOP sono due dei principali ingredienti utilizzati per ottenere il rinomato '*Pesto genovese*', simbolo di Genova e della Liguria, espressione di una cucina dagli antichi sapori e dalle longeve tradizioni, quali l'utilizzo del mortaio in marmo e del pestello in legno per la sua preparazione.

6.1 Olio DOP Riviera Ligure

L'Olio DOP Riviera Ligure è stato la prima DOP agroalimentare Ligure riconosciuta, la sua registrazione è avvenuta nel 1997, precisamente il 23 gennaio 1997, con Regolamento CE n. 123/1997.

L'Olio DOP Riviera ligure è uno dei 50 oli a indicazione geografica presenti in Italia, di cui 42 DOP e 8 IGP⁵⁹.

Nel 2022 'Olio DOP Riviera Ligure' si è collocato al quinto posto a livello nazionale tra le prime cinque filiere per valore alla produzione nella categoria degli oli di oliva⁶⁰ DOP e IGP, valutate complessivamente 85 milioni di euro, come evidenziato nel Rapporto DOP IGP 2023 elaborato da Ismea-Qualivita.

La denominazione di origine protetta 'Riviera Ligure' è riservata all'olio extravergine di oliva rispondente alle condizioni e ai requisiti previsti nel disciplinare di produzione, ecco che qui si può trovare un esempio di disciplinare di produzione del quale si è trattato a livello generale *supra*.

⁵⁹ Dati da *Rapporto Ismea-Qualivita 2023*.

⁶⁰ Nel settore dell'olio di oliva, nel 2020, le prime cinque filiere per valore alla produzione risultavano essere: *Toscana IGP*, *Terra di Bari DOP*, *Val di Mazara DOP*, *Riviera Ligure DOP*, *Sicilia IGP* per un valore di 59 milioni di euro; come evidenziato dal *Rapporto DOP-IGP 2020*, di *Ismea-Qualivita*, pubblicato a dicembre 2020.

A luglio 2023, dopo la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale n. 165 del 17 luglio 2023, è ufficialmente entrato in vigore il nuovo disciplinare di produzione dell'Olio DOP Riviera Ligure. Con questo nuovo disciplinare sono state previste importanti novità volte a valorizzare l'intera produzione di oli liguri, sono entrate nel disciplinare tutte le cultivar che vengono coltivate nei quasi 200 Comuni racchiusi nell'area dell'Olio Dop Riviera Ligure. Nel precedente disciplinare del 2018, all'art. 2 si indicavano espressamente le varietà di Oliva Taggiasca, Pignola, Lavagnina e Razzola e si segnalavano con la generica espressione 'cultivar locali autoctone' le altre, mentre nell'attuale disciplinare, quello entrato in vigore nell'agosto del 2023, all'art. 2 per la precisione, sono elencati tutti i nomi delle varietà di oliva locali con i relativi sinonimi presenti negli oliveti del territorio indicato nell'art. successivo.

Inoltre nel precedente disciplinare di produzione (del 2018) dell'Olio Riviera Ligure DOP era previsto che la denominazione di origine protetta 'Riviera Ligure' dovesse essere accompagnata da tre altre menzioni geografiche aggiuntive: nello specifico 'Riviera dei Fiori', 'Riviera del Ponente Savonese' e 'Riviera di Levante' a seconda dell'area di produzione e della diversa percentuale delle specifiche varietà di olive presenti negli oliveti. Nell'attuale disciplinare di produzione vengono superate le composizioni varietali obbligatorie per singoli territori e le menzioni geografiche aggiuntive sono diventate facoltative⁶¹.

Quindi nel disciplinare di produzione dell'Olio DOP Riviera ligure si trovano i requisiti necessari, alcuni dei quali vengono riportati di seguito.

All'art. 1 la denominazione; all'art. 2 la descrizione del prodotto con l'indicazione delle varietà di olivo; la zona di produzione è specificata nel dettaglio all'art. 3, ma sostanzialmente si può dire che la zona

⁶¹ V. art. 2 del *Disciplinare di Produzione dell'Olio Extravergine di Oliva «Riviera Ligure» DOP del 2023*; v. anche S. Pezzini, *Nuovo Disciplinare Europeo per l'Olio Riviera Ligure DOP. Ecco le novità*, in www.liguriafood.it, 20.07.2023.

di produzione e trasformazione dell'Olio Extravergine di Oliva Riviera Ligure DOP interessa l'intero territorio della Regione Liguria.

Per quanto riguarda l'origine del prodotto all'art.4 è disposto che ogni fase del processo produttivo debba essere monitorata attraverso la documentazione dei prodotti in entrata e in uscita. Questo vuol dire che i soggetti coinvolti nella filiera devono compilare appositi documenti che accompagnano gli spostamenti di ogni partita di olive e/o di olio indicandone le informazioni utili a garantire l'origine del prodotto. Questi documenti devono essere trasmessi all'organismo di controllo che nel corso delle verifiche ispettive li accerterà. In questo modo è garantita la tracciabilità e la rintracciabilità da monte a valle della filiera di produzione del prodotto.

La DOP dunque garantisce l'autenticità della provenienza del prodotto, assicurando il legame tra qualità e ambiente geografico, il tutto sottoposto sempre a controlli sul campo, oltre a verifiche documentali, analisi sensoriali e chimico-fisiche, in un'ottica di difesa dell'Olio DOP Ligure, intesa come tutela di un'identità territoriale⁶².

Per quanto riguarda la descrizione del metodo di ottenimento del prodotto e dei metodi locali, leali e costanti si trovano all'art. 5 del Disciplinare dell'Olio DOP Riviera Ligure le caratteristiche della coltivazione, dove viene stabilito che le condizioni ambientali e di coltura degli oliveti destinati alla produzione dell'olio extravergine di oliva, riconosciuto come Dop Riviera Ligure, devono essere quelle tradizionali e caratteristiche della zona e, comunque, atte a conferire alle olive e all'olio derivato le specifiche caratteristiche qualitative. Inoltre viene indicato che gli impianti, le forme di allevamento e i sistemi di potatura devono essere quelli tradizionalmente usati o in ogni caso volti a non modificare le caratteristiche delle olive e degli oli destinati alla denominazione di origine protetta 'Riviera Ligure'.

⁶² E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Oliva Taggiasca*, cit., p. 198.

L'art. 6, ai commi 5 e 6, che la raccolta delle olive destinate alla produzione dell'Olio extravergine di oliva DOP Riviera Ligure deve avvenire direttamente dalla pianta a mano o con mezzi meccanici e per l'estrazione dell'olio extravergine di oliva DOP Riviera Ligure sono ammessi soltanto processi meccanici e fisici atti a garantire l'ottenimento di oli senza alcuna alterazione delle caratteristiche qualitative contenute nel frutto. Si ravvisa dunque che tutte queste prescrizioni sono dirette a garantire il rispetto della tradizione in tutte le fasi di produzione e la qualità del prodotto.

Per quanto riguarda il legame con l'ambiente, in grado di conferire all'olio caratteristiche proprie uniche, riconducibili essenzialmente a quella determinata zona geografica, è chiaramente affermato all'art. 8 del Disciplinare che il prodotto deve le sue caratteristiche alle particolari condizioni pedoclimatiche. I fattori ambientali e le cultivar specifiche di questo territorio conferiscono infatti un carattere distintivo all'olio ligure; questi elementi, ossia le cultivar specifiche della Liguria e l'ambiente, inteso come clima e territorio, concorrono al profilo dell'olio extravergine a denominazione di origine protetta Riviera Ligure, caratterizzato dall'equilibrio tra le note dolci e fruttate leggere.

Per quanto riguarda gli elementi che dimostrano l'origine storica del prodotto nella zona geografica delimitata, l'art. 8 del Disciplinare di produzione afferma che l'introduzione e la diffusione dell'ulivo è storicamente attribuita ai monaci benedettini (IX secolo) [che selezionarono nell'alto medioevo le cultivar locali e migliorarono le tecniche di coltivazione insegnando l'utilizzo dei terrazzamenti con la costruzione dei muretti a secco⁶³].

Il ceppo iniziale prese il nome di «taggiasca» da Taggia, località mercantile dalla quale le olive venivano spedite e commercializzate. La derivazione dell'olivicoltura ligure da un ceppo comune è testimoniata fin dai primi anni dell'Ottocento dal più grande botanico italiano,

⁶³ Cfr. Ivi, cap. VII.

Giorgio Gallesio, il quale verificò l'esistenza di un'unica tipologia di pianta di ulivo, che ha progressivamente caratterizzato tutto il territorio assumendo nomi diversi a seconda delle località interessate (Pomona italiana, 1817). Questa situazione è stata rilevata anche in tempi recenti da studi e ricerche specialistiche che hanno confermato come l'olivicoltura ligure sia rappresentata prevalentemente dalla varietà storica «taggiasca», tuttora presente con tale nome nelle Province di Imperia e Savona, e da varietà da esse derivate conosciute con i nomi Lavagnina nella Provincia di Genova e Razzola nella Provincia della La Spezia (Art. 8, c. 4 e c. 5).

Come si può leggere nel Disciplinare di produzione del 2018, esistono dei documenti relativi alla Repubblica di Genova in merito all'amministrazione e al vettovagliamento della città che certificano il copioso commercio dell'olio della Riviera ligure; in particolare, nel 1593 venne istituita la Magistratura dei Provvisori dell'olio che garantiva l'imparzialità dell'amministrazione di questo importante bene, introducendo l'obbligo per i produttori della Riviera Ligure di consegnare una quota di produzione a un prezzo fissato.

Inoltre documenti del 17° secolo riportano la notizia di forniture di olio di oliva della Riviera Ligure al Ducato di Milano e al Principe di Savoia, da ciò si deduce che (considerazione dell'autrice) il prodotto fosse di qualità così pregiata da essere richiesto alla mensa di personaggi illustri.

La vocazione olearia ligure si consolida poi nel XVIII secolo e prosegue con un fiorente commercio dell'olio locale soprattutto a Ponente.

Tutti questi aspetti rientrano in quegli elementi tali da riportare un'origine storica e confermare una vocazione olearia presente nel territorio fin da antichi periodi e quindi sono elementi che vanno a comprovare e a rafforzare la presenza nel territorio di questo prodotto.

Il Consorzio per la tutela dell'olio extravergine di oliva DOP Riviera Ligure svolge un ruolo fondamentale per la tutela, la valorizzazione e la cura generale degli interessi relativi all'olio DOP Riviera Ligure.

Il Consorzio si è costituito nel 2001, a norma del D.M. 12 aprile 2000, emanato dal Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari

e Forestali, contando sulla partecipazione di soci olivicoltori, frantoiaiani e imbottiglieri, con sede legale a Imperia.

Alcuni degli scopi per i quali il Consorzio è stato creato consistono, come risulta dall'art. 3 dello Statuto:

- nello svolgere tutto quanto è ritenuto necessario per la tutela e la valorizzazione dell'immagine e della qualità sia dell'Olio Extravergine di Oliva Riviera Ligure che del Consorzio in Italia e nel mondo;
- promuovere e migliorare l'olivicultura nel comprensorio di produzione, incoraggiare e guidare gli olivicoltori nell'applicazione di sistemi più razionali ed economici nella coltivazione degli oliveti;
- promuovere il miglioramento nella produzione degli oli considerati, mettendo a disposizione dei consorziati un'assistenza orientativa e tecnica, controllando la rispondenza qualitativa degli oli tutelati dal Consorzio;
- vigilare affinché non vengano messi in vendita, con il nome degli oli considerati, quelli che non siano prodotti nei territori fissati o che, essendo ivi prodotti, non abbiano le caratteristiche previste dal disciplinare di produzione;
- svolgere in Italia e all'estero ogni azione per la valorizzazione e la diffusione della conoscenza dell'Olio Extravergine di Oliva DOP Riviera Ligure.

Un'attività socialmente importante è quella che vede il Consorzio, ex art. 3, lett. n) dello Statuto, collaborare con altri Consorzi di tutela, con Enti pubblici e privati al fine di promuovere e realizzare iniziative per la tutela, la valorizzazione e il sostegno della produzione e della commercializzazione dell'olio extravergine di oliva Riviera Ligure e in generale dell'olivicultura ligure, nonché dei prodotti elaborati dalle Aziende associate. A titolo esemplificativo si riporta una delle iniziative svolte dal Consorzio di Tutela Olio DOP Riviera Ligure aventi l'obiettivo di salvaguardare la produzione di olio di qualità e il patrimonio ambientale e umano a esso collegato: Oliveti Aperti (seconda edizione tenutasi a giugno 2022) è una manifestazione nazionale realizzata dal

Consorzio di Tutela Olio DOP Riviera Ligure, in collaborazione con la fondazione Qualivita e il supporto della Regione Liguria, con l'intenzione di promuovere la conoscenza della DOP, educare alla vera peculiarità dell'olio ligure e far conoscere il territorio di origine⁶⁴.

Il Consorzio sostiene la filiera olivicola-olearia ligure, assolvendo al suo primario obiettivo di tutela del prodotto, anche attraverso la delibera del Patto di Filiera dell'Olio DOP Riviera Ligure; tale patto (ex art. 1) si fonda su una serie di cc. dd. 'buone prassi' e costituisce lo strumento attraverso il quale il Consorzio definisce i programmi recanti le misure finalizzate al miglioramento qualitativo della produzione in termini di sicurezza igienico-sanitaria, caratteristiche chimiche, fisiche, organolettiche e nutrizionali del prodotto olio Dop Riviera Ligure, con finalità precipua di tutelare e salvaguardare la DOP.

Il 13 settembre 2024 è stato approvato il Patto di Filiera 2024/2025 dell'Olio Extravergine di Oliva Riviera Ligure DOP. Il patto di filiera garantisce la sostenibilità economica delle produzioni all'interno della filiera controllata, valorizzando e assicurando il giusto riconoscimento ai produttori e ai frantoiani dell'eccellenza olearia ligure⁶⁵.

Il Consorzio di tutela dell'olio DOP Riviera Ligure ha individuato Ce.R.S.A.A. – Centro di Sperimentazione e Assistenza Agricola – Area Made in Quality come struttura di controllo della denominazione protetta 'Riviera Ligure' e il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali ha designato tale organismo come autorità pubblica accreditata a espletare le funzioni di controllo per la denominazione di origine protetta 'Riviera Ligure'.

Merita di essere evidenziato che l'Olio DOP Riviera Ligure è stato scelto tra oltre 800 prodotti DOP e IGP italiani per far parte di una mostra (che si è tenuta dall'1 al 4 aprile 2019) al Parlamento Europeo

⁶⁴ Ivi, p. 202 ss.; v. www.oliorivieraligure.it

⁶⁵ V. *Approvato il Patto di Filiera 2024/2025 dell'Olio Extravergine di Oliva Riviera Ligure DOP*, in www.oliorivieraligure.it, ultimo accesso ottobre 2024.

sul cibo e cultura, olio e paesaggio come simbolo dell'Italia. L'Olio DOP Riviera Ligure è stato accostato ai muretti a secco – la cui arte di realizzazione è stata riconosciuta patrimonio dell'Unesco – e insieme hanno fatto parte dei ventiquattro esempi simbolo in Italia del legame tra cibo e cultura, tipicità ed eredità da tramandare.

Intento della mostra è stato quello di offrire una visione sintetica delle secolari relazioni tra i prodotti agroalimentari e vitivinicoli tipici e i luoghi di origine, testimoniando come i prodotti a denominazione di origine siano da secoli elemento centrale nell'identità nazionale⁶⁶.

Questo evento ha rappresentato un percorso di conoscenza del patrimonio culturale italiano legato alle indicazioni geografiche ed è stato ideato per far emergere come negli anni le eccellenze agroalimentari tutelate dai marchi di qualità europei DOP, IGP e STG si siano poste al centro dell'interesse collettivo, non solo come un'enorme risorsa economica, ma anche come un'importante eredità culturale.

Il fatto che all'interno del novero dei ventiquattro esempi simbolo dell'Italia sia stato selezionato anche l'olio ligure è motivo di grande orgoglio e rappresenta un riconoscimento dalla forte valenza significativa, tanto da poter ritenere l'Olio DOP Riviera Ligure come un ambasciatore dell'agricoltura di qualità della Liguria⁶⁷.

6.2 Basilico Genovese DOP

Il Basilico Genovese DOP è l'altra denominazione d'origine protetta ligure, è un prodotto d'eccellenza, un altro autentico emblema della Liguria, simbolo di un'agricoltura c.d. 'sospesa sul mare'.

Nel 2005 è stata registrata la DOP per il Basilico Genovese, con Regolamento CE 1623/2005. La certificazione del Basilico Geneve-

⁶⁶ Cfr. *Fondazione Qualivita, Olio Dop e muretti a secco, l'orgoglio ligure al Parlamento Europeo*, 01.04.2019.

⁶⁷ Cfr. E. Rubino, *La disciplina giuridica del marchio nel settore agroalimentare. DOP, IGP, Made in Italy. Prodotti liguri e focus sull'Olive Taggiasca*, cit., p. 208.

se DOP è stata richiesta dai produttori liguri con un lungo percorso e ottenuta dimostrando come l'ambiente mediterraneo della Liguria, unito alle tecniche tradizionali tramandate negli anni, dia origine a un prodotto inimitabile, le cui caratteristiche sono frutto delle tecniche di produzione tradizionali enunciate nel Disciplinare di produzione.

La denominazione di origine protetta 'Basilico Genovese' è riservata al basilico di tipologia genovese che risponde alle condizioni e ai requisiti stabiliti nell'apposito Disciplinare di produzione.

Per quanto riguarda il requisito dell'indicazione della zona geografica delimitata, l'art. 3 del Disciplinare afferma che:

La zona di produzione del 'Basilico Genovese DOP' è delimitata al solo versante tirrenico del territorio amministrativo della Regione Liguria con delimitazione individuabile nello spartiacque. Nella stessa zona deve avvenire il condizionamento, garantendo in tal modo la rintracciabilità e il controllo della denominazione e preservando le caratteristiche qualitative del prodotto facilmente deteriorabile.

La richiesta di elementi tali da dimostrare che il prodotto è originario della zona geografica delimitata, quindi l'origine storica, trova espressa rispondenza nell'art. 4 del Disciplinare, rubricato 'Legame storico della coltura con l'area geografica', dove viene fatto riferimento all'introduzione del basilico in Liguria da parte dei Romani. Si precisa che il nucleo originario di produzione era circoscritto all'areale genovese, tuttavia visto il consolidarsi delle condizioni favorevoli di mercato per il largo consumo di basilico utilizzato per la preparazione di numerose ricette e del celeberrimo pesto genovese, la zona di produzione si è allargata investendo anche tutta la fascia marittima del territorio ligure.

Partendo dal genovesato la zona di produzione si è allargata a levante e a ponente, poiché l'intero territorio ligure ha dimostrato un'alta vocazione per l'ottenimento di un prodotto tipico riconosciuto in tutto il mondo⁶⁸, sono infatti le caratteristiche ambientali, culturali e umane,

⁶⁸ V. *Storia*, in www.basilicogenovese.it, ultimo accesso ottobre 2024.

proprie dell'intera area regionale, a conferire al prodotto (fresco e trasformato) i caratteri di unicità e tipicità che lo rendono inconfondibile.

Il nome latino del basilico significa letteralmente erba regale proprio a evocare la grande importanza che questa erba aromatica rivestiva già in passato.

Questa pianta era coltivata fin dall'antichità soprattutto per fini ornamentali, ma si riteneva avesse anche presunte qualità terapeutiche-curative, persino l'autore latino Plinio il Vecchio (scrittore, naturalista romano, celebre per la sua enciclopedia in 37 volumi '*Naturalis Historia*') ne esaltava le innumerevoli qualità. L'introduzione del basilico nelle coltivazioni del Mediterraneo avvenne a opera dei Romani e il suo utilizzo a scopo alimentare risale solo al XVIII secolo e a Genova a partire dal XIX secolo.

Il successo di questa coltura ha visto la necessità dei produttori di espandersi, a partire dal genovesato, verso aree più ampie sia a levante che a ponente, così tutto il versante a mare della Liguria si è rivelato adatto a sviluppare il tipico aroma, applicando la tecnica tradizionale.

Grazie a questa espansione, al clima ideale, alla competenze di coltivatori piuttosto all'avanguardia e alla capacità di portare avanti la produzione storica, anche adattandola allo sviluppo del mercato di tipo industriale, è stata riconosciuta per tutta la Liguria la DOP del Basilico Genovese, ritenendolo un fiore all'occhiello che porta il prestigio della Liguria nel mondo⁶⁹.

All'art. 6 del Disciplinare viene riconosciuto che il basilico coltivato nel versante tirrenico della Liguria è caratterizzato da profumo e gusto del tutto particolari, molto apprezzati dal mercato e che permettono di distinguerlo da altri, essendo infatti esente dal gusto di menta; si evince che l'aroma di questo tipo di basilico dipende dagli elementi ambientali, ossia dalla zona di coltivazione, dal suolo e dal clima, che costituiscono fattori comprovanti il legame del prodotto all'ambiente.

⁶⁹ V. *Il territorio*, in www.basilicogenovese.it, ultimo accesso ottobre 2024.

Nel 2008 è stato riconosciuto dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali il 'Consorzio di tutela del Basilico Genovese DOP'.

Il Consorzio esercita funzioni di tutela, promozione, valorizzazione, informazione al consumatore e di cura degli interessi connessi alla DOP; svolge compiti consultivi sul prodotto e sulla sua regolamentazione, definisce programmi per il miglioramento qualitativo delle produzioni, promuove delibere, collabora tramite agenti vigilatori alla salvaguardia della DOP da abusi, concorrenza sleale, contraffazioni, ecc. Il ruolo del Consorzio di tutela del Basilico Genovese DOP è di promuovere e difendere sul mercato il prodotto simbolo della Liguria, rappresentandone i produttori⁷⁰.

Il 26 marzo 2018 il 'Consorzio di Tutela Basilico Genovese DOP' ha confermato 'Ce.R.S.A.A. – Area Made In Quality' quale autorità pubblica di controllo della denominazione di origine protetta 'Basilico Genovese'; con Decreto ministeriale n. 336967 del 25 luglio 2024, il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali ha designato tale organismo (Ce.R.S.A.A.) quale Autorità pubblica a espletare le funzioni di controllo per la denominazione di origine protetta 'Basilico Genovese'.

Meritano di essere riportati i risultati presentati dal Rapporto Ismea-Qualivita relativo al 2019, che hanno evidenziato il crescente impatto economico costituito dalle produzioni DOP e IGP della Liguria, si parla di un valore di 37 milioni di euro ed è emerso il Basilico Genovese DOP capofila del settore dell'agroalimentare ligure 'certificato', seguito dall'Olio DOP Riviera Ligure⁷¹.

⁷⁰ *Il Consorzio di Tutela Basilico Genovese DOP*, in www.basilicogenovese.it

⁷¹ Cfr. Fondazione Qualivita, *Ismea-Qualivita: food DOP IGP + 28% in Liguria, Imperia cresce con l'olio*, 12.03.2020.

Il Family Business Management nell'impresa agricola¹

Giorgia Alberti

Sommario: 1. Il confronto tra impresa familiare e family business – 2. La definizione e inquadramento del family business – 3. La Family Business e il territorio: responsabilità sociale d'impresa – 4. La Multigenerazionalità e il movente dinastico – 5. Le potenzialità del family business – 5.1 La Socio Emotional Welth theory – 6. I caratteri delle family firm – 7. Le debolezze delle family firm

1. Il confronto tra impresa familiare e family business

La *family business* – al pari dell'impresa familiare – non è una particolare tipologia di impresa² bensì una forma di gestione e *governance*³, un'attività economica dove proprietà e controllo si incontrano nel sistema familiare; è caratterizzata dal coinvolgimento diretto nell'attività di impresa di uno o più nuclei familiari che posseggono la maggior parte del capitale e assumono la maggior parte delle decisioni strategiche.

¹ Questo contributo è tratto dalla tesi di laurea della Dottorssa Giorgia Alberti che ha meritato la dignità di stampa.

² G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione*, Franco Angeli Open Access, Milano, 2018, pp. 19-20.

³ *Ivi*, pp. 25 ss.

La *family business*, come anche l'impresa familiare, prescinde dal requisito dimensionale: si può trattare di società di persone e di capitali, società quotate e non quotate, imprese coniugali e tante altre. Vi sono casi dove l'istituto dell'impresa familiare e del *family business* si sovrappongono: pensiamo all'imprenditore individuale che esercita attività di impresa nella quale collaborano i familiari in modo continuativo, che, a partire da un certo momento, decida di coinvolgere questi ultimi al punto da potersi costituire un rapporto societario di fatto.

A ogni modo, l'impresa familiare nella sua accezione più rigorosa (prestazione di lavoro continuativa resa dai familiari dell'imprenditore nella famiglia o nella impresa di quest'ultimo) non può essere ricondotta al *family business* in quanto l'art. 230 *bis* c.c. prevede – secondo la ricostruzione che ne è stata data da dottrina e giurisprudenza – che la titolarità dell'impresa, la gestione e il rischio di insolvenza restino a carico del solo imprenditore. Non hanno alcun rilievo, ai fini della qualificazione come *family firm*, le prerogative di cui all'articolo 230 *bis* c.c. ovvero i diritti di partecipazione alle decisioni riguardanti l'impiego degli utili e degli incrementi nonché quelle inerenti alla gestione straordinaria, agli indirizzi produttivi e alla cessazione dell'impresa in capo ai familiari. Inoltre, non esiste una disciplina codicistica *ad hoc* che definisce questa tipologia di *governance*.

A ogni modo, pur nella loro diversità, il regime giuridico applicabile all'impresa familiare (la sola a essere regolata a livello codicistico) inevitabilmente ha delle ripercussioni sulla regolamentazione del fenomeno delle aziende a conduzione familiare.

Infatti, a livello comunitario non c'è, tuttora, una definizione univoca di impresa familiare valida per tutti gli stati membri⁴; tant'è che in molti paesi dell'Unione non vi sono neppure enti/associazioni che rappresentino le *family business* e che si facciano portavoce delle loro istanze.

La mancanza di una definizione comune rende complesso condurre eventuali studi in materia di *family management*, in quanto non è

⁴ S. Ronco, *Le nuove sfide dell'agroalimentare famiglia e agrifood*, 2022, p. 26.

agevole fare una ricognizione effettiva delle realtà familiari presenti a livello europeo.

A livello comunitario è stato, infatti, istituito il *Family Business Group*, che si è fatto carico di individuare una definizione di *family business* che potesse applicarsi a tutti i paesi membri:

«La maggior parte dei diritti decisionali è in possesso della persona fisica o delle persone fisiche che hanno stabilito l'impresa, o in possesso della persona fisica o delle persone fisiche che hanno acquisito il capitale sociale dell'impresa o in possesso dei loro coniugi, genitori, figli o eredi diretti dei figli. La maggior parte dei diritti decisionali è indiretta o diretta. Almeno un rappresentante della famiglia o dei parenti è formalmente coinvolto nella governance dell'impresa. Le società quotate soddisfano la definizione di impresa familiare se la persona che ha stabilito o acquisito l'impresa (capitale sociale) o le loro famiglie o discendenti detengono il 25% dei diritti decisionali imposti dal loro capitale sociale»⁵.

Stando sempre alle evidenze degli organi europei, le imprese a conduzione familiare costituiscono oltre il 60% di tutte le imprese in Europa e, grandi o piccole che siano, svolgono un ruolo significativo nell'economia dell'Unione.

«La Commissione europea riconosce questo ruolo e si propone di promuovere la creazione di un ambiente favorevole in cui le imprese a conduzione familiare possano crescere e svilupparsi»⁶.

⁵ Sito ufficiale Unione Europea, consultato in data 17/09/2023. https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/supporting-entrepreneurship/family-business_it?etrans=it.

⁶ Sito ufficiale Unione Europea, consultato in data 17/09/2023. https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/supporting-entrepreneurship/family-business_it?etrans=it.

Si comprende, in considerazione delle profonde differenze tra le tradizioni giuridiche dei vari stati, la difficoltà di raggiungere un'intesa internazionale volta all'adozione di definizioni e istituti comuni in materia di impresa a conduzione familiare. Tuttavia, quantomeno a livello comunitario, la creazione di uno spazio economico cui fine è la tutela delle libertà individuali e del mercato comune, necessita di un agire altrettanto comune.

In definitiva, il family business quale asse portante del mercato – non solo europeo ma mondiale – è caratterizzato dal paradosso di una disciplina puntuale ma arretrata⁷.

2. La definizione e inquadramento del family business

La dirompenza del *family business* non ha interessato solo la realtà nazionale italiana ma è stato un modello di successo dell'imprenditoria mondiale⁸ del Ventesimo secolo; gli Stati Uniti, patria delle grandi aziende e delle *public companies*, registrano una presenza di *family business* ancora maggiore rispetto al nostro paese.

Il *family business management* è una forma di gestione d'impresa, una tipologia di governance caratterizzata dalla *leadership* di una o più famiglie.

L'impresa a conduzione familiare è un'armoniosa combinazione di fattori materiali e immateriali: la famiglia (con le sue relazioni intersoggettive e i suoi valori emotivi), il patrimonio, la gratificazione, la dedizione, l'etica del lavoro, la fiducia interpersonale.

Questo perfetto connubio è stato oggetto, nel corso degli anni, di innumerevoli studi di settore dai quali sono emerse le sue grandi potenzialità.

⁷ G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione, Franco Angeli Open Access*, Milano, 2018, p. 11.

⁸ *Ivi*, p. 9.

Secondo l'Associazione italiana delle aziende familiari (AIDAF⁹) si riscontra la presenza di un'azienda familiare quando il potere di nomina dei suoi organi di governo spetta a una o più famiglie legate tra loro da vincoli di parentela, amicizia, fiducia, alleanza.

Tuttavia, non c'è concordia sulla definizione di *family business*¹⁰: accanto alla definizione più ampia (di cui si è dato conto poco sopra) che guarda al controllo della famiglia sulle scelte strategiche dell'impresa, ve n'è una più dettagliata in base alla quale la *family business* è l'impresa che ha come obiettivo il mantenimento del controllo da parte della famiglia, è gestita/amministrata dal fondatore o dai discendenti e coinvolge direttamente una pluralità di generazioni¹¹.

Non deve confondere il fatto che nel nostro paese la maggior parte delle aziende familiari ha dimensioni contenute, in particolare piccole e medie imprese. L'azienda di famiglia, infatti, prescinde dal requisito dimensionale, dal numero di dipendenti, dal fatturato e dal settore produttivo: sono *family business* tanto le *holding* quotate in borsa quanto le piccole botteghe artigiane¹².

Per completezza ricordiamo che le PMI hanno meno di 250 occupati e un fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro o altrimenti un totale di bilancio annuo non superiore a 43 milioni di euro. In particolare, le piccole imprese hanno meno di 50 occupati e un fatturato annuo (o totale di bilancio) non superiore a 10 milioni di euro.

⁹ Associazione italiana delle aziende familiari, fondata nel 1997 da Alberto Flack insieme a un gruppo di imprenditori ispirati dai medesimi valori.

Sito ufficiale AIDAF, consultato in data 15/12/23, <https://www.aidaf.it/>.

¹⁰ W. Zocchi, *Il family business famiglia, azienda di famiglia e patrimonio dell'imprenditore*, Il sole 24 ore, 2004, p. 7.

¹¹ A. Di Mascio, *Family business strategie private e corporate banking per le imprese familiari*, Egea, 2017, pp. 33, s.

¹² W. Zocchi, *Il family business famiglia, azienda di famiglia e patrimonio dell'imprenditore*, Il sole 24 ore, 2004, pp. 6, s.

Possiamo avere infine le microimprese con meno di 10 occupati e un fatturato annuo (o totale di bilancio) non superiore a 2 milioni di euro¹³.

Come noto, il sistema produttivo italiano è retto dalle piccole e medie imprese, le microimprese (fino a dieci addetti) rappresentano la quasi totalità dei settori industriali e dei servizi privati con forte propensione alla forma giuridica della ditta individuale. Al contrario, le società di capitali ricoprono un'esigua percentuale¹⁴.

Questo quadro evidenzia come, nonostante il processo di globalizzazione e internazionalizzazione, le piccole imprese – quantomeno nel settore industriale – rimangono l'asse portante della nostra economia nazionale. Da qui l'importanza dello studio della composizione prevalentemente familiare di queste ultime.

È bene precisare fin da subito che il termine *capitalismo familiare* fa riferimento a fenomeni imprenditoriali nei quali una o più famiglie esercitano un'influenza imponente sulla gestione aziendale ma limitatamente alle realtà imprenditoriali di rilevanti dimensioni.

Posto che l'azienda familiare prescinde dal requisito dimensionale è una peculiarità del tutto italiana la presenza di *family business* di grandi dimensioni. Nonostante la maggior parte delle aziende familiari sia riconducibile al settore delle piccole e medie imprese, non è rara la presenza di *family business* oggetto di percorsi di crescita lineari che hanno superato l'idea (anch'essa molto italiana) che piccolo è migliore. La crescita dell'azienda familiare necessita di una posizione stabile nel mercato di riferimento, di un processo produttivo organizzato ed efficiente, di un prodotto di alta qualità e, soprattutto, di una proprietà coesa e determinata nel raggiungimento degli obiettivi. È infine necessario avere consapevolezza che la famiglia può rappresen-

¹³ Art. 2. D.M. 18/04/2005 che recepisce Racc. Commissione Europea 2003/361/CE.

¹⁴ A. Di Mascio, *Family business strategie private e corporate banking per le imprese familiari*, Egea, 2017, p. 32.

tare al tempo stesso un potenziale e un limite; l'apertura al capitale esterno, l'introduzione di manager esterni e la diversificazione dei ruoli tra familiari sono dei passaggi imprescindibili al fine di raggiungere obiettivi più ambiziosi.

È opportuno differenziare la lentezza di osservazione in base alle dimensioni e alle caratteristiche della governance. Infatti, pur trattandosi di una gestione affidata a una o più famiglie, il grado di controllo, le scelte strategiche e decisionali, l'influenza che la dimensione familiare ha sull'impresa possono essere molto diverse da caso a caso¹⁵.

Ci sono imprese familiari di piccole dimensioni dove la famiglia ha il pieno e assoluto controllo dell'attività, tale da rendere difficile, se non impossibile, tracciare una linea di confine tra i due sistemi: vi è totale sovrapposizione.

Allo stesso tempo vi sono grandi compagnie cui capitali sono posseduti da finanziatori esterni (banche e simili) e da un elevato numero di famiglie le quali, in alcuni casi, non hanno alcun controllo sull'azienda, in altri casi, pur possedendo un capitale di minoranza, esercitano un'influenza dominante¹⁶. Infatti, mancanza di controllo formale dell'impresa non necessariamente significa mancanza di controllo effettivo della stessa¹⁷.

Le dinamiche interne sono profondamente diverse anche in relazione alla generazione preposta alla conduzione dell'impresa: tradizionalmente il fondatore è un professionista dotato di grande carisma e coraggio, spinto dalla passione (a volte anche da una necessità di riscatto), ma al tempo stesso conservatore, scettico verso il cambiamento e verso i nuovi apporti generazionali; la sua leadership è avvincente e prudente. La capacità di tramandare, nella fase del passaggio generazionale,

¹⁵ W. Zocchi, *Il family business famiglia, azienda di famiglia e patrimonio dell'imprenditore*, Il sole 24 ore, 2004, p. 6, s.

¹⁶ *Ivi*.

¹⁷ *Ivi*, p. 7.

quella sinergia che esiste tra l'imprenditore e l'impresa è una delle più grandi sfide del *family business*.

Infatti, l'imprenditore è capace di anteporre le prerogative aziendali a quelle familiari e l'attività economica, sotto la sua direzione, attraversa un vero e proprio processo di umanizzazione.

Le generazioni successive invece provengono da una realtà culturale più fine, sono consapevoli che proprietà non significa necessariamente totale controllo, sono più preparati a livello teorico ma meno concreti a livello pratico, eccedono di conoscenze ma peccano di competenze, conoscono le logiche dei mercati internazionali e finanziari, le sottigliezze micro e macroeconomiche ma non conoscono a sufficienza il mercato di appartenenza, la concorrenza, le relazioni con gli *stakeholder*.

Il passaggio dalla seconda alla terza generazione sembra essere il più delicato, in quanto i legami di consanguineità si affievoliscono e con essi gli obiettivi strategici (soprattutto di lungo periodo). La terza generazione è meno attiva a livello operativo (di ciclo produttivo) ma più attenta alle politiche di *marketing*, alla dimensione sociale, alla sostenibilità, alle nuove tecnologie.

Infine, le dinamiche economiche e interpersonali sono profondamente diverse in funzione dei ruoli che i familiari ricoprono. La centralità dell'imprenditore fondatore si affievolisce al crescere dell'attività di impresa: da proprietario esclusivo e amministratore unico assume ruoli sempre più istituzionali (come la presidenza del Consiglio di amministrazione) per poi lasciare il timone dell'impresa alle nuove generazioni fino ad arrivare all'introduzione di *manager* esterni.

Si è soliti tracciare il percorso di crescita dell'impresa familiare in questi termini: il fondatore costituisce un'impresa individuale¹⁸ (di cui

¹⁸ G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione*, Franco Angeli Open Access, Milano, 2018, p. 15.

è *leader*) e i familiari, che pure possono essere inseriti nel complesso aziendale, non ricoprono posizioni di vertice (è comune che nei primi anni di attività si registri la presenza di un'impresa familiare).

Il passaggio successivo è la famiglia nell'impresa (*family in the business*) dove il fondatore *leader* inizia a esercitare l'attività in forma societaria ma rimane il socio di riferimento. Tuttavia, alcuni componenti della famiglia assumono timidamente poteri di gestione.

Si passa poi all'impresa familiare professionale dove il fondatore non è più necessariamente il socio di riferimento, tuttavia, la gestione rimane nelle mani della famiglia; non c'è ancora spazio per *manager* esterni¹⁹.

La svolta si registra con il passaggio all'impresa neo-manageriale dove i familiari hanno ricoperto posizioni di vertice (non solo esecutivo) e l'amministrazione è composta anche da professionisti esterni.

L'ultimo (e meno frequente) *step* è caratterizzato dalle *public companies* nelle quali la famiglia ha ceduto le redini dell'azienda e, in alcuni casi, possiede pacchetti azionari di minoranza senza occupare posizioni di vertice.

A prescindere dai caratteri dimensionali e strutturali, i tratti comuni delle *family business* sono la presenza di soggetti legati da vincoli di parentela o stretta affinità in seno agli organi di vertice, la partecipazione degli stessi alla vita d'impresa, la sovrapposizione dei valori familiari ed economici, la trasposizione delle questioni di famiglia nelle questioni aziendali e viceversa. In merito a quest'ultimo aspetto, una peculiarità di tutte le aziende familiari è lo sfruttamento dei momenti informali per assumere decisioni strategiche: spesso accade che le decisioni vengano prese in contesti familiari per poi essere riportate nelle

¹⁹ A. Di Mascio, *Family business strategie private e corporate banking per le imprese familiari*, Egea, 2017, p. 53.

opportune sedi istituzionali²⁰ (assemblee societarie, Consigli di amministrazione, comitati direttivi).

La *family business*, quindi, è una relazione o, per meglio dire, un complesso di relazioni in costante evoluzione (in virtù dell'evoluzione dei legami affettivi ed economici) volte alla ricerca di sempre nuovi equilibri.

Equilibrio sembra essere il termine che meglio evoca la natura del fenomeno; le dimensioni personali e patrimoniali che lo caratterizzano devono trovare la loro naturale posizione di equilibrio, un perfetto bilanciamento tra il materiale e l'immateriale, tra l'umano e l'economico, tra le regole del profitto e della passione²¹.

3. La Family Business e il territorio: responsabilità sociale d'impresa

Negli ultimi anni è diventato sempre più centrale nel settore economico il concetto di *policy* aziendale.

La *policy* aziendale (regolamento aziendale) «Elenca norme comportamentali che l'azienda ritiene indispensabili per una migliore organizzazione. Il suo scopo è informare i dipendenti rispetto a cosa ci si aspetta da loro e quali sono le regole a cui devono attenersi. [...] È importante stabilire quali sono le esigenze organizzative dell'azienda e, successivamente, definire le regole che ottimizzano i comportamenti e le relazioni interne. Diversi possono essere i punti da toccare. A titolo esemplificativo:

- norme comportamentali e gestione delle presenze in azienda (orari, assenze, ferie e permessi...);

²⁰ G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione*, Franco Angeli Open Access, Milano, 2018, p. 27.

²¹ G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione*, Franco Angeli Open Access, Milano, 2018, p. 13.

- utilizzo della tecnologia. Linee guida in merito all'utilizzo di cellulari, portatili, agende digitali personali, e-mail, social network e navigazione su internet sul posto di lavoro;
- disposizioni relative alla relazione con il cliente;
- direttive per la manutenzione delle attrezzature e degli ambienti aziendali.

È inoltre possibile inserire una premessa che inquadri il contesto lavorativo complessivo (breve storia dell'azienda, obiettivi strategici, cultura aziendale). Questo per integrare maggiormente il dipendente nella realtà lavorativa»²².

Fino a poco tempo fa, quantomeno in Italia, la maggior parte delle persone non conosceva il significato di questo termine; tuttavia, non è semplice individuare il suo corrispettivo 'tutto italiano'. Questo perché, tradizionalmente, quando il consumatore si accingeva ad acquistare un prodotto, indipendentemente dal settore di provenienza, considerava unicamente il prezzo (e non sempre in rapporto con la qualità).

Oggi, al contrario, il consumatore guarda alla sensibilità dell'impresa verso la dimensione sociale: è notevole la percentuale di consumatori che, anche a fronte di un prezzo più elevato, acquistano prodotti offerti da imprese che hanno policy più vicine ai valori di questi ultimi (specialmente quando si tratta di imprese che operano nel settore agroalimentare).

In particolare, le imprese caratterizzate da un management familiare sembrano essere più attente alla dimensione etico-sociale ciò in quanto famiglia e impresa si identificano in un armonioso connubio: l'immagine dell'una è al tempo stesso l'immagine dell'altra. Questo induce le family business a investire in trasparenza, sostenibilità, dialogo con i consumatori, creazione di posti di lavoro, riduzione della povertà.

²² Sito ufficiale CNA Bergamo, Consultato in data 15/12/23, <https://www.cnabergamo.it/paghe/regolamento-aziendale/>.

L'attività di impresa sta virando verso una dimensione più trasversale (soprattutto nel settore dell'agroalimentare): accanto al ciclo produttivo si perseguono obiettivi di valorizzazione dell'ambiente, del territorio, delle persone, di conservazione delle biodiversità, di cura dei cicli biologici, e di agricoltura sociale.

Dal punto di vista del settore agroalimentare, la dimensione produttiva viene affiancata da un ventaglio di nuove attività (altrettanto redditizie) volte a ottenere un miglioramento della qualità alimentare e di conseguenza della salute individuale. A prescindere dalla qualità dei prodotti alimentari, il miglioramento della salute psicofisica può essere raggiunto anche attraverso il 'puro' esercizio dell'attività di impresa quando la stessa persegue politiche di inclusione dei soggetti svantaggiati e di inserimento dei lavoratori. Lo svolgimento di un'attività sostenibile e in armonia con la natura offre di per sé un importante contributo alla realizzazione individuale e al miglioramento del benessere personale.

Il collegamento con il territorio è infatti uno dei tratti peculiari delle *family business* agroalimentari (e non solo). Come noto, la maggior parte di queste imprese hanno dimensione medio piccola e sono profondamente legate alla realtà territoriale. L'esperienza dimostra che queste attività, accanto a obiettivi di crescita, sono più attente al rispetto dei diritti dei singoli, alla sicurezza sul lavoro, alla valorizzazione delle comunità locali, alla sostenibilità ambientale, al benessere degli animali e all'accesso alle risorse naturali²³. Si parla di 'modernità nella tradizione', nell'idea che lo sviluppo e la crescita non possano prescindere dal rispetto e dalla consapevolezza delle tradizioni.

Tutto ciò si ripercuote positivamente sulla *performance* aziendale: l'investimento nel sociale e la veicolazione di un'immagine sostenibile ed etica dell'azienda determinano imponenti vantaggi nel lungo perio-

²³ S. Ronco, *Le nuove sfide dell'agroalimentare famiglia e agrifood*, 2022, p. 64.

do; solo la multifunzionalità potrà efficacemente soddisfare le *nuove* istanze dei consumatori.

Le aziende a conduzione familiare (soprattutto di piccole dimensioni) che abbiano legami vivi con il territorio sentono la necessità di valorizzarlo e, qualora vi riescano, ne traggono profonda gratificazione.

Il perseguimento di fini sociali in questi casi, oltre a essere particolarmente proficuo nel lungo periodo, risponde a esigenze effettive di *leadership*, che ne trae piacere. Mentre, in altri casi, soprattutto quando le dimensioni aziendali hanno raggiunto maggiori proporzioni e l'azienda è condotta da una pluralità di nuclei familiari, il perseguimento dei suddetti fini è una pura strategia di *marketing*: le imprese hanno colto il cambio di atteggiamento della domanda e intelligentemente si sono conformate alle aspettative del consumatore.

A ogni modo, indipendentemente dall'*animus* della proprietà, qualora questa si mostri adempiente agli impegni assunti nel sociale, che lo faccia per spirito di solidarietà o per fini egoistici, il risultato non cambia.

Investire nel sociale implica dei costi particolarmente ingenti e le *family business* – che nella maggior parte dei casi hanno dimensioni contenute – difficilmente possono farvi fronte. Tuttavia, le potenzialità delle aziende a conduzione familiare dal punto di vista etico sociale spesso sono inconsapevoli (e dunque a costo zero). Infatti, quando i rapporti all'interno della famiglia (e di conseguenza dell'impresa) sono armoniosi, la *family firm* è capace di produrre impareggiabili valori umani ed economici; quali, appunto, l'amore per il territorio.

L'amore per il territorio si traduce in valorizzazione dei prodotti locali e delle potenzialità della zona produttiva, creazione di posti di lavoro tra le nuove generazioni (con riguardo anche ai soggetti svantaggiati), ripopolamento, turismo, conservazione delle tradizioni.

Tendenzialmente gli obiettivi sociali che l'impresa decide di perseguire sono selezionati sulla base delle prerogative della famiglia o di membri di essa; spesso accade che alcuni familiari si occupino esclusivamente del ciclo produttivo, altri delle politiche di *marketing*, altri

ancora della dimensione sociale (magari perché più sensibili ai temi e i valori di cui si è dato conto).

In merito alla Responsabilità Sociale di Impresa (RSI) o *Corporate Social Responsibility* (CSR), esistono alcuni modelli di certificazione – per le aziende che vogliano intraprendere percorsi sociali – che attestano l'applicazione di determinate normative di legge e l'esito positivo di determinati controlli periodici. I modelli di certificazione privati a livello internazionale sono molteplici; tra i più importanti si annovera la normativa SA8000²⁴ (*Social Accountability 8000*).

Questa certificazione «È uno standard per tutte quelle organizzazioni che hanno la volontà di distinguersi per l'impegno di una politica sostenibile rispetto a tematiche sociali. Un'azienda che possiede la Certificazione Etica SA8000 ha efficacemente sviluppato, all'interno dell'organizzazione e dei processi, la corretta gestione e il costante monitoraggio di tutte le attività e processi strettamente o meno alle condizioni dei lavoratori quali:

- Diritti umani;
- Sviluppo personale;
- Valorizzazione;
- Formazione e crescita professionale delle persone;
- Salute e sicurezza del lavoro;
- Non discriminazione;
- Attenzioni verso il lavoro dei minori e dei giovani²⁵.

4. La Multigenerazionalità e il movente dinastico

L'aspetto più curioso emerso dagli studi in tema di *family business* è che queste ultime – al pari di tutte le altre imprese – affrontano periodi

²⁴ S. Ronco, *Le nuove sfide dell'agroalimentare famiglia e agrifood*, 2022, p. 64.

²⁵ Sito ufficiale SICERT, consultato in data 15/12/23, <https://sicert.net/certificazioneSA8000/>.

di crisi aziendale e oscillazioni di domanda e di fatturato, tuttavia, hanno una maggiore capacità di resistere a tali crisi e hanno l'abilità di sfruttare questi momenti come opportunità di rilancio (si parla, a tal proposito, di resilienza).

Queste risultanze hanno suscitato interesse a livello nazionale e sovranazionale: è opportuno farne oggetto di studio al fine di cogliere la reale portata e le cause di questo fenomeno, cosicché si possa elaborare una teoria economica utile al mercato in generale. Le ragioni alla base di questa resilienza sembrano essere più di una ed è senza dubbio determinante la componente dinastica.

Con la locuzione movente dinastico si intende la concezione dell'azienda come eredità da doversi proteggere a garanzia delle generazioni future²⁶. Questa dimensione conservativa genera meccanismi tali da indurre il management, al fine di evitare la dispersione dell'eredità familiare, ad adottare scelte che presentano un elevato margine di rischio che altri imprenditori, nella medesima situazione, non adotterebbero.

Il movente dinastico, se da una parte è un potenziale da sfruttare, dall'altra può avere delle ripercussioni negative sull'andamento dell'attività di impresa; infatti, è comune che i ruoli aziendali di vertice vengano assegnati ai familiari senza avere preliminarmente verificato che questi abbiano le competenze per ricoprire tali ruoli (e qualora tale verifica sia stata compiuta, nella maggior parte dei casi non è obiettiva e non corrisponde a realtà).

Inoltre, se la direzione dell'azienda viene affidata a un discendente non sufficientemente capace, oltre a fenomeni di mala gestio si genera un sentimento di mal contento tra i soggetti più meritevoli che ambiscono a ricoprire tale ruolo in virtù delle loro capacità ed esperienze. L'imprenditore si trova quindi a dover assumere decisio-

²⁶ G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione*, Franco Angeli Open Access, Milano, 2018, p. 19.

ni di compromesso che permettano di conciliare il buon andamento dell'impresa e la conservazione dei valori familiari²⁷.

Tornando però alla componente dinastica e alla trasmissione dell'attività alle nuove generazioni, l'imprenditore vede l'impresa come la sua più orgogliosa creazione; quest'ultima ha un corpo e un'anima. Se i valori di condivisione, collaborazione e armonia vengono meno, la macchina aziendale si rompe e l'opportunismo prende il sopravvento. Si comprende dunque l'importanza di trasmettere questi valori alle generazioni successive.

Infatti, studi dimostrano che le imprese a conduzione familiare, nella maggior parte dei casi, non arrivano alla terza generazione; ciò in quanto il piacere di fare impresa, la gratificazione e altri valori fondamentali si affievoliscono a mano a mano che le generazioni si succedono. L'obiettivo dell'imprenditore nella fase del passaggio del testimone dovrebbe essere, prima ancora della trasmissione di competenze economiche, la trasmissione di valori etici (e al contempo familiari) di onestà, lealtà e correttezza²⁸.

L'imprenditore è consapevole della necessità del passaggio generazionale ed è protettivo nei confronti degli eredi cui offre questa opportunità però al contempo è timoroso di perdere la *leadership* che ha consolidato.

Questa situazione di conflitto spesso porta la proprietà a non prendere alcuna decisione in merito a questa delicata fase, a non curarsi del problema o, addirittura, avere un atteggiamento di diniego di quest'ultimo; in questi termini, il decorrere del tempo determina inevitabilmente una crisi di impresa. In questo contesto risultano determinanti istituti quali il patto di famiglia o la *holding* di famiglia cui si è dato conto nei capitoli precedenti.

²⁷ W. Zocchi, *Il family business famiglia, azienda di famiglia e patrimonio dell'imprenditore*, Il sole 24 ore, 2004, pp. 11 ss.

²⁸ G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione*, Franco Angeli Open Access, Milano, 2018, p. 17.

Inoltre, ogni componente della famiglia è legittimato ad avere voce nella vita dell'impresa, ma le idee dell'uno spesso non collimano con quelle degli altri e l'impresa diventa un terreno fertile per il conflitto intrafamiliare.

Dunque, con l'aumentare dei componenti della famiglia e delle relazioni che si instaurano tra essi, aumenta il numero dei soggetti attivi in azienda e la governance diventa inevitabilmente più complessa²⁹. La complessità deriva, tra le altre cose, dalla minore coesione a livello di *leadership*. Infatti, come si vedrà più avanti, la comunione di obiettivi, informazioni e strategie tra direzione e proprietà è una potenzialità delle *family business* in quanto determina la diminuzione di una particolare voce di costo.

La complessità, quindi, può dipendere da numerosi fattori, tra i quali il numero dei familiari/nuclei familiari: alcuni di essi caratterizzano proprietà e gestione, altri hanno meri interessi di partecipazione finanziaria, altri ancora non aspirano alla conduzione d'impresa ma godono ugualmente di non pochi diritti; si pensi alla crescente domanda di dividendi da parte di familiari che non sono coinvolti nell'azienda. Tali dividendi determinano un'uscita di capitali che, tuttavia, non è accompagnata da alcuna contropartita in termini di apporto di risorse.

La complessità può dipendere anche dall'età e dalla fase della vita che stanno attraversando i familiari: maggiore è la differenza di età, altrettanto maggiore è il divario tra visioni e strategie. Allo stesso modo, maggiore è la distribuzione geografica dei nuclei familiari, maggiore è la complessità; più si è lontani dal nucleo familiare, più i valori del *family business* risultano affievoliti.

L'aumento della complessità familiare può quindi costituire una battuta d'arresto per la crescita aziendale: se il numero di azionisti cre-

²⁹ H.J. Lambrecht, J. Lievens, *Pruning the Family Tree: An Unexplored Path to Family Business Continuity and Family*, in *Family business review*, 2008 pp. 295 ss.

sce, generalmente questi ultimi saranno meno coinvolti nell'attività di impresa e la loro strategia imprenditoriale sarà meno efficiente.

Per risolvere tale problematica si è introdotto il concetto di *potatura dell'albero genealogico* la quale altro non è che una semplificazione della *governance* realizzabile attraverso la redistribuzione della proprietà (riducendo il numero di familiari proprietari) o la redistribuzione del *management* riducendo, questa volta, il numero di familiari *manager/dirigenti*³⁰.

La potatura può realizzarsi anche attraverso un'operazione straordinaria di scissione all'esito della quale dall'impresa di partenza vengono a costituirsi due o più imprese di dimensioni ridotte, la direzione delle quali è affidata a componenti diversi della famiglia.

Spesso accade che la potatura sia un processo fisiologico e naturale: non è raro che vi siano familiari titolari di quote/azioni della società, purtuttavia non coinvolti nella *governance*, i quali decidano di liquidare le proprie partecipazioni societarie e investire tali importi altrove.

La potatura potrebbe consistere anche nella stipulazione di accordi, contratti e documenti in generale, che introducono condizioni molto stringenti di accesso per i membri della famiglia ai vertici aziendali.

L'obiettivo della potatura dev'essere una riduzione del divario tra proprietà e direzione che determina una maggiore condivisione di valori e strategie.

La locuzione *governance familiare* evoca alcuni organi aziendali quali le assemblee/consigli di famiglia. Tali assemblee sono caratterizzate, nella maggior parte dei casi, dalla convocazione di tutti i componenti della famiglia, tendenzialmente di tutte le generazioni. L'obiettivo di queste riunioni è proprio quello di confermare e rafforzare, per quanto possibile, l'unità di indirizzo, le relazioni interpersonali, i valori della famiglia. Inoltre, spesso queste assemblee hanno luogo al di fuori delle mura aziendali e ciò permette un migliore circolo di informazioni a livello di proprietà ed esecutivo.

³⁰ Ivi, p. 296.

Una maggiore semplicità della struttura azionaria può dunque determinare la creazione di valore, in quanto la semplificazione porta alla nascita di obiettivi comuni che orbitano verso una dimensione più sociale quale la fidelizzazione del cliente, della comunità locale, del personale, dei fornitori e, più in generale, di tutti gli *stakeholder* e *shareholder*.

5. Le potenzialità del family business

Si è avuto modo di cogliere alcune potenzialità delle aziende a conduzione familiare nei capitoli che precedono: indubbiamente la fiducia e la coesione tra soci favorisce i processi decisionali che sono generalmente più rapidi e continuativi. La *family firm* è inoltre caratterizzata da una più efficace azione di lungo periodo, maggiore stabilità della proprietà, capacità di resilienza e diversificazione, eccellenza e qualità del prodotto. Inoltre, le aziende familiari apportano un contributo fondamentale all'occupazione e allo sviluppo economico – sociale del paese, in quanto la creazione di ricchezza è tendenzialmente più rapida.

Alla base di queste potenzialità vi sono alcune teorie di matrice economica, tra le quali spicca la teoria dell'agenzia (*Agency Theory*). Quest'ultima nasce in America negli anni Settanta ed è riferibile non tanto alle aziende familiari quanto all'imprenditoria in generale: si propone di indagare i complessi rapporti che intercorrono tra il *management* e la proprietà. Si parla a tal proposito di una relazione di agenzia che si instaura tra un soggetto denominato principale (proprietà) e un altro soggetto denominato agente (amministrazione). Questi due operatori economici rivestono, all'interno della struttura aziendale, posizioni differenti e hanno differenti attribuzioni, propensioni al rischio, informazioni, ma soprattutto differenti obiettivi e visioni.

Nell'ambito di tale relazione l'agente è il soggetto preposto a eseguire compiti e mansioni dettate dal principale: maggiore è la divergenza di obiettivi tra queste due figure, maggiori sono le problematiche. Ciò in quanto – inevitabilmente – l'agente, quando ne avrà la possibilità, sacrificherà l'obiettivo del principale, per perseguirne un suo proprio.

Naturalmente l'agente, che ricopre la posizione manageriale e amministrativa, gode di ampi poteri decisionali e strategici.

Tale teoria, quindi, si propone di individuare strategie utili per ridurre le suddette differenze in quanto un incremento dei controlli sull'operato dell'agente comporta significativi costi per il principale. L'*agency theory* ha l'obiettivo di individuare strategie, accordi e strumenti per gestire al meglio la relazione tra questi due operatori economici, diminuendo e prevenendo, per quanto possibile, le asimmetrie.

Da questo punto di vista la potenzialità dell'impresa familiare è collegata ai minori costi di agenzia che quest'ultima deve sostenere, in quanto vi è una maggiore coesione tra proprietà e amministrazione. Infatti, nella maggior parte dei casi i *manager* sono componenti della famiglia e dunque saranno animati – nell'adozione delle strategie aziendali – dai medesimi obiettivi dei principali: incremento del profitto e conservazione del patrimonio aziendale che costituisce l'eredità familiare.

Si avrà quindi un *manager* capace di correre i medesimi rischi della proprietà, volenteroso di condividere il suo bagaglio informativo con essa e soprattutto non indotto a realizzare i suoi propri interessi in quanto questi ultimi sono in parte coincidenti con quelli del principale.

A ogni modo, anche se il *manager* non condivide pienamente gli obiettivi della proprietà, la dimensione del *family business* è caratterizzata da un contesto lavorativo più informale e sereno, che porta l'agente e il principale ad avere una relazione più qualitativa fondata sulla buona comunicazione (con conseguente riduzione dei costi di agenzia).

Inoltre, le *family business* sono tradizionalmente più restie, rispetto alle altre attività di impresa, a diversificare la proprietà; difficilmente il capitale viene ceduto a un elevato numero di investitori. Dunque, la proprietà familiare (generalmente di pochi) è particolarmente coesa e ciò permette un controllo più pregnante (e meno dispendioso) sull'operato dell'agente.

5.1 La Socio Emotional Welth theory

Le imprese caratterizzate da un'influenza predominante della famiglia sull'attività economica hanno la tendenza a considerare le logiche del profitto come secondarie: queste ultime non sono necessariamente una garanzia di successo dell'impresa, devono essere accompagnate da altri fattori. Infatti, l'influenza delle dinamiche familiari, soprattutto delle implicazioni emotive e relazionali, risulta determinante per la produttività e per il raggiungimento degli obiettivi economici³¹.

Tale teoria fa luce sull'influenza che hanno i valori affettivi della famiglia nell'attività economica: esiste un insieme di fattori, per lo più emotivi, i quali sono una componente indefettibile di queste realtà d'impresa. Questi valori sono concepiti dalla famiglia come una risorsa da preservare e incrementare: un'eredità al pari dell'azienda e del profitto che se ne può trarre.

Studi dimostrano come il *family management*, nell'assumere le scelte strategiche, considera anche e soprattutto questo bagaglio di valori, talvolta sacrificando la componente economica³²: le decisioni strategiche sono mosse dall'obiettivo di preservare e, ove possibile incrementare, tale componente emotiva³³. Questa dotazione affettiva diventa una priorità che scavalca la logica imprenditoriale in quanto i familiari (proprietari e *manager*), al fine di salvaguardarla, sono disposti a subire perdite patrimoniali e ad assumere condotte controproducenti³⁴.

³¹ W. Zocchi, *Il family business famiglia, azienda di famiglia e patrimonio dell'imprenditore*, Il sole 24 ore, 2004, p. 4.

V Lazzarotti, F. Visconti, *L'innovazione nelle imprese familiari. Ce la faranno i giovani imprenditori?*, Il Mulino, 2818, pp. 341 e 342.

³² G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione*, Franco Angeli Open Access, Milano, 2018, p. 21.

³³ *Ivi*, p. 27.

³⁴ S. Ronco, *Le nuove sfide dell'agroalimentare famiglia e agrifood*, 2022, p. 57. P. Berrone, C. Cruz, L.R. Gomez-Mejia, *Socioemotional Wealth in Family*

Più nel dettaglio, i valori di cui si è dato conto derivano dall'inserimento dei familiari nella vita dell'impresa e dal piacere di condurre un'attività che si identifica con la famiglia³⁵.

Un'impresa impegnata nel sociale che si pone obiettivi di sostenibilità e che asseconda efficacemente i bisogni della clientela, fa emergere una famiglia altrettanto ammirevole. Dunque, pur di non 'rovinare la reputazione della famiglia' vengono adottate tutte le cautele necessarie (con i costi che ne derivano) evitando ogni tipo di rischio in tal senso³⁶.

Un'altra potenzialità che caratterizza queste realtà economiche è l'esperienza della proprietà: le *family business* sono, nella maggior parte dei casi, realtà multigenerazionali dove i componenti più giovani della famiglia vengono coinvolti, fin dai primi anni della loro adolescenza, nell'attività di impresa; dapprima preposti alle mansioni più semplici, fino ad arrivare a ricoprire posizioni apicali.

Una tale esperienza, soprattutto se il familiare abbia percorso l'intera struttura produttiva, è in grado di fornire un apporto lavorativo più efficiente in termini di *performance*. Il *manager*/proprietario conoscerà, meglio di chiunque altro, il mercato in cui l'impresa è inserita, la clientela, le potenzialità, la concorrenza e saprà meglio interpretare i segnali di cambiamento in termini di rischio piuttosto che di nuove possibilità. In sintesi, a queste condizioni, il *manager* familiare è una risorsa decisamente più redditizia rispetto al *manager* esterno, che è generalmente posto alla guida dell'impresa per pochi anni soltanto.

Inoltre, sempre nell'ottica del mantenimento dell'impresa/eredità, le *family business* si mostrano più abili nell'equilibrare risparmi e in-

Firms: Theoretical Dimensions, Assessment Approaches, and Agenda for Future Research, 2012, pp. 259, 271.

³⁵ P. Berrone, C. Cruz, L.R. Gomez-Mejia, *Socioemotional Wealth in Family Firms: Theoretical Dimensions, Assessment Approaches, and Agenda for Future Research*, 2012, p. 259.

³⁶ S. Ronco, *Le nuove sfide dell'agroalimentare famiglia e agrifood*, 2022, pp. 55, ss.

vestimenti: corrono maggiori rischi nei momenti di crisi e adottano scelte più lungimiranti nei momenti di prosperità al fine di preservare il patrimonio aziendale a vantaggio delle generazioni future.

6. I caratteri delle family firm

È peculiare, in tema di *family business*, il rapporto tra l'imprenditore (e la famiglia in generale) e i collaboratori/dipendenti esterni: quando le imprese hanno dimensioni contenute la proprietà tende ad affrontare i periodi di crisi attingendo ai valori familiari. Nella realtà però le problematiche economiche possono sfuggire dal raggio di esperienza dell'imprenditore, le dinamiche di mercato possono mutare profondamente e le competenze familiari possono risultare insufficienti; diventa così necessario l'ingresso di un professionista/*manager*.

L'apertura all'amministrazione esterna può essere utile quando i legami affettivi cominciano a incrinarsi (ad esempio a seguito di passaggi generazionali): in questi casi la presenza del *manager* esterno fa in modo che tali rapporti non si riflettano negativamente sull'attività di impresa e dunque, affievolisce l'effetto – questa volta negativo – della *Socio emotional wealth theory* e contribuisce a un più efficace bilanciamento tra scelte imprenditoriali ed emotive.

Inoltre, non è raro che gli imprenditori e le loro famiglie si affidino a professionisti di fiducia per la gestione del patrimonio aziendale (e di famiglia). Il termine professionisti non deve tuttavia confondere: non necessariamente questi soggetti sono esperti del settore, si tratta in molti casi di avvocati, consulenti del lavoro, banchieri, assicuratori, commercialisti che hanno competenze in qualche modo collegate all'esercizio dell'attività di impresa e che, senza dubbio, sono ottimi consiglieri; tuttavia, la loro esperienza esula dalla conduzione aziendale.

In alcuni casi, soprattutto quando le imprese sono ben strutturate e hanno consistenti disponibilità economiche, il *management* viene affiancato da un gruppo stabile di professionisti: si tratta di un vero e

proprio *team* di esperti (con competenze capillari) appositamente istituito per preservare l'integrità del patrimonio aziendale.

Questo gruppo di professionisti solitamente si occupa di servizi finanziari, rendite immobiliari, politiche di investimento, gestione dei flussi monetari, materia previdenziale e assicurativa, gestione e corretta formazione delle nuove generazioni, questioni amministrative e burocratiche.

Non solo, esistono delle vere e proprie persone giuridiche, per lo più società, che svolgono professionalmente tali attività di consulenza e sono alle disponibilità dei gruppi familiari che volessero fruire del servizio offerto: si tratta delle *'Multi family office services'*³⁷. Nella maggior parte dei casi assumono la forma giuridica di società di capitali ma non è escluso che possano avere forma diversa: dalle società di consulenza a semplici uffici aziendali.

Queste strutture dedicate stanno avendo un grande successo a livello comunitario mentre per quanto riguarda l'esperienza nazionale l'approccio è ancora cauto. Tuttavia, viste le difficoltà amministrativo burocratiche che caratterizzano la piccola e grande imprenditoria italiana, un gruppo di esperti che si occupi di tali adempimenti è una possibilità da non sottovalutare (se si hanno le disponibilità economiche) tanto più considerato che il servizio offerto dal *family office* può essere personalizzato in base alle specifiche necessità dell'impresa che voglia usufruirne.

Inoltre, in molti casi, al vertice del *family office* (composto solitamente da professionisti fidati) vi è proprio l'imprenditore, il quale controlla l'operato dei professionisti verificando, periodicamente, che la gestione patrimoniale stia determinando crescita e prosperità.

Infine, nell'esperienza delle *family firm*, è significativo il grado di sovrapposizione tra patrimonio familiare e patrimonio aziendale: il rap-

³⁷ <https://familyofficer.it/wp-content/uploads/2016/10/FOSS-Storia-del-Family-Office-article.pdf>, consultato in data 15/12/23.

porto tra i due cespiti è centrale in situazioni di crisi dove si renda necessario ricapitalizzare l'azienda o effettuare operazioni di investimento.

Tuttavia, non possono farsi considerazioni generali che prescindono dal caso concreto: questa dimensione del *family firm* è estremamente singolare e il grado di commistione tra i due patrimoni dipende da numerosi fattori (quali la presenza più o meno forte del nucleo familiare nella gestione dell'impresa).

Dal momento che le relazioni interpersonali (nel bene e nel male) si riversano inevitabilmente sulla dimensione imprenditoriale, se patrimonio aziendale e familiare sono correttamente bilanciati l'azienda ne beneficerà. Al contrario, in un contesto familiare particolarmente conflittuale, se il patrimonio aziendale è totalmente sovrapposto al patrimonio familiare, ciò non potrà che trascinare l'azienda alla liquidazione.

7. Le debolezze delle *family firm*

Tra le debolezze delle *family business*, oltre a quelle di cui si è avuto modo di trattare nei capitoli che precedono, si annovera proprio il rapporto di fiducia tra componenti della famiglia. Questo rapporto, infatti, pur essendo una grande potenzialità, può essere al contempo un fattore di rischio, in quanto la troppa fiducia nei familiari (soprattutto se manager) comporta una totale assenza di controllo sull'attività di questi ultimi. Collegata a questo aspetto è la già menzionata presunzione che i familiari siano indiscutibilmente adatti a ricoprire le posizioni di vertice.

Inoltre, gli istituti bancari sono spesso diffidenti quando si tratta di concedere credito alle *family business*, in quanto queste ultime non sono ritenute sufficientemente solide (viste le dimensioni che generalmente assumono).

Per far fronte alle minacce della globalizzazione e alla dirompenza della concorrenza internazionale, le imprese dovrebbero dotarsi di strutture organizzative e di forme giuridiche che, tendenzialmente, non si conciliano con l'impresa a carattere familiare. Ancora, costo del lavoro, infrastrutture inadatte, carico fiscale elevato, ingresso sul

mercato dei paesi in via di sviluppo, sono tutti fattori che non giovano alle *family firm*.

Non mancano opinioni di chi imputa all'impresa a conduzione familiare il rallentamento della crescita economica che l'Italia ha registrato negli ultimi vent'anni. Questo freno alla crescita viene ricondotto ad alcune tendenze delle *family business*, tra le quali si annoverano il timore di raggiungere dimensioni che inevitabilmente porterebbero al ripensamento del ruolo della famiglia nell'impresa, la diffidenza verso l'ingresso di soggetti esterni e la confusione tra patrimonio aziendale e familiare.

A ogni modo, l'aspetto più delicato per un'impresa familiare è senza dubbio la commistione tra valori emotivi/affettivi ed economici. Si è avuto modo di precisare, nelle pagine che precedono, che questo intreccio di valori è la più grande potenzialità delle imprese a carattere familiare: tuttavia, seppur vero che armonia e coesione tra componenti della famiglia si riversano sull'attività di impresa, ciò vale anche nel caso contrario. Infatti, se la famiglia attraversa momenti di crisi e di conflitto – per le più disparate ragioni (anche personali) – questi rapporti conflittuali non riescono e non possono rimanere confinati all'interno delle mura familiari; al contrario, si trasferiscono nella dimensione imprenditoriale senza che alcuno possa evitare tale conseguenza³⁸.

Per concludere, la *family business* è una realtà economico-giuridica rischiosa ma, al tempo stesso, ricca di potenzialità e di fascino nelle mani dell'imprenditoria, soprattutto italiana.

³⁸ G.M. D'Allura, R. Faraci, *Le imprese familiari Governance, internazionalizzazione e innovazione*, Franco Angeli Open Access, Milano, 2018, p. 18.

I prodotti agroalimentari tradizionali

Riccardo Caracciolo

Sommario – 1. Introduzione – 2. Aspetti generali della disciplina in materia di prodotti agroalimentari tradizionali – 3. Cenni sulla flessibilità in materia di igiene – 4. Valorizzazione, promozione, protezione

1. Introduzione

La produzione, la trasformazione e la distribuzione degli alimenti danno luogo a una concatenazione di atti materiali e giuridici che, susseguendosi, entrano in contatto con una pluralità di interessi generali (adeguati livelli di sicurezza e igiene in tutte le fasi della filiera agroalimentare, impiego sostenibile delle risorse ambientali, tutela della libera concorrenza e correttezza della competizione, verità delle informazioni rivolte ai consumatori, equilibrio nei rapporti negoziali tra imprenditori, ecc.).

Per il perseguimento di questi interessi, gli operatori del settore alimentare devono conformarsi, quanto al mercato interno, a principi e regole codificati nelle fonti normative della legislazione europea e nazionale, le cui disposizioni vengono opportunamente modulate tenendo conto delle interazioni, talvolta interferenze, tra le diverse istanze attive sul campo (inevitabilmente in base a scelte che risentono del confronto politico nelle sedi istituzionali).

Si pensi, per fare un esempio, al decreto legislativo n. 198 dell'8 novembre 2021 (Attuazione della direttiva UE 2019/633 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 aprile 2019, in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola

e alimentare, nonché dell'articolo 7 della legge 22 aprile 2021, n. 53, in materia di commercializzazione dei prodotti agricoli e alimentari).

Le attività economiche di produzione e trasformazione di alimenti vengono in rilievo non solo per l'esigenza di regolamentarle sotto il riflettore dei summenzionati interessi, per così dire, estrinseci, ma anche (in certi casi) come tangibile testimonianza dell'area geografica in cui si svolgono, oppure, o anche, di consuetudini che si sono formate ed evolute in un dato tessuto socioeconomico.

Questo accade, ed è verificabile, quando i risultati della produzione e della trasformazione presentino qualità assimilate dall'ambiente geografico, oppure derivanti dalla pratica consuetudinaria.

In queste ipotesi il prodotto assume un valore intrinseco che trascende quello di mero scambio, distinguendosi da altri dello stesso genere o tipo in virtù di proprietà (chimiche, organolettiche, dell'aspetto, della consistenza, ecc.) determinate, appunto, da quel particolare territorio, o che sono frutto di modalità di creazione ed elaborazione tramandate nel tempo.

Due esempi.

Alcune cultivar di asparagi sono registrate come denominazione di origine protetta (DOP) o indicazione geografica protetta (IGP), come la DOP Asparago Bianco di Bassano e l'IGP Asparago Bianco e Verde di Badoere.

La colorazione, il sapore intenso, la consistenza morbida e il basso tenore di fibre della cultivar Asparago Violetto d'Albenga (riconosciuta come presidio Slow Food, e iscritta nell'elenco dei prodotti agroalimentari tradizionali – PAT, v. *infra*) sono proprietà uniche, poiché dipendono fra l'altro dal suo patrimonio genetico (i suoi 40 cromosomi, in luogo dei 20 delle altre varietà, impediscono il verificarsi di incroci), dalla composizione del terreno alluvionale della Piana di Albenga, e dal microclima.

Il nome del prodotto, dunque, potrebbe almeno ambire alla registrazione come denominazione di origine e al relativo regime di prote-

zione (ai sensi del Regolamento UE 1143/2024 del Parlamento Europeo e del Consiglio dell'11.4.2024, artt. 9 e ss.).

Sennonché, la limitatissima estensione delle aree di coltivazione (i 300 ettari degli anni trenta del secolo scorso si sono ridotti attualmente a meno di un ettaro) e quindi la mancanza di massa critica, la lunga durata del ciclo colturale (da due a quattro anni), la tecnica esclusivamente manuale di coltivazione, e la conseguente bassa resa produttiva, non consentirebbero di sostenere i costi generati dalla procedura di registrazione della denominazione di origine e dagli adempimenti occorrenti per mantenerla: costi preliminari di istruttoria (ad esempio, per la predisposizione della relazione tecnica e storica), quelli diretti (per i controlli di conformità alle disposizioni del disciplinare, secondo il relativo piano di controllo), indiretti (ad esempio, per gli adeguamenti operativi funzionali alle prescrizioni del disciplinare) e/o complementari (per attività di promozione e vigilanza, solitamente demandate a organismi delegati o autorità pubbliche competenti).

Rimane pur sempre l'obiettivo di conservare e promuovere le specificità di taluni ambienti geografici e i valori delle tradizioni espressi attraverso produzioni primarie (come l'Asparago Violetto d'Albenga) oppure attraverso trasformazioni/elaborazioni di prodotti alimentari.

Rientra nel novero dei PAT (ed è un presidio Slow Food) anche la pecora brigasca.

È una razza ovina autoctona, originaria della Val Roya nelle Alpi Marittime, in un'area a confine tra la Provenza (F), la Liguria e il Piemonte, dotata di particolari caratteristiche morfologiche e biometriche che la rendono molto resistente, adatta ai pascoli in alta quota.

La popolazione, abbondante agli inizi del secolo scorso (circa 60.000 capi) e oggi molto minore (circa 2.000 capi), in territorio italiano è presente soprattutto in Provincia di Imperia nelle Valli Arroscia e Argentina, nonché nella zona del Monte Briga, e in alcune aree limitrofe della provincia di Cuneo.

La pecora brigasca viene allevata per la produzione di agnelli e di tre formaggi tipici utilizzandone il latte con impiego di tecniche e attrezzi

della pastorizia transumante (toma o sora, ricotta e brus, quest'ultimo ottenuto portando la ricotta a fermentazione).

La rilevanza di questi prodotti alimentari è legata alla storia millenaria, alla collocazione geografica e alle usanze della minoranza etnico linguistica occitana del c.d. Paese Brigasco (Tera Brigasca), che include oltre ai centri di Viozene (comune di Ormea, CN), Realdo e Verdeggia (comune di Triora, IM), Piaggia, Upega e Carnino (comune di Briga Alta, CN), il comune francese di La Brigue (Briga Marittima) e la sua frazione *Morignole* (Morignolo).

Le denominazioni e le altre forme di rappresentazione utilizzate in commercio per attribuire agli alimenti specifiche proprietà, una data provenienza, o una data estrazione, agiscono (anche) da canali di informazione e comunicazione di grande incisività sulle dinamiche del mercato almeno lungo tre direttrici: quelle in cui si snodano i rapporti tra imprenditori concorrenti, tra produttori e rivenditori, tra imprenditori e consumatori.

Scopo del presente contributo è sottoporre un quadro generale dell'istituto dei prodotti agroalimentari tradizionali, e del suo inserimento nell'ordinamento giuridico.

Non è dunque questa la sede per dipanare i complessi intrecci tra le fonti normative le quali, in tema di diritti di proprietà industriale, scambi, concorrenza e rapporti con i consumatori, disciplinano i summenzionati segni (denominazione di origine, indicazione geografica, specialità tradizionale garantita, alimento della tradizione, alimento biologico, prodotto di montagna, ecc.), i loro significati (vale a dire i presupposti per il loro utilizzo in accostamento a un prodotto), le modalità di fruizione, i relativi sistemi di protezione, gli eventuali conflitti con altri segni.

Alcuni punti di queste tematiche verranno nondimeno trattati, seppure con limiti di profondità e di estensione proporzionati all'intento di chi scrive.

2. Aspetti generali della disciplina in materia di prodotti agroalimentari tradizionali

Nell'art. 55 della legge 27.12.1997 n. 449 (Misure per la stabilizzazione della finanza pubblica), furono inserite «Disposizioni varie», tra le quali quelle di cui al comma 14, quest'ultimo contenente delega al Governo per l'adozione, con decreto legislativo, di interventi pubblici nel settore agricolo e forestale e di azioni di sostegno alle attività produttive agricole in funzione di obiettivi contemplati nel Documento di programmazione economico-finanziaria, da raggiungere mediante forme di:

- a. [il] contenimento e armonizzazione, rispetto ai costi dei fattori di produzione medi europei, dei costi dei fattori di produzione delle imprese agricole (...);
- b. accrescimento delle capacità concorrenziali del sistema agro-alimentare nel mercato europeo e internazionale (...);
- c. adeguamento e modernizzazione del settore, favorendo il rafforzamento strutturale delle imprese agricole (...);
- d. accelerazione delle procedure di utilizzo dei fondi strutturali riservati al settore agricolo (...).

Alla delega è stata data attuazione con il decreto legislativo n. 173 del 30 aprile 1998.

Ai sensi del primo comma dell'art. 8 («Valorizzazione del patrimonio gastronomico»), contenuto nel Titolo II del decreto legislativo («Accrescimento capacità concorrenziali»), è stata demandata alle regioni e alle province autonome di Trento e Bolzano l'individuazione dei prodotti tradizionali sulla base delle «procedure delle metodiche di lavorazione, conservazione e stagionatura il cui uso risulta consolidato dal tempo», procedure da pubblicarsi con decreto del Ministro dell'agricoltura, d'intesa con il Ministro delle imprese e del made in Italy (si utilizzano le attuali denominazioni dei dicasteri) e con la Conferenza

permanente per i rapporti tra lo Stato, le regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano.

Ai sensi del secondo comma del medesimo art. 8 è compito del Ministro della salute accordare relativamente ai prodotti tradizionali, con proprio decreto di concerto con il Ministro dell'agricoltura e con il Ministro delle imprese e del made in Italy, deroghe alla disciplina in tema di igiene degli alimenti, a condizione che esse siano compatibili con la regolamentazione UE.

Alle disposizioni dell'art. 8 citato è stata data esecuzione con il decreto del Ministro dell'agricoltura n. 350 dell'8 settembre 1999.

Nell'art. 1 i prodotti agroalimentari tradizionali sono definiti come prodotti per i quali risulti l'impiego con modalità omogenee, e per un periodo (continuativo) di almeno venticinque anni nel territorio delle singole regioni e delle province autonome, di determinate metodiche di lavorazione, conservazione e stagionatura.

Spetta alle regioni e alle province autonome individuare i prodotti qualificabili come agroalimentari tradizionali (PAT), accertando la sussistenza di detti requisiti.

È inoltre di loro competenza (art. 2) l'invio al Ministero dell'agricoltura (per la formazione e pubblicazione dell'elenco nazionale dei PAT: art. 3) degli elenchi dei rispettivi PAT e dei periodici aggiornamenti, precisando per ogni prodotto (i) il nome, le caratteristiche, le metodiche di lavorazione, conservazione e stagionatura «consolidate nel tempo in base agli usi locali, uniformi e costanti» (attingendo anche agli usi raccolti presso le camere di commercio territorialmente competenti), (ii) i materiali e attrezzature utilizzati per la preparazione, il condizionamento o l'imballaggio di quello specifico prodotto, infine (iii) le caratteristiche dei locali di lavorazione, conservazione e stagionatura.

Nell'art. 4 del decreto ministeriale è previsto che le regioni e le province autonome comunichino al Ministero dell'agricoltura, per ogni prodotto per il quale si abbia necessità di accedere alle deroghe in materia di igiene alimentare,

Gli elementi relativi alle procedure operative in grado di assicurare uno stato soddisfacente di igiene e disinfezione dei materiali di contatto e dei locali nei quali si svolgono le attività produttive, salvaguardando le caratteristiche di tipicità, salubrità e sicurezza del prodotto, in particolare per quanto attiene la necessità di preservare la flora specifica.

La documentazione regionale viene trasmessa al Ministero della salute e al Ministero delle imprese e del made in Italy per l'adozione del provvedimento di deroga «in conformità con le disposizioni comunitarie concernenti l'igiene degli alimenti».

È agevole desumere dal tenore delle norme sopra riportate che la disciplina dei PAT punta all'accrescimento delle capacità concorrenziali del sistema agroalimentare in ambito europeo e internazionale su due direttrici: l'una con finalità conservative (deroghe ai requisiti di igiene, necessarie per la prosecuzione delle pratiche tradizionali e la preservazione degli elementi tipici, compresi i microrganismi presenti nell'ambiente di produzione e nel prodotto), l'altra (elenco nazionale) con finalità di promozione del patrimonio gastronomico per mezzo di documentate attività di ricognizione dei fattori, che qualificano secondo il paradigma normativo il prodotto agroalimentare come tradizionale, e sono oggetto di dichiarazione nelle schede prodotto.

Ne consegue, salva l'eventuale applicazione delle norme sulla concorrenza sleale, sulle pratiche commerciali scorrette nei confronti dei consumatori, e sull'etichettatura, che l'iscrizione nell'elenco dei prodotti agroalimentari tradizionali non produce, nei confronti dei terzi non produttori di PAT, alcun effetto costitutivo di restrizione sull'uso della corrispondente denominazione, ciò che invece avviene per i sistemi DOP, IGP e SGT attualmente disciplinati dal Regolamento 11 aprile 2024 n. 1143 del Parlamento Europeo e del Consiglio (v. *infra*).

Pertanto, affinché l'iscrizione di un prodotto nell'elenco nazionale dei PAT possa rivelarsi davvero utile per il raggiungimento dell'obiettivo fissato dall'art. 55 comma 14 lett. b) della legge delega sopra citata, sono necessarie ulteriori azioni idonee a favorirne il posizionamento nel mercato.

3. Cenni sulla flessibilità in materia di igiene

Un primo passo verso l'armonizzazione in senso orizzontale nel territorio dell'Unione (allora Comunità Europea) delle fonti in materia di igiene dei prodotti agroalimentari fu compiuto con la direttiva 93/43/CE del Consiglio del 14 giugno 1993¹, recepita in Italia con il decreto legislativo n. 155 del 26 maggio 1997².

Vennero così normate tutte le fasi successive alla produzione primaria (la quale comprende «tra l'altro la raccolta, la macellazione e la mungitura»), quindi «preparazione, trasformazione, fabbricazione, confezionamento, deposito, trasporto, distribuzione, manipolazione e vendita o fornitura al consumatore» (art. 2 della direttiva, art. 2 del decreto legislativo citato).

Tale disciplina fu disegnata prendendo a modello il principio della c.d. *accountability*, vale a dire l'assunzione della responsabilità del proprio operato non in modo indistinto, bensì avuto riguardo a tutte le summenzionate frazioni, che compongono la filiera.

Questo modello di responsabilità implica l'adozione di un metodo di lavoro fondato sull'autovalutazione e autocontrollo costanti sia prima di avviare la produzione e le fasi successive, che durante il loro svolgersi (delineazione dei processi, rilevazione degli elementi di pericolo, analisi dei rischi connessi, e conseguenti risposte operative; è il c.d. metodo HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Point: analisi dei rischi e monitoraggio dei punti critici).

¹ Il testo della direttiva, poi abrogata dal Reg. CE n. 852/2004, può essere reperito alla pagina internet <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/ALL/?uri=celex%3A31993L0043>.

² Questo decreto legislativo è stato abrogato dal decreto legislativo 6 novembre 2007 n. 193 (Attuazione della direttiva 2004/41/CE relativa ai controlli in materia di sicurezza alimentare e applicazione dei regolamenti comunitari nel medesimo settore).

Impone altresì l'adozione, in coerenza con le informazioni acquisite applicando il metodo, di comportamenti proattivi organizzati allo scopo di garantire la sicurezza e l'idoneità al consumo dei prodotti alimentari, nonché la raccolta e la gestione di tutte le informazioni inerenti le attività compiute, in modo tale che ogni stadio del processo risulti tracciato e all'occorrenza si possa risponderne in trasparenza.

In confronto alla precedente disciplina fondata su minute prescrizioni (la cui osservanza era verificata a valle, mediante controlli a campione sul prodotto finito), l'allineamento a quel modello di responsabilità (invero più adatto alle produzioni di tipo industriale) avrebbe richiesto moduli organizzativi e risorse operative dedicate, non sempre proporzionati e non sempre possibili.

In particolare, l'obbligatorietà tassativa, senza distinzioni, delle disposizioni contenute nella direttiva e nel decreto legislativo in ordine ai requisiti igienico-sanitari dei locali ove si svolgono le lavorazioni e delle attrezzature impiegate nelle lavorazioni, avrebbero potuto nella migliore delle ipotesi intralciare molte delle produzioni agroalimentari tradizionali (si vedano i capitoli II e V dell'Allegato 1 al decreto legislativo citato, che riprende il contenuto dell'allegato alla direttiva: requisiti specifici all'interno dei locali in cui i prodotti alimentari vengono preparati, lavorati o trasformati; requisiti per l'apparecchiatura³).

Era questa l'evenienza che si profilava all'orizzonte, quando fu emanato il decreto legislativo n. 173/1998, il cui art. 8 comma 2°, come sopra detto, prevede la possibilità di accordare deroghe in materia di igiene degli alimenti, nei limiti consentiti dalle fonti comunitarie (dell'Unione).

³ L'Allegato 1 al decreto legislativo n. 155/1997 era stato sostituito dall'Allegato 1 al decreto del Ministero della Salute 30.9.2004 (Recepimento della direttiva 2004/4/CE della Commissione del 15 gennaio 2004, che modifica la direttiva 96/3/CE recante deroga a talune norme della direttiva 93/43/CEE del Consiglio sull'igiene dei prodotti alimentari, con riguardo al trasporto marittimo di oli e di grassi liquidi sfusi).

Non sembra casuale il fatto che il decreto legislativo n. 173/1998 sia entrato in vigore prima che decorresse l'anno dalla data di entrata in vigore del decreto legislativo n. 155/1997.

Infatti, a mente dell'art. 2 lett. b) di quest'ultimo decreto legislativo, si intendeva per industria alimentare qualsiasi operatore dedito a «la preparazione, la trasformazione, la fabbricazione, il confezionamento, il deposito, il trasporto, la distribuzione, la manipolazione, la vendita o la fornitura, compresa la somministrazione, di prodotti alimentari», e il successivo art. 9 aveva previsto che entro un anno dalla data di entrata in vigore del decreto legislativo tutte le industrie alimentari si dovessero adeguare alla nuova regolamentazione in tema di igiene.

I primi, anche autorevoli, commentatori si erano posti alcuni dubbi interpretativi in merito al contenuto letterale del secondo comma dell'art. 8 citato, facendo intanto notare che le deroghe avrebbero potuto riguardare solo le norme nazionali integrative dei requisiti di igiene minimi sanciti dalla Comunità Europea (ora Unione Europea) al fine di rimuovere ostacoli di natura sanitaria alla libera circolazione delle merci nel mercato interno, inoltre che appariva di non immediata comprensione la ragione per cui si sarebbero dovute accordare deroghe a beneficio dei PAT e non anche di altre produzioni, visto che anche le disposizioni nazionali integrative puntano alla tutela della salute dei consumatori in ogni caso, che si tratti oppure no di un PAT.

Esclusa dunque l'ipotesi di un'esenzione pura e semplice, ancorché parziale, delle produzioni di PAT dagli obblighi inerenti la sicurezza igienico-sanitaria, la finalità della norma in commento già in fase di prima lettura era stata (giustamente) individuata nell'adattamento della normativa alle peculiarità delle produzioni di PAT, sollevandole da prescrizioni non proporzionate o non compatibili con quel tipo di produzione⁴.

⁴ L. Costato, *Commento al decreto legislativo n. 173 del 1998*, in *Rivista di Diritto Agrario*, Milano, fasc. 4-1998, pp. 483-489.

L'interpretazione teleologica coglieva nel segno e anticipava in qualche modo il senso della norma di esecuzione: il riferimento è all'art. 4 del d.m. n. 350/1999, che al 1° comma dispone che le regioni o le province autonome interessate esplicitino le «procedure operative in grado di assicurare uno stato soddisfacente di igiene e disinfezione dei materiali di contatto e dei locali nei quali si svolgono le attività produttive, salvaguardando le caratteristiche di tipicità, salubrità e sicurezza del prodotto, in particolare per quanto attiene la necessità di preservare la flora specifica».

Sembra chiaro che il primario obiettivo del Legislatore non stesse tanto nella ricerca di un'opportuna calibratura delle norme igienico-sanitarie rispetto ai contesti in cui dovevano essere applicate (in questo potendosi semmai ravvisare un approccio di metodo inteso a evitare eccessi), quanto piuttosto nella conservazione delle caratteristiche dei prodotti tradizionali (compresa la flora specifica), permettendo a questo scopo l'impiego di misure sì idonee a garantire l'idoneità al consumo umano scongiurando i pericoli per la salute, ma alternative a quelle normalmente esigibili proprio per non intaccare i fattori, che contribuiscono alla creazione di un prodotto tradizionale.

Le regole di sicurezza igienico-sanitaria assecondano così i valori della tradizione, nei limiti consentiti dal principio di tutela della salute.

Su questa linea si colloca il regolamento CE del Parlamento e del Consiglio n. 852 del 29.4.2004 (Regolamento sull'igiene dei prodotti alimentari), regolamento che fa parte del c.d. pacchetto igiene unitamente al regolamento esecutivo della Commissione n. 2074 del 5.12.2005 (Regolamento della Commissione recante modalità di attuazione relative a taluni prodotti di cui al regolamento CE n. 853/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio e all'organizzazione di controlli ufficiali a norma dei regolamenti del Parlamento europeo e del Consiglio CE n. 854/2004 e CE n. 882/2004, deroga al rego-

lamento CE n. 852/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio e modifica dei regolamenti CE n. 853/2004 e CE n. 854/2004)⁵.

Secondo l'art. 13 commi 3° e 4° del reg. n. 852/2004 sono ammesse misure nazionali di adattamento dei requisiti igienico-sanitari, di cui all'allegato II (requisiti generali applicabili a tutti gli operatori del settore alimentare), che siano dirette a:

- i) consentire l'utilizzazione ininterrotta di metodi tradizionali in una qualsiasi delle fasi della produzione, trasformazione o distribuzione degli alimenti;
- ii) tener conto delle esigenze delle imprese alimentari situate in regioni soggette a particolari vincoli geografici».

Nel 18° considerando del regolamento di esecuzione n. 2074/2005 viene affermata la necessità di rendere flessibile la normativa per assicurare la continuazione della produzione di alimenti con caratteristiche tradizionali, e si prende atto delle deroghe già concesse dagli Stati membri.

L'art. 7 di questo regolamento definisce i prodotti alimentari che presentano caratteristiche tradizionali come quelli, che siano tali per riconoscimento storico nei singoli Stati, oppure siano conformi a specifiche proprie di un processo tradizionale registrato o comunque siano il risultato di un metodo di produzione tradizionale, o ancora siano

⁵ Le principali fonti che compongono il pacchetto igiene sono, oltre al regolamento n. 852/2004, altri tre regolamenti e una direttiva, tutti del 2004, cui si aggiungono altri regolamenti esecutivi del 2005, che qui per esigenze di sintesi non si menzionano, eccettuato il n. 2074/2005, cui viene fatto cenno nel testo: reg. CE n. 853/2004 (norme di igiene specifiche per alimenti di origine animale); reg. CE 854/2004 (controlli ufficiali sui prodotti di origine animale destinati al consumo umano); reg. CE n. 882/2004 (controlli ufficiali in tema di conformità alle norme in materia di mangimi e alimenti, e di salute e benessere degli animali); dir. CE n. 41/2004 (abrogazione di previgenti direttive in materia di igiene dei prodotti alimentari, e in materia di produzione e commercializzazione di taluni prodotti di origine animale destinati al consumo umano).

«protetti come prodotti alimentari tradizionali dalla legislazione comunitaria, nazionale, regionale o locale».

Lo stesso articolo prevede l'adozione da parte degli Stati membri di misure, nazionali o individuali, in deroga all'allegato II capitoli II e V del regolamento n. 852/2004, prendendo in considerazione i locali di produzione, il cui ambiente interno contribuisca parzialmente allo sviluppo delle caratteristiche del prodotto (cosicché le modalità di pulizia e disinfezione dei locali e la loro frequenza potranno essere opportunamente regolate al fine di non abbattere la flora ambientale), e i materiali da cui sono costituite le strumentazioni e le attrezzature utilizzate per la produzione, l'imballaggio e il confezionamento dei prodotti, materiali che possono essere non conformi alle indicazioni del regolamento n. 852/2004, purché specificamente indicati per quel tipo di produzione e «mantenuti costantemente in uno stato d'igiene soddisfacente... regolarmente puliti e disinfettati».

L'adozione di queste deroghe è esentata dalla procedura di notifica completa alla Commissione, sostituita dalla semplice notifica alla Commissione, a misura generale o individuale già concessa (comma 3° del citato art. 7).

Con l'art. 8 del decreto legislativo n. 173/1998 fu introdotto nel nostro ordinamento un dispositivo di attenuazione della disciplina igienico-sanitaria a favore delle produzioni agroalimentari a carattere tradizionale, e l'istituzione dell'elenco nazionale dei PAT fece anche da veicolo per il conseguimento di margini di flessibilità.

Con l'entrata in vigore, dopo alcuni anni, del pacchetto igiene venne definitivamente meno ogni dubbio circa la possibilità per gli Stati membri di concedere deroghe ai requisiti sanitari prescritti.

Nondimeno il decreto legislativo n. 173/1998 spalancò una finestra su un panorama molto più vasto: quello della valorizzazione, della promozione e, forse, della tutela dei PAT (cfr. § 4).

Detti margini di flessibilità rappresentano, in rapporto all'altro principale intento del Legislatore, un segmento tutto sommato secondario del complesso di norme in commento.

Dall'elenco allegato al decreto del Ministro dell'agricoltura del 29.2.2024 (emanato per l'aggiornamento annuale ai sensi dell'art. 12 comma 1° seconda parte della legge n. 238 del 12.12.2016) risultano 5640 PAT variamente distribuiti sul territorio.

Non molte Regioni hanno chiesto e ottenuto deroghe ai requisiti igienico-sanitari, deroghe che complessivamente sono circa 330, e sono state concesse per alcuni PAT delle regioni Campania, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Veneto e per la provincia autonoma di Bolzano (per la maggior parte le deroghe sono concentrate in Campania, Lazio e Veneto).

Ciò è fisiologico al sistema e dipende dalla realtà delle cose.

Non tutti i PAT vengono prodotti, anzi la maggior parte di essi non viene prodotta attraverso metodi tradizionali bisognevoli di accesso alle deroghe consentite nell'Unione.

Inoltre, il linguaggio elastico del Legislatore europeo asseconda il principio di responsabilizzazione (*accountability*) che informa di sé l'intera disciplina, lasciando all'operatore del settore alimentare il compito di delineare in concreto le misure da adottare nella sua azienda per il conseguimento degli obiettivi di sicurezza, il che si traduce in una possibilità di adattamento già insita nella normativa, purché i comportamenti e le scelte dell'operatore siano finalizzati ed efficaci.

Per quanto poi concerne la fase di produzione primaria e le operazioni ad essa associate (cui il regolamento n. 852/2004 rese applicabile la normativa in tema di sicurezza igienica, ancorché entro i limiti stabiliti nell'allegato I al regolamento stesso), ammesso che possano presentarsi situazioni suscettibili di essere gestite secondo un regime di flessibilità, come è stato fatto acutamente notare⁶ spingono in direzione opposta a quella dell'allentamento degli obblighi in materia di igiene

⁶ V. Rubino, *L'igiene delle produzioni agroalimentari*, in *Trattato di diritto alimentare italiano e dell'Unione Europea*, a cura di P. Borghi, I. Canfora, A. Di Laura e L. Russo, Milano, 2024, pp. 394-396.

l'evoluzione tecnologica e gli elevati standard commerciali richiesti dall'industria e dalla grande distribuzione ai propri fornitori.

4. Valorizzazione, promozione, protezione

Il tema può essere introdotto ripartendo dal decreto ministeriale n. 350/1999.

L'inciso «in base agli usi locali» contenuto nell'art. 2 concernente le informazioni da inserire negli elenchi regionali e provinciali (comma 2° lett. b) va letto in combinato disposto con l'art. 1 (quindi: stabili e ricorrenti modalità di applicazione secondo usi locali di un procedimento di produzione o trasformazione di alimenti): viene enunciato un criterio di riconoscimento e non un limite alla riconoscibilità.

In sostanza, muovendo dalla rilevazione della pratica attuale, l'attività di ricognizione dei PAT deve essere improntata alla ricerca della sorgente dell'uso, localizzata nell'area circoscritta della regione o della provincia autonoma, in cui venne a esistenza a seguito della duratura e diffusa ripetizione del metodo.

Vengono così recuperati, laddove possibile naturalmente, i tratti storici identitari dell'usanza accettata come tradizione.

Ciò però non vuol dire che, affinché un PAT possa essere riconosciuto come tale, l'uso debba continuare a protrarsi soltanto nella porzione di territorio in cui sorse.

Se così fosse, la Porchetta Abruzzese, le cui antiche origini provengono dalla provincia di Teramo e in parte da quella di Chieti, non avrebbe potuto essere riconosciuta come PAT, poiché la sua diffusione è ora estesa all'intero territorio della regione Abruzzo.

D'altronde, opinando diversamente, ci si allontanerebbe dalle finalità della legge, perché si giungerebbe a negare l'inclusione nel novero dei PAT a prodotti pur tradizionali, solo perché la tradizione si è diffusa oltre la porzione di territorio, in cui storicamente venne a formarsi.

Sarebbe un'applicazione talmente assurda dell'istituto dei PAT, che non occorrono altre parole per evidenziarlo.

Inoltre, in disparte le ricadute lesive del principio della libertà d'impresa, e incompatibili con le regole della concorrenza e della libera circolazione delle merci (a un dato alimento potrebbe essere attribuita la denominazione di PAT solo da parte dei produttori e trasformati di una determinata area, malgrado vi sia la possibilità di ottenere lo stesso alimento altrove, applicando il medesimo procedimento), denominazione e segno dei PAT verrebbero così di fatto impiegati, pur senza dar luogo a un vero e proprio sistema di protezione, come una sorta di indicazione geografica non registrata nell'Unione Europea, e per di più utilizzata, nel caso in cui si trattasse di un alimento prodotto secondo metodiche tradizionali ma privo di qualità e caratteristiche dipendenti dall'ambiente geografico (DOP) oppure dall'origine geografica (IGP), in assenza di un'idonea base fattuale.

Un PAT, tenuto conto delle sue effettive caratteristiche, potrebbe trovare collocazione nella categoria delle indicazioni di provenienza semplici (non significative di un collegamento diretto tra l'origine territoriale e una qualità, la reputazione o altre peculiarità del prodotto), oppure a seconda dei casi in quella delle indicazioni di provenienza qualificate (che invece presuppongono un legame stretto tra luogo di provenienza e qualità, reputazione o altre caratteristiche del prodotto).

Molto tempo prima che iniziasse a occuparsene la CEE, le indicazioni di provenienza in senso lato erano state oggetto di regolamentazione in ambito internazionale, con impostazioni diverse da convenzione a convenzione.

La Convenzione di Unione di Parigi del 1883 (attualmente vi aderiscono 180 Paesi) ha sancito il divieto di «utilizzazione diretta o indiretta di una indicazione falsa relativa alla provenienza del prodotto»; tale divieto è assoluto poiché prescinde dalla rappresentazione di un legame tra provenienza e caratteristiche del prodotto (art. 10.1), quindi implica un'accezione aspecifica di indicazione di provenienza, nel contempo secondo l'interpretazione più accreditata la violazione del divieto potrebbe essere censurata (applicando le norme di diritto interno del Paese aderente interessato) a condizione che vi sia il pericolo

che il pubblico sia indotto ad attribuire al prodotto una provenienza geografica non corrispondente al vero.⁷

Diverso è l'impianto generale dell'Accordo di Lisbona del 1958, che si occupa delle denominazioni di origine, cioè delle indicazioni di provenienza qualificate (Accordo integrato dall'Atto di Ginevra del 2015 sulla protezione delle indicazioni geografiche, i cui settori in ambito UE sono di competenza esclusiva dell'Unione, secondo la decisione (UE) 2019/1754).

Per definirle è stato utilizzato un lessico, che si ritrova nei regolamenti dell'Unione in tema di denominazioni di origine protette (DOP): il prodotto deve essere originario di un certo luogo e avere caratteristiche o qualità dovute «esclusivamente o essenzialmente, all'ambiente geografico comprendente i fattori naturali e i fattori umani» (art. 2.1). Ma va precisato che l'Atto di Ginevra ha esteso l'ambito di applicazione della protezione all'intera categoria delle indicazioni geografiche.

Perché possano essere tutelate secondo l'ordinamento del Paese di provenienza, sono necessarie la loro iscrizione nei registri nazionali e presso l'Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale (OMPI), e la verifica di conformità a un disciplinare tecnico. Non occorrono invece né il pericolo di inganno per il pubblico, né la notorietà del prodotto.

Più avanti si accennerà al Trattato c.d. TRIPs (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), promosso dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).

Come è noto, in linea di massima il regime di protezione, secondo la legislazione europea⁸, delle indicazioni di provenienza qualificate e delle

⁷ G. Bonelli, in *Diritto Alimentare* a cura di G. Rusconi, Vicenza, 2017, pp. 501-502.

⁸ A partire dai regolamenti CE di prima generazione (reg. del Consiglio 14.7.1992 n. 2081 sulla tutela delle indicazioni geografiche e delle denominazioni di origine; reg. del Consiglio 14.7.1992 n. 2082 sulle attestazioni di specificità, divenute successivamente specialità tradizionali garantite – STG), cui seguirono i regolamenti CE del Consiglio del 20.3.2006

specialità tradizionali garantite (queste ultime per definizione connotate non da un legame più o meno intenso con un dato territorio, bensì dall'impiego di metodi, materie prime e/o ingredienti della tradizione, come è grosso modo previsto per i PAT) si rivolge ai prodotti che soddisfino i requisiti richiesti secondo le definizioni di DOP, IGP e STG, e siano stati iscritti nei relativi registri a fronte di una domanda corredata, fra l'altro, da un disciplinare tecnico la cui stretta osservanza da parte degli operatori del settore alimentare dovrà essere oggetto di controlli.

Il sistema di tutela approntato dal Legislatore europeo per le denominazioni di origine e le indicazioni geografiche è retto, oggi, dalle disposizioni contenute negli artt. 26 e 31 del regolamento UE n. 1143/2024.

Il primo comma dell'art. 26 individua le condotte in contrasto con il regime di protezione: (i) impieghi commerciali anche indiretti dell'indicazione geografica per prodotti non registrati, anche ove questi ultimi siano utilizzati come ingredienti, qualora l'uso dell'indicazione avvenga per prodotti comparabili a quelli registrati con il nome protetto, oppure dia luogo, a vantaggio di un prodotto non registrato o di un servizio, a sfruttamento della reputazione del nome protetto, o ancora produca un danno alla reputazione del nome protetto o il suo indebolimento; (ii) atti di usurpazione, imitazione o evocazione dell'indicazione geografica, anche quando il prodotto venga utilizzato come ingrediente, e anche quando tali atti siano compiuti per mezzo di una traduzione o traslitterazione del nome protetto o dell'aggiunta a esso di vocaboli significativi di semplice similarità, restando priva di rilevanza, in presenza di questi casi, la specificazione della vera origine dei prodotti o dei servizi; (iii) esposizione sulla confezione, sull'imballaggio, nel materiale pubblicitario o nelle informazioni rese reperibili in

nn. 509 (STG) e 510 (DOP e IGP), questi ultimi sostituiti dal regolamento UE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 21.11.2012 n. 1151, a sua volta sostituito dal regolamento UE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 11.4.2024 n. 1143.

rete e relative a un prodotto non registrato, di indicazioni false oppure idonee a trarre in inganno in merito alla provenienza, all'origine, alla natura o alle qualità essenziali del prodotto stesso; (iv) impiego, per il confezionamento di un prodotto non registrato, di recipienti che possano indurre in errore sulla sua origine; (v) «qualsiasi altra pratica che possa indurre in errore il consumatore sulla vera origine del prodotto».

Complementare a questa griglia protettiva è la regolazione dei rapporti tra le indicazioni geografiche qualificate e i marchi commerciali.

Proseguendo sempre per grandi linee, ai sensi del citato art. 31, la domanda presentata alla Commissione per la registrazione di una indicazione geografica è causa, con effetto dalla data della sua presentazione, di rigetto delle successive domande di registrazione di marchi commerciali, qualora l'accoglimento della domanda comporti violazione del disposto dell'art. 26 (se la registrazione del marchio viene ciononostante accordata, deve essere dichiarata la nullità del marchio)⁹.

Secondo il 18° considerando del regolamento UE n. 1143/2024

«Garantire il riconoscimento e la protezione uniformi nell'intera Unione dei diritti di proprietà intellettuale connessi ai nomi protetti nell'Unione è una priorità che può essere conseguita efficacemente solo a livello di Unione. È pertanto necessario prevedere nel diritto dell'Unione un sistema unitario ed esaustivo di indicazioni geografiche...».

Nel 20° considerando si menzionano taluni obiettivi da perseguire attraverso un sistema unitario ed esaustivo di indicazioni geografiche: favorire il riconoscimento da parte dei consumatori dell'UE e dei paesi

⁹ Solo un breve accenno sul punto alle STG, per ricordare che il relativo regime di protezione è molto più attenuato, come già traspare dalla rubrica dell'art. 68 del regolamento UE n. 1143/2024 («restrizione sull'uso di specialità tradizionali garantite registrate») e come chiaramente risulta dall'assenza di coordinamento tra la disciplina delle STG e i marchi commerciali.

terzi delle indicazioni, simboli e abbreviazioni attestanti l'adesione ai regimi di qualità dell'Unione; accrescere il grado di consapevolezza da parte dei consumatori in merito al loro valore aggiunto; creare le condizioni predisponenti per una maggiore efficacia di azioni di informazione e promozione (si annota che il regime di qualità dei prodotti designati da indicazioni geografiche protette, ai sensi dell'art. 5.4 lett. a) del regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio n. 1144 del 22 ottobre 2014, è compreso tra quelli che possono usufruire di iniziative finalizzate al rafforzamento della competitività del settore agricolo dell'Unione, supportate con finanziamento totale o parziale a carico del bilancio dell'Unione).

L'esplicitazione nel regolamento n. 1143/2024 del carattere unitario ed esaustivo del sistema di indicazioni geografiche (v. 18° considerando sopra trascritto) sembra avere definitivamente sigillato il principio di diritto, statuito dalla giurisprudenza dell'Unione, secondo cui non è ammesso il doppio binario, non è cioè possibile applicare il diritto interno degli Stati membri per accordare una tutela, parallela rispetto a quella di esclusiva competenza dell'Unione, a prodotti agroalimentari che vengano in considerazione per loro particolari caratteristiche legate all'origine geografica ma non siano stati inseriti nei registri delle indicazioni geografiche dell'Unione, mentre è possibile ricorrere per questi prodotti a forme di tutela previste nell'ordinamento dei singoli Stati membri a condizione che esse non invadano il campo di applicazione dei regimi di qualità UE e, dunque, non siano rivolti alla protezione dell'origine geografica come tale, infine non si pongano in conflitto con gli obiettivi della regolamentazione UE e non comportino violazione del principio di libera circolazione delle merci nel mercato interno, sancito dagli artt. 26 e 28 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE)¹⁰.

¹⁰ Si vedano, tra le tante, la nota sentenza Corte di Giustizia UE, Sez. IX, 8 maggio 2014 n. 35 (caso 'Salame Felino'), e la sentenza Corte di Giustizia

Non vi è dubbio che da questa impostazione giunga una risposta razionale a fondamentali traguardi dell'Unione, espressamente indicati nel preambolo del regolamento n. 1143/2024, ove si citano quale base giuridica gli artt. 43.2 e 118.1 del TFUE (rispettivamente, sull'organizzazione comune dei mercati agricoli, e sulle misure di

UE, Sez. X, 9 febbraio 2022 n. 35 riguardante il caso di registrazione presso l'Ufficio dei brevetti della Repubblica di Bulgaria della società Bulkons quale utilizzatrice dell'indicazione geografica bulgara «Lyutenitsa Parvomay». In quest'ultimo caso la Corte di Giustizia era stata interpellata, affinché stabilisse se secondo l'esatta interpretazione del regolamento n. 1151/2012 sia ammissibile, oppure no «una normativa di uno Stato membro che preveda un sistema nazionale di registrazione e protezione delle designazioni geografiche, relative a prodotti agricoli e alimentari rientranti nell'ambito di applicazione di tale regolamento, destinato ad applicarsi soltanto alle controversie aventi a oggetto violazioni dei diritti derivanti da tali designazioni tra operatori di tale Stato membro che producono, nel territorio di quest'ultimo, i prodotti per i quali dette designazioni sono state registrate ai sensi di detta normativa». La Corte di Giustizia ha dato il proprio responso (punti 36-38 della motivazione) osservando che l'attribuzione agli Stati membri del potere di rilasciare ai produttori un titolo nazionale, legittimante l'uso di una dicitura o di un simbolo riservati alle indicazioni geografiche disciplinate a livello di Unione, potrebbe pregiudicare la funzione precipua del segno, tenuto conto del fatto che il titolo nazionale potrebbe essere concesso a fronte di vincoli, funzionali alla qualità del prodotto, meno stringenti di quelli prescritti dalla regolamentazione UE, con conseguente alterazione nel mercato interno degli equilibri della concorrenza a parità di condizioni, e conseguenti effetti pregiudizievoli per i diritti riservati ai produttori che si attengano ai parametri e alle procedure di qualità stabiliti dal Legislatore europeo, ciò tanto più in assenza di «alcuna misura dell'Unione di armonizzazione di eventuali sistemi nazionali di protezione delle denominazioni di origine e delle indicazioni geografiche».

In conclusione, prosegue la Corte di Giustizia, la regolamentazione UE delle denominazioni di origine e delle indicazioni geografiche non è complementare a quella delle norme nazionali, al contrario racchiude «un sistema di protezione uniforme ed esauriente per siffatte denominazioni e indicazioni».

protezione uniforme dei diritti di proprietà intellettuale nell'Unione, e sui relativi regimi di autorizzazione, coordinamento e controllo a livello dell'Unione).

Agli obiettivi sopra menzionati è correlato l'intento di conseguire il controllo delle «politiche di valorizzazione delle tradizioni produttive locali» e di governarne la concreta attuazione evitando sbilanciamenti a favore delle imprese nazionali, a scapito delle imprese degli altri Stati membri, sennonché tenendo lo sguardo fisso su questo orizzonte si perde di vista la

tendenziale relatività della associazione segnica tra il prodotto e il luogo di produzione, che può essere 'estremamente rilevante presso il pubblico di riferimento del luogo stesso o in Paesi limitrofi, ma estremamente labile o perfino impercettibile presso Stati diversi'¹¹.

Questa riflessione mette a fuoco, anche se in termini molto generali, quello che solitamente è l'effettivo funzionamento del sistema di tutela delle indicazioni geografiche.

Il sistema, nel perimetro del mercato interno di una tipologia di prodotto, offre concrete opportunità di sviluppo in un contesto tutto sommato circoscritto, grosso modo coincidente con la porzione di mercato in cui si inseriscono consumatori già accomunati da fattori culturali, socioeconomici, geografici, che li rendono sensibili nei confronti del prodotto specifico.

Va nel contempo dato atto che questo ragionamento, per l'appunto valido in senso generale, avuto riguardo alle produzioni agroalimentari

¹¹ G. Tassoni, *Fonti normative nazionali e denominazioni di origine nel settore agroalimentare: precisazioni recenti della Corte di Cassazione*, in *Rivista di diritto industriale*, 2020, fasc. 2, p. 133, la quale Autrice a sua volta cita A. Musso, *Commento all'art. 2570 c.c.*, in *Commentario del codice civile e codici collegati a cura di Scialoja-Branca-Galgano*, Bologna-Roma, 2012, p. 319.

italiane di qualità va preso con molto discernimento, anche in ragione dell'elevata reputazione di cui godono su larga scala, e della conseguente appetibilità delle corrispondenti denominazioni al di fuori dell'Unione.

Sotto questo riguardo altra autorevole voce ha messo in evidenza «l'importanza del formarsi di un quadro internazionale delle regole degli scambi, che metta al centro dell'attenzione il commercio delle produzioni agroalimentari di qualità dell'Unione Europea», nella cornice di un complesso di regole che siano capaci di tutelarne, con adeguati dispositivi di protezione operanti ad ampio raggio e non solo nell'ambito delle relazioni commerciali tra determinate aree geografiche (forse l'Autrice allude alla molteplicità di accordi bilaterali), le specificità e il relativo patrimonio di tradizione e di rinomanza, ciò soprattutto laddove si presentino situazioni di conflitto tra le indicazioni di origine dell'Unione e produzioni che siano frutto di tradizioni esportate in passato con i flussi migratori degli abitanti europei verso Paesi terzi¹².

Nell'ordinamento interno i PAT sono presidiati sul piano della promozione e della valorizzazione sia dalle disposizioni del decreto legislativo n. 173/1998 e del decreto ministeriale n. 350/1999 (che riguardano e disciplinano in via diretta questo istituto), sia indirettamente da altre fonti giuridiche, il cui campo di applicazione non è coincidente con quello del decreto legislativo n. 173/1998.

Per esigenze di sintesi si passano in rassegna, molto velocemente e a titolo esemplificativo, alcune delle fonti più significative.

Innanzitutto, il decreto legislativo n. 201 del 18 maggio 2001 sull'orientamento e modernizzazione del settore agricolo, il quale (oltre ad avere introdotto all'art. 1 una nuova nozione di imprenditore agricolo, sostituendo il testo dell'art. 2135 c.c.) negli artt. 13, come sostituito dal comma 499 dell'articolo 1 della legge 27 dicembre 2017 n. 205,

¹² I. Canfora, *La politica della qualità dei prodotti agroalimentari dell'UE*, in *Trattato di diritto alimentare italiano e dell'Unione Europea*, a cura di P. Borghi, I. Canfora, A. Di Laura e L. Russo, Milano, 2024, pp. 599, 604.

e 14, ha definito la categoria dei distretti del cibo quali sistemi produttivi locali caratterizzati da produzioni certificate e tutelate, oppure da produzioni tradizionali o tipiche, e ha previsto forme di sostegno sia rendendo applicabili i contratti di filiera e di distretto a rilevanza nazionale diretti a «favorire l'integrazione di filiera del sistema agricolo e agroalimentare e il rafforzamento dei distretti agroalimentari» ai sensi dell'art. 66 comma 1 della legge 27 dicembre 2002 n. 289, sia introducendo la possibilità di contratti conclusi tra pubbliche amministrazioni e imprenditori agricoli «per la promozione delle vocazioni produttive del territorio e la tutela delle produzioni di qualità e delle tradizioni alimentari locali»¹³.

La legge 27 luglio 1999 n. 268 contiene la disciplina delle cc.dd. strade del vino, intese ai sensi dell'art. 1 come «percorsi segnalati e pubblicizzati con appositi cartelli, lungo i quali insistono valori naturali, culturali e ambientali, vigneti e cantine di aziende agricole singole o associate aperte al pubblico».

Le aziende vitivinicole presenti all'interno dei percorsi possono esercitare, anche non contemporaneamente alla somministrazione del vino, attività di somministrazione di PAT, DOP e IGP regionali sulla base di una segnalazione certificata di inizio attività.

Secondo l'art. 5 della medesima legge, la relativa disciplina è applicabile anche «per la realizzazione delle 'strade' finalizzate alla valorizzazione, anche congiunta, di altre produzioni di qualità, con particolare riguardo all'olio d'oliva e in genere ai prodotti tipici», e a tal proposito nel decreto ministeriale del 12 luglio 2000 (che ha fissato gli standard

¹³ Risale al 31 agosto 2024 la presentazione, nell'ambito della manifestazione Expo Valle Arroscia di Pieve di Teco (Im), del Protocollo di intesa tra la Regione Liguria, l'Ente Parco Naturale Regionale delle Alpi Liguri, il comune di Pieve di Teco, la Camera Commercio Riviera di Liguria, il Centro Studi Alfred Nobel di Sanremo, l'associazione Antiche Vie del Sale, l'associazione La Via Aleramica a. p. s., e la Consulta Nazionale dei Distretti del Cibo, per la costituzione del Distretto del Cibo Liguria di Ponente.

minimi di qualità delle Strade) è stato specificato che i percorsi valorizzabili sono appunto anche quelli lungo i quali insistono attività di produzione di DOP, IGP e PAT.

Anche l'art. 2 della legge 20 febbraio 2006 n. 96 (Disciplina dell'agriturismo) punta, nel definire le attività agrituristiche, alla promozione dei prodotti di qualità e della tradizione, laddove ricomprende in tale definizione la somministrazione di

pasti e bevande costituiti prevalentemente da prodotti propri e da prodotti di aziende agricole della zona, ivi compresi i prodotti a carattere alcolico e superalcolico, con preferenza per i prodotti tipici e caratterizzati dai marchi DOP, IGP, IGT, DOC e DOCG o compresi nell'elenco nazionale dei prodotti agroalimentari tradizionali, secondo le modalità indicate nell'articolo 4, comma 4 (art. 2 comma 3 lett. b).

Un minimo cenno, infine, alle denominazioni comunali, De.Co., che invero meriterebbero un discorso a parte.

Qui basti solo annotare che lo scopo di queste denominazioni, le quali non presentano i tratti del marchio di qualità, né della certificazione interferente con le indicazioni geografiche protette, è quello di «promuovere il territorio, attraverso le produzioni agroalimentari ed enogastronomiche tipiche» e di agire come presidio in «difesa della storia, delle tradizioni e saperi locali [e] per contribuire alla promozione delle specificità storico-culturali di un determinato territorio» (art. 1 comma 1° della legge della regione Liguria n. 11 del 1° agosto 2018, modificata dalla legge regionale n. 39 del 27 dicembre 2018)¹⁴.

¹⁴ Delle De.Co. si è occupata di recente la Corte Costituzionale con sentenza del 23 febbraio 2023 n. 75, con la quale è stata dichiarata infondata la questione di illegittimità costituzionale, sollevata dal Governo italiano in relazione al disposto dell'art. 117 Cost. (esercizio della potestà legislativa nel rispetto dei vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario), in merito alla legge della regione Sicilia n. 3/2022, istitutiva del registro regionale

I mezzi messi a disposizione da queste fonti giuridiche possono, se attivati sinergicamente e anche in combinazione con la disciplina interna in materia di concorrenza, pratiche commerciali e di tutela dei consumatori, svolgere un'efficace azione propulsiva e di consolidamento all'interno del segmento di mercato.

E, probabilmente, questo è quanto di meglio si possa fare per favorire le produzioni agroalimentari connotate dall'uso di particolari metodiche divenute tradizionali in specifici contesti storici o socio-economici, tenendo presente che tali metodiche e la denominazione PAT, come si diceva in principio, per ovvie ragioni non potrebbero essere riservate a una ristretta cerchia di operatori del settore alimentare.

Come parimenti si diceva all'inizio di questo excursus, talune produzioni di PAT, pur presentando caratteristiche le quali potrebbero giustificare l'inserimento nei registri delle DOP o delle IGP, non riuscirebbero ad accedere al sistema di protezione se non a condizioni economicamente non sostenibili, oppure in condizioni di equilibrio economico ma solo a seguito di incrementi della produzione e/o di modifiche delle modalità di produzione, che a loro volta richiederebbero un percorso longitudinale molto oneroso.

Quanto all'Asparago Violetto di Albenga, vi sono stati in passato tentativi (non riusciti, ma vi sono stati) di brevettarne la varietà (in California), oppure di coltivarlo, ovviamente su più vaste estensioni (ad esempio in Nuova Zelanda e in Australia).

telematico dei comuni e dei relativi prodotti a denominazione comunale. La Corte Costituzionale ha osservato che la disciplina delle denominazioni comunali non comporta ingerenza nel settore delle denominazioni registrate regolamentato a livello dell'Unione, e non determina una restrizione quantitativa nella circolazione delle merci nel mercato interno, poiché le denominazioni comunali sono state configurate nella legge regionale come semplici «attestazioni di identità territoriale» significanti «l'origine e il legame storico culturale di un determinato prodotto con il territorio comunale».

La questione della possibilità, o meno, di riconoscere tutela alle indicazioni geografiche qualificate in quanto tali, ma non registrate, suscita da tempo l'interesse della dottrina, che, ad esempio, ha appuntato la propria attenzione sulla predisposizione, disfunzionale riguardo a talune proprie finalità, di un sistema di protezione che, da un lato, punta all'allargamento della platea delle produzioni ammesse, e dall'altro impedisce che negli ordinamenti interni si possa reagire, a tutela di indicazioni geografiche qualificate in quanto tali ancorché non registrate, contro comportamenti scorretti, finendo così il sistema per

«porsi come un limite allo sviluppo di nuove denominazioni di origine e indicazioni geografiche che, in difetto di tutela senza registrazione, stenterebbero a svilupparsi a causa di eventuali imitazioni o usurpazioni da parte di terzi e ciò a evidente discapito degli obiettivi stessi del Regolamento (UE) n. 1151/2012, cioè a dire 'continuare a produrre una gamma diversificata di prodotti di qualità'»¹⁵.

I mezzi di tutela disponibili nel nostro ordinamento interno possono essere certamente utilizzati, ma ovviamente senza disattendere i principi citati nella nota a piè di pagina n. 11 in ordine al carattere unitario ed esaustivo del regime di protezione UE.

Dato questo vincolo, potrebbe rivelarsi problematico in sede applicativa il ricorso alla disciplina generale in tema di concorrenza sleale (art. 2598 c.c.).

Dovendo l'azione giudiziaria essere fondata, ad esempio, sulla illiceità dell'uso non veritiero dell'indicazione geografica in relazione alla

¹⁵ L. Brugioni, La tutela delle denominazioni di origine e delle indicazioni geografiche agroalimentari non registrate ai sensi del regolamento (UE) 1151/2012. *Una riflessione sul caso Salame Felino*, in *Rivista di diritto industriale*, 2015, fasc. 6, p. 269. L'inciso virgolettato nel passo sopra trascritto è tratto dal 3° considerando del regolamento n. 1151/2012, che corrisponde al 19° considerando del regolamento n. 1143/2024, nel cui testo sono stati trasposti anche alcuni contenuti del 4° considerando del regolamento previgente.

sola provenienza geografica, senza poter dedurre l'idoneità della condotta contestata a generare confusione con le qualità del vero prodotto di origine, andrebbe messo in conto un probabile esito infausto, perché la dimostrazione del fatto che un'indicazione geografica non vera possa confondere può essere data con maggiori margini di successo in relazione alle qualità che rappresentano l'elemento identificativo del prodotto di origine, oppure in relazione alla reputazione attribuibile alla provenienza geografica (aspetti entrambi attratti nell'alveo della disciplina delle denominazioni di origine e indicazioni geografiche protette), mentre la semplice provenienza geografica in sé considerata è un fattore non così fortemente caratterizzante.

Per ragioni analoghe (anche qui ci si limita a qualche cenno) potrebbe risultare non semplice il ricorso, sussistendone i presupposti di applicazione, alla disciplina interna dei marchi commerciali (decreto legislativo 10 febbraio 2005 n. 30, Codice della proprietà industriale), atteso che, dei casi contemplati dall'art. 14 comma 1° lett. b) prima parte (la seconda attiene alle indicazioni geografiche qualificate protette), rientranti nel divieto di registrazione come marchio d'impresa, potrebbe essere preso in considerazione l'inganno sulla sola provenienza geografica, e non sulla natura o qualità legate alla provenienza geografica.

Il combinato disposto dei successivi artt. 29 e 30 (concernenti la protezione delle denominazioni di origine e delle indicazioni geografiche), come si è visto sopra, non può essere applicato in luogo, o a integrazione, della disciplina a livello di Unione, ed eventuali lacune vanno colmate ricercando la soluzione all'interno della disciplina stessa.

Dunque, quandanche fosse corretto affermare che gli art. 29 e 30 sanciscono una forma di protezione delle indicazioni geografiche autonoma, comunque queste norme, non potendo fraporsi nel regime di protezione di competenza dell'Unione, potrebbero essere utilmente invocate, dando in ogni caso dimostrazione del pericolo di inganno del pubblico (onere probatorio il cui assolvimento non è affatto scontato), in ordine all'ipotesi de «l'uso di qualsiasi mezzo nella designazione o presentazione di un prodotto che indichino o suggeriscano che il pro-

dotta stesso proviene da una località diversa dal vero luogo di origine», escluse le altre inclusa quella, che pure ricade nel perimetro delle indicazioni geografiche protette, dello «sfruttamento indebito della reputazione della denominazione protetta» (art. 30 citato)¹⁶.

Una soluzione per la tutela delle indicazioni geografiche qualificate non registrate è stata prospettata in rapporto agli obblighi internazionali derivanti dalla stipulazione del summenzionato accordo TRIPs, di cui anche l'UE è parte contraente¹⁷.

In effetti, secondo l'art. 22 dell'accordo sono geografiche quelle indicazioni che identificano un prodotto come originario del territorio, di una regione o di una località di uno Stato contraente, quando una qualità, la notorietà o altre caratteristiche del prodotto siano essenzialmente attribuibili alla sua origine geografica.

A tutela delle indicazioni geografiche (intese secondo questa ampia accezione) gli Stati membri sono tenuti a predisporre «mezzi legali atti a consentire alle parti interessate di impedire» condotte integranti concorrenza sleale come definite dall'art. 10 bis della Convenzione di Unione di Parigi, nonché l'uso, nella designazione o presentazione di un prodotto, di elementi che indichino o suggeriscano in modo ingannevole un'origine geografica diversa da quella vera, fattispecie che può verificarsi anche in presenza del contestuale inserimento di dati letterali, sull'effettiva provenienza, veri.

La protezione prevista dall'art. 22 dell'accordo TRIPs (che impone anche il rifiuto della registrazione di un marchio o la sua dichiarazione di nullità, quando esso contenga indicazioni altrettanto ingannevoli) è estesa a tutte le indicazioni geografiche contemplate dalla norma in commento, anche ove non registrate.

¹⁶ Sempre per esigenze di sintesi dovute al taglio di questo scritto, si omette la trattazione del c.d. marchio d'origine (es. made in Italy), la cui contraffazione costituirebbe anch'essa illecito anticoncorrenziale.

¹⁷ Decisione 94/800/CE del Consiglio, del 22 dicembre 1994.

Dalla lettera del citato art. 22, nel cui testo è assente un'esplicita distinzione tra indicazioni registrate e non registrate, si è tratta (v. in nota) la conclusione che l'accordo TRIPs obblighi le Parti contraenti «a dare tutela alle indicazioni geografiche senza distinguere tra 'registrate' e 'non registrate'», e che pertanto, per non incorrere in responsabilità di diritto internazionale derivanti dall'inadempimento di impegni assunti, l'UE dovrebbe ammettere nel territorio degli Stati membri una disciplina delle indicazioni geografiche qualificate non registrate¹⁸.

A questa tesi può contrapporsi un'altra uguale e contraria e, forse, più condivisibile: quella secondo cui dal mancato distinguo debba di contro desumersi la facoltà delle Parti contraenti di individuare, per adempiere all'obbligo di offrire protezione alle indicazioni geografiche qualificate, gli strumenti ritenuti più idonei, purché non si discostino dalle coordinate fissate nell'art. 22 citato.

Le disposizioni materiali contenute nell'art. 22 non sono di diritto uniforme, perché indicano soltanto la soglia minima della protezione da riservare alle indicazioni geografiche qualificate, e necessitano di attuazione a opera delle Parti dell'accordo¹⁹, il che ben può avvenire per mezzo di norme giuridiche improntate a un più elevato grado di tutela, come nell'Unione (per limitare lo sguardo all'aspetto più macroscopico, come sopra accennato, secondo il regime delle DOP e delle IGP è vietato qualsiasi impiego diretto o indiretto dell'indicazione geografica per prodotti non registrati comparabili a quelli registrati, oppure qualsiasi impiego che dia luogo a sfruttamento della reputazione del nome protetto, o ancora rechi pregiudizio alla reputazione, questo senza necessità di prospettare e dimostrare l'inganno del pubblico in merito alla provenienza geografica).

¹⁸ G. Tassoni, Le specialità tradizionali garantite (STG) nel d. lgs. n. 15 del 2019, in *Rivista di diritto industriale*, fasc. 4, 2019, p. 308.

¹⁹ G. Morgese, *L'accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio (TRIPs)*, Bari, 2009, pagg. 71, 83 e 312.

E, in effetti, nel rapporto del 15 marzo 2005 del Panel dell'OMC è stata dichiarata la compatibilità del sistema di registrazione comunitario delle indicazioni geografiche qualificate con le norme del commercio internazionale, comprese quelle dell'accordo TRIPs relative alla protezione dei marchi commerciali²⁰.

D'altronde si discute da tempo, nell'ambito di negoziati tra gli aderenti all'OMC, dell'istituzione di un registro internazionale multilaterale delle indicazioni geografiche qualificate (lungo un percorso molto accidentato e sino ad ora inconcludente, che ha sin qui reso preferibili il ricorso agli accordi bilaterali, e l'applicazione del Trattato di Lisbona e dell'Atto di Ginevra²¹).

Visto il quadro qui sommariamente esposto, la registrazione delle denominazioni di origine e delle indicazioni geografiche quasi si impone, tenuto conto anche della sua diffusione, come strumento in grado di restituire un grado di valorizzazione e tutela elevato anche ai fini degli scambi internazionali.

Compiendo un ulteriore passo in avanti l'interesse dell'Unione dovrebbe rivolgersi anche, e a maggior ragione, alle produzioni di qualità che potrebbero rientrare nel novero delle DOP e delle IGP, che nel contempo costituiscono patrimonio della tradizione di spiccata rilevanza, e che tuttavia nel corso del tempo hanno subito una progressiva contrazione tale, da avvicinarle al punto di estinzione (in quanto tali sono spesso supportate come Presidi Slow Food).

²⁰ Materiale consultabile alla pagina internet https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds290_e.htm, oppure accedendo alla sezione documenti on-line del sito della World Trade Organization (<https://docs.wto.org/>), e da qui ricercando il file – accessibile senza restrizioni – individuato dal codice WT/DS290/R (selezionare in alto la funzione 'Search', e nel pannello di ricerca inserire il predetto codice nella prima stringa 'Document symbol').

²¹ Per la ratifica ed esecuzione da parte dell'Italia, come membro dell'UE e a fianco dell'Unione, dell'Atto di Ginevra dell'Accordo di Lisbona si veda <https://www.camera.it/leg19/126?leg=19&idDocumento=1502>.

In questi casi, ferma restando la necessità di fissare rigorosi criteri di selezione onde evitare un uso distorto della norma, sarebbero opportune da parte dell'Unione azioni di sostegno alla registrazione DOP e IGP, anche per mezzo di fonti di finanziamento (nel rispetto della regolamentazione in materia di aiuti), e la previsione di un regime di protezione intermedio con margini di elasticità nell'aderenza al disciplinare, consentendo in via sperimentale, a registrazione già avvenuta, in forma semplificata e per un lasso di tempo tecnicamente giustificato, taluni scostamenti dalle prescrizioni del disciplinare non incidenti sulle caratteristiche intrinseche del prodotto, come ad esempio la sperimentazione di nuove tecniche colturali o di lavorazione, allo scopo di aumentare la produzione, e migliorarne i processi.

Ma questa è soltanto un'ipotesi, la cui tenuta concettuale e la cui percorribilità andrebbe verificata nel contesto di uno studio approfondito.

La tutela vinicola in Liguria

Valentina Masia

Sommario – 1. Le origini del vino in Liguria – 2. Le denominazioni in generale e i marchi IGT, DOC e DOCG in Liguria – 2.1 Controlli e normative nel settore vinicolo

1. Le origini del vino in Liguria

In Liguria il vino assunse rilevanza con Plinio il Vecchio, il quale, nel trattato ‘*Naturalis Historia*’, lodò i vini prodotti in questa Regione.

Gli autori latini ‘georgici’ Catone, Varrone, Virgilio, Columella e Isidoro ci fornirono informazioni su molte cultivar di viti. Occorrerà, però, attendere il Medioevo per avere notizie sulla produzione del vino in Liguria.

L'importanza del vino aumentò con lo sviluppo di Genova; dal porto della Repubblica marinara veniva infatti imbarcato anche questo prodotto e i marinai coltivavano le viti acquistate durante i loro viaggi nel Mediterraneo.

Una testimonianza importante sulla storia del vino in Liguria fu data dall'opera di Giorgio Gallesio, ‘*La Pomona italiana*’, pubblicata a Pisa nel 1817, nella quale comparve per la prima volta una raccolta approfondita dei vitigni presenti in Liguria.

2. Le denominazioni in generale e i marchi IGT, DOC e DOCG in Liguria

Le denominazioni dei vini servono per identificare i vini in relazione alle caratteristiche stabilite da leggi e normative.

Esse sono collegate a un territorio e chiariscono le peculiarità di un vino. Questo consente al consumatore di determinare l'esatta tracciabilità e sicurezza del prodotto, permettendo così alle aziende una tempestiva gestione di eventuali situazioni di pericolo.

Con il termine 'tracciabilità' si intendono il percorso e i controlli da monte a valle della filiera, cioè dalla materia prima fino al prodotto finito.

Storicamente il sistema di qualità italiano del vino era articolato in quattro categorie di qualità collocate in una 'piramide', al cui vertice si trova il livello qualitativo più alto.

Partendo dal livello più basso a quello più alto, le categorie sono suddivise in:

1. Vino da tavola: rappresenta un tipo di vino comune che costituisce un prodotto di minor pregio, caratterizzato da controlli meno severi. Esso non riporta in etichetta il vitigno, l'annata e la zona di provenienza, ma solo il colore (bianco, rosato e rosso) e la categoria di appartenenza (frizzante, ecc). Non ha un disciplinare di produzione, ma subisce comunque controlli prima di essere messo in vendita¹.
2. Vino varietale: in tal caso, è possibile riportare in etichetta vitigno e annata di produzione, senza fare riferimento alla zona di produzione che gli ha dato origine².

¹ V. <https://www.alimentipedia.it/classificazione-dei-vini-html>

² Cfr. <https://winepoint.it/blog/il-vino-varietale-i-misteri-del-vino-da-tutti-i-giorni-L358.html>

3. Vino IGT (Indicazione Geografica Tipica): il vino appartenente a questa categoria è caratterizzato da aree di produzione più estese e da requisiti meno rigidi rispetto a quelli previsti per i vini DOC e DOCG. Le uve del vino IGT provengono da almeno l'85% esclusivamente dalla zona geografica di produzione dell'uva³. Le denominazioni IGT presenti in Liguria sono: Terrazze dell'Imperiese IGT, Colline Savonesi IGT, Colline del Genovesato IGT e Liguria di Levante IGT.

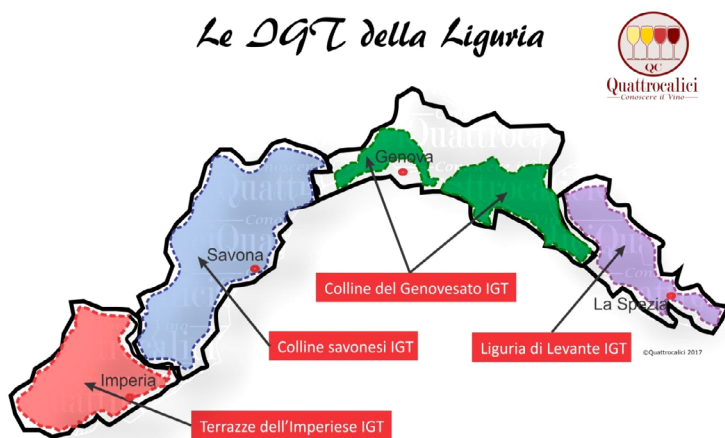


Figura 1 Le denominazioni dei Vini IGT in Liguria⁴.

4. Vino DOC (Denominazione di Origine Controllata): il vino di questa categoria deve possedere un forte legame con il territorio di coltivazione dell'uva ed è prodotto in zone delimitate, di piccole-medie dimensioni. Non può essere prodotto con uve destinate al vino IGT e viene sottoposto a controlli chimici, fisici e orga-

³ V. <https://www.vinicartasegna.it/classificazione-dei-vini-doc-e-docg/>

⁴ <https://www.quattroclici.it/regione/liguria/>

nolettici. In etichetta è obbligatoria l'indicazione dell'annata di produzione del vino stesso⁵. Deve rispettare le norme previste dal Disciplinare di Produzione per quanto concerne la zona di produzione, il vitigno, il titolo alcolimetrico minimo, l'acidità, ecc⁶. Le denominazioni DOC in Liguria sono: il Rossese di Dolceacqua DOC, l'Ormeasco di Pornassio DOC, il Riviera Ligure di Ponente DOC, il Val Polcevera DOC, il Golfo del Tigullio/Portofino DOC, Colline di Levante DOC, Cinque Terre/Sciacchetrà DOC e i Colli di Luni DOC.

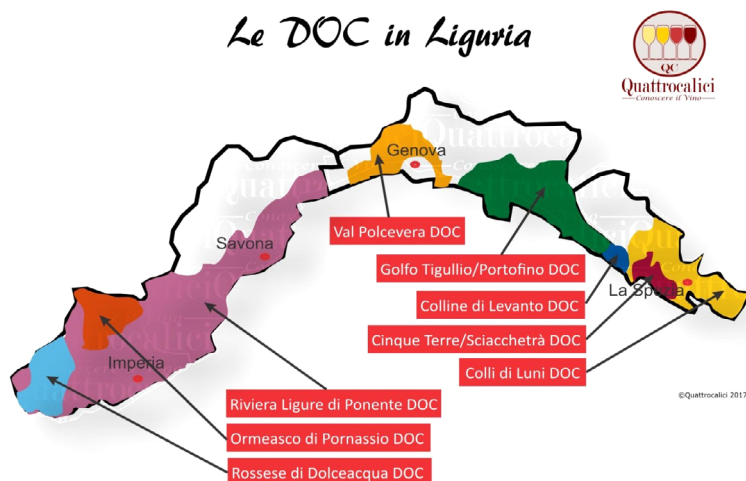


Figura 2 Le denominazioni dei vini DOC in Liguria⁷.

5. Vino DOCG (Denominazione di Origine Controllata e Garantita), istituita nel 1984, il vino appartenente a questa categoria è sottopo-

⁵ Si veda sul punto <https://www.quattrocalici.it/conoscere-il-vino/la-piramide-della-qualita/>

⁶ *Ibidem*, nota 2.

⁷ *Ibidem*, nota 6.

sto a controlli molto severi e possiede un contrassegno dello Stato che assicura la garanzia relativamente a origine e qualità⁸. Il disciplinare di produzione del vino DOCG è più severo rispetto a quello previsto per il vino DOC. La denominazione DOCG viene rilasciata al vino che è già DOC da almeno cinque anni ed è considerato di pregio. Viene anch'esso sottoposto a controlli chimico-fisici e organolettici e sulle bottiglie viene riportata una 'fascia di controllo'. In Liguria non sono presenti DOCG¹⁰.

A titolo di completezza occorre menzionare il Reg.479/2008, il quale ha introdotto in questo settore un'importante novità: ha esteso al vino le sigle DOP, Denominazione Origine Protetta, che indica una determinata area geografica e consente di designare un vino, le cui qualità e proprietà specifiche sono dovute essenzialmente o esclusivamente a tale area, da dove provengono le uve e in cui avviene la produzione, e IGP, Indicazione Geografica Protetta, la quale indica una precisa area geografica finalizzata a segnalare un vino che presenta qualità, notorietà o altre caratteristiche peculiari attribuibili a essa e da cui provengono, per almeno l'85% le uve, e dove avviene la produzione.

La sigla DOP comprende le DOC e le DOCG e, sotto le IGP, le denominazioni IGT. Va precisato che le precedenti denominazioni menzionate rimangono tuttora in uso come 'menzioni tradizionali'¹¹.

2.1 Controlli e normative nel settore vinicolo

Il procedimento di produzione di un vino si fonda principalmente su un documento che prende il nome di disciplinare di produzione, il quale prevede tutte le norme alle quali fare riferimento dal punto di

⁸ Cfr. <https://www.winepoint.it/blog/docg-che-cos'è-e-cosa-significa-L.538.html>

⁹ Cfr. <https://www.winetaste.com/dwt/it2007062.php>

¹⁰ *Ibidem*, note 6 e 9.

¹¹ Cfr. <https://www.quattroclici.it/conoscere-il-vino/legislazione-e-norme/>.

vista tecnico-giuridico nella produzione del vino e per l'ottenimento delle denominazioni di origine attestanti la qualità del medesimo¹².

Esso è redatto dai produttori nel momento in cui si richiede il riconoscimento di produzione dei vini e regola:

- la zona di produzione e il tipo di vitigno al quale si riferisce;
- la resa dell'uva in vino, il titolo alcolometrico minimo e la densità delle viti;
- Il procedimento di vinificazione e come esso deve avvenire;
- le proprietà del prodotto finito (colore, gradazione alcolica, acidità totale);
- l'ente di certificazione preposto al controllo;
- le qualificazioni del vino al momento della commercializzazione e le prescrizioni che concernono l'etichettatura e la proposizione del prodotto;
- i legami con il territorio¹³.

I controlli in codesto settore vengono operati lungo l'intera filiera produttiva, ossia presso i viticoltori, nelle imprese di trasformazione e di confezionamento del vino, nei depositi adibiti allo stoccaggio del vino e, infine, nei luoghi di vendita.

Essi vengono svolti annualmente con operazioni periodiche su campioni di aziende per ogni area geografica e possono essere analitici, organolettici, ecc¹⁴.

¹² V.A. Germanò, E. R Basile, N. Lucifero, *Manuale di legislazione vitivinicola*, Giappichelli Editore, Torino, 2017, pp. 103-104.

¹³ Cfr. <https://www.agriligurianet.it/en/impresa/marchi-e-disciplinari/disciplinari-di-produzione/disciplinare-vino.html>.

¹⁴ V. Crea, Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria, a cura di R. Zucaro, *Prodotti agroalimentari di qualità, la normativa di riferimento in materia di controlli*, p. 10.

Le attività di controllo da parte degli organi preposti sono volte a verificare la precisa conformità del vino alle norme del disciplinare di produzione.

A tal fine, nel corso della produzione del vino, ogni produttore viene sottoposto annualmente al controllo del rispetto del disciplinare di produzione¹⁵.

Il rispetto delle norme del disciplinare è altresì indispensabile per utilizzare la denominazione del vino.

A tal proposito, la certificazione che attesta la conformità del vino al disciplinare di produzione ha una validità predeterminata che consiste nell'obbligo di imbottigliare il vino in 180 gg per i vini DOCG, due per i DOC e tre per i DOC liquorosi.

Se tali termini di validità trascorrono inutilmente senza che venga effettuato l'imbottigliamento della partita di vino certificata, conseguiranno azioni diverse a seconda del tipo di vino: entro un anno dalla certificazione i vini DOCG devono subire una nuova certificazione dal punto di vista organolettico, mentre i DOC anche una nuova certificazione analitica.

Se il produttore ottiene la certificazione è legittimato a confezionare e immettere il vino come DOC e DOCG sul mercato. Ogni bottiglia deve presentare una 'fascetta' di Stato che attesta l'autenticità del vino e presenta dei sistemi per impedire la contraffazione dello stesso.

I controlli per i vini DOP e IGP vengono svolti su delega del Ministero delle politiche agricole e forestali (MIPAAFT) da organismi preposti, i quali possono essere pubblici e privati, iscritti in un elenco degli organismi preposti al controllo.

Tali organismi svolgono attività di controllo della conformità ai requisiti previsti dal disciplinare, della rintracciabilità (che rappresenta il

¹⁵ V.A. Germanò, E.R. Basile, N. Lucifero, *Manuale di legislazione vitivinicola*, Giappichelli Editore, Torino, 2017, p. 109.

fenomeno opposto alla tracciabilità definita precedentemente, ovvero la ricostruzione a ritroso della produzione di un prodotto attraverso i documenti raccolti), di gestione dei contrassegni dello Stato nel caso di vini DOCG e DOC e aggiornamento dei dati relativi allo schedario viticolo, ecc¹⁶.

Lungo la filiera, invece, i controlli possono essere svolti dai cosiddetti Consorzi di Tutela dei vini, soggetti privati che perseguono diversi scopi, tra i quali svolgimento di attività consultive relative alle denominazioni, di assistenza tecnica e valutazione delle denominazioni DOP e IGP e attività finalizzate alla loro valorizzazione e prevenzione di atti di concorrenza sleale, abusi e contraffazioni.

In tema di produzione e conservazione dei vini possono essere utilizzate solo ed esclusivamente pratiche enologiche autorizzate ai sensi dell'art 80 del Reg. 1308 del 2013.

Ne deriva che non possono essere commercializzati vini sottoposti a pratiche non autorizzate¹⁷.

Il Reg. 606 del 2009, tra le pratiche autorizzate, prevede:

- L'arricchimento: concerne il titolo alcolometrico volumico naturale volto a compensare la carenza del contenuto zuccherino nelle uve. Questa pratica è delimitata dalla normativa comunitaria alle annate in cui vi sono state condizioni climatiche sfavorevoli. In tal caso, gli Stati membri possono autorizzare l'aumento del suddetto. Non si possono comunque superare certi limiti a seconda delle zone vinicole: +1,5%, +2%, +3%, suddivise in tre lettere (+3% lettera A, +2% lettera B e 1,5% lettera C). La Liguria rientra in quest'ultima¹⁸;

¹⁶ V. https://www.ugivi.org/wp-content/uploads/2018/10/GERINI_Grinzane_2018.pdf.

¹⁷ V.A. Germanò, E.R. Basile, N. Lucifero, *Manuale di legislazione vitivinicola*, Giappichelli Editore, Torino, 2017, pp. 110-114.

¹⁸ Cfr. <https://www.aislombardia.it/viniplus/diritto-divino/pratiche-enologiche-l-aricchimento-del-titolo-alcolometrico-e-l-uso-del-saccarosio.htm>.

- l'acidificazione del vino e dei mosti: essa viene effettuata con l'impiego di acidi organici presenti nelle uve, i quali permettono di abbassare il ph o innalzare l'acidità totale del vino. L'acidificazione ha come scopi la produzione di vini equilibrati e il permettere la conservabilità del prodotto¹⁹. L'acidità del vino ne condiziona il suo equilibrio organolettico e la sua stabilità microbiologica e chimico-fisica, inoltre, la sua regolazione ne influenza l'equilibrio sensoriale²⁰. L'abbassamento del ph del vino, ottenuto mediante l'acidificazione, consente di limitare le ossidazioni enzimatiche e creare condizioni favorevoli per lo sviluppo dei lieviti, allo scopo di indurli alla produzione di aromi utili alla fermentazione del vino;
- la disacidificazione: essa consiste nella riduzione del livello di acidità del vino e viene effettuata con l'impiego di basi deboli organiche e inorganiche.

Sia per l'acidificazione sia per la disacidificazione si utilizzano dei correttori di acidità in grado di ristabilire il ph ottimale del vino, bloccarne le alterazioni microbiologiche e, infine, garantirne la sua stabilità nel tempo²¹.

Fondamentale è l'iscrizione delle imprese vitivinicole a istituzioni territoriali (quali Camere di commercio e istituti simili), la quale permette ai produttori di ottenere un codice identificativo denominato Codice Unico di Identificazione (CUAA), volto alla identificazione dell'impresa operante.

È previsto l'accesso al Sistema Informatico Agricolo Nazionale (SIAN) e persino il controllo di tutte le imprese viticole.

¹⁹ V. <https://www.viten.net/>.

²⁰ Cfr. <https://www.infowine.com/gestione-dellacidita-di-mosti-e-vini-tramite-membrane/>.

²¹ Si veda sul punto: <https://www.perdomini-ioc.com/it/trattamenti-correttivi-vino/>.

Per tutti coloro che producono uva (siano essi persone fisiche, giuridiche o associazioni di persone) e per i rivenditori al minuto (persone fisiche o giuridiche o associazioni di tali persone che svolgono attività commerciale avente a oggetto vendita di piccoli quantitativi) è prevista la presentazione obbligatoria di alcuni documenti (cosiddette dichiarazioni 'vitivinicole') aventi lo scopo di prevenire frodi nella produzione del vino.

Queste dichiarazioni previste dal legislatore e obbligatorie per ciascun produttore, sono:

- a. la dichiarazione di vendemmia, disciplinata dall'art 8 del Reg. 436/2009 e obbligatoria per tutte le persone fisiche o giuridiche e per le associazioni che producono uve, consta nella compilazione di un documento e nel trasmettere le informazioni relative al soggetto dichiarante, alla superficie aziendale, alla vendemmia e alla qualità dell'uva raccolta. Essa deve essere presentata entro il 15 novembre di ogni anno. Sono dispensati dalla sua presentazione i produttori di uva la cui produzione è interamente destinata a essere consumata tale e quale, a essere essiccata o trasformata in succo di uve, le aziende con meno di 0,1 ettari di vigneto e il cui raccolto non verrà immesso in commercio e le aziende che conferiscono l'intera loro produzione a una cantina cooperativa o associazione alla quale aderiscono;
- b. la dichiarazione di produzione vitivinicola, obbligatoria per le persone o giuridiche e per le associazioni di tali persone (incluse le cantine cooperative di vinificazione), va presentata entro il 15 novembre di ogni anno. La dichiarazione di vendemmia e di produzione vitivinicola sono presentate per via telematica;
- c. la dichiarazione di giacenza, obbligatoria per le persone fisiche o giuridiche e per le associazioni di tali persone che non siano consumatori privati e rivenditori al minuto, deve essere presentata ogni anno dalle autorità preposte e indicare le giacenze di mosto di uve, mosto di uve concentrato, mosto di uve concentrato e rettificato e di vino, da esse detenuto al 31 luglio;

- d. la dichiarazione di trattamento, presentata, se richiesta dallo Stato membro, entro il 15 gennaio da coloro che hanno trattato o immesso sul mercato prodotti a monte del vino, ossia mosto, succo d'uva e simili²².

In caso di inosservanza dei suddetti requisiti verranno applicate sanzioni amministrative.

Per il controllo della produzione vitivinicola, oltre alle predette dichiarazioni, vi sono altri adempimenti indispensabili.

Tra questi si può annoverare lo schedario vitivinicolo, il quale è composto da due parti:

- il fascicolo del conduttore, che rappresenta la superficie vitata di almeno 0,1 ettari;
- il fascicolo di produzione, ossia la produzione di uva trasformata.

Il controllo e l'aggiornamento delle informazioni ivi contenute è effettuato a livello regionale dall'Ispettorato Centrale Repressione Frodi (ICQRF)²³.

Oltre allo schedario vitivinicolo svolgono un ruolo importante i registri vitivinicoli che hanno per oggetto tutte le operazioni di carico e scarico e di trasformazione dei prodotti viticoli, i quali sono finalizzati alla registrazione delle operazioni e delle fasi della vinificazione, dell'invecchiamento, delle procedure enologiche, delle attività di stoccaggio e delle operazioni di imbottigliamento ed etichettatura.

²² Cfr. V.A. Germanò, E.R. Basile, N. Lucifero, *Manuale di legislazione vitivinicola*, Giappichelli Editore, Torino, 2017, pp. 118-119.

²³ V. Crea, Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria, a cura di R. Zucaro, *Prodotti agroalimentari di qualità, la normativa di riferimento in materia di controlli*, p. 17.

Questi registri devono essere tenuti dalle persone fisiche, giuridiche dalle associazioni di tali persone aventi il compito di registrarvi le entrate e le uscite dei prodotti.

Per poter commercializzare un vino sul mercato è fondamentale uno specifico documento di trasporto recante la data, la descrizione del vino, l'origine, l'annata e il lotto, il quale va esibito alle autorità preposte al controllo in qualsiasi momento del trasporto²⁴.

Al fine di tutelare il consumatore e garantirgli la correttezza dell'informazione è necessario rispettare i principi di correttezza, trasparenza e leggibilità del prodotto, perseguiti attraverso una corretta etichettatura.

La disciplina relativa all'etichettatura del vino è contenuta nel Reg. UE 607 del 2009, il quale prevede informazioni obbligatorie e facoltative.

Le informazioni obbligatorie devono essere localizzate nella stessa parte dell'etichetta, ossia sulla parte frontale o sul retro, senza necessità di cercarle dovendo girare il contenitore e sono:

- l'imbottigliatore: deve essere riportato il nome o la ragione sociale, il comune e lo Stato membro (per gli spumanti solo il produttore o il venditore²⁵);
- il tipo di vino o la denominazione (per i vini DOP e IGP va riportata per esteso);
- il titolo alcolico espresso in percentuale;
- il volume del contenitore, recante il simbolo di stima (e);
- il lotto di produzione (necessario ai fini della tracciabilità);
- l'eventuale presenza di solfiti: espressa con la dicitura S02 (anidride solforosa).

²⁴ Cfr. V.A. Germanò, E.R. Basile, N. Lucifero, *Manuale di legislazione vitivinicola*, Giappichelli Editore, Torino, 2017, p. 130.

²⁵ V. <https://www.vogadorivini.it/vino-etichetta/>.

Quelle facoltative sono:

- l'annata del vino (obbligatoria per i vini DOP);
- il nome di una o più varietà di uve;
- i valori relativi al tenore di zucchero;
- il simbolo dell'Unione Europea;
- i termini temporali concernenti determinati metodi di produzione²⁶.

L'etichetta dei vini IGT deve riportare obbligatoriamente il nome della varietà di uva impiegata nella produzione e, facoltativamente, l'annata di raccolta dell'uva.

L'etichetta dei vini DOC deve riportare obbligatoriamente la denominazione del prodotto composta dalla varietà di vite da cui proviene il vino (es. Rossese) e dall'area geografica di coltivazione.

Infine, le etichette dei vini DOC, IGT e da tavola devono riportare obbligatoriamente l'imbottigliatore, la sua sede e il numero di lotto²⁷.

²⁶ Cfr. <https://www.aislombardia.it/viniplus/diritto-divino/leggere-l-etichette-indicazioni-facoltative-prima-parte.htm>.

²⁷ Cfr. V.A. Germanò, E.R. Basile, N. Lucifero, *Manuale di legislazione vitivinicola*, Giappichelli Editore, Torino, 2017, p. 149.

*Collana **Innovazione, economia, territorio***

1. Simonetta Ronco, *Le nuove sfide dell'agroalimentare. Famiglia e agrifood*, 2022; ISBN 978-88-3618-178-0, e-ISBN (pdf) 978-88-3618-179-7.
2. *Dialoghi di economia, cultura e turismo*, a cura di Renata Paola Dameri, Clara Benevolo, Monica Bruzzone, 2024; e-ISBN (pdf) 978-88-3618-255-8.
3. *Smart City. Prospettive di ricerca*, a cura di Renata Paola Dameri, Monica Bruzzone, 2024; ISBN 978-88-3618-277-0, e-ISBN (pdf) 978-88-3618-278-7.
4. *Cura, conservazione e tutela dei valori dell'agroalimentare ligure*, a cura di Simonetta Ronco, 2025; ISBN 978-88-3618-327-2, e-ISBN (pdf) 978-88-3618-328-9.

Simonetta Ronco, genovese, è docente di Diritto Commerciale e Diritto delle imprese turistiche del Dipartimento di Giurisprudenza dell'Università di Genova. È Referente per l'orientamento presso il Campus di Imperia, Membro della Commissione Orientamento di Ateneo e del Collegio di Disciplina di Ateneo, nonché componente di alcuni Comitati di Gestione di corsi di perfezionamento, Avvocato e giornalista pubblicista. È autrice di sei monografie, alcuni testi per la didattica e novantacinque articoli su riviste specializzate.

La consapevolezza del processo di innovazione che ha caratterizzato il più recente sviluppo della normativa relativa al settore agroalimentare, induce l'interprete a individuare temi e problemi che, pur nella loro settorialità, contribuiscano a fornire un quadro completo e sfaccettato di questa materia.

Parlare di un nuovo diritto dell'agroalimentare ha certamente senso se si tiene conto della importante evoluzione che si è verificata negli ultimi due decenni relativamente alla regolamentazione non solo della produzione e distribuzione degli alimenti, nel nostro Paese e nell'UE in generale, ma anche di fenomeni paralleli e parimenti importanti, che si collocano in settori specifici. I risultati del convegno svoltosi presso il Campus di Imperia nell'aprile del 2024 forniscono sotto vari punti di vista, una panoramica interessante di alcune delle maggiori problematiche legate alla tutela dei valori dell'agroalimentare ligure.

e-ISBN: 978-88-3618-328-9

In copertina:
elaborazione di una foto
di leszek_kruk