

CAPITOLO 1

Premessa

SOMMARIO: 1. Introduzione. – 2. Sulla definizione di vino. – 3. Sul produttore di uva e di vino: rinvio. – 4. Sul mercato del vino: rinvio. – 5. La legislazione vitivinicola: considerazioni preliminari.

1. *Introduzione*

La disciplina della produzione dell'uva, della sua trasformazione in vino e del relativo mercato è racchiusa in un complesso di norme che possiamo denominare legislazione vitivinicola.

Occorre subito precisare che tale legislazione presenta i caratteri di una fonte multipla e articolata in quanto a determinarla concorrono norme di diritto interno, norme dell'Unione europea e norme di diritto internazionale. Siffatto complesso di disposizioni pongono, a loro volta, problemi di gerarchia che occorre conoscere e tenere presenti per procedere ad una corretta lettura e interpretazione delle norme.

Il primo compito dell'interprete è quello di definire, innanzitutto, il campo dell'indagine; perciò, la nostra attenzione sarà diretta all'oggetto su cui il legislatore rivolge la propria attività normativa, ossia – nel caso nostro – il vino. Occorrerà, dunque, chiarire che cosa è il vino, e se ciò che noi pensiamo essere vino è tale per tutti i paesi d'Europa e del mondo: dunque, se esiste una convenzione su cosa sia il vino e se questa convenzione abbia prodotto o no una definizione univoca. Infine, sarà necessario riflettere sulla natura legale o convenzionale di tale definizione e sui relativi effetti giuridici, cioè esporne la disciplina.

2. *Sulla definizione di vino*

“Vino” – la cui radice sanscrita “vena” vuol dire “amato” – è una parola di forma e suono quasi uguali nelle varie lingue europee: già *vinum* in latino e *oínos* in greco, e ora *vino* in italiano e spagnolo, *vin* in francese, *vinho* in portoghese, *wine* in inglese, *wein* in tedesco, *wijn* in olandese¹.

¹Ed egualmente: “vino” in ceco e in slovacco; “vin” in danese e in svedese; “vein” in estone; “vĩns” in lituano; “vyno” in lettone; “wina” in polacco; “vinul” in rumeno; “víno” in sloveno e “viin” in finlandese.

La denominazione “vino”, tuttavia, è stata per lungo tempo una denominazione generica, fin tanto che gli Stati, per impedire contraffazioni e frodi in commercio², non hanno deciso di elevare la parola “vino” a denominazione legale³, stabilendo – ciascuno, eventualmente, secondo propri criteri – che cosa si dovesse intendere per “vino”. Questa originaria plurima situazione non provocava, d'altra parte, gravi problemi, dato che l'ambito del mercato del vino era, di regola, ristretto entro i confini dello Stato, sicché in tutta la giurisdizione statale il nome “vino” serviva a designare un prodotto ottenuto e composto nella stessa maniera secondo le prescrizioni legali di quel Paese. È stato il continuo allargamento del mercato a spazi commerciali sempre più ampi ad imporre la necessità che vi fosse una identica denominazione legale: così l'Organizzazione internazionale della vigna e del vino (OIV)⁴ ha previsto che nessun altro prodotto se non quello che proviene dalla fermentazione alcolica del succo di uva fresca potesse ricevere l'appellativo di vino⁵, e la Comunità europea, disciplinando l'Organizzazione comune del mercato vitivinicolo, dapprima con il Reg. 337/1979 del 5 febbraio 1979, quindi con quelli 1493/1999, 1234/2007 e 479/2008⁶ che è stato trasposto all'interno del Reg. 491/2009 del 25 maggio 2009 dettante disposizioni specifiche per taluni prodotti agricoli tra i quali il vino⁷, ha riservato il nome “vi-

² Certamente, la prescrizione più antica è quella del divieto di aggiungere acqua nel vino. Il divieto era riportato nell'art. 42 del Reg. 1493/1999 sull'OCM del mercato vitivinicolo sotto il capo I dettante disposizioni sulle pratiche e i trattamenti enologici, ed ora continua ad essere riportato nell'Allegato XV-ter del Reg. 491/2009 al punto A/1: “*Tutte le pratiche enologiche autorizzate escludono l'aggiunta di acqua, salvo se necessaria per esigenze tecniche particolari*”.

³ Sulle denominazioni merceologiche legali v. *infra*, Cap. 9, par. 1.

⁴ L'OIV è un'istituzione intergovernativa a carattere scientifico e tecnico, che ha preso il posto – con accordo concluso a Parigi il 3 aprile 2001 (entrato in vigore il 1° gennaio 2004 in seguito al deposito del 31° strumento di ratifica) – dell'Ufficio internazionale per la vite e il vino che era stato istituito il 29 novembre 1924 da Italia, Spagna, Francia, Lussemburgo, Tunisia, Ungheria, Grecia e Portogallo. Alla data del 27 agosto 2015 l'OIV comprende 46 Stati membri (tra cui Australia, Nuova Zelanda, Argentina e Cile) e 13 Organizzazioni come osservatori (tra cui la città cinese di Yantai e la Regione autonoma cinese di Ningxia Hui). Si tenga presente che l'OIV non comprende solo Paesi produttori di vino ma anche Paesi consumatori di vino. Fra i compiti dell'OIV rientra la formulazione di raccomandazioni in materia di pratiche enologiche. L'Italia ha ratificato l'Accordo del 3 aprile 2001 con la legge 15 gennaio 2003, n. 26.

Per l'art. 80, par. 3, lett. a), del Reg. 1308/2013 del 17 dicembre 2013 sull'OCM unica, la Commissione europea, nell'autorizzare pratiche enologiche, “tiene conto di quelle raccomandate e pubblicate dall'OIV”.

⁵ Il punto 3.1 del Code internationale des pratiques oenologiques dell'OIV recita, con riferimento alla risoluzione del 1973: “*Le vin est exclusivement la boisson résultant de la fermentation alcoolique complète ou partielle du raisin, foulé ou non, ou di moût de raisin. Son titre alcoolométrique acquis ne peut être inférieur à 8,5% vol.*”.

⁶ L'approvazione del Reg. 479/2008 ha avuto un lungo procedere di proposte e una lunga discussione, sui cui v. F. ALBISINNI (a cura di), *Le regole del vino. Disciplina internazionale, comunitaria, nazionale*, Atti del Convegno di Roma del 23-24 novembre 2007, Milano, 2008.

⁷ Il vigente Reg. 1308/2013 del 17 dicembre 2013 (OCM unica) ha altre disposizioni relative al settore vitivinicolo, in esso essendo state trasposti gli artt. 118 *bis* ss. del Reg. 1234/2007 in cui era-

no” al “*prodotto ottenuto esclusivamente dalla fermentazione alcolica totale o parziale di uve fresche, pigiate o no, o di mosti di uve*”⁸.

Dunque, gli Stati aderenti all'OIV e, comunque, tutti gli Stati membri dell'Unione europea hanno puntato su tre aspetti onde aversi “vino”: l'origine deve essere l'uva; il procedimento deve essere quello della fermentazione; il prodotto è una bevanda alcolica.

Parrebbe, quindi, che non si possa, anche nell'attuale mercato globalizzato, andare al di là degli indicati fattori minimi, nel senso che, in grande parte del mondo, per “vino” si intende una **bevanda alcolica** ottenuta dalla **fermentazione** dell'uva o del mosto di **uva**. Da siffatta definizione si ricavano tre conseguenze: innanzitutto, la possibilità che pratiche enologiche diverse⁹, incidendo sulle cause della fermentazione, provochi nei vari Stati disposizioni differenti; in secondo luogo, la necessità che la bevanda ottenuta dalla fermentazione alcolica abbia un titolo minimo di alcol per potere aspirare legittimamente alla denominazione di “vino”; in terzo luogo, il fatto che bevande alcoliche possano derivare dalla fermentazione di frutta diversa dall'uva o dalla fermentazione e/o macerazione di altri prodotti agricoli, impone per esse altre denominazioni onde evitare confusione nella comunicazione ai consumatori.

In particolare, la necessaria presenza di alcol nel vino è stata oggetto della sentenza della Corte di giustizia 25 luglio 1991, C-75/90, *Guitard*, su rinvio pregiudiziale da parte del Tribunale penale di Carcassonne in una controversia in cui si discuteva dell'ammissibilità di commercializzare una bevanda analcolica con la denominazione “vino senza alcol”, avendo il produttore “dealcolizzato” la bevanda di origine vinosa. La Corte ha affermato che per l'ordinamento comunitario un prodotto denominato “vino” deve necessariamente presentare “un grado alcolico minimo”¹⁰.

Che il vino debba provenire dall'uva è scontato; meno condiviso è il fatto che debba provenire esclusivamente dalle uve delle varietà classificate come appartenenti alla specie *Vitis vinifera* o da uve provenienti dall'incrocio tra questa specie ed altre

no state già inserite le disposizioni del Reg. 478/2008. Della disciplina disposta dal Reg. 491/2009 e dal Reg. 1308/2013 si dirà *infra*, nel Cap. 7.

⁸ Così è formulato il punto 1 dell'Allegato XI-ter del Reg. 491/2009.

⁹ Ai tempi dei romani si ignoravano quali fossero le cause della fermentazione dell'uva, sicché Plinio il Vecchio si accontentava di dire che “*vinum succum esse qui fervendo vires e musto sibi fecerit*” (il vino è il succo che trae forza dal mosto attraverso la fermentazione). Solo con Louis Pasteur e con il suo *Etude sur le vin, ses maladies, causes qui les provoquent, procédés nouveaux pour le conserver et le vieillir* del 1866, si acquisì la conoscenza delle cause della fermentazione, il che ha permesso di ottenere bevande alcoliche di origine diversa dall'uva.

¹⁰ In argomento v. J.F. GAUTIER, *Définition juridique du vin*, in *Revue de droit rural*, 1992, p. 490.

E nell'Accordo del 10 marzo 2006 tra USA e Unione europea sul mercato del vino – che ribadisce che il termine “vino” designa una bevanda ottenuta esclusivamente dalla fermentazione alcolica totale o parziale di uve, pigiate o no, o di mosti di uva – è esplicitamente stabilito che il titolo alcolometrico volumico effettivo del vino sia “non inferiore a 7% e non superiore a 22% vol” (art. 3.1, lett. a).

specie del genere *Vitis*. E la Comunità europea ha dettato una specifica norma espressamente escludendo le varietà denominate Noah, Othello, Isabelle, Jacquez, Clinton e Herbémont¹¹. Pertanto, il prodotto ottenuto dalla fermentazione alcolica dell'uva delle dette specie non può, negli Stati membri, essere denominato "vino".

Va precisato, tuttavia, che in numerosi Paesi d'Europa vi è una consolidata tradizione della produzione di bevande provenienti dalla fermentazione alcolica di frutta diversa dall'uva. Come si è accennato, per tali bevande il termine "vino" deve essere accompagnato dal nome della varietà di frutta dalla cui fermentazione deriva, che perciò deve risultare bene in evidenza nell'etichetta¹². Egualmente dal vino vanno tenute distinte le altre bevande alcoliche che, nell'ambito comunitario, prendono il nome di "spirit drinks" o "bevande spiritose"¹³.

3. Sul produttore di uva e di vino: rinvio

Il secondo punto oggetto di studio riguarda il soggetto cui si rivolgono le disposizioni normative, ovvero sia il produttore del vino e della relativa materia prima. In altre parole, oggetto del nostro studio sarà l'operatore economico che realizza la bevanda "vino" con la materia prima "uva". E poiché il nostro punto di osservazione è il diritto, ci dovremo necessariamente occupare della definizione *legale* di "produttore" dell'uva e del vino.

¹¹ Art. 120 *bis*, par. 2, lett. b) del Reg. 491/2009; art. 81, par. 2, lett. b) del Reg. 1308/2013.

¹² Della comunicazione mediante l'etichetta si dirà in prosieguo. Per ora si prenda atto che la Comunità lascia impregiudicata la possibilità per gli Stati membri di ammettere l'utilizzazione della parola "vino" accompagnata da un nome di frutta per designare prodotti ottenuti dalla fermentazione di frutta diversa dall'uva (art. 113 *quinquies*, par. 1, lett. a) del Reg. 491/2009). Si tratta, cioè, dell'ammissibilità di avere sul mercato comunitario anche "vini di frutta", oltre che "vini" che sono solo di "uva". Tuttavia il consumatore non può essere tratto in inganno, sicché nell'ipotesi di bevande alcoliche ottenute dalla fermentazione di frutta diversa dall'uva il nome "vino" non può essere utilizzato da solo, ma occorre che ad esso sia aggiunto il nome della frutta dalla cui fermentazione alcolica proviene. Dunque, può essere chiamato anche "vino" il prodotto ottenuto da frutta diversa dall'uva, purché anch'esso ottenuto da fermentazione alcolica.

¹³ Nell'ambito comunitario le bevande spiritose sono attualmente disciplinate dal Reg. 110/2008 del 15 gennaio 2008: le bevande spiritose sono liquidi alcolici con un titolo alcolometrico minimo di 15% vol., destinati al consumo umano e ottenuti direttamente dalla distillazione di prodotti fermentati naturali e/o dalla macerazione di sostanze vegetali (con aggiunta di aromi, zuccheri o altri prodotti edulcoranti), oppure dalla miscelazione di una bevanda spiritosa con alcole etilico di origine agricola o distillati di origine agricola.

Quanto alla loro composizione le varie categorie di bevande spiritose sono precisate esattamente nell'Allegato II del Reg. 110/2008 relativo alla definizione, designazione, presentazione, etichettatura e protezione delle indicazioni geografiche delle bevande spiritose [tra cui: rum, whisky, vodka, gin, maraschino, nocino, mistrà, acquaviti di cereali o di vino (come il brandy) o di vinaccia o di residui di frutta o di uve secche o di frutta (come prugne, mele, pere, lamponi, more, pesche) o di miele (idromele), bevande al carvi o all'anice (come il pastis), bevande di gusto amaro (bitter), liquori a base di uovo (advokat)].

Tale definizione rientra, però, in quelle più generali relative sia ad un soggetto che produce, per il mercato, un bene di origine agricola, sia ad un soggetto che ha a che fare con un cibo o una bevanda da immettere o già immessi nel mercato alimentare. In tal modo incontreremo due distinte definizioni, quella di “impresa” nelle sue due partizioni di “impresa agricola” e di “impresa commerciale”, sia quella di “impresa alimentare”. La prima è propria del nostro diritto nazionale; la seconda è propria del diritto comunitario. Di esse si dirà dettagliatamente nel prosieguo: per ora si prenda atto che ci stiamo riferendo, rispettivamente, agli artt. 2082, 2135 e 2195 del nostro codice civile sull’imprenditore, sull’imprenditore agricolo e sull’imprenditore commerciale, e all’art. 3, n. 2, del Reg. 178/2002 del 28 gennaio 2002 sulla sicurezza alimentare per quanto concerne l’impresa alimentare. Ma subito è bene rilevare che entrambe le definizioni contengono un riferimento al mercato.

4. *Sul mercato del vino: rinvio*

Il terzo campo di riflessione riguarda, infatti, il mercato, ovverosia il reticolo di norme giuridiche che disciplinano quel fondamentale momento che è lo scambio del prodotto contro un prezzo.

Trattasi del momento di incontro dell’offerta con la domanda che per l’imprenditore costituisce la fase finale della sua attività. Essa è non solo imprescindibile ed essenziale ma lo è assai di più, in quanto rende conto della valenza dell’attività organizzativa e produttiva dell’imprenditore.

La domanda può essere rappresentata da altri imprenditori (sia da quelli addetti alla trasformazione dell’uva in vino che dai commercianti del prodotto finito), e dai consumatori finali¹⁴. La domanda così articolata presenta fasce di interessi disomogenei che dovranno essere analizzati nel corso del presente studio; pur tuttavia esse presentano punti di convergenza comune che conviene subito menzionare, ossia l’esigenza della conoscenza dell’origine del prodotto¹⁵ e l’esigenza della sua sicurezza¹⁶.

Come è noto, nel mercato, non tutti i vini sono uguali e ovviamente le differenze sono soprattutto organolettiche; e sappiamo che queste dipendono dai vitigni, dal territorio in cui le uve maturano e dalle pratiche enologiche¹⁷, dunque, da fattori naturali e da fattori umani che è opportuno segnalare ai consumatori per indurli alla scelta.

¹⁴ La qualificazione “finale” è data al consumatore dal n. 18 dell’art. 3 del Reg. 178/2002 del 28 gennaio 2002 sulla sicurezza alimentare: in altre parole, il consumatore che viene preso in considerazione è colui che “ingerisce” il prodotto alimentare. Sul punto v. *infra*, Cap. 5, par. 1.

¹⁵ Sull’origine del prodotto “vino” v. in questo stesso paragrafo, nonché *infra*, Cap. 10, par. 3.

¹⁶ Sulla sicurezza alimentare v. *infra*, Cap. 5.

¹⁷ Sulle pratiche enologiche si dirà nel prosieguo, *infra*, Cap. 8, par. 7.

A ciò si aggiunge il fatto che, quando uno Stato ha una tradizione vitivinicola, esso è indotto a difenderla. Il “Vecchio Mondo” coltiva l’uva da migliaia e migliaia di anni e i viticoltori da secoli ne hanno perfezionato il prodotto anche attraverso la “scelta” dei terreni più vocati alla produzione di certe uve. Ne hanno, poi, curato la trasformazione in mosto e quindi la sua fermentazione e poi l’invecchiamento del vino attraverso pratiche, anch’esse, secolari. Sono riusciti, così, ad ottenere un prodotto che è capace di distinguersi, per tutta una serie di caratteristiche organolettiche, dagli altri simili. Siffatte considerazioni assumono particolare rilievo con riferimento al vino, le cui caratteristiche organolettiche, oltre a derivare dal vitigno, assai spesso dipendono dal luogo geografico ove questo è coltivato.

Ed allora ci si rende conto che è utile premessa riflettere se abbia rilievo, per il diritto, l’origine del vino per quanto attiene al momento della sua *produzione*; nonché, una volta preso atto della rilevanza dell’area geografica di produzione del vino per una sua specifica tipicità e qualità, se tali caratteristiche del prodotto vino abbiano, nel momento del *mercato*, la capacità di conquistare i consumatori.

L’argomento non è così semplice come *prima facie* potrebbe apparire. Anzi tutto, sul piano giuridico si tenga presente il fatto che, quando si tratta di prodotti trasformati così come è il vino, la filiera produttiva potrebbe investire una pluralità di luoghi, con una specifica rilevanza del luogo dell’impresa soprattutto in relazione ad una normativa come quella dell’art. 60, par. 2, del vigente Reg. 952/2013 del 9 ottobre 2013 o codice doganale dell’Unione, secondo cui “*le merci alla cui produzione contribuiscono due o più paesi o territori sono considerate originarie del paese o territorio in cui hanno subito l’ultima trasformazione o lavorazione sostanziale ed economicamente giustificata, effettuata presso un’impresa attrezzata a tale scopo, che si sia conclusa con la fabbricazione di un prodotto nuovo o abbia rappresentato una fase importante del processo di fabbricazione*”¹⁸. Per contro può constatarsi che, generalmente, le legislazioni dei vari Stati sembrano collegare l’origine del vino alla provenienza geografica (al territorio della vigna) e non già alla sede dell’impresa ovverossia alla “fabbrica” cioè al luogo dove l’uva è trasformata. Se l’art. 3 dell’attuale direttiva 2006/114 del 12 dicembre 2006 sulla pubblicità ingannevole fa riferimento alla “origine geografica o commerciale” dei beni e dei servizi, riferendo il termine ora al territorio ora all’impresa, l’art. 48 del Reg. 1493/1999 del 17 maggio 1999 sull’OCM del vino¹⁹ adoperava il termine

¹⁸ Sul punto v. F. ALBISINNI, *L’origine dei prodotti alimentari*, in A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Il diritto alimentare tra comunicazione e sicurezza dei prodotti*, Torino, 2005, p. 41. V., però, A. GERMANÒ, *Il luogo geografico del fondo rustico e il codice doganale europeo*, in O. CINQUETTI (a cura di), *Il fondo rustico: destinazione, gestione, circolazione*. Atti del Convegno AICDA (Brescia 23-24 novembre 2012), Brescia s.d. (ma 2013), p. 135.

¹⁹ Trattasi del regolamento che ha segnato la decisiva organizzazione del mercato del vino, dettando disposizioni per il controllo del potenziale vinicolo, per gli interventi di espanto e reimpianto e di conversione e ristrutturazione dei vigneti, avendo riguardo alla quantità della produzione al fine della stabilizzazione dei mercati. Inoltre ha dettato prescrizioni per le pratiche enologiche,

“origine” accostandolo a quello di provenienza, permettendoci di concludere che con la parola “origine” esso intendesse la “provenienza geografica” del prodotto e, più esattamente, il “territorio” o, meglio, la “area viticola” in cui sono state raccolte le uve che hanno dato luogo al vino²⁰.

È evidente, allora, che, se per il consumatore può essere fondamentale, per la scelta, conoscere l’origine geografica del prodotto di base ossia dell’uva, ugualmente per il produttore può essere rilevante ai fini concorrenziali comunicare in etichetta l’origine del prodotto di base, ossia la localizzazione dei vitigni. Tutto ciò ha fatto sì che gli Stati abbiano preso coscienza di queste differenze di produzione fino ad elevarle a differenze legali di commercializzazione: cioè, il fatto che certi vini siano differenti dagli altri per specifici fattori naturali e per determinate pratiche umane, riverbera sul piano normativo esigendo restrittive prescrizioni che consentano di distinguere, sul mercato, i primi dagli altri, individuando i primi con l’appellativo di “vini di qualità”²¹ ed i secondi con il nome comune di vino o, meglio, di “vino da tavola”²², quasi a porre in evidenza che, se i secondi sono vini da porsi sulla tavola di ogni giorno, i primi sono vini che imbandiscono le mense in occasioni speciali. La conseguenza è l’attribuzione dell’esclusiva utilizzazione del “nome” dello specifico vino di qualità solo a quei produttori di vino che svolgono la loro attività di viticoltura tanto nel territorio riconosciuto dal

nonché le regole generali per l’etichettatura, introducendo la distinzione tra indicazioni obbligatorie (fra cui i termini v.q.p.r.d. e vino da tavola) e indicazioni facoltative. Il Reg. 1493/1999 è stato abrogato e sostituito dal Reg. 479/2008.

²⁰ Ed il 59° “considerando” del Reg. 1493/1999 si preoccupava di precisare che occorreva tenere conto – ai fini dei v.q.p.r.d. – delle loro condizioni tradizionali di produzione e che per l’effetto occorreva determinare, oltre le pratiche colturali e i metodi di vinificazione, “*la delimitazione della zona di produzione e la varietà delle viti*”.

²¹ Nell’Unione europea i vini di qualità prodotti in regioni determinate, cioè i v.q.p.r.d., avevano una unitaria disciplina basata sull’Allegato VI del Reg. 1493/1999, disciplina che era specifica rispetto a quella delle denominazioni di origine protette (Dop) e delle indicazioni geografiche protette (Igp) di cui all’allora vigente Reg. 2081/1992. Successivamente, anche su invito rivolto dal Parlamento europeo alla Commissione (punto 58 della sua Risoluzione del 15 febbraio 2007) “di fare tutto il possibile per rafforzare la protezione delle indicazioni geografiche, aumentando il livello di rigorosità e *creando un quadro comune* per le indicazioni geografiche a livello europeo”, nonché di “esaminare la possibilità di integrare nella nuova OCM del settore vitivinicolo le disposizioni del [nuovo] Reg. 510/2006 sulle Igp e Dop” (punto 58 della detta Risoluzione), l’Unione europea ha provveduto a dettare un’unica disciplina per tutti i prodotti la cui origine rilevante è oggetto di specifica protezione. Conseguentemente, oggi si ha l’avvicinamento dei segni geografici dei vini alle denominazioni di origine protette e alle indicazioni geografiche protette. Merita, però, essere segnalato che, se per il segno Igp dei prodotti agroalimentari il Reg. 1151/2012 pretende che almeno una delle sue fasi si svolga *tutta* nella zona geografica delimitata, per godere del segno Igp dei vini è sufficiente che “*le uve da cui [il vino] è ottenuto provengano per almeno l’85% esclusivamente da tale zona geografica*”; tuttavia, per il segno Dop è necessario che “*le uve da cui [il vino] è ottenuto provengano esclusivamente da tale zona geografica*”. Se ne accennerà ancora *infra*, Cap. 10, par. 3, nota 15.

²² Si tenga, però, presente che alcuni vini da tavola possono avere una indicazione geografica: sono, ad esempio, i nostri vini Igt. Sui vini di qualità e sui vini Igt v. *infra*, Cap. 10, par. 1.

provvedimento statale come costitutivo del fattore naturale²³, quanto secondo le specifiche tecniche e modalità espressione del fattore umano di quel determinato vino, appunto, di qualità. Cosicché le due tipologie di vino concorrono a determinare mercati differenziati, sia con riferimento ai distinti bisogni che soddisfanno, sia con riguardo al regime di regole cui sono sottoposti.

Nell'elevazione di un vino a vino di qualità o, meglio, per la tutela di un vino come vino di qualità concorrono, allora, non solo l'Autorità pubblica a cui spetta di dare riconoscimento al territorio come quello capace di attribuire al vino specifiche caratteristiche organolettiche, ma anche la comunità che, da generazione in generazione, ha individuato la migliore tecnica per produrre quel vino e che ne ha formalizzato le regole in un disciplinare che costituisce il criterio-guida per dare al vino le proprietà che lo rendono, appunto, il vino di qualità con quello specifico nome. La "libera" determinazione della comunità locale²⁴ si incontra con

²³ Spetta allo Stato, sia pure su richiesta di associazioni di produttori, delimitare l'area geografica rilevante ai fini delle produzioni Dop o Igp.

²⁴ Nella sentenza della Corte di giustizia 10 novembre 1992, C-3/91, *Exportur* la comunità locale è stata considerata "centro" di riferimento con riguardo alla protezione del nome geografico che, in quel caso, comunicava e comunica che i torroni "Alicante" e "Jijona" erano e sono realizzati da produttori stanziati e operanti in tali territori, cosicché ai vicini produttori francesi, anch'essi fabbricanti torroni con il medesimo *know how*, era ed è fatto divieto di ricorrere ai toponimi di Alicante e di Jijona nella commercializzazione dei propri simili prodotti. Il rilievo della comunità locale risulta ribadito con riguardo alle denominazioni di origine protette "vino Rioja", "prosciutto di Parma" e "grana padano" nelle sentenze della Corte di giustizia, rispettivamente, del 16 maggio 2000, causa C-388/95, *Belgio c. Spagna*, e 20 maggio 2003, cause C-118/01, *Consorzio Prosciutto di Parma c. Asda Stores Ltd*, e C-496/00, *Ravil Sarl c. Biraghi Spa*, con un'ulteriore e relevantissima affermazione: infatti, la Corte riconosce che l'obbligo (stabilito nei rispettivi disciplinari di quel vino, di quel prosciutto e di quel formaggio) di imbottigliare il vino con denominazione di origine "Rioja" nella regione Rioja, di affettare il prosciutto con denominazione di origine "Prosciutto di Parma" nella zona di Parma e di grattugiare il formaggio con denominazione di origine "Grana Padano" nella area geografica di produzione di tale formaggio, pur costituendo una misura di effetto equivalente a restrizioni quantitative all'importazione, è giustificato *ex art. 30* del Trattato, perché tali prodotti hanno assunto una reputazione notevole ed incontestabile, tanto da doversi riconoscere legittimo che sia la stessa comunità produttrice a tutelarne la proprietà industriale e commerciale anche con le misure, a seconda del caso, dell'imbottigliamento, dell'affettamento e del grattugiamento nelle rispettive aree geografiche. Si tenga conto che l'affermazione della Corte di giustizia in queste ultime tre sentenze ha, rispetto a quella *Exportur*, maggiore forza di convinzione, se si considera che in esse si discuteva di (vere) denominazioni di origine, la cui protezione si traduce nella riserva di uso esclusivo del nome in favore del gruppo di persone che producono ed elaborano i prodotti con le caratteristiche richieste, e nella proibizione di usarlo a carico di tutti coloro che, per non produrre all'interno dell'area geografica o per produrvi prodotti non conformi al disciplinare, non ne sono autorizzati. È per questo motivo che la Corte di giustizia, rilevando che la protezione dispensata alle denominazioni di origine è comparabile con quella offerta alla proprietà industriale e commerciale, conclude che "le denominazioni di origine fanno parte, appunto, dei diritti di proprietà industriale e commerciale" e riconosce alla collettività il diritto di controllare tutta la catena di produzione al fine di evitare utilizzazioni abusive del nome da parte di terzi che tentano di agganciare i propri prodotti alla reputazione che la denominazione di origine ha acquisito sul mercato. Sul caso del torrone di Alicante, v. F. ALBISINNI, *L'aceto balsamico di Modena, il torrone di Alicante e la birra di Warstein (Denominazioni geografiche e regole del commercio alimentare)*, in *Riv. dir. agr.*, 2001, II, p. 101; sul

l'intervento regolamentare dello Stato, il quale – nella misura in cui impegna la propria autorità nel riconoscere e tutelare i vini di qualità – si riserva il potere del controllo del rispetto, da parte dei vitivinicoltori interessati, dei limiti territoriali e delle regole del disciplinare, controllo che può delegare a soggetti terzi, cioè ad organismi non coinvolti nella produzione e commercializzazione di quei vini²⁵.

Il problema fondamentale della tutela dei vini di qualità è, però, quello relativo alla loro comunicazione: e di questo riferiremo dettagliatamente *infra*, nel Cap. 10. Per ora si prenda atto che siffatta comunicazione si sdoppia in una indicazione di carattere generale, che serve a far immediatamente comprendere al consumatore di trovarsi a che fare con un vino, appunto, di qualità, ed in quella specifica che serve ad individuare, tra i vari vini di qualità, uno in modo particolare. Poiché ogni Paese potrebbe dettare prescrizioni diverse, è importante – nel mercato internazionale e globalizzato come è quello attuale – sapere come possa svolgersi la libera circolazione del vino senza che questa sia intralciata da legislazioni incompatibili sul piano dell'equivalenza²⁶. In altre parole, assume

caso del vino Rioja v. F. ALBISINNI, *Azienda multifunzionale, mercato, territorio. Nuove regole in agricoltura*, Milano, 2000, p. 169; M. BORRACCETTI, *La tutela del vino di qualità può ammettere una deroga al divieto di misure di effetto equivalente: il caso Rioja*, in *Riv. dir. agr.*, 2000, II, p. 306; A. SANCHEZ HERNANDEZ, *Aspectos jurídicos de la calidad en los productos agroalimentarios en España (Especial referencia a La Rioja)*, in A. GERMANÒ (a cura di), *L'agricoltura nell'area mediterranea: qualità e tradizione tra mercato e nuove regole dei prodotti alimentari*, Milano, 2004, p. 195; nonché, sui casi “prosciutto di Parma” e “grana padano”, v. L. COSTATO, *Tracciabilità e territorio: il confezionamento delle Dop e Igp in loco*, in *Dir. giur. agr. e ambiente*, 2003, p. 294; M. BORRACCETTI, *Trasformazione di un prodotto e suo confezionamento nel rispetto delle denominazioni di origine*, in *Riv. dir. agr.*, 2003, II, p. 447; S. RIZZIOLI, *Il condizionamento dei prodotti con denominazione di origine*, in *Riv. dir. agr.*, 2003, II, p. 458. Cfr. anche N. LUCIFERO, *Il territorio: rapporto tra le regole del produrre e le regole del vendere*, in A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Il diritto alimentare tra comunicazione e sicurezza dei prodotti*, cit., p. 101.

Prima il Reg. 2081/92, poi il Reg. 510/2006 ed ora il Reg. 1151/2012 del 21 novembre 2012 sui regimi di qualità dei prodotti agricoli e alimentari ha riconosciuto che l'associazione richiedente la Dop o l'Igp possa riportare nel disciplinare “*gli elementi relativi al confezionamento*” quando “*stabilisce e fornisce sufficienti motivazioni specifiche per prodotto per cui il confezionamento deve avere luogo nella zona geografica delimitata per salvaguardare la qualità, garantire l'origine o assicurare il controllo*” (art. 7, par. 1, lett. e del Reg. 1151/2012). Cfr. F. CAPELLI, *Il condizionamento dei prodotti contrassegnati con “Dop” e “Igp” secondo le nuove disposizioni inserite nel Regolamento n. 2081/92 sulle denominazioni di origine*, in *Dir. com. e scambi internaz.*, 2003, p. 105.

²⁵ Quanto al controllo, ai fini della protezione delle Dop e delle Igp, l'art. 13 del Reg. 1151/2012, sotto la rubrica “protezione” stabilisce che i nomi registrati sono protetti, tra l'altro, contro “*qualsiasi pratica che possa indurre in errore il consumatore sulla vera origine del prodotto*”. Pertanto, lo stesso art. 13, al par. 3, stabilisce che “*gli Stati membri adottano le misure amministrative e giudiziarie adeguate per prevenire o far cessare l'uso illecito delle Dop e Igp prodotte o commercializzate in tale Stato membro*”. Inoltre, quanto al controllo del rispetto del disciplinare da parte dei produttori che utilizzano il segno ed il logo delle Dop e Igp, è stabilito che gli Stati membri devono designare le autorità incaricate ad eseguirli (art. 36 Reg. 1151/2012). In argomento v. anche *infra*, Cap. 8, par. 5, mentre sulla genesi e l'interpretazione del detto art. 13 v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Manuale di diritto agrario comunitario*, III ed., Torino, 2014, pp. 289-290.

²⁶ Sull'Accordo TRIPs, con riferimento alle indicazioni geografiche di cui agli artt. 22 e 23, v. A. GERMANÒ, *Accordo TRIPs e i due livelli di protezione delle indicazioni geografiche*, in E. ROOK BA-

rilevanza il fatto che vari Paesi rappresentino, sotto il profilo commerciale, un blocco unitario con un'unica disciplina dei vini di qualità, come è il caso dei 27 Stati membri dell'Unione europea e, forse, come potrebbe essere il caso dei 50 Stati membri degli Stati Uniti d'America o il caso dei 6 Stati e 2 Territori dell'Australia. Ne deriva anche l'utilità di sapere quali differenze di disciplina possano ricorrere tra l'insieme commerciale degli Stati che ne sono membri ed il singolo Stato membro²⁷, ovverossia se le regole di classificazione dei vini, quelle della loro etichettatura e quelle del loro controllo siano sottoposte ad un regime di sussidiarietà e fino a quali limiti si estenda tale sussidiarietà²⁸: ciò an-

SILE e A. GERMANÒ (a cura di), *Agricoltura e alimentazione tra diritto, comunicazione e mercato*, Milano, 2003, p. 245.

²⁷ Così è interessante rilevare la specifica competenza dei singoli Stati degli Stati Uniti d'America nella materia dell'agricoltura, che trova i suoi limiti solo nella Costituzione. A tal proposito è utile riportare due casi, uno con riguardo al latte, l'altro con riguardo al vino. Lo Stato del Vermont aveva prescritto l'obbligo di riportare in etichetta l'utilizzo di somatotropina (BST), un ormone modificato della crescita bovina, precisando "if BST has been used in the production of milk or a milk product for retail sale in this State, the retail milk or milk product shall be labeled as such"; ma l'U.S. Court of Appeal per il Secondo Circuito l'ha ritenuta in contrasto con il Primo emendamento della Costituzione statunitense (*International Dairy Foods v. Amestoy* del 1996, su cui v. F.H. DEGNAN, *The Food Label and the Right-to-know*, in *Food and Drug Law Journal*, vol. 52, 1997, p. 49, spec. p. 58). Il 2 marzo 2004 si è svolto un referendum nella Contea di Mendocino, una zona viticola della California, con il quale gli abitanti della Contea si sono espressi a favore della proposta di legge di iniziativa popolare che prescrive che "it shall be unlawful for any person, firm or corporation to propagate, cultivate, raise or grow genetically modified organisms in Mendocino County" (cfr. M. BENOZZO, *Stati Uniti d'America e biotecnologie in agricoltura: un nuovo approccio al problema*, in *Agricoltura, Istituzioni, Mercati*, 2004, fasc. 1, p. 129). Cfr. ancora N. LUCIFERO, *Il territorio: rapporto tra regole del produrre e regole del vendere*, cit., p. 131, nota 82, che riferisce di una controversia davanti alla Corte Suprema Federale della California, in cui si discute della tutela della menzione geografica "Napa", sostenuta dai viticoltori della regione.

²⁸ I regolamenti dell'Unione europea 2013 (vedine l'elenco *infra*, Cap. 2, nota 13) tendono a dare luogo ad una rinazionalizzazione della politica agricola, il che si verifica anche con riguardo alla produzione vitivinicola nazionale. Infatti, l'OCM del vino contiene – come meglio si dirà *infra*, Cap. 7 – "misure di sostegno" che gli Stati sono autorizzati a concedere ai "wine producers" con programmi nazionali. Qui ci si limita ad anticipare che si tratta di: ristrutturazione e riconversione dei vigneti; vendemmia verde; fondi di mutualizzazione; assicurazione del raccolto. Ma va precisato che, qualora non rispettino, per il periodo di cinque anni, gli impegni di buona pratica agricola come previsti dal Reg. 1782/2003, gli "agricoltori" (*the farmers*, nel testo inglese) subiranno la riduzione o l'azzeramento, parziale o totale, del sostegno e potranno essere richiesti del rimborso di quanto percepito, la "sanzione" dipendendo dalla gravità, dalla portata, dalla durata e dalla frequenza dell'inadempimento: e qui si tratta di una regola disposta da un diritto "centralizzato". Tuttavia, il principio di sussidiarietà rimane sussistente con riguardo ai vini di qualità perché è prescritto l'utilizzo dei segni comunitari Dop e Igp, ma è possibile utilizzare anche le disposizioni rispettose delle specificità esistenti a livello nazionale e regionale con riferimento ai "segni" distintivi dei domestici vini di qualità, che possono, perciò, essere indicati con i nomi della tradizione di un determinato popolo: sono, ad esempio, i segni doc, docg e Igt della legislazione italiana o i segni di "vinos de calidad con indicación geográfica", "vinos con denominación de origen", "vinos con denominación de origen calificada" e "vinos de pagos" della legislazione spagnola. Su questi ultimi, anche per la bibliografia spagnola, v. A. GERMANÒ, *I dati informatori del "valore" del territorio agricolo nel diritto spagnolo*, in A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Il diritto alimentare tra comunicazione e sicurezza dei prodotti*, cit., p. 185.

che al fine di valutare l'equivalenza tra le varie norme nazionali²⁹.

Ancora una volta, quindi, il fatto della differenza organolettica dei vini di qualità e dei vini da tavola si traduce in regole differenti di commercializzazione che hanno il loro punto centrale nelle regole di comunicazione, di pubblicità e di etichettatura. Con l'ulteriore necessità che non si verifichi una sovrabbondanza di informazioni che possa dar luogo a confusione nei consumatori o, peggio, ad una loro tendenza a non porre più attenzione alle "formule" e/o alle più varie notizie descrittive del vino contenuto nella bottiglia, delle zone della sua produzione, dell'anno di produzione e/o di imbottigliamento, dell'azienda produttrice o imbottigliatrice, dei consigli sul suo impiego a tavola e sulle temperature di servizio e – andando al di là dei limiti di una carta d'identità di un vino – alle più varie informazioni storiche o storico-artistiche per richiamare una dimensione del passato, o alle informazioni "fantastiche" o mitologiche per attivare, tramite il ricorso alla fantasia, meccanismi di seduzione³⁰.

Quanto all'esigenza che, nel mercato, sia garantita la sicurezza alimentare, è sufficiente, per ora, rammentare l'art. 14 del Reg. 178/2002 che dichiara sostanzialmente fuori commercio i prodotti dannosi per la salute o inadatti al consumo umano³¹.

Per tutte le considerazioni sopra riportate ci si accorge, allora, che per "comprendere" il mercato del vino, che oggi è globalizzato, è opportuno avere alcune notizie e fare alcune considerazioni intorno alle "fonti" del diritto che qui, nel loro intersecarsi, assumono particolare rilevanza.

²⁹ Può essere utile il rinvio alle considerazioni espresse da A. GERMANÒ, *Il commercio internazionale dei prodotti alimentari tra regole tecniche, norme giuridiche e Stati sovrani: il caso dei prodotti biologici*, in *Riv. dir. agr.*, 2005, I, p. 272.

³⁰ In argomento v. S. SPERANZA e M. VEDOVELLI, *Seduzione e informazione: il risvolto dell'etichetta. Note per una enogrammatologia*, in E. ROOK BASILE e A. GERMANÒ (a cura di), *Agricoltura e alimentazione tra diritto, comunicazione e mercato. Verso un diritto agrario e agro-alimentare della produzione e del consumo*, Milano, 2003, p. 49. Sotto questo profilo si deve notare che il Parlamento europeo, nella sua Risoluzione del 15 febbraio 2007, aveva auspicato una semplificazione dell'attuale etichettatura dei vini e che comunque essa, per quanto riguarda i vini con indicazione geografica, non fosse più complicata dell'etichetta dei vini provenienti dai paesi terzi (punti 45 e 49).

³¹ Sull'evoluzione del principio di sicurezza dei prodotti allocati sul mercato e, in particolare, dei prodotti alimentari per i quali il termine inglese da considerare è *food safety*, v. F. ALBISINNI, *Strumentario di diritto alimentare europeo*, II ed., Torino, 2015, pp. 431-452. Si noti che in Italia l'espressione "sicurezza alimentare" ha una duplicità di significato, come *food security* (ovverossia come sicurezza delle disponibilità e degli approvvigionamenti alimentari) e come *food safety* (ovverossia come sicurezza igienico-sanitaria). In argomento v. P. BORGHI, *Sicurezza alimentare e commercio internazionale*, in *Prodotti agricoli e sicurezza alimentare*, in E. ROOK BASILE, A. MASSART e A. GERMANÒ (Atti del VII Congresso mondiale dell'UMAU in memoria di L. Lorvellec, Siena 5-9 novembre 2002), Milano, 2003, p. 449.

5. La legislazione vitivinicola: considerazioni preliminari

Con l'espressione "legislazione vitivinicola" si intende riferirsi a una complessa e articolata disciplina giuridica caratterizzata da una molteplicità di disposizioni di fonte europea e interna dal coordinamento complesso che, sostanzialmente, intervengono sulla fase della produzione e della commercializzazione del vino. Invero, poiché il vino è anzitutto un alimento trattare della sua disciplina implica prendere in considerazione un ambito specifico della più ampia materia del diritto agroalimentare e, in dettaglio, significa esaminare l'insieme delle fonti normative riferite al comparto produttivo del vino³² e, quindi, alle disposizioni che regolano l'intera filiera produttiva vitivinicola.

Preliminarmente, occorre considerare che il vino si pone alla base di uno dei settori più eterogenei del diritto agroalimentare, segnato da molteplici fattori storici, culturali e tradizionali, nonché da un intimo e imprescindibile legame della sua produzione con la sua origine geografica da cui trae l'identità. Peraltro, giova rilevare che tutta la lavorazione del vino è sottoposta a una tecnologia estremamente avanzata; il vino, come altri prodotti agroalimentari, rappresenta, sotto questo profilo, una identità dinamica in quanto frutto di pratiche enologiche, processi e interventi, travasi in tini, che segnano la sua lavorazione fino al completamento della preparazione del prodotto per il mercato.

In termini generali, il quadro normativo è dato da una disciplina orizzontale propria a tutto il settore agroalimentare, e da una serie di disposizioni a carattere verticale dettate specificatamente per il settore vitivinicolo. La disciplina normativa risulta, inoltre, fortemente regolamentata dal legislatore europeo con disposizioni volte a contingentare le produzioni, incentivare le produzioni di qualità – la cui valenza è strettamente correlata al luogo geografico in cui avviene la produzione – e controllare le fasi di lavorazione per prevenire eventuali frodi del mercato. Queste brevi considerazioni prodromiche allo studio della *legislazione vitivinicola*, sono dirette a tracciare le linee guida, fornendo al lettore la consapevolezza che la materia vitivinicola non presenta una disciplina organica ed unitaria, quanto piuttosto un insieme di fonti normative, verticali e speciali, che regolano un comparto produttivo nel più ampio complesso del diritto agroalimentare, il quale, invece, presenta una disciplina omogenea ed organica delle fasi della filiera, quali sono la produzione, la commercializzazione e il consumo degli alimenti³³.

³² Si osservi che la disciplina in esame è circoscritta alla produzione del vino, pertanto restano escluse le disposizioni relative alle uve da tavola che seguono altre regole.

³³ Il tema, che qui può trovare solo un breve cenno, evoca il dibattito dottrinale sulla relazione che intercorre tra la disciplina propria all'agricoltura e quella sugli alimenti (Reg. 178/2002), dove i punti di intersezione e convergenza non si rinvergono solo guardando al complesso delle regole ma, com'è stato prontamente osservato, volgendo soprattutto lo sguardo oltre ad esso, in ragione di un sistema che scaturisce, verrebbe da dire, dalla "natura delle cose" e si caratterizza per un modello giuridico meno individualistico ma attraverso un percorso lineare che interessa i diversi momenti

Tutto ciò premesso, merita da subito mettere in risalto come la legislazione vitivinicola possa essere ordinata secondo tre principali direttrici di intervento del legislatore: (i) la fase della produzione, che si incentra principalmente sulle norme dell'impresa agricola (art. 2135 c.c.), e quindi sulla struttura aziendale, nonché sulle regole poste a governo del potenziale produttivo, oltre a tutte le disposizioni, spesso molto tecniche, che riguardano le pratiche enologiche e la disciplina di lavorazione del vino; (ii) la fase della commercializzazione, che rileva con riguardo alle norme sullo scambio e sulla disciplina delle informazioni che accompagnano il vino attraverso gli strumenti della comunicazione rappresentati da pubblicità ed etichetta; infine (iii) le regole del consumo che si concentrano sulle disposizioni in ordine alla sicurezza alimentare (*food safety*) che coinvolgono il vino in quanto *alimento* (art. 2, Reg. 178/2002).

Questa schematizzazione, con tutti i limiti propri del tentativo di ricondurre a schemi una intera disciplina, risponde all'intento di un inquadramento delle normative per fase di regolamentazione, che si sostanzia in una moltitudine di disposizioni, frutto di una *multilevel regulation*, posto che si rinvencono molteplici fonti europee, interne (primarie e secondarie), nonché regionali, che mediante un intreccio di regole e controlli e relative sanzioni, impongono obblighi di *facere* e di *non facere* ai produttori, e intervengono in modo capillare nei diversi momenti della filiera.

Il quadro normativo si completa con quanto dettato in ordine alle strutture preposte ai controlli lungo il ciclo produttivo, talvolta pubbliche o private, e ai molteplici adempimenti amministrativi in capo al produttore che, anch'essi, segnano l'intera filiera. Infatti, il settore vitivinicolo ruota attorno a sistemi comuni di mercato e tende ad una organizzazione generale che esige l'impiego di diritto

della filiera produttiva in cui si accomunano gli interessi (A. GERMANÒ, M.P. RAGIONIERI e E. ROOK BASILE, *Diritto agroalimentare. Le regole del mercato degli alimenti e dell'informazione alimentare*, Torino, 2014, pp. 203-205). Vero è che i due complessi normativi, quello proprio dell'agricoltura e quello proprio del mercato alimentare, sembrano aspirare a distinti criteri ordinanti, ma è altresì vero che l'agricoltura rappresenta la fonte principale ed unica degli alimenti, e comunque di tutti i prodotti destinati alla trasformazione e lavorazione da parte dell'industria alimentare; nel senso che nelle modalità dell'esercizio economico agricolo e dello svolgimento dell'attività è sottesa l'idea che il godimento della terra rappresenti "la via maestra per accedere alle risorse fondamentali per l'alimentazione ossia per la stessa sopravvivenza" (A. JANNARELLI, *I prodotti agricoli tra alimenti e merci: alle radici moderne dell'eccezionalità agricola*, in *Riv. dir. agr.*, 2013, I, p. 421). Pertanto, le regole di sicurezza e di tutela del consumatore di alimenti proprie alla *food safety*, prospettano questioni legate alla igienicità e alla salubrità degli alimenti che, in ragione degli interessi giuridicamente rilevanti in vista del loro consumo, interessano tutte le fasi poste a monte (produzione, lavorazione e trasformazione). In tale ambito sono emblematiche le parole di quella autorevole dottrina che ha osservato che così emerge "la peculiarità dell'aspetto oggettivo che caratterizza questo diritto: esso regola produzione e commercio di beni che non restano esterni al consumatore, ma che sono destinati ad essere introdotti all'interno del suo organismo dando luogo ad un rapporto fisico del tutto specifico" [L. COSTATO, *Conclusioni*, in L. COSTATO, P. BORGHI, S. RIZZIOLI, V. PAGANIZZA e L. SALVI (a cura di), *Compendio di diritto alimentare*, 2015, p. 378]. Sul punto si richiamano altresì i contributi di L. RUSSO, *Dal diritto agrario al diritto alimentare (e viceversa)*, in *Riv. dir. alim.*, 2011, fasc. 2, p. 3; S. MASINI, *Diritto alimentare. Una mappa delle funzioni*, Milano, 2014, pp. 64-68.

pubblico e di regole di legittimazione delle autorità competenti volte ad assicurare le procedure amministrative.

Il lettore, dunque, che si cimenti nel processo interpretativo e nell'analisi delle regole di filiera, s'imbatte in disposizioni frutto dell'ordinamento di derivazione interna e di derivazione europea che, componendo un ambito normativo dai confini non ben definiti "nel quadro di un non ancora risolto nesso tra unità e molteplicità"³⁴, perseguono la tutela di vari interessi che toccano, al contempo, ambiti disciplinari assai diversi tra loro, tra cui il diritto della concorrenza e della proprietà intellettuale, il diritto ambientale e la tutela del paesaggio, il diritto amministrativo, il diritto internazionale e il diritto commerciale, oltre che, ovviamente ed in primo luogo, il diritto agrario e il diritto alimentare.

Al termine dello studio emergerà un quadro regolatorio assai articolato, frutto di disposizioni proprie dello specifico comparto produttivo peraltro in costante evoluzione, in cui si intrecciano profili privatistici e pubblicistici, ove gli interessi meritevoli di tutela sono fortemente bilanciati tra autonomia privata e interventismo pubblico per dare pienezza ed effettività ad un settore del mercato profondamente mutato negli ultimi anni non solo per la scala globale in cui si colloca, ma anche e soprattutto per gli interessi economici e non-economici in grado di coinvolgere.

³⁴ Il riferimento è di N. LIPARI, *Per un ripensamento delle fonti-fatto nel quadro del diritto europeo*, in E. NAVARRETTA (a cura di), *La metamorfosi delle fonti e il diritto privato europeo*, Torino, 2015, pp. 155-157, ove l'A. traccia il rapporto tra diritto interno e diritto comunitario nell'ottica delle fonti. Sul mutamento del sistema delle fonti v. G. VETTORI, *Il contratto europeo fra regole e principi*, Torino, 2015, p. 166 e ss.

CAPITOLO 2

Le fonti del diritto

SOMMARIO: 1. L'agricoltura secondo il diritto dell'Unione europea. – 2. La disciplina dell'agricoltura tra diritto interno e diritto comunitario. – 3. Il diritto internazionale pattizio. – 4. Il rapporto tra il diritto nazionale, il diritto comunitario e il diritto internazionale pattizio.

1. L'agricoltura secondo il diritto dell'Unione europea

Le considerazioni che precedono richiedono, nel presente capitolo dedicato all'analisi delle fonti, di dare la precedenza alla trattazione della disciplina dell'agricoltura secondo il diritto dell'Unione europea e del diritto internazionale, rispetto all'esame della materia agricola nel diritto interno, e ciò ovviamente non per ragioni di importanza, bensì perché la concorrenza tra le fonti si ha in materia di mercati, ossia tra le regole che vi incidono, mentre l'ambito di diritto privato, ossia della disciplina della proprietà e dell'impresa e dei mercati, è in via di principio riservato alla competenza degli Stati.

Per l'art. 38 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE) “*il mercato interno comprende l'agricoltura, la pesca e il commercio dei prodotti agricoli*”. E il paragrafo 1 continua con il precisare che “*per prodotti agricoli si intendono i prodotti del suolo, dell'allevamento e della pesca, come pure i prodotti di prima trasformazione che sono in diretta connessione con tali prodotti*”. L'agricoltura, quindi, è *attribuita* alla competenza dell'Unione europea¹.

La norma, che nella sua formula abbraccia tanto le modalità di ottenere i prodotti agricoli², quanto il loro commercio, si incentra sulla distinzione ontologica tra i prodotti di origine agricola e quelli prettamente industriali, con la conseguenza di differenziare i relativi mercati. Quello agricolo è, poi, ulteriormente definito dal par. 3 dello stesso art. 38, che precisa che i “prodotti agricoli” sono solo quelli tassativamente elencati nell'Allegato I³: e nell'Alle-

¹ Si preciserà fra poco che essa è attribuita all'Unione come “materia concorrente”. V. anche *infra*, par. 2, le considerazioni sul significato del termine “materia concorrente” nel diritto comunitario.

² Cioè, la coltivazione, l'allevamento, la pesca e i procedimenti di prima trasformazione.

³ La conseguenza è che per i prodotti esclusi dall'Allegato I non valgono le deroghe previste per i prodotti che, invece, sono inclusi. Trattasi, come si dirà, delle deroghe ai divieti anticoncorrenziali e sugli aiuti di Stato.

gato I rinveniamo tanto l'uva⁴ quanto il vino⁵.

Dato che il vino è il prodotto della trasformazione dell'uva e nonostante che il vino sia di per sé incluso nell'Allegato I, è utile mettere in evidenza come nella definizione dell'art. 38 TFUE assuma particolare rilievo il termine “prodotti di prima trasformazione”, perché per essi vale la regola dell'inclusione/esclusione dall'elenco dell'Allegato I⁶. Con siffatta espressione sono stati intesi, di regola, prodotti di base trasformati – come è il vino – ma talvolta anche derivati che a stretto rigore non possono essere definiti di “prima” trasformazione e perfino succedanei. Sicché ciò che merita essere considerata è la *ratio* dell'inserimento nell'elenco, ovvero la necessità di assicurare un trattamento omogeneo ai prodotti agricoli, tanto se sono commercializzati allo stato naturale, quanto se vengono commercializzati anche dopo una seconda trasformazione⁷. Così, per garantire la tutela ai prodotti di provenienza agricola, è stato necessario non solo inserire nell'elenco prodotti succedanei dei (veri) prodotti agricoli⁸, ma altresì estendere il sistema a prodotti di seconda trasformazione⁹ e integrare nelle organizzazioni comuni di mercato prodotti non distinguibili dai (veri) prodotti agricoli¹⁰. Le differenti ipotesi possono, invero, essere accomunate dalla stessa giustificazione, quella di tutelare sempre il commercio dei prodotti agricoli di base, includendo nella stessa disciplina prodotti agricoli e prodotti alimentari che nelle prime hanno la loro “base”, e dunque quella di proteggere le attività costituenti il primo anello della catena agro-alimentare¹¹. E la Corte di giustizia ha precisato che occorre una “chiara interdipendenza economica” tra i prodotti di base e quelli derivanti dal processo di trasformazione.

Merita, tuttavia, porre in evidenza che la disciplina di cui all'art. 38 TFUE,

⁴ Inserita, ovviamente, tra la frutta commestibile.

⁵ Inserito esplicitamente come vino di uve fresche.

⁶ Con l'effetto a cui si è accennato nella precedente nota 3.

⁷ Sono i casi, ad esempio, degli sciroppi, del glutine, dell'inulina e dei prodotti della macinazione.

⁸ Sono i casi dei succedanei del miele e dell'aceto, o delle imitazioni dello strutto.

⁹ Potrebbero essere i casi del pane, della pasta e dei biscotti. Va detto che, per definire i prodotti agricoli che figurano nell'Allegato I al TFUE, l'elenco si avvale delle voci della nomenclatura per la classificazione delle merci elaborata dal Consiglio di cooperazione doganale nel 1950, c.d. Nomenclatura di Bruxelles. Orbene, accanto a “prodotti della macinazione” è indicato il “capitolo 11” nel quale sono compresi “cereali altrimenti lavorati” come “mondati, schiacciati, perlati, tagliati o spezzati”, ma in cui, però, non sono compresi né il pane, né la pasta. Si noti che – per il diritto italiano – la nostra Cass. 22 aprile 2016, n. 8128 ha negato che, ai fini fiscali, la panificazione possa essere definita una attività agricola per connessione, pur essendo un'attività agricola di trasformazione: in argomento v., in modo critico, A. GERMANÒ, *La produzione in seconda trasformazione dei prodotti agricoli, tra diritto civile e diritto tributario*, in *Riv. dir. agr.*, 2016, II, p. 157. Sulla nostra nozione di attività connesse v. *infra*, Cap. 3, par. 2.

¹⁰ Sono i casi del glucosio e lattosio puri che, se fossero stati esclusi dall'Allegato, non si sarebbero distinti dal glucosio e lattosio agricoli.

¹¹ Cfr. G. OLMÍ, *Commento all'art. 38*, in *Commentario istitutivo della Comunità Economica Europea*, diretto da R. Quadri, R. Monaco, A. Trabucchi, vol. I, Milano, 1965, p. 244.

pur ruotando intorno al prodotto agricolo come “bene”, è anche disciplina del settore dell’attività agricola *lato sensu* intesa, cioè come disciplina del “soggetto” produttore di determinate e specifiche merci¹². In quest’ottica è pienamente giustificata la formula dell’art. 38 che considera *globalmente e sullo stesso piano* le attività di produzione, quelle di trasformazione e quelle di commercializzazione dei prodotti agricoli.

L’affermazione del principio che i prodotti dell’agricoltura e della pesca sono *altro* dai prodotti dell’industria e dei servizi sorregge l’intero impianto della parte del Trattato riservata alla disciplina del mercato agricolo, il quale – ed è questo che va ben rilevato – è caratterizzato da regole proprie, non solo per le particolari deroghe alle regole di mercato, ossia alle fondamentali disposizioni antitrust comunitarie, ma anche e soprattutto per quel complesso di norme scaturenti dalla politica delle strutture e di mercato, che ben rendono conto della diversità del comparto produttivo agricolo¹³.

Allora qui è d’uopo chiarire ancora il significato della definizione comunitaria di agricoltura. E due sono le osservazioni che vanno fatte: la prima riguarda la ri-

¹² È per siffatta considerazione che non si può non concludere che il “prodotto” di cui si sta discutendo è sì un “bene” quale risultato (di regola) della coltivazione del fondo e dell’allevamento di animali, ma che il concetto di “bene” qui rileva (e soprattutto) come oggetto di scambio, ovvero come “merce”. È per questo che è necessario abituarci all’idea che la normazione comunitaria è innanzitutto disciplina di settori di attività economica *proiettata* sul mercato.

Per spunti interessanti di riflessione sul riconoscimento che il prodotto agricolo è anche “merce” v. A. JANNARELLI, *I prodotti agricoli tra alimenti e merci: alle radici moderne della “eccezionalità” agricola*, in *Studi in onore di Luigi Costato*, vol. II, *Diritto alimentare – Diritto dell’Unione europea*, Napoli, 2014, p. 217.

¹³ Ci riferisce alla c.d. politica dell’Unione europea con riferimento all’agricoltura disciplinata, oggi, dai regolamenti approvati il 17 dicembre 2013: essi sono: il n. 1305 sullo sviluppo rurale, il n. 1306 sul finanziamento, gestione e monitoraggio della politica agricola comune (il c.d. regolamento orizzontale), il n. 1307 sui pagamenti diretti agli agricoltori nell’ambito dei regimi di sostegno previsti dalla politica agricola comune, e il n. 1308 sull’OCM unica.

Un tempo vi era, altresì, un’altra particolarità, quella che atteneva alla procedura di adozione delle normative in tema di agricoltura. Infatti, prima del Trattato di Lisbona (13 dicembre 2007) l’adozione degli atti “agricoli” aveva una sua specifica procedura. In virtù dell’art. 37 del Trattato di Roma, la normativa comunitaria dell’agricoltura era approvata, a maggioranza qualificata, dal Consiglio su proposta della Commissione e su parere (non vincolante) del Parlamento europeo. Questo specifico *modus procedendi* si caratterizzava per il fatto che non richiedeva né l’unanimità del Consiglio, né la co-decisione del Parlamento, con la conseguenza di consentire una maggiore elasticità nell’adozione dei provvedimenti “agricoli”. Il Trattato di Lisbona ha confermato la regola che gli atti agricoli sono adottati su proposta della Commissione, ma ha ribaltato il sistema, perché richiede la compartecipazione tanto del Parlamento quanto del Consiglio, previa consultazione del Comitato economico e sociale. Il Trattato di Lisbona, invero, ha esteso la procedura legislativa ordinaria alle materie delle organizzazioni comuni di mercato e a tutte le altre disposizioni necessarie al perseguimento degli obiettivi della politica comune dell’agricoltura e della pesca (art. 43, par. 2 del TFUE). Invece, come si preciserà *infra*, nel par. 2, la fissazione dei prezzi, dei prelievi, degli aiuti, delle limitazioni quantitative e la fissazione e ripartizione delle possibilità di pesca sono rimesse ad atti del solo Consiglio su proposta della Commissione (art. 43, par. 3 del TFUE). Sulla vigente procedura di emanazione dei provvedimenti normativi in materia di agricoltura v. F. ALBISINNI, *Istituzioni e regole dopo il Trattato di Lisbona*, in *Riv. dir. agr.*, 2010, I, p. 206.

levanza, sul piano sistematico, della nozione di prodotto agricolo; la seconda concerne il contenuto dell'Allegato I cioè l'elenco dei prodotti per i quali vale – come si preciserà subito – la deroga alle fondamentali norme anticoncorrenziali.

Come si è detto, l'art. 38 specifica che il mercato interno comprende l'agricoltura e il commercio dei *prodotti agricoli*; che i *prodotti agricoli* sono quelli dell'Allegato I; che la specificità del diritto comunitario dell'agricoltura consiste nell'esonero dalle regole anticoncorrenziali delle intese quando questi hanno ad oggetto i *prodotti agricoli* elencati nell'Allegato. Più precisamente, principio fondamentale del Trattato di Roma è quello della libertà di concorrenza considerata strumento di progresso economico, fonte di prosperità collettiva, causa di vantaggi per i consumatori. A garanzia di tale principio sono stabiliti gli artt. 101 e 102 del TFUE, che consistono nel divieto di “*tutti gli accordi fra imprese, di tutte le decisioni di associazioni di imprese e di tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio fra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno*” (art. 101) e nel divieto, a carico di una o di più imprese e nella misura in cui il commercio fra gli Stati membri sia pregiudicato, “*di sfruttare in modo abusivo una posizione dominante sul mercato interno o su una parte sostanziale dello stesso*” (art. 102). In un simile contesto vi è, però, l'art. 42 del TFUE, il quale stabilisce, invece, che le regole di concorrenza valgono per la produzione e il commercio dei *prodotti agricoli* solo a seguito di specifici provvedimenti del Parlamento europeo e del Consiglio. E con il Reg. 26/1962 del 4 aprile 1962 il Consiglio, pur dichiarando di estendere l'applicabilità delle disposizioni allora contenute negli originari artt. 81 e 82 alla materia agricoltura, prevedeva la possibilità di intese tra i produttori agricoli per la concentrazione della loro offerta e per l'emanazione di regole comuni di produzione. Il Reg. 26/1962 è stato abrogato dal Reg. 1184/2006 del 24 luglio 2006, ma già l'art. 2 di tale Reg. 1184/2006 e poi l'art. 176 del Reg. 1234/2007 del 22 ottobre 2007 e ora l'art. 209 del vigente Reg. 1308/2013 del 17 dicembre 2013 hanno ripetuto pedissequamente il contenuto dell'art. 2 del vecchio Reg. 26/62, sicché in sostanza le cose non sono cambiate per quanto concerne la nostra materia. Ma è bene e subito rilevare che anche la vigente normativa riporta sotto la generale disciplina degli artt. 101 e 102 del TFUE gli accordi tra industriali e commercianti agro-alimentari, poiché sono lasciate fuori *soltanto* le intese tra gli “*exploitants agricoles*”, cioè tra gli agricoltori, e più precisamente tra gli agricoltori appartenenti ad un unico Stato membro e sempre purché esse non impongano un prezzo di vendita determinato, non escludano totalmente la concorrenza o non siano in contrasto con i fini dell'art. 39 del TFUE. Collegando l'art. 38 (che richiama l'Allegato I che si riferisce, come prodotto agricolo, all'uva) con l'art. 42 sulle deroghe ammesse per la produzione dei prodotti agricoli dell'Allegato I, le deroghe possono valere per i viticoltori e non per gli industriali e i commercianti del vino¹⁴.

¹⁴ Sulle regole anticoncorrenziali dettate dal TFUE e sulla deroga agraria v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Manuale di diritto agrario comunitario*, III ed., Torino, 2014, pp. 168-182.

Il TFUE, inoltre, detta un'altra deroga ai divieti stabiliti, in via generale, dall'Unione europea: si tratta della deroga all'art. 107 che interdice, in via di principio e “*salvo deroghe contemplate nei trattati*”¹⁵, aiuti alle imprese nella misura in cui “*incidano sugli scambi tra gli Stati membri (...) e falsino o minaccino di falsare la concorrenza*”. Ci si riferisce agli *aiuti pubblici*¹⁶ che l'art. 107 TFUE, come si è detto, interdice, ma che l'art. 42 comprende tra quelle disposizioni restrittive previste negli artt. 101-109 del TFUE la cui applicazione può, però, essere sottratta a carico delle imprese agricole nella misura determinata dalla stessa Unione. Anche per gli imprenditori agricoli varrebbe, dunque, il divieto degli aiuti pubblici: e così l'art. 211 del vigente Reg. 1308/2013 del 17 dicembre 2013 sulla OCM unica, dichiarando applicabili al settore dei prodotti regolati le disposizioni degli artt. 107-109 del TFUE, escluderebbe che gli Stati diano propri aiuti agli imprenditori agricoli; tuttavia, il contemporaneo Reg. 1305/2013 sui sostegni allo sviluppo rurale dispone, non solo sovvenzioni comunitarie, ma anche aiuti nazionali di natura strutturale – appunto, i c.d. aiuti di Stato – a favore degli imprenditori agricoli¹⁷.

Dalla formula della disposizione dell'art. 42 TFUE che stabilisce che specifici

¹⁵ Aiuti, perciò, sono possibili; e lo stesso art. 107 distingue tra aiuti di Stato consentiti *ope legis*, aiuti ammessi su nulla-osta della Commissione e aiuti ammissibili in seguito a decisione del Consiglio. Nella seconda categoria di sovvenzioni ammissibili rientrano quelle che danno corpo alle politiche statali di ausilio e che il Trattato consente solo se mirano a raggiungere precisi e determinati obiettivi: lo sviluppo economico di regioni arretrate; il rimedio a un grave turbamento dell'economia di uno Stato; lo sviluppo di talune attività o di talune regioni economiche (non necessariamente in crisi o sottosviluppate); la realizzazione di progetti di comune interesse europeo. Vi è, inoltre, il successivo art. 108 del TFUE, il quale stabilisce che spetta alla Commissione valutare i regimi di aiuti previsti dagli Stati membri – gli aiuti nazionali – concedendo specifiche autorizzazioni una volta che gli Stati glieli abbiano regolarmente notificati.

¹⁶ A parte il fatto che l'art. 44 Cost. sancisce l'obbligo del legislatore di aiutare la piccola e media proprietà terriera, ovvero sia la piccola e media impresa agricola, è certo, però, che sovvenzioni non sono state escluse all'industria, cosicché sotto questo profilo non si dovrebbero porre distinzioni tra gli imprenditori agricoli e gli imprenditori commerciali, se non si ponesse attenzione alla differente strutturazione normativa che rende “normali” gli aiuti ai primi ed “eccezionali” gli aiuti ai secondi.

Per definire “aiuto” un sostegno (con la conseguenza che esso cade nel divieto) è necessario che un beneficio di carattere patrimoniale sia concesso con risorse pubbliche a favore di alcune imprese o di alcune produzioni – quindi, in modo selettivo – tanto da alterare o da potere alterare le condizioni di concorrenza all'interno del mercato unico. In altre parole, gli aiuti sono interdetti perché, con danaro pubblico, consentono una posizione di vantaggio ad alcuni imprenditori rispetto ai diretti concorrenti.

¹⁷ Sugli aiuti pubblici e sugli aiuti di Stato alle imprese nel TFUE v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Manuale di diritto agrario comunitario*, III ed., cit., pp. 183-197. Cfr. anche A. GERMANÒ, *Gli imprenditori agroalimentari e gli aiuti di Stato*, in *Trattato di diritto agrario* diretto da L. Costato, A. Germanò, E. Rook Basile, vol. 3, *Il diritto agroalimentare*, Torino, 2011, pp. 249-320; A. JANNARELLI, *Aiuti comunitari e aiuti di Stato*, in *Dir. giur. agr. alim. e ambiente*, 2009, p. 375. La legittimazione sugli aiuti di Stato al settore agricolo è coincisa con l'introduzione del secondo pilastro nella politica comunitaria e con il ricorso al relativo cofinanziamento.

provvedimenti del Parlamento e del Consiglio possono escludere l'applicazione delle regole di concorrenza per la produzione e il commercio dei prodotti agricoli, potremmo ricavare e mettere in evidenza che la specifica diversa normativa agraria dell'Unione ruota intorno al "prodotto", cioè al "bene"¹⁸, e non all'attività ossia, con parole cui noi siamo abituati, alla "impresa". Tuttavia, non può sottacersi il fatto che: già la direttiva 72/59 del 17 aprile 1972 aveva introdotto la figura dell'imprenditore agricolo a titolo principale caratterizzata per il prevalente tempo di lavoro dedicato all'*attività* agricola; poi il Reg. 1782/2003 del 29 settembre 2003 sulla riforma di medio termine della PAC e il successivo Reg. 73/2009 del 19 gennaio 2009, avevano dettato una definizione di "attività agricola" come attività di produzione, allevamento o coltivazione di prodotti agricoli e raccolta, mungitura, allevamento e custodia degli animali per fini agricoli, nonché come "*mantenimento della terra in buone condizioni agronomiche e ambientali*"; ed infine l'art. 4, par. 1, lett. c) del vigente Reg. 1307/2013 del 17 dicembre 2013 dispone che "*Ai fini del presente regolamento si intende per:... c) 'attività agricola', – l'allevamento o la coltivazione di prodotti agricoli, comprese la raccolta, la mungitura, l'allevamento e la custodia degli animali per fini agricoli, – il mantenimento della superficie agricola in uno stato che la rende idonea al pascolo o alla coltivazione senza particolari interventi preparatori che vadano oltre il ricorso ai metodi e ai macchinari agricoli tradizionali; o – lo svolgimento di un'attività minima, che gli Stati membri definiscono, sulle superfici agricole mantenute naturalmente in uno stato idoneo al pascolo o alla coltivazione*". Sicché non vi è dubbio che tali disposizioni hanno introdotto, all'interno del sistema delle norme sull'agricoltura, nozioni relative all'*attività*, il cui rilievo concorre alla relativa qualificazione sotto il profilo ontologico, senza mortificare la determinazione del comparto in ragione del prodotto. In altre parole, oggi, nella definizione di agricoltura del diritto comunitario deve ritenersi compreso il richiamo all'*attività*: cosicché sotto questo profilo vi è un avvicinamento alla nostra disciplina dell'agricoltura incentrata sull'*attività*.

2. La disciplina dell'agricoltura tra diritto interno e diritto comunitario

L'agricoltura è anche materia per il diritto italiano: se ne parlerà in modo più dettagliato *infra*, quando diremo delle imprese di produzione e di commercio di cui agli artt. 2082, 2135 e 2195 del nostro codice civile. Ora è necessario mettere

¹⁸ La conferma del rilievo del *prodotto* nel sistema comunitario dell'agricoltura può essere rinvenuta altresì nella sentenza della Corte di giustizia 25 febbraio 1999, C-164 e 165/97, *Parlamento c. Consiglio*, che ha dichiarato illegittimi i regolamenti forestali nn. 307 e 308/1997, per violazione delle prerogative del Parlamento europeo competente, per co-decisione, nella materia ambientale, perché gli alberi e il legno *non* sono compresi nell'Allegato e, quindi, non fanno parte della materia dell'agricoltura la cui "base" giuridica è l'attuale art. 43 del TFUE: in altre parole, la produzione di legname – cioè la silvicoltura – per il diritto comunitario *non* è agricoltura.

in evidenza il rapporto che intercorre tra il diritto interno e il diritto comunitario, partendo dalla constatazione che vige il principio di *primazia* del diritto dell'Unione europea sui diritti degli Stati membri nelle materie oggetto di *attribuzione* alla competenza dell'Unione.

Dal collegamento dei principi di primazia e di attribuzione si ricava che, nel conflitto tra le norme di fonte diversa, la norma interna subisce la disapplicazione non già in base ai principi universali sul conflitto tra norme (la legge posteriore deroga la legge anteriore; la legge speciale deroga la legge generale), ma in base – appunto – al principio di attribuzione della competenza, per il quale solo l'autorità che ne ha la competenza ha il potere di emanare la norma cui devono attenersi i cittadini. La conseguenza è che la norma comunitaria, quando è posteriore alla norma interna, provoca la caducazione di quest'ultima per la sopravvenienza della norma emessa dall'Unione in materie a lei riservate; mentre, se sopravviene una norma interna incompatibile con la norma comunitaria, il giudice nazionale può constatarne direttamente l'incompatibilità, e quindi non applicare la norma interna, che così è irrilevante per la soluzione della concreta controversia.

Orbene, se le istituzioni comunitarie esercitano le loro competenze in base al principio di attribuzione, ossia quelle che il Trattato espressamente loro conferisce¹⁹, per il nostro studio è necessario rilevare che la materia dell'agricoltura è – come già si è accennato riferendo dell'art. 38 del TFUE – sì attribuita alla competenza dell'Unione ma come materia “concorrente”, ovverosia come materia per la quale esistono due livelli di governo (quello dell'Unione e quello statale) con eguali possibilità di interventi normativi e per la quale vale un altro principio, quello di sussidiarietà²⁰.

Infatti, il Trattato di Lisbona, nel formulare l'attuale art. 38 del TFUE, proclama che “*l'Unione definisce e attua una politica comune dell'agricoltura e della pesca*”, ma nell'art. 4 precisa che “*agricoltura e pesca, tranne la conservazione delle risorse biologiche del mare*” rientrano tra le competenze concorrenti spettanti all'Unione²¹. In un siffatto ambito, per cui la disciplina dell'agricoltura è di *compe-*

¹⁹ L'art. 5, par. 2 del TUE recita: “In virtù del principio di attribuzione, l'Unione agisce esclusivamente *nei limiti delle competenze che le sono attribuite dagli Stati membri nei trattati* per realizzare gli obiettivi da questi stabiliti. Qualsiasi competenza non attribuita all'Unione nei trattati appartiene agli Stati membri”.

²⁰ Il termine “sussidiarietà” evoca “sostegno” e postula un rapporto tra due soggetti, uno dei quali viene “in soccorso” dell'altro in via suppletiva solo e nella misura in cui questi non sia in grado di assolvere alle funzioni che normalmente gli competono, sicché l'autorità centrale deve astenersi dall'ingerirsi nell'attività dell'organismo inferiore, ma può intervenire ogni volta ci sia bisogno del suo aiuto. Nel diritto comunitario dovrebbe prevalere il profilo negativo per la preferenza riconosciuta alle azioni degli Stati. Tuttavia, il principio di sussidiarietà è utilizzato ogni volta non siano possibili frazionamenti territoriali del mercato unico e appare incompressibile un'esigenza di trattamento unitario. In argomento v. A. D'ATENA, *Problematica costituzionale del principio di sussidiarietà*, in A. GERMANÒ (a cura di), *Governo del sistema agricoltura: profili di riforme istituzionali tra dimensione sovranazionale e attribuzioni regionali*, Milano, 2001, p. 57.

²¹ La conservazione delle risorse biologiche del mare è catalogata, pur “nel quadro della politica comune della pesca”, tra le competenze esclusive dell'Unione.

tenza concorrente dell'Unione europea, acquista fondamentale rilievo l'art. 2 del TFUE che spiega il significato del termine "concorrente", chiarendo che, "*quando i Trattati attribuiscono all'Unione una competenza concorrente con quella degli Stati membri in un determinato settore, l'Unione e gli Stati membri possono legiferare e adottare atti giuridicamente vincolanti in tale settore*"; con la precisazione che "*gli Stati membri esercitano la loro competenza nella misura in cui l'Unione non ha esercitato la propria*" e tornano a esercitarla "*nella misura in cui l'Unione ha deciso di cessare di esercitare la propria*"²². Finora l'Unione europea ha disciplinato larghi settori della materia agricoltura; anzi, la perdurante necessità di una disciplina "unica" in tema di prezzi, di prelievi e di aiuti è evidente quando l'art. 43 del TFUE, dopo avere accolto la procedura di co-decisione del Parlamento e del Consiglio come procedura ordinaria per "*l'organizzazione comune dei mercati agricoli e [per] le altre disposizioni necessarie al perseguimento degli obiettivi della politica comune dell'agricoltura e della pesca*", stabilisce ancora al par. 3 che spettano al solo Consiglio, su proposta della Commissione, i poteri in tema di fissazione dei prezzi, dei prelievi, degli aiuti, delle limitazioni quantitative, della fissazione e ripartizione delle possibilità di pesca.

Tenendo conto degli "spazi" della materia dell'agricoltura già occupati dalle normative europee, si nota ancora che l'Unione detta norme sulle organizzazioni comuni di mercato (OCM), le quali, per essere "comuni", non possono che essere uguali per tutti gli operatori europei dell'agricoltura con le stesse regole. Inoltre non si dimentichi che l'Unione, in materia di politica agricola, si è servita e continua a servirsi dello strumento del regolamento (che è obbligatorio immediatamente per tutti) e non già di quello della direttiva (che si rivolge, per la sua attuazione, agli Stati). Proprio la tendenza all'emanazione di regolamenti a carattere orizzontale con fissazione di principi vincolanti fa sì che gli spazi per la legislazione nazionale siano molto ristretti. A tutto ciò si aggiunge la regola dello *stand still*, per la quale gli Stati devono comunicare alla Commissione europea il loro intento di disporre regole tecniche sulla produzione dei prodotti e sulla loro indicazione in etichetta, e devono sospendere l'emanazione fino a quando la Commissione non le abbia vagliate sotto il profilo della loro capacità di incidere sulla libera circolazione delle merci. Si tenga presente che è prescritto che se le dette disposizioni fossero emanate prima della valutazione dell'Istituzione europea, esse sarebbero da considerarsi nulle e, in quanto tali, inapplicabili negli eventuali contratti intercorsi tra privati²³.

Nonostante queste considerazioni, la formula del Trattato di Lisbona non può

²² Conseguentemente il termine "concorrente" di cui qui si parla non è identico a quello che noi intendiamo con riferimento al nostro diritto, ovvero sia che all'istituzione "principale" spetti la normazione di principio e alle altre istituzioni la normazione di dettaglio.

²³ Sulla regola dello *stand still* v. la direttiva 98/34 del 22 giugno 1998 sulle regole tecniche, nonché l'art. 45 del Reg. 1169/2011 del 25 ottobre 2011 sulla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori. In argomento v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Manuale di diritto agrario comunitario*, III ed., cit., p. 49.

essere passata sotto silenzio. Si deve riconoscere che essa ha un significato soprattutto politico “rivolto” al futuro. Con essa si vuole dare forza e sostanza al principio di sussidiarietà, ridisegnando gli spazi di sovranità legislativa degli Stati membri. Così si comprende il fatto che nella vigente politica delle strutture agricole vengano assegnati agli Stati compiti sempre più estesi, così come è avvenuto, per ultimo, con i nuovi regolamenti del 17 dicembre 2013 a cui si è già fatto riferimento, probabilmente con l’effetto indiretto di una perdita di centralità delle istituzioni comunitarie nel settore dei sostegni finanziari agli agricoltori, ma con la conferma di una centralità dell’Unione quanto al diritto di regolazione della relativa disciplina²⁴.

3. Il diritto internazionale pattizio

Già si è fatto riferimento all’Organizzazione internazionale della vigna e del vino (OIV)²⁵, ma è utile considerare ancora il rapporto tra l’ordinamento comunitario e le disposizioni adottate da organizzazioni internazionali quali, ad esempio, la *Codex Alimentarius Commission* e l’*United Nations Economic Commission for Europe* (UNECE) nell’attuale sistema di crescente e progressiva globalizzazione della disciplina dei mercati agroalimentari.

Nella Proposta di regolamento sulla riforma dell’OCM unica [COM(2011) 626] vi era la disposizione secondo la quale i prodotti conformi alle norme adottate dalle predette Commissioni erano da considerarsi, d’ufficio, conformi alle norme europee di commercializzazione, salvo che la Commissione europea non avesse deciso di introdurre deroghe all’operatività di tale disposizione. È stata messa in evidenza l’incisione della *sovranità agroalimentare europea*, dato che veniva rovesciato il tradizionale sistema per il quale solo a seguito di una precisa ed esplicita decisione da parte della Commissione e del Consiglio le norme delle organizzazioni internazionali potevano perdere il loro carattere di raccomandazioni

²⁴ Sulla c.d. rinazionalizzazione della PAC v. L. COSTATO, *La riforma della PAC del 2003 e la circolazione di fondi rustici*, in *Dir. giur. agr. e ambiente*, 2006, p. 526. Ma quasi come contraltare e al fine di garantire l’unità istituzionale dell’Europa sul piano del diritto si è avuto un più incisivo intervento dell’Unione europea sul contenuto della disciplina giuridica dei vari settori di sua competenza. Così, il diritto comunitario si sta trasformando in un diritto regolativo, che non solo individua, di volta in volta, la cornice disciplinare all’interno della quale a livello periferico esso viene attuato, ma perfino determina, in modo preciso, la disciplina a cui tutti si è obbligati, dettando definizioni e stabilendo regole di comportamento: in tal modo l’utilizzazione centralizzata degli strumenti regolativi consente di mantenere salda l’unità istituzionale dell’Europa. In tal senso v. A. GERMANO e E. ROOK BASILE, *Manuale di diritto comunitario*, III ed., Torino, 2014, p. 124; F. ALBISINNI, *Verso un codice europeo dell’agricoltura*, in *Atti dell’Accademia dei Georgofili*, Firenze, 2005, p. 411; ID., *I codici europei dell’agricoltura, dopo Lisbona*, in L. COSTATO, P. BORGHI, L. RUSSO e S. MANSERVISI (a cura di), *Dalla riforma del 2003 alla PAC dopo Lisbona. I riflessi sul diritto agrario alimentare e ambientale*, Napoli, 2011, p. 17.

²⁵ V. *supra*, Cap. 1, nota 4.

di *soft law* non cogenti²⁶. Con le nuove disposizioni proposte in tema di OCM unica, invece, le norme della Commissione sul Codex Alimentarius e quelle dell'UNECE sarebbero entrate nell'ordinamento dell'Unione con carattere cogente, in assenza di una previa decisione di accettazione da parte delle istituzioni europee. Ed è per questo motivo che la disposizione è stata oggetto di discussione nel Parlamento europeo, fin tanto che – non essendo stato accettato alcun emendamento di compromesso – le formule proposte sono state soppresse.

Ma ai fini di una più completa analisi del diritto internazionale pattizio, ci preme aggiungere altre notizie su “patti” internazionali proprio in materia del vino, così anche nel tentativo di porre le premesse per comprendere il rapporto tra il diritto nazionale, il diritto comunitario e il diritto internazionale pattizio di cui si dirà nel successivo paragrafo.

Il 10 marzo 2006 tra gli USA e l'Unione europea è stato stipulato un Accordo sul mercato del vino. Esso stabilisce che *“il termine vino designa la bevanda ottenuta esclusivamente dalla fermentazione totale o parziale di uve fresche, pigiate o no, o di mosti di uve”* (art. 3.1). In esso è ribadito il divieto dell'aggiunta di acqua: l'art. 3.1, lett. b), precisa, infatti, che la bevanda identificata legalmente con il termine *vino* *“non contiene (non solo coloranti artificiali né aromatizzanti, ma neanche) aggiunta d'acqua oltre a quanto necessario per esigenze tecniche”*. Con riferimento al divieto, esistente negli Stati Uniti, di aggiunta di aromatizzanti nel vino, il suindicato Accordo prevede espressamente che *“il vino [di origine comunitaria], denominato retsina, trattato con resina di pino di Aleppo non è considerato dagli Stati Uniti come contenente un aromatizzante”* (Allegato I, lett. b).

Di rilievo in tale Accordo è la disciplina dei nomi dei vini che gli USA ritengono essere ormai nomi generici e, quindi, non tutelabili come indicazioni geografiche²⁷. Infatti, l'art. 24, 6° comma, dell'Accordo TRIPS²⁸ esclude la tutela delle indicazioni geografiche quando l'indicazione geografica *“sia identica al termine correntemente usato [nello Stato] come denominazione comune per tali prodotti”*, ma nell'ipotesi di nomi di vini, la tutela è esclusa anche quando l'indicazione geo-

²⁶ Con *soft law* si intende quel complesso di atti non vincolanti emanati dalle istituzioni europee e principalmente dalla Commissione. Tra quelli particolarmente rilevanti nel settore degli alimenti possono essere ricordati la Comunicazione sulla “Realizzazione del mercato interno: legislazione comunitaria dei prodotti alimentari” del 1985, il Libro Verde sui “principi generali della legislazione in materia alimentare nell'Unione europea” del 1997 e il Libro Bianco “sulla sicurezza alimentare” del 2000. In argomento v. R. BIN, *Soft law, no law*, in A. SOMMA (a cura di), *Soft law e hard law nelle società postmoderne*, Torino, 2009, p. 33; E. MOSTACCI, *La soft law nel sistema delle fonti: uno studio comparato*, Padova, 2008.

²⁷ Sulle indicazioni geografiche v. *infra*, Cap. 10, par. 4.

²⁸ La sigla TRIPS è l'acronimo di *Trade Related Intellectual Property Rights*. Sull'Accordo TRIPS v., anche per la bibliografia citata, A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Il diritto dei mercati dei prodotti agricoli nell'ordinamento internazionale*, Torino, 2010, p. 87. Cfr. anche J. WATAL, *Intellectual Property Rights in the WTO and Developing Countries*, The Hague-London-Boston, 2001, p. 271.

grafica “*sia identica alla denominazione comune di una varietà d’uva esistente*”, alla data di entrata in vigore dell’Accordo TRIPs, nel territorio dello Stato che invoca l’eccezione. Ora, proprio con riferimento alle indicazioni geografiche, tra cui i vini italiani Chianti e Marsala, per gli Stati Uniti esse sono nomi quasi-generici, cosicché sarebbe legittimo il loro uso per vini prodotti con uve ottenute negli USA, purché accompagnati dall’aggiuntiva indicazione del vero luogo di produzione. Tuttavia, in forza dell’art. 6, par. 1, è stato pattuito che “*in relazione al vino venduto sul loro territorio, gli Stati Uniti si adopereranno per modificare lo status giuridico dei termini elencati nell’Allegato II [e cioè: Burgundy, Chablis, Champagne, Chianti, Claret, Haut Sauterne, Hock, Madeira, Malaga, Marsala, Moselle, Port, Retsina, Rhine, Sauterne, Sherry, Tokay] in modo da riservarne l’uso in etichetta ai soli vini originari della Comunità*”; però, la disposizione non si applica a coloro che “*utilizzano uno dei termini elencati nell’Allegato II sull’etichetta di un vino non originario della Comunità se tale termine era utilizzato negli Stati Uniti anteriormente al 13 dicembre 2005...*” (art. 6.2). Generici, invece, sarebbero le indicazioni di vermouth e di saké.

Si noti, invece, che per l’Accordo bilaterale tra Canada ed Unione europea del giugno 2004 il Canada ha riconosciuto che non sono generici: i nomi dei vini Bordeaux, Chianti, Claret, Madeira, Malaga, Medoc e Moselle fin dal momento dell’entrata in vigore dell’accordo; i nomi dei vini Bourgogne, Burgundy, Rhin e Sauterne dal 31 dicembre 2008; i nomi dei vini Chablis, Champagne, Porto e Sherry dal 31 dicembre 2013; ed infine i nomi di Grappa, Jagertee, Korn, Ouzo e Pacharan dalla fine del periodo transitorio di due anni dalla data di entrata in vigore dell’accordo. Da parte sua, l’Unione europea riconosce che non è generico il nome del liquore Rye Whisky dalla fine dello stesso suindicato periodo transitorio²⁹.

Si potrebbe aggiungere il complesso e completo Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) tra l’Unione europea e gli Stati Uniti d’America che avrebbe dovuto avere una sezione relativa al commercio delle bevande vinose soprattutto con riferimento alle indicazioni geografiche che sarebbero state considerate nel loro rapporto con i marchi; ma il Trattato è saltato³⁰.

²⁹ All’Accordo del 2004 sul vino ha fatto seguito l’Accordo economico e commerciale globale tra il Canada e l’Unione europea (CETA, acronimo delle parole *Comprehensive Economic and Trade Agreement*), in cui si ripropone la questione delle indicazioni geografiche dei prodotti agricoli, elencando nella Parte A dell’Allegato I le indicazioni geografiche dell’UE che devono essere protette in Canada.

³⁰ La trattativa era andata per le lunghe, anche in considerazione dei rilevanti interessi economici in ballo, fin quando tutto è andato a monte. Sulle disposizioni che conteneva v. M. ALABRESE, *TTIP e agroalimentare. Prime riflessioni a margine delle proposte dell’Unione europea nella negoziazione della Transatlantic Trade and Investment Partnership*, in *Riv. dir. agr.*, 2016, I, p. 210.

Con riguardo alle indicazioni geografiche dei prodotti agroalimentari vi sono stati altri Accordi tra l’Unione europea e vari Paesi stranieri, come quelli con la Corea, con la Colombia e il Perù e con Singapore: su di essi v. B. O’CONNOR e L. RICHARDSON, *The legal protection of Geographical Indications in the EU’s Bilateral Trade Agreements: moving beyond Trips*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, fasc. 4, p. 39.

4. *Il rapporto tra il diritto nazionale, il diritto comunitario e il diritto internazionale pattizio*

Le norme comunitarie si intrecciano con norme pattizie internazionali: in particolare, per quanto concerne l'agricoltura come produzione e commercio di cibi e di bevande – che è l'oggetto di questo volume – si tratta dell'Accordo agricolo, dell'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (o SPS), dell'Accordo sugli ostacoli tecnici agli scambi (o TBT) e, soprattutto per i vini, dell'Accordo sulla proprietà intellettuale (o TRIPs).

Per avere chiaro il sistema occorre premettere che principio del diritto internazionale è quello della separazione e originalità degli ordinamenti, l'interno da un lato e l'internazionale dall'altro. Le norme internazionali regolano esclusivamente i rapporti tra i soggetti dell'ordinamento internazionale, sicché le norme internazionali pattizie sono inidonee a regolare i rapporti interindividuali che si svolgono all'interno degli ordinamenti statali, fin tanto che esse non vengano recepite nell'ordinamento interno. Ne consegue che lo Stato, per accoglierle, deve emanare norme proprie con le quali l'ordinamento interno si conforma alle esigenze dei patti internazionali: trattasi del c.d. ordine di esecuzione³¹.

Occorre, però, una precisazione: l'ordine di esecuzione, sebbene necessario, non sempre è mezzo sufficiente perché le disposizioni di un trattato internazionale possano essere recepite nell'ordinamento interno. Vi possono, cioè, essere norme pattizie o interi accordi internazionali che, per certe loro caratteristiche, sono incapaci di incidere sull'ordinamento interno, nonostante la solenne volontà dello Stato di darvi esecuzione: si tratta delle norme e degli accordi internazionali c.d. *non self-executing*. In presenza di siffatte regole internazionali, nonostante l'ordine di esecuzione, il giudice nazionale è costretto a valutare, nel concreto, quali norme dei trattati internazionali possano essere da lui applicate, perché effettivamente indirizzate (anche) agli organi giudiziari e non solo a quelli politici. In altre parole, anche in presenza dell'ordine di esecuzione può accadere che il giudice nazionale debba procedere all'interpretazione della norma pattizia per valutare se possa applicarla nel concreto giudizio e, quindi, attuarla realmente, e ciò nella misura in cui essa sia completa nei suoi elementi essenziali. In sostanza, l'adeguamento dell'ordinamento interno al patto internazionale potrebbe richiedere ancora interventi normativi – che, ovviamente, spettano al legislatore – per rendere possibile l'adempimento dell'obbligo assunto dallo Stato sul piano internazionale.

³¹ Nel nostro sistema nazionale l'atto con cui il legislatore interno fa proprie le norme pattizie internazionali è, infatti, il c.d. ordine di esecuzione, con il quale egli ordina a tutti gli operatori giuridici di adeguarsi alle disposizioni pattizie. L'ordine di esecuzione, dunque, produce l'*adattamento* del diritto italiano ai trattati internazionali e i due ordinamenti diventano "vasi comunicanti". Senza di esso o senza altri simili congegni di adattamento, i trattati internazionali non possono essere invocati nei giudizi interni, proprio perché "la convenzione internazionale non si proietta nell'ordinamento nazionale".

Le considerazioni che precedono costituiscono la premessa necessaria alla comprensione della questione se i trattati internazionali sottoscritti dall'Unione europea (o dall'Unione europea e, insieme, dagli Stati membri come è il Trattato di Marrakech istitutivo della World Trade Organization o WTO³²) abbiano efficacia diretta nell'ordinamento comunitario e, tramite questo, negli ordinamenti degli Stati membri. Trattasi, cioè, di una questione fondamentale per la costruzione di un sistema di *diritto internazionale* che sia immediatamente “parte” dello stesso diritto comunitario, questione particolarmente rilevante con riguardo all'agricoltura dato che non poche sono le norme pattizie internazionali relative al mercato mondiale dei prodotti agricoli. Invero, questo è sostanzialmente incentrato sulla disciplina della circolazione tanto di prodotti agricoli di massa (le c.d. *commodities*), quanto di prodotti agricoli individuabili per specifici segni distintivi o per il rispetto di norme tecniche di produzione, cosicché è rilevante l'individuazione del rapporto tra il diritto della Comunità e il Trattato WTO. Se si dovesse concludere per il riconoscimento degli effetti diretti, nell'ordinamento comunitario, delle norme relative al sistema WTO, conseguirebbe la possibilità, in via generale, di utilizzare le norme degli Accordi sull'agricoltura, sulle misure sanitarie e fitosanitarie, sulle norme tecniche di produzione e sui TRIPs, quale parametro di validità degli stessi provvedimenti di diritto comunitario derivato. Ma così non è.

Oltre il problema della propria competenza a interpretare le norme degli accordi internazionali³³, l'altro problema fondamentale che la Corte di giustizia ha dovuto affrontare è stato, infatti, quello dell'efficacia nell'ordinamento comunitario delle norme internazionali convenzionali³⁴. Ripercorrendo brevemente il cammino della giurisprudenza comunitaria in materia si rileva che per la prima volta la Corte si è occupata degli effetti diretti delle norme pattizie internazionali nel caso *International Fruit*³⁵; poi è intervenuta nel caso *Kupferberg*³⁶ quando ha affermato che le disposizioni degli accordi internazionali stipulati dall'Unione “*costituiscono parte integrante dell'ordinamento giuridico comunitario*” e ciò in ragione della responsabilità della Comunità e della disposizione dell'art. 300 del Trat-

³² Sul Trattato di Marrakech del 14 aprile 1994 v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Il diritto dei mercati dei prodotti agricoli nell'ordinamento internazionale*, Torino, 2010, p. 37. V. anche P. BORGHINI, *L'agricoltura nel Trattato di Marrakech. Prodotti agricoli e alimentari nel diritto del commercio internazionale*, Milano, 2004; ID., *Le regole del mercato internazionale*, in *Trattato di diritto agrario* diretto da L. Costato, A. Germanò e E. Rook Basile, vol. 3, *Il diritto agroalimentare*, Torino, p. 657.

³³ Prima con la sentenza *Haegeman* del 30 aprile 1974 (C-181/73) e poi con la sentenza *Kupferberg* del 26 ottobre 1982 (C-104/81) la Corte ha affermato che a lei spetta la competenza a interpretare le disposizioni degli accordi, onde possa garantire, come è suo obbligo, la loro applicazione *uniforme* in tutta la Comunità.

³⁴ In argomento v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Manuale di diritto agrario comunitario*, III ed., cit., pp. 53-57.

³⁵ Sentenza del 12 settembre 1972, C-21/72.

³⁶ Sentenza del 26 ottobre 1982, C-104/81.

tato di Roma (ora, art. 218 del TFUE)³⁷. Ma quando l'oggetto del contendere sono state le norme del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)³⁸ e del WTO, la Corte di giustizia ha negato che esse possano avere effetti immediati e diretti nell'ordinamento comunitario e, dunque, negli ordinamenti degli Stati membri. Infatti, al fine della soluzione del problema della produzione degli effetti delle norme pattizie internazionali nell'ordinamento comunitario la Corte ha elaborato alcuni parametri di valutazione, individuandoli nel carattere chiaro, preciso, completo e incondizionato del precetto. Conseguentemente – come è il caso del Trattato di Marrakech – in presenza dell'eccessiva flessibilità della struttura dell'accordo, dell'esistenza di possibilità di deroghe unilaterali e della mancanza di clausole giurisdizionali, va esclusa l'efficacia diretta delle norme pattizie: in tali casi è, infatti, necessaria un'attività di tipo normativo al fine di completare la disposizione, e quindi un'opera che non può, anche in virtù del principio della separazione dei poteri, spettare al giudice ma solo ed esclusivamente alle istituzioni politiche³⁹.

³⁷ È su questa affermazione che la Corte (sentenza 5 febbraio 1976, C-87/75, *Bresciani*) ha riconosciuto gli effetti diretti delle Convenzioni di Yaoundé del 1963 e 1969 da essa stipulate con i Paesi ACP (sui quali v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Il diritto dei mercati dei prodotti agricoli nell'ordinamento internazionale*, cit., p. 165), nonché quelli degli Accordi di associazione conclusi tra essa, da un lato, e la Grecia (sentenza 29 aprile 1982, C-17/81, *Pabst*) e il Portogallo (v. la già citata sentenza *Kupferberg*) dall'altro.

³⁸ Sul GATT 1947 e sulla evoluzione della relativa disciplina dalla Carta di Ginevra del 1947 al Trattato di Marrakech del 1994 v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Il diritto dei mercati dei prodotti agricoli nell'ordinamento internazionale*, cit., capitolo I *Dal protezionismo alla liberalizzazione del mercato mondiale*, pp. 1-36, nonché Capitolo II *La World Trade Organization del 1994 e la disciplina del commercio dei prodotti agricoli*, *ibidem*, pp. 37-58.

³⁹ Con riguardo al GATT 1947 v. sentenza 12 settembre 1972, C-21/72, *International Fruit*. Con riferimento al WTO v. sentenza 23 novembre 1999, C-162/96, *Portogallo c. Consiglio*.

CAPITOLO 3

Le imprese nella materia vitivinicola secondo il diritto italiano

SOMMARIO: 1. La nozione di impresa secondo l'art. 2082 c.c. – 2. L'impresa agricola *ex art.* 2135 c.c.: la coltivazione delle vigne; le attività connesse della trasformazione dell'uva in vino e della commercializzazione dell'uva o del vino altrui con quelli propri prevalenti. – 3. Lo statuto dell'imprenditore agricolo. – 4. L'impresa commerciale vinicola *ex art.* 2195 c.c. nelle sue distinte attività di produzione industriale di vino e di intermediazione del vino. – 5. I soggetti imprenditori agricoli: il vitivinicoltore come coltivatore diretto. – 6. (*Segue*). Il vitivinicoltore come imprenditore agricolo professionale. – 7. (*Segue*). L'impresa vitivinicola collettiva: le società e, in particolare, la società cooperativa.

1. La nozione di impresa secondo l'art. 2082 c.c.

Ai fini di un'adeguata comprensione della nostra legislazione vitivinicola è fondamentale avere chiaro il concetto giuridico di impresa nel diritto italiano. La definizione è contenuta nell'art. 2082 c.c., secondo cui “*è imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi*”.

Si noti innanzitutto che “impresa” significa “attività”. Infatti, la stessa norma che definisce l'imprenditore rimanda a una “*attività economica professionalmente esercitata*” e, quindi, identifica l'impresa con tale attività.

Inoltre, la formula dell'art. 2082 c.c. permette di enucleare tre proposizioni. Il soggetto è imprenditore: *a)* quando esercita un'attività economica *organizzata*; *b)* quando la esercita *professionalmente*; e *c)* quando la esercita al fine della *produzione* o dello *scambio* di beni o di servizi.

In primo luogo, occorre comprendere il termine “organizzazione”. Posto che si tratta di un'attività economica da organizzare, l'organizzazione altro non è che la combinazione dei fattori produttivi del capitale (immobiliare e/o mobiliare) e del lavoro. Ne consegue che solo le attività produttive organizzate sono imprenditoriali, e che un unico atto economico, per il fatto che non è espressione di una organizzazione, non può assurgere ad attività imprenditoriale. Ma la “organizzazione” non pretende ampie e rilevanti proporzioni: cosicché anche l'organizzazione del proprio lavoro, tanto se elementare (come nel caso del ciabattino) quanto se altamente sofisticato (come nell'ipotesi del mediatore di affari o del *broker*), è sufficiente a configurare l'organizzazione; così come non è necessario che il “capitale” sia rappresentato da impianti industriali, da stabilimenti o da comples-

si più o meno imponenti, essendo sufficiente quel minimo di beni (il deschetto e gli attrezzi per il ciabattino; lo studio e il telefono per il mediatore) che sono indispensabili per l'esercizio dell'attività economica considerata.

Il secondo termine è "professionalità". Si tratta di un requisito che rimanda all'idea di "professione", ma per essere imprenditore non occorre né un titolo di studio, né l'iscrizione ad albi o a registri¹. Piuttosto la professionalità attiene alla attività: attività che deve essere svolta in modo professionale, ossia quando non è né occasionale, né saltuaria, ed è esercitata con continuità. Tuttavia la "professionalità", se implica la continuità, non pretende l'esclusività. Inoltre, professionalità non richiede sempre la prevalenza dell'attività considerata: infatti, l'imprenditore può essere un soggetto pluriattivo e quindi non solo essere titolare di più imprese, ma anche svolgere attività imprenditoriale agricola e altre attività purché legalmente compatibili².

Allora, non pare inutile riflettere sul fatto che i requisiti della professionalità, economicità e organizzazione genericamente intesi ai fini della qualificazione dell'attività in termini di impresa, acquisiscono significati particolari con riguardo all'attività agricola. Se, infatti, la professionalità nel senso di ripetizione costante di atti³, può ricondursi facilmente al rispetto del ciclo biologico⁴ e la organizzazione comprendere all'interno dei fattori della produzione, oltre al capitale e al lavoro, la terra, l'economicità rimanda al profilo degli aiuti comunitari che assai spesso trovano la loro logica nel compenso che la collettività è disposta a offrire per l'attività che l'agricoltore svolge sia riguardo alla produzione che riguardo alla tutela ambientale⁵.

La terza proposizione da considerare è quella che attiene al fine dell'attività imprenditoriale. Il legislatore pretende che l'attività svolta rivesta i caratteri dell'economicità, ovvero sia predisposta per operare *per il mercato*. Ciò non significa che il fine di lucro debba costituire il fine economico concreto, ma che la predisposizione allo scambio di quanto si è prodotto sia compatibile con l'organizzazione dei fattori produttivi. La formula è diretta a configurare in termini di impresa tanto

¹ Tuttavia va evidenziato che l'iscrizione in determinati registri sono richiesti sempre più frequentemente per l'esercizio dell'attività imprenditoriale o, quanto meno, per l'attribuzione di finanziamenti pubblici o per essere ammessi a certe agevolazioni, ad esempio alle agevolazioni fiscali sul carburante agricolo (v. art. 1, d.lgs. 30 aprile 1998, n. 173) e all'ammissione alla vendita diretta dei propri prodotti agricoli su tutto il territorio nazionale (v. art. 4, d.lgs. 18 maggio 2001, n. 228).

² Si noti che, per quanto concerne l'agricoltura, è sempre esistita una figura di imprenditore agricolo che, destinando all'agricoltura soltanto una parte del suo lavoro, si qualifica come agricoltore *part-time*.

³ Una continuità che è assolutamente intrinseca all'attività agricola che non può, per sua natura, consistere in un unico atto economicamente rilevante, dato che l'arare, il seminare, il diserbare e il raccogliere non possono essere considerati isolatamente.

⁴ Sulla cura del ciclo biologico come elemento di distinzione dell'attività dell'agricoltore v. *infra*, par. 2.

⁵ Sulla tutela ambientale "a mezzo" dell'attività agricola v. i vari Autori nel *Trattato di diritto agrario* diretto da L. Costato, A. Germanò e E. Rook Basile, vol. 2, *Il diritto agroambientale*, Torino, 2011.

l'attività di produzione dei beni, quanto quella di erogazione di servizi, quanto, infine, quella di commercializzazione. È implicito, e peraltro già contenuto nella nozione di economicità, il fatto che in ogni caso l'attività debba essere rivolta al mercato, escludendo così dall'elencazione qualsiasi attività di autoconsumo⁶.

2. *L'impresa agricola ex art. 2135 c.c.: la coltivazione delle vigne; le attività connesse della trasformazione dell'uva in vino e della commercializzazione dell'uva o del vino altrui con quelli propri prevalenti*

Ai fini nostri, dopo avere definito l'imprenditore, occorre procedere all'esame delle figure dell'imprenditore agricolo e dell'imprenditore commerciale, anche perché alla prima o alla seconda delle due nozioni occorre saper ricondurre, nel caso concreto, il produttore di vino.

Nel leggere in modo congiunto l'art. 2135 c.c. con l'art. 2082 c.c., si rileva, infatti, che è imprenditore agricolo colui che esercita professionalmente mediante un'organizzazione “una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, silvicoltura, allevamento di animali e attività connesse”, al fine della produzione per il mercato.

È di scarsa importanza in questo volume prendere atto che l'attività agricola non è circoscritta da alcun limite di importanza economica o di complessità tecnica, per cui sono imprenditori agricoli tanto modesti operatori economici del settore primario, quanto coloro che esercitano attività agricola con imponenti complessi aziendali. Né è rilevante cercare e trovare conferma che non è richiesto il contemporaneo esercizio delle attività principali e dunque che è sufficiente solo la coltivazione del fondo o soltanto la silvicoltura o esclusivamente l'allevamento, per essere un imprenditore agricolo. Né, infine, sforzarsi a intendere che cosa significhi silvicoltura⁷ o allevamento di animali⁸. Ciò che, invece, è importante ai nostri fini è il significato degli altri due elementi considerati dall'art. 2135 c.c.: la coltivazione del fondo e, soprattutto, le attività connesse.

Orbene, nella vigenza dell'originario art. 2135 l'espressione “coltivazione del fondo” aveva dato luogo al problema del significato da accordare alla parola “fondo”. Se si fosse concluso che fondo è uguale a terra e che terra è uguale a campo aperto, si sarebbe dovuto concludere che colui che produce pomodori in

⁶Sul problema della natura tecnica dell'impresa agricola v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Dell'impresa agricola*, in *Commentario del codice civile* diretto da E. Gabrielli, vol. *Dell'impresa e del lavoro* a cura di O. Cagnasso e A. Vallebona, Torino, 2013, p. 577.

⁷In argomento v. A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, VIII ed., Torino, 2016, pp. 70-72. Cfr. anche A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Dell'impresa agricola*, in *Commentario del codice civile* diretto da E. Gabrielli, cit., pp. 618-628.

⁸In argomento v. A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, cit., pp. 72-77. Cfr. anche A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Dell'impresa agricola*, in *Commentario del codice civile* diretto da E. Gabrielli, cit., pp. 628-636.

serra non è agricoltore perché si avvale di strumenti – la serra – che gli permettono sia di difendersi dalle avversità meteorologiche, sia di ottenere primizie o tardivi rispetto alla naturale stagione delle produzioni. Per tale considerazione era sorto il dubbio che “fondo” dovesse avere un significato più ampio di quello che la stretta interpretazione della parola permetteva.

Sovveniva, allora, che l'agronomia, ovverosia la scienza che studia il modo di conseguire dalla terra, sfruttandone le risorse naturali, la maggiore quantità e la migliore qualità dei prodotti vegetali necessari all'esistenza degli uomini e degli animali allevati, non studia come si coltiva la terra, ma invece come si coltivano le piante, così come confermano le sue partizioni che suddividono la generale agricoltura in cerealicoltura, olivicoltura e, appunto, *viticoltura*, e come lo stesso diritto positivo esprime con l'uso della parola “selvicoltura” per indicare la coltivazione degli alberi del bosco o non già della terra boschiva. La conseguenza cui soprattutto si perviene – cioè l'agrarietà della serricoltura – a noi qui poco interessa, dato che non ci pare che sussistano vigne in serra. Ma ciò si è inteso evidenziare al fine di spiegare l'importanza delle modalità tecniche con cui si provvede ad ottenere l'uva⁹. Invero, una volta che si perviene alla conclusione sul significato di coltivazione del fondo come coltivazione delle piante, ciò che acquista rilievo e importanza è il procedimento per ottenerle: sicché si sposta lo sguardo sulla cura che l'uomo pone nello *svolgimento del ciclo biologico* degli esseri vegetali le cui utilità gli interessano¹⁰. Perciò, in conclusione, il *viticoltore* è un imprenditore agricolo perché cura il ciclo biologico della vigna al fine di ottenere l'uva.

Particolare rilievo ai fini del presente volume è soprattutto il significato di “attività connessa”.

Come già il vecchio anche il nuovo art. 2135 c.c. elenca, accanto alle tre attività della coltivazione del fondo, della selvicoltura e dell'allevamento degli animali, altre attività denominate “connesse”¹¹, che sono soggette alla stessa disciplina dell'agricoltura. Ed allora, il primo problema che si pone attiene al genere di tali attività connesse, perché, appunto, il fatto che esse siano sottoposte alla disciplina dell'impresa agricola solo perché “connesse” a un'attività essenzialmente agricola non può significare altro che esse, in difetto di connessione, sarebbero oggetto

⁹ E ad esse dedicheremo alcune considerazioni, *infra*, Cap. 8.

¹⁰ In argomento e particolarmente sul fatto che il nuovo art. 2135 c.c. recita che “per coltivazione del fondo, per selvicoltura e per allevamento di animali si intendono le attività dirette *alla cura e allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso*, di carattere vegetale o animale”, v. A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, cit., pp. 67-70. Cfr. anche A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Dell'impresa agricola*, in *Commentario del codice civile* diretto da E. Gabrielli, cit., p. 613. Si tenga presente che la teoria del ciclo biologico è stata espressa da A. CARROZZA, *Lezioni di diritto agrario*, Milano, 1988, p. 10; ID., *La noción de lo agrario. Fundamento y extensión*, in *Scritti di diritto agrario*, Milano, 2005, p. 185. V. anche M. GOLDONI, *La teoria del ciclo biologico*, in *Trattato breve di diritto agrario italiano e comunitario* diretto da L. Costato, III ed., Padova, 2003, p. 175.

¹¹ L'interprete chiama le prime tre con il termine di attività *essenzialmente* agricole, e individua le altre, assoggettate alla stessa disciplina giuridica dell'impresa agricola a causa della connessione, con il termine “attività agricole per connessione”.

della disciplina commerciale: in altre parole, se fossero organizzate in forma autonoma, esse rientrerebbero tra le attività di cui all'art. 2195 c.c., dando vita ad imprese industriali o commerciali come vedremo nel successivo paragrafo. La conseguenza è che tali attività devono già possedere tutti i requisiti propri dell'attività imprenditoriale, ovvero sia devono essere svolte professionalmente e con modalità organizzate al fine della produzione di beni o servizi per il mercato.

L'altro problema che occorre risolvere è quello che attiene allo stesso significato di connessione. I dizionari spiegano che per "connessione" si intende un "legame di relazione e interdipendenza", e che "connesso" significa "strettamente congiunto o collegato sul piano ideale; intimamente unito, interdipendente". Dunque, la connessione implica un legame di relazione e di interdipendenza e, comunque, uno *stretto* collegamento sia pure ideale.

Poiché la formula dell'art. 2135 c.c. indica che lo stretto collegamento non è fra due attività poste sullo stesso piano, ma fra attività che si distinguono per essere, una, la principale e, l'altra, la secondaria, ovvero sia accessoria e collaterale, la dottrina che ha affrontato il punto ha concluso che nel caso che ci interessa il "legame" fra le attività avviene perché l'attività collaterale interferisce nel processo tecnico-economico dell'attività principale con la quale in certo qual modo si salda. In altre parole, l'attività connessa deve "servire" allo sviluppo dell'attività agricola principale o nel momento della produzione o nel momento dell'esercizio o nel momento dell'utilizzazione dei prodotti, in definitiva servendo a *integrare* il reddito dell'attività agricola principale, consentendo il raggiungimento del profitto cui tende l'agricoltore.

L'approfondimento testé compiuto della nozione di connessione ha portato a individuare la presenza indispensabile di due elementi, uno soggettivo e l'altro oggettivo. Il primo, che si può esprimere con il termine "unisoggettività", implica che lo *stesso soggetto* deve svolgere l'attività principale e l'attività accessoria e collaterale. Il secondo, che può esprimersi con il termine "uniazionalità", implica che l'attività collaterale deve essere inserita all'interno dell'organizzazione creata per lo svolgimento dell'attività principale, onde si abbia *unità* dell'organizzazione aziendale delle cui attrezzature l'imprenditore si avvale per l'esercizio dell'attività collaterale. La conseguenza dell'integrazione e dell'inserimento dell'attività collaterale nel processo produttivo organizzato dall'imprenditore fa sì che si abbia un'*unica impresa*: il che consente di giustificare la soggezione dell'attività connessa alla stessa disciplina dell'attività principale.

Chiariti i problemi che l'espressione "connessione" ha posto, si può rivolgere l'attenzione al 3° comma dell'art. 2135 c.c. Si tratta di un lunghissimo comma che recita: "Si intendono *comunque* connesse le attività, esercitate dal *medesimo imprenditore*, dirette alla manipolazione, conservazione, *trasformazione*, *commercializzazione* e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali" ¹².

¹² L'enfasi è nostra, al fine di richiamare l'attenzione su termini che, per la loro rilevanza in questo studio, vengono spiegati nel prosieguo.

La prima considerazione da fare è la conferma del principio dell'unisoggettività: infatti, l'articolo ribadisce che è lo stesso soggetto che deve svolgere l'attività principale e l'attività connessa, per potersi parlare, giuridicamente, di connessione.

La seconda attiene alla presenza dell'avverbio "comunque". L'avverbio "comunque" segnala innanzitutto che l'elenco che segue è solo esemplificativo, sicché altre specie di attività, diverse da quelle elencate, potrebbero venire collegate alle attività essenzialmente agricole in un rapporto, giuridicamente rilevante, di connessione: con l'ulteriore conseguenza di potere immaginare e "costruire" una categoria di "attività connesse *atipiche*" dove il termine indica che esse non fanno parte dell'elenco delle attività connesse "nominate" del 3° comma dell'art. 2135. Ma l'avverbio segnala un'ulteriore particolarità e cioè che le attività di cui all'elenco "si intendono *comunque* connesse" e, quindi, si ritengono – salva prova contraria gravante su chi intende contestare la connessione e negare la sussistenza dei suoi requisiti soggettivi e oggettivi – accessorie, collaterali, dipendenti, "serventi" delle attività principali di coltivazione del fondo, della silvicoltura e dell'allevamento di animali.

Sul significato dei termini "manipolazione, conservazione e valorizzazione" occorre rilevare che le attività di "manipolazione" e "conservazione" hanno un senso se e nella misura in cui la "manipolazione" abbia come risultato l'offerta di un prodotto "più gustoso"¹³ e, quindi, oggetto di valorizzazione, come potrebbero essere i prodotti che vengano conservati sott'olio, sotto aceto o sotto spirito, o i prodotti che vengano congelati, refrigerati, essiccati, insaccati, affumicati, poi destinati al mercato¹⁴. Quanto alla "valorizzazione", si noti che essa potrebbe concernere il prodotto tanto direttamente – come con il lavaggio o la lucidatura di frutta o di ortaggi – quanto indirettamente, mediante tecniche di marketing volte a selezionare e raccomandare i prodotti. Orbene, il termine "valorizzazione" qui non può che riferirsi all'attività sopra indicata per seconda, quella con cui si è provveduto a dare al prodotto, destinato al mercato, un valore in più, a causa, delle speciali offerte commerciali del prodotto¹⁵. In altre parole, si potrebbe in-

Il 3° comma, peraltro, prosegue con il dichiarare che connesse sono anche "le attività dirette alla *fornitura di beni o di servizi* mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda *normalmente* impiegate nell'attività agricola esercitata" e che fra tali attività di fornitura di servizi sono comprese "le attività di *valorizzazione del territorio e del patrimonio* rurale e forestale, ovvero di *ricezione ed ospitalità* come definite dalla legge". Si tratta di attività che possono assumere rilievo ai nostri fini solo con riferimento alle c.d. strade del vino, su cui v. *infra*, Cap. 4, par. 2.

¹³ Non ha senso, infatti, pensare, per "manipolazione", alla separazione dei chicchi di grano dalla spiga o del mais dalla pannocchia, o all'eliminazione del riccio dalle castagne o del mallo dalle noci.

¹⁴ Né ha senso pensare, per "conservazione", alla conservazione del mosto e, poi, del vino nelle botti, o a quella del grano e del foraggio nei silos.

¹⁵ Conseguentemente, non si può pensare che "valorizzazione" significhi coltivare o allevare in modo biologico o rispettare disciplinari di dop o di igp, attività che, senza alcun dubbio, sono capaci di dare un valore in più sul mercato al prodotto ma che non sono in condizione di assumere di per sé una configurazione di attività autonomamente – rispetto alla coltivazione o all'allevamento –

cludere nel termine “valorizzazione” un’attività che sta a monte dell’alienazione del prodotto e che consente di dargli una migliore presentazione o un più alto prezzo di vendita. Ci stiamo riferendo alla presentazione del vino in bottiglie etichettate: cosicché nella vendita del prodotto del vino c’è anche la vendita della bottiglia, ossia di un bene comperato sul mercato e rivenduto per meglio – appunto – “valorizzare” il proprio vino¹⁶.

Ai nostri fini acquistano particolare importanza i termini “trasformazione” e “commercializzazione”.

Per quanto concerne la *trasformazione*, si tenga conto che si ha trasformazione quando, a seguito della modifica della forma o della consistenza del frutto naturale, si ottiene un altro bene che assume la qualifica di bene finale, rispetto al quale il frutto allo stato naturale può ben essere definito bene strumentale. È il caso dell’olio rispetto alle olive, del formaggio o del burro rispetto al latte e, appunto, *del vino rispetto all’uva*, la cui produzione rimanda ad un’attività intrinsecamente industriale. Ma quando siffatte trasformazioni dirette al mercato sono opera di un imprenditore agricolo, esse non sono commerciali, ma soggette alla disciplina dell’impresa agricola¹⁷, mentre quando il produttore di vino non produce le relative uve, esso è un imprenditore commerciale. Dunque, un viticoltore che trasforma l’uva in vino, cioè che si fa vitivinicoltore, è un imprenditore agricolo. E parimenti può dirsi che è un imprenditore agricolo il viticoltore che manipola, conserva e valorizza la sua produzione, così come più sopra si è detto.

Per *commercializzazione* non si può intendere l’alienazione dei prodotti agricoli, realizzati dall’imprenditore agricolo sul proprio fondo, perché lo sbocco della produzione sul mercato è assolutamente necessario alla stessa sussistenza dell’impresa. La vecchia formula dell’art. 2135 c.c. utilizzava un termine che solo in apparenza è simile a quello ora usato: essa si riferiva alla attività di “alienazione”. Ma così non è, posto che il “modo” di vendere è strettamente collegato alla quantità e alla qualità della produzione. In altre parole, l’organizzazione di vendita non può che essere perfettamente proporzionata alla produzione, sicché quanto più imponente o sofisticata è l’attività produttiva, tanto più sarà imponente o sofisticata quella di alienazione¹⁸. Dunque, la differenza dei due termini non può

imprenditoriale. Invece, si potrebbe pensare anche all’inserimento, ad esempio, di vitamine o di altre specifiche sostanze nutritive nel corso delle operazioni trasformatrici del prodotto di base

¹⁶ In argomento v. A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, cit., pp. 82-88. Cfr. anche A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Dell’impresa agricola*, in *Commentario del codice civile* diretto da E. Gabrielli, cit., pp. 701-707.

¹⁷ Nella formula attuale dell’attività connessa non è stato mantenuto il richiamo dell’originario art. 2135 c.c. limitativo dell’esercizio *normale* dell’agricoltura, ovvero sia dell’esercizio ad opera della *maggior parte* degli agricoltori secondo l’*id quod plerumque accidit*. Perciò è necessario porsi la questione se l’operazione trasformatrice, per essere qualificata connessa, debba arrestarsi alla soglia della prima trasformazione, dato che il successivo passaggio potrebbe rendere industriale l’operazione.

¹⁸ Il principio del calcolo economico che governa le attività imprenditoriali, se consente al produttore di ravanelli di un orto di servirsi di una semplice “Ape” per il loro trasporto e di un banco al mercato per la loro vendita, impone al produttore di patate o di pomodori coltivati su centinaia

consistere nelle diverse modalità di “vendere”, ma necessariamente deve fondarsi sullo stesso differente significato dei due termini. Allora, il termine commercializzazione non può riguardare l'ultimo atto dell'attività imprenditoriale di produzione, ma deve essere riferita a ciò che fa il commerciante, perciò all'*acquisto e rivendita* di qualcosa che serve all'agricoltore per valorizzare meglio i propri prodotti, cioè all'acquisto di prodotti agricoli altrui che l'imprenditore può vendere assieme ai propri senza perdere la propria qualificazione agricola allorché i propri prodotti siano prevalenti sugli altri¹⁹. È allora necessario osservare che la novità di rilievo introdotta dal d.lgs. n. 228/2001 riguarda l'introduzione della possibilità, offerta all'agricoltore, di conservare la qualifica di imprenditore agricolo quando tratta, con i propri, i prodotti agricoli altrui, purché questi non siano prevalenti sui primi. È l'ipotesi dell'acquisto, presso altri agricoltori, di prodotti di base per la successiva vendita dopo avere provveduto (eventualmente anche) alla loro trasformazione assieme ai propri, “*al fine di ottenere anche un mero aumento quantitativo della produzione e un più efficiente sfruttamento della struttura produttiva*”²⁰.

L'acquisto dei prodotti agricoli altrui e la loro successiva vendita (ancorché assieme ai propri) sono, certamente, *atti commerciali*, dato che chiaramente l'imprenditore agricolo qui svolge una vera e propria attività di intermediazione nella circolazione di beni, ovvero sia proprio l'attività del commerciante che acquista per rivendere. Tuttavia, in questa situazione, l'attività primaria agricola di produzione di beni e l'attività commerciale si intrecciano al fine di dar luogo ad un'impresa con maggiori capacità operative per avere raggiunto dimensioni economiche più rispondenti alle esigenze dell'odierno mercato. Ecco, allora, che l'efficacia espansiva della prima attività (la produzione dei propri prodotti) accorda natura agricola alla seconda attività (l'acquisto, con successiva vendita, dei prodotti altrui) attraverso l'escamotage della connessione, purché i prodotti dell'una siano – come si è detto – prevalenti su quelli dell'altra. L'opportunità che ci si stia riferendo ad una attività intermediatrice trova conferma nell'art. 62, d.l. n. 1/2002 che agevola tale acquisto, per successiva rivendita, allorché esclude dall'obbligo della scrittura “i contratti conclusi *fra imprenditori agricoli*”²¹. Il vitivinicoltore che acquista uve altrui (purché non prevalenti sulle proprie), le trasforma con le proprie e vende il vino così ottenuto, continua ad essere un agricoltore con tutto il suo specifico statuto.

di ettari di servirsi di autotreni e di magazzini, mentre sollecita il produttore in aree agricole di pregio a organizzare la vendita, ad esempio, delle proprie mele della Val di Non o delle proprie arance della Sicilia mediante l'uso di marchi (individuali o collettivi) o di denominazioni di origine e ricorrendo ad etichette, alla pubblicità e all'insegna dell'eventuale negozio di vendita aperto al pubblico.

¹⁹ Sulla nozione di “prevalenza” v. A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, cit., pp. 88-91. Cfr. anche A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Dell'impresa agricola*, in *Commentario del codice civile* diretto da E. Gabrielli, cit., pp. 695-701.

²⁰ Così la circolare n. 44/E del 15 novembre 2004 dell'Agenzia delle entrate.

²¹ Sull'art. 62 v., *infra*, nel Cap. 8, par. 11.

3. Lo statuto dell'imprenditore agricolo

Alle diverse nozioni di impresa agricola e di impresa commerciale ha fatto seguito, per numerosissimi anni, l'applicazione di statuti differenziati. Cosicché l'imprenditore agricolo non era assoggettato al fallimento e alle procedure concorsuali in caso di crisi dell'impresa, all'obbligo della iscrizione nel registro delle imprese, all'obbligo della tenuta delle scritture contabili, mentre si prevedeva per lui un regime di tassazione differenziata e una apposita disciplina previdenziale, nonché una normativa anti-inquinamento in deroga. Oggi, gran parte di dette differenze si sono attenuate. Infatti, anche l'imprenditore agricolo deve iscriversi nel registro delle imprese in cui registrare tutti i fatti dei quali la legge prescrive l'iscrizione se li vuole opporre ai terzi²², e deve tenere i libri contabili anche perché è soggetto alla disciplina dell'imposta sul valore aggiunto o IVA. Invece, l'esenzione dal fallimento ancora permane²³, ma all'imprenditore agricolo l'art. 23, 43° comma, d.l. 6 luglio 2011, n. 98²⁴ ha esteso gli istituti dell'accordo di ristrutturazione dei debiti – la c.d. esdebitazione – e della transazione fiscale già disposti per l'imprenditore commerciale fallito, mentre il procedimento di composizione della crisi da sovraindebitamento gli è stato esteso con l'art. 7, comma 2 *bis*, legge 27 gennaio 2012, n. 3: con il che si è fatto un ulteriore passo avanti nell'omologazione delle imprese agricole a quelle commerciali nel momento della “crisi” dell'impresa agricola²⁵.

Tuttavia esistono dati differenziali che non sono di poco conto. Si tratta degli aiuti pubblici di cui gli agricoltori godono e delle specifiche disposizioni antitrust previsti – gli uni e gli altri – dal diritto comunitario.

Quanto agli *aiuti pubblici* e agli *aiuti di Stato* si è detto *supra*, nel Cap. 2, par. 1, ricordando che se l'art. 107 TFUE interdice aiuti alle imprese “*salvo deroghe contemplate nei trattati*”²⁶, l'art. 42 sottrae le imprese agricole dalle disposizioni restrittive dettate dagli artt. 101-109 del TFUE e, quindi, dal citato art. 107, e che il Reg. 1305/2013 sui sostegni allo sviluppo rurale dispone, non solo sovvenzioni

²² Cfr. art. 2 del d.lgs. 18 maggio 2001, n. 228 su Orientamento e modernizzazione del settore agricolo, che stabilisce che l'iscrizione dell'imprenditore agricolo nel registro delle imprese, “*oltre alle funzioni di certificazione anagrafica ed a quelle previste dalle leggi speciali, ha l'efficacia di cui all'art. 2193 c.c.*”. Sul punto del richiamo all'art. 2193 c.c. cfr. E. CASADEI, *Commento agli artt. 1 e 2 del d.lgs. 228/2001*, in *Nuove leggi civ. comm.*, 2001, p. 740. In generale sul d.lgs. n. 228/2001 dopo quindici anni dalla sua entrata in vigore v. S. VACCARI, *L'imprenditore agricolo e le attività considerate agricole. 15 anni dopo la rivoluzione della “legge di orientamento”*, Roma, 2016.

²³ Per l'art. 1, d.lgs. 9 gennaio 2006, n. 5 sono soggetti al fallimento solo gli imprenditori che esercitano un'attività commerciale.

²⁴ Il decreto legge è stato convertito in legge 15 luglio 2011, n. 111.

²⁵ In argomento v. E. GUADAGNO, *Fallimento e impresa agricola: un percorso tormentato. Il caso italiano e quello francese*, in *Dir. giur. agr. alim. e ambiente*, 2012, p. 303; F. PRETE, *L'impresa agricola in difficoltà di pagamento*, Bari, 2013.

²⁶ Aiuti, perciò, sono possibili. Li abbiamo elencati *supra*, cap. 2, nota 15.

comunitarie, ma anche aiuti nazionali di natura strutturale, cioè aiuti di Stato, a favore degli imprenditori agricoli²⁷.

Quanto alle *regole di concorrenza* si è detto *supra*, nel Cap. 2, par. 1, ricordando che principio fondamentale del Trattato di Roma è quello della libertà di concorrenza e che a sua garanzia sono stabiliti gli artt. 101 e 102 del TFUE sul divieto delle intese fra imprese e sullo sfruttamento abusivo di posizione dominante, ma l'art. 42 del TFUE stabilisce che le regole di concorrenza non valgono per la produzione e il commercio dei *prodotti agricoli* quando le intese sono tra gli “exploitants agricoles”²⁸.

Questi aspetti di fondamentale differenziazione tra il settore primario e gli altri settori economici è tale da consentire di riconoscere la *specificità* della disciplina giuridica comunitaria dell'agricoltura e, di conseguenza, data la europeizzazione dei diritti agrari nazionali, la specificità del diritto agrario italiano, anche nel settore vitivinicolo.

Invero, ancora oggi al rischio di impresa si aggiungono, per l'imprenditore agricolo, un numero elevatissimo di rischi connessi alla peculiarità dell'attività. Basti ricordare, oltre al rischio climatico, quello dipendente dal materiale vivente su cui opera l'agricoltore, da cui possono derivare non solo gravissime perdite economiche, ma anche difficoltà gravi di riconversione produttiva. A ciò si aggiunga la polverizzazione dell'offerta dei prodotti agricoli rispetto alla concentrazione della domanda cui oggi ha fatto seguito il consolidamento di rapporti di filiera economicamente squilibrati a vantaggio dell'industria e della grande distribuzione²⁹.

Dunque, gli imprenditori agricoli hanno un loro specifico statuto³⁰ che trae

²⁷ La bibliografia sugli “aiuti di Stato” è riportata *supra*, cap. 2, nota 17.

²⁸ Così qui si ribadisce che le intese sottratte alle regole anticoncorrenziali sono quelle tra viticoltori, mentre i divieti valgono per gli accordi tra industriali e commercianti agro-alimentari, ovverosia – ai fini del presente volume – tra gli industriali e i commercianti del vino.

Sulle Organizzazioni dei produttori agricoli (OPA) nel contesto della normativa antitrust v. le recentissime considerazioni di A. JANNARELLI, *Le organizzazioni riconosciute dei produttori agricoli tra PAC e concorrenza: osservazioni a proposito di Cour de Cassation 8 dicembre 2015*, in *Riv. dir. agr.*, 2016, I, p. 7, spec. p. 66 ss., con riferimento al rinvio della Cassazione francese alla Corte di giustizia sull'interpretazione dell'art. 152 del Reg. 1308/2013 con riferimento alle regole interne delle OPA aventi ad oggetto le dop e le igp. Sulle OPA nel settore vitivinicolo v. *infra*, Cap. 8, par. 11.

²⁹ In modo dettagliato i detti caratteri dell'agricoltura sono trattati da E. ROOK BASILE, *Impresa agricola e concorrenza. Riflessioni in tema di circolazione dell'azienda*, Milano, 1988, pp. 15-27, in cui l'A. mette in evidenza la particolarità del prodotto agroalimentare come diretto a soddisfare bisogni essenziali non inducibili, con la conseguenza dell'applicazione al mercato agroalimentare delle leggi economiche di King (non elasticità della domanda rispetto al prezzo del prodotto) e di Engel (non elasticità della domanda rispetto al reddito del consumatore) su cui v. anche V. SACCOMANDI, *Istituzioni di economia del mercato dei prodotti agricoli*, Roma, 1991, p. 25 ss. Cfr. anche A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, cit., pp. 10-14.

³⁰ Si può, allora, correttamente parlare dell'esistenza di uno specifico *statuto* per l'imprenditore agricolo. In argomento v. A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, *Lo statuto dell'imprenditore agricolo*, in

legittimità dalle diverse condizioni economiche che caratterizzano l'agricoltura rispetto all'industria. Si tratta di presupposti economici che giustificano una differenza di disciplina: invero, “*non c'è nulla che sia ingiusto quanto dettare regole uguali per diseguali*”.

4. *L'impresa commerciale vinicola ex art. 2195 c.c. nelle sue distinte attività di produzione industriale di vino e di intermediazione del vino*

È possibile, però, che un soggetto che non è agricoltore acquisti uva e la trasformi in vino servendosi di una propria organizzazione industriale, oppure acquisti vino e poi lo rivenda con una propria organizzazione commerciale.

In altre parole, nel mercato del vino possono sussistere anche soggetti che, in via autonoma (cioè senza essere viticoltori), svolgono le attività di cui al numero 1 dell'art. 2195 c.c., ovvero sia “*un'attività industriale diretta alla produzione di beni*”, oppure quelle di cui al numero 2 dello stesso art. 2195 c.c., ovvero sia “*un'attività intermedia nella circolazione dei beni*”.

Dunque, qui si hanno non vitivinicoltori, ma industriali del vino o commercianti di vino. Se per loro – come si è detto – non valgono le deroghe ai divieti di intese anticoncorrenziali e quelli degli aiuti di Stato, anche per loro, però, valgono specifiche disposizioni che attengono soprattutto alla comunicazione dell'origine geografica del vino e alle regole sul controllo della corretta utilizzazione dei disciplinari che riguardano le denominazioni di origine protette e le indicazioni geografiche protette, di cui si dirà *infra*, Cap. 10, e gli obblighi diretti a garantire la sicurezza alimentare³¹.

5. *I soggetti imprenditori agricoli: il vitivinicoltore come coltivatore diretto*

L'imprenditore agricolo è un imprenditore agricolo *tout court* o può rivestire le distinte qualifiche di coltivatore diretto o di imprenditore agricolo professionale. Lo stesso avviene per il vitivinicoltore: questi può essere o un vitivinicoltore *tout court* o un vitivinicoltore coltivatore diretto o un vitivinicoltore imprenditore agricolo professionale. Il rivestimento di dette qualifiche ha effetti vantaggiosi di carattere fiscale e previdenziale, e il soggetto che le riveste è destinatario di finanziamenti nazionali e/o comunitari.

Orbene, la figura del coltivatore diretto è tipica figura del diritto italiano e risale alla legge 15 luglio 1906, n. 383 sull'agricoltura meridionale, che riconobbe il

Trattato di diritto agrario diretto da L. Costato, A. Germanò e E. Rook Basile, vol. 1, *Il diritto agrario: circolazione e tutela dei diritti*, Torino, 2011, pp. 792-797.

³¹ Cfr. in argomento F. ALBISINNI, *Strumentario di diritto alimentare europeo*, 2^a ed., cit., p. 440.

beneficio dell'anticipazione delle sementi agli affittuari che fossero contadini e lavorassero direttamente e personalmente un fondo con superficie proporzionata a quella che poteva essere lavorata da una famiglia, sia pure con l'aiuto di salariati³². Da parte sua, il codice civile del 1942, dopo la definizione generale di imprenditore (art. 2082), nel dettare quella – anch'essa generale – di piccolo imprenditore (art. 2083) vi include “*i coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti e coloro che esercitano un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia*”, e ciò al fine di escludere i piccoli operatori economici dalle complessità proprie dell'imprenditore tout court, ovverosia al fine di esonerarli (allora) dagli obblighi della iscrizione nel registro delle imprese (art. 2202 c.c.) e della contabilità (art. 2214 c.c.), dal fallimento (art. 2221 c.c.) e dalla regola della irrevocabilità della proposta e dell'accettazione del contratto in caso di morte o di incapacità sopravvenute dell'imprenditore (art. 1330 c.c.).

Al momento della redazione del codice civile, coltivatore diretto poteva essere tanto il proprietario del fondo quanto l'affittuario di esso, e si caratterizzava – come tutti gli altri piccoli imprenditori – per il *modo* personale di svolgere l'attività, nel senso che l'imprenditore si faceva lavoratore, partecipava della fatica dei suoi (eventuali) dipendenti, svolgeva, in definitiva, un lavoro esecutivo e non si limitava all'attività di direzione e di organizzazione propria dell'imprenditore: in modo suggestivo può dirsi che il coltivatore diretto era “*un colletto bianco con i calli alle mani*”. Sicché, trovandosi unificati i momenti del capitale e del lavoro nella stessa persona del piccolo imprenditore, il reddito di costui era anche un reddito da lavoro e, per l'effetto, meritevole di attenzione specifica da parte dell'Ordinamento che, per tale motivo, lo ha fatto e lo fa epicentro di una ricchissima legislazione di incentivazione e di sostegno.

L'attuale definizione di coltivatore diretto è dovuta alla legislazione speciale del dopoguerra, che con riguardo all'*affittuario* restringe il lavoro del coltivatore e della sua famiglia ad *un terzo* di quello occorrente per l'attività di coltivazione. L'abbandono del criterio della prevalenza (almeno il 51%) del lavoro del coltivatore su quello estraneo – criterio che si deduceva dall'ultimo inciso dell'art. 2083 c.c. (“e coloro che esercitano un'attività professionale organizzata *prevalentemente* con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia”) – risultava, all'inizio, ristretto alla figura del coltivatore diretto in quanto affittuario; ma la conseguente divaricazione della figura del coltivatore diretto nei due sottotipi dell'affittuario (determinato secondo il criterio del terzo) e del proprietario (determinato secondo il criterio della prevalenza) è da ritenersi venuta meno con la legge 203/1982³³. Oggi, dunque, sono coltivatori diretti tutti “coloro che coltivano il fondo con il *lavoro proprio* e della propria famiglia, sempre che tale forza lavorativa costituisca

³² Uno stringato riassunto della “storia” legislativa del coltivatore diretto può essere letto nelle edizioni precedenti alla quarta edizione di A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*.

³³ V. in tal senso, ad es., Cass. 29 maggio 1986, n. 3653.

almeno *un terzo* di quella occorrente per le normali necessità di coltivazione del fondo” tenuto conto anche delle macchine e dell’uguaglianza del lavoro della donna rispetto a quello dell’uomo (art. 6, legge 203/1982).

Ma rimane il problema del significato da attribuire all’espressione “lavoro”, ovvero se tale lavoro debba essere solo “esecutivo” o anche “direttivo”. All’origine della fattispecie del coltivatore diretto si faceva riferimento al suo lavoro “con le braccia”; poi si è preso in considerazione, ai fini del calcolo del terzo, anche l’uso delle macchine: cosicché il lavoro esecutivo che si richiede al coltivatore diretto è, oggi, un lavoro tecnico esecutivo proprio degli operai, ma anche di operai specializzati. Su questo la dottrina e la giurisprudenza sono d’accordo. Si dividono quando si afferma che solo questo lavoro tecnico-esecutivo è quello che va preso in considerazione ai fini del calcolo del terzo. Se fosse diversamente, ovvero se nel terzo potesse essere incluso il lavoro direttivo, non si comprenderebbero le precisazioni ripetute nell’art. 6, legge n. 203/1982 secondo cui occorre: *a)* non discriminare tra lavoro della donna e quello dell’uomo; e *b)* tener conto, “agli effetti del computo delle giornate necessarie per la coltivazione del fondo, anche dell’impiego delle macchine agricole”. Invero, l’uso delle macchine agricole da un lato e l’idea presupposta, ma respinta, di una diversa “forza” fisica della donna dall’altro non fanno che postulare un’attività esecutiva e non già intellettuale come quella propria della dirigenza e programmazione. Sicché, in conclusione, il lavoro personale del coltivatore diretto da prendere in considerazione ai fini della comparazione con il lavoro esecutivo svolto dai suoi dipendenti dovrebbe essere solo un lavoro esecutivo che si aggiunge al suo normale lavoro direttivo che è proprio di ogni imprenditore e che, per ciò, non può rientrare nel computo del terzo.

Tutte le dette considerazioni valgono anche per il vitivinicoltore: quando costui soddisfa con il suo lavoro e con quello della sua famiglia almeno un terzo delle esigenze lavorative del fondo, è un coltivatore diretto. Allora, ha vantaggi fiscali e previdenziali, è destinatario di sovvenzioni comunitarie, nazionali e regionali, e gode del diritto di prelazione sul fondo di cui è affittuario o al quale la sua vigna è vicina³⁴.

6. (Segue). *Il vitivinicoltore come imprenditore agricolo professionale*

Con la direttiva 72/159 del 17 aprile 1972 la Comunità europea aveva introdotto la figura dell’imprenditore agricolo a titolo principale (i.a.t.p.). Questo soggetto, destinatario delle sovvenzioni comunitarie, si caratterizzava per il fatto che, possedendo una sufficiente capacità professionale, elaborando un piano di svi-

³⁴ Su diritto di prelazione v. A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, VIII ed., Torino, 2016, pp. 168-173.

luppo e impegnandosi a tenere la contabilità, esercitava l'attività agricola per almeno il 50% del suo tempo di lavoro traendo da essa almeno il 50% del suo reddito. Successivamente, però, l'Unione europea ha abbandonato ogni riferimento ad essa, stabilendo che delle sovvenzioni beneficino coloro che, avendo una competenza professionale adeguata (per titolo di studio o per esperienza), sono titolari di un'*azienda che dimostri "redditività"*, cioè di un'azienda vitale e capace di produrre reddito. In altre parole, oggi il diritto comunitario richiede all'agricoltore – sia singolo individuo che società di persone o società cooperativa o società di capitali – non più una particolare quantità di lavoro o una particolare quantità di reddito agricolo, ma una "dedizione" all'azienda agricola tale da renderla capace di produrre utili, nonostante i costi occorrenti per rispettare i requisiti minimi di ambiente, igiene e benessere degli animali. Dunque, per il diritto comunitario l'efficienza è misurata sulla capacità dell'imprenditore agricolo di stare sul mercato: la redditività, appunto³⁵.

L'Italia si è dovuta adeguare, per cui – se prima ha dettato disposizioni relative all'imprenditore agricolo a titolo principale o i.a.t.p. – oggi ha una normativa sull'*imprenditore agricolo professionale* o i.a.p., ovvero su un soggetto in possesso delle conoscenze e delle competenze professionali richieste dalla normativa comunitaria, e ha esteso la qualifica di i.a.p. anche alle società di capitali e non soltanto alle società di persone. Tuttavia, il legislatore italiano non ha abbandonato il riferimento al doppio parametro del lavoro e del reddito, perché pretende che l'agricoltore, per essere i.a.p., dedichi alle attività agricole almeno il 50% del suo tempo di lavoro complessivo e ricavi da esse almeno il 50% del proprio reddito globale di lavoro, oppure un lavoro e un reddito pari al 25% qualora operi nelle zone svantaggiate (art. 1, d.lgs. 29 marzo 2004, n. 99). Più precisamente e in forza del d.lgs. 27 maggio 2005, n. 101 la qualifica di i.a.p. è riconosciuta agli imprenditori agricoli individuali, ai soci delle società di persone e delle cooperative agli amministratori delle società di capitali³⁶.

Dunque, i vitivinicoltori sono i.a.p., quando in essi sono presenti i requisiti della capacità professionale, del tempo-lavoro agricolo di almeno il 50% del rispettivo tempo di lavoro complessivo, nonché del reddito agricolo almeno nella misura del 50% del rispettivo reddito globale da lavoro³⁷.

³⁵ Cfr. L. RUSSO, *L'imprenditore agricolo professionale*, in *Commentario del codice civile* diretto da E. Gabrielli, vol. *Dell'impresa e del lavoro* a cura di O. Cagnasso e A. Vallebona, Capo II *Dell'impresa agricola* a cura di A. Germanò e E. Rook Basile, cit., pp. 774-814.

³⁶ L'attribuzione della qualità di i.a.p. ai soci e agli amministratori delle società agricole è rilevante, perché se vi sono soci o amministratori i.a.p. si verifica la traslazione di tale qualifica alle stesse società, che diventano, anch'esse, i.a.p.

³⁷ Si noti, perciò, che la figura dell'i.a.p. non ha alcun riferimento alle esigenze lavorative dell'azienda in cui svolge la sua attività. Sotto questo profilo è necessario tenere presente che la figura dell'i.a.p. si distingue, e nettamente, dall'altra figura ricorrente nel nostro diritto agrario, cioè quella del coltivatore diretto, il cui lavoro deve – come si è detto *supra*, par. 5 – soddisfare almeno 1/3 delle esigenze lavorative del fondo. Nonostante questa differenza, il d.lgs. n. 99/2004 estende all'i.a.p.,