

Concorrenza sleale, *core labour standards* e violazioni in materia ambientale.

SOMMARIO: 1. Introduzione. - 2. Il paragone con la fattispecie della concorrenza sleale per violazione di norme pubblicistiche. - 3. L'inosservanza della normativa di origine internazionale e della normativa straniera. Avvio dell'indagine. - 4. L'inosservanza dei codici etici in materia di *standards* ambientali e di protezione dei lavoratori. - 5. Il rilievo dei codici etici e della normativa internazionale come (fonte di criteri-)limite della libertà del commercio internazionale. Impostazione del problema. - 6. La libera circolazione delle merci nella UE e negli accordi GATT, *core labour rights* e normativa ambientale.

1. Introduzione.

Come noto, l'innovazione è un aspetto fondamentale della complessiva dinamica concorrenziale come, del resto, il fenomeno dell'imitazione. Gli strumenti tradizionalmente usati dalle imprese per prevalere nella lotta competitiva infatti sono, da un lato, l'innovazione funzionale od estetica dei prodotti e, dall'altro, l'offerta, a prezzi più vantaggiosi, di prodotti funzionalmente od esteticamente identici o simili a quelli dei concorrenti. In ambedue i casi il processo concorrenziale sortisce un miglioramento dell'offerta sul mercato che reca un beneficio ai consumatori.

Ambedue tali aspetti, in definitiva, contribuiscono a creare un mercato concorrenziale "dinamico" che, secondo un consistente filone di pensiero, costituisce il "bene giuridico" tutelato dalla normativa sia nazionale sia comunitaria. Anzi, recenti studi hanno evidenziato come, in taluni settori produttivi, l'imitazione svolga una essenziale funzione di stimolo del processo innovativo e creativo¹.

¹ Sul c.d. *piracy paradox* operante nel settore dei prodotti di "moda" v. K. RAUSTIALA - C. SPRIGMAN, *The Piracy Paradox: Innovation and Intellectual Property in Fashion Design*, in *Virginia Law Review*, 2006, p. 1687 ss.; ID., *Response - The Piracy Paradox*

Occorre però interrogarsi se la concorrenza sui prezzi possa svolgersi mediante la riduzione dei costi di produzione ottenuta per mezzo di gravi violazioni dei diritti umani, dei diritti del lavoro o degli *standards* ambientali minimali (comunemente accettati a livello internazionale).

Il presente contributo si prefigge di stabilire alcune coordinate fondamentali che servano all'inquadramento nell'ambito della disciplina italiana in materia di concorrenza sleale di talune condotte piuttosto diffuse, specialmente a livello internazionale, di c.d. *social* o *eco-dumping* poste in essere da imprese che collocano, in tutto o in parte, il proprio processo produttivo in ordinamenti che consentono (o, comunque, tollerano) metodi di produzione non rispettosi delle norme (internazionali) in materia di diritti dei lavoratori o in materia di protezione dell'ambiente.

Ci si riferisce, ad esempio, all'ipotesi di prodotti fabbricati mediante l'uso di manodopera minorile o lavoro forzato oppure risultanti da metodi di produzione non sostenibili ecologicamente².

Si tratta, soprattutto per quanto concerne la violazione dei c.d. *core labour standards*, di una prassi particolarmente diffusa in settori produttivi – si pensi al settore tessile – a bassa intensità tecnologica e, viceversa, bisognosi di ingenti quantità di manodopera. Proprio in questi settori l'assenza di diritti sindacali e, a maggior ragione, l'uso di manodopera in condizioni di segregazione o quasi schiavitù contribuiscono a creare un consistente vantaggio competitivo per le imprese che se ne avvalgono consentendo a queste ultime di tenere i prezzi dei prodotti finali significativamente (e, secondo alcuni, artificialmente) bassi. Correlativamente, le imprese che producono prodotti simili in

Revisited, in *Stanford Law Review*, p. 1201 ss.; ID., *The Knockoff Economy -How Imitation Sparks Innovation*, Oxford University Press, 2012 ove una analisi del complesso rapporto tra imitazione ed innovazione anche in altri settori economici; da ultimo, per un'eco di tale dibattito in Italia, v. M. TRONCONI, *Sistema della moda e tutela del capitale reputazionale: dal piracy paradox al made in Italy*, in *Dir. industr.*, 2013, 305 ss.

² In quest'ultimo senso basti pensare a manufatti prodotti a partire da legname raccolto da imprese che non abbiano posto in essere programmi di rimboschimento delle aree interessate dall'azione di sfruttamento. Un tale ordine di problemi, ad esempio, era espressamente considerato dal Reg. UE 2501/2001.

ordinamenti che impongono il rispetto dei diritti dei lavoratori o della normativa ambientale si trovano in una situazione di svantaggio competitivo in ragione dei costi che sono costrette ad affrontare e che si riflettono sul prezzo dei prodotti finali. In presenza di talune condizioni economiche generali, inoltre, un tale dislivello competitivo può costringere talune imprese (o addirittura interi settori produttivi) ad abbandonare il mercato a favore delle imprese non costrette a sostenere i costi suddetti. Parte della letteratura internazionalistica non ha esitato a qualificare le ipotesi summenzionate come casi di “concorrenza sleale”. Anche la nostra dottrina giuscommerciale non ha mancato di porre la questione suggerendo possibili percorsi di soluzione³.

Apparentemente i problemi appena menzionati sono rimasti al di fuori delle nostre aule giudiziarie. A ben vedere, tuttavia, proprio quelle questioni potrebbero essere state prese in considerazione, sia pur non direttamente ed espressamente, da alcuni pronunciamenti delle corti di

³ V., in particolare, G. FLORIDIA, *Le valutazioni giurisprudenziali in termini di correttezza professionale*, in AA. VV., *Diritto industriale - Proprietà intellettuale e concorrenza*, Giappichelli, Torino, 2009 p. 341. L'autore, in relazione al problema posto in queste pagine, ha parlato di c.d. “localizzazione illecita”, espressione con cui ci si riferisce al “comportamento dell'imprenditore che persegue l'obiettivo della riduzione dei costi localizzando in tutto o in parte la sua attività in territori nei quali sia consentito organizzare l'attività di impresa, oppure segmenti di tale attività, senza l'osservanza di quelle regole che nei paesi più sviluppati garantiscono condizioni di civiltà e di superiore qualità della vita per la collettività (ad es. norme antinquinamento) oppure per i lavoratori (divieto del lavoro minorile, condizioni di sicurezza nei luoghi di lavoro, contributi previdenziali, ecc.) ancorché tali norme si traducano in costi superiori di non lieve entità”, suggerendo il ruolo che nello sviluppo della soluzione del problema possono giocare i principi costituzionali che vietano “uno svolgimento dell'attività di impresa che sia in contrasto con l'utilità sociale o che possa mettere in pericolo libertà, dignità e sicurezza degli individui”.

merito. Si pensi, ad esempio, a Tribunale di Milano, 2 agosto 2012⁴ e a Tribunale di Milano, 5 luglio 2011⁵.

Il primo caso verteva sulla liceità dell'imitazione di alcuni prodotti del *design* industriale (in particolare, opere di arredo) in assenza dei presupposti per la tutela offerta dal diritto d'autore (afferzata solo per alcuni di essi). Il tribunale ravvisò gli estremi dell'imitazione servile ritenendo che quest'ultima non possa senz'altro essere esclusa "anche laddove siano intervenute forme di registrazione di modelli tridimensionali ed esse siano scadute", sussistendo, anche in tal caso, l'onere dell'imitatore di apportare varianti "innocue" idonee ad evitare la confondibilità tra i prodotti. Senonché, come evidenziato dal commentatore, anche accettando la dottrina delle c.d. varianti innocue, "[n]el caso di specie è il carattere classico ed essenziale delle forme di *design* ad escludere in radice la possibilità di apportare varianti senza andare ad intaccare il pregio estetico dei prodotti" come già affermato in un caso analogo - caso *Le Corbusier* - da Trib. Firenze 28 gennaio 1988⁶. Sotto altro profilo, inoltre, dagli atti sembrerebbe emergere una riproduzione su larga scala delle forme dei prodotti in questione le quali, quindi, sarebbero divenute forme *standard* prive di qualsivoglia carattere individualizzante⁷.

La seconda sentenza, invece, affrontava il problema della liceità dell'imitazione di "una serie di contenitori per alimenti e bevande in materiale pregiato (porcellana, vetro borosilicato) le cui forme sono

⁴ Trib. Milano, 2 agosto 2012, in *Dir. ind.*, 2013, p. 13 ss. con nota di S. ALVANINI, *Il design classico tra registrazione di modello, diritto d'autore e concorrenza sleale*, in *Dir. ind.*, 2013, p. 21 ss.

⁵ Trib. Milano, 5 luglio 2011, in *Riv. dir. ind.*, 2012, II, p. 217 ss. con nota di F. STEFANI, *Concorrenza sleale per imitazione parassitaria dei prodotti altrui dotati di originalità*, in *Riv. dir. ind.*, 2012, II, p. 222 ss.

⁶ ID., cit. (nt. 5), p. 27 da cui il brano citato tra virgolette. Più in generale, poi, la giurisprudenza di legittimità, con la sentenza Lego del 2008, ha preso le distanze dalla teoria delle varianti innocue, già compiutamente criticata in dottrina v., in particolare, V. DI CATALDO, *L'imitazione servile*, Giuffrè, Milano, 1979, p. 197 ss.

⁷ Trib. Milano, 2 agosto 2012, cit. (nt. 4), p. 20 in motivazione e p. 26 del commento.

ispirate a quelle dei comuni contenitori “*usa e getta*”, normalmente realizzati con materiali privi di alcun pregio”⁸. La corte non ravvisava gli estremi della imitazione servile ritenendo che “al di là della ripresa dell’idea di fondo e generale, la realizzazione concreta svolta rispettivamente dalle parti ha portato alla sufficiente differenziazione di tali prodotti tra loro”⁹ ma riteneva integrati i presupposti della concorrenza parassitaria “sincronica” poiché le convenute hanno imitato l’ultima e più significativa iniziativa del concorrente in tal modo appropriandosi “del lavoro e della creatività propria dell’attrice”¹⁰. La pronuncia in questione è degna di nota poiché “costituisce uno dei pochi casi in cui la giurisprudenza affronta il tema della concorrenza parassitaria sincronica arrivando a constatarne la sussistenza in concreto”¹¹ e ciò per mezzo dell’abbandono dell’impostazione restrittiva fino a quel momento seguita¹² e l’allargamento delle maglie della figura ritenendo, a tal fine, che gli atti imitati possano essere tra loro omogenei, potendo riguardare anche esclusivamente l’attività produttiva, purché la “serie” di prodotti imitati posseda carattere di originalità al momento della riproduzione e commercializzazione da parte dell’imitatore¹³.

Si tratta, se ben si vede, di sentenze che si distanziano - in misura più o meno evidente - dai precedenti editi in materia accordando ampia tutela contro le imitazioni. In questa sede appare degna di nota la circostanza che nella motivazione di ambedue le pronunce citate non viene taciuta la provenienza dell’attività imitativa. La prima sentenza sopra esaminata riferisce dell’importazione dei prodotti “dal mercato

⁸ Trib. di Milano, 5 luglio 2011, cit. (nt. 5), p. 217 da cui il brano tra virgolette nel testo.

⁹ Trib. di Milano, 5 luglio 2011, cit. (nt. 5), p., 220 da cui il brano citato tra virgolette nel testo.

¹⁰ Trib. di Milano, 5 luglio 2011, cit. (nt. 5), p. 221 da cui il brano tra virgolette nel testo.

¹¹ Così il commento alla sentenza citata di F. STEFANI, cit. (nt. 5), p. 222 da cui il brano tra virgolette nel testo.

¹² Come si osserva in commento, ID., cit. (nt. 5), p. 227 ss.

¹³ Così riassume la *ratio decidendi* della sentenza ID., cit. (nt. 5), p. 224.

orientale”¹⁴ mentre la seconda pronuncia riporta la circostanza che “i diversi prodotti” appartenenti alla linea imitata “sarebbero stati riprodotti pedissequamente da produttori cinesi” per poi essere commercializzati sul mercato italiano¹⁵. Tali dati di fatto, apparentemente irrilevanti nell’economia delle decisioni, potrebbero aver ispirato le soluzioni interpretative offerte dalle pronunce menzionate.

Appare dubbio, tuttavia, che il problema giuridico, che nelle sentenze citate appare sottotraccia, possa essere affrontato allargando (o restringendo) le maglie della imitazione servile e della concorrenza parassitaria illecite a seconda della localizzazione dell’attività imitativa. A tacer d’altro, infatti, appare difficilmente giustificabile una diversa soluzione normativa a seconda che l’imitazione dell’apparenza esterna del “singolo” prodotto - o l’imitazione di una “serie” di prodotti - abbia avuto luogo in Italia o in altro Paese ad economia sviluppata oppure in un Paese in via di sviluppo che non rispetti gli *standards* minimali (di origine internazionale) in materia ambientale e giuslavoristica. Occorrerebbe invece un complessivo ripensamento della materia prescindendo dal luogo di produzione dei beni. Non si ravvisano, tuttavia, ragioni tali da giustificare un mutamento dell’orientamento consolidato che richiede che siano integrati presupposti stringenti perché si configurino l’imitazione servile, per un verso, o la concorrenza parassitaria, per un altro.

Può essere opportuno, pertanto, un esame diretto del problema tratteggiato in esordio e concernente, in generale, la liceità dell’immissione sul mercato italiano di beni venduti a prezzi altamente competitivi siccome risultanti da processi produttivi irrispettosi delle norme (internazionali) minimali in materia ambientale e del lavoro.

In questa sede mette conto anzitutto di “isolare” gli aspetti normativi rilevanti per l’ordinamento domestico, e, quindi, verificare se - ed al ricorrere di quali condizioni - i comportamenti in questione siano riconducibili alla clausola generale di “slealtà” concorrenziale di cui all’art. 2598, c. 3, c.c. Data la dimensione sovranazionale del fenomeno indagato si renderà altresì necessario osservare più da presso le

¹⁴ Trib. Milano, 2 agosto 2012, cit. (nt. 4), p. 19 ove l’espressione tra virgolette.

¹⁵ Trib. di Milano, 5 luglio 2011, cit. (nt. 5), p. 217 da cui il brano citato tra virgolette.

indicazioni provenienti (non solo dall'ordinamento comunitario ma anche) dall'ordinamento internazionale in quanto, ai sensi dell'art. 117 Cost., le norme del diritto internazionale - anche pattizio - costituiscono parametro mediato di costituzionalità delle norme interne. Segue che, giusta il canone di interpretazione costituzionalmente conforme, fra le varie possibili interpretazioni della norma interna - nel nostro caso l'art. 2598, c. 3, c.c. - occorre seguire quella che sia maggiormente conforme al diritto comunitario ed internazionale. A tale scopo occorre porre mano ad un'opera di selezione della normativa internazionale pertinente, compito che, come si avrà modo di osservare, appare piuttosto delicato. Può sin d'ora osservarsi come un ruolo di primo piano sia svolto dalla normativa fissata dagli Accordi GATT che, dunque, deve essere attentamente esaminata al fine di trarre principi-guida nella qualificazione delle fattispecie concorrenziali sopra sommariamente tratteggiate.

In forza di siffatte premesse metodologiche, ai fini dell'individuazione della soluzione normativa, occorre distinguere a seconda che l'attività produttiva si svolga: 1) in un Paese il cui ordinamento imponga il rispetto di *standards* ambientali e giuslavoristici minimali (come avviene negli ordinamenti dei Paesi appartenenti alla UE); 2) in un Paese il cui ordinamento non imponga il rispetto di *standards* ambientali e giuslavoristici minimali (nemmeno di quelli stabiliti a livello internazionale).

2. Il paragone con la fattispecie della concorrenza sleale per violazione di norme pubblicistiche.

Le condotte imprenditoriali, la cui contrarietà ai "principi della correttezza professionale" *ex art. 2598, c. 3. c.c.* è oggetto di indagine, almeno a prima vista, presentano alcuni tratti che consentono di istituire un proficuo paragone con la fattispecie, da tempo nota fra gli interpreti, della concorrenza sleale per inosservanza di norme pubblicistiche. Ed infatti, quantomeno se si pone mente alla normativa interna, le norme giuslavoristiche e ambientali di cui si assume la violazione sono assistite da un apparato sanzionatorio autonomo, viceversa apparendo controverso il loro rilievo sotto il profilo della clausola generale della concorrenza sleale *ex art. 2598, c. 3 c.c.*

Le condotte qui indagate presentano, tuttavia, alcune caratteristiche specializzanti che dipendono dalla circostanza che la ipotizzata contrarietà

alla normativa (di origine) internazionale riguarda specificamente i metodi di fabbricazione di beni prodotti all'estero che, in ipotesi, siano contrari alle norme internazionali in tema di diritti dei lavoratori e in materia ambientale. Da ciò consegue, in primo luogo, che le norme di cui si assume la violazione, presiedendo al regolamento delle modalità di produzione, riguardano il versante dell'*organizzazione interna*¹⁶ dell'impresa produttrice e, in secondo luogo, che la normativa rilevante è innanzitutto quella dell'*ordinamento di produzione*.

Ciascuno dei profili appena menzionati merita di essere distintamente considerato.

Prestando attenzione al primo profilo e tralasciando l'opinione, invero risalente, della assoluta irrilevanza della violazione di norme pubblicistiche sul piano dell'illecito concorrenziale, occorre subito avvertire che parte della dottrina¹⁷ e della giurisprudenza¹⁸ ha negato qualsivoglia rilievo, sotto il profilo dell'illecito concorrenziale, alla inosservanza di norme relative all'organizzazione interna dell'impresa, anche allorché siffatta violazione abbia propiziato un vantaggio concorrenziale, in quanto, si sostiene, argomentando in senso contrario, si consentirebbe lo scrutinio dell'intera attività imprenditoriale e non di singoli atti in ipotesi professionalmente scorretti e ciò non sarebbe un

¹⁶ Più specificamente, le norme di cui si assume la violazione presiedono alla disciplina del "modo di produzione" (v. G. GHIDINI, *Slealtà della concorrenza e costituzione economica*, Ed. Antonio Milani, Padova, 1978, p. 142 per il quale si tratta di violazioni che, per acquisire rilievo sotto il profilo dell'illecito concorrenziale, devono accompagnarsi ad un comportamento di mercato, ad es., un ribasso dei prezzi).

¹⁷ v. T. ASCARELLI et al.

¹⁸ V., relativamente a ribassi di prezzo compiuti grazie all'evasione dell'I.G.E. Cass., 26 giugno 1968, n. 2149, in *Riv. dir. ind.*, 1969, II, p. 41 ss. criticata, fra gli altri, da G. GHIDINI, cit. (nt. 16), p. 177, nt. 6. Più in generale, nel senso che il giudice ordinario non è ammesso a conoscere, per difetto di giurisdizione, i comportamenti contrastanti con norme di diritto pubblico nemmeno sotto il profilo dell'illecito concorrenziale v. App. Milano, 22 ottobre, 1971, in *GADI*, 1972, p. 37. Quest'ultima posizione è stata definitivamente abbandonata a partire da Cass. 23 febbraio 1976, n. 582, in *GADI*, 1976, 783, p. 48. Ambedue le sentenze sono citate, fra gli altri, da G. GHIDINI, *La concorrenza sleale*, in (W. BIGIAMI) fondata da, *Giurisprudenza sistematica di diritto civile e commerciale*, terza ed., Utet, Torino, 2001, p. 324 e da L. C. UBERTAZZI, *Regole pubblicistiche e concorrenza sleale*, in *Riv. dir. ind.*, 2003, I, p. 304-305).

risultato interpretativo desiderabile. La dottrina successiva, tuttavia, si è incaricata di mostrare i punti deboli di siffatta impostazione¹⁹ che è stata abbandonata anche dalla giurisprudenza prevalente.

Qualora il criterio dello scopo della norma violata fosse adottato quale unico parametro adoperato per l'individuazione delle fattispecie di illecito concorrenziale, le norme che incidono in via immediata sull'organizzazione interna dell'impresa sarebbero a tal fine irrilevanti.

Come noto, secondo quest'ultimo orientamento, ogni qual volta la norma della cui inosservanza si discute, abbia come suo obiettivo – primario (o anche soltanto secondario²⁰) – la disciplina della concorrenza, la rilevanza sul piano della concorrenza sleale non può essere negata e, viceversa, ove tale finalità non sussista, il rilievo sul piano dell'illecito concorrenziale deve essere escluso. È fin troppo evidente, infatti, come le norme in materia ambientale e del lavoro non abbiano, neppure in via secondaria e indiretta, la finalità di porre regole relative alla concorrenza fra imprenditori, perseguendo, viceversa, altri obiettivi di interesse pubblico di rilievo costituzionale.

¹⁹ In senso critico la dottrina successiva. V., fra molti, M. LIBERTINI, *I principi della correttezza professionale nella disciplina della concorrenza sleale*, in *Eur. e dir. priv.*, 1999, p. 509 ss., spec. p. 560, da cui il brano seguente citato tra virgolette, il quale ha osservato come lo stesso art. 2598 c.c. comprenda fattispecie di illecito “che investono l'attività nel suo insieme (si pensi all'uso di ditte, insegne o marchi generali idonei a creare confusione, di cui al n. 1 dell'art. 2598) e poi genericamente si riferisce, al n. 3, all'uso di “mezzi non conformi alla correttezza professionale”, espressione che può riferirsi a singoli atti come all'attività nel suo insieme”. Su queste basi, l'autore ritiene possa avere rilievo anche il difetto di autorizzazione allo svolgimento di una certa attività qualora ciò comporti un “indebito risparmio di costi che si realizza nella complessiva attività dell'imprenditore irregolare”; v., altresì, G. GHIDINI, cit. (nt. 16), p. 177-178, da cui i successivi brani citati tra virgolette, il quale, muovendo dal presupposto che il vantaggio competitivo, per rilevare sotto il profilo dell'illecito concorrenziale, deve tradursi in un atto idoneo a danneggiare i concorrenti, sostiene l'illiceità dei “ribassi compiuti grazie a evasione delle imposte specificamente incidenti sulla formazione del prezzo (tipicamente, quella sul valore aggiunto)” mentre non costituirebbe illecito concorrenziale “l'evasione di imposte personali” in quanto “in linea di principio” non “suscettibile di essere identificata come strumento di manovra concorrenziale”.

²⁰ L. C. UBERTAZZI, cit. (nt. 18). I limiti derivanti dall'uso esclusivo della teoria dello “scopo della norma violata” sono rimarcati da G. SCHRICKER, *Concorrenza sleale compiuta attraverso la violazione di norme penali e amministrative*, in *Riv. dir. ind.*, 1972, I, 5 ss., p. 44.

Altra parte della dottrina^{21 22}, invece, benché le norme che impongono costi od oneri per le imprese non incidano in via immediata sul comportamento che queste ultime assumono sul mercato, assegna rilievo a tali disposizioni sotto il profilo della distorsione del gioco concorrenziale nella misura in cui il mancato rispetto di queste si sia tradotto in un risparmio di spesa che sia stato effettivamente impiegato per ottenere un vantaggio concorrenziale, ad esempio sotto forma di un ribasso dei prezzi²³. Come è evidente, fra le norme che impongono costi

²¹ Per A. VANZETTI - V. DI CATALDO, *Manuale di diritto industriale*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 112-114, premesso che ogni atto contrario alla legge è parimenti contrario a correttezza professionale, ai fini dell'individuazione dei casi in cui l'inosservanza della legge si concreti al contempo in un atto di concorrenza, ha preferito affidarsi alla distinzione tra norme che pongono limiti all'attività imprenditoriale, da un lato, e quelle che rappresentano oneri o costi per l'attività stessa, dall'altro. Solo per la inosservanza della prima serie di norme potrebbe affermarsi senz'altro la rilevanza anche sul piano della concorrenza sleale in quanto le norme trasgredite incidono in via diretta sul comportamento dell'impresa sul mercato, laddove, viceversa, per le altre andrebbe verificata l'effettiva incidenza sul gioco concorrenziale. G. GHIDINI, cit. (nt. 16), p. 142 secondo il quale "[i]l regolamento concorrenziale non ha ... per oggetto l'illecito modo di produzione, come tale, ma l'atto di concorrenza (ad es. il ribasso) compiuto grazie ad esso". C. SANTAGATA, *Concorrenza sleale e interessi protetti*, Jovene, Napoli, 1975, nel reperire i criteri normativi atti a precisare la categoria degli atti contrari alla correttezza professionale, assegna un valore sistematico di primo piano alle norme della legislazione antimonopolistica di origine comunitaria - valore derivante dal collegamento istituito dall'autore tra art. 2595 e 2598, c. 3 c.c. - attribuendo un diverso rilievo sistematico a tutte quelle norme "che, invece, non hanno come oggetto precipuo la regolamentazione dell'attività concorrenziale e di mercato e per le quali, quindi, non vale il richiamo dell'art. 2595 c.c. ... Pertanto, la loro incidenza, ai fini della repressione della concorrenza sleale, è condizionata al risultato di un giudizio di necessità ed adeguatezza agli effetti della caratterizzazione del comportamento concorrenziale" v. ID., cit., p. 321 da cui i precedenti brani tra virgolette.

²³ v. fra molti, G. GHIDINI, cit. (nt. 16), p. 142 secondo il quale "[i]l regolamento concorrenziale non ha ... per oggetto l'illecito modo di produzione, come tale, ma l'atto di concorrenza (ad es. il ribasso) compiuto grazie ad esso". L'autore, oltre a rimarcare la necessità, ai fini dell'art. 2598, 3 comma, c.c., che il comportamento contrastante con norme pubblicistiche sia "in concreto idoneo a determinare una specifica alterazione della situazione concorrenziale (e non semplicemente un generico vantaggio economico dell'impresa...)" ID., cit. (nt. 16), p. 132, se ben si vede, ritiene che le violazioni di norme

per le imprese possono senz'altro essere annoverate, oltre alle norme fiscali, anche molte norme giuslavoristiche ed in materia ambientale, la cui inosservanza, dunque, potrebbe costituire l'antecedente causale di un atto di concorrenza idoneo a danneggiare l'altrui azienda (non solo, dunque, un ribasso dei prezzi ma anche un miglioramento delle scorte, un ampliamento dei locali ecc. in quanto atti idonei ad attirare clientela a spese dei concorrenti²⁴).

In relazione a tale specifica questione la giurisprudenza finora maggioritaria precisa che la violazione della norma pubblicistica deve essere ricollegabile al danno concorrenziale in via immediata e diretta. Occorre altresì osservare che sulla scorta di questa massima l'applicazione concreta della ipotesi della concorrenza sleale per violazione di norme pubblicistiche non aventi immediata incidenza sul mercato – come le norme fiscali e previdenziali – è apparsa assai scarsa per non dire inesistente.

Secondo altro indirizzo²⁵, definito da taluno "punitivo"²⁶, qualunque violazione che, determinando una riduzione dei costi, abbia

pubblicistiche non riguardino il piano dell'individuazione della fattispecie bensì il piano del criterio normativo e, nella prospettiva di una lettura costituzionalmente orientata, riconnette ai "principi giuspubblicistici" il valore di "fonti di criteri di qualificazione" in quanto costituenti "indici specifici di direttive generali costituzionali" (ID., cit. (nt. 16), p. 132-133 da cui i brani citati tra virgolette); nel senso del testo v. altresì A. VANZETTI- V. DI CATALDO, cit. (nt. 21); G. SCHRICKER, cit. (nt. 20), p. 5 ss.; G. FLORIDIA, cit. (nt. 3), p. 340.

²⁴ Per esempi v. G. SCHRICKER, cit. (nt. 20), p. 48. Quest'ultimo autore, inoltre, nel quadro della teoria del "vantaggio competitivo", riconosce il rilievo, oltre delle norme di diritto doganale e fiscale, anche delle norme di diritto del lavoro, in quanto si tratta di violazioni idonee a falsare il gioco concorrenziale, v. ID., cit. (nt. 20), p. 48; propende per l'irrelevanza della violazione di norme "sull'organizzazione del lavoro" (perpetrata, ad esempio, per mezzo di "una discriminazione antisindacale attuata all'interno dell'azienda") M. LIBERTINI, *Lezioni di diritto industriale*, parte seconda, Torre ed., Catania, 1979, p. 106 da cui i brani tra virgolette, ritenendo "[g]li effetti concorrenziali di tali illeciti ... assai dubbi e mediati (e quindi di difficile accertamento)" o, al limite, del tutto assenti.

Si tratta di osservazioni senz'altro condivisibili. In questo quadro, dunque, occorre senz'altro distinguere le violazioni di norme ambientali e giuslavoristiche che comportino un risparmio di spesa dalle violazioni che, invece, non abbiano una diretta correlazione con una voce di spesa.

²⁵ V., fra molti, G. AULETTA, *Violazione di norme di diritto pubblico e slealtà della concorrenza*, in *Giust. civ.*, 1958, I, spec. p. 1569 ss.; P. G. JAEGER, *Valutazione comparativa di*

per effetto un miglioramento della posizione concorrenziale dell'impresa sul mercato rispetto alle imprese che, viceversa, rispettino le norme medesime, appare un mezzo scorretto nella lotta concorrenziale e, come tale, rientra a pieno titolo fra i mezzi contrari alla correttezza professionale idonei a danneggiare l'altrui azienda ai sensi dell'art. 2598, c. 3, c. c. senza che debba darsi altresì dimostrazione di un concreto vantaggio competitivo ottenuto, ad esempio, attraverso l'offerta di beni a prezzi particolarmente vantaggiosi rispetto a quelli offerti dai concorrenti.

Da ultimo la Corte di Cassazione ha mostrato di aderire a quest'ultima posizione interpretativa. La Suprema Corte, già con la sentenza n. 8012 del 27 aprile 2004, ha stabilito che la violazione di norme pubblicitiche può integrare una ipotesi di illecito concorrenziale quando tale inosservanza "abbia prodotto il vantaggio concorrenziale che non si sarebbe avuto se la norma fosse stata osservata". In applicazione di tale principio la Corte ha cassato la sentenza della Corte di appello che aveva negato la sussistenza di un illecito concorrenziale nel comportamento di un gestore di una sala cinematografica che, senza autorizzazione da parte

interessi e concorrenza sleale, in *Riv. dir. ind.*, 1970, I, 5 ss., spec. p. 107 ss., 121 ss.; se ben si vede anche M. LIBERTINI, cit. (nt. 19), p. 558 ss. secondo il quale l'illecito pubblicitico integra gli estremi dell'illecito concorrenziale se "abbia dato luogo ad un vantaggio (e a un corrispondente danno) concorrenziale, che va provato caso per caso, anche in via presuntiva", v. ID., cit. (nt. 19), p. 559 ove il brano tra virgolette. L'autore, inoltre, precisa che, a tal fine, va considerata quale "[m]anifestazione tipica" di una "alterazione concorrenziale scorretta" anche il semplice "risparmio di costi a vantaggio dell'autore dell'illecito" v. ID., 559, cit. (nt. 19), p. nt. 77 da cui i brani tra virgolette, a cui si rinvia anche per citazioni di giurisprudenza; nello stesso senso già ID., cit. (nt. 24), p. 106 da cui il successivo brano tra virgolette, sottolineando come "[i]doneo a danneggiare l'altrui azienda è non solo il comportamento dell'imprenditore che adoperi mezzi concorrenziali espressamente vietati da una norma penale o amministrativa, ma anche il comportamento di chi, mediante l'illecito, riesce a vendere a prezzi più bassi di quelli dei concorrenti, o anche semplicemente ad avere più alti margini di profitto, così rafforzando la sua posizione finanziaria rispetto a quella dei concorrenti"; v. altresì P. MARCHETTI, *Il paradigma della correttezza professionale nella giurisprudenza di un ventennio*, in *Riv. dir. ind.*, 1966, II, 181 ss., spec. p. 211.

²⁶ G. GHIDINI, cit. (nt. 18), p. 319 da cui l'aggettivo tra virgolette nel testo. L'autore sottolinea come tale indirizzo comporti "pressoché costantemente" la qualificazione di illiceità del comportamento *contra legem*.

dell'autorità amministrativa, aveva portato la capienza del locale da trecentootto a mille posti.

Quest'ultimo indirizzo è stato seguito, più di recente, dalla Suprema Corte con la sent. n. 19720 del 17 luglio del 2008 che ha fissato il principio secondo il quale “[p]uò costituire condotta di concorrenza sleale per violazione di norme pubblicistiche lo svolgimento di un'attività d'impresa fruendo delle agevolazioni anche fiscali previste per l'attività di volontariato, ma in termini tali da eccedere i limiti cui la normativa di settore subordina i relativi benefici, in quanto da tale condotta, per i minori costi di esercizio, può derivare un danno per l'impresa concorrente”.

La vicenda giudiziale oggetto della decisione della Suprema Corte riguardava l'esercizio del servizio di onoranze funebri da parte di un ente *no profit* che, secondo l'impresa concorrente asseritamente danneggiata, sarebbe stata svolta in misura nient'affatto marginale in dispregio dell'art. 5 l. 266/1991 e, dunque, travalicando i limiti ad essa assegnati dalla legge per il legittimo esercizio dell'attività in questione. La Corte d'appello invero aveva “ridotto il riconoscimento della concorrenza sleale alla sola ipotesi della differenza di prezzo finale relativamente alla capacità di penetrazione sul mercato” e, poiché tale dimostrazione non era stata offerta dall'impresa asseritamente danneggiata, aveva disconosciuto la sussistenza degli estremi della concorrenza sleale. Secondo il Supremo Collegio, invece, perché sia integrata una fattispecie di concorrenza sleale non appare necessario il verificarsi di “una situazione di prezzi scorrettamente più bassi” dal momento che la semplice inosservanza di norme pubblicistiche appare idonea ad integrare una ipotesi di concorrenza sleale “allorché la violazione abbia prodotto un *vantaggio concorrenziale* che non si sarebbe avuto se la norma fosse stata osservata” (corsivo aggiunto). “Si tratta infatti – secondo la Corte – di un comportamento che si inquadra in una più complessa attività illecita e che, creando un malizioso ed artificiale *squilibrio delle condizioni di mercato*, è idoneo a riflettersi nella sfera patrimoniale del concorrente e a danneggiare la sua impresa” (corsivo aggiunto).

Se ben si vede, sullo stesso solco si colloca anche recente giurisprudenza di merito. Il Trib. di Torino con ordinanza del 17 agosto 2011 ha ritenuto che la violazione di norme pubblicistiche di settore sebbene non siano poste direttamente a tutela della concorrenza tra

imprenditori privati, avendo piuttosto ad oggetto la tutela di altri beni di rilevanza pubblicistica, costituisce un illecito concorrenziale “ove da questa violazione sia derivato un *ingiusto vantaggio competitivo* al concorrente che, invece, rispetta le normative di settore e ne sopporta i costi” (corsivo aggiunto). Inoltre, si precisa, “non costituisce, sotto questo profilo, questione secondaria quella di verificare (nel giudizio concreto sulla idoneità della condotta a danneggiare l’altrui impresa) se il concorrente che si duole di questa forma di concorrenza sleale abbia a sua volta pienamente osservato le norme che, invece, il concorrente non corretto omette di rispettare (l’indebito vantaggio concorrenziale sembra infatti scaturire proprio dalla *differente quantità e qualità di risorse investite per produrre beni solo apparentemente identici*)” (corsivo aggiunto)²⁷.

All’esito di tale rassegna di opinioni, e senza prendere posizione sul punto, si può concludere che la maggior parte degli interpreti ritiene l’inosservanza di norme riguardanti l’organizzazione interna dell’impresa sufficiente ad integrare una ipotesi di illecito concorrenziale. Secondo un orientamento – abbracciato recentemente dalla Suprema Corte – sarebbe sufficiente che la violazione si sia tradotta in un risparmio di costi. Secondo altri occorre altresì che tale risparmio di costi si sia tradotto in una maggiore capacità di penetrazione del mercato e, secondo altri ancora, occorre la dimostrazione di un nesso causale immediato e diretto tra violazione e danno concorrenziale.

Se quanto precede è vero, quindi, salvo esaminare le condizioni di rilevanza delle norme in questione (v. punto successivo), fin qui non si rinvencono ostacoli ad ammettere che le violazioni delle norme internazionali che fissano taluni *standards* fondamentali in materia di lavoro (*core labour rights*) e l’inosservanza dei principi internazionali in materia ambientale, possano assumere rilievo ai fini del riconoscimento di un illecito concorrenziale.

²⁷ Seguendo questo principio, il giudice della cautela, ha ritenuto che alcune delle norme asseritamente violate (le norme che prescrivono l’autorizzazione del Ministero della Sanità per pubblicizzare occhiali da vista; la marcatura CE degli occhiali con caratteri inferiori a quelli legalmente previsti) non siano di per sé idonee a creare un ingiusto vantaggio competitivo.

3. *L'inosservanza della normativa di origine internazionale e della normativa straniera. Avvio dell'indagine.*

Passando a trattare il secondo profilo rilevante, la normativa di rango sovranazionale fin qui più volte evocata trova la sua collocazione primaria in alcune convenzioni internazionali. Per quanto concerne la normativa in materia di "diritti fondamentali dei lavoratori" si tratta di alcune convenzioni promosse dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro (di qui in avanti OIL) che proibiscono il lavoro minorile²⁸ ed il lavoro forzato, che sanciscono le libertà sindacali ed i diritti di associazione e di contrattazione collettiva, il principio della pari retribuzione per mansioni di uguale valore e l'eliminazione di ogni discriminazione nell'accesso al lavoro. Tali norme e tali principi sono stati ribaditi, da ultimo, nella Dichiarazione OIL del 18 giugno del 1998 che impegna tutti gli Stati membri, anche quelli che non abbiano ratificato (o abbiano ratificato solo alcune del)le Convenzioni, al perseguimento degli obiettivi e dei principi fondamentali dell'Organizzazione²⁹. Secondo l'opinione prevalente fra gli studiosi di diritto internazionale, inoltre, alle norme che proibiscono il lavoro forzato e le peggiori forme di sfruttamento del lavoro minorile viene riconosciuto il rango di *ius cogens* ed esse, pertanto, oltre ad essere vincolanti nei confronti dell'intera comunità internazionale sono considerate assolutamente inderogabili³⁰.

²⁸ v. Convenzioni n. 138 sull'età minima del 1973 e n. 182 sulle peggiori forme di lavoro minorile del 1999.

²⁹ Peraltro, e ciò come vedremo non è privo di conseguenze, al punto 5 della Dichiarazione si "[s]ottolinea che le norme internazionali del lavoro non dovranno essere utilizzate per finalità di protezionismo commerciale e che nulla nella presente Dichiarazione e nei suoi "seguiti" potrà essere invocato o comunque usato a tale scopo; inoltre, il vantaggio comparativo di un qualunque Paese non potrà in alcun modo essere messo in discussione da questa Dichiarazione e dall'allegato documento relativo ai suoi "seguiti".

³⁰ V., fra molti, C. DI TURI, *Globalizzazione dell'economia e diritti umani fondamentali in materia di lavoro: il ruolo dell'OIL e dell'OMC*, Giuffrè, Milano, 2007, p. 104 ss. il quale rimarca l'appartenenza al *ius cogens* del divieto del lavoro forzato e la portata consuetudinaria delle norme che sanciscono la libertà sindacale e la non discriminazione in materia di impiego e professioni. "Diversa appare la regolamentazione internazionale del lavoro minorile in cui è possibile distinguere due aspetti: la definizione dell'età minima di accesso al lavoro, e lo sfruttamento, nelle peggiori forme, del lavoro infantile.

Punto di riferimento dei principi ambientali a livello internazionale è costituito dalla “Dichiarazione di Rio sull’ambiente e lo sviluppo” del 1992 ove si sancisce, fra gli altri, i principi dello sviluppo sostenibile, di precauzione³¹ e dell’internalizzazione dei costi ambientali³². A tale Dichiarazione hanno fatto seguito le Dichiarazioni di Kyoto e, da ultimo, di Johannesburg del 2002. In particolare, a partire dalla Convenzione di Rio sono stati stipulati diversi Trattati che hanno recepito i principi summenzionati e, fra le altre, merita menzione la Convenzione quadro delle Nazioni Unite sul cambiamento climatico ed il Protocollo di Kyoto che ne costituisce lo strumento attuativo ove si prevedono impegni di riduzione delle emissioni da parte dei Paesi firmatari del Protocollo stesso nel periodo 2008-2012 (ma lo strumento attuativo è transitoriamente tuttora in vigore).

Ciò detto, mette conto di rimarcare che, secondo ricevuto insegnamento, soggetti dell’ordinamento internazionale – tanto consuetudinario quanto pattizio – sono gli Stati (ed enti assimilabili) unitamente alle organizzazioni sovranazionali ed internazionali mentre i comportamenti e le attività dei singoli e, in particolare, delle imprese (anche multinazionali) rimangono interamente regolate dalle norme dell’ordinamento al quale il diritto internazionale privato dello Stato del foro fa rinvio. Inoltre è appena il caso di precisare che anche per le norme

Solo rispetto alle condotte che realizzano tale ultima fattispecie, sembra configurarsi un obbligo di natura addirittura cogente volto alla loro repressione”. (ID., cit., p. 109-110 da cui il precedente brano tra virgolette). L’autore rileva inoltre che le norme riguardanti la protezione della salute e della sicurezza sui luoghi di lavoro, benché inserite nei principali strumenti internazionali in materia di diritti dell’uomo, non posseggono natura di norme consuetudinarie e “allo stesso modo devono essere valutate le statuizioni circa il diritto ad una giusta remunerazione e ad un livello di vita decente sancito in varie disposizioni della Dichiarazione universale e del Patto sui diritti economici e sociali” (ID., cit., p. 110 da cui il brano tra virgolette).

³¹ L’art. 15 stabilisce che “Al fine di proteggere l’ambiente, gli Stati applicheranno largamente, secondo le loro capacità, il metodo precauzionale. In caso di rischio di danno grave o irreversibile, l’assenza di certezza scientifica assoluta non deve servire da pretesto per differire l’adozione di misure adeguate ed effettive, anche in rapporto ai costi, dirette a prevenire il degrado ambientale”.

³² Art. 16: “Le autorità nazionali dovranno adoprarsi a promuovere l’“internalizzazione” dei costi per la tutela ambientale e l’uso di strumenti economici, considerando che, in linea di principio, è l’inquinatore a dover sostenere il costo dell’inquinamento, tenendo nel debito conto l’interesse pubblico e senza alterare il commercio e le finanze internazionali”.

di *ius cogens* si esclude la diretta applicabilità nei rapporti interprivati. In tal senso, dunque, sia che si tratti di norme pattizie, sia che, viceversa, si tratti di *ius cogens*, – che, pure, si colloca al vertice della normativa internazionale generale –, appare pur sempre necessaria la mediazione (*recte*: la ricezione da parte) dell'ordinamento statale sotto la cui giurisdizione rientra il "fatto" oggetto della controversia.

Ne discende che le norme internazionali in materia di diritti dei lavoratori ed in materia ambientale risultano senz'altro applicabili ai processi produttivi che si svolgono all'estero solo se, e nella misura in cui, quei principi e quelle norme siano state recepite dall'ordinamento dello Stato ove l'attività produttiva si svolge. In tal senso, ad esempio, il Tribunale federale tedesco ha escluso il contrasto con i *gute Sitten* di cui al § 3 dell'UWG – nella formulazione anteriore alla riforma del 2004 – in merito alla distribuzione di prodotti fabbricati in violazione delle norme fissate dalla Convenzione internazionale dell'OIL n. 139 del 24 giugno 1974 "concernente la prevenzione ed il controllo dei rischi professionali dovuti a sostanze ed agenti cancerogeni" perché il processo produttivo si era svolto in Corea del Sud in osservanza della normativa ivi vigente che, tuttavia, non prevedeva alcun obbligo di prevenzione e controllo di agenti cancerogeni sul luogo di lavoro da parte delle imprese³³.

Ove invece lo Stato di produzione abbia recepito formalmente i principi e le norme internazionali in merito alla protezione ambientale e dei lavoratori, benché finora non siano noti precedenti giurisprudenziali nell'ordinamento italiano, non è dato ravvisare nessun ostacolo a riconoscere alla violazione delle norme straniere lo stesso significato che all'interno della clausola generale *ex art. 2598, c. 3, c.c.* viene assegnato all'inosservanza delle norme interne³⁴. Può anzi incidentalmente osservarsi che la normativa straniera non può non assumere rilievo nella sua interezza anche ove imponga *standards* di protezione sociale e ambientale superiori rispetto alla normativa internazionale, come avviene,

³³ Lo ricorda E. KOCHER, *Unternehmerische Selbstverpflichtungen im Wettbewerb – Die Transformation von "soft law" in "hard law" durch das Wettbewerb*, in *GRUR*, 2005, p. 247 ss., p. 649.

³⁴ In tal senso, condivisibilmente, v. M. LIBERTINI, cit. (nt. 19), p. 559 ove ulteriori riferimenti.

ad esempio, nell'ambito dei Paesi membri dell'Unione Europea ove vigono *standards* significativamente più elevati imposti dalla normativa comunitaria.

4. *L'inosservanza dei codici etici in materia di standards ambientali e di protezione dei lavoratori.*

In questa sede, tuttavia, non può non tenersi conto della difficoltà, che la ricezione dei suddetti principi "minimi" di livello internazionale ha incontrato in molti Stati, specie in quelli in via di sviluppo. Al contempo le istituzioni sovranazionali ed internazionali, consapevoli dei problemi derivanti dalla globalizzazione dei mercati, sono andate alla ricerca di strumenti alternativi in grado di promuovere presso le imprese transnazionali l'assunzione di impegni di responsabilità sociale. È così che per ovviare, da un lato, ai fallimenti del mercato che la globalizzazione comporta, e, dall'altro, al "fallimento dello stato" conseguente "ai limiti territoriali di quella che chiamiamo sovranità statale"³⁵, "organismi o istituzioni pubbliche e private di rango internazionale diverse dai legislatori nazionale (e sovranazionale)"³⁶ hanno promosso l'adozione da parte delle imprese, in specie di dimensione transnazionale, di "documenti quadro" aventi "struttura e contenuti di codici di condotta o codici etici"³⁷. Nel panorama internazionale è degno di nota – sia per l'autorevolezza dell'organizzazione internazionale promotrice sia per il numero e l'importanza sul mercato (nazionale o globale) delle imprese aderenti – il *Global compact* promosso dall'Onu che vede la partecipazione

³⁵ C. ANGELICI, *Responsabilità sociale dell'impresa, codici etici e di autodisciplina*, in (V. DI CATALDO - P. M. SANFILIPPO) a cura di, *La responsabilità sociale dell'impresa - In ricordo di Giuseppe Auletta*, Giappichelli, Torino, 2013, p. 78 da cui sono tratti i brani tra virgolette nel testo.

³⁶ S. ROSSI, *Luci e ombre dei codici di impresa*, in (V. DI CATALDO - P. M. SANFILIPPO) a cura di, *Le fonti private del diritto commerciale*, Giuffrè, Milano, 2008, p. 31 da cui è tratto il brano tra virgolette nel testo.

³⁷ EAD., cit. (nt. 36), p. 31 da cui è tratto il brano tra virgolette. Sul tema della responsabilità sociale dell'impresa, e, in particolare, sui codici etici in materia ambientale v., da ultimo, R. KORN, *Tutela dell'ambiente, consumatori e responsabilità sociale d'impresa: i nuovi strumenti della sostenibilità aziendale*, in *Contratto e impresa - Europa*, 2012, p. 663 ss.

di più di settemila imprese in centoquarantacinque Paesi del mondo con una consistente partecipazione anche di imprese italiane.

È parimenti pacifico che siffatti strumenti³⁸, i quali “tendono ad assumere un ruolo vicario di una normazione per molte ragioni assente”³⁹, non danno vita essi stessi a norme di diritto né la loro osservanza viene affidata a strumenti e sanzioni da parte dell’ordinamento⁴⁰. Tali codici, tuttavia, non sono affatto provvisti di rilevanza giuridica.

È stato condivisibilmente osservato che “la comunicazione al pubblico dell’adozione di codici di condotta non seguita da un effettivo e reale adempimento degli obblighi assunti potrebbe ricevere sanzione, al ricorrere dei relativi presupposti, sul piano della tutela della pubblicità ingannevole”⁴¹.

A tal riguardo occorre muovere dalla disciplina sul divieto delle pratiche commerciali scorrette, dal momento che l’art. 6, 2° comma della Direttiva 29/2005 sulle pratiche commerciali sleali e, nel nostro

³⁸ la cui inadeguatezza senza un adeguato intervento dei pubblici poteri appare a molti evidente. V., fra gli altri, F. DENOZZA, *Le aporie della concezione volontaristica della CRS* in (V. DI CATALDO - P. M. SANFILIPPO) a cura di, cit. (nt. 35), p. 49 ss.; M. LIBERTINI, *Economia sociale di mercato e responsabilità sociale dell’impresa*, in (Id.) a cura di, cit. (nt. 35), p. 9 ss.

³⁹ S. ROSSI, cit. (nt. 36), p. 31 da cui è tratto il brano tra virgolette.

⁴⁰ S. ROSSI, cit. (nt. 36), p. 33. Come rimarcato da C. ANGELICI, cit. (nt. 35), p. 82: “da un punto di vista logico, in effetti, un codice è “etico” in quanto le regole con esso poste istituiscono doveri di per sé non definibili in termini propriamente giuridici: in quanto ulteriori ad essi oppure concernenti comportamenti estranei alla disciplina dell’ordinamento (lo si ripete: qualunque esso sia)”.

⁴¹ S. ROSSI, cit. (nt. 36), p. 56 da cui il brano tra virgolette; nello stesso ordine di idee, nell’ambito delle pratiche commerciali scorrette, v. l’analisi di P. FABBIO, *I codici di condotta nella disciplina delle pratiche commerciali sleali*, in *Giur. comm.*, 2008, I, p. 706 ss., spec. 225 ss. cui si rinvia per gli opportuni riferimenti; per uno spunto in tal senso, v. G. ROMAGNOLI, *Corporate Governance, Shareholders e Stakeholders: interessi e valori reputazionali*, *Giur. comm.*, 2002, I, p. 350 ss.; in materia ambientale v. R. KORN, cit. (nt. 37), p. 699 ss.; l’opinione è da più parti condivisa, non solo dalla dottrina italiana, v., da ultimo, per il diritto tedesco, F. HENNIG-BODEWIG e D. LIEBENAU, *Corporate social responsibility (CSR) - verbindliche Standards des Wettbewerbsrechts?*, in *GRUR-Int*, 2013, p. 753 ss., spec. p. 756; A. VON WALTER, *Rechtsbruch als Unlauteres Marktoverhalten*, Mohr Siebeck, 2007, p. 163 ss.

ordinamento, l'art. 21, 2° comma, lettera b) del decreto legislativo n. 146 del 2007 di attuazione della Direttiva, "annoverano ... tra le azioni ingannevoli vietate "il mancato rispetto da parte del professionista degli impegni contenuti nei codici di condotta che il medesimo si è impegnato a rispettare, ove si tratti di un impegno fermo e verificabile, e il professionista indichi in una pratica commerciale che è vincolato dal codice"⁴². A tal proposito, se, per un verso, appare conforme alla interpretazione della giurisprudenza comunitaria l'opinione secondo la quale "la pubblicità data al codice di condotta nella ordinaria comunicazione di impresa (pubblicazione sul sito *internet* o su apposita *brochure* messa a disposizione del pubblico nei locali aziendali o trasmessa a clienti o fornitori attuali o potenziali) dovrebbe essere ritenuta sufficiente ad integrare il requisito che ne richiede l'uso in una pratica commerciale"⁴³, appare più problematica l'individuazione della "fermezza" e della "serietà" che devono qualificare gli impegni assunti dall'impresa con l'adozione del codice. A tal riguardo, tuttavia, soccorre il criterio - fissato dall'art. 21, c.1, del d.lgs. 146/2007 - della idoneità decettiva nei confronti del consumatore medio, di guisa che non appare necessario che gli impegni siano di "carattere dettagliato o circostanziato", dovendosi aver riguardo "alla capacità delle espressioni adottate di suscitare un ragionevole affidamento nell'osservatore medio e di riferirsi ad atti o comportamenti suscettibili di avere una (qualche) concreta attuazione e di essere oggettivamente osservabili"⁴⁴.

Se si condivide quanto precede può precisarsi che, nei casi in cui l'adesione al codice di condotta preveda un "obbligo" di *reporting* rivolto al pubblico riguardante, ad esempio, le iniziative messe in campo ed i

⁴² S. ROSSI, cit. (nt. 36); v. P. FABBIO, cit. (nt. 41), p. 725 ss.

⁴³ S. ROSSI, cit. (nt. 36), p. 57; nel senso della rilevanza della pubblicità data al codice sul sito istituzionale dell'imprenditore purché nel caso concreto sia verosimile che il consumatore medio consulti il sito stesso v. P. FABBIO, cit. (nt. 41), p. 727-728.

⁴⁴ S. ROSSI, cit. (nt. 36), p. 57; sulla idoneità dell'indicazione ad influenzare la decisione del consumatore e sulla fermezza e verificabilità dell'impegno v. P. FABBIO, cit. (nt. 41), p. 728 ss., p. 730 da cui sono tratte le espressioni di seguito tra virgolette, il quale propende per una "una certa severità" nell'"accertamento in concreto del carattere fermo e verificabile dell'impegno" onde "evitare facili elusioni" del dettato normativo.

progressi ottenuti dall'impresa nel campo della responsabilità sociale, l'inosservanza di tale "obbligo" comporti senz'altro "inadempimento" ad un impegno "fermo e verificabile" previsto dal codice.

L'utilizzo del criterio interpretativo sopra delineato, viceversa, sembra imporsi ove l'impresa abbia effettuato la comunicazione - di solito annuale - prevista dal codice stesso. In tal caso, infatti, un controllo delle affermazioni enunciate nella comunicazione può riguardare unicamente "atti o comportamenti suscettibili di avere una (qualche) concreta attuazione" di guisa che, ove emerga uno scollamento tra enunciazioni e comportamenti concretamente attuati, anche l'impegno assunto dall'impresa mediante l'adozione del codice risulta disatteso, talché la comunicazione al pubblico dell'adesione al codice non può non qualificarsi ingannevole.

Può ancora dirsi che nel caso in cui siano soddisfatti i presupposti idonei ad integrare una pratica commerciale ingannevole sono altresì soddisfatti gli estremi della concorrenza sleale *ex art. 2598 c.c.* Tale conclusione risulta necessitata se si pone mente alla circostanza che "nella nostra tradizione dottrinale e giurisprudenziale è da tempo pacifica l'opinione che ogni atto che leda l'interesse dei consumatori con l'effetto di turbare le sue scelte, è anche atto di concorrenza sleale" dovendosi semmai soppesare il vincolo per il giudice, chiamato a pronunciarsi su un ipotesi di illecito concorrenziale, delle *black list* di pratiche commerciali senz'altro ritenute scorrette⁴⁵.

5. Il rilievo dei codici etici e della normativa internazionale come (fonte di criteri-)limite della libertà del commercio internazionale. Impostazione del problema.

A questo punto dell'indagine occorre ancora saggiare il possibile rilievo, dal punto di vista dell'illecito concorrenziale, della violazione dei *core labour rights* e degli *standards* ambientali, che sia stata perpetrata da imprese che non aderiscano ad alcun codice etico e che abbiano localizzato

⁴⁵ A. VANZETTI- V. DI CATALDO, p. 143 da cui il brano tra virgolette; per una analisi delle fattispecie, coinvolgenti l'adozione di codici di condotta, ritenute in ogni caso pratiche commerciali ingannevoli, si rinvia all'analisi di P. FABBIO, cit. (nt. 41), p. 731 ss.

la loro produzione in Paesi che non abbiano aderito ad alcuna delle Convenzioni internazionali in materia.

A tal proposito è stato sottolineato il ruolo che i “codici etici” possono svolgere quando si tratti di applicare clausole generali le quali “implicano l’utilizzazione di parametri valutativi da desumere mediante un’analisi di dati extragiuridici ed in definitiva di esigenze non giuridicamente canonizzate, ma generalmente riconosciute per la vita associata”⁴⁶. In tal senso, infatti, il rilievo – quantomeno indiziario – dei codici etici appare indubbio per chi ritiene che la clausola generale *ex art.* 2598, c. 3, c.c. debba essere concretizzata a partire dai modelli etici del ceto imprenditoriale⁴⁷, ma non è del tutto irrilevante nemmeno per chi reputa che occorra riferirsi alla morale corrente⁴⁸. Come noto, infatti, il concetto di morale – nel senso di morale sociale – appare mutevole in relazione alle circostanze di luogo e di tempo. Ai fini della ricostruzione di una morale largamente condivisa a livello internazionale un ruolo può essere giocato appunto dai codici etici maggiormente diffusi a livello globale che impegnino al rispetto dell’ambiente e dei diritti fondamentali dei lavoratori. In quest’ultima prospettiva, inoltre, un peso decisivo deve essere assegnato alle Convenzioni ed ai Trattati internazionali, soprattutto ove questi ultimi contengano norme consuetudinarie o, addirittura, cogenti per l’intera comunità internazionale.

Viceversa, se si abbraccia l’idea secondo la quale la clausola generale della “correttezza professionale” debba essere concretizzata esclusivamente a partire da parametri normativi, è giocoforza concludere nel senso che i codici etici appaiano sprovvisti di qualsivoglia rilievo ricostruttivo.

In tal senso, peraltro, anche il rilievo interpretativo delle norme internazionali che non siano applicabili ad ambedue i soggetti in conflitto – perché, ad esempio, l’ordinamento straniero non ha recepito le norme

⁴⁶ In tal senso v. C. ANGELICI, cit. (nt. 35), p. 88 cui si rinvia per ulteriori riferimenti e da cui è tratto il brano tra virgolette nel testo; nel senso che non sia consentito un rinvio ai codici di condotta nella concretizzazione delle pratiche commerciali scorrette, v., da ultimo, P. FABBIO, cit. (nt. 41), p. 721 ss.

⁴⁷ v., fra molti, G. GHIDINI, cit. (nt. 18).

⁴⁸ v., fra molti, VANZETTI-DI CATALDO, cit. (nt. 21), p. 29 ss.

internazionali in argomento – può, a prima vista, apparire problematico. È appena il caso di notare, tuttavia, che in tanto può discutersi del contenuto della clausola generale *ex art. 2598 c.c.* in quanto, in concreto, sia stata risolta positivamente la questione dell'applicabilità della legge italiana (da determinarsi secondo il principio della localizzazione degli effetti della concorrenza⁴⁹). Il problema che ci si pone, in definitiva, pur riguardando “fatti” aventi rilievo sovranazionale, è tutto interno all'ordinamento italiano: ci si chiede se, nel determinare il contenuto della clausola *ex art. 2598*, comma 3, c.c., occorra riferirsi unicamente a criteri e valori (normativi o meno) propri dell'ordinamento interno oppure a criteri e valori (normativi o meno) che appaiano condivisi anche a livello internazionale.

Occorre a questo punto precisare che la distanza fra ciascuna delle impostazioni sopra ricordate è in concreto meno evidente di quanto possa a prima vista apparire dal momento che anche le prime due opinioni riconoscono il rilievo integrativo o correttivo (dei risultati interpretativi già raggiunti a partire dalle convinzioni etiche) ai valori promananti dall'ordinamento, alla cui formazione, naturalmente, concorrono le Convenzioni internazionali ratificate dall'Italia. Anzi, la considerazione della normativa internazionale di origine convenzionale appare una tappa obbligata del percorso argomentativo una volta che si accetti l'idea – cui si è fatto cenno in esordio – secondo la quale le norme internazionali pattizie costituiscono parametro mediato di costituzionalità.

Prima di esaminare più da presso le direttive fondamentali che promanano dall'ordinamento internazionale occorre pertanto muovere dalla normativa costituzionale interna e dalla normativa comunitaria poiché, come noto, le regole ed i principi internazionali (*recte*: le norme interne che recepiscono norme internazionali pattizie) devono pur sempre armonizzarsi con le indicazioni provenienti dall'ordinamento costituzionale e comunitario in quanto costituenti normativa di rango primario.

Come noto, la nostra costituzione economica – lasciata alle spalle l'esperienza dell'ordinamento corporativo – trova le sue fonti primarie

⁴⁹ V., fra molti, lo studio di C. HONORATI, *La legge applicabile alla concorrenza sleale*, Cedam, Padova, 1995.

nella Costituzione e nei Trattati comunitari (attualmente TFUE e TUE). Dette fonti normative hanno importato una profonda trasformazione delle direttive fondamentali dell'ordinamento segnando il passaggio alla c.d. economia sociale di mercato⁵⁰ e, pertanto, ad "un modello di mercato concorrenziale e socialmente compatibile"⁵¹. Le linee fondamentali del sistema sono segnate, per un verso, dalla valorizzazione della libera concorrenza "nella sua fisiologica durezza anche *adversarial*"⁵² e, per altro verso, dal "riconoscimento che il limite di tale libertà va situato (non più là dove segnalano gli interessi dei concorrenti più forti, bensì) là dove l'interesse imprenditoriale privato fatto valere si ponga in contrasto con l'esigenza di rispetto sia dei diritti individuali sia degli interessi collettivi: dei consumatori e degli utenti, nonché del *sistema produttivo*"⁵³.

Ciò, naturalmente, ha comportato la necessità di una rilettura complessiva anche della disciplina della concorrenza sleale la quale era sorta e si era sviluppata per proteggere gli interessi corporativi dei ceti imprenditoriali dominanti⁵⁴. In materia di ribasso di prezzi, è stato sostenuto, ad esempio, che "se il ribasso è compiuto grazie ai risparmi conseguenti all'inosservanza di norme di sicurezza o di qualità a favore dei lavoratori o dei consumatori, ovvero di norme, legali o contrattuali, relative ai diritti dei lavoratori dipendenti, la lesione di interessi sociali

⁵⁰ Per una puntuale ricostruzione dei principi costituenti il modello di economia sociale di mercato v. M. LIBERTINI, *Economia sociale di mercato e responsabilità sociale dell'impresa*, in (V. DI CATALDO - P.M. SANFILIPPO) a cura di, *La responsabilità sociale dell'impresa*, Giappichelli, Torino, 2013, p. 9 ss.; G. GHIDINI, *Profili evolutivi del diritto industriale: innovazione, concorrenza, benessere dei consumatori, accesso alle informazioni*, Giuffrè, Milano, 2008, p. 342

⁵¹ ID., cit. (nt. 50), p. 343 da cui l'espressione citata tra virgolette nel testo

⁵² ID., cit. (nt. 50), p. 341 da cui l'espressione citata tra virgolette nel testo

⁵³ ID., cit. (nt. 50), p. 341 da cui il brano citato tra virgolette nel testo.

⁵⁴ M. LIBERTINI, *Il mercato: modelli di organizzazione*, in (G.E. COLOMBO) a cura di, *L'azienda e il mercato*, in (F. GALGANO) a cura di, *Trattato di dir. comm. e dir. pubbl. dell'economia*, Cedam, Padova, 1979, vol. III, p. 337 ss.; spec. p. 373 ss. e 422 ss.; G. GHIDINI, cit. (nt. 50), p. 340.

costituzionalmente garantiti è certa, e, con essa, la illiceità concorrenziale del ribasso”⁵⁵.

Siffatta lettura della clausola generale, tuttavia, si basa sul presupposto implicito che lo svolgimento dell’attività produttiva si svolga in Italia (o comunque coinvolga imprese e lavoratori italiani) e, quindi, che entrino in gioco comportamenti contrastanti con norme dell’ordinamento domestico. In caso di manovre ribassiste, ad esempio, si presuppone che tanto la produzione – asseritamente in contrasto con le norme giuslavoristiche – quanto il momento distributivo, cui si ricollega il ribasso dei prezzi, si verificano sul territorio italiano. Nel momento in cui, invece, si tratti di valutare comportamenti concorrenziali che originano al di fuori del nostro ordinamento, ed assumendo, ancora una volta, che la valutazione di illiceità *ex art. 2598*, comma 3, c.c. si appunti sulle modalità di produzione, non pare ammissibile riferirsi alle norme della legislazione nazionale in materia di lavoro o in materia ambientale per far discendere l’illiceità dei ribassi di prezzi che imprese straniere sono state in grado di operare sul nostro mercato poiché chiamate a rispettare *standards* ambientali e lavoristici meno stringenti di quelli propri dell’ordinamento italiano (od europeo).

A voler diversamente opinare si finirebbe con l’adottare una visione protezionistica⁵⁶ dei prodotti (e delle imprese) domestiche che si pone in contrasto con le direttive fondamentali della nostra costituzione economica. Una simile lettura si porrebbe in contraddizione con le direttive discendenti dalla clausola di utilità sociale di cui al comma 2 dell’art. 41 Cost. – in quanto costringerebbe i consumatori ad acquistare prodotti a prezzi più alti di quelli acquistabili in regime di libera concorrenza senza ottenere alcun vantaggio in termini di qualità – ma, ancor prima, risulterebbe vulnerato lo stesso principio fissato dal primo comma dell’art. 41 Cost. e dalla normativa *antitrust* (tanto a livello comunitario quanto a livello nazionale) poiché risulterebbe minata alla radice la struttura concorrenziale del mercato che, a seguito della ratifica

⁵⁵ ID., cit. (nt. 16), p. 177 da cui il brano tra virgolette nel testo.

⁵⁶ Per uno spunto in tal senso v. R.H. HOWSE - M.J. TREBILCOCK, *The Fair Trade-Free Trade Debate: Trade, Labour, and the Environment*, in *International Review of Law and Economics*, 1996, 61 ss., 74 ss.

degli Accordi GATT da parte del legislatore italiano come di quello europeo, ha ormai assunto anche una dimensione internazionale.

Gli Accordi GATT e le regole rientranti all'interno del quadro giuridico dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, infatti, mirano alla liberalizzazione degli scambi commerciali impedendo che gli Stati importatori possano porre nel nulla i *vantaggi comparativi* delle imprese esportatrici sulle imprese domestiche, ivi inclusi i vantaggi comparativi che discendono dalla diversità delle regolamentazioni vigenti in ciascuno Stato membro dell'Organizzazione. Non è chi non veda che, qualora fosse consentita una interpretazione quale quella avversata, il sistema multilaterale degli scambi commerciali risulterebbe gravemente compromesso.

In tal senso, dunque, non può ammettersi, per i comportamenti di cui si discute, l'invocazione del principio di parità delle armi nella lotta concorrenziale, o, detto altrimenti, di un *level playing field* basato sul rispetto delle norme giuslavoristiche ed ambientali dello *Stato di importazione*⁵⁷ perché una simile interpretazione della illiceità concorrenziale contrasta in modo palese (non solo con le singole norme, ma, ancor prima) con i principi ispiratori degli Accordi GATT e, per questa via, con le direttrici fondamentali della nostra costituzione economica.

Il ragionamento fin qui condotto, tuttavia, non pregiudica la valutazione sotto il profilo della illiceità concorrenziale, delle violazioni di norme (non domestiche ma) *internazionali* in materia di diritti dei lavoratori ed in materia ambientale. In tal caso, infatti, la concretizzazione della clausola generale *ex art. 2598 c.c.* - e, prima ancora, la concretizzazione del criterio-limite dell'utilità sociale *ex art. 41, 2 comma, Cost.* - avverrebbe per mezzo di una fonte normativa avente la stessa dimensione sovranazionale dei fenomeni regolati.

In tal senso non pare possa *a priori* escludersi una interpretazione costituzionalmente orientata dell'illecito concorrenziale (avente dimensione transnazionale) che interpreti i principi che sorreggono il sistema multilaterale degli scambi commerciali non come valori normativi intangibili ma come norme che possono cedere il passo ove entrino in

⁵⁷ v. R.H. HOWSE - M.J. TREBILCOCK, cit. (nt. 56).

conflitto con altri valori riconosciuti dalla comunità internazionale (e richiamati dall'art. 41, comma 2 della Costituzione) come la libertà, la vita, la dignità umana, soprattutto ove si tratti di norme consuetudinarie o, a maggior ragione, di *ius cogens*: dette norme costituirebbero altrettanti limiti allo svolgimento dell'attività imprenditoriale. In questa prospettiva non sembra un fuor d'opera ipotizzare un nocciolo duro di diritti fondamentali dell'individuo o *standards* imprescindibili di protezione ambientale insuscettibili di essere compressi e la cui violazione da parte delle imprese produttrici che esportino i propri prodotti in Italia potrebbe essere fatto valere - *sub specie* di illecito concorrenziale - da qualunque concorrente che, invece, quei principi e quelle regole rispetti, sostenendone i costi.

Detto altrimenti, dal punto di vista dell'ordinamento interno, talune norme internazionali costituirebbero limite invalicabile all'esplicazione della libertà di iniziativa economica (in ambito internazionale). E così, nell'ambito dei *core labour rights*, l'opinione maggioritaria ritiene che il divieto del lavoro forzato e dello sfruttamento delle peggiori forme di lavoro minorile costituiscano *ius cogens* (talché una loro inosservanza appare insuscettibile di essere scriminata dalla circostanza che l'impresa produttrice si trovi ad operare in un Paese in via di sviluppo). Potrebbero forse essere incluse anche le altre norme contenute nelle Convenzioni dell'OIL, soprattutto nel caso in cui il Paese di produzione si sia impegnato al rispetto di quelle norme oppure, in mancanza, qualora si tratti di Convenzioni ratificate da un consistente numero di Stati e, pertanto, di rango consuetudinario. Ragionamento analogo potrebbe essere condotto in relazione ai principi ambientali.

L'interpretazione appena tratteggiata, tuttavia, pur apparendo in linea con la nostra costituzione economica deve ancora essere messa a confronto più da presso con la normativa comunitaria ed internazionale per saggiarne il grado di compatibilità.

6. *La libera circolazione delle merci nella UE e negli accordi GATT, core labour rights e normativa ambientale.*

L'inibitoria prevista dall'art. 2599 c.c. e, sia pure in minor misura, l'azione risarcitoria *ex art.* 2600 c.c., se ricollegabile ad una caratteristica fisica di un prodotto, come avviene nei casi di imitazione servile, incide senz'altro sugli scambi comunitari in modo diretto poiché non viene

inibita una modalità di offerta del prodotto ma la distribuzione commerciale del prodotto stesso. In tal caso essa rientra nella categoria di quelle misure nazionali che, sortendo un effetto restrittivo sulla circolazione delle merci all'interno dell'Unione Europea, inevitabilmente incidono sul funzionamento del mercato interno e, dunque, sono suscettibili di essere esaminati alla luce del diritto comunitario⁵⁸.

Lo stesso, a ben vedere, accade anche allorché l'inibitoria si ricolleggi ad un aspetto non fisicamente incorporato (di seguito, anche NPA) di un prodotto, come accade nel caso in cui l'inibitoria della distribuzione o della vendita di un bene scaturisca dalla difformità dei metodi di produzione (di seguito, anche PPMs) rispetto a determinati *standards* produttivi. Anche in tal caso infatti l'inibitoria colpisce la distribuzione del prodotto in sé – perché fabbricato in modi asseritamente illeciti – e non le modalità di pubblicità o di offerta del prodotto stesso.

Come noto, l'art. 34 TFUE (ex art. 28 TCE) vieta le restrizioni quantitative all'importazione nonché ogni altra misura di effetto equivalente mentre l'art. 36 TFUE (ex art. 30 TCE) ammette talune deroghe a tale principio⁵⁹. La Corte di giustizia nel caso *Cassis de Dijon* del 1979 ha ulteriormente precisato che, oltre alle eccezioni espressamente indicate dall'art. 36 TFUE, sono ammesse misure nazionali che siano *necessarie* a soddisfare esigenze imperative quali la *lealtà dei traffici commerciali* e la tutela dei consumatori.

⁵⁸ Così, in tema di imitazione di forme dei prodotti, A. KUR, *Nachahmungsschutz und Freiheit des Warenverkehrs – der wettbewerbsrechtliche Leistungsschutz aus der Perspektive des Gemeinschaftsrechts –*, in *Festschrift für Eike Ullmann*, Saarbrücken, 2006, p. 717 ss., ove l'autrice giunge alla conclusione che le norme sulla concorrenza sleale non possono essere utilizzate per estendere la protezione contro l'imitazione oltre i termini di scadenza accordati dalle norme comunitarie in materia di protezione dei disegni e modelli. La dottrina tedesca ha esaminato anche altri profili di compatibilità della disciplina dettata dall'UWG con il diritto comunitario, primario e secondario, v., a tal proposito, E. ULMANN, *Das Koordinatensystem des Rechts des unlauteren Wettbewerbs im Spannungsfeld von Europa und Deutschland*, in *GRUR*, 2003, p. 817 ss.

⁵⁹ Deroghe giustificate “da motivi di moralità pubblica, di ordine pubblico, di pubblica sicurezza, di tutela della salute e della vita delle persone e degli animali o di preservazione dei vegetali, di protezione del patrimonio artistico, storico o archeologico nazionale, o di tutela della proprietà industriale e commerciale” aggiungendo che “tali divieti o restrizioni non devono costituire un mezzo di discriminazione arbitraria, né una restrizione dissimulata nel commercio tra gli Stati membri”.

Se ben si vede, dunque, sono ammesse misure restrittive della circolazione delle merci purché non operino in modo discriminatorio e – alla luce del criterio di proporzionalità – siano necessarie a garantire la lealtà dei negozi commerciali. In tal senso la normativa comunitaria offre ampi margini di manovra nell’interpretazione dell’art. 2598, c. 3, c.c. che, pertanto, può legittimamente recepire i valori dell’etica e/o della normativa – anche costituzionale – nazionale nell’apprezzamento della “lealtà” dei mezzi della concorrenza. Dal punto di vista pratico, tuttavia, può affermarsi che, quantomeno in materia di rispetto dell’ambiente e dei diritti fondamentali dei lavoratori, l’etica e la normativa nazionale non differiscono in misura apprezzabile dall’etica diffusa e dalla normativa vigente negli altri Paesi membri. Del resto lo stesso diritto comunitario istituisce un nesso tra rispetto di *core labour rights* e *standards* ambientali, da un lato, e politica commerciale con gli Stati terzi, dall’altro, nell’ambito del Sistema di Preferenze Generalizzate e, all’interno di questo, dal c.d. *SPG Plus* di cui al Regolamento n. 978/2012 ove si prevede – in continuità con lo spirito dei sistemi tariffari precedenti – un regime speciale di incentivazione per lo sviluppo sostenibile ed il buon governo per gli Stati in via di sviluppo che abbiano ratificato le convenzioni richieste in materia di diritti umani, dei lavoratori ed in materia ambientale e, al contempo, disposizioni che consentono la revoca temporanea dei benefici tariffari per i Paesi che abbiano violato tali convenzioni.

Se, dunque, i Trattati consentono agli Stati nazionali un margine non inconsistente per la considerazione di interessi valutati (dal diritto nazionale come dal diritto comunitario) preminenti rispetto al principio della libertà di circolazione delle merci, il diritto del commercio internazionale appare molto meno “attrezzato” a gestire il bilanciamento degli interessi del libero commercio con altri interessi collettivi di rilevanza internazionale.

Da tempo la dottrina internazionalistica si è occupata del controverso rapporto sussistente tra diritto del commercio internazionale, da un lato, e diritti umani e tutela dell’ambiente, dall’altro. L’incertezza sorge dall’ambiguità delle norme internazionali rilevanti e, per altro verso,

dal *self-restraint* mostrato dalle parti in causa e dai *Panels* nell'affrontare questioni tuttora ampiamente controverse⁶⁰.

Di interesse per i fini del presente lavoro è, in particolare, l'indagine che è stata condotta in merito alla compatibilità con gli accordi GATT (*General Agreements on Tariffs and Trade*) – oggi costituenti parte integrante del quadro giuridico dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (di seguito WTO) – di misure nazionali che discriminino, all'importazione, tra prodotti fabbricati in Paesi che prevedano regole a tutela dell'ambiente e/o dei diritti fondamentali dei lavoratori (unitamente ad adeguati meccanismi di *enforcement*) da quelli che tali regole non prevedano. Il problema è stato affrontato dal punto di vista del rapporto tra regole nazionali (o sovranazionali) in tema di procedimenti e metodi di produzione (di seguito PPMs) o, più in generale, di NPA e diritto del commercio internazionale⁶¹. A tal proposito un ruolo non secondario è svolto anche dall'Accordo TBT (*Technical Barriers to Trade*) il quale considera esplicitamente lo statuto dei PPMs nell'ambito delle norme relative all'etichettatura dei prodotti⁶².

Se ben si vede, anche l'inibitoria prevista dall'art. 2598 c.c., nella misura in cui si ricollegli all'inosservanza da parte dell'impresa degli *standards* internazionali in materia ambientale e del lavoro, può essere inquadrata, per quanto fin qui esposto, fra le misure con effetti restrittivi del commercio internazionale.

⁶⁰ C. R. CONRAD, *Processes and Production Methods (PPMs) in WTO Law – Interfacing Trade and Social Goals*, Cambridge University Press, New York, 2011, p. 491.

⁶¹ In tal senso, nell'economia del presente contributo, ci si rifà alle categorie analitiche sviluppate nel recente lavoro di EAD, cit. (nt. 60) la quale affronta il tradizionale problema della tensione tra autonomo perseguimento da parte degli Stati membri di "*legitimate policy objectives*" in confronto con le esigenze del commercio internazionale sotto l'angolo visuale del rapporto tra misure nazionali in materia di PPMs e commercio internazionale di beni, in quanto le misure correlate a PPMs (o altri *Non Physical Aspects*, di qui in avanti NPA) appaiono particolarmente sospette se applicate a beni importati dal momento che, in primo luogo, tali misure non possono essere giustificate da pericoli o rischi per il territorio dello Stato regolatore che insorgano dalle caratteristiche del prodotto e, in secondo luogo, perché i PPMs dei prodotti sono localizzati fuori dal territorio dello Stato regolatore, v. EAD., cit. (nt. 60), p. 103 ss.

⁶² EAD., cit. (nt. 60), p. 60.

A tal proposito l'art. XI dei GATT vieta ogni misura restrittiva diversa dalle imposizioni doganali, fiscali o di altro genere. La Nota interpretativa all'art. III, tuttavia, precisa che le restrizioni che si applicano indistintamente ai prodotti importati ed a quelli simili - *like products* - di origine domestica sono da considerare come regolamentazione interna e, come tale, soggetta all'art. III GATT che impone unicamente di non discriminare, mediante la regolamentazione interna, tra prodotti importati e prodotti "simili" di origine domestica⁶³. La questione cruciale, quindi, consiste nella determinazione di cosa significhi "*like products*" e, dunque, nella determinazione degli elementi rilevanti per il giudizio di similitudine.

Secondo una lettura - seguita dai due *Tuna-Dolphin Panels* degli anni '90 - occorre distinguere tra regole interne che discriminano in relazione alle caratteristiche "fisiche" dei prodotti e regole interne che operano una differenziazione anche in relazione a prodotti fisicamente identici ma fabbricati sulla base di metodi di produzione differenti. Solo per il primo tipo di regolamentazione vigerebbe l'art. III - richiamato dalla Nota interpretativa all'art. III - mentre per il secondo tipo di regole interne rimarrebbe applicabile l'art. XI. Da ciò discende che una regolamentazione interna che discrimina sulla base di PPM (o, più in generale, di NPA) sarebbe da considerare *prima facie* vietata salva l'applicabilità di una delle deroghe fissate dall'art. XX e purché sussistano le condizioni previste nello "*chapeau*".

Si tratta di conclusioni contrastate. C'è chi ha rimarcato l'assenza di un orientamento ben definito nella giurisprudenza dei WTO *Panels* e la presenza di un consistente filone di pensiero che critica la distinzione *product-process*. Secondo altri, anche adottando quest'ultima distinzione, la definizione di prodotti "simili" - "*like products*" - dovrebbe abbracciare anche le caratteristiche "non fisiche" (NPA) dei prodotti e, in particolare, i metodi di produzione adottati⁶⁴ e tale interpretazione troverebbe conferma

⁶³ Sulle condizioni d'uso dell'art. III GATT alle norme interne v. EAD., cit. (nt. 60), p. 38. Secondo l'autrice l'art. III viene in considerazione se la disciplina domestica ha un impatto sui prodotti importati e ciò senz'altro avverrebbe nell'ambito dell'applicazione dell'art. 2598, c.3 c.c. che è stata sopra delineata.

⁶⁴ Per un attento esame della questione v. EAD., cit. (nt. 60), p. 150 ss.

nella lettera delle disposizioni dell'art. III e della relativa Nota interpretativa.

Altri ancora sostengono, sulla scorta di argomenti testuali e sistematici confermati da una rilettura della giurisprudenza WTO, che, a prescindere da somiglianze fisiche, il criterio alla stregua del quale occorre precisare il concetto di prodotti "dissimili" ai sensi e per gli effetti dell'Art. III GATT consiste nell'esistenza di differenze fra i prodotti che giustifichino una differente regolamentazione purché la diversa regolamentazione sia riconducibile ad un qualche obiettivo normativo non protezionistico ("*non protectionist regulatory purpose*")⁶⁵. E, fra i possibili obiettivi normativi non protezionistici rientrano la protezione di "beni comuni" come l'aria, l'acqua, il clima⁶⁶ tutelati dalla normativa internazionale in materia ambientale o, ancora, la protezione dell'interesse dell'ordinamento di non essere coinvolto in pratiche produttive ritenute moralmente inaccettabili (*moral interest*)⁶⁷. Anche tale orientamento, come orientamenti simili, non sono andati esenti da critiche.

Altri ancora adottano approcci di tipo economico, annettendo rilievo ai comportamenti di consumo sul mercato: se un determinato prodotto viene considerato sostituibile dai consumatori, esso è un "*like product*" ai sensi dell'art. III GATT, viceversa, ove il prodotto non sia considerato sostituibile deve ritenersi "dissimile" da altri pur fisicamente simili. Anche quest'ultimo orientamento, peraltro, è stato fatto oggetto di rilievi critici di diverso peso.

Se ben si vede, dunque, sussistono notevoli incertezze interpretative⁶⁸ circa la portata della disciplina posta dall'art. III GATT (e dall'art. XX GATT) e ciò si ripercuote sul tema del presente scritto. Per quanto fin qui delineato, permangono dubbi consistenti circa la legalità

⁶⁵ In tal senso v. R. H. HOWSE, in *Eur. Jour. Int. Law*, 2000, p. 260 da cui il brano citato tra virgolette: "*the real issue is the existence of differences between the products that justify different regulation. Regulatory distinctions must have a rational relation to some non-protectionist regulatory purpose*".

⁶⁶ ID., cit. (nt. 65), p. 278

⁶⁷ ID., cit. (nt. 65), p. 279. Per l'indicazione di altri autori, sinteticamente riconducibili alla c.d. "*aims and effects*" theory v. C. R. CONRAD, cit. (nt. 60), p. 206 ss.

⁶⁸ Di "*considerable legal uncertainty*" discorre EAD, cit. (nt. 60), p. 373.

internazionale dell'inibitoria che consegue all'applicazione dell'art. 2598, 3° comma, c.c., nella misura in cui essa si ricollegghi alla violazione di norme internazionali di tutela dei lavoratori e dell'ambiente da parte dell'impresa straniera.

Se, viceversa, si ritiene che le disposizioni contenute nell'Accordo TBT costituiscano *lex specialis* rispetto agli Accordi GATT⁶⁹ è possibile tentare una verifica della legalità internazionale dell'applicazione dell'art. 2598, 3° comma, c.c. che si ricollegghi al mancato rispetto di "*social and environmental CSR standards*" alla cui osservanza è subordinato l'utilizzo da parte delle imprese di *social* od *eco-labels*.

A tal proposito occorre precisare che la stragrande maggioranza delle iniziative di *social* od *eco-labels* non sono promosse dagli Stati o da enti sovranazionali (ad, esempio, la UE) né da enti a questi ricollegabili (ad esempio, enti territoriali). Solo le misure poste da questi ultimi soggetti sono suscettibili di essere scrutinati dal punto di vista del diritto del commercio internazionale. Gli *standards* (di prodotto o di processo) ed i *social* ed *eco-labels*, tuttavia, sono per lo più promossi da organizzazioni non governative e, pertanto, la loro attività non appare soggetta né all'Accordo TBT né ad alcun altro Accordo WTO⁷⁰.

A ben vedere, tuttavia, a fronte di *labels* di origine privata che indicano il rispetto di *standards* sociali od ambientali da parte dell'impresa produttrice nell'ordinamento interno si staglia una norma implicita la quale consente la circolazione di prodotti che rechino etichettature, marchi e simboli che mostrano l'adesione dell'impresa a siffatti *standards*. E, a fronte di tal norma implicita, esiste altra norma, questa volta esplicita, - l'art. 2598, comma 3°, c.c. - che, sulla scorta della clausola generale di lealtà imprenditoriale, inibisce la distribuzione di prodotti che esibiscano etichette, marchi e simboli ove risulti l'inosservanza degli *standards* (di

⁶⁹ EAD., cit. (nt. 60), p. 415.

⁷⁰ In tal senso v. EAD., cit. (nt. 60), p. 396 ove la citazione di una opinione contraria rimasta isolata; nel senso che le imprese private mostrano una spiccata preferenza per gli *standards* sviluppati da organizzazioni private v. lo studio OCSE, *CSR and Trade: informing consumers about social and environmental conditions of a globalised production*, OECD Trade Policy Working Paper No. 47 - PART I, TD/TC/WP(2006)17/FINAL, p. 7: "*Looking at what companies are doing, it seems that many do not participate in certification and labelling schemes involving government but rather choose private standards*".

prodotto o di processo) sociali o ambientali il rispetto dei quali è condizione necessaria per l'esposizione dei simboli in questione, ovviamente se, e nella misura in cui, le decisioni di consumo possano essere falsate da tali informazioni decettive. Sia pure indirettamente, pertanto, l'inosservanza di uno *standard* di origine privata assurge al rango di "fatto" cui norme appartenenti all'ordinamento giuridico riconnettono talune conseguenze *latu sensu* sanzionatorie. Sotto tale profilo potrebbe sorgere il dubbio che misure siffatte debbano comunque essere assoggettate ad un vaglio di legalità internazionale in quanto, benché gli *standards* rilevanti od i requisiti per l'etichettatura di prodotti non siano fissati dall'ordinamento, nemmeno su base volontaria, quest'ultimo si presta pur sempre ad attribuire rilievo a taluni *standards* in materia ambientale e sociale mediante sanzioni che possono influire sulla circolazione di prodotti all'interno del territorio nazionale. Se così è, l'ordinamento nazionale potrebbe addirittura finire col sanzionare il rispetto di regole private aventi effetti protezionistici, poiché, ad esempio, si tratta di *standards* che, indirettamente, sortiscono l'effetto di favorire beni prodotti da imprese localizzate in Paesi sviluppati a discapito delle merci provenienti da imprese che producono in Paesi in via di sviluppo.

In questa ottica, può risultare non del tutto inopportuno un esame di legalità internazionale della clausola generale di cui all'art. 2598, comma 3, c.c. presupponendo che essa - nei limiti anzidetti - "trasformi" regole private in regole rilevanti per l'ordinamento. Detto in altri termini, potrebbe non essere del tutto inappropriato ammettere una ipotesi di *voluntary labelling* ai fini del vaglio di legalità internazionale⁷¹.

⁷¹ La diversità degli *standards* e delle regolamentazioni tecniche vigenti all'interno dei vari Paesi membri del WTO, infatti, può frapporre un ostacolo non trascurabile al commercio internazionale e, proprio per gestire questo ordine di problemi, i Paesi aderenti al WTO hanno stipulato l'Accordo TBT, il quale, come noto, non mira ad abolire la diversità degli *standards* tuttora esistenti bensì, più modestamente, a mitigare l'incidenza negativa sul commercio internazionale che deriva dalla diversità degli *standards* tecnici adottati in ciascun ordinamento.

Sotto il profilo procedurale, tale Accordo stabilisce obblighi di trasparenza e procedure di notifica delle regolamentazioni in questione e, sul piano sostanziale, impone agli Stati membri di prevedere ed applicare *standards* tecnici che perseguano obiettivi legittimi ed in misura tale da non ostacolare il commercio internazionale più di quanto sia necessario per il raggiungimento di tali obiettivi (v. Art. 2:2 TBT). V. EAD, cit. (nt. 60), p. 375. L'Accordo TBT - nell'Allegato 1 - definisce le regolamentazioni tecniche

Più precisamente, l'esame di legalità internazionale deve essere condotto in riferimento allo statuto legale dei *labelling requirements* concernenti *unincorporated PPMs* o altri *NPA*s cui le imprese si conformano su base volontaria (e non, invece, in ottemperanza ad espresse previsioni normative)⁷².

L'Allegato 1 all'Accordo TBT espressamente estende la definizione (ed il relativo statuto) di "*technical standards*" anche a "*symbols, packaging,*

come quei documenti che fissano le caratteristiche dei prodotti o i relativi procedimenti e metodi di produzione (PPMs) e gli *standards* tecnici come quei documenti - la cui osservanza non è vincolante - che fissano regole, linee-guida o caratteristiche di prodotti o dei relativi procedimenti e metodi di produzione (PPMs). Così EAD, cit. (nt. 60), p. 376. Secondo l'opinione largamente prevalente e preferibile, fondata sulla storia dei negoziati e sulla lettera delle disposizioni, l'Accordo TBT si riferisce alle regolamentazioni e agli *standards* relativi a PPMs che abbiano una effettiva incidenza sulle caratteristiche fisiche dei prodotti finali (*incorporated PPMs*) e non, invece, alle regolamentazioni e agli *standards* relativi a PPMs che non abbiano tale portata (*unincorporated PPMs*) v. EAD, cit. (nt. 60), p. 377 ss., p. 381. L'autrice peraltro concorda con l'opinione prevalente pur osservando la prassi discordante di alcuni Paesi che hanno notificato misure relative a PPMs non incorporate nei prodotti finali). Restano senz'altro escluse, pertanto, le prescrizioni che impongano metodi di produzione rispettosi di *core labour standards* che, dunque, ricadrebbero sotto l'ombrello del diritto del commercio internazionale generale, v. EAD, cit. (nt. 60), p. 381, nt. 381 cui si rinvia per gli opportuni riferimenti in dottrina.

⁷² Un esempio di etichettatura obbligatoria che si riferisce ad *unincorporated PPMs* è offerto dal quadro regolamentare dell'UE relativo all'etichettatura delle uova che ha l'obiettivo di porre il consumatore nelle condizioni di identificare, fra l'altro, anche il metodo di allevamento utilizzato (a terra, in fattoria, in gabbia) v. EAD, cit. (nt. 60), p. 383 cui si rinvia per l'esame della relativa disciplina. Il regolamento si applica sia alle uova prodotte all'interno dell'Unione Europea sia ai prodotti importati da Paesi terzi e, ove in essi non sussistano regole equivalenti a quelle del regolamento, quest'ultimo impone che le uova rechino un codice identificativo del Paese di provenienza e l'indicazione che il metodo di allevamento non è specificato, v. EAD, cit. (nt. 60), p. 384. In tal caso l'etichettatura obbligatoria concerne metodi di produzione relativi al livello di "benessere" degli animali da allevamento che, con tutta evidenza, non incide sulle caratteristiche fisiche del prodotto finale.

In altri casi, invece, l'ordinamento non impone direttamente l'etichettatura dei prodotti (*compulsory labelling*) ma assume il ruolo di *standard-setter* impegnandosi altresì nella verifica dell'effettivo rispetto degli *standard* da parte dei produttori che intendano fruire del "marchio".

marking or labelling requirements as they apply to a product, process or production method"⁷³.

Nonostante l'opinione prevalente ritenga che il testo non si riferisca ai *labelling requirements* relativi agli *unincorporated PPMs* – similmente a quanto sostenuto in relazione alle norme e agli *standards* tecnici – l'interpretazione preferibile, fondata sulla lettera, sulla storia negoziale oltre che su criteri di razionalità funzionale, reputa, invece, che la definizione di *labelling requirements* non distingua tra *incorporated* ed *unincorporated PPMs*⁷⁴ riferendosi ad entrambi. E, del resto, in alcune occasioni anche la *TBT Committee* sembra aver prestato adesione a tale ordine di idee con particolare riferimento al c.d. *eco-labelling*⁷⁵. La regolamentazione uniforme dei *labelling requirements* a prescindere dall'informazione che gli stessi veicolino, a ben vedere, appare perfettamente comprensibile ove si consideri che questi ultimi mirano semplicemente a rendere disponibili talune informazioni giudicate rilevanti presso il pubblico dei consumatori laddove le norme tecniche vere e proprie richiedono, ai fini della messa in commercio di determinati prodotti, che il processo produttivo si conformi a *standards* tecnici prestabiliti⁷⁶.

Sempre basandosi sulla lettera delle disposizioni e su criteri di razionalità sistematica e funzionale, è stato sostenuto che "*symbols, packaging, marking*" possano riguardare anche altri *NPA*s non strettamente correlati alla produzione di un certo bene, riferendosi, ad esempio, alle condizioni di lavoro del Paese di origine (o della impresa produttrice) o agli aspetti ambientali ^{77 78}.

⁷³ EAD, cit. (nt. 60), p. 386.

⁷⁴ Per la dimostrazione dell'assunto v. EAD, cit. (nt. 60), p. 386 ss.

⁷⁵ Per lo stato della discussione v.

http://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/labelling_e.htm

⁷⁶ EAD, cit. (nt. 60), p. 387.

⁷⁷ EAD, cit. (nt. 60), p. 388-389.

⁷⁸ Gli obiettivi legittimi che sottendono la fissazione di *technical regulations* (ma non i *voluntary standards* v. EAD., cit. (nt. 60), p. 395) da parte degli Stati non sono contenute in una elencazione esaustiva – a differenza di quanto previsto nell'art. XX GATT – e,

Per quanto riguarda i *voluntary standards*, l'unica condizione posta dai TBT è che essi non ostacolino il commercio internazionale più del necessario⁷⁹. A tal proposito, è stato agevolmente osservato che i requisiti informativi siano per loro natura meno restrittivi della regolamentazione diretta⁸⁰. Inoltre, atteso che l'informazione dei consumatori non solo costituisce un obiettivo legittimo ma, come ormai ampiamente noto, promuove l'efficiente funzionamento dei mercati (Akerlof, Spence e

pertanto, consentono un certo margine di apprezzamento da parte degli Stati. A tal proposito, dunque, risulta fondamentale il test di adeguatezza. In particolare, se si reputa, come da più parti sostenuto, che l'informazione dei consumatori sia *in sé* un obiettivo legittimo ai sensi dell'Accordo TBT, può senz'altro affermarsi l'adeguatezza dei "labelling requirements" allo scopo (è questa la tesi di EAD., cit. (nt. 60), p. 398 ss. ove ulteriori riferimenti in dottrina; in relazione al *necessity test* a p. 412 ss.). A favore di tale assunto milita l'amplissimo consenso di cui gode a livello internazionale la tutela del consumatore e, più specificamente, il diritto dei consumatori all'informazione (EAD., cit. (nt. 60), p. 398 ss.). A tal proposito le *UN Guidelines on Consumer Protection* appaiono di sicuro rilievo in quanto si esprimono a favore della legittimità internazionale delle misure nazionali che abbiano l'obiettivo di promuovere una più accurata informazione dei consumatori, e, soprattutto, riaffermano come "[i]nformed consumers have an essential role in promoting consumption that is environmentally, economically and socially sustainable, including through the effects of their choices on producers. Governments should promote the development and implementation of policies for sustainable consumption and the integration of those policies with other public policies" (*Un Guidelines*, p. 43, cit. da EAD., cit. (nt. 60), p. 403, enfasi aggiunta dall'autrice).

Ciò porta a concludere che nella misura in cui l'informazione offerta ai consumatori appaia in linea con le *UN Guidelines* essa debba essere considerata legittima e, pertanto, anche l'informazione su metodi di produzione (*PPMs*) o altri *NPA*s che siano rilevanti dal punto di vista sociale od ambientale non possono non costituire un "legittimate objective" ai sensi dell'art. 2:2 dell'Accordo TBT (in termini EAD., cit. (nt. 60), p. 404). Oltretutto, si osserva ancora, la disponibilità di un elevato livello di informazioni da parte dei consumatori è una precondizione per l'adeguato funzionamento dei mercati (v. EAD., cit. (nt. 60), p. 405 ss.) e, quindi, appare ben lungi dall'ostacolare il commercio internazionale, puntando, viceversa, a che lo stesso si svolga in modo efficiente (EAD., cit. (nt. 60), p. 410-411). Da questo punto di vista è irrilevante che si tratti di prescrizioni informative obbligatorie o volontarie. In ambedue i casi l'obiettivo di una più accurata informazione dei consumatori è in linea di principio un obiettivo desiderabile. In tal senso, condivisibilmente, si esprime EAD., cit. (nt. 60), p. 411.

⁷⁹ v. Allegato 3, E: così EAD., cit. (nt. 60), p. 393-394.

⁸⁰ EAD., cit. (nt. 60), p. 412.

Stiglitz), potrebbe addirittura porsi in questione la stessa esistenza di effetti restrittivi del commercio internazionale la cui considerazione si renda necessaria ai fini del vaglio di legalità della misura: se si suppone che le “etichette”, i “marchi” e i “simboli” possano influenzare le scelte di acquisto dei consumatori, una scelta libera ed informata di non comprare un prodotto non può essere considerata “*trade-restrictive*” così come non può essere considerata “*trade-restrictive*” la scelta di comprare un prodotto piuttosto che un altro sulla base di considerazioni etiche od ambientali⁸¹.

Sotto altro angolo visuale, tuttavia, appare innegabile che l’opera di adeguamento agli *standards* ed i procedimenti certificativi per l’ottenimento dei *labels* comporta il sostenimento di costi a carico delle imprese produttrici e, pertanto, in tal senso, la previsione di *voluntary labelling* può ben essere considerata “*trade restrictive*”⁸². Da questo punto di vista, tuttavia, appare indubitabile che il c.d. *voluntary labelling* appare come l’alternativa meno restrittiva del commercio internazionale. Un ordinamento che impone determinate etichettature (*compulsory labelling*), infatti, potrebbe indurre taluni produttori, non disponibili ad incorrere nei costi connessi all’etichettatura, ad evitare di offrire i propri beni o servizi sul mercato che tali regole preveda. Se, tuttavia, si discute di *voluntary labelling*, le imprese potrebbero comunque offrire i propri prodotti sul mercato di riferimento, risparmiando i costi dell’etichettatura e tentando di controbilanciare gli svantaggi competitivi grazie al risparmio di costi in tal modo ottenuto⁸³.

Anche ammettendo, quindi, che, a fronte di *CSR standards* (di processo o di prodotto) sociali ed ambientali al cui rispetto è ricollegata l’esposizione volontaria di “marchi” o altri “simboli” vi sia, in ultima analisi, una “presa di posizione” dell’ordinamento italiano, resta dimostrata la compatibilità internazionale dell’impiego dell’art. 2598, comma 3, c.c. per colpire l’uso improprio di “marchi” e “simboli” da parte

⁸¹ EAD., cit. (nt. 60), p. 412.

⁸² EAD., cit. (nt. 60), p. 412.

⁸³ EAD., cit. (nt. 60), p. 413 la quale tuttavia sottolinea come, nella maggior parte dei casi, il *voluntary labelling* non sia un mezzo idoneo allo scopo di produrre un livello adeguato di informazioni a disposizione dei consumatori di guisa che, in concreto, l’unico strumento effettivamente disponibile per tutelare il diritto dei consumatori all’informazione è in molti casi costituito dal *compulsory labelling*.

di imprese che non abbiano rispettato gli *standards* che giustificano l'esposizione di tali "simboli" o che abbiano altrimenti informato il pubblico dell'adesione a codici etici che abbiano mostrato di non rispettare.

Ciò precisato, possono avanzarsi seri dubbi che, ove entrino in gioco *standards* promossi da soggetti privati cui le imprese volontariamente decidono di conformarsi, siffatta applicazione dell'art. 2598, 3° comma, c.c. possa essere riguardata alla luce dell'ordinamento internazionale. Come è stato condivisibilmente osservato, a voler ragionare diversamente, dovrebbe presupporci l'esistenza di un obbligo per l'ordinamento nazionale di attivarsi per evitare l'apposizione di "marchi" o "simboli" che costituiscano ostacoli non necessari per il commercio internazionale, ad esempio, perché il procedimento per la valutazione di conformità appare troppo costoso per le imprese dei Paesi in via di sviluppo⁸⁴. Tuttavia, a ben vedere, appare discutibile che l'adesione al WTO comporti per gli ordinamenti un dovere di attivarsi nel caso in cui organismi privati pongano in essere *standards* che possano, indirettamente, sortire effetti restrittivi del commercio internazionale⁸⁵. Ben diverso, invece, il tema di eventuali profili *antitrust* che, tuttavia, esula dai limiti del presente discorso.

⁸⁴ Per alcuni esempi di funzionamento perverso di c.d. *eco-labels* v. EAD., cit. (nt. 60), p. 418; i più significativi punti di debolezza della promozione di "*CSR standards of production*" dal punto di vista dei Paesi in via di sviluppo sono riassunti in *CSR and Trade*, cit., 14 ove, tra l'altro, si sottolinea come "*most CSR certification and label schemes originate with significant input from domestic producers who, in theory at least, may have vested (i.e. protectionist) interests in establishing particular standards. In these and other ways, private CSR initiatives are viewed as becoming de facto barriers to trade: supplying companies unable or unwilling to meet CSR standards may lose access to supply chains or export markets.*". A fronte di tali preoccupazioni, tuttavia, lo studio citato evidenzia molti casi in cui il rispetto di *standards* di produzione rispettosi dell'ambiente e del lavoro abbiano beneficiato interi settori industriali in Paesi in via di sviluppo.

⁸⁵ v. EAD., cit. (nt. 60), p. 396, nt. 65; per uno spunto in tal senso, se non mi inganno, F. DENOZZA, *Relazione introduttiva. Le fonti private del diritto commerciale tra mercato e politica*, in (V. DI CATALDO-P.M. SANFILIPPO) a cura di, *Le fonti private del diritto commerciale*, Giuffrè, Milano, 2008, p. 5 ss., p. 17.