

Le azioni di classe nel settore alimentare

Paolo Borghi

1.- Un'utilità particolare?

Una riflessione sul ruolo che può svolgere la cosiddetta “azione di classe”¹ nel settore alimentare (e soprattutto – se vi sono – su eventuali peculiarità di tale ruolo) non può che partire dal suo tratto dominante, ossia dalla natura collettiva dello strumento processuale, dovendosi anzitutto chiarire che detta natura concerne essenzialmente le modalità organizzative del soggetto attore, la sua struttura particolare (una pluralità di soggetti individuali che agiscono insieme in modo organizzato, e trattati dal punto di vista processuale dando rilevanza a tale organizzazione collettiva); non una sua propria natura collettiva intrinseca (ad agire rimane infatti una pluralità di soggetti singoli, non una associazione né una società o altra forma di soggettività giuridica collettiva), e neppure la natura o la struttura dei diritti che con lo strumento si fanno valere, i quali sono e rimangono strettamente individuali, ciascuno con la propria titolarità in capo al singolo, e con il proprio contenuto concreto riferito al patrimonio dei singoli titolari (benché, anche dal punto di vista del contenuto e soprattutto del titolo giuridico, tali singoli diritti siano caratterizzati da “omogeneità”, la quale rappresenta uno degli elementi che rendono possibile l’uso di uno strumento processuale comune). Senza entrare in una descrizione del funzionamento dell’azione collettiva in Italia (compito che esulerebbe dai fini di una relazione ad un convegno, e che si preferisce lasciare ad altri)², vale qui la pena concentrarci sulle esigenze economiche fondamentali che hanno spinto il nostro legislatore a introdurla nell’ordinamento nazionale; sulle ragioni di politica del diritto che, in generale, ne giustificano di solito l’introduzione là dove essa avvenga; e infine, sul se tali esigenze e ragioni si atteggiino

⁽¹⁾ Cosiddetta, poiché in realtà – in termini di teoria generale – vi sarebbero differenze tra i concetti di “azione di classe” e “azione collettiva”, legate soprattutto all’individuazione dei soggetti attori, e dei diritti che si possono far valere: cfr. S. Chiarloni, *Il nuovo art. 140 bis del codice del consumo: azione di classe o azione collettiva?*, in *Giur. it.*, 2008, p. 7 ss.

⁽²⁾ Solo perché ciò è già stato fatto ampiamente, e con ben maggiore competenza, da autorevoli civilisti e processualisti, che in pochi anni hanno già pubblicato saggi di notevolissimo valore, cui si rinvia.

in un modo particolare nel settore che qui ci interessa: i diritti che sorgono dalla produzione e dalla circolazione di alimenti.

L'analisi economica del diritto mette in particolare risalto, fra i presupposti di uno strumento processuale collettivo di questo genere, il fatto che "in determinate circostanze l'azione non coordinata di individui può essere meno efficiente di azioni coordinate". Utilizzando una categoria assai cara alle impostazioni di *law and economics* – il concetto di "efficienza"³ – è stato, più in generale, evidenziato anche come l'emergere di fenomeni di "sistematica sotto-protezione delle vittime eserciti effettivamente pressione sui legislatori affinché cerchino una risposta appropriata alle carenze dei sistemi di responsabilità"⁴.

Entrando più nello specifico dell'esperienza italiana (ma senza abbandonare il terreno dei presupposti generali di politica del diritto), "l'assenza di forme efficaci, e di applicazione tendenzialmente generale, di tutela collettiva ha rappresentato da decenni una delle lacune più gravi nell'attuazione della garanzia costituzionale di cui al 1° comma dell'art. 24 della Costituzione". Al contrario, in altri sistemi giuridici nazionali (ancora una volta quello degli USA, ad esempio) nei quali le azioni collettive sono state introdotte da tempo, ciò è avvenuto proprio con lo scopo di rendere tutelabili in giudizio diritti, il cui contenuto economico singolarmente considerato sarebbe, altrimenti, così ridotto da rendere non conveniente l'azione individuale⁵. Anzi, se si ipotizzasse, dal punto di vista del danneggiante, un teorico vantaggio pari alla sommatoria dei singoli (e, singolarmente presi, lievi) danni individuali che si è rinunciato a tutelare per la non convenienza ad agire mediante gli strumenti processuali ordinari (ma, in realtà, il vantaggio potrebbe essere anche superiore), si

⁽³⁾ Al concetto di "efficienza" fa un richiamo espresso la legislazione degli USA (Paese che vanta una delle tradizioni più consolidate nell'uso di questo strumento processuale), le cui *Federal Rules of Civil Procedure* (Section 23), oltre a fissare requisiti formali e presupposti "estrinseci" di esercizio dell'azione, individuano quale condizione di ammissibilità anche l'esistenza di determinate utilità specifiche collegate all'instaurazione di questo tipo di giudizio: ad esempio, occorre che le azioni individuali provochino un rischio di tali disomogeneità nelle decisioni, da non consentire al convenuto di individuare un uniforme standard di condotta, o un rischio di pregiudizio di fatto agli interessi di soggetti rimasti esterni all'azione; oppure, che si tratti di tutelarsi contro comportamenti (o rifiuto di comportamento) generalizzati verso una intera "classe"; oppure, che secondo la Corte prevalgano, nella controversia, questioni di fatto o di diritto comuni ai membri della classe, così che l'azione collettiva sia il miglior strumento per assicurare alla controversia una soluzione "corretta ed efficiente"; ecc.

⁽⁴⁾ J. Backhaus, A. Cassone, G.B. Ramello, *The law and economics of class actions*, in *European Journal of Law and Economics*, 2011, p. 165 ss.

⁽⁵⁾ M. Taruffo, *La tutela collettiva: interessi in gioco ed esperienze a confronto*, in *Riv. Trim. Dir. Proc. Civ.*, 2007, p. 529.

potrebbe persino azzardare che, in un dato ordinamento, la carenza di uno strumento di “class action” possa, in qualche modo, ottenere un effetto di “autorizzazione all’illecito”: risulterebbe, insomma, lasciata scoperta una zona franca⁶.

La ragione di ciò è presto detta, ed intuitivamente comprensibile: diversamente dall’azione individuale, che concentra costi e benefici su un unico patrimonio (sicché, nell’incertezza di quale sarà, alla fine, il reale rapporto costi-benefici, ad essere concentrati su un patrimonio solo sono soprattutto i rischi), l’azione collettiva porta con sé un sicuro frazionamento e riduzione dei costi (particolarmente in quegli ordinamenti, come in Italia, nei quali viene prevista la possibilità di adesione senza necessità di difensore), una inalterata ricaduta individuale dei benefici, una distribuzione più omogenea, in ultima analisi, dei rischi (rischi di errori difensivi, di errori giudiziari, rischi connessi alle oggettive difficoltà probatorie del caso concreto, ecc.). In sostanza, e mutuando ancora il linguaggio dall’analisi economica del diritto, ne risulta migliorata complessivamente l’efficienza del sistema.

I benefici dell’introduzione nell’ordinamento processuale di una azione collettiva non si fermano, tuttavia, al solo piano privato, al patrimonio dei singoli soggetti interessati ad avvalersene. Vi sono da considerare, infatti, anche sensibili vantaggi per la collettività, a cominciare dalla sicura riduzione di profili di antieconomicità generale: la “class action” limita, infatti, il moltiplicarsi incontrollato di giudizi seriali, con tutto ciò che ordinariamente ne deriva (ad esempio, evita un impiego irrazionale – leggasi: una sottoutilizzazione, se riferita al singolo giudizio – di risorse del sistema giudiziario, può evitare l’inutile ripetizione di attività istruttorie sostanzialmente identiche, ecc.).

Il rovescio della medaglia è, naturalmente, costituito dal potenziale effetto “booster” che, specie se sospinto dai *media* o da una particolare *numerosity* degli aderenti all’azione, potrebbe invogliare ad agire non solo soggetti che, altrimenti, vi rinuncerebbero per mere valutazioni di non convenienza economica, bensì anche soggetti che non avrebbero alcuna ragione seria per agire, e che, tuttavia, si sentono incentivati proprio dalla sostanziale assenza di rischi e costi individuali (tendenti allo zero, o comunque ad una entità irrilevante), il che può comunque accrescere il costo complessivo (e collettivo e sociale) dell’uso dello strumento in modo inutile e

⁶) Così lo stesso M. Taruffo, *ibidem*. Con riferimento specifico all’applicazione (o, all’inverso, alla violazione) del diritto dell’UE, la Commissione europea sottolinea: “i cittadini e le imprese spesso esitano ad intentare azioni legali a titolo privato contro pratiche illegali, in particolare se la perdita del singolo è esigua rispetto al costo di un eventuale contenzioso. La conseguenza di ciò è che il perdurare di pratiche illegali causa, a livello complessivo, considerevoli perdite alle imprese e ai cittadini europei.” (Commissione UE, *Verso un approccio europeo coerente in materia di ricorsi collettivi*, Documento di lavoro dei servizi della Commissione. Consultazione pubblica, SEC(2011)173 del 4 febbraio 2011).

irrazionale, e forse anche condurre ad una vera e propria inversione, sotto il profilo dell'efficienza⁷.

Per tentare di comprendere le peculiarità dello strumento "azione collettiva" nel settore alimentare, sarà opportuno allora considerarne specificamente tre principali elementi:

- l'oggetto: diritti individuali "omogenei" dei consumatori e degli utenti;
- i soggetti: chiaramente indicati negli individui, i quali possono agire "anche mediante associazioni o comitati", sicché l'associazione, l'ente anche formalmente collettivo, è solo *uno* dei possibili strumenti, meramente eventuale e non più titolare di un monopolio della legittimazione attiva;
- il fine, che può essere costituito (a) dall'accertamento di responsabilità e/o (b) dalla condanna a risarcimento e a restituzioni.

2.- L'omogeneità dei diritti da tutelare, fra orientamenti ora estensivi, ora restrittivi, della giurisprudenza

Prima di tutto, chiediamoci cosa debba intendersi con l'espressione (relativa all'oggetto dell'azione collettiva) "diritti individuali omogenei". Si è già anticipato che il carattere "individuale" del diritto esclude che possa vedersi in questa azione uno strumento di tutela di interessi collettivi, diffusi, ecc.⁸; ma, nel contempo, l'individualità della situazione giuridica tutelata non è in contraddizione col carattere collettivo-organizzato del soggetto che agisce, per via di due elementi che connotano in modo affatto particolare tale diritto individuale: la pluralità (ossia, la coesistenza del diritto individuale con un numero più o meno indefinito, e comunque elevato, di altri diritti individuali), e la omogeneità fra quei plurimi diritti soggettivi (l'origine dal medesimo titolo fattuale e/o giuridico, l'analogia di *petitum*, ecc.: ad esempio, tutti i diritti risarcitori e/o restitutori che derivano dal medesimo prodotto, o dagli identici difetti di prodotti appartenenti alla medesima serie, al medesimo lotto, ecc., o dal medesimo disastro).

⁽⁷⁾ Si tratta di un fenomeno alquanto prevedibile, e operante secondo uno schema logico non molto distante dal concetto che Hardin, nel suo celebre saggio del 1968, chiamò "tragedia dei beni comuni": G. Hardin, *The Tragedy of the Commons*, in *Science*, 13 December 1968 (Vol. 162, no. 3859), pp. 1243-1248.

⁽⁸⁾ La costruzione di una *class action*, in ogni ordinamento, tradizionalmente ruota attorno a due modelli (eventualmente coesistenti): uno volto alla tutela di situazioni giuridiche plurindividuali omogenee (come nel caso italiano), l'altro alla tutela di situazioni superindividuali (v. A. Carratta, *L'abilitazione all'esercizio dell'azione collettiva*, in *Riv. dir. proc.*, 2009, 2, p. 315 ss.). Peraltro, al momento della stesura del presente testo, appaiono imminenti modifiche orientate ad estendere l'utilizzabilità dello strumento italiano anche alla tutela di interessi di natura collettiva.

La norma descrive tale triade “individualità-pluralità-omogeneità” esemplificando:

a) diritti contrattuali di una pluralità di consumatori o utenti, che si trovino verso una stessa impresa in situazione *identica* (tipicamente, i diritti che derivano dalla violazione di contratti seriali, conclusi ai sensi degli artt. 1341 e 1342 c.c., i quali non a caso vengono espressamente contemplati dalla disposizione: si pensi, sempre a titolo di esempio, a turisti, clienti di un medesimo *tour operator* o di un vettore aereo che, per difficoltà finanziarie dell’impresa, vengono abbandonati a sé stessi durante un soggiorno all’estero, oppure ai clienti di una “finanziaria” che non si vedono restituito il denaro investito alla scadenza);

b) diritti *identici* spettanti ai consumatori finali di un determinato prodotto nei confronti del relativo produttore (e la precisazione che possa trattarsi di diritti sorti anche in via extracontrattuale significa chiaramente che la legittimazione prescinde dall’esistenza di rapporti contrattuali diretti fra il titolare del diritto da proteggere e il produttore ⁹);

c) diritti *identici* al ristoro del pregiudizio derivante agli stessi consumatori e utenti da pratiche commerciali scorrette o da comportamenti anticoncorrenziali.

Il requisito che la teoria generale normalmente chiama “omogeneità”, pur presente sullo sfondo della disposizione, è espresso dalla norma utilizzando un concetto, in realtà, ben più forte e pregnante: quello di “identità”. Deve, secondo il tenore letterale della disposizione, trattarsi di diritti identici, oppure di diritti (seppur non identici) che sorgono da “situazioni identiche”, con un’evidente intento restrittivo, in quanto “identità” è certamente qualcosa di più rigido che non “omogeneità” (letteralmente: appartenenza allo stesso *genus*). E le primissime applicazioni giurisprudenziali rivelano l’intento di sminuire la (forse eccessiva) ristrettezza del concetto di “identità”. Infatti, a tal proposito è stato precisato che l’*“identità dei diritti individuali del proponente [l’azione], rispetto a quelli dei potenziali aderenti, deve essere intesa come omogeneità, non potendo la diversa entità del danno eventualmente subita dai consumatori condizionare l’ammissibilità della domanda, e dovendo invece l’identità riferirsi solamente alla natura degli elementi oggettivi di identificazione dell’azione”* ¹⁰. In altre parole, secondo il giudice di merito, benché la legge parli di “identità”, essa intende riferirsi nella sostanza a un concetto di omogeneità.

Per altro verso, e segnatamente sul piano dell’interpretazione di altri elementi del dettato normativo, non sono invece mancati talora atteggiamenti restrittivi, che

⁹) Ciò, da un lato, configura l’azione collettiva come strumento ideale per far valere, ad esempio, responsabilità del produttore da prodotto difettoso; dall’altro, attribuendo la legittimazione attiva ai soli “consumatori finali” del medesimo, esclude che possano avvalersene i c.d. *bystanders*, sicché non c’è strumentalità perfetta.

¹⁰) Così Trib. Roma, 25 marzo 2011.

mostrano la preoccupazione del giudice di mantenere l'applicazione dell'azione collettiva nello stretto alveo delle ipotesi testualmente considerate, evitando – forse sin troppo – qualsiasi applicazione analogica, qualsiasi utilizzo che, pur in presenza di analoghe esigenze, possa apparire “debordante” dai confini letterali della norma. Così, ad esempio, è stato escluso che il consumatore, di fronte a una possibile responsabilità del distributore del prodotto, possa avvalersi dello strumento processuale collettivo come potrebbe fare nei confronti del produttore: “L'azione di classe (...) tutela i diritti identici dei consumatori nei confronti del ‘produttore’; è quindi inammissibile quella svolta nei confronti del ‘distributore’ del prodotto medesimo”¹¹.

Da questa giurisprudenza emerge palesemente una certa tendenza contenitiva dell'uso dell'azione collettiva, forse non del tutto in linea col dato normativo in tema di responsabilità del produttore, e neppure con la realtà economica: è infatti noto che la disciplina sulla responsabilità da prodotto consente, quanto meno in via suppletiva (laddove non sia possibile agire contro il produttore), una azione (individuale) nei confronti del “fornitore”, ivi incluso il distributore del prodotto. Ed è altrettanto prevedibile che, nel mercato globale, non saranno rari i casi di danno provocato da un prodotto difettoso fabbricato fuori dai confini d'Europa: per essi, potrebbe talvolta essere difficile agire contro il produttore (difficile – se non impossibile – persino reperirlo, se il prodotto è originario di Paesi in cui non si utilizzano sistemi di rintracciabilità); mentre, d'altra parte, le norme dell'Unione europea in materia di *product liability* consentirebbero di chiamare a rispondere l'importatore (che sovente ne è anche il distributore), nei cui confronti la “class action” italiana non può però essere utilizzata, almeno stando al tenore testuale dell'art. 140 bis del Codice del consumo, e all'esclusione di ogni applicazione analogica. Più ragionevole sarebbe certamente, nella disposizione sull'azione collettiva, leggere l'espressione “al produttore” come se vi fosse sottinteso “e a tutti i soggetti ad esso equiparati ai fini della responsabilità per prodotto difettoso”.

3.– Le diverse tipologie di danno (contrattuale, extracontrattuale, concorrenziale, ecc.): costi e benefici nel settore alimentare, ed effetto espansivo dell'accesso alla tutela giudiziale

Cercando qualche peculiare utilizzo (e utilità) dell'azione collettiva per il settore alimentare, occorre prima di tutto considerare che quello alimentare è un prodotto di

⁽¹¹⁾ In questo senso, Trib. Milano, 20 dicembre 2010.

massa. Ciò porta con sé conseguenze sul piano della responsabilità sia contrattuale, sia extracontrattuale. La prima, nell'attuale mercato dei prodotti alimentari industriali mediamente distribuiti su larga o larghissima scala, è normale che si estenda simultaneamente a un numero elevato di contraenti-acquirenti del prodotto: il vastissimo consumo connaturato all'essenza stessa dell'alimento in quanto tale, unitamente alle modalità distributive tipiche dell'attuale organizzazione del mercato, fondate soprattutto sul sistema della GDO, portano frequentemente ad una naturale e immediata "amplificazione" del danno contrattuale. In parallelo, strutturandosi il mercato alimentare sempre di più attorno a modalità di produzione e distribuzione di massa, anche il rischio di danni extracontrattuali di massa – in caso di difettosità – si amplifica. Per entrambi i tipi di responsabilità, la ripetizione seriale del danno in una pluralità indeterminata di casi rappresenta un fatto del tutto normale.

Aggiungasi che il prodotto alimentare ha, di per sé, una diretta incidenza sulla salute umana (caratteristica che permea di sé, come è noto, tutta la disciplina della produzione e del commercio di alimenti¹²), sicché – sul piano extracontrattuale – può immaginarsi una frequente ricorrenza di danni elevati e complessi (c'è da attendersi una non rara concomitanza di danni biologici, morali e/o esistenziali, ecc.). Ma quello derivante da difetti di sicurezza del prodotto non è certamente l'unico tipo di danno immaginabile: persino dal punto di vista del danno derivante da pratiche commerciali scorrette o da altri comportamenti anticoncorrenziali, il fatto che tali condotte possano fare ricorso ad un massiccio uso di tecniche di marketing incentrate su caratteristiche ingannevoli ed effetti inesistenti del prodotto (talora puramente qualitativi-organoleptici, ma sempre più spesso attinenti al tema della salute, della forma fisica, del benessere, ecc.), rende viepiù probabile la verifica persino di danni concorrenziali di massa.

Al contrario, l'entità del singolo danno contrattuale è prevedibile che si presenti, il più delle volte, alquanto modesta (ma ciò, rappresentando di norma il motivo di dissuasione all'azione individuale, basterebbe a farne invece un settore di elezione dell'azione collettiva, secondo i canoni della *law and economics*, alla luce di quanto sopra si è detto), mentre la "polverizzazione" dei contratti (una miriade di contrattazioni quotidiane aventi ad oggetto beni di valore economico singolo quasi sempre ridottissimo) accentuerà rischi processuali e difficoltà probatorie di vario tipo con conseguente ulteriore beneficio in caso di azione collettiva (come tra breve si dirà).

Si ragioni sul piano contrattuale o extracontrattuale, in un'analisi sociologica del problema è facile immaginare che un prodotto (e una contrattazione) di massa,

⁽¹²⁾ E' sufficiente guardare, a tal proposito, al Regolamento n. 178/2002.

destinato a soddisfare bisogni assolutamente generalizzati, estenda il danno potenziale senza distinzione di condizioni patrimoniali del danneggiato, e dunque ne renda probabile la verifica anche nei confronti di soggetti di limitate possibilità economiche, per i quali la soglia di convenienza di una azione individuale (ossia di accettabilità del rischio di agire in giudizio) è sovente tanto alta da apparire quasi irraggiungibile. E' un dato sociologicamente noto che i timori per le conseguenze di un esito negativo dell'azione (spese legali, condanna a rifondere spese a controparte, soccombenza rispetto a domande riconvenzionali, responsabilità risarcitorie di vario tipo o per lite temeraria, ecc.) rappresentano un forte deterrente per soggetti economicamente deboli, tanto da poter immaginare, rispetto alla prospettiva di un'azione giudiziaria, grosse difficoltà soggettive non soltanto rispetto a un pregiudizio irrisorio, ma persino in presenza di danno rilevante.

Quanto al danno concorrenziale, la sua caratteristica più evidente è forse, e mediamente (salvo le dovute eccezioni) la normale imprevedibilità del *quantum* (che di solito condurrà a una valutazione equitativa), con la conseguenza che il "danneggiato medio" sarà dissuaso non tanto da una valutazione più o meno consapevole di non-convenienza dell'azione individuale, quanto piuttosto dall'assoluta impossibilità di compiere qualsiasi valutazione prognostica: il rischio del "salto nel vuoto".

Ebbene, il fatto che il danno contrattuale si presenti, nella maggior parte dei casi, modesto potrebbe costituire – e anzi costituisce – uno dei motivi per ritenere quanto mai utile, nel settore alimentare, l'introduzione della "*class action*". Si è già visto, nelle premesse del nostro discorso, che l'introduzione dell'azione collettiva, in altri ordinamenti, ha avuto proprio il beneficio di rendere tutelabili in giudizio diritti con contenuto economico così ridotto da rendere, altrimenti, non conveniente l'azione individuale¹³. Per converso, e a fronte di tale concreta utilità dello strumento processuale, il temuto "effetto *booster*" può apparire come un fattore inflattivo del contenzioso (e dunque da valutare negativamente nei suoi risvolti per la collettività); mentre, d'altro canto, occorre tener presente che gli effetti più negativi di un simile fenomeno sono ampiamente compensati dalla concentrazione delle più domande giudiziali in un unico processo, e che l'effetto di indiretta "sollecitazione ad agire" nei confronti di molti soggetti che, individualmente, vi avrebbero piuttosto rinunciato (per l'entità economica irrisoria del bene giuridico da tutelare, per il rapporto sbilanciato fra costi e benefici, per la sproporzione fra certezze e rischi, ecc.) può rappresentare un potente deterrente, se visto dalla parte dei responsabili, per la commissione dell'illecito. Un meccanismo capace di incrementare in modo esponenziale il numero

⁽¹³⁾ M. Taruffo, *op. loc. ult. cit.*

degli attori fa, sì, lievitare enormemente la somma complessiva dei valori delle singole domande; tuttavia, se in presenza di un valore economico ridotto del diritto da tutelare il rapporto fra costi (più o meno certi) e benefici (assai incerti) è sbilanciato verso i primi, ed è di solito deterrente dell'azione, il frazionamento di costi e rischi che nasce dalla azione collettiva, rendendo conveniente agire anche per molti soggetti altrimenti rinunciatari¹⁴, produce, dal lato del danneggiante, una sommatoria di diritti individuali di cui, diversamente, il produttore sarebbe responsabile solo in via teorica: *di fatto* non sarebbe chiamato a rispondere.

Sempre con riferimento al danno contrattuale, il settore alimentare presenta tipicamente difficoltà probatorie di vario tipo: in primo luogo, è difficile provare l'acquisto, l'avvenuta conclusione del contratto (la cui non agevole dimostrazione può essere particolarmente problematica in caso di danno contrattuale): un problema connesso a caratteristiche tipiche della contrattazione *business-to-consumers* nel settore alimentare, nel quale le modalità consuete con cui si svolgono le operazioni di acquisto sono scarsamente formalizzate, spesso traducendosi solo nel fatto concludente di afferrare una confezione, inserirla nel carrello e recarsi alla cassa, mentre d'altro canto la conservazione di una prova d'acquisto (normalmente lo scontrino) è un fatto più raro, per gli alimenti, di quanto non accada nel mercato dei beni durevoli (per i quali tale prova è, invece, necessaria al fine di potersi avvalere della garanzia di buon funzionamento, cosicché, in relazione ad essi, è assai più normale che lo scontrino venga conservato).

4.– (segue): la “*numerosity*”, e i vantaggi che ne derivano per l'azione collettiva nella prova del nesso causale (spunti di riflessione da una giurisprudenza che ancora non c'è)

Vi è poi un'altra difficoltà, tanto in caso di danno contrattuale quanto extracontrattuale, di provare il nesso di causalità tra fatto lesivo ed evento dannoso. Anche in questo caso, gli ostacoli all'adempimento dell'onere probatorio sorgono dalle caratteristiche intrinseche del tipo di danno (che non sempre si palesa con una consequenzialità

¹⁴ Si tratta di quella estensione del contenzioso ai cosiddetti “*negative-expected-value litigants*”, che è fra gli effetti generalmente riconosciuti alle azioni collettive, laddove “*the negative expected value can arise from the fact that the plaintiff's case is weak (...) or the costs of litigation (...) are very high or both*”: T.S. Ulen, *An Introduction to the Law and Economics of Class Action Litigation*, in *European Journal of Law and Economics*, 2011, 32, p. 190. Il tema è affrontato soprattutto da R.G. Bone, *The Economics of Civil Procedure*, New York, 2003, p. 261 ss.

immediata al momento del consumo dell'alimento, lasciando adito a dubbi, e che inoltre spesso ha bisogno di essere mediata, ad esempio, da un parere medico che asseveri la plausibilità del collegamento fra danno alla salute e consumo di quell'alimento). Senza dire della non facile (talvolta impossibile) prova che il consumo di quell'alimento è avvenuto davvero (il fatto che l'attore in giudizio abbia acquistato non significa, ovviamente, che abbia anche consumato il prodotto), ed è avvenuto in tempi compatibili con l'esistenza di un nesso causale adeguato, ecc.

E' vero che, ove la prova incontri problemi di tal genere, l'utilità di uno strumento collettivo quale quello in discorso, ai fini di azionare una responsabilità di tipo contrattuale è molto limitata, poiché – individuale o collettiva che sia – la carenza di mezzi probatori del titolo di acquisto è sempre il primo e maggiore ostacolo alla possibilità di far valere giudizialmente ragioni risarcitorie o restitutorie. E' però altrettanto vero che, se solo l'interessato possa dimostrare, eventualmente anche per testimoni, l'elemento basilare costituito dall'acquisto e/o dal consumo del prodotto, la partecipazione ad un'azione collettiva permette, intanto, sotto ogni altro profilo probatorio di avvantaggiarsi di strumenti e risultati altrui mentre, nel contempo, i rischi processuali che possono temersi a seguito di possibili fallimenti probatori sono comunque frazionati.

Con riguardo alla frequente oggettiva difficoltà di dimostrare il nesso causale tra consumo dell'alimento ed evento lesivo, non si conoscono precedenti di azioni collettive, ma sono assai noti precedenti "illustri" di azioni individuali, i quali si presentano utili comunque anche ai nostri fini. Anche sul piano individuale, infatti, si evidenziano problemi di prova tipici del settore alimentare, che potremmo prima o poi vedere replicati su scala collettiva: mentre ancora non si è formata (anche per via del poco tempo trascorso dall'entrata in vigore) una giurisprudenza sull'argomento in chiave di art. 140 bis del Codice del consumo, quei problemi e quei casi concreti possono comunque rappresentare una "umbra futurorum" di problematiche della *class action*. Si può, al riguardo, menzionare il celebre "caso Saiwa"¹⁵, nel quale la sostanziale impossibilità di dimostrare in modo pieno, con prova diretta, la consequenzialità fra il danno e il consumo di un prodotto difettoso è stata risolta assegnando un ruolo centrale all'apprezzamento del giudice, e al processo logico-deduttivo, squisitamente presuntivo, che egli può seguire per giungere alla ragionevole conclusione dell'esistenza del nesso: "ben può il giudice di merito, nell'esercizio dei suoi poteri discrezionali, ricollegare l'avaria, attraverso un processo logico presuntivo, alla difettosa fabbricazione del prodotto stesso, quale sua unica

⁽¹⁵⁾ Oggetto di Cass. 25 maggio 1964, n. 1270.

possibile causa, cioè praticamente ad una condotta colposa della ditta fabbricante”. Detta altrimenti: anche “per esclusione” si può arrivare a ritenere provato il legame causale.

A parte il riferimento all’elemento soggettivo (probabilmente non indispensabile nel caso dell’attuale disciplina della responsabilità da prodotto, la quale, nei casi di difetto intrinseco – ossia di progettazione, di fabbricazione, ecc. – del prodotto, può dirsi oggi sostanzialmente concepita come responsabilità oggettiva¹⁶), appaiono evidenti i benefici che possono derivare da un’azione collettiva sul piano della prova del nesso di causalità. La lieve forzatura cui fu costretto il giudice, affidando a elementi di mera presunzione negativa (ragionamento per esclusione) e discrezionali la ricostruzione di una dinamica causale da cui possono derivare anche conseguenze economiche relevantissime (il legame causa-effetto fra consumo di biscotti e danni alla salute fu desunto da elementi significativi ma indiretti: ad esempio, la stretta successione temporale fra l’ingestione e i segni di malessere di chiara origine alimentare) potrebbe trovare un notevole sostegno nella serialità del danno, se collegata alla serialità del consumo: la presunzione non sarà più costruita sulla base di elementi presi dall’esperienza vissuta da un singolo consumatore, e sulla sola fenomenologia che individualmente lo riguarda; è evidente che, se un numero elevato di consumatori dello stesso prodotto presentasse danni della stessa natura, la plausibilità della presunzione aumenta, e si avvicina a una vera e propria prova (seppure di tipo statistico); e, qualora poi si trattasse di prodotti fabbricati in condizioni produttive omogenee (stesso lotto, partita, ecc.), gli indici dell’esistenza del nesso aumentano ancora, così come ne aumenta la gravità, la precisione, la concordanza.

Altrettanto significativo – benché anch’esso riguardante un caso di danno individuale – perché paradigmatico e, come tale, trasponibile anche ad ipotetici *mass torts* è l’esempio di una azione (individuale) di risarcimento di danni da infezione alimentare, asseritamente contratta durante un soggiorno con trattamento di pensione completa,

¹⁶) La pronuncia Saiwa nasce in un contesto che ancora non conosceva l’attuale disciplina della *product liability*, e che pertanto – dovendo ricondurre la responsabilità all’ordinario regime aquiliano – cercava di arrivare alla prova non solo del nesso causale, ma anche di un elemento colposo. Oggi una simile ricerca della colpa non sarebbe più necessaria; occorre, però, non generalizzare neppure questa impostazione: la responsabilità da prodotto, costruita in termini sostanzialmente oggettivi nel caso di difetti intrinseci del prodotto, torna ad attribuire rilievo a elementi di natura soggettiva in fattispecie diverse, quali ad esempio la difettosità dell’informativa sulle modalità d’uso. E’ pertanto impreciso dire *tout court* – come sovente accade – che la responsabilità del produttore è responsabilità oggettiva: non è sempre così. Sul punto ci si permette di rinviare a P. Borghi, *Art. 63 - Responsabilità extracontrattuale per danno da prodotto*, in AA. VV., *Trattato notarile* (diretto da F. Preite), *Atti notarili. Diritto comunitario e internazionale*, 1. *Diritto internazionale privato*, Torino, 2011, p. 1205 ss.

che il soggetto danneggiato pretendeva di imputare a una struttura alberghiera. Il danneggiato confidava, evidentemente, nel valore presuntivo puramente probabilistico del fatto di aver assunto cibo in prevalenza (o, come egli sosteneva, esclusivamente) presso tale hotel. Al contrario, secondo la S.C., “non esiste alcun serio e ragionevole criterio di probabilità scientifica in virtù del quale possa affermarsi che una persona che trascorre un periodo di vacanze presso un certo albergo, con la predetta formula, si astenga, in modo assoluto, dall’assumere alimenti in altri esercizi”. In altre parole, mentre nel caso Saiwa erano emersi elementi di fatto (il difetto del prodotto, i caratteri specifici del danno lamentato dall’attore, la successione temporale compatibile con un nesso, ecc.), ognuno dei quali rendeva sempre meno improbabile il collegamento (in sé, soltanto possibile) fra consumo del biscotto e danno alla salute, nel caso dell’hotel – ha ritenuto il Giudice – il fatto che il danneggiato fruisse di un trattamento di pensione completa non escludeva affatto (anzi, non rendeva né più né meno probabile) l’assunzione di cibi fuori dall’hotel: pertanto, incombe “sul danneggiato la prova rigorosa e specifica che il danno sia stato conseguenza dell’inadempimento contrattuale del gestore o della sua attività, conseguendone, in difetto, la declaratoria di infondatezza della relativa domanda”¹⁷.

Ebbene, se a far valere un simile problema fosse stata una pluralità di persone, che avessero fruito tutte, e nel medesimo periodo, di servizi alimentari analoghi dallo stesso albergo (si pensi ad un grande *resort*), non solo – a fronte di difficoltà probatorie comportanti un rischio processuale elevato – i danneggiati avrebbero beneficiato del frazionamento del rischio che si ottiene agendo in via collettiva, ma soprattutto la “*numerosity*” avrebbe costituito essa stessa un formidabile elemento presuntivo, riducendo gli elementi logici di segno negativo: non si può escludere – è vero – che il singolo si sia cibato (oltre che dei pasti canonici serviti dall’hotel) anche di alimenti acquistati per la strada, al bar, in gelateria, ecc., ma è evidente che, se un certo numero di clienti della stessa struttura alberghiera presentasse gli stessi sintomi di malessere, e magari anche con tempistiche comuni o con l’assunzione da parte di tutti di un medesimo alimento, le ragioni di esclusione (ossia la possibilità astratta di assunzione di cibo avariato fuori dall’albergo) diventerebbero a loro volta statisticamente più improbabili (salvo che tutti i danneggiati non si fossero recati nello stesso luogo e avessero tutti mangiato lo stesso cibo fuori dall’albergo: nello stesso bar, chiosco, ecc.). Lungi dal costituire una prova piena, la manifestazione più o meno contemporanea di sintomi patologici analoghi in svariati clienti sarebbe comunque, e certamente – considerato l’ampio e inevitabile ricorso al meccanismo delle presunzioni

⁽¹⁷⁾ Così testualmente Cass. 5 giugno 2007, n. 13082.

semplici – un dato rilevante. E l'azione collettiva potrebbe senza dubbio rivelarsi, in concreto, uno strumento fondamentale per concentrare in un unico processo non solo gli eventi dannosi, ma la prova presuntiva di essi, e fare così emergere tale dato, destinato altrimenti ad essere oggetto della cognizione di giudici sparsi sul territorio nazionale, reciprocamente ignari dei fatti che sono oggetto delle rispettive attività cognitive, e impossibilitati quindi a valersi delle “coincidenze” presenti in quei fatti.

Infine, e più in generale, per superare le difficoltà probatorie intrinseche alle caratteristiche dell'alimento di per sé e alle tipiche sue modalità di consumo, sovente non resta al danneggiato che cercare di dimostrare l'esistenza del difetto nel residuo, sempre che la singola unità di prodotto non sia stata consumata per intero, e la rimanenza sia stata conservata (cosa non frequente, anche per via del lasso di tempo che può talora intercorrere fra consumo del cibo e manifestarsi del danno: è normale che, all'epoca in cui il danno si manifesta, si sia già consumato l'intero cibo “sospettato”, o che eventuali avanzi non più utilizzabili siano stati gettati). Senza dire del rischio di contaminazioni da fonti esterne o di mutamento del prodotto, che “inquinerebbero” irrimediabilmente la prova del nesso causale: anche per questo tipo di difficoltà la *numerosity* presenta vantaggi, poiché la probabilità di reperimento di campioni utili alla prova (rimanenze di cibo da analizzare, confezioni ancora intatte, ecc.) aumenta. Certamente, può essere di aiuto la corretta e diligente attuazione di un sistema di rintracciabilità, che consenta di risalire a prodotti realizzati in condizioni produttive il più possibile uniformi, e di rinvenire così la causa del pregiudizio. Anche in questo caso, però, è facile immaginare che per lo più si possa addivenire all'individuazione di elementi presuntivi (più che di prove dirette), sicché comunque la numerosità degli attori, e l'omogeneità dei diritti che essi fanno valere (omogeneità del tipo di danno, identità del soggetto ritenuto responsabile, ecc.), può incrementare il numero e la significatività degli indici.

5.– Altri lati positivi e negativi della “diluizione” del rischio processuale

Se sul piano sostanziale e sul piano della prova *del nesso causale* la *numerosity* è un elemento denso di significato, potendo rivelarsi addirittura decisivo nella formazione di presunzioni semplici, sul piano processuale della prova *del fatto storico*, essa non supera il problema. Anzi, talvolta lo aggrava: centinaia o migliaia di soggetti aderenti alla causa collettiva hanno comunque l'onere di provare i *basic facts* a giustificazione della pretesa: l'effettivo acquisto del bene o del servizio da cui sorge il diritto risarcitorio, restitutorio ecc. (nel caso di responsabilità contrattuale); oppure di dimostrare che il prodotto è stato effettivamente ingerito da chi si afferma danneggiato

(nel caso di responsabilità extracontrattuale). Diversamente ragionando, si incontrerebbe un gravissimo profilo di incostituzionalità della norma che, ove fosse interpretata come legittimante un'azione senza oneri probatori, finirebbe per menomare in modo irrimediabile il diritto di difesa dell'impresa convenuta, nonché per creare una grave disparità di trattamento processuale fra l'attore individuale (che gli oneri li sopporta tutti) e quello che aderisce ad una azione collettiva (con riferimento al medesimo diritto da tutelare). Dunque, sotto questo specifico profilo il settore alimentare non presenta peculiarità vere e proprie, condividendo con ogni altro ambito un analogo effetto di "diluizione" dei rischi processuali di vario tipo che normalmente si collegano a tutte le azioni giudiziali, e tanto più a quelle azioni che hanno per oggetto fatti scarsamente caratterizzati, in quanto di assoluta quotidianità: rischi di errori difensivi e di errori giudiziari, rispetto ai quali il carattere collettivo dell'azione, con la distribuzione di costi che porta con sé, implica una distribuzione più omogenea (rispetto a quanto accade con l'azione individuale), nel senso di una riduzione media dell'incidenza del rischio sul patrimonio dell'individuo, a fronte di un costo sicuramente frazionato, ma senza peculiarità del comparto alimentare.

Sotto diversa angolazione, anzi, il fatto – già considerato sopra – che i prodotti alimentari siano, per lo più e con le dovute eccezioni, prodotti di massa, non solo estende (come già rilevato) la possibilità di danno a tutte le categorie sociali senza distinzione, incluse le persone di basso reddito; e non soltanto rende più conveniente agire in caso di danno irrisorio (là dove, il più delle volte, il danneggiato preferisce "lasciar perdere"). Vero è che, quando il pregiudizio è di natura tale (o deriva da un prodotto tale) da non fare "differenze di censo", per le fasce di popolazione economicamente più disagiate un vantaggio dalla *class action* lo si percepisce anche in caso di danno (es. biologico, morale, ecc.) di rilevante entità, poiché per i danneggiati di reddito basso la dissuasione dall'agire non è limitata alle sole ipotesi di danno lievissimo.

Se, infatti, per le fasce medie di reddito l'incidenza dei costi e dei rischi, propri del giudizio individuale, rappresenta di solito un elemento di cernita fra azioni che vale la pena perseguire, e azioni che non meritano il rischio processuale (sicché la disponibilità di uno strumento processuale collettivo non fa che abbassare la soglia di ingresso alla tutela giudiziale), viceversa, minori sono le possibilità economiche del danneggiato, più è probabile che un livello-soglia non vi sia affatto, e che si presentino situazioni nelle quali il singolo, se dovesse agire con modalità individuali, sarebbe comunque propenso a non correre il rischio processuale, a non anticipare i costi del giudizio, ecc., qualunque sia l'entità del danno: per il meno abbiente, i costi e i rischi potrebbero essere quindi dissuasivi senza distinzioni fondate su tale entità (e, quindi, senza distinzione in base alla natura del pregiudizio: il danneggiato finirebbe per

rinunciare a tutelare sia il “piccolo” diritto al rimborso degli acquisti effettuati, sia l’ingente diritto al risarcimento di un danno alla salute grave). I meccanismi appena evidenziati possono allora risolversi in una facilitazione dell’accesso alla giustizia, estendendo il numero di coloro per i quali l’azione è economicamente sostenibile (il fenomeno è certamente tipico di tutti i settori relativi a beni di necessità – i farmaci, ad esempio – ma la diffusione del prodotto alimentare è, in certi casi, nettamente maggiore).

6.– *Una particolare rilevanza in materia alimentare della tutelabilità del danno concorrenziale: il caso dei claims*

Altro profilo per il quale si possono evidenziare vantaggi dell’azione collettiva, e vantaggi ancor maggiori nel settore alimentare, è quello del danno concorrenziale, il cui tratto dominante è – come si diceva poc’anzi – la frequente imprevedibilità assoluta *a priori* del risarcimento. Per i consumatori, si tratta di una imprevedibilità legata soprattutto alla valutazione equitativa cui molte volte la determinazione del ristoro è affidata (da cui consegue l’impossibilità *a priori* di stabilire un rapporto costi-rischi-benefici, sicché il frazionamento dei costi, che solitamente abbassa la soglia di convenienza dell’azione, non è più utile mancando un parametro essenziale di confronto per valutarne l’impatto). Per le imprese, un certo grado di prevedibilità (quanto meno teorica) del danno concorrenziale è maggiormente ipotizzabile (es. diminuzione di fatturato, causata dal vantaggio competitivo illecitamente ottenuto dal concorrente); ma l’azione collettiva italiana, a differenza di quella statunitense¹⁸, non prevede una legittimazione attiva per le imprese, che restano escluse dall’ambito di uno strumento nato e realizzato solo per i consumatori, con una scelta che – giusta o sbagliata che sia – appare comunque chiara e netta.

Una volta escluse le imprese dalla cerchia dei potenziali soggetti tutelati, il danno che può essere oggetto di azione collettiva rimane prevalentemente quello derivante (al consumatore) da pratiche commerciali ingannevoli; tuttavia, non può essere trascurata neppure l’ipotesi di un danno provocato dalle “ricadute” sui consumatori di atti di concorrenza sleale: atti considerati lesivi in via prioritaria di situazioni giuridiche fra imprese, ma che potrebbero colpire in realtà anche il patrimonio di un consumatore¹⁹.

¹⁸ Cfr., negli USA, la Rule 23 delle *Federal Rules of Civil Procedures*, che disciplina questa tipologia processuale senza alcuna limitazione soggettiva sul lato attivo.

¹⁹ La previsione è di grande interesse soprattutto perché riconosce che il comportamento “anticoncorrenziale”, tradizionalmente visto come lesivo soprattutto di obblighi fra imprenditori (e perciò

Si pensi all'imitazione servile di prodotti, o ad atti confusori sull'identità del prodotto, ad accordi e varie forme di "cartello" tra imprese (suscettibili di innalzare artificiosamente il prezzo), ecc.: in primo luogo, a esserne danneggiate sarebbero le imprese concorrenti – e, in effetti, queste ultime hanno tradizionalmente diritto a tutelarsi con azione individuale in simili fattispecie – ma anche i consumatori potrebbero dimostrare di essere stati indotti ad un comportamento d'acquisto altrimenti non voluto, oppure a pagare un prezzo maggiore di quello che avrebbero pagato in un mercato concorrenziale (con quale pregiudizio concreto è tutto da stabilire: e torniamo al tema dell'imprevedibilità).

L'uso di *claims* ha sempre rappresentato una delle prassi commerciali più tipiche e diffuse nel settore alimentare, che notoriamente ha trovato una disciplina in alcune importanti previsioni dell'UE²⁰, e che si presenta sempre più frequente sulla scia del vero e proprio fenomeno di mercato costituito dai "*functional foods*"²¹. Ebbene, il loro

tradizionalmente fonte di responsabilità risarcitoria fra costoro), è in realtà plurioffensivo, ricadendo anche sui patrimoni di consumatori e utenti, richiedendo tutela anche su questo piano. La previsione di una utilizzabilità dello strumento collettivo per far valere diritti risarcitori o restitutori anche di questi soggetti, in conseguenza di condotte lesive degli obblighi di *fair competition*, è in linea, in realtà, con le conclusioni della più avanzata giurisprudenza: per una sintetica e completa rassegna v. M. Guernelli, *Class action e competenza antitrust*, in *Dir. industriale*, 2010, p. 249 ss. Peraltro, lo stesso danno potrebbe forse essere tutelato in via collettiva anche senza questa specifica previsione, interpretando estensivamente l'alea secondo cui l'azione collettiva tutela diritti *identici* spettanti ai consumatori finali di un determinato prodotto nei confronti del relativo produttore.

(²⁰) Reg. (CE) n. 1924/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 dicembre 2006 relativo alle indicazioni nutrizionali e sulla salute fornite sui prodotti alimentari. Sull'arg. si v., tra i molti, F. Capelli – B. Klaus, *Il Regolamento Ce n. 1924/2006 in materia di indicazioni nutrizionali e sulla salute da riportare sulle etichette dei prodotti alimentari*, in *Dir. com. e scambi intern.*, 2007, p. 795 ss.; L. Costato, *Le indicazioni nutrizionali del reg. n. 1924/2006*, in *Riv. dir. agr.*, 2008, II, p. 299 ss.; S. Masini, *Prime note sulla disciplina europea delle indicazioni nutrizionali e sulla salute*, in *Dir. giur. agr., alim. e dell'amb.*, 2007, p. 73 ss.; L. Petrelli, *Le nuove regole comunitarie per l'utilizzo di indicazioni sulla salute fornite sui prodotti alimentari*, in *Riv. dir. agr.*, 2009, I, p. 50 ss.

(²¹) Sul tema v., da ultimo, L. Petrelli, *I prodotti alimentari della salute*, in *Riv. dir. alimentare*, 2011, 3, p. 5 ss. Per una interessante panoramica di illeciti in materia concorrenziale nel settore alimentare (sia pure da una prospettiva di violazioni amministrative) v. A. Astazi, *Pratiche commerciali scorrette, tutela dei consumatori e nuovi poteri dell'AGCM*, *ibidem*, 2008, 2, p. 42 ss. Più specificamente, con riguardo a violazioni in materia di *claims* alimentari sotto il profilo della concorrenza, v. P. Sestini, *Nuovi poteri dell'AGCM e primi provvedimenti inibitori in tema di prodotti alimentari*, *ibidem*, 2009, 1, p. 57 ss.; S. Masini, *Indicazioni sulla salute e «prodotti salutistici». L'inganno degli OMEGA 3*, in *Dir. giur. agr., alim. e dell'amb.*, 2008, p. 218 ss.; F. Zolla, *Riportare sulle etichette alimentari indicazioni sulla salute false e non accertate scientificamente costituisce una forma di pubblicità ingannevole*, in *Dir. giur. agr., alim. e dell'amb.*, 2009, p. 277.

uso illegittimo rientra certamente in questo specifico campo di esercizio dell'azione collettiva, dato che le indicazioni (nutrizionali o sulla salute, poco cambia) sono suscettibili di attrarre l'acquirente verso prodotti in ragione di particolari caratteristiche che, se non possedute realmente dall'alimento, possono tradursi in un danno; e si va dal pregiudizio meramente economico (per un acquisto altrimenti non voluto, e che – se protratto per anni – potrebbe generare anche un danno cumulativo non del tutto irrisorio, benché non sempre facile da provare) fino al danno alla vita o all'integrità psico-fisica: si pensi a un prodotto del quale fosse reclamizzata, rispetto alla prevenzione di determinate patologie, una particolare compatibilità o funzionalità in realtà assenti, con conseguente induzione di un maggior consumo – potenzialmente rischioso – grazie al messaggio ingannevole²².

Uno sguardo al contenzioso che si svolge davanti all'Autorità garante della concorrenza e del mercato, e al numero elevato di sanzioni che quest'ultima continuamente applica a produttori per uso illegittimo di *claims*, è sufficiente a dare conferma di quanto si sta dicendo. Così come assai istruttivo, benché abbia natura meramente amministrativa e non contenziosa, è uno sguardo alla quantità di proposte di *claims*, sottoposte da produttori alla Commissione europea ai fini della autorizzazione ai sensi del reg. CE n. 1924/2006, e che la Commissione ha rigettato come incentrate su proprietà benefiche inesistenti nell'alimento²³.

Anche sotto questo angolo prospettico, il settore dei prodotti alimentari si presenta peculiare – se non nel senso di “differenziato” rispetto all'uso della *class action*, poiché sul piano formale non può dirsi che essa si atteggi in modo diverso – quanto meno confermandosi, nel modo più assoluto, settore di elezione. Ed è facile immaginare che, se l'azione collettiva in Italia avrà successo, quello dei prodotti alimentari sarà un “laboratorio” fra i più interessanti.

⁽²²⁾ L'esempio potrebbe essere costituito da una categoria di consumatori – es. diabetici, o cardiopatici – che consumino massicce quantità di un certo alimento, tranquillizzati da un *claim* che enuncia il ridotto tenore di zuccheri, o la particolare virtù preventiva di malattie cardiovascolari.

⁽²³⁾ L'Autorità europea per la sicurezza alimentare, cui è demandata la valutazione tecnica della fondatezza scientifica dei *claims* da autorizzare, si è più volte espressa contro l'esistenza degli effetti benefici (o della semplice particolare compatibilità) declamati – ma talvolta solo subdolamente suggeriti con un messaggio ambiguo – in relazione a prodotti che erano, in realtà, del tutto normali. Si v. il sito internet dell'EFSA per una rassegna dei casi in questione: www.efsa.europa.eu.



ABSTRACT

The article deals with the role that a s.c. “class action” can play in the food sector, trying to find out food-related peculiarities (if any), and starting from its dominant features: its collective nature, the plural nature of the subject involved on the plaintiff side, and the homogeneity of the rights that can fall under the application of the action, while – with regard to their content – those rights continue to refer to individuals. Rather than deepening the way the class action works from a case law perspective (since many scholars have already well done such a research), the author prefers addressing, with some “law and economics” inputs, the fundamental economic needs that lead legislator to create an “Italian” class action, based on the needs that are generally perceived in other legal orders where the class action has a more consolidated tradition, and searching for the particular utilities that, in the food sector, could result especially for consumers.