

---

## La nuova disciplina delle relazioni commerciali e dei contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari. Note a prima lettura

Silvia Zorzetto

*Assegnista di ricerca nell'Università degli Studi di Milano*

**SOMMARIO:** 1. Sintesi dei contenuti ed entrata in vigore della normativa. – 2. “Corsi” e “ricorsi” nel diritto dei contratti d’impresa. – 3. Micro-mercati e filiere agricole e agro-alimentari. – 4. I contratti di cessione: fattispecie, requisiti e rimedi. – 5. Le pratiche commerciali sleali. – 6. I termini di pagamento e fatturazione e gli interessi moratori.

### *1. Sintesi dei contenuti ed efficacia della normativa*

L’art. 62 del d.l. 24 gennaio 2012, n. 1 convertito, con modificazioni, in l. 24 marzo 2012, n. 27 e s.m. («art. 62 d.l. Cresci Italia» o «art. 62»)<sup>(1)</sup> e le successive disposizioni di attuazione emanate con il decreto del Ministero per le Politiche agricole, alimentari e forestali del 19 ottobre 2012, n. 199 (“il Regolamento”) recano una nuova disciplina speciale in materia di contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari e di relazioni commerciali nel settore<sup>(2)</sup>.

(1) Cfr. art. 36-bis, co. 1, lett. a) e b), d.l. 18 ottobre 2012, n. 179 conv., con mod., in l. 17 dicembre 2012 n. 221.

(2) Tra i primi commenti, oltre a quelli ricordati nelle note successive, si segnalano: GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir. giur. agr. alim. e ambiente*, 2012, p. 379 ss.; ID., *Ancora sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari: il decreto ministeriale applicativo dell’art. 62 del d.l. 1/2012*, in *Dir. giur. agr. alim. e ambiente*, 2012, p. 517 ss.; ALBISINNI, *La nuova disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?)*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, n. 2, p. 33 ss., disponibile all’indirizzo [www.rivistadirittoalimentare.it/](http://www.rivistadirittoalimentare.it/), consultato il 2 maggio 2013; ARTOM, *Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, n. 3, p. 42 ss., disponibile all’indirizzo [www.rivistadirittoalimentare.it/](http://www.rivistadirittoalimentare.it/), consultato il 2 maggio 2013; FRASCARELLI, *Gli effetti diretti sul settore agroalimentare degli interventi per la stabilizzazione, lo sviluppo e il mercato del lavoro*, in *Crisi economica e manovra di stabilizzazione. Quali effetti per l’agroalimentare?*, a cura di De Filippis, Roma, 2012, p. 85 ss., spec. p. 99-105, disponibile all’indirizzo

---

La normativa in parola regola la «forma» e taluni «elementi essenziali» dei predetti contratti, salvo quelli conclusi con il consumatore finale, prevedendo apposite sanzioni amministrative pecuniarie (cfr. co. 1 dell'art. 62 e artt. 1, 2 e 3 del Regolamento).

Introduce divieti di comportamento e sanzioni per gli operatori economici del settore, identificando una serie di «pratiche commerciali sleali» relative a tali rapporti commerciali (cfr. co. 2 dell'art. 62 e art. 4 del Regolamento e allegato al medesimo).

Impone particolari termini di pagamento e modalità di fatturazione del corrispettivo dei prodotti agricoli e agroalimentari e modifica la disciplina degli interessi di mora per il ritardo nel pagamento in particolare relativamente ai «prodotti alimentari deteriorabili» (cfr. commi 3, 4, 7 e 11 dell'art. 62 e artt. 5 e 6 del Regolamento).

Attribuisce all'Autorità Garante per la Concorrenza e il Mercato la vigilanza sull'applicazione della normativa e l'irrogazione delle sanzioni da essa previste, i cui introiti sono riassegnati al relativo Fondo e destinate a finanziare iniziative di informazione in materia alimentare a vantaggio dei consumatori, attività di ricerca, studio e analisi in materia alimentare nell'ambito dell'Osservatorio unico delle Attività produttive, nonché le iniziative in materia agroalimentare del Ministero per le Politiche agricole, alimentari e forestali (cfr. commi 8 e 9 dell'art. 62 e art. 7 del Regolamento).

Contempla forme di tutela anche collettiva promosse dalle associazioni dei consumatori aderenti al CNCU e delle categorie imprenditoriali presenti nel CNEL o comunque rappresentative a livello nazionale, e di natura inibitoria ai sensi degli artt. 669-*bis* e ss. c.p.c. (cfr. co. 10 dell'art. 62).

L'art. 62 d.l. Cresci Italia è diventato efficace e va quindi considerato a tutti gli effetti applicabile a decorrere dal 24 ottobre 2012 (cfr. co. 11-*bis* dell'art. 62).

Tuttavia, il 23 novembre 2012 è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale il Regolamento il quale ha fissato *dies a quibus* di efficacia distinti, da un lato, per le norme di attuazione relative ai requisiti di forma-contenuto di cui all'art. 62, co. 1; dall'altro lato, per quelle relative alle pratiche commerciali sleali e ai termini e agli interessi di mora per il ritardato pagamento.

Queste ultime si applicano in ogni caso e «automaticamente», cioè immediatamente a partire dalla entrata in vigore del Regolamento il 23 novembre 2012, a tutte le relazioni commerciali e i contratti di cessione, anche ove essi difettino dei requisiti di forma-contenuto previsti dalle nuove norme.

Invece, quanto alla conformità a tali requisiti, occorre distinguere tra i nuovi contratti e i contratti già in essere al 24 ottobre 2012. Questi

---

[www.gruppo2013.it/](http://www.gruppo2013.it/), consultato il 2 maggio 2013; FRISCOLANTI, *Le nuove regole per gli scambi commerciali nella filiera agroalimentare*, in *Agric.*, 2012, n. 6, p. 5 ss.

ultimi dovevano difatti essere adeguati entro il 31 dicembre 2012. Fanno eccezione i «contratti stipulati in presenza di norme» europee che prevedono «termini» per la loro stipulazione, nel qual caso i medesimi «devono essere adeguati per la campagna agricola successiva» (cfr. art. 8 del Regolamento). La previsione va coordinata con le norme europee in materia di contratti nel settore dell'agricoltura, a cominciare da quelle relative alla politica agricola comune e all'organizzazione comune dei mercati agricoli<sup>(3)</sup>, che definiscono anche i termini di inizio e fine delle campagne relative ai prodotti agricoli o alle produzioni agricole.

Inoltre, a norma dell'art. 1, co. 1 e 2 del Regolamento, le nuove norme sono «norme ad applicazione necessaria ai sensi dell'articolo 9 del Regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali»; esse quindi si applicano ai contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari e alle corrispondenti relazioni commerciali «la cui consegna avviene nel territorio della Repubblica italiana», indipendentemente da quale sia la legge regolatrice del contratto o rapporto<sup>(4)</sup>. Il richiamo al Reg. (CE) n. 593/2008 vale sul presupposto che gli elementi di collegamento siano intra-UE, ma anche nel caso di elementi di internazionalità extra-comunitari le nuove norme vanno considerate di applicazione necessaria<sup>(5)</sup>, e ciò in forza di un'interpretazione costituzionalmente orientata, conforme ai principi di eguaglianza e ragionevolezza, per evitare un trattamento irragionevolmente diverso tra rapporti intra- ed extra-UE. Piuttosto, si può rilevare l'inopportunità che una simile soluzione di natura internazional-privatistica sia stata adottata da una fonte attuativa di rango secondario, anziché dal legislatore<sup>(6)</sup>. Sia come sia, la norma in questione suggerisce che la nuova disciplina costituisce un'applicazione del principio di ordine pubblico economico europeo<sup>(7)</sup>.

(3) Il quadro di riferimento consta oggi del Reg. (CE) n. 1782/2003 del Consiglio del 29 settembre 2003 e dei successivi regolamenti del 2003 e del 2004 previsti dalla Riforma Fischler della PAC, ed è destinato a mutare nei prossimi mesi con la nuova PAC 2014-2020: cfr. *La nuova Pac 2014-2020. Un'analisi delle proposte della Commissione*, a cura di DE FILIPPIS, Roma, 2012, in [www.gruppo2013.it/](http://www.gruppo2013.it/), consultato il 27 aprile 2013.

(4) Sul punto cfr. Cons. St., sez. cons. Atti Normativi del 27 settembre 2012, parere n. 4203/2012 in data 8 ottobre 2012.

(5) In tal caso la norma di riferimento è l'art. 17 della l. 218/1995.

(6) Non vi è una riserva assoluta di legge in materia di diritto internazionale privato, sicché i commi 1 e 2 dell'art. 1 del Regolamento non sono di per sé illegittimi. L'anomalia è però evidente.

(7) Sulla nozione v. ad es. PESCATORE, *Forme di controllo, rapporti tra imprenditori e ordine pubblico economico*, in *Obbl. contr.*, 2012, n. 3, p. 166 ss.

## 2. “Corsi” e “ricorsi” nel diritto dei contratti d’impresa

La disciplina in esame merita attenta considerazione sia dal punto di vista pratico per l’impatto che essa è destinata ad avere nel settore agroalimentare, sia dal punto di vista dogmatico<sup>(8)</sup>, cioè in punto di teoria generale del contratto e, in particolare, rispetto alla categoria dei contratti d’impresa<sup>(9)</sup>.

Dal punto di vista pratico, la nuova normativa, pur essendo indiscutibilmente speciale in quanto destinata a una determinata categoria di operazioni e attori economici, ha un ambito di applicazione assai ampio e quindi avrà ricadute notevolissime sul piano operativo. Si applica difatti alle cessioni di «prodotti agricoli e alimentari» e alle relazioni commerciali delle relative filiere (cfr. art. 62, co. 2 e art. 1 del Regolamento). E dal momento che i «prodotti agricoli» sono quelli dell’allegato I di cui all’art. 38, co. 3, del Trattato sul funzionamento dell’Unione europea, mentre i «prodotti alimentari» sono quelli di cui all’art. 2 del Reg. (CE) n. 178/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 28 gennaio 2002<sup>(10)</sup>, le nuove norme si applicano ai contratti di cessione e alle relazioni commerciali che abbiano ad oggetto qualunque cosa che, allo stato naturale o trattata o modificata artificialmente, sia riconducibile ai regni animale, vegetale e dei funghi<sup>(11)</sup>, oltre composti e sostanze come l’etanolo e il

(8) Per “dogmatica” qui s’intende, secondo una delle concezioni elaborate dalla teoria generale del diritto e dalla scienza giuridica, quella disciplina che si occupa di analizzare e ricostruire un istituto giuridico o un insieme di norme tipico di un dato diritto vigente, facendo astrazione dai problemi di stretta esegesi, secondo un orientamento sistematico teso a individuare gli interessi tutelati dalle norme e la funzione pratica a esse sottesa. Sul punto v. SCARPELLI, *Il metodo giuridico*, in *Riv. dir. proc.*, 1971, n. 4, p. 553 ss.; JORI, *Empirismo e dogmatica giuridica*, in *Saggi di metagiurisprudenza*, Milano, 1985, p. 78-81; VIOLA, URSO, *Scienza giuridica e diritto codificato*, Torino, 1989, p. 111-153.

(9) Entro una letteratura amplissima, a titolo introduttivo, v. le opere collettanee: *I contratti per l’impresa. I. Produzione, circolazione, gestione, garanzia*, a cura di GITTI, MAUGERI e NOTARI, Bologna, 2012; *Il terzo contratto. L’abuso di potere contrattuale nei rapporti tra imprese*, a cura di GITTI e VILLA, Bologna, 2008; e i contributi di DE NOVA, *Contratti di impresa*, in *Enc. dir.-Annali*, IV, Milano, 2011, p. 243 ss.; PATTI, *I contratti di impresa: caratteristiche e disciplina*, in *Obbl. contr.*, 2010, p. 326 ss.; MINERVINI, *Il «terzo contratto»*, in *Contratti*, 2009, p. 493 ss.

(10) «Prodotto alimentare» è «qualsiasi sostanza o prodotto trasformato, parzialmente trasformato o non trasformato, destinato ad essere ingerito, o di cui si prevede ragionevolmente che possa essere ingerito, da esseri umani. Sono comprese le bevande, le gomme da masticare e qualsiasi sostanza, compresa l’acqua, intenzionalmente incorporata negli alimenti nel corso della loro produzione, preparazione o trattamento» (enfasi nostra).

(11) Ma vanno ricordate anche le alghe (che sono protisti) e notoriamente sono usate nell’alimentazione umana e non solo. Inoltre, la nuova disciplina si applica anche ai tabacchi, che pur esclusi dal novero dei prodotti alimentari, rientrano però tra i prodotti agricoli.

glutine e tutti i loro derivati. Stante l'estensione della materia, ben si comprende il clamore suscitato e le reazioni di questi primi mesi in seno al mondo imprenditoriale, commerciale e professionale<sup>(12)</sup>.

Sul piano dogmatico, la nuova disciplina offre allo studioso della materia contrattuale un punto di vista privilegiato per l'analisi delle caratteristiche e tendenze più recenti del diritto dei contratti d'impresa<sup>(13)</sup>. Essa costituisce infatti l'ultimo anello di una catena di riforme, iniziate già negli anni Novanta, che, oggidì, risultano aver anticipato le principali linee di sviluppo del coevo diritto dei contratti d'impresa.

Sino dagli anni Novanta, la disciplina dei rapporti contrattuali e commerciali tra gli operatori del settore agroalimentare si è incentrata su una visione di tali rapporti come "sistemi" di produzione e "reti di relazioni" produttive, che danno vita e si sviluppano in seno a un "mercato" - *rectius* a più "micro-mercati" relativi a determinati prodotti e sistemi di produttivi -, articolandosi in "filiere", aventi diversa estensione ("filiera lunga" e "filiera corta")<sup>(14)</sup> e struttura (potendo assumere la forma del coordinamento orizzontale e/o dell'integrazione verticale)<sup>(15)</sup>.

Emblematica di questa visione e della compenetrazione fra dimensione giuridica e dimensione socio-economica è, ad esempio, la disciplina dei distretti rurali e agroalimentari di qualità (cfr. art. 13 del d.lgs.

Si applica inoltre ai cosmetici e ai medicinali che contengano sostanze riconducibili ai prodotti agricoli così come definiti; nonché ai cosiddetti integratori alimentari (destinati all'uomo e non solo). Tra gli ambiti di applicazione problematici si segnala quello relativo alle sostanze psicotrope o stupefacenti ma destinate a essere ingerite ad esempio per ragioni medico-sanitarie.

(12) Sono innumerevoli le associazioni, gli enti, gli istituti e i sindacati che hanno discusso la normativa, talvolta dettando linee interpretative e rivolgendo consigli applicativi. *Inter alia*, si possono ricordare ad es.: Ascofarve - Associazione Nazionale Distributori Medicinali Veterinari, Assocaseari, Assofood, CNA - Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa, Coldiretti, Confagricoltura, Confartigianato, Confcommercio, Confesercenti, Confederazione italiana agricoltori, Federalimentare, Federazione Veterinari e Medici, Fedagri-Confcooperative, Federfarma, UIV - Unione Italiana Vini, e molti altri.

(13) Accenna a questo profilo ad es. BISCONTINI, *Contratti agroindustriali ed art. 62 d.l. n. 1 del 2012: luci ed ombre*, in [www.comparazioneidirittocivile.it](http://www.comparazioneidirittocivile.it), consultato il 27 aprile 2013.

(14) Per "filiere corte" si intendono quelle modalità di commercializzazione dei prodotti alimentari che si caratterizzano, da un lato, per la riduzione o l'eliminazione degli intermediari fra i produttori agricoli e i consumatori e, dall'altro, per la dimensione locale delle transazioni commerciali. Secondo i dati della Rete di informazione contabile agricola (Rica), negli ultimi anni le filiere corte coprono circa il 30% delle vendite delle imprese italiane, in specie di media dimensione, a indirizzo produttivo misto o specializzate nelle coltivazioni arboree e nei seminativi. Cfr. *Il mercato della Filiera corta. I farmers' market come luogo di incontro di produttori e consumatori*, a cura di FRANCO e MARINO, Working paper del Gruppo 2013, n. 19, 2012, in [www.gruppo2013.it/](http://www.gruppo2013.it/), consultato il 27 aprile 2013.

(15) Cfr. ALBISINNI, *Sistema agroalimentare*, in *Dig. disc. priv., sez. civ.*, IV Agg., 2009, p. 479 ss.

18 maggio 2001, n. 228)<sup>(16)</sup>, i cui più recenti sviluppi prefigurano l'istituzione anche di «bio-distretti», ossia sistemi produttivi caratterizzati dalla presenza di filiere produttive a carattere biologico<sup>(17)</sup>.

Come noto, questo approccio che dà rilevanza alla dimensione della “rete” di imprese e al ruolo del contratto nella costruzione della rete è esattamente la prospettiva in cui oggi ci si muove<sup>(18)</sup>. Sotto questo profilo la disciplina dei contratti nel settore agroalimentare, che già nel 2001 veniva descritta come «*ispirata ad un nuovo quanto originale paradigma fondato appunto sui rapporti di rete*» in cui la scelta fra gli strumenti di diritto privato, i tipi contrattuali e le forme organizzative da adottare si colloca in una visione macroeconomica in cui rilevano le relazioni di filiera<sup>(19)</sup>, rappresenta certamente un'esperienza *ante litteram* da cui trarre insegnamento<sup>(20)</sup>.

Nel settore agroalimentare, inoltre, la disciplina nazionale, seguendo le orme di quella comunitaria, si presenta da tempo disegnata fondamentalmente in funzione di “scopi” e di “incentivi”. Sono significative al proposito, ad esempio, le norme finalizzate a favorire il riorientamento delle filiere produttive nell'ottica della sicurezza alimentare e della trac-

(16) Cfr. SASSI, *La normativa sui distretti rurali e agroalimentari di qualità: indicazioni operative e stato di attuazione*, Working Paper n. 2/2009, in *Economia Aziendale 2000*, in <http://ea2000.unipv.it/>, consultato il 27 aprile 2013. Sui distretti agroalimentari v. anche BRASILI e MARCHESE, *I distretti agroalimentari e le produzioni Dop, Igp e Stg*, in *Econ. dir. agroalim.*, 1, 2012, in <http://www.fupress.net/index.php/eda/article/view/10674>, consultato il 21 aprile 2013.

(17) In questo senso v. la Proposta di Legge n. 357 del 31 gennaio 2012 in discussione avanti il Consiglio Regionale della Sardegna, in <http://consiglio.regione.sardegna.it/>, consultato il 27 aprile 2013, che per la nozione di prodotto biologico fa riferimento al Reg. (CE) n. 834/2007 del Consiglio del 28 giugno 2007 relativo alla produzione biologica e all'etichettatura dei prodotti biologici.

(18) Tra gli interventi normativi più recenti e rilevanti vi è chiaramente l'introduzione del contratto di rete di cui all'art. 3, co. 4-ter del d.l. 10 febbraio 2009, n. 5, conv., con mod., dalla l. 9 aprile 2009, n. 33, e poi oggetto di una significativa rivisitazione a opera della l. 122/2010. Sul tema, si vedano gli studi raccolti ne *Il contratto di rete per la crescita delle imprese. Con una postilla di aggiornamento a ottobre 2012*, a cura di CAFAGGI, IAMICELI e MOSCO, Milano, 2012; *Reti di imprese e contratti di rete*, a cura di Iamiceli, Torino, 2010; *Reti di impresa e contratto di rete*, a cura di MACARIO e SCOGNAMIGLIO, in *Contratti*, 2009, n. 10, p. 915 ss., con saggi di CAFAGGI, CAMARDI, GRANIERI, IAMICELI, MACARIO, MAUGERI, SCOGNAMIGLIO; nonché i contributi di PISANI MASSAMORMILE, *Profili civilistici del contratto di rete*, in *Riv. dir. priv.*, 2012, p. 353 ss. e di GENTILI, *Il contratto di rete dopo la l. n. 122 del 2010*, in *Contratti*, 2011, p. 617 ss.

(19) Così Iannarelli, *L'impresa agricola nel sistema agro-industriale*, in *Dir. giur. agr. amb.*, 2002, p. 215 ss.

(20) Sul punto v. IANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare*, in *Trattato di diritto agrario*, diretto da Costato, Germanò e Rook Basile, vol. 3, Torino, 2011, p. 428 ss.

ciabilità degli alimenti (cfr. art. 16 del d.lgs. 18 maggio 2001, n. 228)<sup>(21)</sup>, nonché l'istituzione del «Tavolo agroalimentare» finalizzato tra le altre cose alla promozione, allo sviluppo, sostegno e ammodernamento della filiera agroalimentare e alla valorizzazione sul mercato internazionale dei prodotti agroalimentari (cfr. art. 17 del d.lgs. 29 marzo 2004, n. 99), e così pure l'istituzione dei «tavoli di filiera» per pervenire alla stipulazione delle intese di filiera di cui all'art. 9, co. 1, del d.lgs. n. 102/2005 (cfr. d.P.C.M. 5 agosto 2005)<sup>(22)</sup>.

Oggi, questa inclinazione a legiferare in funzione di determinati “scopi” (di politica economica) e a fare leva, per la loro effettiva implementazione, su “incentivi” (c.d. legislazione premiale) è oramai un tratto del diritto dei contratti d'impresa e della disciplina dell'impresa, lungo l'intero suo ciclo di vita, dalla costituzione alla crisi. Un simile approccio, oltre a essere indice di un preciso nesso fra politica del diritto e politica economica, involge anche un'implicita prescrizione di metodo su come risolvere le problematiche interpretative. Segnatamente suggerisce una metodologia interpretativa di tipo teleologico-funzionale<sup>(23)</sup>.

Un'altra peculiarità del settore agroalimentare che si rivela oggi di portata generale è la presenza di una pluralità di strumenti negoziali particolari, alcuni dei quali sono già stati ricordati poc'anzi, come i contratti di distretto e di filiera<sup>(24)</sup>, in cui coesistono e si compenetrano elementi di autonomia ed eteronomia, partecipativi e autoritativi, indi-

(21) Sull'obbligo della tracciabilità e sulla nuova responsabilità del distributore del prodotto agroalimentare per omessa informazione v. Reg. (UE) n. 1169/2011.

(22) In merito cfr. PETRELLI, *Sub Art. 20. Orientamento e modernizzazione del settore agricolo a norma dell'art. 7 l. 5 marzo 2001 n. 57, commento al d.leg. 18 maggio 2001 n. 228*, in *Riv. dir. agr.*, 2002, I, p. 556 ss.

(23) Tale metodologia non implica il rigetto e non è di per sé incompatibile una concezione gius-positivista: cfr. SCARPELLI, relazione inedita predisposta per il Convegno *La istituzione giudiziaria nel XXV anniversario dell'entrata in funzione del Consiglio Superiore della Magistratura Esperienze - Prospettive*, Parma, 6-9 giugno 1984; SCHAUER, *The Practice and Problems of Plain Meaning: A Response to Aleinikoff and Shaw*, in *45 Vand. L. Rev.*, 1992, p. 715 ss.

(24) Vedi GIUFFRIDA, *I Contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, n. 3, p. 7 ss., disponibile all'indirizzo [www.rivistadirittoalimentare.it/](http://www.rivistadirittoalimentare.it/), consultato il 21 aprile 2013. Recentemente si segnala la Circolare n. 558 del 20 dicembre 2012, recante le caratteristiche, le modalità e le forme per la presentazione delle domande di accesso ai contratti di filiera, succ. mod. e integrata con le circolari del 19 marzo, del 25 marzo e del 26 marzo 2013. In particolare la Circolare del 25 marzo 2013 detta modalità e forme per la richiesta di iscrizione, da parte degli istituti di credito, all'elenco delle banche autorizzate ad espletare gli adempimenti necessari per l'accesso ai finanziamenti del «Fondo rotativo per il sostegno alle imprese e gli investimenti in ricerca» in materia di istruttoria dei progetti esecutivi, istruttoria delle richieste di erogazione delle agevolazioni, predisposizione e trasmissione delle relazioni sullo stato finale del programma e della relativa documentazione a corredo.

viduali e collettivi, pubblicitistici e privatistici, che vedono protagonisti attori istituzionali e non<sup>(25)</sup>.

Così, ai sensi dell'art. 12, del d.lgs. 30 aprile 1998, n. 173 e s.m.i., «ai fini dell'integrazione economica di filiera» le «organizzazioni interprofessionali» del settore agricolo e agroalimentare hanno, tra gli altri, il compito di elaborare contratti tipo compatibili con la normativa comunitaria e di definire regole tecniche relative alla produzione e commercializzazione più restrittive di quelle europee e nazionali in un'ottica di massimizzazione della qualità dei prodotti e di maggior tutela dei diritti degli operatori del settore. Questo modello viene oggi riproposto ad esempio dalla nuova disciplina relativa al settore della distribuzione dei carburanti di cui all'art. 17, del d.l. 24 gennaio 2012, n. 1<sup>(26)</sup>, il quale «[a]l fine di incrementare la concorrenzialità e l'efficienza del mercato anche attraverso una diversificazione nelle relazioni contrattuali» prevede che «in aggiunta agli attuali contratti di comodato e fornitura ovvero somministrazione possono essere adottate (...) differenti tipologie contrattuali per l'affidamento e l'approvvigionamento degli impianti di distribuzione carburanti (...) previa definizione negoziale di ciascuna tipologia mediante accordi sottoscritti tra organizzazioni di rappresentanza dei titolari di autorizzazione o concessione e dei gestori maggiormente rappresentative» e depositati presso il Ministero dello sviluppo economico.

(25) Questo è un tratto caratteristico risalente della normativa di settore. Basti ricordare la pregressa disciplina dei contratti di coltivazione e vendita di cui alla legge n. 88 del 1988 e successivamente - per menzionare alcune delle normative principali tuttora vigenti - il d.lgs. 30 aprile 1998, n. 173, che reca «*Disposizioni in materia di contenimento dei costi di produzione e per il rafforzamento strutturale delle imprese agricole*», il d.lgs. 18 maggio 2001, n. 228 di «*Orientamento e modernizzazione del settore agricolo*», l'art. 66, l. 27 dicembre 2002, n. 289 che detta la prima disciplina dei contratti di filiera agroalimentare, il d.lgs. 29 marzo 2004, n. 99 avente ad oggetto «*Disposizioni in materia di soggetti e attività, integrità aziendale e semplificazione amministrativa in agricoltura*» e, infine, il d.lgs. 27 maggio 2005 n. 102 che detta le «*Regolazioni dei mercati agroalimentari*». Per un accenno al tema v. Canfora, *I contratti di coltivazione, allevamento e fornitura*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, n. 3, p. 33 ss., disponibile all'indirizzo [www.rivistadirittoalimentare.it/](http://www.rivistadirittoalimentare.it/), consultato il 21 aprile 2013.

(26) Tale disciplina integra e, in parte, sostituisce quella introdotta sempre in via d'urgenza dall'art. 28 «*Razionalizzazione della rete distributiva dei carburanti*», d.l. 6 luglio 2011, n. 98, conv. con mod., dalla l. 15 luglio 2011, n. 111, pure finalizzata a «*incrementare l'efficienza del mercato, la qualità dei servizi, il corretto ed uniforme funzionamento della rete distributiva*». Cfr. GIUA, STELLA, CONTEDEUCA, *Decreto Cresci Italia: deregulation per la distribuzione del carburante tra giacenze di prodotto e criticità fiscali*, in *Fisco*, 2012, p. 4097 ss.; SALTARI, *Il decreto "Cresci Italia"*, in *Giornale dir. amm.*, 2012, p. 579 ss. che evidenzia come *ratio* della disciplina quella di favorire la dismissione degli impianti inefficienti, cioè di piccole dimensioni che erogano poco carburante e difficilmente possono competere con quelli di dimensioni più grandi, e l'eliminazione delle barriere all'ingresso nel mercato della distribuzione dei carburanti.



Così, ai sensi del decreto del Ministero per le Politiche agricole, alimentari e forestali del 22 novembre 2007 il contratto di filiera è stipulato tra i soggetti della filiera agroalimentare o agro-energetica e il predetto Ministero ed è finalizzato alla realizzazione, attraverso la concessione di finanziamenti agevolati, di un programma di investimenti integrato<sup>(27)</sup>. Questo schema del contratto, stipulato a livello istituzionale e preordinato alla concessione di finanziamenti agevolati, si ritrova oggi da ultimo, ad esempio, in materia di incentivi per la installazione degli impianti fotovoltaici (cfr. d.lgs. 3 marzo 2011, n. 28, di attuazione della direttiva 2009/28/CE sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili, e relativi d.m. 5 maggio 2011, c.d. «Quarto Conto Energia», e d.m. 5 luglio 2012) e in materia di contratti di anticipazione per il pagamento dei debiti scaduti delle Regioni (cfr. art. 2, co. 3, d.l. 8 aprile 2013, n. 35 recante «Disposizioni urgenti per il pagamento dei debiti scaduti della pubblica amministrazione, per il riequilibrio finanziario degli enti territoriali, nonché in materia di versamento di tributi degli enti locali»).

Da più di un ventennio, dunque, il diritto dei contratti nel settore agroalimentare, presenta alcune caratteristiche che, oggi - prestando fede all'attuale dibattito giusprivatistico -, lungi dal costituire un indice di specialità connotano invece la generalità dei contratti d'impresa<sup>(28)</sup>. Si possono ricordare in particolare le seguenti due caratteristiche "generali": (i) la regolamentazione del contratto e della relazione contrattuale tipicamente va di pari passo con la regolazione dei mercati di riferimento, la quale viene affidata da un lato alla stessa prassi degli operatori e, dall'altro lato, alle regole dettate dalle autorità indipendenti e dall'esecutivo; (ii) la compresenza, sia sul piano delle soluzioni di diritto sostanziale, sia

(27) Le altre fonti di riferimento principali sono: il d.m. 1 agosto 2003, n. 226, che ha originariamente promosso la stipula dei contratti di filiera tra il Ministero e gli operatori del settore per favorire l'integrazione di filiera del sistema agricolo e agroalimentare e il rafforzamento dei distretti agroalimentari nelle aree sottoutilizzate; il d.m. 5 giugno 2006 n. 306 con cui è stato affidato a ISA - Istituto Sviluppo Agroalimentare S.p.A. l'espletamento delle funzioni e lo svolgimento dei servizi per la gestione e attuazione dei contratti di filiera; e i successivi decreti di approvazione della Convenzione tra il Ministero e ISA S.p.A. in relazione al «primo» e «secondo sportello» per l'accesso ai contratti di filiera. A oggi i contratti di filiera stipulati e in essere sono 14 e coinvolgono complessivamente 176 beneficiari; il totale delle agevolazioni erogate ammonta, al 31 dicembre 2012, a quasi 66,5 milioni di Euro, di cui quasi 24,5 milioni di Euro sono finanziamenti agevolati, mentre il resto è costituito da contributi in conto capitale (i dati sono reperibili sul sito <http://www.isa-spa.it/>, consultato il 27 aprile 2013).

(28) A ben vedere, la dottrina civilistica sembra chiamata a percorrere in senso inverso l'itinerario compiuto negli anni scorsi: mentre per anni si è partiti dalla disciplina dei rapporti di consumo per enucleare principi esportabili anche *aliunde* e costruire un autonomo settore dei contratti di impresa, oggi il legislatore mostra di trapiantare nella normativa dei rapporti di consumo esperienze già note in taluni settori dei contratti di impresa.

sul fronte delle forme di tutela e delle sanzioni, di considerazioni tanto micro-economiche relative al singolo rapporto economico, quanto macro-economiche relative al sistema produttivo complessivo.

Orbene, la nuova normativa si innesta, senza soluzione di continuità, in questo contesto in cui il connubio delle categorie giuridiche con quelle economiche e l'interazione e l'integrazione tra fonti e tra sfera pubblica e privata sono aspetti tutt'altro che inediti<sup>(29)</sup>. Essa può essere considerata un modello misto di “*public and private enforcement*” e senza dubbio si colloca al crocevia del diritto dei contratti, da un lato, e del diritto anti-trust, dall'altro lato<sup>(30)</sup>; per menzionare solo alcune discipline particolari, la nuove norme collimano con quelle in materia di integrazione verticale<sup>(31)</sup>, abuso di posizione dominante e abuso di dipendenza economica, oltre che con le normative sulla concorrenza sleale, sulle pratiche commerciali scorrette e sui ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali.

Le questioni sollevate dalla nuova disciplina sono molte, e riguardano sia l'interpretazione delle singole disposizioni dell'art. 62 e del Regolamento, sia il loro coordinamento con le discipline ora ricordate, nonché con tutte le norme già vigenti nel settore agricolo e agroalimentare<sup>(32)</sup>, a cominciare dalla normativa relativa ai contratti di coltivazione, allevamento e fornitura, agli accordi o contratti interprofessionali e ai contratti quadro di cui al d.lgs. 102/2005, così come ai contratti di filiera più volte citati, la cui stipulazione è stata di recente oggetto di ulteriori incentivi<sup>(33)</sup>.

(29) Sull'articolazione delle fonti v. ad es. GERMANÒ, *L'agricoltura e l'alimentazione - Le fonti del diritto agroalimentare fra i trattati dell'Unione europea e la costituzione e la codificazione italiane*, in *Riv. dir. agr.*, 2011, n. 1, p. 78 ss.

(30) Sottolinea questo aspetto, in chiave critica, ad es. ARGENTATI, *La disciplina speciale delle relazioni commerciali nel settore agroalimentare. riflessioni sull'art. 62 l. n. 27 del 2012*, in *Giust. civ.*, 2012, p. 441 ss. Viceversa, considera questo aspetto con favore e come un precipitato di principi aventi valore più generale ad es. TOMMASINI, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e alimentari*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, n. 4, p. 3 ss., disponibile all'indirizzo [www.rivistadirittoalimentare.it/](http://www.rivistadirittoalimentare.it/), consultato il 21 aprile 2013.

(31) La stessa Commissione Europea ricorda che le ripercussioni causate sulla concorrenza dalle relazioni verticali tra gli operatori della filiera agroalimentare sono sottoposte alle norme in materia di accordi verticali, Reg. (CE) n. 2790/1999 della Commissione, del 22 dicembre 1999 e relativi orientamenti della Commissione sulle restrizioni verticali in corso di revisione: cfr. *Migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa*, COM (2009) 591 del 28 ottobre 2009, p. 7.

(32) In proposito sono significative le premesse stesse del Regolamento le quali indicano alcune principali normative con cui le nuove norme dovrebbero essere integrate e coordinate. Sul punto v. anche i rilievi del Cons. St., sez. cons. Atti Normativi del 27 settembre 2012, parere n. 4203/2012 in data 8 ottobre 2012.

(33) La disciplina dei contratti di filiera è stata recentemente modificata: prima, dall'art.

### 3. *Micro-mercati e filiere agricole e agro-alimentari*

La disciplina in parola fa parte delle disposizioni emanate nel corso del 2012 finalizzate, da un lato, a garantire la libertà di concorrenza secondo condizioni di pari opportunità e il corretto e uniforme funzionamento del mercato, assicurando ai consumatori finali un livello minimo e uniforme di condizioni di accessibilità ai beni e servizi sul territorio nazionale; dall'altro lato, a promuovere lo sviluppo del sistema produttivo e la competitività delle imprese assicurando la migliore tutela degli interessi pubblici nel rispetto del principio costituzionale di libertà dell'iniziativa economica privata in condizioni di piena concorrenza e pari opportunità tra tutti i soggetti<sup>(34)</sup>.

In questo quadro, l'art. 62 rappresenta l'epilogo di un progetto di riforma della materia cominciato nel 2007. Un primo tentativo di riforma, invero di contenuto assai circoscritto, fu il disegno di legge AS 1644 presentato alla Camera dei deputati (c.d. Bersani-*ter* sulle liberalizzazioni), che attribuiva all'AGCM poteri di vigilanza affinché le clausole contrattuali recanti oneri per l'inserimento nella lista dei fornitori o l'accesso dei prodotti all'esposizione negli esercizi commerciali appartenenti a catene distributive o altri tipi di vendita non configurassero un abuso di posizione dominante o una pratica anticoncorrenziale ai sensi della l. 10 ottobre 1990, n. 287.

Fallito questo tentativo, dal 2007 a oggi, al settore agricolo e agro-alimentare si è prestatato attenzione in sede di vigilanza e controllo più che in sede legislativa. Le caratteristiche dei rapporti contrattuali tra gli operatori economici lungo l'intera filiera e, specialmente, il grado di concorrenza dei mercati agricoli (dalla produzione dei prodotti alla loro commercializzazione e distribuzione) e l'eventuale esistenza di pratiche commerciali scorrette sono state oggetto di analisi della Commissione

1, l. 3 febbraio 2011, n. 4 recante «*Disposizioni in materia di etichettatura e di qualità dei prodotti alimentari*» che, modificando l'art. 66, co. 1, della l. 27 dicembre 2002, n. 289 già ricordato, ha disposto l'estensione dei contratti di filiera e di distretto a tutto il territorio nazionale; poi, dall'art. 63 d.l. 1/2012, conv. con mod. dall'art. 1, co. 1, della l. 24 marzo 2012, n. 27, che ha previsto che i rientri di capitale e interessi dei mutui erogati per conto del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali dall'Istituto Sviluppo Agroalimentare S.p.A. siano utilizzati per i finanziamenti agevolati dei contratti di filiera e di distretto e che ISA S.p.A. sia autorizzata a mettere a disposizione per tali finanziamenti un importo non superiore a 5 milioni di euro annui per un triennio.

(34) Cfr. d.l. 6 dicembre 2011, n. 201, conv. con l. 22 dicembre 2011, n. 214 (c.d. d.l. Salva-Italia) e d.l. 9 febbraio 2012, n. 5, conv. con L. 4 aprile 2012, n. 35 (c.d. Decreto Semplificazioni).

Europea in ambito comunitario<sup>(35)</sup>, e dell'AGCM<sup>(36)</sup>, dell'Agenzia delle Entrate<sup>(37)</sup> e dell'ISMEA<sup>(38)</sup> in ambito nazionale.

Per comprendere l'impatto e le problematiche applicative della nuova disciplina è utile tenere conto di queste indagini. Oltre a delineare i caratteri generali e l'evoluzione in corso nei settori agricolo e agroalimentare, tali indagini offrono infatti preziosi strumenti di analisi delle relazioni commerciali e contrattuali nel settore, con riguardo sia alla fase fisiologica, sia alla fase patologica del rapporto. Sotto questo profilo,

(35) Cfr. *Migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa*, COM (2009) 591 del 28 ottobre 2009. Anche le autorità della concorrenza di altri Paesi europei hanno avviato indagini conoscitive sulle filiere agroalimentari. Cfr. ad es. *ECN Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector*, maggio 2012, disponibile all'indirizzo <http://ec.europa.eu/competition/ecn/documents.html>, consultato il 27 aprile 2013; DI VIA, *Gli equilibri contrattuali tra industria alimentare e GDO*, relazione al X Convegno su «Antitrust tra diritto nazionale e diritto dell'Unione europea», Treviso, 17-18 maggio 2012. Quanto al contesto francese, cfr. DEL CONT, *Filières agroalimentaires et contrat: l'expérience française de contractualisation des relations commerciales agricoles*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, n. 4, p. 23 ss. disponibile all'indirizzo [www.rivistadirittoalimentare.it/](http://www.rivistadirittoalimentare.it/), consultato il 2 maggio 2013; per un richiamo alle esperienze statunitensi in materia v. IANNARELLI, *Profili giuridici del sistema agroalimentare tra ascesa e crisi della globalizzazione*, Bari, 2011.

(36) Cfr. AGCM, *Indagine conoscitiva sulla distribuzione agroalimentare (IC/28)*, Roma, giugno 2007; e AGCM, *Indagine conoscitiva sul settore della Grande Distribuzione Organizzata (IC/43)*, ancora in corso disposta con provv. n. 21765 del 27 ottobre 2010, in <http://www.agcm.it/indagini-conoscitive-db.html>, consultato il 2 maggio 2013; su cui v. ARTOM, *L'indagine conoscitiva dell'AGCM sul ruolo della GDO nella distribuzione agroalimentare*, in *Riv. dir. alim.*, 2010, n. 3, p. 31 ss., disponibile all'indirizzo [www.rivistadirittoalimentare.it](http://www.rivistadirittoalimentare.it), consultato il 2 maggio 2013. Posto che i risultati della seconda indagine avviata nel 2010 non sono a oggi disponibili, si farà riferimento alla prima indagine del 2007. In precedenza, v. GENCARELLI, *Relazioni contrattuali tra industria alimentare e grande distribuzione nei principali paesi europei*, in *Riv. dir. alim.*, 2008, n. 2, p. 34 ss.; ARTOM, *I contratti dall'industria alimentare alla grande distribuzione*, *ivi*, p. 23 ss.; DI VIA e MARCIANO, *Le relazioni tra industria alimentare e GDO*, in *Riv. dir. alim.*, 2008, n. 3, p. 38 ss., tutti disponibili all'indirizzo [www.rivistadirittoalimentare.it](http://www.rivistadirittoalimentare.it), consultato il 2 maggio 2013.

(37) Cfr. Risoluzione n. 36/E del 7 febbraio 2008 dell'Agenzia delle Entrate Direzione Centrale Normativa e Contenziosa, relativa a un'analisi delle pratiche commerciali di settore con particolare riguardo alla GDO e ai costi fiscalmente deducibili in relazione ai rapporti e ai beni di largo consumo v.: <http://www.agenziaentrate.gov.it/>.

(38) L'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare (ISMEA) è un ente pubblico economico istituito nel 1999 tramite l'accorpamento dell'Istituto per Studi, Ricerche e Informazioni sul Mercato Agricolo con la Cassa per la Formazione della Proprietà Contadina. Anche attraverso società controllate, realizza servizi informativi, assicurativi e finanziari e costituisce forme di garanzia creditizia e finanziaria per le imprese agricole e le loro forme associate, al fine di favorire l'informazione e la trasparenza dei mercati, agevolare il rapporto con il sistema bancario e assicurativo, favorire la competitività aziendale e ridurre i rischi inerenti alle attività produttive e di mercato. Oltre a ciò, affianca le Regioni nelle attività di riordino fondiario e si occupa di un regime di aiuti approvato dalla Commissione europea per il ricambio generazionale in agricoltura. Cfr. <http://www.ismea.it/>, consultato il 2 maggio 2013.

è essenziale distinguere quali sono le dinamiche contrattuali a seconda dei diversi prodotti, dei raggruppamenti organizzativi eventualmente presenti nel segmento di mercato, dei tipi di produzione e di commercializzazione, come ad es. la Grande Distribuzione Organizzata (GDO), delle aree geografiche, e così via. Come noto, questi sono tutti elementi che influenzano le forme di produzione, le condotte degli operatori nella contrattazione, le condizioni di acquisto e di vendita, nonché l'assetto dei mercati (quanto a struttura, costi, barriere di ingresso e uscita, elasticità della domanda e offerta, etc.) e, quindi, il grado di effettiva concorrenza delle filiere agricole e agro-alimentari.

Nel settore agricolo e agroalimentare, per ciascun prodotto, ciascun tipo di operatore di origine e di destinazione, ciascun'area geografica, vi sono filiere distributive eterogenee e una moltitudine di "micro-mercati", con una struttura e caratteristiche differenti, ciascuno costituito dagli operatori in grado di fornire uno specifico servizio d'intermediazione a uno specifico segmento di domanda (ad esempio forma un "micromercato" a sé quello relativo agli agrumi di origine siciliana destinati ai grossisti dei mercati generali delle altre regioni d'Italia)<sup>(39)</sup>.

Per cogliere le caratteristiche della singola filiera è particolarmente rilevante la c.d. "catena del valore" cioè la variazione e distribuzione dei costi e dei prezzi lungo la filiera, dalla produzione del prodotto alla commercializzazione al dettaglio<sup>(40)</sup>. La Commissione Europea e le autorità garanti muovono da questo dato, dalle divergenze che si osservano tra l'andamento dei prezzi delle materie prime agricole e quello dei prezzi al consumo dei prodotti alimentari, e dagli aggiustamenti o meno dei secondi di fronte alle fluttuazioni dei primi, per desumere quali sono le carenze strutturali della filiera e se le pratiche commerciali all'interno delle filiere alimentari determinino distorsioni della concorrenza<sup>(41)</sup>.

Le evidenze in proposito derivanti dagli studi degli enti preposti sono invero tutt'altro che univoche; e, di regola, non si perviene a identificare, con apprezzabile precisione, i fattori determinanti della "catena del valore".

Così, ad esempio, si ritiene che le cause della lenta e asimmetrica trasmissione dei prezzi lungo la filiera siano molte e, tra queste, gio-

(39) Cfr. AGCM, *Indagine conoscitiva sulla distribuzione agroalimentare* (IC/28), Roma, giugno 2007, cit., p. 16.

(40) Sul problema di trasmissione del prezzo lungo la filiera lattiero-casearia è intervenuto di recente il Regolamento (UE) 14 marzo 2012, n. 261/2012, del Parlamento Europeo e del Consiglio, che modifica il Regolamento (CE) n. 1234/2007 per quanto riguarda i rapporti contrattuali nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari.

(41) Cfr. Comunicazione della Commissione «I prezzi dei prodotti alimentari in Europa», COM(2008) 821.

chino un ruolo sicuramente la pluralità degli operatori lungo la filiera, il diverso potere contrattuale tra le parti e la scarsa competitività dei canali commerciali<sup>(42)</sup>.

Ancora, dall'indagine dell'AGCM risultano tendenze opposte con riferimento ai panieri indagati ad esempio degli ortaggi e della frutta: mentre, rispetto ai primi, nel periodo considerato, si è registrato un progressivo incremento dei prezzi sia al dettaglio che all'ingrosso, a fronte di una riduzione di quelli all'origine, rispetto alla seconda i prezzi all'ingrosso risultano lievemente diminuiti, a fronte di un aumento nella fase produttiva e di un aumento ancor più consistente nella fase al dettaglio. La diversità si spiega, solo in parte, in forza dell'organizzazione produttiva dei comparti. A ragione, le conclusioni dell'Autorità sul punto sono perplesse: pur reputando che «laddove la produzione agricola è organizzata ed è in grado di concentrare presso di sé i servizi di lavorazione necessari alla vendita del prodotto, essa è anche in grado di trattenere buona parte del valore aggiunto della filiera, impedendo alle fasi di intermediazione successiva di “amplificare” le variazioni dei prezzi all'origine», mentre «laddove il primo scambio commerciale avviene tra il singolo agricoltore e un intermediario, la fase della distribuzione all'ingrosso detiene un più elevato potere di mercato, che le consente di aumentare il prezzo in percentuale maggiore rispetto alla fase all'origine e di ridurlo in percentuale minore», «tuttavia» sulla base di ciò non è possibile «spiegare (...) la ragione per la quale i prezzi al dettaglio della categoria di prodotti analizzata abbiano subito (...) incrementi, non proporzionati né agli incrementi dei costi di produzione né agli incrementi di costo subiti dagli altri comparti dei prodotti alimentari», né è possibile con esattezza dire «se, e in quale misura, possono ravvisarsi all'interno della catena di distribuzione elementi che giustificano o che spieghino» queste variazioni<sup>(43)</sup>. Tra questi elementi generalmente si annoverano posizioni di rendita e strozzature di mercato dovute ad esempio alla prestazione di servizi accessori, leve rispetto a mercati paralleli, la vischiosità e opacità del sistema di trasmissione delle informazioni sui prezzi e sulla qualità dei prodotti, elevati costi di sostituzione dei sistemi produttivi e commerciali, rigidità delle infrastrutture e

(42) Cfr. ISMEA, *La competitività dell'agroalimentare italiano. Check Up 2012*, 24 luglio 2012, rapporto chiuso il 13 luglio 2012, p. 60, in <http://www.ismea.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/7430>, consultato il 2 maggio 2013.

(43) Cfr. AGCM, *Indagine conoscitiva sulla distribuzione agroalimentare (IC/28)*, Roma, giugno 2007, cit., p. 6-7. Inoltre, ad es., con riferimento alle 267 filiere esaminate, il ricarico medio sul prezzo finale è risultato del 200%, ma il ricarico medio sul prezzo finale è risultato del 77% nel caso di filiera cortissima (acquisto diretto dal produttore da parte del distributore al dettaglio) e di poco meno del 300% nel caso di filiera lunga con 3 o 4 intermediari tra produttore e distributore finale (p. 9).

logistiche, la difficoltà di reperire in maniera efficiente fornitori alternativi, prassi e meccanismi di mercato che portano di fatto a un livellamento dei margini di profitto, etc.

In presenza di filiere, un altro elemento certamente da valutare sono le c.d. “economie/diseconomie di scala”<sup>(44)</sup>. Il favore nei confronti della GDO si basa tradizionalmente proprio sulla convinzione che essa sia un sistema di distribuzione in grado di realizzare economie di scala rilevanti. Quest’ideale, una volta calato nella realtà, viene in parte smentito: le dimensioni e la struttura organizzativa della GDO in molti casi non le consentono di esercitare una pressione negoziale sufficiente nei confronti dei produttori, e non comportano una riduzione dei costi, bensì, comparativamente, l’implementazione di soluzioni costose e inefficienti<sup>(45)</sup>.

Un’ulteriore caratteristica delle filiere, tipica anche di quelle del settore agricolo e agro-alimentare, è di presentare processi perlopiù pluridirezionali che innescano sinergie “a monte” e/o “a valle” o effetti di ritorno<sup>(46)</sup>: potremmo parlare di “economie interne” o “internalità positive”. Al proposito, nel settore agroalimentare, un fenomeno che assume crescente importanza e che è sottoposto al vaglio anche della autorità antitrust per verificarne gli effetti sulla concorrenza, è quello del “*private label*”. Rispetto al settore alimentare, con tale nozione notoriamente si indicano i prodotti alimentari realizzati da imprese, generalmente di piccole o medie dimensioni, destinati a essere commercializzati nel mercato finale al dettaglio con il marchio di un operatore della GDO e secondo le sue modalità di confezionamento, presentazione, distribuzione.

Si è rilevato<sup>(47)</sup> che la commercializzazione di tali prodotti, che in via

(44) Cfr. STIGLER, *The Economies of Scale*, in *Journ. Law Econ.*, vol. 1, 1958, p. 54-71; VAN DER MEER, *Exclusion of Small-Scale Farmers From Coordinated Supply Chains. Market failure, policy failure or just economies of scale?*, in *Agro-food chains and networks for development*, edited by Ruben, Slingerland and Nijhoff, Dordrecht, 2006, p. 209-217.

(45) Ad esempio pare che gli operatori della GDO si rivolgano al mercato quasi unicamente per esigenze occasionali di completamento dell’assortimento e che nel fare ciò utilizzino di regola proprie strutture logistiche (piattaforme) i cui costi sono difficili da ammortizzare specialmente con riferimento ai prodotti ortofrutticoli, il che si ripercuote sul livello dei prezzi finali. Tale scelta rischia di determinare diseconomie di funzionamento della catena distributiva nel caso di acquisti decentrati da produttori particolarmente frammentati sul territorio.

(46) Sul punto v. ad es. *Food chain integrity: a holistic approach to food traceability, safety, quality and authenticity*, edited by HOORFAR et al., Woodhead, 2011 e i contributi raccolti a cura di MEO e MOSCO, *Indotto e filiere: economia alla ricerca del diritto*, in *Analisi giur. econ.*, 2011, p. 195 ss.

(47) Cfr. SANTIONI, *La struttura dell’offerta e le distribuzioni regionali dei prezzi*, in Aimone et al., *La grande distribuzione organizzata e l’industria alimentare in Italia*, coord. da Viviano, Banca d’Italia, Questioni di Economia e Finanza (*Occasional papers*), n. 119, marzo

di principio dovrebbe essere meno costosa, in quanto scevra dai costi connessi alla pubblicità<sup>(48)</sup>, consente all'operatore della GDO di realizzare margini di profitto più ampi rispetto ai prodotti con caratteristiche simili, ma a marchio del produttore. La diffusione di tali prodotti può dipendere da fattori connessi alla rete distributiva stessa, oltre che dal prodotto coinvolto (variabile essenziale è il grado di omogeneità tra i prodotti dello stesso tipo, ma con diverso marchio)<sup>(49)</sup> e dal contesto di mercato. La domanda della GDO (*i.e.* dei clienti consumatori) può stimolare i produttori a incrementare o sfruttare in modo più efficiente le linee di produzione, fino al punto di saturazione della capacità produttiva potenziale. La riduzione dei costi di produzione, d'altra parte, non si ripercuote automaticamente in una riduzione né del prezzo all'origine, né tanto meno di quello al dettaglio. Vi è per contro ampia dimostrazione della rigidità dei prezzi al consumo per la generalità dei prodotti alimentari, *private label* inclusi, nei paesi europei così come negli Stati Uniti<sup>(50)</sup>.

Un ultimo elemento a cui accennare è connesso alla natura stessa dei prodotti agricoli e, in specie, alimentari ed è la presenza di fenomeni di "*moral hazard*" ossia di "abuso della fiducia" tra gli stessi operatori economici della filiera, prim'ancora che nei confronti del consumatore. Il tema è stato esaminato principalmente proprio rispetto ai rapporti di consumo, ma è altrettanto rilevante rispetto alle relazioni commerciali<sup>(51)</sup>. Per ciascuno degli operatori "a valle", così come per il consumatore, i prodotti alimentari non possono essere pienamente valutati dal punto di vista qualitativo, se non per mezzo di un test di consumo o uso del prodotto. In moltissimi casi questi test non sono nemmeno possibili (stante

2012, p. 78 ss., disponibile all'indirizzo [http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest\\_ecofin\\_2/QF\\_119/QEF\\_119.pdf](http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/QF_119/QEF_119.pdf), consultato il 2 maggio 2013.

(48) La pubblicità dei prodotti aventi il marchio dell'operatore della GDO dovrebbe essere a costo zero rispetto al singolo prodotto, essendo in effetti una pubblicità riferita all'operatore stesso, più che al singolo prodotto.

(49) Nel settore agroalimentare pare invece avere meno rilevanza la possibilità che il prodotto abbia carattere innovativo o possa essere oggetto di innovazione, un aspetto questo che è fondamentale nel caso del *private label* dei prodotti tecnologici e di tutti i prodotti comunque destinati ad un uso duraturo e ripetuto, specialmente ove composti da elementi sostituibili.

(50) Le conclusioni degli studiosi sono convergenti al di là della metodologia usata per misurare la rigidità dei prezzi: i due metodi principali sono il c.d. «*duration approach*» e il c.d. «*frequency approach*»: cfr. SANTIONI, *op. cit.*, p. 90-100.

(51) Cfr. CANALI, *Falso made in Italy e Italian sounding: le implicazioni per il commercio agroalimentare*, in *L'agroalimentare italiano nel commercio mondiale*, a cura di De Filippis, Roma, 2012, p. 181 ss., spec. p. 181-199, disponibile all'indirizzo <http://www.gruppo2013.it/>, consultato il 2 maggio 2013.



la natura dei prodotti: ad es. residui e cascami); in tantissimi altri sono in ogni caso estremamente complessi e costosi (ad es. imitazioni dello strutto); anche ove essi sono compiuti possono essere al più controllati a campione (ad es. cereali). In questo senso i prodotti alimentari sono stati classificati come “beni-esperienza” e “beni fiducia”, nel senso che il loro livello qualitativo e le loro caratteristiche possono essere conosciute al più direttamente e mai compiutamente. Per colmare questo deficit d’informazione, si usano diversi accorgimenti, tra cui i più noti sono le certificazioni di qualità, i meccanismi sulla tracciabilità, le etichette e i fogli informativi relativi a composizione, caratteristiche nutrizionali, origine, modalità di produzione, etc.

Il problema dell’abuso della fiducia tra gli operatori economici della filiera agroalimentare a cui si è ora accennato è solo uno dei molti risvolti del problema della correttezza delle pratiche e relazioni commerciali nel settore, oggetto primario delle preoccupazioni della Commissione Europea.

Dal 2008 a oggi la Commissione ha lavorato in stretta collaborazione con le Autorità nazionali responsabili della concorrenza in materia di prodotti alimentari nel contesto della rete europea della concorrenza (REC). Tra le iniziative strategiche prospettate dalla Commissione nel dicembre 2008 va ricordata la presentazione, «per aumentare la trasparenza nella filiera alimentare», di «proposte volte a migliorare la vigilanza e la trasparenza dei mercati dei derivati sulle materie prime agricole nell’ambito dell’approccio generale concepito per i derivati e nel contesto della revisione della direttiva sui mercati degli strumenti finanziari (MiFID)»; in particolare, secondo la Commissione «obblighi di trasparenza e di comunicazione (reporting) dovrebbero essere estesi a tutti i derivati sulle materie prime agricole, compresi quelli oggetto di operazioni fuori borsa; (...) dovrebbero essere accompagnati da ulteriori obblighi di notifica delle posizioni per categoria di operatori da definirsi a livello comunitario»; inoltre, «per garantire il buon funzionamento di questi mercati», ci si riserva di valutare «l’opportunità di accordare alle autorità di regolamentazione la facoltà di fissare dei limiti alle posizioni per contrastare variazioni di prezzo eccessive o concentrazioni di posizioni speculative»<sup>(52)</sup>.

In questo contesto, nel 2010 e nel 2011 il «Forum di alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare» ha lavorato, su incarico

(52) Cfr. ad es. *Migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa*, COM (2009) 591 del 28 ottobre 2009, p. 9 e comunicazioni della Commissione «*Garantire mercati dei derivati efficienti, sicuri e solidi: azioni strategiche future*» (COM(2009)0563 e COM(2009)0332); v. anche *The functioning of the food supply chain and its effect on food prices in the European Union*, European Economy, Occasional Papers 47, maggio 2009.

---

della Commissione Europea, per stilare un elenco di principi di buone prassi e di pratiche sleali nelle relazioni commerciali nella filiera alimentare. Ai sensi dell'art. 4 del Regolamento di attuazione dell'art. 62, costituiscono una condotta commerciale sleale anche il mancato rispetto di tali principi e le pratiche sleali identificate nell'ambito del Forum (cfr. allegato al decreto). In ambito europeo, successivamente, nel 2012, è fallito prima il tentativo di mettere a punto un meccanismo di controllo e poi quello di individuare i rimedi per il caso di non conformità alle buone pratiche. Alcune organizzazioni hanno comunque annunciato l'intenzione di avviare all'inizio del 2013 l'attuazione dei principi messi a punto dal Forum; la Commissione ha prorogato al 31 dicembre 2014 il mandato del medesimo e, nel gennaio di quest'anno, ha emanato il Libro Verde «Sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra Imprese in Europa» (COM(2013) 37), avviando una consultazione pubblica sullo stesso, che si è appena conclusa in data 30 aprile 2013.

#### *4. I contratti di cessione: fattispecie, requisiti e rimedi*

La nuova normativa relativa alla forma-contenuto minimo del contratto riguarda «i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale» (cfr. art. 62, co. 1). Il Regolamento precisa alcune ulteriori esclusioni. Non si applica ai conferimenti di prodotti agricoli e agro-alimentari operati dagli imprenditori, che sono soci delle cooperative o delle organizzazioni di produttori, in favore di tali enti, né ai conferimenti di prodotti ittici operati tra gli imprenditori ittici di cui all'art. 4 del d.lgs. 9 gennaio 2012, n. 4<sup>(53)</sup> (cfr. art. 1, co. 3 del Regolamento). Sono anche escluse le cessioni di prodotti agricoli e alimentari istantanee, in cui la consegna del prodotto e il pagamento del prezzo sono contestuali (cfr. art. 1, co. 4 del Regolamento). Resta fermo però che anche questi rapporti contrattuali sono invece sottoposti alla disciplina delle pratiche commerciali sleali di cui diremo poco oltre (cfr. *infra* par. 5).

Sul piano tipologico, i contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari sono tutti i contratti che implicano il trasferimento della proprie-

---

(53) Ai sensi di tale disposizione sono imprenditori ittici i) i titolari di licenza di pesca che esercitano, professionalmente, in forma singola, associata o societaria, l'attività di pesca professionale e le attività connesse; ii) le cooperative e i consorzi di imprenditori ittici quando utilizzano prevalentemente prodotti dei soci ovvero forniscono prevalentemente ai medesimi beni e servizi diretti allo svolgimento delle attività di pesca professionale; iii) gli acquacoltori che esercitano in forma singola o associata attività di pesca professionale.

tà di prodotti agricoli e/o alimentari, dietro il pagamento di un prezzo. Il tipo contrattuale di riferimento è chiaramente la compravendita. In questo caso, quindi, il legislatore non ha delineato una nuova fattispecie trans-tipica o un nuovo tipo, bensì ha dettato una disciplina speciale per una sotto-specie di compravendita<sup>(54)</sup>.

Considerando gli scopi di tutela e di politica economica dell'intervento legislativo, nonché il quadro normativo di riforme di cui fa parte, la disciplina in esame è una disciplina sì speciale, ma non eccezionale, che, pertanto, in base a un approccio teleologico-funzionale, può essere applicata ad altri contratti diversi dalla compravendita in senso stretto. La prima, e forse principale, categoria di contratti che viene in rilievo è quella dei contratti atipici misti che presentano caratteri della vendita e della somministrazione o della vendita e dell'agenzia, della vendita e del deposito, della vendita e del trasporto, etc. Ma occorre anche considerare i contratti atipici di matrice consuetudinaria in uso in agricoltura (come ad esempio i contratti di concessione del diritto di erbatico o taglio, i contratti di alpeggio e di svernamento o "*ad pastinandum*" che sono o possono involgere effetti traslativi di prodotti agricoli o alimentari). Gli strumenti a disposizione dell'interprete per applicare la nuova disciplina ai contratti diversi dalla compravendita sono più d'uno. Con riferimento ai contratti atipici misti, soccorrono innanzitutto i criteri elaborati dalla giurisprudenza in materia, vale a dire i criteri della prevalenza e della compatibilità<sup>(55)</sup>. In ogni altro caso, si potrà ragionare secondo lo schema dell'*analogia legis*, evidentemente a condizione che tra il contratto concluso in concreto dalle parti e la fattispecie della cessione di cui all'art. 62 ricorra una somiglianza rilevante<sup>(56)</sup>, tale da fare prevalere la disciplina *de qua* rispetto a ogni altra disciplina tipica o speciale<sup>(57)</sup>.

Con una disposizione dal contenuto più declamatorio che precettivo, l'art. 62, co. 1., stabilisce che «I contratti devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corri-

(54) Sul punto cfr. Cons. St., sez. cons. Atti Normativi del 27 settembre 2012, parere n. 4203/2012 in data 8 ottobre 2012.

(55) Cfr. ad es., tra le più recenti, Cass., 12 dicembre 2012, n. 22828, in *CED Cass. rv. 624406* e Trib. Milano, sez. VII, 29 febbraio 2012, in banca dati *Leggi d'Italia*, che seguono l'insegnamento di Cass., SS.UU., 12 maggio 2008, n. 11656, in *Corriere giur.*, 2008, p. 1380.

(56) Sulla struttura e i presupposti del ragionamento per analogia v. in part. VELLUZZI, *Osservazioni sull'analogia giuridica*, in *Tra teoria e dogmatica. Sei studi intorno all'interpretazione*, Pisa, 2012, p. 65 ss.

(57) Sulla vis espansiva delle discipline contrattuali di "parte speciale": cfr. DE NOVA, *Sul rapporto tra disciplina generale dei contratti e disciplina dei singoli contratti*, in *Il contratto. Dal contratto tipico al contratto alieno*, Torino, 2011, p. 313 ss., spec. p. 318 ss.

spettività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti». La norma aggiunge poco o nulla alla disciplina in esame. Vuoi perché i principi richiamati sono assai generici: è il caso della trasparenza, priva com'è allo stato di una disciplina puntuale in materia. Vuoi perché essi sono chiaramente ridondanti rispetto a principi del diritto dei contratti e delle obbligazioni in generale: è ovviamente il caso della correttezza. Vuoi perché in effetti replicano il generale divieto di pratiche commerciali sleali: è il caso della «proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti» che non è un'imposizione *ex lege* di prezzi e/o quantità, ma piuttosto un altro modo per sancire il divieto di sfruttare lo squilibrio di forza commerciale e imporre condizioni economiche sostanzialmente discriminatorie rispetto al mercato, inique o eccessivamente gravose.

L'art. 62, co. 1 sancisce l'obbligo di stipulare i contratti in «forma scritta». Il tenore della norma sembra chiaro e di facile applicazione, ma così non è almeno sotto due profili.

In primo luogo, il Regolamento (cfr. art. 3, co. 1) dispone che il requisito di forma è soddisfatto da «qualsiasi forma di comunicazione scritta, anche trasmessa in forma elettronica o a mezzo telefax, avente la funzione di manifestare la volontà delle parti di costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale avente ad oggetto la cessione dei prodotti» agricoli o agroalimentari. Il riferimento alla manifestazione di volontà delle parti, al contrario di quello che potrebbe *prima facie* sembrare, non è un'inutile superfetazione. Implicitamente indica una delimitazione: *non* «qualsiasi forma di comunicazione scritta» è rilevante, ma solo quelle che manifestano la volontà del soggetto che le pone in essere. Inoltre, suggerisce che ove vi sia un dubbio sulla costituzione, modifica, o estinzione di un rapporto, il criterio interpretativo da usare è quello «volontaristico» o «intenzionalistico»<sup>(58)</sup>.

In secondo luogo, va precisato che «forma scritta» non equivale a «documento sottoscritto»: in base al Regolamento (cfr. art. 3, co. 5), il requisito della «forma scritta» si considera osservato, pur in assenza di un testo contrattuale sottoscritto da tutte le parti, «in presenza di situazioni qualificabili equipollenti all'apposizione della firma, idonee a

(58) Come noto, rispetto alla materia contrattuale, questo è solo uno dei possibili criteri previsti dalla legge e/o usati dalla giurisprudenza e/o elaborati dalla dottrina per interpretare una dichiarazione scritta in caso di dubbio sul suo significato: di recente v. la ricostruzione, anche in chiave comparatistica, di VIGLIONE, *Metodi e modelli di interpretazione del contratto: prospettive di un dialogo tra common law e civil law*, Torino, 2011; in precedenza, v. lo stato dell'arte delineato da CARRESI, *Dell'interpretazione del contratto: art. 1362-1371 cod. civ.*, Bologna-Roma, 1992 e da BIGLIAZZI GERI, *L'interpretazione del contratto*, Milano, 1991.

dimostrare in modo inequivoco la riferibilità del documento scritto ad un determinato soggetto».

La disposizione testé citata si pone in continuità con l'esperienza giurisprudenziale formatasi con riguardo ai contratti formali in materia principalmente di rapporti bancari e finanziari, e in specie in materia di contratti relativi agli strumenti finanziari derivati (cfr. ad es. artt. 117 t.u.b. e art. 23 t.u.f.), che per l'appunto considera rispettato il requisito della forma scritta (*ad substantiam*) anche ove il documento contrattuale manchi della sottoscrizione delle parti (*i.e.* di tutte le parti), purché vi sia un equipollente. Come noto, la giurisprudenza consolidata considera equipollente, anzitutto, la produzione in giudizio del documento medesimo e, con una soluzione molto criticata dalla dottrina, usa far decorrere il rapporto *ex nunc*; una giurisprudenza più recente dà rilevanza alla presenza di documenti scritti e scambi di comunicazioni, per iscritto, in corso di rapporto, nonché ai documenti attuativi sottoscritti (e in tal caso, secondo l'indirizzo più liberale, il rapporto ha effetto *ex tunc*)<sup>(59)</sup>.

L'obbligo della forma scritta *ex art. 62, co. 1*, non ha natura meramente formale, dal momento che la norma richiede altresì un contenuto minimo: i «contratti» devono indicare «la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento». Anche in questo caso occorre peraltro distinguere tra contratto e documento contrattuale, perché non è invero necessario che i suindicati elementi siano scritti propriamente nel documento contrattuale. Piuttosto, in applicazione del generale principio di determinabilità dell'oggetto del contratto è sufficiente che risultino: o (*i*) dai contratti quadro o accordi quadro o interprofessionali tipici del settore in esame (cfr. art. 3, co. 2 del Regolamento; vedi *supra* par. 2); oppure (*ii*) dai

(59) Cfr. ad es. da ultimo Cass., 22 marzo 2012, n. 4564, in banca dati *DeJure*, la quale ha ritenuto sufficiente a soddisfare la forma scritta *ad substantiam ex art. 117 t.u.b.* e a perfezionare il contratto sottoscritto dal solo cliente la condotta tenuta dalla Banca nel corso del rapporto, da cui si desumeva la volontà di avvalersi del contratto; in precedenza, Cass., 17 ottobre 2006, n. 22223, in *Mass. Foro it.*, 2006, col. 1782; tra le più recenti pronunce di merito che hanno affrontato la questione, si segnalano Trib. Novara, 2 novembre 2009, in *Giur. it.*, 2010, p. 601; Trib. Novara, 19 luglio 2012; App. Torino, 3 aprile 2012; Trib. Rimini, 27 ottobre 2011; Trib. Ravenna, sent. n. 1157/2011, 2 settembre 2011; Trib. Roma, sent. n. 2284/2011, 4 febbraio 2011, secondo cui «le comunicazioni prodotte dalla banca - estratti conto e conferme delle avvenute esecuzioni delle operazioni impartite (...) sottoscritte dal funzionario responsabile dell'istituto, devono ritenersi idonee (...) ad integrare il requisito della forma scritta richiesta della legge - *ex art. 23 t.u.f.* per il contratto "quadro" -, rappresentando l'espressa accettazione delle proposte contrattuali sottoscritte dal» cliente, le sentenze testé citate sono disponibili all'indirizzo [www.ilcaso.it](http://www.ilcaso.it); Trib. Biella, 13 gennaio 2010, in RUPERTO, *La giurisprudenza sul codice civile. Coordinata con la dottrina*, Libro IV (artt. 1823-1935), Milano, 2012, *sub art. 1833*, p. 46.

documenti di trasporto o di consegna, dalle fatture, dagli scambi di comunicazioni e di ordini, anche antecedenti alla consegna dei prodotti (cfr. art. 3, co. 2 e 3, del Regolamento). In questa seconda serie d'ipotesi, affinché il requisito di forma-contenuto previsto dalla legge sia soddisfatto, i predetti documenti devono però indicare anche gli estremi del contratto di cessione e/o, se c'è, del contratto o dell'accordo quadro di riferimento. La previsione è assai opportuna sotto il profilo della certezza dei rapporti, considerando le molte difficoltà che nella prassi sovente s'incontrano nel determinare *ex post* a quale rapporto contrattuale vanno precisamente ricollegati i documenti attuativi (ordini, fatture, etc.). La portata di questa previsione risulta tuttavia in parte ridotta da un'altra possibile modalità attuativa dell'obbligo di forma-contenuto in esame (cfr. art. 3, co. 4, del Regolamento). Soddisfano infatti il requisito di legge anche i documenti di trasporto o di consegna e le fatture che, pur non indicando gli estremi del contratto di cessione, riportano tutti gli elementi minimi richiesti, nonché la seguente dicitura: «Assolve gli obblighi di cui all'articolo 62, co. 1, del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27».

Nella versione originaria dell'art. 62, co. 1, la forma e il contenuto minimo scritti erano previsti a pena di nullità, rilevabile d'ufficio dal giudice. La versione vigente tace del tutto sul punto; mentre è rimasta ferma la sanzione amministrativa pecuniaria di cui al co. 5, dell'art. 62, per il caso di violazione degli obblighi di forma-contenuto. I requisiti sono qualificati dal Regolamento «elementi essenziali», ma è ovvio che non basta tale dato per concludere che, pur non essendo più espressa la nullità, siamo nondimeno in presenza di una forma-contenuto "*ad substantiam*"<sup>(60)</sup>. Senza dubbio, la modifica legislativa può costituire un argomento non secondario contro la tesi della nullità virtuale. È possibile tuttavia fornire una spiegazione alternativa della scelta del legislatore.

Se si considera la *ratio* "protettiva" della parte imprenditoriale "debole" e gli obiettivi anche di politica economica della normativa in esame, il rimedio originario della nullità era tutt'altro che opportuno, atteso che si trattava di una nullità assoluta, come tale azionabile anche dalla parte imprenditoriale più "forte". D'altra parte, occorre rilevare che - a differenza di quanto avviene nella subfornitura industriale e nei contratti del consumatore, dove i due ruoli di parte "debole" e "forte" del rapporto sono in astratto predeterminabili (da un lato, vi sono l'impresa "dipendente-cliente" e il consumatore; dall'altro lato, l'impresa "dominante" e il professionista) - nei rapporti contrattuali di cessione

(60) Da ultimo sul tema si segnala l'analisi di ADDIS, «Neoformalismo» e tutela dell'imprenditore debole, in *Obbl. contr.*, 2012, p. 6 ss.

che formano le filiere agricole e agroalimentari non è determinabile in astratto chi sia tra il cedente e il cessionario la parte presuntivamente più “debole” e quella invece più “forte”. Com’è evidente stando alle indagini sulle filiere agricole e agroalimentari (cfr. *supra* par. 3), a ogni livello della catena, a seconda dei casi, vi sono posizioni di forza diverse ed anche invertite, per cui la parte “debole” in alcuni casi è colui che cede i prodotti agricoli/agroalimentari e in altri casi è all’opposto colui che li acquista (per rivenderli). In un simile contesto, il rimedio preferibile è la nullità relativa, invocabile dalla parte “debole” del rapporto<sup>(61)</sup>, la quale a seconda dei casi potrà essere o il cessionario o il cedente. E ciò richiede un accertamento (di fatto e preliminare) ulteriore rispetto alla ordinaria verifica della titolarità dell’azione di nullità. Quanto alla rilevabilità d’ufficio, essa dovrebbe essere ammessa solo a vantaggio della parte “debole” e sempreché la stessa non vi rinunci esplicitamente in sede di discussione ai sensi dell’art. 183, co. 3, c.p.c.<sup>(62)</sup>.

### 5. Le pratiche commerciali sleali

Il co. 2 dell’art. 62 ha un ambito di applicazione può ampio rispetto al co. 1, dal momento che non riguarda solo i contratti di cessione (cfr. *supra* par. 4) ma tutte le «relazioni commerciali tra operatori economici» delle filiere agricole e agroalimentari. Esso vieta di: «a) imporre direttamente o indirettamente condizioni di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, nonché condizioni extracontrattuali e retroattive; b) applicare condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti; c) subordinare la conclusione, l’esecuzione dei contratti e la continuità e regolarità delle medesime relazioni commerciali alla esecuzione di prestazioni da parte dei contraenti che, per loro natura e *secondo gli usi commerciali*, non abbiano alcuna connessione con l’oggetto degli uni e delle altre; d) conseguire indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali; e) adottare *ogni ulteriore condotta commerciale sleale* che risulti tale *anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento*» (enfasi nostre).

(61) Sul tema v. da ultimo lo studio di PAGLIANTINI, *L’azione di nullità tra legittimazione ed interesse*, in *Riv. trim. dir. proc. civ.*, 2011, p. 407 ss.

(62) Sul tema, da ultimo v. il contributo di SCOGNAMIGLIO, *Il giudice e le nullità: punti fermi e problemi aperti nella giurisprudenza della Corte di Cassazione*, in *Nuova leggi civ. comm.*, 2013, I, p. 28 ss., nota di commento a Cass., SS.UU., n. 14828/2012 e Cass., n. 21083/2012.

L'elenco è meramente esemplificativo come risulta esplicitamente dalla clausola finale che rinvia a «*ogni ulteriore condotta commerciale sleale*», nonché dall'art. 4 del Regolamento secondo cui: *i*) «rientrano nella definizione di “condotta commerciale sleale” anche il mancato rispetto dei principi di buone prassi e le pratiche sleali identificate dalla Commissione europea e dai rappresentanti della filiera agro-alimentare a livello comunitario nell'ambito del Forum di Alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare» (cfr. co. 1 e all. al Regolamento, enfasi nostra); *ii*) è inoltre vietato «qualsiasi comportamento del contraente che, *abusando della propria maggior forza commerciale, imponga condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose*, ivi comprese quelle che: a) prevedano a carico di una parte l'inclusione di servizi e/o prestazioni accessorie rispetto all'oggetto principale della fornitura, anche qualora queste siano fornite da soggetti terzi, senza alcuna connessione oggettiva, diretta e logica con la cessione del prodotto oggetto del contratto; b) escludano l'applicazione di interessi di mora a danno del creditore o escludano il risarcimento delle spese di recupero dei crediti; c) determinino, in contrasto con il principio della buona fede e della correttezza, prezzi palesemente *al di sotto dei costi di produzione medi dei prodotti oggetto delle relazioni commerciali e delle cessioni da parte degli imprenditori agricoli* [enfasi nostre]» (cfr. art. 4, co. 2)<sup>(63)</sup>.

Come si evince dalle disposizioni testé citate le norme di fonte primaria e secondaria delineano come sleali più condotte simili, se non identiche, non senza incorrere in evidenti difetti redazionali e di coordinamento. Dalle stesse si evince comunque una definizione generale complessiva di pratica sleale nelle relazioni commerciali del seguente tenore: è sleale e dunque vietato imporre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, abusando della propria forza commerciale.

La legge stessa indica alcuni parametri per dare contenuto a tale divieto: le buone prassi e gli usi commerciali. Parametri dell'abuso del potere economico/contrattuale e della gravosità ingiustificata saranno quindi le condizioni presenti nel “micro-mercato” e nella filiera di riferimento<sup>(64)</sup>, a patto che mercati e filiere funzionino in maniera fisiologica e concorrenziale e non siano invece a loro volta pregiudicati da condotte

(63) In base all'art. 4, co. 3, del Regolamento è sleale e dunque vietato pattuire che un termine dilatorio tra la consegna dei prodotti e l'emissione della fattura da parte del cedente, a meno che si tratti di consegne ripartite nell'arco di un mese, posto che in tal caso la fattura va emessa solo dopo aver eseguito l'ultima consegna del mese. V. *infra* par. 5.

(64) Si noti che la lett. *e*) del co. 2 dell'art. 62 impone di tenere conto anche «del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento», cioè l'intera filiera “a monte” e “a valle” del singolo rapporto.



commerciali sleali che rendono complessivamente patologiche le relazioni tra i loro operatori economici.

Il d.l. Cresci Italia e il Regolamento indicano anche alcuni principi cui devono ispirarsi le relazioni commerciali nella filiera agricola e agroalimentare rilevanti per dare contenuto al generale divieto di pratiche commerciali sleali<sup>(65)</sup>. Cardine della disciplina è il principio dell'autonomia (contrattuale) intesa sì come libertà, ma anche come responsabilità rispetto alle proprie determinazioni e come dovere di assunzione dei conseguenti costi e rischi. Poi, da un lato, vi sono principi di efficienza, ottimizzazione delle risorse e sostenibilità economica; dall'altro lato vi sono principi di diligenza, fiducia, trasparenza, confidenzialità.

Sul piano della fattispecie, la sovrapposizione tra le condotte vietate dalla nuova normativa e quelle proibite dalla normativa antitrust europea e nazionale (cfr. artt. 101 e 102 del TFUE e artt. 2 e 3, l. n. 287 del 1990) è evidente, anche se si sono giustamente notate alcune discrasie e incongruenze<sup>(66)</sup>.

Limitandosi ad alcuni rilievi principali, la lett. *a*) dell'art. 62, co. 2 è pressoché identica alla lett. *a*), degli artt. 101, co. 1 e 102 TFUE (si parla infatti di condizioni «ingiustificatamente gravose» anziché «non eque») e agli artt. 2, co. 2 lett. *a*), e 3, co. 1, lett. *a*), della l. 287/1990 (che vietano tout court di «fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali»).

Quanto alle «condizioni extracontrattuali» (cfr. lett. *a*), art. 62, co. 2), la precisazione vale a sottolineare la rilevanza anche di quanto non è strettamente inerente al rapporto contrattuale *inter partes* perché ad esempio riguarda relazioni con terzi e la posizione di ciascun operatore economico nella filiera. Analogo significato ha il divieto di conseguire indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali (cfr. lett. *d*), art. 62, co. 2).

In merito alla slealtà di «condizioni ... retroattive» (cfr. lett. *a*)), art. 62, co. 2), occorre notare che di per sé le parti sono libere di accordarsi anche ora per allora e modificare in via retroattiva il rapporto può essere pure necessario o equo in talune circostanze (ad esempio ove sopravvenienze modifichino in maniera determinante i presupposti del rapporto).

Anche il divieto di applicare condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti (cfr. lett. *b*), art. 62, co. 2) non va inteso in senso asso-

(65) Sul punto v. in part. l'allegato al Regolamento cioè il documento del Forum europeo più volte citato.

(66) Cfr. ad es. ARGENTATI, *La disciplina speciale delle relazioni commerciali nel settore agroalimentare. riflessioni sull'art. 62 l. n. 27 del 2012*, in *Giust. civ.*, 2012, p. 441 ss.

luto come divieto di praticare ad esempio prezzi o sconti o condizioni di consegna o relative ai resi, etc. differenziate, a seconda dei clienti, pur in relazione a prodotti appartenenti alla stessa categoria merceologica. Ciò che s'intende vietare - come risulta anche dalla disciplina antitrust (cfr. artt. 101, co. 1, lett. *d*), e 102 lett. *c*), TFUE e artt. 2, co. 2, lett. *d*), e 3, co. 1, lett. *c*) della l. 287/1990) è l'applicazione di condizioni ingiustificatamente discriminatorie e pregiudizievoli nei confronti di taluni operatori.

La lett. *c*) dell'art. 62, co. 2 itera le corrispondenti previsioni del diritto antitrust (cfr. artt. 101, co. 1, lett. *e*), e 102, lett. *d*), TFUE e artt. 2, co. 2, lett. *e*) e 3, co. 1, lett. *d*), l. 287/1990) e, letto in combinazione con la lett. *a*), co. 2, art. 4 del Regolamento, vieta in sostanza di subordinare i rapporti contrattuali e/o le relazioni commerciali a prestazioni o servizi forniti anche da terzi che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non presentino alcuna giustificabile connessione con l'oggetto del contratto o relazione tra le parti.

In merito al divieto di «prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione medi dei prodotti» (cfr. cfr. art. 4, co. 2, del Regolamento) occorre rilevare che vendere sotto-costo non è di per sé una pratica abusiva; in presenza di talune situazioni di mercato può essere giustificato in forza di ragioni propriamente economiche-commerciali, sicché quel che è vietato sono le pratiche di dumping in spregio alla buona fede e alla correttezza negli affari.

Il Regolamento vieta poi, in quanto abusiva, l'esclusione dell'applicazione degli interessi di mora a danno del creditore, nonché l'esclusione del risarcimento delle spese di recupero dei crediti (cfr. art. 4, co. 2, lett. *b*)). Nel primo caso non è ammessa la prova contraria e siamo quindi in presenza di un abuso *di per sé* (cfr. art. 7, co. 3, d.lgs. 9 ottobre 2002, n. 231, come mod. dall'art. 1 d.lgs. 192/2011). Nel secondo caso la prova contraria è invece ammessa (cfr. art. 7, co. 4, d.lgs. 231/2002 e s.m.i.), per cui pare possibile ad esempio dimostrare che una clausola che limita il risarcimento delle spese di recupero dei crediti non è abusiva. Occorre infatti considerare che il creditore ha diritto al rimborso dei costi e delle spese sostenute per il recupero del credito, ivi incluse quelle per l'assistenza, oltre un importo forfettario pari a 40 euro (cfr. art. 6 d.lgs. 231/2002 e s.m.i.). E le parti possono regolare il risarcimento del danno e il rimborso delle suddette spese, a condizione che la clausola contrattuale o il patto non risultino gravemente iniqui in danno del creditore, nel qual caso sono nulli (cfr. art. 7, co. 1, d.lgs. 231/2002 e s.m.i.). In tale ipotesi, essendo la nullità parziale, tornano ad applicarsi le previsioni di legge sopra ricordate.

Un altro divieto imposto dall'art. 6 co. 2 del Regolamento che può configurare una condotta sleale è «negare il pagamento dell'intero importo pattuito per la fornitura a fronte di contestazioni solo parziali relative

all'adempimento della medesima». Si tratta di un'applicazione del principio di cui all'art. 1460, co. 2, c.c.

Sul fronte delle tutele *inter partes* i rimedi sono la domanda di inibitoria della pratica commerciale sleale<sup>(67)</sup>, e il risarcimento del danno a norma degli artt. 1223, 1226, 1227, 1228 c.c. Quanto al termine di prescrizione, pur essendo controverso se la fattispecie delle pratiche commerciali sleali abbia natura extracontrattuale o piuttosto matrice contrattuale per violazione di un'obbligazione *ex lege* (cfr. art. 1173 c.c.), seguendo l'orientamento più recente della giurisprudenza in materie analoghe<sup>(68)</sup>, si può propendere per questa seconda ipotesi e ritenere che il termine di prescrizione sia quello ordinario decennale.

### 6. I termini di pagamento e fatturazione e la mora da ritardo

La nuova normativa prevede due termini legali di pagamento del corrispettivo dei prodotti ceduti<sup>(69)</sup>. Ove si tratti di «prodotti alimentari deteriorabili»<sup>(70)</sup> il termine legale è pari a trenta giorni; per tutti gli altri prodotti agricoli e agroalimentari è invece pari a sessanta giorni (cfr. art. 62, co. 3).

In ogni caso, il termine decorre dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura (cfr. art. 62, co. 3, e art. 5 del Regolamento)<sup>(71)</sup>.

(67) Attivabile anche dalle associazioni di categoria *ex art.* 62, co. 10.

(68) Le fattispecie della responsabilità da violazione dei principi di corretta gestione societaria e imprenditoriale prevista dall'art. 2497 c.c. e della responsabilità da abuso di dipendenza economica vengono dalla più recente giurisprudenza della Cassazione considerate di natura contrattuale: cfr. Cass. SS.UU., 25 novembre 2011, n. 24906, in *Foro it.*, 2012, n. 3, I, c. 805. Nella giurisprudenza di merito v. ad es. Trib. Milano, sez. VIII, 7 ottobre 2010, in banca dati *DeJure*; Trib. Milano, sez. VIII, 17 giugno 2011, in *Società*, 3, 2012; Trib. Milano, 22 gennaio 2001, in *Fall.*, 2001, p. 1155; Trib. Catania, sez. Bronte, ord. 9 luglio 2009, in *Foro it.*, 2009, I, col. 2813 ss.

(69) La nuova normativa non si applica alla cessione dei prodotti alcolici che resta regolata dall'art. 22, l. 18 febbraio 1999 n. 28 e s.m.i.

(70) Ai sensi dell'art. 62, co. 4, I «prodotti alimentari deteriorabili» sono «i prodotti che rientrano in una delle seguenti categorie: a) prodotti agricoli, ittici e alimentari preconfezionati che riportano una data di scadenza o un termine minimo di conservazione non superiore a sessanta giorni; b) prodotti agricoli, ittici e alimentari sfusi, comprese erbe e piante aromatiche, anche se posti in involucro protettivo o refrigerati, non sottoposti a trattamenti atti a prolungare la durabilità degli stessi per un periodo superiore a sessanta giorni; c) prodotti a base di carne che presentino le seguenti caratteristiche fisico-chimiche: aW superiore a 0,95 e pH superiore a 5,2 oppure aW superiore a 0,91 oppure pH uguale o superiore a 4,5; d) tutti i tipi di latte». Per inciso, un problema applicativo si pone per il latte a lunga conservazione.

(71) Il cedente deve emettere una fattura separata per ciascuna cessione che sia assog-

La data certa del ricevimento è quindi essenziale<sup>(72)</sup>; in mancanza, si assume, salvo prova contraria, che la medesima coincide con la data di consegna dei prodotti (cfr. art. 5, co. 4 del Regolamento).

In base all'art. 4, co. 3, del d.lgs. 9 ottobre 2002, n. 231, come mod. dall'art. 1 del d.lgs. 192/2011, le parti possono pattuire un termine per il pagamento superiore a quello previsto dalla legge sopradetto (pari a trenta e sessanta giorni), ma il patto deve essere scritto ed è valido a condizione che esso non risulti gravemente iniquo per il creditore<sup>(73)</sup>. Ove per tale ragione il patto fosse nullo, rimane fermo il termine di legge (cfr. art. 7 d.lgs. 231/2002 e s.m.i.). La nullità può essere dichiarata anche d'ufficio e la grave iniquità, presupposto della nullità, va accertata «avuto riguardo a tutte le circostanze del caso». Elementi che il giudice deve valutare sono «il grave scostamento dalla prassi commerciale in contrasto con il principio di buona fede e correttezza», la natura del prodotto oggetto del contratto di cessione, e l'eventuale esistenza di motivi oggettivi per derogare alla disciplina legale (cfr. art. 7 d.lgs. 231/2002 e s.m.i.).

Gli interessi legali di mora per il ritardo decorrono automaticamente - cioè senza che sia necessaria la costituzione in mora - dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento, definito con le precisazioni di cui sopra (cfr. art. 62, co. 3; art. 4 d.lgs. 231/2002 e s.m.i.).

Essi sono calcolati utilizzando il tasso di riferimento determinato in generale dalla disciplina sul ritardo dei pagamenti nelle transazioni commerciali (cfr. art. 5, co. 2, del d.lgs. 231/2002 e s.m.i.), aumentato di due punti percentuali (cfr. art. 62, co. 3, e artt. 2, co. 1, lett. *f*) e *g*) e 6, co. 1 del Regolamento). Tale tasso di interesse è inderogabile (cfr. art. 62, co. 3, e art. 6, co. 1, del Regolamento). Su questo punto, dunque, nelle transazioni commerciali relative ai prodotti agricoli o alimentari non vi è alcuno spazio per l'autonomia privata, a differenza di quanto avviene invece nelle transazioni commerciali tra imprese negli altri settori merceologici.

gettata a termini di pagamento differenti, salvo che si tratti di cessione a consegne ripartite nell'arco di un mese, nel qual caso la fattura deve essere emessa dopo aver eseguito l'ultima consegna del mese (cfr. art. 4, co. 3, e art. 5, co. 2, del Regolamento).

(72) Come data di ricevimento della fattura fa fede, nel caso di consegna a mani, la data della stessa, altrimenti vale la data di invio a mezzo di lettera raccomandata A.R. o tramite PEC o sistema EDI o altro mezzo equivalente, previsto dalla vigente normativa fiscale (art. 5, co. 3 del Regolamento).

(73) Questa possibilità di deroga convenzionale vale solo se le parti sono soggetti privati; diversa è infatti la disciplina se il cedente e/o il cessionario sono imprese pubbliche, ipotesi di cui non ci si occupa nel presente lavoro (cfr. art. 4, co. 4 e 6 d.lgs. 231/2002 e s.m.i.).

## Abstract

*This essay is an analysis of the new Italian law about agricultural and food products' sale contracts and commercial relationships introduced by art. 62 decree 24 January 2012 n. 1 and its regulative provisions. Besides a rough sketch of the content of the new law, it is individuated its spatial and material sphere of application. Then it is portrayed the Italian legislation about agricultural and food supply chains in force since the Nineties and the current trends of Italian contract law with regard to enterprises' nettings and commercial contracts. Therefore, it is presented some special features of agricultural products' and food's markets in Italy and some main market's failures of the systems of production and distribution of these goods. In the last paragraphs it is investigated the requirements of form and the minimum content of agricultural products and food contracts according to art. 62 above mentioned; and it is discussed which remedy shall be granted by the parties. Then it is described the rules and principles against the unfair commercial practices stated by the new law. At the end, it is presented the rules about the terms of payment and the interests for delay, according to art. 62 and the provisions stated by d.lgs. 231/2002, as recently modified by d.lgs. 192/2011.*