



UNIVERSITÀ DEL PIEMONTE ORIENTALE

Le pratiche commerciali sleali nel settore agro-alimentare dopo il d.lgs. 198/2021

Prof. Vito Rubino, DiSSTE

vito.rubino@uniupo.it

Dr. Rossana Pennazio, DiSEI,

rossana.pennazio@uniupo.it

Università del Piemonte Orientale

1): la nuova disciplina, ambito di applicazione

Dlgs 198/2021 => recepimento della direttiva Ue 2019/633

=> delega al Governo contenuta nella l. 22 aprile 2021 n. 53 (legge di del. eur.)

Applicazione:

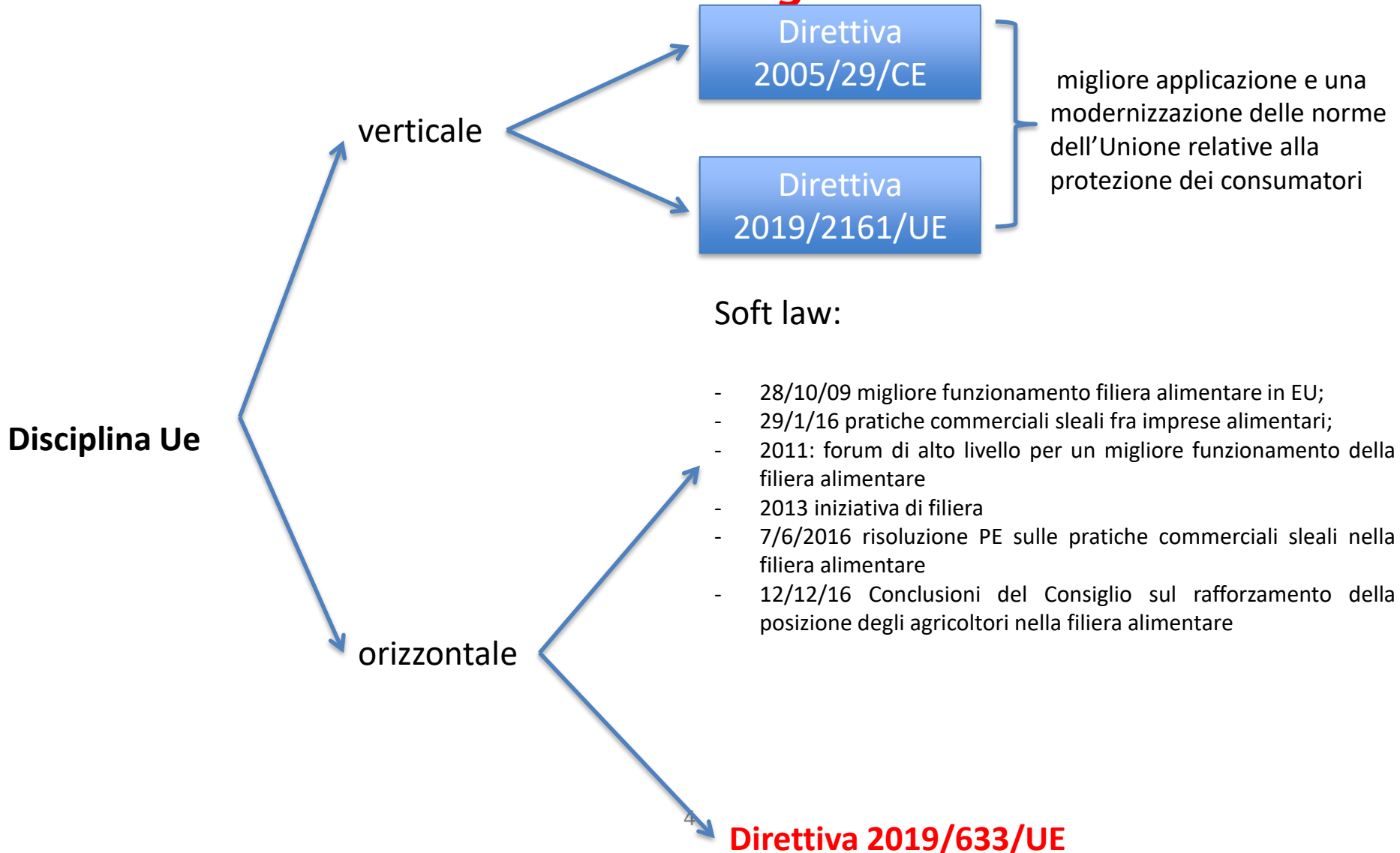
Contratti di nuova stipula: a partire dall'entrata in vigore del decreto;

Contratti precedenti: entro 6 mesi dall'entrata in vigore del decreto.

Pubblicato in *GURI* 30-11-2021, entrata in vigore 15-12-2021.

Oggetto: 1) DISCIPLINA DELLE **RELAZIONI COMMERCIALI** B2B
 2) CONTRASTO ALLE PRATICHE COMMERCIALI SLEALI NELLE RELAZIONI TRA **ACQUIRENTI E FORNITORI** DI PRODOTTI AGRICOLI E ALIMENTARI IMPOSTE **UNILATERALMENTE DA UN CONTRAENTE ALLA SUA CONTROPARTE** > MAGGIOR TUTELA DEI FORNITORI E DEGLI OPERATORI DELLA FILIERA AGRICOLA E ALIMENTARE

Pratiche commerciali sleali: una logica di «sistema»



Pratiche commerciali sleali: una logica di «sistema»

Direttiva 2019/633: «armonizzazione minima»

- (1) Nella filiera agricola e alimentare sono comuni squilibri considerevoli nel potere contrattuale tra fornitori e acquirenti di prodotti agricoli e alimentari. È probabile che tali squilibri nel potere contrattuale comportino pratiche commerciali sleali nel momento in cui partner commerciali più grandi e potenti cerchino di imporre determinate pratiche o accordi contrattuali a proprio vantaggio relativamente a un'operazione di vendita. Tali pratiche possono ad esempio: discostarsi nettamente dalle buone pratiche commerciali, essere in contrasto con i principi di buona fede e correttezza ed essere imposte unilateralmente da un partner commerciale alla sua controparte, imporre un trasferimento ingiustificato e sproporzionato del rischio economico da un partner commerciale alla sua controparte, oppure imporre un significativo squilibrio di diritti e doveri a uno dei partner commerciali. Alcune pratiche potrebbero essere manifestamente sleali anche quando entrambe le parti le accettano. È opportuno introdurre, nell'Unione, un livello minimo di tutela rispetto alle pratiche commerciali sleali per ridurre la frequenza, in quanto possono avere un effetto negativo sul tenore di vita della comunità agricola. L'approccio di armonizzazione minima della presente direttiva consente agli Stati membri di adottare o mantenere norme nazionali che vanno al di là delle pratiche commerciali sleali elencate nella presente direttiva.
- (39) Poiché la maggior parte degli Stati membri dispone già di norme nazionali in materia di pratiche commerciali sleali, ancorché discordanti, è opportuno usare lo strumento della direttiva per introdurre un livello minimo di tutela disciplinato dal diritto dell'Unione. In tal modo gli Stati membri dovrebbero poter integrare le norme pertinenti nel loro ordinamento giuridico nazionale così da rendere possibile l'istituzione di regimi coerenti. Si dovrebbe lasciare agli Stati membri la possibilità di mantenere o introdurre nel loro territorio norme nazionali più rigorose che prevedano un livello più alto di tutela dalle pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese lungo la filiera agricola e alimentare, rispettando i limiti imposti dal diritto dell'Unione applicabile al funzionamento del mercato interno, a condizione che tali norme siano proporzionate.
- (40) Gli Stati membri dovrebbero anche poter mantenere o introdurre norme nazionali volte a contrastare le pratiche commerciali sleali che non rientrano nell'ambito di applicazione della presente direttiva, rispettando i limiti imposti dal diritto dell'Unione applicabile al funzionamento del mercato interno, a condizione che tali norme siano proporzionate. Tali norme nazionali potrebbero andare al di là della presente direttiva, ad esempio per quanto riguarda le dimensioni di acquirenti e fornitori, la tutela degli acquirenti, il ventaglio di prodotti interessati nonché il ventaglio di servizi. Esse potrebbero altresì andare al di là del numero e del tipo di pratiche commerciali sleali vietate elencate nella presente direttiva.
- (41) Tali norme nazionali si applicherebbero parallelamente a misure di gestione volontarie, quali i codici di condotta nazionali o l'iniziativa sulla catena di approvvigionamento. Il ricorso a volontario a risoluzioni alternative delle controversie tra acquirenti e fornitori è espressamente incoraggiato, fatto salvo il diritto del fornitore di presentare una denuncia o di rivolgersi a giudici competenti in materia civile.

Possibilità per gli Stati membri di andare «oltre» i termini della direttiva, ma rispettando il canone della «proporzionalità».

Le c.d. «situazioni puramente interne» e il criterio di giudizio

Pratiche commerciali sleali: una logica di «sistema»

Direttiva 2019/633: «**armonizzazione minima**» ESEMPIO >> **CAMPO DI APPLICAZIONE**

- (9) Il numero e le dimensioni degli operatori variano tra una fase e l'altra della filiera agricola e alimentare. È probabile che le differenze nel potere contrattuale, che corrispondono alla dipendenza economica del fornitore dall'acquirente, portino gli operatori più grandi a imporre agli operatori più piccoli pratiche commerciali sleali. Un approccio dinamico, basato sulle dimensioni relative del fornitore e dell'acquirente in termini di fatturato, dovrebbe fornire agli operatori che ne hanno maggiormente bisogno una maggiore tutela contro le pratiche commerciali sleali. Le pratiche commerciali sleali sono dannose soprattutto per le imprese di dimensioni medio-piccole (PMI) presenti nella filiera agricola e alimentare. Anche le imprese più grandi delle PMI ma con un fatturato annuale non superiore a 350 000 000 EUR dovrebbero essere tutelate dalle pratiche commerciali sleali, onde evitare che il costo di tali pratiche sia trasferito ai produttori agricoli. L'effetto a cascata sui produttori agricoli sembra essere particolarmente significativo per le imprese il cui fatturato annuale arriva a un massimo di 350 000 000 EUR. La tutela dei fornitori intermedi di prodotti agricoli ed alimentari, inclusi i prodotti trasformati, può servire anche a evitare una diversione degli scambi dai produttori agricoli e dalle loro associazioni, che producono prodotti trasformati, verso fornitori non tutelati.
- (14) La presente direttiva dovrebbe applicarsi al comportamento commerciale degli operatori più grandi rispetto agli operatori con un minor potere contrattuale. Un'approssimazione adeguata del potere contrattuale relativo è il fatturato annuale dei diversi operatori. Pur essendo un'approssimazione, questo criterio consente agli operatori di poter prevedere i propri diritti e obblighi ai sensi della presente direttiva. Un limite massimo dovrebbe impedire che la tutela sia accordata a operatori che non sono vulnerabili o lo sono considerevolmente meno rispetto alle controparti o ai concorrenti più piccoli. La presente direttiva stabilisce pertanto categorie di operatori della filiera definite sulla base del fatturato, in base alle quali è accordata la tutela.

ART. 1

2. La presente direttiva si applica a determinate pratiche commerciali sleali attuate nella vendita di prodotti agricoli e alimentari:
- da parte di fornitori con un fatturato annuale pari o inferiore a 2 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 2 000 000 EUR;
 - da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 2 000 000 EUR e 10 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 10 000 000 EUR;
 - da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 10 000 000 EUR e 50 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 50 000 000 EUR;
 - da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 50 000 000 EUR e 150 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 150 000 000 EUR;
 - da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 150 000 000 EUR e 350 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 350 000 000 EUR.

DECRETO LEGISLATIVO 8 novembre 2021, n. 198

Attuazione della direttiva (UE) 2019/633 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 aprile 2019, in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare nonché dell'articolo 7 della legge 22 aprile 2021, n. 53, in materia di commercializzazione dei prodotti agricoli e alimentari. (21G00202) (GU Serie Generale n.285 del 30-11-2021 - Suppl. Ordinario n. 41)

note: [Entrata in vigore del provvedimento: 15/12/2021](#)

2. Le disposizioni di cui al presente decreto si applicano alle cessioni di prodotti agricoli ed alimentari, eseguite da fornitori che siano stabiliti nel territorio nazionale, indipendentemente dal fatturato dei fornitori e degli acquirenti.

1): la nuova disciplina, ambito di applicazione

Dlgs 198/2021 => recepimento della direttiva Ue 2019/633

=> delega al Governo contenuta nella l. 22 aprile 2021 n. 53 (legge di del. eur.)

Ambito di applicazione:

«Le disposizioni di cui al presente decreto si applicano alle cessioni di prodotti agricoli e alimentari, eseguite da fornitori che siano stabiliti nel territorio nazionale, indipendentemente dal fatturato dei fornitori e degli acquirenti.

(...)

Le previsioni di cui agli articoli 3,4,5 e 7 del presente decreto costituiscono norme imperative e prevalgono sulle eventuali discipline di settore con esse contrastanti, qualunque sia la legge applicabile al contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari.

È nulla qualsiasi pattuizione o clausola contrattuale contraria alle predette disposizioni. La nullità della clausola non comporta nullità del contratto».

Nb: a differenza della direttiva il decreto può applicarsi a tutela sia del fornitore che dell'acquirente

NORME IMPERATIVE:

- 12) È opportuno tutelare i fornitori nell'Unione non solo dalle pratiche commerciali sleali attuate da acquirenti che sono nello stesso Stato membro dell'acquirente o in uno Stato membro diverso da quello dell'acquirente, ma anche contro pratiche commerciali sleali attuate da acquirenti stabiliti al di fuori dell'Unione. Tale tutela potrebbe evitare eventuali conseguenze indesiderate, quali la scelta del luogo di stabilimento sulla base delle norme applicabili. Anche i fornitori stabiliti al di fuori dell'Unione dovrebbero beneficiare della tutela da pratiche commerciali sleali qualora vendano prodotti agricoli e alimentari nell'Unione. Non solo tali fornitori sono probabilmente altrettanto vulnerabili rispetto a pratiche commerciali sleali, ma un ambito di applicazione più ampio potrebbe evitare la diversione indesiderata degli scambi verso fornitori non tutelati, che vanificherebbe la tutela dei fornitori nell'Unione.

Però...

La presente direttiva si applica alle vendite in cui il fornitore o l'acquirente, o entrambi, sono stabiliti nell'Unione.

Acquisto di prodotto da paese terzo con clausola *ex works*...

1): la nuova disciplina, ambito di applicazione

Dlgs 198/2021 => recepimento della direttiva Ue 2019/633

=> delega al Governo contenuta nella l. 22 aprile 2021 n. 53 (legge di del. eur.)

Ambito di applicazione:

Prodotti agricoli - Prodotti alimentari:

DEFINIZIONE: Art. 2 co. 1 lett. m)

l) «prodotti agricoli e alimentari»: i prodotti elencati nell'allegato I del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea e i prodotti non elencati in tale allegato, ma trasformati per uso alimentare a partire dai prodotti elencati in tale allegato;

m) «prodotti agricoli e alimentari deperibili»: i prodotti agricoli e alimentari che per loro natura o nella fase della loro trasformazione potrebbero diventare inadatti alla vendita entro 30 giorni dalla raccolta, produzione o trasformazione;

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Forma

contenuti

Modalità di
consegna e
pagamento

Durata
minima

Disciplina dei
prezzi di vendita

Assistenza
contrattuale

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Forma: art. 3

2. I contratti di cessione sono conclusi obbligatoriamente mediante atto scritto stipulato **prima della consegna dei prodotti ceduti** ed indicano la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, che può essere fisso o determinabile sulla base di criteri stabiliti nel contratto, le modalità di consegna e di pagamento.

3. L'obbligo della forma scritta può essere assolto con le seguenti forme equipollenti, **a condizione che gli elementi contrattuali di cui ai commi 1 e 2 siano concordati tra acquirente e fornitore mediante un accordo quadro**: documenti di trasporto o di consegna, fatture, ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti.



NECESSITA' DI UN ACCORDO-QUADRO
(div. Art. 62)

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Forma: art. 3 – esenzioni (non applicabilità della disciplina):

Tentate vendite con consegna e pagamento contestuale (=> art. 2, co. 1, definizione di «contratto di cessione»)

Vendite B2C (=> art.1 co. 3)

Conferimenti di prodotto a cooperative o organizzazioni di produttori di cui i fornitori siano soci (=> art. 2 co. 1 lett. E definizione di «contratti di cessione»)

Nb= forma scritta a pena di NULLITA'.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Contenuti minimi: art. 3

Durata= non inferiore a 12 mesi SALVO DEROGA MOTIVATA, anche in ragione della stagionalità dei prodotti oggetto di cessione, concordata dalle parti contraenti o risultante da un contratto stipulato con l'assistenza delle rispettive **organizzazioni professionali maggiormente** rappresentative a livello nazionale rappresentate in almeno 5 Camere di Commercio, industria, artigianato e agricoltura ovvero nel Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro, anche per il tramite delle loro articolazioni territoriali e di categoria.

Nell'ipotesi che il contratto abbia durata inferiore al di fuori delle deroghe previste si considera comunque di durata 12 mesi.

NB: l'obbligo di durata **NON SI APPLICA ai contratti di cessione in cui la parte acquirente eserciti l'attività di somministrazione di alimenti e bevande in un pubblico esercizio** (art. 5 l. 287/91 => ristoranti, bar, caffè, chioschi, gelaterie, pasticcerie, sale da ballo, sale da giuoco, stabilimenti balneari, impianti sportivi, fiere, sagre, luoghi di¹² convegno etc.)

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Contenuti minimi: art. 3

Gli «accordi-quadro» :

5. Fermo restando quanto disposto dagli articoli 4 e 5, sono fatte salve le condizioni contrattuali, comprese quelle relative ai prezzi, definite nell'ambito di accordi quadro aventi ad oggetto la fornitura dei prodotti agricoli e alimentari stipulati dalle organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale rappresentate in almeno cinque camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, ovvero nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro, anche per il tramite delle loro articolazioni territoriali e di categoria. Sono fatte salve le funzioni e le competenze dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato ai sensi della legge 10 ottobre 1990, n. 287.

6. Negli accordi-quadro con le centrali d'acquisto devono essere indicati, in allegato, i nominativi degli associati che hanno conferito il mandato.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Contenuti minimi: art. 3

Quantità e caratteristiche del prodotto venduto

Prezzo (determinabile anche mediante «criteri» stabiliti dal contratto)

Modalità di consegna e di pagamento (*id est* bonifico bancario, RI-BA, rimessa diretta etc.).

2) la nuova disciplina, i punti salienti

DIgs 198/2021

Termini di pagamento: art. 4 (=> si ricavano in negativo dalle pratiche commerciali sleali vietate)

Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, **ivi compresi i contratti di cessione** (=> quindi anche altri rapporti), sono vietate le seguenti pratiche commerciali sleali:

- a) CONTRATTI CON CONSEGNA PATTUITA **SU BASE PERIODICA**
 - 1) VERSAMENTO DEL CORRISPETTIVO DA PARTE DELL'ACQUIRENTE DI PRODOTTI AGRICOLI E ALIMENTARI **DEPERIBILI** DOPO
 - OLTRE **30 GG.** DAL TERMINE DEL PERIODO DI CONSEGNA CONVENUTO IN CUI LA CONSEGNA SIA STATA EFFETTUATA, CHE IN OGNI CASO NON PUO' ESSERE SUPERIORE A UN MESE;
 - OLTRE 30 GG. DALLA DATA IN CUI E' STABILITO L'IMPORTO DA CORRISPONDERE PER IL PERIODO DI CONSEGNA IN QUESTIONE, A SECONDA DI QUALE DELLE DUE DATE SIA SUCCESSIVA;
 - 2) IL VERSAMENTO DEL CORRISPETTIVO DA PARTE DELL'ACQUIRENTE DI PRODOTTI AGRICOLI E ALIMENTARI **NON DEPERIBILI**
 - DOPO OLTRE 60 GG. DAL TERMINE DEL PERIODO DI CONSEGNA CONVENUTO (...)

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Termini di pagamento: art. 4 (=> si ricavano in negativo dalle pratiche commerciali sleali vietate)

Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti di cessione (=> quindi anche altri rapporti), sono vietate le seguenti pratiche commerciali sleali:

- a) CONTRATTI CON CONSEGNA PATTUITA SU BASE NON PERIODICA
- 1) il versamento del corrispettivo, da parte dell'acquirente di prodotti agricoli e alimentari deperibili, dopo oltre trenta giorni dalla data di consegna oppure dopo oltre trenta giorni dalla data in cui e' stabilito l'importo da corrispondere, a seconda di quale delle due date sia successiva;
 - 2) il versamento del corrispettivo, da parte dell'acquirente di prodotti agricoli e alimentari non deperibili, dopo oltre sessanta giorni dalla data di consegna oppure dopo oltre sessanta giorni dalla data in cui e' stabilito l'importo da corrispondere, a seconda di quale delle due date sia successiva;

→ DATA FATTURAZIONE: massimo entro il 15 del mese successivo...

Se la merce è identificata quantitativamente e non vi sono clausole particolari...

Quid iuris delle clausole «fine mese data fattura»?

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Termini di pagamento: art. 4 (=> si ricavano in negativo dalle pratiche commerciali sleali vietate)

Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti di cessione (=> quindi anche altri rapporti), sono vietate le seguenti pratiche commerciali sleali:

- a) CONTRATTI CON CONSEGNA PATTUITA SU BASE NON PERIODICA
- 1) il versamento del corrispettivo, da parte dell'acquirente di prodotti agricoli e alimentari deperibili, dopo oltre trenta giorni dalla data di consegna oppure dopo oltre trenta giorni dalla data in cui e' stabilito l'importo da corrispondere, a seconda di quale delle due date sia successiva;
 - 2) il versamento del corrispettivo, da parte dell'acquirente di prodotti agricoli e alimentari non deperibili, dopo oltre sessanta giorni dalla data di consegna oppure dopo oltre sessanta giorni dalla data in cui e' stabilito l'importo da corrispondere, a seconda di quale delle due date sia successiva;

DATA FATTURAZIONE: le eccezioni

differimento degli effetti traslativi come nel caso di vendite con riserve di gradimento, vendite a prova o in conto deposito l'effettuazione si perfeziona al momento della clausola sospensiva e comunque entro il termine di un anno dalla consegna nel caso di vendite con somministrazione al pagamento di ciascun corrispettivo.

Passaggi di bene dal committente al commissionario invece l'effettuazione dell'operazione di avrà nel momento della vendita a terzi da parte del commissionario

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Termini di pagamento: art. 4 (=> si ricavano in negativo dalle pratiche commerciali sleali vietate)

CONCETTO DI **PRODOTTO DEPERIBILE**

ART. 2 CO. 1 LETT. M) => I PRODOTTI AGRICOLI E ALIMENTARI CHE PER LORO NATURA O NELLA FASE DELLA LORO TRASFORMAZIONE POTREBBERO DIVENTARE INADATTI ALLA VENDITA ENTRO 30 GG. DALLA RACCOLTA, PRODUZIONE O TRASFORMAZIONE.

CONCETTO DI **«INADATTO» ALLA VENDITA** DIVERSO DA INADATTO AL CONSUMO UMANO REG. 178/02/CE

(17) I ritardi di pagamento dei prodotti agricoli e alimentari, compresi i ritardi di pagamenti per prodotti deperibili, e gli annullamenti di ordini di prodotti deperibili con un breve preavviso incidono negativamente sulla sostenibilità economica del fornitore, senza fornire alcuna forma di beneficio compensativo. Tali pratiche dovrebbero pertanto essere vietate. In tale contesto, ai fini della presente direttiva è opportuno prevedere una definizione di prodotti agricoli e alimentari deperibili. Le definizioni utilizzate negli atti dell'Unione connessi alla legislazione alimentare hanno obiettivi diversi, ad esempio la salute e la sicurezza alimentare, e pertanto non sono appropriate ai fini della presente direttiva. Un prodotto dovrebbe essere considerato deperibile se si può presumere che diventerà inadatto alla vendita entro 30 giorni dall'ultima fase della raccolta, produzione o trasformazione da parte del fornitore, indipendentemente dall'ulteriore trasformazione del prodotto dopo la vendita e dal fatto che esso sia trattato dopo la vendita conformemente ad altre norme, in particolare quelle in materia di sicurezza alimentare. I prodotti deperibili sono generalmente utilizzati o venduti rapidamente. Non sono compatibili con la correttezza delle transazioni commerciali i pagamenti per prodotti deperibili effettuati a oltre 30 giorni dalla consegna, oppure oltre 30 giorni dopo il termine di un periodo di consegna convenuto in cui i prodotti sono consegnati periodicamente, oppure oltre 30 giorni dopo la data in cui è stato stabilito l'importo da corrispondere. Al fine di garantire una maggiore tutela agli agricoltori e alla loro liquidità, i fornitori di altri prodotti agricoli e alimentari non dovrebbero dover aspettare i pagamenti oltre 60 giorni dalla consegna, oppure oltre 60 giorni dal termine di un periodo di consegna convenuto in cui i prodotti sono consegnati periodicamente, oppure oltre 60 giorni dalla data in cui è stato stabilito l'importo da corrispondere.

⇒ NATURA MERCEOLOGICA DELLA DEFINIZIONE. E.G. VERDURA APPASSITA

Interessi moratori (art. 4 co. 3) => interessi legali di mora = saggio maggiorato di ulteriori 4 punti rispetto al dlgs. 231/02 dovuti dal giorno successivo alla scadenza del termine non rispettato.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Termini di pagamento: art. 4 (=> si ricavano in negativo dalle pratiche commerciali sleali vietate)

Eccezioni: Considerando 17 della direttiva...

Tali limiti dovrebbero applicarsi solo ai pagamenti connessi alla vendita di prodotti agricoli e alimentari e non ad altri pagamenti, quali i pagamenti supplementari versati da una cooperativa ai propri membri. Conformemente alla direttiva 2011/7/UE del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽¹⁶⁾, dovrebbe anche essere possibile considerare la data in cui è stato stabilito l'importo da corrispondere per un periodo di consegna concordato, ai fini della presente direttiva, la data di emissione della fattura, oppure la data della sua ricezione da parte dell'acquirente.

Quindi conferimento a Consorzi, cooperative, OP etc...

Negoziabilità di termini diversi?

- (16) Nel decidere se una particolare pratica commerciale è da considerarsi sleale è importante ridurre il rischio che il ricorso ad accordi equi tra le parti, volti a creare efficienza, venga limitato. È quindi opportuno operare una distinzione tra le pratiche che sono previste in termini chiari ed univoci negli accordi di fornitura o in accordi successivi fra le parti e pratiche messe in atto dopo l'inizio dell'operazione, senza essere state preventivamente concordate, in modo tale da vietare unicamente le modifiche unilaterali e retroattive apportate alle condizioni chiare ed univoche pertinenti dell'accordo di fornitura. Alcune pratiche commerciali sono però considerate sleali per loro stessa natura e non dovrebbero essere soggette alla libertà contrattuale delle parti.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

PREZZO: art. 7 (=> si ricava dalla disciplina delle vendite sotto costo)

1. Fermo restando quanto previsto dal decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114 nonché dal decreto del Presidente della Repubblica 6 aprile 2001, n. 218, relativamente alle procedure e alle sanzioni ivi disciplinate, la vendita sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari freschi e deperibili è consentita solo nel caso di prodotto invenduto a rischio di deperibilità oppure nel caso di operazioni commerciali programmate e concordate con il fornitore in forma scritta.

2. E', in ogni caso, vietato imporre al fornitore condizioni contrattuali tali da far ricadere sullo stesso le conseguenze economiche derivanti, in modo diretto o indiretto, dal deperimento o dalla perdita dei prodotti agricoli e alimentari venduti sottocosto non imputabili a negligenza del fornitore.

=> Prezzo non inferiore al costo di produzione.

2) *la nuova disciplina, i punti salienti*

Dlgs 198/2021

Altre pratiche in ogni caso ritenute sleali (art. 4 co. 1 lett. C-J):

- **Annullamento di ordini** di prodotti deperibili con preavviso inferiore a 30 gg.;
- **Modifica unilaterale** da parte dell'acquirente o del fornitore delle condizioni relative a frequenza, metodo, luogo, tempi, volume della fornitura o consegna dei prodotti, norme di qualità, TERMINI DI PAGAMENTO O **PREZZI** o prestazioni accessorie;

Il problema dell'aggiornamento dei listini in funzione delle variazioni dei costi...

➤ Ancora considerando n. 16...

DEFINIZIONE DI «ACCORDO» E «MODIFICA UNILATERALE DELLE CONDIZIONI»...

Clausola che consente la notifica e il recesso + criteri di massima delle modifiche del listino.

2) *la nuova disciplina, i punti salienti*

Dlgs 198/2021

Altre pratiche in ogni caso ritenute sleali (art. 4 co. 1 lett. C-J):

- **Richiesta di pagamenti che non sono connessi alla vendita** dei prodotti (e.g. premi di posizionamento, produzione, contributi promozionali etc.);

Attenzione: queste pratiche non sono vietate ex se, ma solo se sganciate dalla vendita.

(22) Fornitori e acquirenti di prodotti agricoli e alimentari dovrebbero poter negoziare liberamente operazioni di vendita, compresi i prezzi. Tali negoziati comprendono anche pagamenti per servizi forniti dall'acquirente al fornitore, quali l'inserimento in listino, il marketing e la promozione. Qualora tuttavia un acquirente imponga al fornitore pagamenti non connessi a una specifica operazione di vendita, tale pratica dovrebbe essere ritenuta sleale ed essere vietata dalla presente direttiva.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Altre pratiche in ogni caso ritenute sleali (art. 4 co. 1 lett. C-J):

- **Clausole che scaricano sul fornitore i costi di deperimento/deterioramento dei prodotti**
- **Rifiuto di conferma scritta delle condizioni di un contratto >> ???**

Art. 3 d.lgs. 198/21

2. I contratti di cessione sono conclusi obbligatoriamente mediante atto scritto stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti ed indicano la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, che può essere fisso o determinabile sulla base di criteri stabiliti nel contratto, le modalità di consegna e di pagamento.

3. L'obbligo della forma scritta può essere assolto con le seguenti forme equipollenti, a condizione che gli elementi contrattuali di cui ai commi 1 e 2 siano concordati tra acquirente e fornitore mediante un accordo quadro: documenti di trasporto o di consegna, fatture, ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti.

(23) Anche se non dovrebbe sussistere alcun obbligo di ricorrere a contratti scritti, il loro uso nella filiera agricola e alimentare può contribuire a evitare determinate pratiche commerciali sleali. Pertanto, e al fine di tutelare i fornitori da tali pratiche sleali, è opportuno che i fornitori o le loro associazioni abbiano il diritto di richiedere

una conferma scritta delle condizioni di un accordo di fornitura quando tali condizioni siano già state concordate. In questi casi il rifiuto di un acquirente di confermare per iscritto le condizioni dell'accordo di fornitura dovrebbe essere ritenuta una pratica commerciale sleale e dovrebbe essere vietata. Inoltre gli Stati membri potrebbero individuare, condividere e promuovere le migliori pratiche in materia di conclusione di contratti a lungo termine, al fine di rafforzare il potere contrattuale dei produttori nella filiera agricola e alimentare.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Altre pratiche in ogni caso ritenute sleali (art. 4 co. 1 lett. C-J):

- **Acquisizione, utilizzo o divulgazione ILLECITA di segreti commerciali** del fornitore;
- **Minaccia di ritorsioni commerciali** in caso di esercizio di diritti spettanti al fornitore (e.g. denuncia all'autorità di contrasto);
- **Richiesta di risarcimento del costo** dei reclami dei consumatori benché non risultino negligenze o colpe del fornitore.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Altre pratiche in ogni caso ritenute sleali **salvo che**... (art. 4 co. 4):

4. Sono inoltre vietate le seguenti pratiche commerciali, salvo che esse siano state precedentemente concordate da fornitore e acquirente, nel contratto di cessione, nell'accordo quadro ovvero in un altro accordo successivo, in termini chiari ed univoci:

- **A) Restituzione di prodotti invenduti** senza corrisponderne il prezzo o il costo di smaltimento;
- **B) Richiesta di un prezzo per immagazzinamento, esposizione, inserimento a listino, messa in commercio dei prodotti del fornitore;**

(26) Normalmente è l'acquirente a farsi carico dei costi dell'immagazzinamento, dell'esposizione, dell'inserimento in listino di prodotti agricoli e alimentari, o della messa a disposizione sul mercato. La presente direttiva dovrebbe pertanto vietare che a un fornitore sia imposto un pagamento a favore dell'acquirente o di una terza parte per tali servizi, a meno che il pagamento sia stato concordato in termini chiari e univoci al momento della conclusione dell'accordo di fornitura o in eventuali accordi successivi tra l'acquirente e il fornitore. Qualora tale pagamento sia stato concordato, dovrebbe fondarsi su stime oggettive e ragionevoli.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Altre pratiche in ogni caso ritenute sleali (art. 4 co. 1 lett. C-J):

- **C) Scarico della scontistica** (in tutto o in parte) sul fornitore in caso di promozioni, a meno che prima dell'operazione commerciale l'acquirente specifichi il periodo e la quantità dei prodotti agricoli e alimentari da ordinare a prezzo scontato;
- **D) Richiesta di costi pubblicitari** sostenuti dall'acquirente;
- **E) Richiesta di costi di marketing** sostenuti dall'acquirente;
- **F) Richiesta di costi del personale** incaricato di organizzare spazi destinati alla vendita dei prodotti del fornitore.

5. Se l'acquirente richiede un pagamento per i casi di cui al comma 4, lettere b), c), d), e) o f), egli fornisce al fornitore, ove richiesto, una stima per iscritto dei pagamenti unitari o dei pagamenti complessivi a seconda dei casi e, per i casi di cui alle lettere b), d), e) o f) del comma 4, fornisce anche una stima, per iscritto, dei costi per il fornitore e i criteri alla base di tale stima.

(27) Affinché i contributi di un fornitore ai costi della promozione, del marketing o della pubblicità dei prodotti agricoli e alimentari, comprese l'esposizione promozionale nei punti vendita e le campagne di vendita, siano considerati equi, è opportuno che siano concordati in termini chiari e univoci al momento della conclusione dell'accordo di fornitura o in eventuali accordi successivi tra l'acquirente e il fornitore. In caso contrario, dovrebbero essere vietati dalla presente direttiva. Qualora tale contributo sia stato concordato, dovrebbe fondarsi su stime oggettive e ragionevoli.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

DIgs 198/2021

Altre pratiche in ogni caso ritenute sleali (art. 5):

- Aste al doppio ribasso;
- **Condizioni eccessivamente onerose;**
- **Omissione di una delle condizioni previste nell'art. 168 par. 4 reg. 1308/13/CE**

[4. (...)]

i) il prezzo da pagare alla consegna, che:

— è fisso ed è stabilito nel contratto, o

— è calcolato combinando vari fattori stabiliti nel contratto, che possono comprendere indicatori di mercato che riflettono cambiamenti nelle condizioni di mercato, le quantità consegnate e la qualità o la composizione dei prodotti agricoli consegnati;

ii) la quantità e la qualità dei prodotti interessati che può e/o deve essere consegnata e il calendario di tali consegne;

iii) la durata del contratto, che può essere determinata o indeterminata, con clausole di risoluzione;

iv) le precisazioni riguardanti le scadenze e le procedure di pagamento;

v) le modalità per la raccolta o la consegna dei prodotti agricoli e

vi) le norme applicabili in caso di forza maggiore]

2) *la nuova disciplina, i punti salienti*

Dlgs 198/2021

Altre pratiche in ogni caso ritenute sleali (art. 5):

- **Imposizione diretta o indiretta di condizioni di acquisto, vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose** (e.g. 3 x 2 etc.)
- Applicazione di condizioni diverse per prodotti oggettivamente uguali;
- Condizionare la continuità contrattuale a prestazioni «extra» che non abbiano nulla a che vedere con l'oggetto del contratto;
- Il conseguimento di indebite prestazioni unilaterali non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali;
- **L'adozione di ogni ulteriore condotta commerciale sleale che risulti tale anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento;**
- L'imposizione a carico di una parte di servizi e prestazioni accessorie senza alcuna connessione oggettiva, diretta e logica con il contratto;
- L'esclusione dell'applicazione di interessi di mora a danno del creditore o delle spese di recupero crediti;
- La previsione nel contratto di una clausola di un termine prima di poter emettere fattura (fatto salvo il caso di consegna del prodotto in più quote nell'arco di un mese, caso in cui sarà consentito emettere fattura successivamente all'ultima consegna del mese);
- Imposizione del trasferimento sproporzionato e ingiustificato del rischio economico da una parte all'altra;
- Imposizione all'acquirente da parte del fornitore di prodotti con date di scadenza troppo brevi;
- Imposizione all'acquirente di vincoli contrattuali per il mantenimento di un determinato assortimento;
- Imposizione all'acquirente dell'inserimento di prodotti nuovi nell'assortimento;
- Imposizione all'acquirente di posizioni privilegiate di determinati prodotti nello scaffale o nell'esercizio commerciale.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

Buone pratiche commerciali (art. 6)

- Presunzione di conformità ai principi di buona fede, correttezza e trasparenza degli accordi e contratti di filiera che abbiano una durata di almeno 3 anni nonché i contratti di cui all'articolo 3 conformi alle condizioni contrattuali definite nell'ambito degli accordi quadro ovvero che siano conclusi con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale (...)

PER LA VENDITA DI PRODOTTI AGRICOLI E ALIMENTARI OGGETTO DEI CONTRATTI DI CUI SOPRA POSSONO ESSERE UTILIZZATI MESSAGGI PUBBLICITARI RECANTI LA SEGUENTE DICITURA: «**PRODOTTO CONFORME ALLE BUONE PRATICHE COMMERCIALI NELLA FILIERA AGRICOLA E ALIMENTARE**»

2) la nuova disciplina, i punti salienti

DIgs 198/2021

DISCIPLINA DELLE VENDITE SOTTOCOSTO

1. Fermo restando quanto previsto dal decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114 nonché dal decreto del Presidente della Repubblica 6 aprile 2001, n. 218, relativamente alle procedure e alle sanzioni ivi disciplinate, la vendita sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari freschi e deperibili è consentita solo nel caso di prodotto invenduto a rischio di deperibilità oppure nel caso di operazioni commerciali programmate e concordate con il fornitore in forma scritta.
2. E', in ogni caso, vietato imporre al fornitore condizioni contrattuali tali da far ricadere sullo stesso le conseguenze economiche derivanti, in modo diretto o indiretto, dal deperimento o dalla perdita dei prodotti agricoli e alimentari venduti sottocosto non imputabili a negligenza del fornitore.
3. In caso di violazione della disposizione di cui al comma 1, il prezzo stabilito dalle parti è sostituito di diritto, ai sensi dell'articolo 1339 del codice civile, dal prezzo risultante dalle fatture d'acquisto oppure, qualora non sia possibile il riscontro con le fatture d'acquisto, dal prezzo calcolato sulla base dei costi medi di produzione rilevati dall'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare - ISMEA ovvero, in mancanza di quest'ultimo, dal prezzo medio praticato per prodotti simili nel mercato di riferimento.

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

AUTORITA' DI CONTRASTO: ICQRF ANCHE AVVALENDOSI DEI CARABINIERI E DELLA GDF SONO FATTE SALVE LE COMPETENZE DELL'AGCM

IL RUOLO DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA (ART. 9) – LA RISERVATEZZA SUL NOME DEL DENUNCIANTE

I TEMPI DI RISPOSTA DI ICQRF:

- **30 GG. PER ESITO**
- **180 GG. PER MOTIVAZIONI RIGETTO**

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

LE SANZIONI (ART. 10): «SALVO CHE IL FATTO NON COSTITUISCA REATO...

- VIOL. ART. 3 CO. 2 (FORMA E CONTENUTO) E ART. 4 (PRATICHE VIETATE) **FINO AL 5% DEL FATTURATO DELL'ULTIMO ESERCIZIO PRECEDENTE L'ACCERTAMENTO (MISURA SANZIONE DETERMINATA FACENDO RIF. AL VALORE DEI BENI OGGETTO DI CESSIONE O AL VALORE DEL CONTRATTO. IN OGNI CASO MINIMO 2.000 €**

NO OBLAZIONE

- **ART. 3 CO. 4 (DURATA) FINO AL 3,5% DEL FATTURATO (...) (MINIMO 10.000 EURO)**
- **ART. 4 CO. 1 LETT. A - B (MANCATO RISP. TERMINI DI PAGAMENTO) FINO AL 3,5% DEL FATTURATO (MINIMO 1.000 EURO)**
- **ART. 4 CO. 1 LETT. C) (ANNULL. ORDINI < 30 GG) D) (MODIFICHE UNILAT.) E) (RICHIESTA PAGAMENTI EXTRA) F) (COSTI DETERIORAMENTO) H) (VIOLAZ. SEGRETO COMMERCIALE) (I) (RITORSIONI COMMERCIALI) J) (COSTO RECLAMI) FINO AL 5% DEL FATTURATO MINIMO 30.000 EURO**

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

LE SANZIONI (ART. 10): «SALVO CHE IL FATTO NON COSTITUISCA REATO...

- **ART. 4 CO. 4 (ULTERIORI PRATICHE COMM. SLEALI) FINO AL 3% (MINIMO 15.000 EURO)**
- **ART. 5 CO. 1 LETT. A) (ASTE A DOPPIO RIBASSO), B) (VENDITA SOTTO I PREZZI DI PRODUZIONE) C) (VIOL. CONDIZ. ART. 168 REG 1308/13), L) (TRASFERIMENTO RISCHIO ECONOMICO) M) (DATE DI SCADENZA TROPPO BREVI) N) VINCOLI CONTRATT. PER IL MANTENIMENTO DI UN DET. ASSORTIMENTO) O) IMPOSIZIONE PRODOTTI NUOVI A LISTINO) P) (PRIVILEGIO DI POSIZION. IN SCAFFALE) FINO AL 3% MINIMO 10.000 EURO;**

N.B.: CONCORSO ART. 5 CO. 1 LETT. A E B = RADDOPPIO SANZIONE

2) la nuova disciplina, i punti salienti

Dlgs 198/2021

LE SANZIONI (ART. 10): «SALVO CHE IL FATTO NON COSTITUISCA REATO...

- **ART. 5 CO. 1 LETT. D) (CONDIZ. INGIUSTIFIC. GRAVOSE), E) (DISCRIMINAZ. PER PRODOTTI EQUIVAL.) F) (PRESTAZIONI EXTRA), G) (INDEBITE PRESTAZIONI UNILATERALI) H) (ULTERIORI CONDOTTE SLEALI) I) (SERVIZI E PRESTAZIONI ACCESSORIE) J) ESCLUSIONE INTERESSI DI MORA) K) (TERMINE MINIMO PRIMA DI EMETTERE FATTURA) FINO AL 4% MINIMO 5.000 EURO;**

VENDITE SOTTOCOSTO = ART. 5 CO. 2 DPR 218/2001 = Chiunque effettua vendite sottocosto al di fuori delle ipotesi previste dall'articolo 2, commi 1 e 2, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da L. 1.000.000 (€ 516,45) a L. 6.000.000 (€ 3098,74).

2) la nuova disciplina, i punti salienti

DIgs 198/2021

LE SANZIONI (ART. 10): «SALVO CHE IL FATTO NON COSTITUISCA REATO...

NEL CASO LA CONDOTTA VENGA PROSEGUITA = SANZIONE MASSIMA PREVISTA DALLA RELATIVA NORMA (NON SUP. AL 10% DEL FATTURATO)

IN CASO DI RECIDIVA INFRAQUINQUENNALE SPEC. = AUMENTO FINO AL DOPPIO DELLA SANZIONE (IN CASO DI ULTERIORI VIOLAZIONI FINO AL TRIPLO) (CUMULO NON SUP. AL 10% DEL FATTURATO)

Grazie per l'attenzione

Vito Rubino
Rossana Pennazio

Università del Piemonte Orientale

Riproduzione riservata