



Giampiero Sambucini

La nuova regolamentazione delle
transazioni agro-alimentari
parte (II)





*Pubblicazione realizzata
dalla Fondazione Argentina Altobelli,
con sede: Via Nizza 154 • 00198 Roma.
Il testo è coperto da copyright ©
www.fondazionealtobelli.eu*



Con la collana dei “quaderni sindacali” la Fondazione Argentina Altobelli propone degli approfondimenti, sia di argomenti di natura contrattuale e legislativa, utili alla formazione dei delegati e dirigenti sindacali, sia di temi storici legati alla figura di Argentina Altobelli e del sindacalismo riformista.

Con questo lavoro, la Fondazione intende promuovere quella cultura laica e riformista, di cui la Altobelli è stata tra i più alti esempi nel nostro paese, e concorrere a migliorare la professionalità dei quadri sindacali ed accrescere le conoscenze di tutti coloro interessati ad approfondire questi argomenti.

Questo quaderno, curato da Giampiero Sambucini e articolato in due parti è dedicato al tema dell’art. 62 del decreto legge n. 1 del 24 gennaio 2012, convertito in legge 24 marzo 2012 n. 27, e modificato dal decreto legge 18 ottobre 2012 n. 179, che regola in modi certamente speciali e sotto alcuni profili innovativi le “relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari”. Un’analisi approfondita dei vari aspetti della normativa, che ne mette in risalto le complessità.







Indice generale della pubblicazione







Parte prima

Introduzione

I confini giuridici dell'argomento

Destinatari e campo di applicazione dell'art. 62
Esenzioni ed eccezioni
Regolazione speciale e generale sovrapposte
Struttura e contenuti dell'art. 62
Forma e contenuti del contratto
La limitata specialità dell'art. 62
Correttezza e trasparenza contrattuali
Le relazioni commerciali tra obblighi e divieti
Incerto merito di obblighi e divieti
Relazioni commerciali e rapporti contrattuali
Divieti speciali e norme generali
Ancora sulle relazioni commerciali
Il caso delle mense aziendali
Divieti teorici e impossibili
I termini inderogabili e indisponibili di pagamento
Aggiramenti ed elusioni
La disciplina generale dei termini di pagamento
Il pagamento delle "cessioni agro-alimentari" escluse dall'art. 62
Prodotti deperibili e non incertezze e contraddizioni tecnico-normative
Il sistema di controlli, accertamenti e sanzioni
L'autorità garante per la concorrenza e il mercato
Il regolamento di attuazione dell'art. 62
Adeguamento dei contratti
La proceduralizzazione dell'attività dell'autorità garante
Le innovazioni normative del regolamento
Consegne in Italia e dall'estero
Profili di implicito pubblico interesse
Le sanzioni amministrative
Ragioni e complicazioni dell'apparato sanzionatorio
Discrezionalità e difformità di valutazione e di giudizio
La sovrapposizione dei giudizi



Parte seconda

Ragioni e finalita' politico - legislative
 Elusioni e aggiramenti possibili
 La protezione del venditore
 I "grandi acquirenti" di prodotti agroalimentari e non
 Prezzi di vendita e costi di produzione
 Produzione agricola, trasformazione industriale, distribuzione commerciale
 Il rispetto "ineguale" dell'art. 62
 Complessità e diseguaglianze procedurali
 Dimensione d'impresa e squilibri contrattuali
 Il coltello che taglia da due parti
 Inadempienze incolpevoli e violazioni per errore
 Difetti e lacune dell'art. 62
 Il punto di vista dei produttori agricoli
 Le particolari debolezze dei piccoli produttori
 Rimettere le mani all'art. 62
 Le conclusioni allo stato possibili

 Ancora sui produttori dell'agricoltura
 Altre incertezze e complicazioni
 Gli squilibri commerciali e strutturali "di filiera"
 L'ineguale obbligo a vendere e ad acquistare
 Produzione agricola e "quasi monopolio" commerciale
 Quel che manca nell'art. 62
 L'occasione persa del "Made in Italy" e dell'associazionismo
 L'art. 62 che potrebbe essere



Allegati

Allegato 1

Articolo 62, Dl 1/2012 del 24 gennaio - Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari.

Allegato 2

Modifiche introdotte dalla legge 27/ 2012 del 24 marzo di conversione del Dl 1/2012.

Allegato 3

Dl 179-2012 del 18 ottobre 2012, convertito con legge 221/2012 del 17 dicembre.

Allegato 4

Art. 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 e successive modifiche apportate dal Dl 179/2012 del 18 ottobre 2012, convertito nella legge 221/2012 del 17 dicembre (testo coordinato).





*La nuova regolamentazione
delle transazioni agro-alimentari
parte (II)*







Ragioni e finalità politico-legislative

Ciò detto sotto il profilo più e meno rigorosamente giuridico sulla struttura dell'art. 62, con miglior cognizione di causa se ne possono affrontare le ragioni e le finalità "politico-legislative", comunque tenendo conto che, come avvertito all'inizio, pur sempre di una norma giuridica si sta ragionando e che, perciò, anche nel riflettere sulle motivazioni politiche e sugli scopi legislativi dell'art. 62, non si potrà del tutto prescindere da considerazioni ed argomentazioni "di diritto".

Infatti, prima di avventurarsi su quelle considerazioni ed argomentazioni, occorre ricordare che, sempre dal punto di vista "in senso lato giuridico" e come già detto, molte disposizioni dell'art. 62 sono in ampia misura "programmatiche", se non addirittura "propagandistiche", in quanto di assai difficile applicazione pratica e di ancor più incerta verifica del loro rispetto. Talune tra loro, inoltre, sono una "versione agro-alimentare" di consolidatissime e fondamentali disposizioni "civilistiche" sui contratti e sulle obbligazioni. Qualcuna tra esse disposizioni, inoltre, sembra anche andare di qualcosa oltre i "limiti di ordine pubblico" che attraversano, per molti versi sorreggono buona parte del Titolo II del Quarto Libro del Codice Civile, prima fra tutte quelle che regola i brevi, inderogabili ed indisponibili termini di pagamento dei prodotti agricoli ed alimentari acquistati da operatori e soggetti diversi dal consumatore finale, ovvero compravenduti tra imprenditori non agricoli, disposizione di sicuro giuridicamente cogente ed immediatamente operativa, per di più assistita da una sanzione amministrativa il cui ammontare massimo ha di sicuro una forte "efficacia deterrente" ed un altrettanto forte "effetto punitivo".

Elusioni e aggiramenti possibili

Questa disposizione, tuttavia, sotto la sua formale perentorietà sembra nascondere, se il termine è lecito, più di un profilo "programmatico e propagandistico" in quanto questa medesima disposizione è solo formalmente, se non soltanto in apparenza, impossibile da eludere o aggirare, non solo per il noto principio secondo il quale "le norme più draconiane sono sempre temperate dalla generalizzata inosservanza", ma anche e più in concreto perché può essere piuttosto facilmente elusa o aggirata sia ricorrendo ad "artifici negoziali" di dubbia legittimità, ma di ardua accertabilità, sia e semplicemente incorporando nel prezzo e/o nelle condizioni di vendita lo svantaggio, ovvero il "minor vantaggio" finanziario imposto all'acquirente dai più brevi termini di pagamento fissati per legge. Anche buona parte delle altre assai più fumose disposizioni dell'art. 62 sugli obblighi e divieti nelle relazioni commerciali può essere più o meno agevolmente elusa o aggirata con "l'accorta formula



zione” delle clausole contrattuali, ovvero regolando accortamente – o, meglio, diluendo e “de-strutturando” – la continuità, se non la stessa regolarità delle relazioni commerciali fra venditori ed acquirenti di prodotti agricoli che quelle disposizioni si propongono di regolamentare, più che regolare.

La natura “sostanzialmente programmatico- propagandistica” della struttura normativa dell’art. 62 - sancita e misurata dai molti dubbi, di cui si è in precedenza e diffusamente ragionato, che è lecito nutrire in ordine alla sua effettiva e coerente applicazione concreta – sembra essere la vera “caratteristica politica”, forse la stessa “ragion politica di essere” della disciplina “speciale” delle cessioni di prodotti agricoli ed agroalimentari.

La natura programmatica, qualche volta esplicitamente propagandistica di buona parte dell’art. 62, tuttavia, nulla toglie alla sua “forma giuridica che, si torna a dire, giuridicamente deve essere valutata ed approfondita, ove se ne voglia valutare ed approfondire il merito politico.

La protezione del venditore

L’art. 62, in buona e per il momento “ultima conclusione giuridica” e di qualcosa anticipando le successive considerazioni, sembra praticamente e “politicamente” volto a proteggere i produttori agricoli e, più sommessamente, le imprese alimentari dalle “prevaricazioni contrattuali e commerciali” della GDO, degli intermediari del commercio e delle “grandi catene” della distribuzione degli alimenti.

La struttura normativa dell’art. 62, infatti, così come quasi ogni sua disposizione sono più o meno esplicitamente volte a questo fine pratico e politico, in primo e principale luogo imponendo alle GDO, agli intermediari del commercio ed alle grandi catene della distribuzione di alimenti – che, almeno nelle valutazioni ed intenzioni del Legislatore, sono essenzialmente “acquirenti” dei prodotti agricoli ed alimentari loro “ceduti” dai produttori dell’agricoltura e dalle aziende dell’alimentazione – di “saldare” nell’obiettivo breve ed assolutamente inderogabile termine di 30 o 60 giorni ogni loro acquisto “agro-alimentare”.

A questo medesimo fine “politico” sembrano più e meno esplicitamente volti tutti i “divieti” previsti dal 2° comma dell’art.62, in quanto “ri-tagliati a misura del venditore” di prodotti agricoli ed alimentari paiono le disposizioni che, ad esempio, vietano innanzitutto ai “grandi acquirenti” di applicare condizioni diverse a prestazioni equivalenti o di pretendere indebite prestazioni unilaterali, ovvero di imporre alla controparte adempimenti contrattuali ingiustificati ed onerosi e così via citando i diversi “divieti previsti



dal 2° comma dell'art.62.

Questi divieti, infatti ed in via di astratto principio giuridico, si rivolgono tanto agli acquirenti, quanto ai venditori di prodotti agricoli ed agroalimentari, agli uni ed agli altri vietando prassi commerciali e pratiche contrattuali scorrette, opache, sleali.

Al di là dell'astratto principio giuridico, però, quei divieti proibiscono, quantomeno intendono proibire alle parti della compravendita di prodotti agricoli ed agroalimentari di esercitare l'intera "maggior forza negoziale" che l'una possa vantare nei confronti dell'altra.

Più in particolare, il 2° comma dell'art. 62, come già detto, prevede e prescrive divieti generici, talora difficilmente decifrabili che hanno in comune la "proibizione" giuridica e politica di "imporre" alla controparte commerciale e contrattuale non meglio precisate "prestazioni" scorrette, opache o sleali, sull'evidente, addirittura ovvio presupposto che soltanto la parte fornita di "maggior forza negoziale" può in concreto "imporre" simili prestazioni alle sue controparti.

È, infine, altrettanto evidente all'esperienza pratica la "maggior forza negoziale" che i grandi operatori della distribuzione al consumo e dell'intermediazione commerciale sono in grado di esercitare ed effettivamente esercitano allorché acquistano i prodotti agricoli ed agroalimentari loro "ceduti" dai piccoli, comunque "meno grandi" produttori dell'agricoltura e persino dalle aziende alimentari di ogni dimensione.

Quella maggior forza negoziale degli uni operatori nei confronti degli altri produttori e delle altre aziende spesso, se non spessissimo si traduce in clausole contrattuali ed in condizioni commerciali che sotto molti e talora fantasiosi profili – dagli "sconti promozionali" sui prodotti acquistati ai "compensi" per il posizionamento sullo scaffale, passando per molto altro, troppo lungo da descrivere in questa sede – favoriscono l'acquirente e penalizzano il venditore di prodotti agricoli ed agroalimentari.

Di qui, da questa constatazione sembra direttamente discendere l'intento politico e programmatico del 2° comma dell'art. 62, più in generale dell'intero art. 62, di porre tutta una serie di obblighi, divieti e prescrizioni "a protezione del venditore" dai comportamenti commerciali e contrattuali degli acquirenti, obblighi, divieti e prescrizioni più o meno direttamente, in ogni caso solo genericamente riconducibili all'esercizio da parte di questi ultimi della "maggior forza negoziale" vantata rispetto ai loro fornitori di prodotti agricoli ed agroalimentari.



I “Grandi acquirenti” di prodotti agroalimentari e non

Prima di proseguire nell'esposizione, non è superfluo precisare che i “grandi acquirenti” godono di una obiettiva maggior forza negoziale nei confronti di tutti, o quasi i loro fornitori, anche di prodotti tutt'altro che agricoli o agroalimentari, e che clausole contrattuali e condizioni commerciali scorrette, opache e sleali non di rado vengono imposte da quei “grandi acquirenti” a chi vende loro beni, talora servizi che nulla hanno di agricolo o di agroalimentare.

Il Legislatore ha provveduto a limitare la preminente, talora prepotente “forza negoziale” degli acquirenti di prodotti “non agricoli e non agroalimentari” soltanto sotto il profilo dei termini di pagamento di tali acquisti, peraltro in sede di recepimento di una specifica Direttiva Comunitaria e con le relativamente deboli e facilmente derogabili disposizioni del D.Lgs. 231/2002, come in precedenza descritte.

Viceversa, quello stesso Legislatore – per ragioni evidentemente politiche e non giuridiche in senso proprio, tenendo verosimilmente conto della consistenza e della diffusione degli interessi sociali ed economici che insistono sulla produzione e sulla distribuzione dei prodotti agricoli ed agroalimentari – ha ritenuto di dover assicurare ai “venditori” di quei prodotti particolari e specifiche “protezioni” nei confronti della “preminente forza negoziale” delle loro controparti commerciali e contrattuali.

L'economia di questa esposizione impedisce di approfondire oltre i motivi e gli scopi, obiettivamente “politici”, della diversa attenzione prestata dal Legislatore alle “debolezze contrattuali e commerciali” dei venditori di prodotti agricoli ed agroalimentari, rispetto alle assolutamente analoghe debolezze di chi vende, spesso agli stessi “grandi acquirenti, prodotti di altro genere e di altra natura.

Ci si limiterà, quindi, a prenderne atto, per tornare alle particolari “protezioni” che l'art. 62 vuole “politicamente” fornire ai venditori di prodotti agricoli ed agroalimentari.

Non è facile, forse nemmeno possibile valutare a così poca distanza di tempo dall'effettiva entrata in vigore dell'art. 62 se e quanto le “protezioni” assicurate dall'art. 62 stesso ai venditori di prodotti agricoli ed agroalimentari abbiano davvero “ragion politica d'essere”, se e quanto sono in grado di conseguire il loro “fine pratico”.

Infatti, è all'esperienza abbastanza certo che spesso persino “nella più parte dei casi” i grandi acquirenti di prodotti agricoli ed agroalimentari



godono di una sorta di “quasi –monopolio bilaterale”, da un canto nei confronti dei fornitori e dall’altro in quelli dei consumatori, misurato dalla loro “consistente e crescente quota” del mercato della distribuzione alimentare. Questa “posizione di forza” su quel mercato per lo più consente a quei “grandi acquirenti” non solo di praticare prezzi al consumo di loro “particolarissima convenienza”, soprattutto sotto il riguardo del “profilo finanziario”, più che commerciale, sul quale si dovrà brevemente tornare, ma anche di imporre ai loro fornitori – imprenditori e produttori agricoli o aziende alimentari che siano – condizioni contrattuali gravose e persino ingiuste, prezzi di vendita modesti ed addirittura vili, lunghissime dilazioni dei pagamenti e molto altro del genere.

Prezzi di vendita e costi di produzione

Non a caso, infatti, il Regolamento di Attuazione dell’art. 62 vieta, verosimilmente andando oltre la sua stessa funzione regolamentare, agli acquirenti di imporre ai loro fornitori “prezzi di vendita palesemente inferiori ai relativi costi di produzione”.

Questo divieto – ancora una volta, ispirato a ragioni politiche, più che giuridiche in senso proprio – sembra particolarmente volto a “proteggere” i produttori agricoli ai quali gli intermediari del commercio, i cosiddetti “grossisti”, non di rado propongono, e di fatto impongono prezzi di vendita che nemmeno coprono i costi di coltivazione e di raccolta dei prodotti acquistati, così costringendo i produttori agricoli o a “vendere in perdita o a rinunciare del tutto a vendere la loro produzione.

Queste non rare vicende, oltre ad essere socialmente inique, oltre a distruggere parte rilevante della “ricchezza agricola” nazionale, comportano il massiccio, persino devastante spostamento del valore aggiunto dalla produzione agricola all’intermediazione commerciale dei prodotti dell’agricoltura.

Quindi, imprenditori e produttori agricoli avrebbero grande e vitale interesse all’effettiva applicazione di questo divieto, cui logicamente e giuridicamente corrisponde l’obbligo dei “grandi acquirenti” di pagare a quegli imprenditori ed a quei produttori prezzi almeno pari al costo di produzione dei prodotti agricoli acquistati, in esso costo compresa la remunerazione del lavoro, anche “proprio”, utilizzato e del capitale investito.

Tuttavia, di sicuro non sarà facile, né di breve momento dare concreta attuazione a questo particolare divieto, sia perché – nel silenzio dell’art. 62 e tenendo conto della natura non legislativa del suo Regolamento di attuazione – non è chiaro, tanto meno certo che l’Autorità Garante sia competente a verificarne il rispetto ed a “sanzionare” quanti a tale divieto contravvengano,



sia e segnatamente perché chiunque dovesse accertare il rispetto o meno di quel divieto, dovrebbe per necessità di cose analizzare nel dettaglio i costi di produzione di ciascun “singolo venditore” di prodotti agricoli – praticamente per definizione diversi da produttore a produttore, variabili nel tempo e persino a seconda degli andamenti stagionali, verificabili e misurabili solo al termine del ciclo produttivo agricolo, quando assolutamente stringente è l’urgenza di vendere produzioni assai spesso deperibili – per poi confrontarli al prezzo offerto degli acquirenti di quei medesimi prodotti al singolo produttore e ragionevolmente diversi, pur per gli stessi prodotti, a seconda della qualità dei prodotti e persino dell’affidabilità del produttore.

È dubbio, molto dubbio che l’Autorità Garante, o chi per lei, sia davvero in grado di realizzare quelle analisi e di operare i conseguenti confronti tra “costi di produzione” accertati e “prezzi di acquisto” offerti per ogni singolo contratto di compravendita di prodotti agricoli, come è dubbio che, pur se quelle analisi fossero realizzate, i conseguenti confronti possano essere operati “in tempo utile a garantire la vendita dei prodotti agricoli “deperibili” a prezzi non inferiore ai corrispondenti costi accertati di produzione.

Peraltro, né l’art. 62, tantomeno il suo Regolamento di Attuazione prevedono la qualsiasi sanzione a carico degli acquirenti che propongano o impongano ai produttori dell’agricoltura prezzi di acquisto dei loro prodotti palesemente, persino sfacciatamente inferiori ai relativi costi di produzione, per cui questo particolare divieto rischia di essere una norma “quasi disarmata”, sanzionabile a fatica ed a costo di qualche acrobazia interpretativa, soltanto sotto il profilo delle “condizioni di vendita ingiustamente gravose” previste dal 2° comma dell’art. 62 e punite dal successivo 6° comma con la relativamente lieve e scarsamente deterrente sanzione amministrativa da 516 a 3.000 euro.

Sembra, perciò, che la “correzione” degli squilibri di forza negoziale tra produttori agricoli e “grandi acquirenti” delle loro produzioni non sia pienamente realizzabile “nel chiuso dell’agricoltura”, considerando e confrontando soltanto i costi di produzione ed i prezzi di vendita dei prodotti agricoli in sé considerati.

Sembra, invece, opportuno, più ancora necessario “alzare lo sguardo” all’intera filiera agro-alimentare e spingerlo oltre la “semplice” relazione contrattuale e commerciale tra chi vende e chi acquista.



Produzione agraria, trasformazione industriale, distribuzione commerciale

Infatti è assai ragionevole pensare che la relativamente ed obiettivamente “maggior forza negoziale” della distribuzione – nelle sue varie forme e nelle sue diverse strutture imprenditoriali – è tra le ragioni certamente non ultime dell’ineguale ripartizione del “valore aggiunto di filiera” tra sistema commerciale e sistema della produzione, a tutto o quasi vantaggio dell’uno, con relativamente scarso giovamento dei consumatori finali e con sicuro sacrificio dell’altro sistema. Tuttavia, non è affatto certo che la formulazione giuridico – legislativa dell’art.62 e delle sue specifiche disposizioni sia davvero in grado di conseguire il suo obiettivo programmatico e politico della “protezione” del venditore, rispetto all’acquirente di prodotti agricoli ed agroalimentari, forse nemmeno sotto il formalmente più cogente profilo della riduzione dei “termini di pagamento”, in quanto, come già detto, quasi certamente non impedirà alla GDO ed ai grandi intermediari del commercio di imporre, come regolarmente o quasi impongono, ai loro fornitori, in particolare ai produttori agricoli e segnatamente a quelli tra loro più piccoli, in sostituzione dei tradizionali ed assai spesso poco meno che biblici termini di pagamento, prezzi proporzionalmente ridotti al diminuire di quegli stessi termini. Tantomeno l’art. 62 davvero riuscirà ad impedire ai grandi intermediari del commercio ed alla GDO di pretendere ed ottenere dalle imprese alimentari, anche di grande dimensione, “sconti e promozioni commerciali” che compensino o più che compensino i ridotti termini di pagamento delle fatture, magari “sotto le mentite spoglie” di clausole formalmente “corrette e trasparenti”, riguardanti la continuità delle relazioni commerciali e persino il “posizionamento dei prodotti sullo scaffale”, così e perciò eludendo anche il teorico obbligo di applicare le “medesime condizioni contrattuali a prestazioni che tra loro non sarebbero più equivalenti”.

È difficile pensare, quindi, che questo provvedimento davvero possa per le vie strettamente giuridiche trasformare e riequilibrare di quanto si propone i rapporti contrattuali e le relazioni commerciali tra venditori ed acquirenti professionali di prodotti agricoli ed alimentari.

Il rispetto “ineguale” dell’Art. 62

È possibile, più ancora probabile che renda la conclusione di quei contratti più laboriosa e rischiosa per il contraente più debole e meno strutturato e complichi le già di loro complicate relazioni commerciali tra produttori agricoli, aziende dell’agricoltura, imprese alimentari e grandi



operatori della distribuzione commerciale.

Infatti, la “prima formulazione” dell’art. 62, poi “corretta” addirittura prima della sua effettiva entrata in vigore, sanciva la nullità dei contratti “formalmente o sostanzialmente difformi” delle prescrizioni di quell’art. 62, così prevedendo una “sanzione giuridica” con ogni probabilità “più dannosa” per il venditore, che non per l’acquirente, di sicuro “punitiva” più per la “parte debole”, che non per “quella forte” del contratto.

È banalmente ovvio, del resto, che il “produttore – venditore” di prodotti agricoli ed agroalimentari conta sul contratto di compravendita di quei prodotti sia per “rientrare” dei costi necessari a produrli, sia per procurarsi i mezzi finanziari necessari a proseguire la sua produzione, mentre l’acquirente da quel contratto si attende una “fornitura”, normalmente da effettuare a qualche distanza di tempo, che può senza eccessive difficoltà sostituire, rivolgendosi ad altri fornitori.

Quindi, è abbastanza evidente che l’annullamento, per di più “d’ufficio”, di quel contratto, almeno nella più parte dei casi, avrebbe privato quel produttore – venditore dei mezzi finanziari necessari, persino indispensabili alla continuità produttiva, se non alla sopravvivenza economica della sua attività d’impresa, costringendolo a cercare in gran fretta – e, perciò, in condizioni di ancor maggiore debolezza negoziale – altri acquirenti, mentre quel medesimo annullamento avrebbe causato all’acquirente poco più che il fastidio di procurarsi altri fornitori. Il testo ormai vigente dell’art. 62, preso ragionevolmente atto di queste “contraddizioni e controindicazioni” della nullità d’ufficio in precedenza prevista a carico dei contratti formalmente o sostanzialmente difformi dalle prescrizioni del 1° comma dell’art. 62 dispone che i requisiti formali e sostanziali dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed agroalimentari siano “soltanto obbligatori” e che la loro inosservanza non comporti più, addirittura “per legge ed anche d’ufficio”, l’assoluta nullità del contratto. Non che le cose siano perciò radicalmente cambiate e non per questo le precedenti contraddizioni e controindicazioni sono state del tutto superate, in quanto l’inosservanza di quei requisiti formali e sostanziali continua ad avere continua ad avere conseguenze giuridiche ed effetti economici e commerciali che la “parte più forte del contratto” è di sicuro meglio in grado di svolgere a suo maggior vantaggio nelle sedi giuridiche e commerciali in cui quelle conseguenze si verificano a quegli effetti si producono.

L’inosservanza di quei requisiti formali e sostanziali, infatti, deve e soltanto può essere fatta valere nei dovuti modi giuridici e nelle competenti sedi giudiziarie, oltre che innanzi all’Autorità Garante e secondo la procedura amministrativa che ne regola le attività di accertamento ed il potere di irro



gare le sanzioni, da 516 fino a 20.000 euro, al caso previste.

È del tutto intuibile che la “parte contrattualmente più forte” della compravendita di prodotti agricoli ed agroalimentari ha maggiori possibilità di “maneggiare a suo vantaggio” i talora complicati modi giuridici necessari a far valere nelle altrettanto complicate e certamente costose sedi giudiziarie le irregolarità formali e sostanziali del contratto dalle quali possa trarre un beneficio.

Complessità e diseguaglianze procedurale

Per tacere di come e quanto la “parte contrattualmente più forte” meglio possa destreggiarsi tra le complessità del procedimento amministrativo innanzi all’Autorità Garante e più sia in grado di gestire le “di per loro mutevoli e sfuggenti” relazioni commerciali contemplate dal 2° comma dell’art.62, così e di fatto riuscendo a costringere la sua “per definizione più debole controparte” non solo a sopportare le sue eventuali inadempienze agli obblighi formali e sostanziali prescritti dal 1° comma dell’art.62, ma anche e segnatamente a rispettare scrupolosamente i molti e generici divieti” previsti dal successivo 2° comma dell’art. 62 medesimo, al caso costringendola anche a “tollerare” le proprie violazioni di quegli stessi divieti.

Infine e non da ultimo, il rispetto delle molte e molto generiche disposizioni dell’art. 62 è affidato ai controlli, agli accertamenti ed alle sanzioni dell’Autorità Garante o, meglio, alla effettiva capacità di quell’Autorità di effettuare quei controlli, di procedere a quegli accertamenti e di irrogare quelle sanzioni.

Capacità che – pur prescindendo dalle considerazioni già fatte in ordine ai costi ed ai modi di finanziamento dell’attività e delle funzioni dell’Autorità Garante – è tutt’altro che scontata ed accusa più di qualche incognita.

Perché, considerando l’enorme, se non sterminata mole di contratti e relazioni commerciali “in materia di cessione dei prodotti agricoli ed agroalimentari” di cui quell’Autorità deve occuparsi, è praticamente impossibile che possa agire “di propria iniziativa”, in esito e sulla scorta di proprie autonome attività di controllo e monitoraggio del mercato agroalimentare, mentre è del tutto ragionevole ed in pratica inevitabile che intervenga solo, almeno “di norma” su segnalazione della parte interessata a far valere una qualche inosservanza degli obblighi o una qualche violazione dei divieti previsti dall’art. 62.

Tali “segnalazioni”, però, aprono il procedimento amministrativo



“para –giurisdizionale”, di cui s’è in precedenza sommariamente detto, per l’accertamento di quelle inosservanze e di quelle violazioni e, al caso, per l’irrogazione delle corrispondenti sanzioni.

Chi ha “segnalato” all’Autorità Garante tali inosservanze e violazioni è necessariamente “parte” di quel procedimento, per sua natura complesso e non sempre di brevissima durata, e potrebbe dover partecipare agli eventuali, successivi giudizi in sede amministrativa, penale e civile che dovessero seguire al suo esito.

Essere parte di quel procedimento e degli eventualmente successivi giudizi richiede tempo e denaro, talora molto tempo ed altrettanto denaro, per cui è possibile, ragionevolmente probabile che più di qualche medio – piccolo produttore agricolo e parecchie aziende alimentari di minor dimensione, valutati i “costi” della procedura amministrativa ed al caso giudiziaria che le loro segnalazioni all’Autorità Garante aprirebbe, di fatto rinuncino a far valere le peraltro generiche e scarsamente precisate “protezioni” che l’art.62 pone a presidio e protezione della loro per definizione più debole posizione negoziale “di venditori”.

Quindi, la generica, talora difficilmente precisabile formulazione delle disposizioni dell’art. 62 relative agli obblighi ed ai divieti da rispettare nella stipula dei contratti e nella conduzione delle relazioni commerciali in materia di cessione dei prodotti agricoli ed agroalimentari, si somma alla complessità ed al costo del procedimento amministrativo, eventualmente anche giudiziario per l’accertamento dell’inosservanza di quegli obblighi e della violazione di quei divieti e per l’irrogazione delle conseguenti sanzioni. Una simile “miscela normativa” sembra scarsamente in grado di assicurare il pieno e generale rispetto degli obblighi e dei divieti posti dall’art. 62 “tendenzialmente a carico degli acquirenti ed a protezione dei venditori” dei prodotti agricoli ed agroalimentari, mentre pare ben più capace di complicare, persino di rendere “ancor più ineguali” i rapporti di forza negoziale tra acquirenti e venditori di quegli stessi prodotti, addirittura alimentando nuovo e più complesso contenzioso tra di loro e nei confronti dell’Autorità Garante, in varie e diverse sedi giudiziarie tra loro concorrenti, sovrapposte ed inestricabilmente intersecate.

Questa paradossale conseguenza dell’impianto legislativo dell’art. 62 è in evidente e clamorosa contraddizione con lo “scopo politico e programmatico” di tutelare i venditori di prodotti agricoli ed agroalimentari dalle “prevaricazioni” contrattuali e commerciali degli acquirenti di quegli stessi prodotti, sul presupposto, se non sulla presunzione per cui chi vende quei prodotti sia “parte per definizione contrattualmente debole” rispetto a chi



quei medesimi prodotti acquista.

Dimensione d'impresa e squilibri contrattuali

L'art.62, infatti ignora, più di quanto sottovaluti, come quel presupposto sia vero e quella presunzione almeno di norma attendibile quando piccoli produttori agricoli vendono i loro prodotti a grandi catene della distribuzione, a grandi intermediari del commercio, ovvero nel caso delle piccole aziende alimentari che producono, su commissione e spesso in regime di "semi-mono committenza", per grandi marchi commerciali o per altrettanto grandi imprese dell'alimentazione.

Tuttavia, anche i piccoli produttori agricoli e le piccole aziende alimentari sono a loro volta acquirenti di prodotti agricoli ed agroalimentari e "parti" di contratti e di relazioni commerciali che ricadono sotto la disciplina dell'art. 62.

Così come le grandi catene della distribuzione ed i grandi intermediari del commercio, come le grandi imprese dell'alimentazione, per loro stessa natura vendono prodotti agricoli ed agroalimentari, non solo, nel caso degli intermediari del commercio nemmeno soprattutto, ai consumatori finali, ma non di rado anche a "acquirenti professionali" di assai minor "forza negoziale" e di ben più piccola dimensione economica. Dei produttori agricoli ci si occuperà diffusamente e con la migliore attenzione possibile, subito dopo aver sinteticamente accennato alle "complicazioni e contraddizioni" dell'applicazione dell'art. 62 agli altri suoi "destinatari".

Ricordando in premessa che i contratti e le relazioni commerciali intercorrenti tra catene della distribuzione, intermediari del commercio ed imprese alimentari con qualsiasi controparte, appartenga o meno alla filiera agroalimentare ed ivi compresi i più e meno piccoli produttori dell'agricoltura, non rientrano in alcun caso di esclusione dalle prescrizioni e previsioni dell'art. 62, alle quali, perciò, gli uni contratti sono soggetti e le altre relazioni commerciali assoggettate, naturalmente ove riguardino la cessione di prodotti agricoli ed agroalimentari.

Quindi, le catene della distribuzione, gli intermediari del commercio e le imprese alimentari in genere debbono rispettare, sotto minaccia delle sanzioni di cui s'è ragionato, gli obblighi e divieti posti dall'art. 62 a carico dell'acquirente, allorché comprino prodotti agricoli ed agroalimentari dai produttori agricoli e dalle imprese alimentari, ma hanno titolo alle tutele poste dall'art.62 a presidio di quegli stessi obblighi e divieti, assistite dalle medesime sanzioni nel momento in cui vendano quei medesimi prodotti ai pro



duttori agricoli o ad altri operatori della filiera agroalimentare e non.

Il coltello che taglia da due parti

Ciò vuol dire, in prima e concreta approssimazione, che gli stessi “brevi e perentori” termini di pagamento dei prodotti agricoli ed agroalimentari sono applicabili sia in favore dei produttori agricoli e delle imprese alimentari che quei prodotti vendano a catene della distribuzione, ad intermediari del commercio e ad altre imprese dell’alimentazione, sia a vantaggio delle vendite di quei prodotti medesimi dalle grandi catene della distribuzione, dai grandi intermediari del commercio e dalle grandi imprese dell’alimentazione a chicchessia, ivi compresi gli altri e contrattualmente più deboli” operatori della filiera agroalimentare.

Quindi, il “coltello legislativo dell’art. 62 taglia da due parti”, in quanto, seppur le vendite dei piccoli produttori ai grandi operatori della distribuzione sono ragionevolmente “per quantità” prevalenti, non è perciò stesso detto che le vendite di quei grandi operatori a quei piccoli produttori siano anche “per qualità economica e negoziale” di scarsa e trascurabile rilevanza.

Anzi, l’esperienza dice che i piccoli produttori agricoli e le aziende alimentari di minor dimensione, quando acquistano un qualche prodotto o un qualsiasi “semi lavorato” agricolo o agroalimentare da venditori di maggior consistenza economica, accusano “debolezze negoziali” addirittura maggiori, sotto il profilo economico e commerciale, delle “debolezze contrattuali” accusate allorché vendano le loro produzioni agricole ed agroalimentari ad acquirenti di relativamente maggior forza negoziale.

Inoltre, i divieti previsti dal 2° comma dell’art. 62 riguardano testualmente tutte “le relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti che hanno ad oggetto la cessione” dei prodotti agricoli alimentari, per cui quegli stessi divieti debbono essere rispettati da tutti gli operatori economici, in tutte le loro “relazioni commerciali”, riguardino o meno la cessione di tali prodotti.

Quindi, i piccoli produttori dell’agricoltura e le minori aziende dell’alimentazione, al pari di tutti gli altri operatori economici, dovranno rispettare i divieti prescritti dal 2° comma dell’art. 62, sotto minaccia delle sanzioni indicate al successivo 6° comma, non solo quando vendono i loro prodotti agricoli ed agroalimentari ad un qualsiasi acquirente diverso dal consumatore finale, ma anche allorché acquistano da un qualsiasi venditore un qualunque bene o un qualunque servizio “non agricolo e non agroalimentare”, dai mac



chinari ai carburanti, dalle prestazioni professionali agli imballaggi ed a quant'altro occorra alla loro attività produttiva.

Inadempienze incolpevoli e violazioni per errore

Quei divieti, come più volte sottolineato, sono assai generici, difficili da precisare e talora persino da identificare, esposti ad interpretazioni difformi, non di rado opposte e comunque discrezionali, per cui è facile, in ogni caso tutt'altro che impossibile incorrere in "violazioni non volute" di quegli obblighi ed incappare nelle relative sanzioni. È ovvio che i produttori più piccoli e le aziende di minor dimensione corrono più di altri e meglio attrezzati operatori economici il rischio di violare senza rendersene ben conto quei divieti e di subire le conseguenti sanzioni.

Senza contare che i piccoli produttori agricoli e le minori aziende alimentari da un canto hanno relativamente scarse possibilità e modeste capacità, per le ragioni di cui s'è detto, di imporre agli acquirenti delle loro produzioni il rispetto dei rigorosi termini di pagamento prescritti dall'art. 62, dall'altro spesso non dispongono della "liquidità propria" sufficiente a pagare entro quegli stessi termini i loro acquisti "agricoli ed agroalimentari", tantomeno sono sempre in grado di utilizzare le diverse "scappatoie" offerte dal D.Lgs. 231/2002 all'obbligo di "saldare" gli altri loro acquisti nell'ancor più breve termine fissato da quel D.Lgs.

Per tutti questi motivi, sembra ragionevole, comunque realistico ritenere che – in caso di inosservanza di quei termini di pagamento, ovvero degli altri obblighi e divieti imposti dall'art. 62 – le relative, più e meno gravi sanzioni siano "sopportabili", quanto meno "più sopportabili" per le grandi catene della distribuzione, i grandi intermediari del commercio e le grandi imprese alimentari - che, anche ove sia loro inflitta la "massima sanzione" di 500.000 euro, praticamente sempre vantano fatturato e profitti di ammontare più volte multiplo – mentre sanzioni anche di più modesto importo possono travolgere gli equilibri economici di piccole e medie aziende dell'alimentazione e, ancor più, dei piccoli produttori agricoli.

Inoltre, il rispetto degli spesso generici obblighi e degli ancor più indefiniti divieti indicati dal 1° e dal 2° comma dell'art. 62 richiede "competenze legali e cautele giuridiche" di cui i grandi operatori del commercio e della produzione agroalimentare praticamente sempre dispongono all'interno della propria struttura organizzativa o che possono agevolmente procurarsi, a differenza dei piccoli produttori e delle piccole aziende dell'agricoltura e dell'alimentazione, che solo di rado possono sopportare il non lieve costo di



quelle competenze e cautele.

Perciò, produttori e piccole aziende rischiano assai più dei grandi operatori commerciali e della produzione di commettere, anche e soprattutto per errore in buona fede, infrazioni sanzionabili ai sensi dei commi da 5 a 7 dell'art. 62 e, ove in tali infrazioni incorrano, di sicuro hanno assai minori possibilità di districarsi con successo dal “ginepraio giurisdizionale” che ne circonda l'applicazione e, segnatamente, l'impugnazione.

Tanto più che, come ripetutamente ricordato, le “disposizioni speciali” dell'art.62 coesistono con le “norme civilistiche generali” sulle obbligazioni e sui contratti, per cui al costo e dall'onere di procurarsi le “competenze legali” e di usare le “cautele giuridiche” necessarie ad evitare di violare “per errore” un qualche obbligo o un qualche divieto prescritto dall'art.62 e di soggiacere alle corrispondenti sanzioni, si aggiunge la necessità di gestire la coesistenza, spesso nello stesso contratto e nella medesima relazione commerciale, della “disciplina speciale” dell'art. 62 e della “regolazione generale” del Codice Civile e delle sue successive modifiche ed integrazioni, tra loro distinte da confini giuridicamente incerti ed esposti a diverse e contrastanti valutazioni.

Anche sotto quest'ultimo profilo gli operatori della filiera agro-alimentare dovranno usare “cautele giuridiche” piuttosto complesse ed avranno bisogno di assistenza professionale di sicuro non gratuita, non sempre e non ovunque disponibile e che quelli tra loro di minor dimensione economica potrebbero avere e con ogni probabilità avranno ancor maggiore difficoltà a procurarsi.

Quindi ed in sommaria conclusione sul punto, sembra confermato che la tutela prestata dall'art. 62 alla “posizione contrattualmente debole” del venditore dei prodotti agricoli ed agroalimentari rispetto agli acquirenti di quegli stessi prodotti sia un “coltello legislativo che taglia da due parti”, perché gli stessi soggetti che l'art. 62 vuole tutelare “in quanto e quando vendono”, vengono simmetricamente, e sotto più di un riguardo più che in proporzione, penalizzati “in quanto e quando acquistano”.

Difetti e lacune dell'Art. 62

Dal che sembra emergere un “difetto fondamentale” dell'impianto legislativo e dello scopo politico dell'art. 62 che – correttamente ed opportunamente muovendo dalla obiettiva constatazione degli squilibri esistenti nelle relazioni commerciali o nei rapporti contrattuali all'interno della filiera agroalimentare – ne individua in modo inesatto, quantomeno parziale e probabilmente asimmetrico le origini e le ragioni.



Origini e ragioni che insistono non tanto sulla “intrinseca maggior forza e miglior posizione negoziale” dell’acquirente rispetto al venditore, ma piuttosto sulle diverse dimensioni economiche e sulle differenti strutture organizzative dei soggetti e degli operatori di quella filiera, sia che vendano, sia che acquistino.

Rilevata questa lacuna, forse questa vera e propria contraddizione dell’impianto legislativo, dello scopo politico e dei prevedibili effetti pratici dell’art. 62, sono più chiari, persino intuitivi i limiti e le “controindicazioni” dell’applicazione dell’art. 62 ai produttori agricoli, con particolare attenzione a quelli tra loro di minor dimensione e consistenza d’impresa.

Al netto, ovviamente, dei contratti stipulati e delle relazioni commerciali intrattenute da produttori ed imprenditori agricoli con altri produttori ed imprenditori dell’agricoltura, cui le speciali disposizioni dell’art.62 non si applicano - tanto che riguardino le vendite dagli uni agli altri o gli acquisti degli uni dagli altri e, ovviamente, viceversa – ai quali contratti ed alle quali relazioni commerciali sono applicabili soltanto le “regole generali” sulle obbligazioni e sui contratti tra privati.

Il punto di vista dei produttori agricoli

Perciò, dal punto di vista del produttore agricolo, le sue attività di compravendita di prodotti agricoli ed agroalimentari sono divise in due “grandi porzioni”.

La prima, relativa a contratti e relazioni commerciali intercorrenti con altri produttori ed imprenditori dell’agricoltura, non è soggetta agli obblighi ed ai divieti prescritti dall’art. 62, ma è certamente vincolata alle norme “generali” del Codice Civile e della successiva legislazione sui contratti e sulle obbligazioni tra privati, ivi comprese le disposizioni del D.Lgs. 231/2002 sui termini di pagamento relativi a qualsiasi “transazione commerciale”.

La seconda riguarda tutti gli altri contratti e tutte le altre relazioni commerciali di cui il produttore agricolo sia comunque parte, a titolo di venditore o di acquirente non importa, e la cui regolazione è quanto mai complessa.

Infatti, quei contratti e quelle relazioni commerciali di sicuro soggiacciono alle disposizioni dell’art. 62 per quanto da esse disposizioni “specialmente previsto”, ivi comprendendo le sanzioni amministrative irrogabili per l’inservanza di quelle medesime disposizioni, ma, per quanto da tali disposizioni non previsto, a quei contratti ed a quelle relazioni sono applicabili le relative “norme generali”, dal Codice Civile in poi, lungo 70 anni di legislazione sul tema.

Inoltre, per ovvia conseguenza e ad aggiungere complessità a com



piessità, in quest'ultimo caso è evidente che uno stesso contratto dovrà contemporaneamente e per quanto di ragione rispettare gli "speciali obblighi di forma e di sostanza" prescritti nell'art. 62 e le "generalì prescrizioni" del Codice Civile e della successiva legislazione e sui requisiti di validità ed efficacia del contratto.

Gli uni speciali obblighi e le altre generali prescrizioni non sono sempre agevolmente distinguibili nell'intreccio delle reciproche e rispettive prestazioni delle parti, delle modalità e condizioni della loro esecuzione, delle disposizioni generali e speciali da applicare ora alternativamente, ora contemporaneamente.

Un simile intreccio normativo può facilmente indurre in errore, soprattutto i piccoli produttori dell'agricoltura, ai quali può non essere sempre agevole, ad esempio, rispettare l'obbligo di stipulare il contratto di compravendita dei prodotti agricoli ed agroalimentari in forma scritta, indicando quantità e caratteristiche del prodotto venduto o acquistato e precisando correttamente il relativo prezzo, le corrispondenti modalità di consegna e di pagamento, in quanto questi "requisiti di forma e di sostanza" sono certamente, quasi "naturalmente" spesso estranei, talora superflui nella struttura e rispetto al valore delle transazioni di modesta entità prevalenti nell'attività e nell'economia dei piccoli produttori e nelle piccole imprese dell'agricoltura.

Piccoli produttori e piccole imprese che con ancora più grande, forse insormontabile difficoltà potranno districarsi dal groviglio di generici divieti col quale l'art. 62 ha circondato le "relazioni commerciali" dagli uni e dalle altre intrattenute con altri operatori "non agricoli".

Quei piccoli produttori e quelle piccole imprese, infatti, difficilmente dispongono delle conoscenze e competenze tecnico – giuridiche necessarie a riconoscere ed a valutare, ad esempio, se, quando e perché una condizione di vendita o di acquisto sia "ingiustificatamente gravosa", ovvero una qualche prestazione possa essere considerata "unilaterale ed indebita" o una condotta commerciale appaia sleale "rispetto alle condizioni di approvvigionamento" e così via esemplificando.

Le particolari debolezze dei piccoli produttori

Ne discende che produttori ed imprenditori agricoli – le cui dimensioni economiche e la cui struttura organizzativa nella gran parte dei casi non consentono di disporre con la necessaria continuità delle opportune, persino indispensabili "competenze e consulenze" tecniche – sono esposti ad un duplice rischio, perché da un canto possono facilmente "non riconoscere" le



violazioni dei divieti previsti dal secondo comma dell'art. 62 compiute in loro danno, così in minore o in maggiore misura “vanificando” lo stesso “fine politico-legislativo” dell'art.62, dall'altro possono, forse ancor più facilmente, violare a loro volta quegli estremamente general-generici divieti, così esponendosi a sanzioni che, pur se di relativamente modesto importo nella “gerarchia” dell'impianto sanzionatorio dell'art. 62, sicuramente inciderebbero nei loro equilibri di impresa proporzionalmente più di quanto sanzioni anche assai più severe possano incidere sugli equilibri e sui margini di una grande impresa commerciale o dell'alimentazione.

Per di più, ove un piccolo produttore o un piccolo imprenditore agricolo si trovi nella necessità di reagire a violazioni degli obblighi e dei divieti dell'art. 62 compiute a suo danno, ovvero di difendersi dall'accusa di aver a sua volta violato quegli obblighi e quei divieti e dalle sanzioni a tal titolo a lui inflitte, l'uno e l'altro dovrebbero fare complicatissimi e costosi conti col “ginepraio” amministrativo ed eventualmente giudiziario intrecciato dall'art.62 attorno alla procedura di accertamento della sussistenza o meno e della relativa gravità di quelle violazioni, all'irrogazione delle sanzioni al caso previste, alle successive impugnazioni dei provvedimenti dell'Autorità Garante, a loro volta ed al caso “intrecciate” con l'accertamento in sede civile, ovvero penale del “fatto” che allo stesso tempo integri gli estremi della violazione di un qualche precetto dell'art. 62, dell'illecito contrattuale e, sia pur eccezionalmente, del reato.

Così come quegli stessi piccoli produttori ed imprenditori dell'agricoltura finirebbero nel medesimo “ginepraio giudiziale”, ove dovessero “segnalare all'Autorità Garante” – come il comma 8 dell'art. 62 loro consente e come prevede ed addirittura presuppone la piena e corretta applicazione dell'art. 62 - le violazioni a loro danno degli obblighi e dei divieti previsti da quello stesso art. 62, in quanto diverrebbero di sicuro parte del procedimento amministrativo in esito al quale l'Autorità Garante irrogherà o meno la corrispondente sanzione e, con ogni probabilità e più o meno direttamente degli ulteriori giudizi amministrativi, civili e penali che di quel procedimento fossero eventualmente conseguenza.

Rimettere le mani all'Art. 62

Quindi, sembra ragionevole pensare che, se davvero vuole conseguire gli scopi politico – programmatici cui ha destinato l'art. 62, il Legislatore dovrà prima o poi, meglio se prima, “rimettere le mani” nella questione. Innanzitutto prendendo atto che gli squilibri delle relazioni commerciali, dei rapporti contrattuali e della ripartizione del valore aggiunto nella filiera agro-



alimentare non corrono tanto, ragionevolmente nemmeno soprattutto e di sicuro non soltanto tra “venditori ed acquirenti” di prodotti agricoli ed agroalimentari, ma dividono in primo e fondamentale luogo gli operatori di quella filiera che vantano maggiori dimensioni economiche ed organizzative, venditori o acquirenti che siano di prodotti agricoli ed agroalimentari, dalle imprese e, particolarmente, dai produttori che su quella medesima filiera operano con strutture organizzative e dimensioni produttive di minor consistenza.

Poi riconoscendo che, proprio grazie a quegli squilibri contrattuali e commerciali, il sistema della distribuzione dei prodotti agricoli ed alimentari vanta nei confronti del sistema della produzione di quegli stessi prodotti una poco meno che irresistibile “maggior forza negoziale”, in ragione della quale

l’un sistema riesce ad appropriarsi di una altrettanto squilibrata “maggior quota” del valore aggiunto di filiera.

Infine e non da ultimo considerando che i piccoli produttori, i coltivatori diretti, gli imprenditori di minor dimensione dell’agricoltura sono la “parte più debole della parte debole” della filiera agro-alimentare e che, perciò, la loro “posizione contrattuale” e le loro “condizioni commerciali” devono essere protette e riequilibrare in modi normativi e con strumenti legislativi ed organizzativi specifici, sia quando vendono le loro produzioni agricole, sia quando acquistano i prodotti agricoli ed agroalimentari altrui.

Sotto quest’ultimo riguardo, più di altri attinente l’argomento e lo scopo di questa esposizione, l’art. 62 accusa i più vistosi difetti dell’impostazione legislativa e della stessa struttura normativa.

Non soltanto perché considera e disciplina i contratti e le relazioni commerciali “in materia di cessione dei prodotti agricoli ed agroalimentari” come un “tutto omogeneo”, addirittura indifferenziato, così ignorando quanto sugli equilibri contrattuali e commerciali incida la dimensione economica ed organizzativa dei contraenti, ma soprattutto perché trascura come, pur a teorica parità di dimensione imprenditoriale ed ancor più ove la loro dimensione sia di minor consistenza, i produttori dell’agricoltura sono “parte obiettivamente più debole” di praticamente ogni relazione commerciale e di ogni rapporto contrattuale intercorrente con qualsiasi altro operatore della filiera agro-alimentare che acquisti le loro produzioni, ovvero che “ceda loro” un qualche prodotto, agricolo ed agroalimentare o non.

Sembra, perciò, opportuno e più ancora necessario che il Legislatore appresti qualche misura di “specifica protezione” della condizione commerciale e della posizione contrattuale dei produttori agricoli e segnatamente di quelli tra loro di minor dimensione economica e con più fragili strutture d’impresa.



Ci si è impegnati fin dall'inizio a non superare i limiti propri di una esposizione che non pretende di "riscrivere l'art. 62", ma più semplicemente intende, per come possibile, analizzarne il merito innanzitutto giuridico – perché pur sempre di una norma giuridica si tratta – e valutarne, per quanto consentito, le possibili conseguenze sulla struttura economica e sugli equilibri commerciali della produzione agricola ed agroalimentare.

Quindi, ci si asterrà da considerazioni "de iure condendo", non si faranno proposte di modifica o richieste di integrazione dell'art. 62, ma ci si accontenta, ove se ne sia stati capaci, di segnalare le complessità, le complicazioni e la qualche contraddizione di quell'art. 62 che potrebbe meritare, forse richiedere le opportune modifiche e le necessarie integrazioni. L'art. 62, nel momento in cui ci si è avventurati in questa esposizione, è ancora fresco d'inchiostro e freschissimo di "successive modifiche legislative ed attuazione regolamentare", per cui tentare conclusioni più definitive e di dettaglio sul tema sarebbe, più che avventuroso, realisticamente azzardato.

Le conclusioni allo stato possibili

Perciò, tenendo conto che l'art. 62 è appena, o quasi, entrato in vigore e che l'Autorità Garante ha appena iniziato a curarne e garantirne l'applicazione, quelle conclusioni non possono che essere sommarie e, per quanto di ragione, provvisorie.

Del resto è proprio per questi motivi, molte delle considerazioni fin qui svolte sono largamente "conclusione a sé stesse", dal momento che "poco di conclusivo" c'è da aggiungere, ad esempio, a quanto argomentato sul preminente, persino vitale interesse dei piccoli produttori e imprenditori agricoli alla certezza di ottenere entro 30, al massimo 60 giorni il pagamento dei prodotti agricoli ed agroalimentari ceduti ad operatori del commercio o della trasformazione industriale, ovvero nel merito delle maggiori, se non insormontabili loro difficoltà a disporre della liquidità ed a procurarsi il credito sufficienti a sopportare l'onere economico e finanziario della dilazione di quanto loro dovuto dagli acquirenti nel medio o addirittura lungo andare.

Così come non molto c'è da concludere sui possibili, non sempre illeciti e comunque non facilmente censurabili espedienti negoziali e contrattuali che ben possono consentire a controparti economicamente solide ed organizzativamente attrezzate di diluire, persino di compensare lo "svantaggio finanziario" dei ridotti termini in cui debbono pagare i prodotti agricoli ed agroalimentari acquistati da piccoli produttori dell'agricoltura.

Né molto di conclusivo si può aggiungere alla constatazione per cui quegli stessi produttori dell'agricoltura non possono avvalersi di quei "brevi e pe



rentori” termini di pagamento allorché, come non di rado accade, vendano le loro produzioni ad altre imprese agricole.

A questo proposito, pur riconoscendo la ragionevolezza della “sottrazione” alla disciplina speciale dell’art.62 dell’intercambio tra imprenditori dell’agricoltura, non si può ignorare che tale “sottrazione” da un canto esclude da quella disciplina speciale gran parte delle cessioni di prodotti agricoli ed agroalimentari concretamente e quasi quotidianamente concluse in Italia, dall’altro in quella medesima disciplina speciale ricomprende non soltanto le vendite dai produttori agricoli ad altri operatori commerciali ed industriali, ma anche gli acquisti di quei produttori “in materia di prodotti agricoli ed agroalimentari” da qualsiasi altro operatore industriale e commerciale.

Perciò, e senza debordare nell’infinito universo delle modifiche ed integrazioni legislative astrattamente desiderabili, non si può non sottolineare che, tenendo conto dell’intento “politico-programmatico” cui l’art.62 sembra con ogni evidenza rivolto, più semplice e probabilmente più razionale sarebbe stato escludere dalle complessità normative, dalle complicazioni procedurali procedurali e soprattutto, dalle possibili sanzioni previste dall’art.62 anche gli acquisti “agroalimentari” dei produttori agricoli di minor dimensione da altri e diversi operatori. Perché, ove il Legislatore abbia ritenuto necessario “proteggere” la condizione commerciale e la posizione contrattuale dei produttori agricoli “in quanto venditori”, non si capisce perché mai le stesse protezioni non debbano essere assicurate a quegli stessi produttori agricoli quando da altri acquistino un qualche prodotto agroalimentare o meno.

Ancora sui produttori dell’agricoltura

Ciò detto e passando ad altro argomento, sembra di per sé conclusiva anche la considerazione per la quale quei medesimi produttori agricoli, segnatamente se di modesta dimensione, meno sono in grado di resistere alle “pressioni” degli acquirenti che pretendano di compensare l’onere finanziario del più rapido pagamento dei produttori agricoli ed agroalimentari acquistati con “più o meno proporzionali riduzioni” del loro prezzo unitario.

A quest’ultima considerazione si può soltanto aggiungere, sul piano pratico, che seppur è vero che un simile comportamento sarebbe “condotta commerciale e sleale”, genericamente prevista e sanzionata blandamente, per non più di 3000 euro, dal 2° comma dell’art. 62, è anche vero che la “slealtà” di un simile comportamento è di per se difficilissima da dimostrare, facilissima da dissimulare “sotto le mentite spoglie” di una normale negoziazione sul prezzo tra acquirente e venditore, in ogni caso laboriosa e costosa



da far valere innanzi all'Autorità Garante o in giudizio da parte del piccolo produttore o dal piccolo imprenditore agricolo che ne fosse vittima.

Il quale piccolo produttore o imprenditore, si soggiunge e si ribadisce, ove acquisti prodotti agricoli o agroalimentari da operatori commerciali o della trasformazione industriale, è ovviamente tenuto a pagarli sempre entro 30 o 60 giorni, così e perciò sopportando un onere finanziario non sempre compatibile con la sua liquidità ed ancor meno con le sue possibilità di finanziamento bancario.

Sempre traendo sommarie conclusioni da quanto fin qui esposto, è anche da ricordare che quello stesso piccolo produttore e imprenditore dell'agricoltura, ove e quando acquisti da chicchessia i prodotti "non agricoli e non agroalimentari" necessari alla sua attività – dai fertilizzanti ai macchinari per l'agricoltura ed a quant'altro del genere – è tenuto a pagare tali acquisti nei 30 giorni imposti dal D.Lgs. 238/2002, con poche possibilità di avvalersi delle molte "deroghe ed eccezioni" previste dal D.Lgs. stesso, in quanto la "gestione contrattuale" di quelle deroghe ed eccezioni è tecnicamente complessa e giuridicamente piuttosto complicata, ragionevolmente oltre le possibilità delle piccole aziende ed imprese dell'agricoltura.

Altre incertezze e complicazioni

In più ampia conclusione, sembra di poter affermare – con ogni possibile cautela e con largo beneficio dell'inventario - che l'art.62 soccorre la posizione "per definizione contrattualmente debole" dei venditori di prodotti agricoli ed agroalimentari meno di quanto il suo legislatore intendesse proteggerla, perché, oltre le sue intenzioni e quantomeno di fatto, costringere i piccoli produttori ed imprenditori dell'agricoltura ad utilizzare nello svolgimento della loro praticamente quotidiana attività strumenti giuridici e contrattuali complessi, circondati da obblighi incerti e da divieti generici, la cui inosservanza e la cui violazione, pur se "incolpevoli", sono punite con sanzioni di assolutamente discrezionale applicazione da parte dell'Autorità Garante e di importo che può rivelarsi non di rado "letale" per gli equilibri economici di buona parte delle imprese agricole.

In ultima e politicamente meno generica conclusione, infine ed in definitiva, sembra lecito ritenere che la "suddivisione" degli operatori della filiera agroalimentare in "venditori" da proteggere dalle prevaricazioni commerciali degli "acquirenti" sia, se non errata, almeno insufficiente.

Perché ognuno di quegli operatori talora vende e talaltra acquista prodotti agricoli ed agroalimentari, il che rende incerto, mutevole e non di rado persino casuale il risultato finale della "somma politicamente ed eco



nomicamente algebrica” tra le protezioni di cui gode quando vende ed i vincoli cui deve soggiacere quando acquista.

Inoltre, non è per nulla detto che i “significativi squilibri” nei rapporti di forza commerciale cui accenna il Regolamento di Attuazione dell’art 62 dividano i venditori degli acquirenti di prodotti agricoli ed agroalimentari, più di quanto separino i “grandi” operatori della filiera agro-alimentare da quelli di minor dimensione economica ed organizzativa.

Gli squilibri commerciali e strutturali “di filiera”

Anzi, l’evidenza empirica dimostra ed il buon senso suggerisce di ribadire che il maggior squilibrio dei rapporti commerciali di forza corre proprio tra grandi e meno grandi operatori, tra imprese di maggiore e di minore dimensione.

Perché le dimensioni economiche dell’impresa e dell’attività svolta, produttiva o commerciale che sia, condizionano e determinano in ampia e dirimente misura la capacità dei venditori di “scegliere” gli acquirenti e degli acquirenti di “scegliere” i venditori, per cui e più in concreto è evidente come e quanto, al netto delle marginali eccezioni che confermano la regola, i grandi, talora grandissimi intermediari della distribuzione alimentare “scelgono” i propri fornitori anche, spesso soprattutto in ragione dei “vantaggi commerciali e finanziari” che ognuno di loro è disposto ed in grado di concedere loro.

Quei “vantaggi” segnano profondamente le relazioni commerciali non soltanto tra produttori agricoli ed intermediari del commercio di prodotti agricoli ed agroalimentari, ma anche quelle intercorrenti tra imprese dell’alimentazione e grandi catene commerciali, nelle varie, svariate, talora fantasiose forme delle “promozioni pubblicitarie” sul punto – vendita a cura e spese dell’impresa fornitrice, degli “sconti” sui prezzi di listino commisurati alle quantità vendute, alla “velocità di rotazione” dei prodotti, al loro “posizionamento sullo scaffale ed a molto altro, anche più originale, del genere.

In poche e più semplici parole, le relazioni commerciali tra produzione e distribuzione di alimenti di sicuro sono caratterizzate dal “praticamente strutturale” squilibrio dei rapporti negoziali di forza tra le imprese che vendono e le catene commerciali che acquistano, anche ove le une vantino dimensioni economiche ed organizzative comparabili a quelle delle altre. Queste “relazioni commerciali”, quindi, sembrano essere il miglior “terreno di verifica” sia dell’idoneità dell’art. 62 ricomporre “in via legislativa” lo squilibrio strutturale tra venditori ed acquirenti di prodotti agricoli ed agroa



limentari, sia dell'insufficienza degli interventi solo e strettamente "giuridici" intesi a rafforzare la "posizione contrattuale" degli uni ed a vincolare quella degli altri a particolari obblighi e divieti, sostanzialmente a prescindere dalla diversità della loro dimensione economica.

Già s'è detto ed argomentato come i grandi operatori della distribuzione possano, abbastanza agevolmente ed in modi tutto sommato non evidentemente illeciti, aggirare, eludere, compensare i "vincoli" attraverso i quali l'art. 62 si propone di almeno limitare la loro maggior forza negoziale nei confronti delle imprese produttrici di alimenti, anche di quelle di rilevante e persino "multinazionale" dimensione.

L'ineguale obbligo a vendere e ad acquistare

Innanzitutto perché quella maggior forza negoziale largamente dipende da "ragioni giuridiche", oltre e talora più che economico – commerciali, che l'art. 62 ignora.

Infatti, le imprese alimentari, quando pubblicano i loro listini e li rendono noti ai possibili acquirenti, formulano una "offerta al pubblico", prevista e regolata dall'art. 1336 del Codice Civile, sul quale l'art. 62 in nulla e per nulla interviene.

Quell'offerta obbliga l'impresa produttrice a vendere le proprie produzioni a chiunque voglia acquistarle, mentre nessun "obbligo di acquisto" può essere imposto ai destinatari di quella stessa offerta al pubblico.

Quindi e "come volevasi dimostrare", nel caso qui considerato le anche grandi e grandissime imprese dell'alimentazione "non possono scegliere" gli acquirenti dei loro prodotti, mentre il "sistema della distribuzione" nel suo insieme ed i singoli operatori che ne fanno parte hanno ampie, poco meno che infinite facoltà di "scegliere", ovvero e soprattutto di "non scegliere" i loro fornitori.

Considerando, infine, la imponente e crescente quota dei consumi agroalimentari serviti dalla GDO e dai maggiori intermediari del commercio, alla "maggior forza negoziale assicurata al sistema della distribuzione dal "monopolio giuridico" della scelta dei fornitori, si aggiunge un sostanziale e sempre più consistente "quasi monopolio commerciale", misurato dalla crescente quota delle loro produzioni che le anche grandi e grandissime imprese alimentari debbono e soltanto possono vendere alle grandi catene commerciali ed alle ancor più grandi "centrali d'acquisto", le sole in grado di assicurare la distribuzione al consumo di prodotti offerti e produzioni alimentari realizzate "su scala industriale".



L'art. 62 ignora del tutto quel "monopolio giuridico" e soltanto di poco e con scarsa efficacia intacca quel "quasi monopolio commerciale", di altrettanto poco e con altrettanto scarsa efficacia colmando lo "squilibrio dei rapporti di forza negoziale" che divide i "grandi venditori" dai "grandi acquirenti" di prodotti agricoli ed agroalimentari, ad indubbio vantaggio di questi ultimi. Tantomeno, perciò, l'art. 62 sembra in grado di colmare il divario contrattuale "che divide i piccoli produttori agricoli dagli acquirenti dei loro prodotti, in quanto gli uni, anche ove non formulino "offerte al pubblico" giuridicamente vincolanti, hanno per lo più modestissime possibilità di "scegliere" gli altri, il cui "quasi monopolio commerciale" è spesso poco meno che insormontabile.

Produzione agricola e "quasi monopolio" commerciale

Infatti, le minori aziende agricole, che dell'agricoltura nazionale sono grande e decisiva parte, per lo più cedono e nella gran parte dei casi soltanto possono cedere i loro prodotti ad intermediari del commercio che, a loro volta e con di norma consistenti "ricarichi" commerciali, successivamente cedono quegli stessi prodotti alla distribuzione al consumo, ovvero alla trasformazione industriale, cui è destinato un buon 70 % della produzione agricola nazionale.

Ne discende che il "quasi monopolio" del sistema distributivo nei confronti dei produttori dell'agricoltura si snoda su una "sequenza commerciale" più lunga di quella che misura quello stesso "quasi monopolio" rispetto alla produzione industriale di alimenti.

L'una "sequenza", infatti frappone tra la produzione agricola ed i consumatori finali un maggior numero di "intermediazioni commerciali", rispetto alla normalmente "unica intermediazione" che corre tra la produzione alimentare e la distribuzione al consumo.

Ne discende che – pur nell'ambito della ineguale distribuzione del valore aggiunto nella filiera agroalimentare – il sistema commerciale sottrae alla produzione agricola un "valore aggiunto di intermediazione" maggiore di quello allo stesso titolo ed in modi sostanzialmente analoghi sottratto alla produzione industriale di alimenti.

Quel che manca nell' art. 62

L'art. 62 nulla dispone, addirittura nulla intende disporre per ridurre le "intermediazioni commerciali" che trattengono a loro proprio beneficio rilevanti, persino relevantissime quote di "valore aggiunto agricolo" sottratte alle aziende ed ai produttori dell'agricoltura.



L'art. 62, non senza qualche contraddizione col suo proprio" intento politico – legislativo",

nulla prevede a sostegno, quantomeno "ad incoraggiamento" delle iniziative attraverso le quali i produttori agricoli hanno tentato, e più ancora potrebbero tentare di contenere la sottrazione di valore aggiunto "di filiera" in loro danno, siano esse la "vendita diretta al consumo" – peraltro, esclusa dalle "protezioni del venditore" che dell'art. 62 sono la ragion politica di essere – la "spesa a chilometri zero", ovvero e soprattutto l'associazionismo tra produttori e gli "accordi – quadro" di cessione dei futuri raccolti alla trasformazione industriale. L'art. 62, infatti, al 10° comma si limita a legittimare le associazioni dei consumatori e quelle dei produttori già esistenti e rappresentate nel CNEL ad agire in giudizio per ottenere il risarcimento dei danni causati dalla violazione degli obblighi o dei divieti di cui all'art. 62 stesso, mentre degli "accordi – quadro" tra produttori agricoli, imprese della trasformazione industriale e catene della distribuzione al consumo si occupa soltanto il Regolamento di Attuazione di quel medesimo art.62, che a tali accordi – quadro riserva una laconica ed anonima citazione.

Ciò detto, si torna a ribadire che non è questa la sede per approfondire nel merito e nel dettaglio il molto e molto importante di cui l'art. 62 non si occupa, anche si deve almeno sottolineare come, ancora una volta e sotto ancora un altro profilo, la semplice, comunque generica e spesso ambigua "protezione giuridica del venditore" apprestata dall'art. 62 non basti a colmare gli squilibri di forza negoziale che attraversano e sovente distorcono la struttura produttiva e le ripartizione del valore aggiunto della filiera agro-alimentare.

Vale, tuttavia, la pena di citare, almeno "per titoli", le più evidenti "lacune giuridiche" che l'art. 62 non ha colmato e che nuocciono alle ragioni commerciali ed alle esigenze imprenditoriali della piccola, e non soltanto piccola, produzione agricola verosimilmente più di quanto a quelle ragioni ed a quelle esigenze possono giovare le "protezioni normative" accordate da quel medesimo art. 62 ai "venditori" di prodotti agricoli ed agroalimentari.

L'occasione persa del "made in Italy" e dell'associazionismo

I quali prodotti, infatti e per ricordare la forse più vistosa manchevolezza dell'art.62, sono esclusi dalle norme a tutela del "Made in Italy", il che lascia le produzioni agricole ed alimentari italiane "più tipiche e di maggior pregio" indifese nei confronti delle contraffazioni che non solo ne svi



liscono la qualità e ne banalizzano l'immagine commerciale, ma anche e proprio per questo indeboliscono la posizione negoziale di chi offre sul mercato quelle stesse tipiche e pregiate produzioni.

Il Legislatore dell'art. 62 ha obiettivamente, ma non irrimediabilmente perso un'ottima occasione per estendere ed adattare ai prodotti agricoli ed agroalimentari nazionali la tutela del "Made in Italy" accordata ad altre produzioni, soprattutto manifatturiere, certamente "meno tipicamente italiane" di buona parte di quelle agricole ed agroalimentari.

Tornando a quanto poco prima detto, al netto del "telegrafico accenno" contenuto nel suo Regolamento di Attuazione, l'art. 62 nulla prevede a sostegno, almeno ad incoraggiamento dei finora pochi, pur se piuttosto rilevanti "accordi – quadro" che regolano l'impegno di aziende e produttori dell'agricoltura a realizzare, tra una stagione agricola e l'altra, determinate produzioni "di qualità" ed il corrispondente impegno della trasformazione industriale, più di rado e per lo più eccezionalmente della distribuzione commerciale, ad acquistare quelle produzioni alle scadenze, con la modalità ed al prezzo che le parti fin dall'inizio hanno stabilito e convenuto.

Insomma e per concludere davvero, è lecito alquanto dubitare della capacità dei generici obblighi e degli insidiosi divieti previsti dalla "disciplina speciale" dell'art. 62 di correggere gli "squilibri di forza negoziale" che alterano e distorcono la ripartizione del "valore aggiunto della filiera agroalimentare" tra produttori ed intermediari, tra produzione e distribuzione commerciale, tra operatori di maggiore e minore dimensione economica.

L'art. 62 che potrebbe essere

Ciò detto, però, l'art. 62 non sembra essere di per sé inutile, tantomeno dannoso, ma è ragionevolmente e semplicemente "insufficiente".

Le sue "intenzioni politico – legislative", infatti, sono tutt'altro che disprezzabili e, anzi, sono largamente utili e condivisibili, segnatamente sotto il riguardo dell'intento di riequilibrare le troppo ineguali relazioni contrattuali e commerciali intercorrenti tra gli operatori della produzione e della distribuzione dei prodotti agricoli ed agroalimentari. Però, i modi e gli strumenti giuridici attraverso i quali l'art. 62 si propone di conseguire le proprie finalità politiche e programmatiche sembrano inadeguati, comunque insufficienti allo scopo.

Perché quei modi sono giuridicamente incerti, talora obiettivamente generici, spesso fino al punto da renderne persino imprevedibili gli effetti reali, innanzitutto sotto il riguardo tanto dell'individuazione, quanto della protezione della "parte per definizione debole" dei rapporti contrattuali e



delle relazioni commerciali in materia di cessione dei prodotti agricoli ed agroalimentari.

Perché quegli strumenti sono giuridicamente complessi, difficili e costosi da maneggiare, soprattutto per gli operatori della filiera agroalimentare di minor dimensione, che meno dispongono delle “competenze tecniche” utili, persino indispensabili alla bisogna.

Tuttavia, le insufficienze dell’art. 62 possono essere colmate, le sue inadeguatezze superate e la sua “strumentazione giuridica” corretta ed integrata, come e di quanto “l’esperienza sul campo” suggerirà.

L’esperienza sul campo, quindi, sarà la pietra di paragone sulla quale misurare il buono che l’art.62 farà e quello che potrebbe fare, ove e per come, alla luce dell’esperienza, se ne riducano le complessità, se ne semplifichino le complicazioni procedurali, se ne colmino le lacune legislative.

Della formulazione dell’art.62 e della sua traduzione in “speciali disposizioni di legge si sono finora occupati essenzialmente gli addetti ai lavori”, dai gruppi di pressione alle rappresentanze di interessi, dai responsabili di partito agli esponenti di Governo, passando per praticamente rappresentanze tutte le forze parlamentari e non necessariamente nell’ordine.

L’esperienza sul campo coinvolgerà, dovrà coinvolgere un ben più ampio spettro di soggetti e di interlocutori, in primo luogo coloro che in agricoltura lavorano e producono, quanti operano nella trasformazione industriale e commerciale dei prodotti agricoli, i consumatori che della produzione e della distribuzione agroalimentare sono i destinatari ultimi.

L’esperienza sul campo, insomma, avrà senso se percorrerà l’intera filiera agroalimentare, se ne valuterà ogni articolazione e ne verificherà ogni snodo, soprattutto se ne saranno protagoniste le rappresentanze sociali e professionali di chi in quella filiera opera, lavora, investe e produce.

A ben vedere, questa potrebbe essere la vera conclusione in cui riassumere e ribadire quanto fin qui esposto.

A questa conclusione, quindi, conviene attenersi e di questa contentarsi.





Allegati





Allegato 1

Articolo 62, Dl 1/2012 del 24 gennaio - Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari.

Allegato 2

Modifiche introdotte dalla legge 27/ 2012 del 24 marzo di conversione del Dl 1/2012.

Allegato 3

Dl 179-2012 del 18 ottobre 2012, convertito con legge 221/2012 del 17 dicembre.

Allegato 4

Art. 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 e successive modifiche apportate dal Dl 179/2012 del 18 ottobre 2012, convertito nella legge 221/2012 del 17 dicembre (testo coordinato).





Allegato 1

Articolo 62, DI 1/2012 del 24 gennaio - Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari.

1. I contratti che hanno ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale, sono stipulati obbligatoriamente in forma scritta e indicano a pena di nullità la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento. I contratti devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti.

La nullità del contratto può anche essere rilevata d'ufficio dal giudice.

2. Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei beni di cui al comma 1, è vietato:

- 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.

3. Per i contratti di cui al comma 1, il pagamento del corrispettivo deve essere effettuato per le merci deteriorabili entro il termine legale di trenta giorni dalla consegna o dal ritiro dei prodotti medesimi o delle relative fatture ed entro il termine di sessanta giorni per tutte le altre merci. Gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine. In questi casi il saggio degli interessi è maggiorato di ulteriori due punti percentuali ed è inderogabile.

4. Per «prodotti alimentari deteriorabili» si intendono 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.

5. Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 1 è sottoposto alla sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 20.000,00. L'entità della sanzione è determinata facendo riferimento al valore dei beni oggetto di cessione.

6. Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 2 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 3.000,00. La misura della sanzione è determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto dal soggetto che non ha rispettato i divieti di cui al comma 2.

7. Salvo che il fatto costituisca reato, il mancato rispetto, da parte del debitore, dei termini di pagamento stabiliti al comma 3 è punito con sanzione amministrativa pecuniaria da 500 euro a euro 500.000. L'entità della sanzione viene determinata in ragione del fatturato dell'azienda, della ricorrenza e della misura dei ritardi.

8. L'Autorità Garante per la Concorrenza e il Mercato è incaricata della vigilanza sull'applicazione delle presenti disposizioni e all'irrogazione delle sanzioni ivi previste, ai sensi della legge 24 novembre 1981, n. 689. A tal fine, l'Autorità può avvalersi del supporto operativo della Guardia di Finanza, fermo restando quanto previsto in ordine ai poteri di accertamento degli ufficiali e degli agenti di polizia giudiziaria dall'articolo 13 della predetta legge 24 novembre 1981, n. 689. All'accertamento delle violazioni delle disposizioni di cui ai commi 1, 2 e 3 del presente articolo l'Autorità provvede d'ufficio o su segnalazione di qualunque soggetto interessato. Le attività di cui al presente comma sono svolte con le risorse umane, finanziarie e stru



mentali già disponibili a legislazione vigente.

9. Gli introiti derivanti dall'irrogazione delle sanzioni di cui ai commi 5, 6 e 7 sono versate all'entrata del bilancio dello Stato per essere riassegnati e ripartiti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze e iscritti nello stato di previsione del Ministero dello sviluppo economico, al Fondo derivante dalle sanzioni amministrative irrogate dall'Autorità Garante Concorrenza e Mercato da destinare a vantaggio dei consumatori per finanziare iniziative di informazione in materia alimentare a vantaggio dei consumatori e per finanziare attività di ricerca, studio e analisi in materia alimentare nell'ambito dell'Osservatorio unico delle Attività produttive, nonché nello stato di previsione del Ministero per le Politiche agricole, alimentari e forestali per il finanziamento di iniziative in materia agroalimentare.

10. Sono fatte salve le azioni in giudizio per il risarcimento del danno derivante dalle violazioni della presente disposizione, anche ove promosse dalle associazioni dei consumatori aderenti al CNCU e delle categorie imprenditoriali presenti nel Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro. Le stesse associazioni sono altresì legittimate ad agire, a tutela degli interessi collettivi, richiedendo l'inibitoria ai comportamenti in violazione della presente disposizione ai sensi degli articoli 669-bis e seguenti del codice di procedura civile.

11. Sono abrogati i commi 3 e 4 dell'art 4 del decreto legislativo 9 ottobre 2002, n. 231 e il decreto del Ministro delle attività produttive del 13 maggio 2003.



Allegato 2

Modifiche introdotte dalla legge 27/ 2012
del 24 marzo di conversione del DL 1/2012.

All'articolo 62:

il comma 3 è sostituito dal seguente:

«3. Per i contratti di cui al comma 1, il pagamento del corrispettivo deve essere effettuato per le merci deteriorabili entro il termine legale di trenta giorni e per tutte le altre merci entro il termine di sessanta giorni. In entrambi i casi, il termine decorre dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura. Gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine. In questi casi il saggio degli interessi è maggiorato di ulteriori due punti percentuali ed è inderogabile»;

al comma 10, dopo le parole:

«Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro» sono inserite le seguenti: «o comunque rappresentative a livello nazionale»;

dopo il comma 11 è aggiunto il seguente:

«11-bis. Le disposizioni di cui al presente articolo hanno efficacia decorsi sette mesi dalla data di pubblicazione della legge di conversione del presente decreto. Con decreto del Ministro delle politiche agricole alimentari e forestali, di concerto con il Ministro dello sviluppo economico, da emanare entro tre mesi dalla data di pubblicazione della legge di conversione del presente decreto, sono definite le modalità applicative delle disposizioni del presente articolo».



Allegato 3

DI 179-2012 del 18 ottobre 2012, convertito
con legge 221/2012 del 17 dicembre.

Art. 36-bis.

Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari

1. Al comma 1 dell'articolo 62 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, sono apportate le seguenti modificazioni:

- a) al primo periodo, le parole: “a pena di nullità” sono soppresse;
- b) l’ultimo periodo è soppresso.



Allegato 4

Art. 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1,
convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27
e successive modifiche apportate dal
DL 179/2012 del 18 ottobre 2012,
convertito nella legge 221/2012 del 17 dicembre
(testo coordinato).

Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari.

1. I contratti che hanno ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale, sono stipulati obbligatoriamente in forma scritta e indicano la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento. I contratti devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti.

2. Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei beni di cui al comma 1, è vietato:

- 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.

3. Per i contratti di cui al comma 1, il pagamento del corrispettivo deve essere effettuato per le merci deteriorabili entro il termine legale di trenta giorni e per tutte le altre merci entro il termine di sessanta giorni. In entrambi i casi il termine decorre dall'ultimo giorno del mese di ricevimento



della fattura. Gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine. In questi casi il saggio degli interessi è maggiorato di ulteriori

due punti percentuali ed è inderogabile.

4. Per «prodotti alimentari deteriorabili» si intendono 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: a W superiore a 0,95 e pH superiore a 5,2 oppure a W superiore a 0,91 oppure pH uguale o superiore a 4,5;
- c) tutti i tipi di latte.

5. Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 1 è sottoposto alla sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 20.000,00. L'entità della sanzione è determinata facendo riferimento al valore dei beni oggetto di cessione.

6. Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 2 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 3.000,00. La misura della sanzione è determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto dal soggetto che non ha rispettato i divieti di cui al comma 2.

7. Salvo che il fatto costituisca reato, il mancato rispetto, da parte del debitore, dei termini di pagamento stabiliti al comma 3 è punito con sanzione amministrativa pecuniaria da 500 euro a euro 500.000. L'entità della sanzione viene determinata in ragione del fatturato dell'azienda, della ricorrenza e della misura dei ritardi.

8. L'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato è incaricata della vigilanza sull'applicazione delle presenti disposizioni e all'irrogazione delle sanzioni ivi previste, ai sensi della legge 24 novembre 1981, n. 689. A tal fine, l'Autorità può avvalersi del supporto operativo della Guardia



di Finanza, fermo restando quanto previsto in ordine ai poteri di accertamento degli ufficiali e degli agenti di polizia giudiziaria dall'articolo 13 della predetta legge 24 novembre 1981, n. 689. All'accertamento delle violazioni delle disposizioni di cui ai commi 1, 2 e 3 del presente articolo l'Autorità provvede

d'ufficio o su segnalazione di qualunque soggetto interessato. Le attività di cui al presente comma sono svolte con le risorse umane, finanziarie e strumentali già disponibili a legislazione vigente.

9. Gli introiti derivanti dall'irrogazione delle sanzioni di cui ai commi 5, 6 e 7 sono versate all'entrata del bilancio dello Stato per essere riassegnati e ripartiti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze e iscritti nello stato di previsione del Ministero dello sviluppo economico, al Fondo derivante dalle sanzioni amministrative irrogate dall'autorità garante concorrenza e mercato da destinare a vantaggio dei consumatori per finanziare iniziative di informazione in materia alimentare a vantaggio dei consumatori e per finanziare attività di ricerca, studio e analisi in materia alimentare nell'ambito dell'Osservatorio unico delle Attività produttive, nonché nello stato di previsione del Ministero per le Politiche agricole, alimentari e forestali per il finanziamento di iniziative in materia agroalimentare.

10. Sono fatte salve le azioni in giudizio per il risarcimento del danno derivante dalle violazioni della presente disposizione, anche ove promosse dalle associazioni dei consumatori aderenti al CNCU e delle categorie imprenditoriali presenti nel Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro o comunque rappresentative a livello nazionale— Le stesse associazioni sono altresì legittimate ad agire, a tutela degli interessi collettivi, richiedendo l'inibitoria ai comportamenti in violazione della presente disposizione ai sensi degli articoli 669 -bis e seguenti del codice di procedura civile.

11. Sono abrogati i commi 3 e 4 dell'art 4 del decreto legislativo 9 ottobre 2002, n. 231 e il decreto del Ministro delle attività produttive del 13 maggio 2003.

11-bis. Le disposizioni di cui al presente articolo hanno efficacia decorsi sette mesi dalla data di pubblicazione della legge di conversione del presente decreto. Con decreto del Ministro delle politiche agricole alimentari e forestali, di concerto con il Ministro dello sviluppo economico, da emanare entro tre mesi dalla data di pubblicazione della legge di conversione



del presente decreto, sono definite le modalità applicative delle disposizioni del presente articolo.

