

DENTRO AL DLGS 198/2021

Regole nuove per i contratti della filiera alimentare

Ampio divieto di adottare condotte commerciali sleali. Per esempio la modifica unilaterale delle condizioni di vendita o la richiesta al fornitore di pagamenti non connessi alla cessione dei prodotti. Le prescrizioni incidono anche sulla disciplina dei tempi di pagamento

di **Fausto Caronna e Riccardo Molè***



Il 15 giugno 2022 è scaduto il termine ultimo per adeguare i contratti già esistenti al 15 dicembre 2021 alle norme di contrasto alle pratiche sleali nei rapporti commerciali tra imprese della filiera agroalimentare, previste dal Dlgs 198/2021, che ha recepito in Italia la Direttiva Ue 2019/633. Per i contratti conclusi dopo il 15 dicembre 2021, l'obbligo di conformarsi a detta normativa valeva già a partire dalla sua entrata in vigore, ossia il 15 dicembre 2021.

Le intenzioni del legislatore Ue sono chiare: prevedere un set minimo di regole valide nel mercato interno per rimediare agli squilibri nel potere contrattuale tra fornitori e acquirenti. A questo fine, 10 pratiche sono considerate sleali (e dunque vietate) in ogni caso, mentre altre 6 lo sono se il contraente debole non le ha specificamente approvate. Il Dlgs 198/2021 ha recepito le indicazioni di Bruxelles. Tuttavia, sfruttando la possibilità consentita dalla Direttiva Ue 2019/633 di prevedere un livello di protezione più elevato a livello nazionale, ha ampliato sia i presupposti stessi di applicazione della normativa, sia il novero delle pratiche vietate. Lo ha fatto nel tentativo di razionalizzare il quadro preesistente, che contemplava già norme in materia.

Il Dlgs 198/2021 si applica a tutti i rapporti per la cessione di prodotti agricoli e alimentari in cui le parti siano operatori professionisti (cioè non consumatori) stabiliti nel territorio nazionale. Già dalle premesse emerge il tentativo di prevedere una sorta di codice dei rapporti commerciali della filiera, posto che, mentre la Direttiva Ue 2019/633 stabilisce certe soglie di fatturato delle parti al di sotto delle quali la disciplina non è applicabile, il Dlgs 198/2021 prescinde da simili criteri: si applica a tutti i rapporti commerciali della filiera.

Quanto al novero delle pratiche vietate, il Dlgs 198/2021 riprende in maniera sostanzialmente letterale gli elenchi di pratiche vietate (black list) e di quelle vietate se non concordate (grey list) previsti dalla Direttiva Ue 2019/633. Quindi anche in Italia è ora vietato, tra l'altro, che l'acquirente modifichi unilateralmente le condizioni di fornitura relative a frequenza, modalità, luogo, tempi, volumi ecc. Oppure richiedere al fornitore pagamenti non connessi alla vendita dei prodotti.

È parimenti vietato, se non concordato preventivamente in termini chiari, ad esempio, restituire al fornitore l'inventuto senza corrispondergli alcun pagamento, o richiedere che il fornitore si faccia carico dei costi delle attività di marketing dell'acquirente.

Tra le pratiche vietate dal Dlgs 198/2021, non incluse nei divieti della Direttiva Ue 2019/633, si segnalano in particolare le gare o le aste elettroniche a doppio ribasso, da tempo oggetto di attenzione nel nostro Paese. Vi è poi un ampio divieto di adottare "ogni ulteriore condotta commerciale sleale". Norma, quest'ultima, che se da un lato appare coerente coi principi di trasparenza, correttezza e corresponsività che

reggono l'intera disciplina, dall'altro lato non offre agli operatori sufficienti linee guida per orientare le proprie scelte.

Inoltre, il Dlgs 198/2021 pone un requisito generale di forma scritta: i contratti di cessione devono essere conclusi mediante atto scritto, stipulato prima della consegna dei prodotti, nel quale siano indicate almeno durata, quantità e caratteristiche del prodotto, prezzo, modalità di consegna e pagamento. Forme equipollenti, ossia documenti di trasporto o consegna, fatture e ordini di acquisto, sono ammesse solo se esiste un accordo quadro scritto che includa il richiamato contenuto minimo.

Infine, il Dlgs 198/2021 incide sulla disciplina relativa ai termini di pagamento. È previsto che l'acquirente non possa versare il corrispettivo dovuto al fornitore oltre 30 giorni nel caso di prodotti deperibili e oltre 60 giorni negli altri casi. La corretta classificazione di un prodotto come deperibile o meno, in particolare per i prodotti latte-caseari e le carni e i salumi, ai fini di tali norme, aveva già sollevato notevoli preoccupazioni cui ha da ultimo cercato di rispondere una recente modifica legislativa stimolata dalle associazioni del comparto che ha chiarito che anche detti prodotti sono soggetti al termine breve previsto per i prodotti deperibili.

Notevoli incertezze solleva inoltre l'individuazione del giorno a partire dal quale vanno computati i termini di pagamento. Il Dlgs 198/2021 riprende testualmente la formulazione

adottata dal legislatore dell'Ue, distinguendo a seconda che si tratti di pagare il prezzo di prodotti deperibili oppure no, e a seconda che si tratti di pagare il prezzo in relazione a una consegna avvenuta su base periodica (o continuativa o regolare) oppure no. Per provare a semplificare, si può dire che i 30 giorni o i 60 giorni entro i quali deve avvenire il pagamento si calcolano a partire da quando avviene la consegna (nel caso di consegna su base periodica, tecnicamente si fa riferimento alla data in cui termina il "periodo di consegna convenuto in cui le consegne sono state effettuate") o da quando viene determinato il corrispettivo effettivamente dovuto, a seconda di quale delle due date sia successiva.

In proposito, una situazione affatto particolare potrebbe porsi laddove la

terminazione del corrispettivo sia rimessa all'acquirente (circonstanza che può ricorrere, ad esempio, in alcuni contratti per l'acquisto di materie prime agricole), poiché in tali casi, stando alla regola generale appena richiamata, l'acquirente potrebbe liberamente posticipare il termine per il pagamento semplicemente ritardando la determinazione del corrispettivo da esso dovuto. Infatti, posto che compete all'acquirente determinare il corrispettivo, e considerato che i termini di pagamento decorrono da quando il corrispettivo è determinato, se tale momento è successivo a quello in cui avviene la consegna, l'acquirente potrebbe dilazionare il momento del pagamento

(segue a pagina 15)

L'OPINIONE

IL DECRETO, TRA NOVITÀ E NODI APPLICATIVI

di **Massimo Maggiore***

Il Decreto Legislativo 198/2021 ("Decreto"), attuativo della Direttiva Ue 2019/633 sulle pratiche sleali nella filiera agroalimentare, è portatore di novità destinate a ridisegnare le relazioni commerciali nel settore. Diversi sono i nodi applicativi di rilievo. Mi soffermerò su uno a carattere specifico, oggetto di vivace dibattito nei scorsi mesi e su uno di portata più generale, relativo all'impronta di politica di enforcement che a mio avviso è auspicabile sia seguita.

Sulla questione dei termini massimi di pagamento permangono dubbi interpretativi, che, se pure alimentati da un testo di legge non adamantino, non di meno appaiono soprattutto conseguenza di uno scontro di interessi tra diversi stakeholder. La ragione risiede nella volontà della moderna distribuzione di equiparare al "fine mese" la decorrenza di qualsiasi termine di pagamento. Ma se tale possibilità era espressamente contemplata nell'abrogato art. 62 del Dl 1/2012, il "fine mese" è invece del tutto assente nel Decreto. La nuova disciplina ha invece introdotto la fattispecie di "contratti di cessione con consegna su base periodica", accanto a quella di "cessione su base non periodica", riconoscendo per la prima tipologia di contratti

«Permangono dubbi interpretativi che appaiono soprattutto conseguenza di uno scontro di interessi tra diversi stakeholder»

che il termine massimo di pagamento possa decorrere dalla fine del periodo di consegna in cui le consegne sono effettuate, periodo di consegna che a sua volta non può superare 30 giorni.

Proprio facendo leva su questa ipotesi di periodicità nelle consegne, la distribuzione tenta di restaurare il fine mese come regola per tutti, con l'escamotage di qualificare tutti i rapporti tra fornitori e retailer sempre e comunque come con "consegna su

base periodica", con un periodo di consegna fissato aprioristicamente e in astratto come sempre pari a quello massimo di 30 giorni e sempre coincidente col mese solare. Secondo questa impostazione, il termine di pagamento riprenderebbe a decorrere dalla fine di un periodo consegne che termina con il fine mese, ma che in realtà è fittizio se elevato a regola generale, perché stabilito solo sulla carta e a fronte del quale, di norma, le parti in quel mese continueranno come sempre in passato a operare mediante invio di ordini estemporanei e a se stanti che il fornitore, in caso di accettazione, eseguirà in un'unica soluzione pochi giorni dopo. Pur convinto che quella dei distributori sia una lettura non conforme all'intenzione del legislatore, l'ambiguità del testo della legge che pure c'è non potrà che trovare soluzione in una presa di posizione dell'Icqrif (l'Ispettorato centrale per la tutela della qualità e la repressione frodi dei prodotti agroalimentari, cui sono affidati i controlli sull'applicazione del regolamento) ovvero in soluzioni di buon senso contrattuale che lascino negli accordi quadro la porta aperta ad entrambe le interpretazioni possibili.

Il nodo applicativo più generale riguarda l'indirizzo applicativo che l'Icqrif vorrà adottare rispetto al Decreto. Qui devo principalmente esprimere un auspicio che contiene anche una preoccupazione, ossia che l'autorità di controllo non applichi il Decreto in modo dirigitico e avulso dalla realtà operativa del settore. In particolare, il rischio da evitare è quello di un'applicazione rigida delle norme, a cui si può ovviare ricordando che gran parte delle condotte sono sanzionate dalla legge solo se siano il frutto di un'imposizione di una parte sull'altra.

(segue a pagina 15)

FERRARIO / DA PAGINA 3

VERSO UN AUTUNNO DENSO DI INTERROGATIVI

Nelle previsioni di primavera la Commissione segnala che la maggior parte della crescita dell'Italia per il 2022 è attribuibile a un effetto di trascinarsi legato alla rapida ripresa registrata nel 2021. Le prospettive a breve termine rimangono modeste, poiché le ripercussioni economiche dell'aggressione russa hanno intaccato il sentimento economico ed esacerbato gli ostacoli esistenti all'espansione. L'economia dovrebbe tornare a un percorso di espansione più sostenuto nel 2023, grazie agli investimenti del Pnrr finanziati dal Recovery Fund.

Spread. Christine Lagarde, presidente della Bce è intenzionata a contrastare la frammentazione monetaria (ovvero la divaricazione degli spread). Per farlo intende agire sui tassi di interesse (in merito si veda l'articolo in copertina). Ma se l'inflazione dovesse perdurare e se dovesse verificarsi una eccessiva divaricazione rispetto ai tassi Usa, è possibile che i tassi aumentino a ritmi maggiori di quelli preventivati.

CARONNA - MOLÈ / DA PAGINA 11

REGOLE NUOVE PER I CONTRATTI ...

a proprio piacimento, ritardando il momento in cui determina il corrispettivo dovuto.

Per scongiurare il rischio di tale condotta sleale, molto opportunamente la Direttiva Ue 2019/633 prevede che, nei casi particolari in

cui la determinazione del corrispettivo è rimessa all'acquirente, i termini di pagamento decorrono sempre dalla data della consegna (o, se quest'ultima è periodica, dalla data di scadenza del periodo di consegna).

Per chiudere la panoramica delle novità introdotte dal Dlgs 198/2021, va detto che importanti innovazioni sono state apportate alla disciplina pre-vigente riguardo l'autorità di contrasto e i poteri ispettivi e sanzioni di cui è dotata. Mentre, infatti, per l'applicazione dell'articolo 62 del Dl 1/2012 era competente l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, l'enforcement della normativa di cui al Dlgs 198/2021 è demandato all'Ispettorato Centrale della Tutela della Qualità e Repressioni Frodi dei Prodotti Agroalimentari (Icqr). A tal fine l'Ispettorato è stato dotato di poteri ispettivi e sanzionatori particolarmente pregnanti, potendo ad esempio chiedere alle imprese "tutte le informazioni necessarie" per svolgere le proprie indagini e disporre ispezioni in loco a sorpresa, con l'ausilio dell'Arma dei Carabinieri o della Guardia di Finanza. Le violazioni dei divieti di pratiche sleali sono punite con sanzioni pecuniarie calcolate in funzione del fatturato dell'impresa responsabile nell'ultimo anno precedente l'infrazione, con percentuali comprese tra il 3% e il 5% a seconda della tipologia di infrazione commessa, fino al 10% nei casi più gravi.

In definitiva, le nuove norme hanno innovato profondamente la disciplina dei rapporti commerciali tra imprese della filiera agroalimentare, a livello dell'Ue approntando un livello minimo di tutela applicabile in tutti gli Stati Membri, e a livello italiano con il tentativo di capitalizzare l'esperienza pregressa in materia.

Rimane da vedere come l'Icqr farà

uso delle nuove competenze assegnategli dipanando i numerosi dubbi interpretativi sollevati dalla nuova disciplina, come gli stakeholder interessati non hanno mancato di sottolineare nei mesi scorsi.

*Studio legale Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP

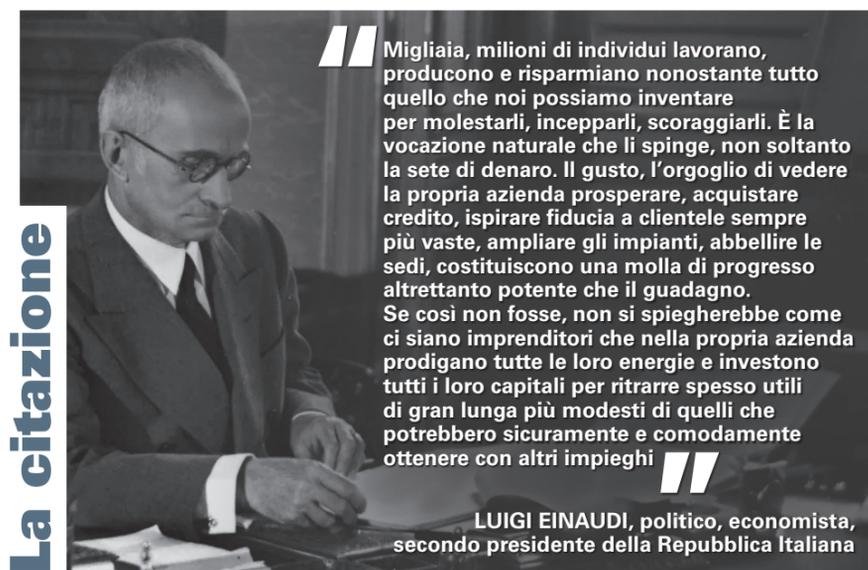
MAGGIORE / DA PAGINA 11

IL DECRETO, TRA NOVITÀ E NODI ...

Si pensi ad esempio al caso della variazione dei prezzi durante il periodo di validità

di un Accordo Quadro. A mio parere, se essa avviene in modo trasparente, mediante una proposta che l'altra parte è libera di accettare o meno, con correlativa libertà del fornitore/proponente di respingere gli ordini ove la variazione non sia accettata, ebbene se ciò accade non si potrà ragionevolmente leggere alcuna imposizione o unilateralità nella variazione dei prezzi, a meno che si voglia arrivare ad un regime di prezzi fissi e invariabili per un determinato periodo di tempo, imposti per legge, ciò che andrebbe ben oltre gli scopi legittimi del Decreto.

*Emlex Maschietto Maggiore Studio Legale



La citazione

“ Migliaia, milioni di individui lavorano, producono e risparmiano nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestarli, incepparli, scoraggiarli. È la vocazione naturale che li spinge, non soltanto la sete di denaro. Il gusto, l'orgoglio di vedere la propria azienda prosperare, acquistare credito, ispirare fiducia a clientele sempre più vaste, ampliare gli impianti, abbellire le sedi, costituiscono una molla di progresso altrettanto potente che il guadagno. Se così non fosse, non si spiegherebbe come ci siano imprenditori che nella propria azienda prodigano tutte le loro energie e investono tutti i loro capitali per ritrarre spesso utili di gran lunga più modesti di quelli che potrebbero sicuramente e comodamente ottenere con altri impieghi ”

LUIGI EINAUDI, politico, economista, secondo presidente della Repubblica Italiana

Digitalizzazione dei Processi Commerciali

Vorresti avere un unico punto di gestione delle leve di **Revenue Growth Management**?

Ti piacerebbe migliorare l'**efficienza** di lavoro del tuo team commerciale?

Vuoi ridurre il margine di errore e il gap tra **strategia ed esecuzione**?

Scopri la piattaforma software Risorsa, la soluzione modulare più completa del mercato.

Risorsa è la **software house** italiana con esperienza trentennale nella **digitalizzazione dei processi commerciali** delle Industrie dei beni di consumo.

La piattaforma Risorsa assicura l'**eccellenza di processo** in ogni attività di **vendita e trade marketing**: ottimizzazione della spesa trade, pianificazione promozionale e gestione delle relazioni con la GDO, automazione di forza vendita e merchandiser.



RISORSA

in Per maggiori informazioni contatta
info@risorsa.com
011 835853
Oppure visita il sito: www.risorsa.com