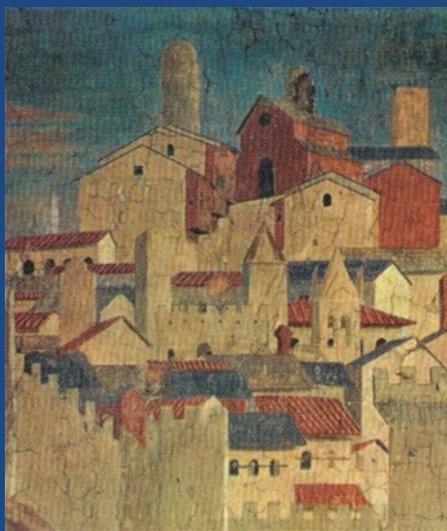


PERSONA E MERCATO



Rivista periodica on-line

www.personaemercato.it

Anno 2024 – Numero 1

ISSN 2239-8570

Persona e Mercato è una rivista fondata da Giuseppe Vettori.

Direzione: Giuseppe Vettori

Comitato di direzione: Fabio Addis; Giuseppina Capaldo; Ernesto Capobianco; Massimo Confortini; Giovanni Di Rosa; Pasquale Femia; Massimo Franzoni; Carlo Granelli; Stefan Grundmann; Francesco Macario; Marisaria Maugeri; Hans W. Micklitz; Emanuela Navarretta; Salvatore Orlando; Fabio Padovini; Stefano Pagliantini; Giovanni Passagnoli; Antonio Rizzi; Pietro Sirena; Massimo Zaccheo.

Comitato dei revisori: Giorgio Afferni; Antonio Albanese; Arianna Alpini; Franco Angeloni; Josè Luis Argudo Periz; Maria Annunziata Astone; Federico Azzarri; Luca Ballerini; Angelo Barba; Vincenzo Barba; Luca Barchiesi; Andrea Barenghi; Ettore Battelli; Emanuele Bilotti; Lucia Bozzi; Andrea Bucelli; Valentina Calderai; Mario Pio Calogero; Simona Caporusso; Gabriele Carapezza Figlia; Valeria Caredda; Roberto Carleo; Sonia Carmignani; Achille Antonio Carrabba; Raffaele Caterina; Guillermo Cerdeira Bravo de Mansilla; Bianca Checchini; Maddalena Cinque; Maria Antonia Ciocia, Claudio Colombo; Nicola Corbo; Alessandra Cordiano; Camilla Crea; Fabrizio Criscuolo; Vincenzo Cuffaro; Alessandro D'Adda; Valeria De Lorenzi; Francesco Delfini; Matteo Della Casa; Stefano Deplano; Francesca Di Lella; Mirko Faccioli; Rocco Favale; Alessia Fachechi; Lourdes Fernandez Del Moral Dominguez; Edoardo Ferrante; Federico Ferro-Luzzi; Nicoletta Ferrucci; Arianna Finessi; Giancarlo Filanti; Massimo Foglia; Luigi Follieri; Giampaolo Frezza; Arianna Fusaro; Francesco Gambino; Bianca Gardelli Tedeschi; Rosaria Giampetraglia; Stefania Giova; Cecilia Gomez Salvago Sanchez; Mauro Grondona; Freddy Andrés Hung Gil; Paola Iamiceli; Claudia Irti; Antonello Iuliani; Angela La Spina; Eva Leccese; Raffaele Lenzi; Joelle Long; Francesco Longobucco; Emanuele Lucchini Guastalla; Nicola Lucifero; Daniele Maffeis; Anna Malomo; Francesca Manolita; Manuela Mantovani; Pierluigi Mazzamuto; Marisa Meli; Raffaella Messinetti; Francesco Mezzanotte; Roberta Montinaro; Andrea Mora; Arnaldo Morace Pinelli; Paolo Morozzo della Rocca; Raimondo Motroni; Gaetano Edoardo Napoli; Luca Nivarra; Ivan Libero Nocera; Luigi Nonne; Riccardo Omodei Salé; Andrea Orestano; Mauro Orlandi; Mauro Paladini; Massimo Palazzo; Antonio Palmieri; Rosanna Pane; Paolo Papanti Pellettier; Tereza Partot; Teresa Pasquino; Francesco Paolo Patti; Enza Pellecchia; Mauro Pennasilico; Leonardo Pérez Gallardo; Valerio Pescatore; Mariassunta Piccinni; Carlo Pilia; Fabrizio Piraino; Federico Pistelli; Sabrina Praduroux; Massimo Proto; Roberto Pucella; Vincenzo Putorti; Maddalena Rabitti; Andrea Renda; Francesco Rende; Giorgio Resta; Francesco Ricci; Vincenzo Ricciuto; Nicola Rizzo; Umberto Roma; Lucia Ruggeri; Antonio Saccoccio; Ugo Salanitro; Gabriele Salvi; Giovanna Savorani; Martin Schmidt-Kessel; Anna Scotti; Tommaso Oberdan Scozzafava; Roberto Senigaglia; Anna Maria Siniscalchi; Umberto Stefini; Giovanni Stella; Chiara Tenella Sillani; Giulia Terlizzi; Mauro Tescaro; Sara Tommasi; Stefano Troiano; Alberto Venturelli; Vincenzo Verdicchio; Pietro Virgadamo; Sandra Winkler.

Responsabili della Redazione: Daniele Imbruglia e Mario Mauro

Redazione: Francesca Bertelli; Marco Francesco Campagna; Federico Della Negra; Marco Farina; Antonio Gorgoni; Daniele Imbruglia; Antonello Iuliani; Mario Mauro; Tommaso Pellegrini; Federico Pistelli; Chiara Sartoris; Shaira Thobani; Emanuele Tuccari.

E-mail: info@personaemercato.it **Web:** www.personaemercato.it

Persona e Mercato è testata registrata in data 9/10/2000 al n. 4995 dell'elenco della stampa periodica curato dal Tribunale di Firenze.

ISSN 2239-8570

Tutti i diritti di riproduzione sono riservati, comprese le rappresentazioni grafiche ed iconografiche. Ogni riproduzione, anche parziale e qualunque sia il formato e il supporto, è vietata, tranne per uso privato senza alcuno scopo commerciale. Sono consentite, inoltre, le citazioni a titolo di cronaca, studio, critica o recensione. In ogni caso, l'integrità dei documenti riprodotti dovrà essere rispettata e la riproduzione, anche parziale, dovrà essere accompagnata dall'indicazione della fonte.

Tutti i contributi sono stati oggetto di valutazione positiva e anonima da parte di un membro del Comitato dei revisori, ad eccezione dell'Osservatorio a cura dell'OGID, esonerato ai sensi dell'art. 9, V co., del Regolamento per la classificazione delle riviste nelle aree non bibliometriche, approvato con Delibera del Consiglio Direttivo n. 42 del 20.02.2019.

Saggi

Consenso al trattamento e libertà, Giusella Finocchiaro	p. 3
Consenso al trattamento e contratto, di Vincenzo Ricciuto	p. 13
Il consenso al trattamento dei dati personali e la giurisprudenza europea tra tutela dei diritti fondamentali e giustizia contrattuale, di Paola Iamiceli	p. 27
«Giornata perfetta». La patrimonializzazione dei dati personali tra inconvenienti della retorica ed esigenze della pratica, di Carlo Mignone	p. 49
La <i>start-up</i> agricola tra innovazione e prospettive di significato, di Sonia Carmignani ...	p. 77
Il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari nelle relazioni <i>business to business</i> . Regole e funzioni del contratto nel sistema della filiera agroalimentare, di Nicola Lucifero	p. 91

Commenti

Pseudonimizzazione e anonimizzazione dei dati personali contenuti nelle decisioni giudiziarie, di Daniele Foresta	p. 129
Obsolescenza programmata, durabilità dei beni con elementi digitali e tutele del consumatore, di Giuseppe Marino	p. 157
Gestazione per altri e integrazione dell'ordinamento, di Edoardo Messineo	p. 195
Insolvenza e responsabilità della banca nell'erogazione del credito: una nuova tassonomia di rimedi, di Daniela Santarpia	p. 221
Copyright issues in documenting human rights violations: searching for a balance, di Francesco Castronovo	p. 243
Spunti privatistici in tema di spin-off «da ricerca», tra funzione sociale e regole di mercato, Michele Spinozzi	p. 279

Osservatorio

Diritto e nuove tecnologie. Rubrica di aggiornamento dell'OGID*	p. 291
---	--------

IL CONTRATTO DI CESSIONE DEI PRODOTTI AGRICOLI E ALIMENTARI NELLE RELAZIONI BUSINESS TO BUSINESS. REGOLE E FUNZIONI DEL CONTRATTO NEL SISTEMA DELLA FILIERA AGROALIMENTARE

Di Nicola Lucifero

SOMMARIO: 1. *Introduzione.* - 2. *Il diritto contrattuale europeo e la regolazione dello scambio dei prodotti agricoli e alimentari nell'ambito delle relazioni business to business: la correzione degli squilibri contrattuali attraverso la ricerca di una "qualità" della contrattazione.* - 3. *La regolazione dei rapporti business to business nella filiera agroalimentare: criticità e complessità del sistema.* - 4. *L'ambito di applicazione del contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari ai sensi del d.lgs. 198/2021.* - 5 (segue) *La regolazione del contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari.* - 6. *Le pratiche commerciali sleali ai sensi del d.lgs. 198/2021. I limiti di un rigidismo dettato dall'imposizione unilaterale alla base della c.d. "Black list", e la definizione consensuale alla base della c.d. "Grey list".* - 7. *I rimedi tra private e public enforcement. Le specificità delle relazioni tra imprese lungo la filiera agroalimentare e inadeguatezza delle soluzioni rimediali.* - 8. *Considerazioni conclusive: la funzionalizzazione del diritto contrattuale e la regolazione di settore.*

ABSTRACT. *Il contributo si incentra sulla disciplina del contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari nel contesto delle relazioni tra imprese nella filiera agroalimentare ai sensi del d.lgs. 198 del 8 novembre 2021, previsto in attuazione della dir. (UE) 2019/633 del 17 aprile 2019, che risulta particolarmente significativa sul piano sistemico oltre che per il suo impatto nei rapporti commerciali. Una normativa che richiede una disamina contestualizzata al settore, e quindi alle criticità connesse ai soggetti e alle relazioni contrattuali che trovano luogo lungo la filiera agroalimentare, e che coinvolge, in termini più ampi, le regole sulla concorrenza e quel sul contratto.*

This essay focuses on the regulation of the contract for the sale of agricultural and food products in the context of relations between companies in the agri-food chain pursuant to the Italian Legislative Decree 198 of 8 November 2021, envisaged in implementation of the directive (EU) 2019/633 of 17 April 2019, which is particularly significant on a systemic level as well as for its impact on commercial relationships. A regulation that requires to be examined focusing on the sector, and consequently giving evidence to the critical issues connected to the subjects involved and to the contractual relationships that take place among the agri-food chain, and which involves, in broader terms, the rules on competition and those on contracts.



1. Introduzione.

Il d.lgs. 198 del 8 novembre 2021, previsto in attuazione della dir. (UE) 2019/633 del 17 aprile 2019 in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare, rappresenta indubbiamente un intervento normativo particolarmente significativo sul piano sistemico oltre che per il suo impatto nei rapporti commerciali e per le rilevanti modifiche che esso apporta alle tradizionali modalità delle relazioni produttive e commerciali.

Giova da subito mettere in luce come tale disciplina si inserisca in quel filone normativo che, nell'ambito del processo di strutturazione del mercato agroalimentare, tende ad un progressivo spostamento del baricentro degli interventi del legislatore europeo verso il funzionamento della filiera in luogo di interventi maggiormente mirati alla tutela dei produttori agricoli e del loro potere contrattuale. Tale diversa prospettiva pone l'accento sulle relazioni negoziali che intervengono tra le imprese della filiera, e quindi tra agricoltori, e costoro e gli operatori industriali destinatari dei loro prodotti agricoli.

Un ambito di indagine che presenta molteplici nodi ermeneutici da sciogliere e che richiede di essere interpretata sulla base di quella sorta di rapporto circolare che prende forma, già sul piano semantico e poi normativo, tra il contratto, l'iniziativa economica, il mercato e la concorrenza¹, il cui fine è rappresentato dall'accertamento dell'incompatibilità di un determinato comportamento che si riversa sul piano contrattuale tra le imprese con il rispetto di puntuali indici di "forma-negoziale", in relazione ai requisiti di forma che la stipulazione del contratto deve avere, e di "forma-contenuto", in quanto specifici dati devono risultare per iscritto, non aggirabili attraverso abusi di potere. Invero, la distribuzione dei prodotti agricoli o alimentari che sono alla base del rapporto giuridico fra soggetti del mercato rende evidente l'apporto che può dare una corretta conformazione di tali relazioni, in connessione alla realizzazione di un mercato equilibrato. Da un lato, l'incidenza delle regole del prodotto e, dall'altro, la corretta conformazione dei rapporti economici, sia sotto il profilo sostanziale che sotto quello sanzionatorio, rispondono alle esigenze fatte proprie dal mercato in cui le parti devono concorrere a determinare effetti positivi in termini di creazione di un mercato equilibrato e sicuro.

In una prospettiva di ordine sistematico occorre collocare tali brevi considerazioni, e più in generale anche le riflessioni che seguono, nel contesto di un approccio del legislatore europeo che non si incentra sulla "qualità" del contraente attraverso la previsione di regole di protezione – di cui la legislazione consumeristica² rappresenta certamente l'esemplificazione più

¹ Così A. ZOPPINI, *Autonomia privata, regolazione del mercato, diritto della concorrenza*, in G. OLIVIERI e A. ZOPPINI (a cura di) *Contratto e antitrust*, Roma-Bari, 2008, 3.

² Ambito che è stato oggetto di una disciplina di "protezione" di un soggetto debole con disposizioni che intervengono sul piano contrattuale e su quello del contrasto alle pratiche scorrette attraverso un riconoscimento, sia a livello di fonti primarie del diritto europeo (art.

immediata – ma propende verso la realizzazione e la protezione del mercato concorrenziale; fine quest’ultimo che si intende perseguire mediante l’eliminazione degli ostacoli alla concorrenza e l’intervento legislativo sui contratti che, a causa del *market failures*, non permettono la migliore allocazione delle risorse. L’approccio del diritto europeo non si basa sulla analisi economica del diritto, a differenza dell’esperienza americana, ma si limita a valutare le problematiche della contrattazione nel contesto del singolo mercato e a scegliere le soluzioni ritenute ottimali per risolvere tali disfunzioni.

Punto di partenza delle Istituzioni europee non più il soggetto, e quindi le sue specificità nel contesto delle relazioni contrattuali, bensì l’implementazione dell’ordine concorrenziale del mercato per il corretto funzionamento del quale le norme devono essere strutturate³. Invero, l’intento regolatorio si propone di correggere gli squilibri del mercato nell’ambito dei rapporti *business to business* attraverso una “qualità” della contrattazione, e quindi le condizioni in cui si è concluso l’accordo e, più specificatamente, la negoziazione, in un sistema di regole specifiche per il singolo settore. In tale contesto, si inseriscono le scelte di ordine legislativo che interessano il settore agroalimentare, volte ad intervenire su quelle disfunzioni che trovano luogo nell’ambito delle relazioni tra imprese e riconducibili principalmente alle regole del contratto e finalizzate a contrastare quell’insieme di pratiche commerciali ritenute vessatorie, se non lecite e quindi illegittime.

2. Il diritto contrattuale europeo e la regolazione dello scambio dei prodotti agricoli e alimentari nell’ambito delle relazioni *business to business*: la correzione degli squilibri contrattuali attraverso la ricerca di una “qualità” della contrattazione.

Il d.lgs. 198/2021 rappresenta un intervento che si colloca nel solco dell’esperienza ben delineata dalla dottrina di uno “Stato regolatore”⁴ volto a indicare quali regole e quali provvedimenti possano impedire il preconstituirsi di situazioni distorsive dei rapporti concorrenziali, e quali possano sopperire a eventuali carenze informative delle parti, ovvero prevenire il prodursi di costi sociali e in quali casi sia necessario imporre all’impresa

12 TFUE), sia del diritto derivato sul contrasto alle pratiche sleali, dir. 2005/29/CE, la cui attuazione è avvenuta mediante il d.lgs. 146/2007, e ugualmente a livello interno con le disposizioni contenute nel Codice del consumo di cui al d.lgs. 205/2006.

³ In argomento, V. RICCIUTO, *La disciplina del contratto di diritto europeo: i tentativi di costruzione di un nuovo paradigma generale del contratto*, in *Contr. e impr.*, 2016, 1332; L. NIVARRA, *Diritto privato e capitalismo. Regole giuridiche e paradigmi di mercato*, Napoli, 2010, 77.

⁴ Nel contesto delle riflessioni attinenti l’autonomia del contratto, la regolazione del mercato e il diritto della concorrenza, A. ZOPPINI, *Il diritto privato e i suoi confini*, Bologna, 2020, 178-188, delinea tre paradigmi concettuali di riferimento: lo Stato liberale, che lascia i rapporti contrattuali in misura tendenzialmente esclusiva al libero gioco delle forze economiche; lo Stato dirigista, che interviene nei rapporti economici dettando norme imperative a tutela dell’interesse pubblico; lo Stato regolatore che pone riparo ai fallimenti del mercato e mira a garantire con l’eteronomia il mercato concorrenziale.

privata oneri di prestazione per il mercato⁵. D'altronde, la regolazione del contratto in funzione concorrenziale guarda non alla forma giuridica, bensì alla sostanza dei rapporti economici, ossia all'effettiva struttura organizzativa dell'impresa e alla sua collocazione nel mercato. La struttura del mercato deve quindi caratterizzarsi da regole legali all'interno del quale si collocano le scelte dei contraenti attraverso cui trova luogo il sistema degli scambi che si realizzano secondo l'ordine giuridico determinato da una delineata volontà legislativa.

Su tali basi, occorre considerare che il fine a cui tende lo Stato regolatore non è quello di dirigere l'economia, quanto piuttosto quello di promuovere e tutelare la concorrenza, intesa, in linea con la concezione neoliberale, quale valore di portata universale, facendo ricorso anche (e soprattutto) allo strumento delle norme imperative dirette a prevenire o neutralizzare le situazioni distorsive che si possono presentare nelle dinamiche degli scambi, ciò pur a scapito della libertà contrattuale delle parti. In tal senso, la valutazione del legislatore si pone nella logica di voler evitare che gli effetti potenzialmente pregiudizievoli, derivanti da una determinata attività economica, possano incidere negativamente sull'equilibrio del mercato. In tal senso, assume centralità l'effettiva struttura organizzativa dell'impresa e la sua collocazione nel mercato in ragione della sua capacità [*rectius*: "potere"⁶] di modificare effettivamente le condizioni di mercato imponendo le proprie condizioni contrattuali ovvero rinunciando all'accordo, facendo leva sulla propria forza dominante.

Sul piano giuridico, diviene centrale il complesso rapporto che intercorre tra autonomia contrattuale e la tutela della concorrenza, non potendo la prima esplicarsi in modo tale da produrre effetti negativi o distorsivi per il regime concorrenziale del mercato. Trovano in questo modo luogo una serie di norme, definite quali "norme di relazione"⁷ che, disciplinando nei fatti taluni rapporti privatistici, si risolvono nell'imposizione, specialmente verso coloro che acquisiscono una qualche forma di potere, di una serie di obblighi (si pensi, ad esempio, agli obblighi informativi, agli obblighi di contrarre, per finire alla forma del contratto) o divieti di comportamento (ad esempio, il divieto di abuso di dipendenza economica) che incidono in misura sostanziale sulla condotta economica dei privati. Tali considerazioni non devono indurre all'errata considerazione che la regolazione del mercato abbia la funzione di dirigere l'economia quanto, piuttosto, di mettere in luce come essa rappresenti uno strumento capace di produrre un effetto sostitutivo dell'autonomia privata nel mercato, assumendo un connotato necessaria-

⁵ Al centro della considerazione del legislatore non è la fattispecie che si produce all'interno di processi di legittimazione formali, e che si risolve nel giudizio di validità, ma l'effetto che un'attività economica determina sugli squilibri di mercato. Così A. ZOPPINI, *op. ult. cit.*, 189-190. Con riguardo al settore agroalimentare sia lecito rinviare a N. LUCIFERO, *Il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari nella disciplina del mercato e della concorrenza*, Milano, 2023.

⁶ La "centralità del potere", quale situazione di fatto, che in concreto significa la possibilità di un attore economico di modificare le condizioni di mercato e di imporre le proprie condizioni contrattuali è argomentata da A. ZOPPINI, *Il diritto privato e i suoi confini*, *ibidem*.

⁷ In argomento L. NIVARRA, *Diritto privato e capitalismo. Regole giuridiche e paradigmi di mercato*, *op. cit.*, 37.

mente funzionale in ragione dei fini a cui il legislatore propende. Ciò in quanto essa è posta per garantire il corretto funzionamento del mercato concorrenziale conformandosi ad uno specifico fine a cui tende il legislatore.

La regola eteronoma – come puntualmente osservato in dottrina⁸ – che s’impone sulla libertà dei privati non si risolve (solo) nel limite all’agire negoziale, né postula la (mera) determinazione imperativa del contenuto del contratto: essa piuttosto, produce un vincolo teleologico, in quanto orienta gli operatori verso dei modelli comportamentali ritenuti aprioristicamente idonei ad assicurare a quel mercato specifico il suo buon funzionamento, nonché un grado di concorrenzialità in senso dinamico. Tali norme imperative rappresentano un aspetto strutturale di molti mercati il cui funzionamento non sarebbe concepibile senza la presenza di un regolatore pubblico, la cui azione si attua attraverso questi strumenti validi ed efficaci per la conformazione dei contenuti dei rapporti economici nel sistema dei mercati regolamentati⁹.

È chiaro che l’imperatività della norma riflette una valutazione in concreto del precetto in quanto intervento del legislatore reso necessario in funzione della definizione di una tutela di un valore protetto dalle fonti dell’ordinamento in relazione al caso concreto. Tali disposizioni impongono divieti strumentali ad evitare che un determinata operazione economica¹⁰ possa incidere negativamente su valori la cui realizzazione risulti necessaria. Invero, l’inderogabilità della norma riflette il risultato della verifica circa la capacità della stessa di essere regola assiologicamente necessaria del fatto tale che una sua violazione sia in grado di porre in pericolo, in relazione a quei determinati fatti regolati, una corretta articolazione del rapporto. In questi termini il contratto è esplicitazione dell’autonomia negoziale, ma, in particolar modo, diviene espressione dell’ordinamento giuridico svolgendo una funzione integrante e concorrendo alla determinazione del regolamento del testo contrattuale¹¹.

⁸ Ancora sul punto A. ZOPPINI, *Il diritto privato e i suoi confini*, op. ult. cit., 193-194; in senso analogo D. FAUCEGLIA, *I mercati regolati e l’integrazione dei contratti di impresa*, Napoli, 2021, 255 ss.

⁹ Così M. LIBERTINI, *Dalla dicotomia fra contratti civili e contratti commerciali alla frammentazione della disciplina del contratto. Nuove riflessioni sui contratti d’impresa*, in *Orizz. del dir. comm.*, 2022, 373, spec. 399-404. In dottrina, da ultimo, C. SOLINAS, *Il contratto “amministrato”. La conformazione dell’operazione economica privata agli interessi generali*, Napoli, 2018; G. BERTI DE MARINIS, *Contratti dei mercati regolamentati: norme imperative e conformazione*, Napoli, 2019, 40-79; D. FAUCEGLIA, *I mercati regolati e l’integrazione dei contratti di impresa*, op. cit., 255 ss.

¹⁰ Sul concetto di “operazione economica” si rinvia al noto saggio di E. GABRIELLI, *Mercato, contratto e operazione economica*, in *Rass. dir. civ.*, 2004, 1044, spec. 1047 ove si rileva che la nozione di operazione economica identifica una sequenza unitaria e composita che comprende in sé il regolamento, tutti i comportamenti che con esso si collegano per il conseguimento dei risultati voluti, e la situazione oggettiva nella quale il complesso delle regole e gli altri comportamenti si collocano, poiché anche tale situazione concorre nel definire la rilevanza sostanziale dell’atto di autonomia privata.

¹¹ L’eteronomia della norma si relaziona con l’autonomia dei privati in funzione delle dinamiche del mercato in cui rilevano interessi dei privati tendenzialmente contrastanti tra loro. Quanto più questi mercati presentano si caratterizzano standardizzati, caratterizzati dai rapporti di massa, e con il coinvolgimento di soggetti diversi tra loro, quanto più assume



Le brevi riflessioni ora esposte circa la natura della norma imperativa, che ricorre sovente quale strumento di regolazione del mercato, portano altresì a considerare che questa non sia riconducibile allo schema consueto che contrappone la regola generale alla regola eccezionale nella formazione dell'accordo contrattuale o che ne integrano il contenuto. Essa, in altri termini, diviene strumento di attuazione della regolazione del mercato in quanto interviene nel regolamento degli interessi tra i privati per garantire un'adeguata dinamica concorrenziale¹².

L'imperatività della norma di condotta – che nei mercati regolamentati si attua anche attraverso il riconoscimento di poteri impliciti alle Autorità indipendenti¹³ – da cui discendono gli obblighi di natura conformativa previsti dall'ordinamento, si lega alle regole poste in caso di una loro violazione incidendo sulle sorti del contratto, da cui discende un più ampio contesto disciplinare che può comprendere il profilo sanzionatorio amministrativo, oltre alla connessione con l'incidenza civilistica da cui può discendere la violazione di norme penali.

In un quadro normativo ampio e complesso frutto di una elaborazione disciplinare articolatasi nel tempo non attraverso la previsione di una disciplina unitaria, bensì “per settori” dell'economia nel contesto del processo di strutturazione dello specifico settore, non si può non osservare come tali norme a matrice imperativa, che si riconducono allo schema concettuale anzidetto, presentino delle caratteristiche proprie e comuni. In alcuni, il cui processo di strutturazione è da più tempo giunto a definizione (si pensi ai mercati bancari, finanziari, assicurativi), si rinvia una disciplina maggiormente matura e completa, e la presenza di un regolatore pubblico; invece, in altri settori dell'economia, tra cui quello agroalimentare, che più qui interessa, il processo di strutturazione è ancora in corso di definizione.

L'esperienza giuridica europea, sia a livello delle Istituzioni europee sia dei singoli Stati membri, ha registrato il consolidarsi di predetto indirizzo di politica del diritto, che si allontana dal primato che in precedenza era stato riconosciuto al diritto privato ed ai rimedi privatistici, ai fini del buon funzionamento del mercato. Con riferimento all'attuazione della disciplina si è puntato alla definizione degli atti, sia pure in funzione della specifica attività

importanza la forza eteronoma della legge e il ruolo degli obblighi imposti alle parti a cui si legano i controlli di soggetti terzi e la facoltà a loro riconosciuta di imporre le sanzioni.

¹² Sul punto, osserva M. LIBERTINI, *Dalla dicotomia fra contratti civili e contratti commerciali alla frammentazione della disciplina del contratto. Nuove riflessioni sui contratti d'impresa, op. cit.*, 402, come “la dinamica interna di molti mercati, un tempo affidata alla formazione di usi commerciali (e, nell'intenzione del legislatore del 1942, affidata allo sviluppo delle norme corporative), oggi è in larga parte imperniata sull'evolversi della regolazione amministrativa (di norma, mediante autorità indipendenti)”. Si veda, inoltre, per una ricostruzione delle diverse posizioni dottrinali, v. C. FERRARI, *Integrazione autoritativa e integrazione autentica nei contratti regolati*, in *Riv. dir. civ.*, 2021, 310.

¹³ Questo fenomeno rinvia la sua base costituzionale nell'art. 41, comma 3, Cost., che consente di interpretare estensivamente le diverse norme di settore, attributive di competenze alle autorità amministrative. Da qui discende il riconoscimento anche a tali autorità di un ampio potere di conformazione dell'autonomia privata delle imprese regolate, vincolato solo al rispetto del limite finalistico e non anche a quello della tipicità degli atti limitativi delle libertà private. In tal senso, M. LIBERTINI, *ibidem*. In dottrina, S. CASSESE, *La nuova costituzione economica*, Bologna, 2023, 26.

economica degli operatori professionali, affidando ai giudici e alle iniziative dei privati, singole e collettive, il compito di attivare i rimedi destinati ad assicurare effettività alle regole adottate¹⁴. In definitiva, l'indirizzo di fondo della legislazione di fonte europea diretta alla regolazione dei mercati è intervenuto attraverso due filoni normativi – che hanno interessato prima le relazioni *business to consumer* e, più di recente, quelle *business to business* – con, tuttavia, l'idea di replicare a queste ultime le medesime soluzioni adottate in precedenza per i c.d. “mercati finali”. Un approccio che ha, da subito, evidenziato i limiti ove si considerino le profonde e diverse variabili che intervengono nei mercati intermedi rispetto a quelli finali, tra cui, tra tutte, l'esercizio della libera competizione che si sottrae ad una puntuale e soddisfacente ricognizione con finalità selettive *a priori*¹⁵.

Nell'esperienza della strutturazione dei mercati, pur con le differenze di cui si è fatto cenno, non mancano, infatti, elementi comuni, tra cui la previsione crescente di obblighi, regole di validità, regole di comportamento proliferate nel corso degli ultimi anni attraverso cui richiamare le parti che operano nel settore agroalimentare verso obblighi di natura conformativa del contratto per garantire il buon funzionamento del mercato mediante una dinamica concorrenziale. In tal modo, ad una funzione condivisa della norma per il perseguimento di fini precisi a cui il legislatore ha nel tempo posto l'attenzione, si è costruito l'intero assetto disciplinare, comprendendo anche un esplicito assetto sanzionatorio.

3. La regolazione dei rapporti *business to business* nella filiera agroalimentare: criticità e complessità del sistema.

La problematica sottesa ai rapporti *business to business* nella filiera agroalimentare esige di essere contestualizzata nell'ambito del quadro disciplinare di riferimento e, quindi, tenendo in dovuto conto le questioni che sono alla base del disequilibrio che si determina nella filiera tra le parti all'atto della cessione dei prodotti agli altri operatori economici¹⁶.

Su tali basi, non può non considerarsi che la debolezza economica e strutturale della parte agricola rispetto a quella industriale si misura, in particolare modo, nell'ambito delle relazioni contrattuali, nella formazione dei prezzi

¹⁴ Sul punto A. JANNARELLI, *La regolazione privatistica delle relazioni di mercato nell'attuale contesto*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2020, 310-311, il quale puntualizza come “l'esperienza si sia rilevata inadeguata a garantire risultati apprezzabili” e ciò a fronte delle tante difficoltà e differenze emerse a proposito della compiuta e fruttuosa attivazione dei mezzi di tutela collettivi da affidarsi a enti esponenziali degli interessi dei consumatori e dei clienti. La stessa posizione critica è stata assunta da H.W. MICKLITZ, *Reforming Europea Unfair Terms Legislation in Consumer Contracts*, in *European Rev. of Contract Law*, 2010, 347.

¹⁵ In proposito osserva A. JANNARELLI, *La regolazione privatistica delle relazioni di mercato nell'attuale contesto*, *op. cit.*, 311, che la direzione presa dal legislatore europeo prevede “il primato dei *private enforcements* a favore dei *public enforcements*, dall'altro, quale diretta conseguenza del primo fenomeno, si è evidenziata una netta separazione tra la disciplina destinata alle operazioni negoziali, ossia gli atti, e quella destinata all'attività”.

¹⁶ Per una ricostruzione della nozione di filiera agroalimentare v., per tutti, S. CARMIGNANI, *Filiera agroalimentare (voce)*, in *Digesto, Disc. priv.*, Agg., Torino, 2018, 8.

agricoli e sulla ripartizione del valore nell'ambito delle relazioni di filiera che, indubbiamente, rappresenta uno delle ragioni che hanno determinato l'accresciuto squilibrio giuridico delle singole relazioni contrattuali di filiera¹⁷. Nel caso dei mercati agricoli, lo squilibrio di potere tra gli operatori agricoli, soprattutto se singolarmente considerati, e gli operatori economici acquirenti si manifesta nel momento della determinazione del prezzo dei prodotti. Le ragioni che sono alla base del fenomeno dei prezzi, e quindi della concreta difficoltà di realizzare una ripartizione più equa del valore a favore degli agricoltori rappresenta una problematica le cui ragioni risiedono nella realtà economica e, più in particolare, sulle regole che governano i prezzi e i costi di produzione. Invero, il tema della formazione dei prezzi dei prodotti agricoli rappresenta un fenomeno complesso che dipende da diversi fattori di ordine economico e giuridico che restano condizionati dalle specifiche leggi economiche del mercato dei prodotti agricoli¹⁸: le specificità intrinseche dei prodotti (e quindi la loro stagionalità e la loro deperibilità) che condizionano l'offerta, la struttura del mercato che, specialmente, in talune filiere prevedono la presenza di più intermediari, così come la collocazione geografica¹⁹, oltre alla volatilità dei prezzi per non dimenticare, infine, le abitudini dei consumatori che, da arbitri del mercato, inevitabilmente condizionano l'offerta. In presenza di una trasmissione imperfetta, le variazioni di prezzo che intervengono in una estremità della filiera non si riflettono immediatamente sull'altra estremità in quanto non sono interamente trasmesse lungo la catena, o perché gli aumenti e diminuzioni sono distribuiti nel tempo, rendendo la trasmissione asimmetrica. Tali considerazioni rilevano sul piano sistemico, nel momento in cui l'indirizzo legislativo s'impone di regolare l'equilibrio della filiera attraverso il contrasto alle pratiche commerciali

¹⁷ In tal senso A. JANNARELLI, *Il mercato agro-alimentare europeo*, in *Dir. agroalim.*, 2020, 340.

¹⁸ In argomento, E. ROOK BASILE, *Impresa agricola e concorrenza. Riflessioni in tema di circolazione dell'azienda*, Milano, 1988, 15 e ss.; V. SACCOMANDI, *Istituzioni di Economia dei mercati dei prodotti agricoli*, Roma, 1991, 213.

¹⁹ Il problema delle asimmetrie informative pesa enormemente nelle negoziazioni lungo la filiera ma, in un certo qual senso, ancor prima gioca un ruolo decisivo la struttura giuridica che caratterizza l'attività dell'impresa, oltre al mercato del prodotto e la connotazione geografica: sul piano della concorrenza infatti la sostituibilità o l'interscambiabilità del prodotto, da un lato, e l'area nella quale le imprese operano acquisendo prodotti o servizi, dall'altro, possono essere alla base di condizioni contrattuali sensibilmente diverse. Ne consegue che sia che si tratti di contratti negoziati individualmente ovvero contratti di massa, la sostituibilità del prodotto sul versante dell'offerta, quale capacità delle imprese di poter modificare il proprio processo produttivo realizzando nuovi e diversi beni senza un eccessivo aggravio di costi, gioca un ruolo determinante nel settore agricolo e segna oltremodo il potere negoziale delle imprese nell'ambito della filiera agroalimentare. Sul punto merita precisare che la Commissione, sulla base degli orientamenti della Corte di giustizia, ha da tempo stabilito che il mercato del prodotto comprende "tutti i prodotti o servizi che sono stati considerati interscambiabili o sostituibili dal consumatore in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati" [cfr. Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza del 9 dicembre 1997 (97/C 372/03)]. Il mercato geografico, invece, comprende "l'area nella quale le imprese in causa forniscono o acquistano prodotti o servizi, nella quale le condizioni di concorrenza sono sufficientemente omogenee" (cfr. Comunicazione della Commissione, *ivi*).

sleali, quando è del tutto evidente che la parte agricola sconta una debolezza strutturale nei confronti dei suoi *partner* contrattuali, ed è del tutto impossibilitata a essere un *price maker*. Invero, merita puntualizzare che il tema dei prezzi pone una sua criticità già all'atto della sua formazione con riferimento ai prodotti agricoli e, quindi, prim'ancora della negoziazione all'atto della cessione.

Formazione dei prezzi e ripartizione del valore lungo la filiera rappresentano due momenti distinti che incidono sulla stabilizzazione dei redditi delle imprese agricole. Il discorso conduce alla ripartizione del valore lungo la filiera e alla crescente divaricazione tra quanto corrisposto ai produttori agricoli di base rispetto agli operatori acquirenti (*i.e.* trasformatori o distributori) ed i prezzi che intervengono tra questi operatori, nonché tra questi e i consumatori finali²⁰. Aspetti giuridici ed economici che si legano tra loro ed impattano in modo rilevante sul funzionamento della filiera: il *bargaining power* e le asimmetrie contrattuali sono, dunque, profili distinti che richiedono soluzioni diverse.

Sul piano prettamente normativo non può non considerarsi che le fonti primarie del diritto europeo collocano al centro della Politica agricola comune (“Pac”) i soggetti destinatari di una tutela, in quanto maggiormente esposti e, al contempo, anelli contrapposti di un sistema alimentare che non poteva, e tutt'ora non può, prescindere da entrambi. Obiettivo ben chiaro ove si considerino le finalità della Pac poste dall'art. 39 TFUE che, ai fini dello sviluppo dell'alimentazione umana, ancora ad oggi a base di prodotti primari, prevede la promozione di *un tenore di vita equo alla popolazione agricola* che si lega ad un incremento della produttività, nonché ad assicurare un accesso al cibo ai consumatori sulla base di *prezzi ragionevoli*.

Sebbene il tema ora delineato sia da tempo ben noto alle Istituzioni europee²¹, con riferimento alle cause e le ripercussioni sul sistema agricolo, anche a fronte di una ampia letteratura scientifica sviluppatasi a livello internazionale²², come dimostrano gli atti di *soft law* pubblicati da tali Istituzioni

²⁰ Cfr. Parere del Comitato europeo e delle Regioni del 25 ottobre 2018 *sulla proposta di direttiva in materia di pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare* [2018/C 387/09] ove si riporta che l'agricoltore percepisce in media il 21% del valore del prodotto; il trasformatore percepisce in media il 28% del valore del prodotto, mentre il distributore percepisce il 51% del valore del prodotto. Percentuali fortemente modificate rispetto al 1995, rispettivamente del 31%, per agricoltori e trasformatori, e 11% della grande distribuzione e 27% per le rivendite a dettaglio, con una marcata disegualianza nella ripartizione del valore a vantaggio della grande distribuzione. In dottrina, per tutti, I. CANFORA, *Rapporti tra imprese e ripartizione del valore nella filiera agroalimentare*, in *Riv. dir. alim.*, fasc. 2, 2022, 8.

²¹ Cfr. Parere del comitato economico e sociale del 28 gennaio 1998 sul tema “*Incidenza dell'intermediazione – dalla produzione al consumo – nella formazione dei prezzi delle derrate alimentari*” [98/C 95/10]; Parere del comitato economico e sociale del 28 aprile 1999 in merito a “*Proposte della Commissione sui prezzi dei prodotti agricoli*” [1999/C 169/09].

²² Sul punto, *ex multis*, J. MEYER e S. VON CRAMON-TAUBADEL, *Asymmetric Price Transmission: A Survey*; in *Journal of Agricultural Economics*, 55, 2004; 581; P. VAVRA e B.K. GOODWIN, *Analysis of Price Transmission Along the Food Chain*, in *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, OECD Publishing, 2005; 5; di interesse le considerazioni che si rinvencono nel *report* pubblicato dalla London Economics, *Investigation of the determinants of farm-retail price spread*, fin. report, 2004.

che hanno marcato la centralità del problema dei prezzi – in particolar modo per le filiere maggiormente esposte a tali rischi (quali il settore ortofrutticolo e lattiero-caseario) – va detto che nel momento in cui il legislatore europeo ha posto l’attenzione alla problematica delle pratiche commerciali sleali lungo la filiera agroalimentare il tema dei prezzi è stato considerato marginalmente. Invero, l’attenzione è stata incentrata sul piano contrattuale, e quindi sul rapporto tra le parti – generalmente qualificate quali *fornitore* e *acquirente* – nel contesto dell’operazione economica senza alcuna incidenza funzionale per proteggere i produttori agricoli. Si è, in altri termini, voluto affrontare il problema non dal “basso”, e quindi indagando sulle cause che sono alla base delle asimmetrie contrattuali e che coinvolgono il comparto agricolo, bensì, a livello contrattuale, nell’ambito delle relazioni di filiera prescindendo dalle specificità che distinguono gli operatori. In tal modo, attraverso regole poste “dall’alto” sono state definite possibili soluzioni intervenendo sulla condotta commerciale e, quindi, attraverso disposizioni capaci di conformare il rapporto contrattuale²³.

Scelta di ordine legislativo che, a ben vedere, non sembra funzionale al perseguimento di quel riequilibrio di potere a favore degli agricoltori, ove si consideri che ricorre una debolezza che, si ripete, incide sul piano negoziale, ma che è dovuta ad un’asimmetria che sembra essere economica, prim’ancora che contrattuale²⁴. In tal senso, si crede che nell’attuale fase storica, l’attenzione primaria alle relazioni che intervengono nella filiera agroalimentare debba essere individuata in funzione della diretta incidenza degli effetti negativi, che possono trovare luogo nelle relazioni contrattuali e sul sistema produttivo agricolo considerato, per la sua funzione economica e sociale, fondamentale per l’intera comunità.

²³ Come rileva dallo stesso Libro Verde, tali pratiche si collocano su un tessuto economico e sociale estremamente favorevole all’abuso del potere contrattuale, come è quello agricolo, posto che vi è una marcata dipendenza economica del settore agricolo da quello industriale per la sostanziale difficoltà dell’agricoltore di cambiare *partner* commerciale, a cui si sommano il divario economico delle imprese e la stagionalità del prodotto, che limita la durata delle negoziazioni. Il rilievo di tali pratiche sta nel fatto che vanno ad incidere sulla libertà contrattuale dell’imprenditore agricolo, per l’imposizione di condizioni unilaterali a carico della parte più debole nelle trattative precontrattuali, oppure per l’incorporazione di nuove clausole durante la vigenza del contratto, influenzando in modo eccessivo il rapporto commerciale per favorire gli interessi economici della parte più forte. Cfr. *Libro verde sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa* del 31 gennaio 2013, [COM (2013) 37 def.]. In dottrina, L. COSTANTINO, *La tutela del contraente debole nelle relazioni lungo la filiera agro-alimentare nelle più recenti esperienze giuridiche europee e statunitensi*, in *Riv. dir. agr.*, 2013, I, 166; sia, altresì, lecito rinviare a N. LUCIFERO, *Le pratiche commerciali sleali nel sistema delle relazioni contrattuali tra imprese nella filiera agroalimentare*, Milano 2017, 10 ss.

²⁴ Con riferimento all’opportunità di tenere distinti gli interventi di regolazione della filiera agroalimentare rispetto a quelli da adottarsi sul piano della disciplina *antitrust*, v. A. JANNARELLI, *La tutela dei produttori agricoli nella filiera agro-alimentare alla luce della direttiva sulle pratiche commerciali sleali business to business*, in *Riv. dir. agr.*, 2019, I, 40-41; L. RUSSO, *Le pratiche commerciali scorrette nella filiera agroalimentare tra diritto UE e diritto interno*, *Dir. agroalim.*, 2020, 404; I. CANFORA, *Raggiungere un equilibrio nella filiera agroalimentare. Strumenti di governo del mercato e regole contrattuali*, in L. SCAFFARDI e V. ZENO ZENCOVICH (a cura di) *Cibo e diritto. Una prospettiva comparata*, vol. 1, Roma, 2020, 237; D. GADBIN, *L’“OCM unique”: le déclin de la régulation publique des marchés*, in *Revue Droit Rural*, 2014, n. 423, 17.



Le considerazioni di ordine critico espresse con riguardo all'approccio sistematico tenuto dal legislatore europeo si riscontrano sulle linee di intervento in tema di prezzi calibrati nel contesto delle relazioni contrattuali. Invero, il tema dei prezzi è stato sostanzialmente rimesso nel contesto della disciplina sulle pratiche commerciali sleali prevista dalla dir. (UE) 2019/633²⁵, la cui attuazione a livello nazionale è avvenuta – come osservato – con il citato d.lgs. 198/2021. Ciò in quanto, le disposizioni della Pac si sono limitate a prescrivere, con l'art. 168 del reg. (UE) 1308/2013 che, in presenza di contratti di cessione dei prodotti agricoli destinati a proiettarsi nel tempo, il prezzo sia determinato o determinabile mediante pattuizione scritta al momento della sottoscrizione del contratto, oppure riconoscendo la facoltà alle parti di negoziare una migliore ripartizione del valore (art. 172 *bis*). Il prezzo, in altri termini, rappresenta una componente sostanziale del contratto, da riportare in modo trasparente al fine di evitare comportamenti opportunistici e dare piena trasparenza al rapporto, il quale, tuttavia, resta interamente rimesso alla determinazione delle parti.

Di diverso tono è il d.lgs. 198/2021 che ha previsto, nell'ambito della disciplina delle pratiche sleali, fattispecie che interessano il prezzo del prodotto convenuto tra le parti, e le procedure in grado di ridurre, al ribasso, i prezzi a danno dei produttori agricoli. Nel processo di regolazione del mercato l'art. 5, comma 1, lett. *b*), ha statuito tra le pratiche abusive, e quindi vietate, l'imposizione di *condizioni contrattuali eccessivamente* gravose per il venditore, tra cui anche quella di vendere prodotti agricoli e alimentari *a prezzi al di sotto dei costi di produzione*. Si tratta di una disposizione che ricalca la formulazione previgente (che riferiva di prezzi *palesamente* al di sotto dei costi di produzione medi dei prodotti oggetto del contratto²⁶), pur prevedendo un maggiore rigore, anche con riferimento alla novella di cui all'art. 40 *quater*, comma 3, l. 44/2019, conversione in legge, con modificazioni, del [d.l. 29 marzo 2019, n. 27](#), ove si riteneva sussistere, in ogni caso, una pratica commerciale sleale nell'ipotesi in cui, accanto alla mancanza del contratto di almeno una delle condizioni dell'art. 168, par. 4. del reg. (UE) 1308/2013, ricorresse anche la fissazione da parte dell'acquirente *di un prezzo significativamente inferiore ai costi medi di produzione risultante dall'elaborazione dell'ISMEA*²⁷. Nella versione attuale del d.lgs. 198/2021 si fa, invece, riferimento alla mera presenza di un prezzo inferiore al costo di produzione, senza tuttavia prevedere strumenti normativi maggiormente

²⁵ Cfr. dir. (UE) 2019/633 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 aprile 2019 *in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare*.

²⁶ Cfr. d.m. MiPAAF 19 ottobre 2012 n. 199 che costituisce *norme ad applicazione necessaria* ai sensi dell'[art. 9 del Reg. \(CE\) n. 593/2008](#) del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 giugno 2008, della legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, di cui all'art. 62 del d.l. 24 gennaio 2012 n. 1, convertito con modificazioni in legge 24 marzo 2012 n. 27, successivamente modificato dall'art. 36 *bis* del d.l. 18 ottobre 2012 n. 179, convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012 n. 221 e, da ultimo, con il d.l. 5 maggio 2015 n. 51, convertito con modificazioni in legge 2 luglio 2015 n. 9.

²⁷ A tale riguardo, si prevede che per consentire l'accertamento di situazioni di significativo squilibrio nei contratti di cessione, di cui al comma 1 dell'art. 10 *quater*, l. 44/2019, l'ISMEA elabori mensilmente i costi medi di produzione dei prodotti agricoli sulla base della metodologia approvata dal MiPAAFT (10 *quater*, comma 2, l. 44/2019).

incisivi. L'interpretazione coordinata del divieto di cui all'art. 5, comma 1, lett. b), d.lgs. 198/2021, con la previsione, tutt'ora vigente, del decreto ministeriale che demanda all'ISMEA l'indicazione dei *costi medi*, induce a considerare tale parametro quale dato di riferimento sia in sede di negoziazione del contratto, sia in sede di verifica della condotta sleale.

La norma presenta un evidente limite, in quanto mira a rendere maggiormente trasparenti le operazioni negoziali aventi ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli. In verità, non può non rilevarsi una difficoltà dettata dal raffronto tra i costi di produzione e i prezzi che, sul mercato, sono sempre dinamici e subiscono modifiche costanti. Di tal ché, risulta assai difficile individuare un prezzo corretto e coerente con i costi sopportati nella produzione, tanto più nei contratti di fornitura di lunga durata, oppure negli appalti pubblici a valenza pluriennale, che vengono sottoscritti, ben prima che si avviino le fasi della produzione e, ciononostante, devono contenere espressamente la fissazione del prezzo o i criteri assai minuziosi per la sua determinazione. Criticità ben presenti nella proposta di modifica del d.lgs. 198/2021, il cui *iter* di approvazione è tutt'ora in corso²⁸ che, in un certo qual modo sembra ricalcare l'esperienza spagnola²⁹. Il Disegno di legge, pur muovendo dalle crisi che sono alla base della fluttuazione dei prezzi e sul presupposto che occorre stabilire criteri che stabiliscano chiaramente quali siano i fattori che concorrono alla formazione del prezzo inserito nel contratto di cessione, *per tutelare la redditività delle imprese agricole*³⁰, si propone di emendare il decreto con l'inserimento all'art. 3, comma 2, di una previsione in forza della quale *“i prezzi stabiliti nel contratto di cessione tra fornitore e l'acquirente devono tenere conto dei costi di produzione”*, la cui definizione è anch'essa appositamente aggiunta³¹.

Interventi regolativi o correttivi per (tentare di) ridurre lo squilibrio economico, ancor prima che contrattuale, nell'ambito della filiera agroalimentare, possono essere alla base di azioni di contrasto a comportamenti sleali di imprese poste in posizione dominante, e avere ad oggetto anche decisioni

²⁸ D.d.l. n. 851 presentato il 1° febbraio 2023 alla Camera dei Deputati.

²⁹ Il legislatore spagnolo, già a partire dalla Ley 12/2013 del 2 agosto 2013 sul funzionamento della catena alimentare, prevede che il testo contrattuale contenga il prezzo contrattuale, con espressa indicazione di tutti i pagamenti, compresi gli sconti applicabili, che saranno determinati in importo fisso o variabile (art. 9, comma 1, lett. c). In questo ultimo caso sarà determinato esclusivamente sulla base di fattori oggettivi, verificabili, non manipolabili ed espressamente stabiliti nel contratto, come l'evoluzione della situazione del mercato, il volume consegnato e la qualità o la composizione del prodotto tra gli altri. Il successivo d.l. 5/2020 ha emendato il testo prevedendo che il prezzo del contratto alimentare deve considerare l'effettivo costo di produzione del prodotto oggetto del contratto, calcolato tenendo conto dei costi di produzione dell'operatore effettivamente sostenuti, ipotizzati o simili.

³⁰ La proposta di legge richiama espressamente il *considerando* n. 6 della dir. (UE) 2019/633.

³¹ La proposta di legge prevede l'inserimento all'art. 2, comma 1, del d.lgs. 198/2021, dopo la lettera o), della o-bis) “costi di produzione” secondo cui *“i costi elaborati sulla base del costo delle materie prime, del costo dei prodotti energetici, del differente costo della manodopera negli areali produttivi nonché del ciclo delle colture, della loro collocazione geografica, delle tecniche di produzione, dei periodi di commercializzazione diversi, della vulnerabilità dei prodotti e dei volumi di produzione rispetto alle influenze delle condizioni di natura climatica e degli eventi atmosferici eccezionali”*.

sui prezzi in presenza di situazioni strutturali di squilibrio del mercato dettato da circostanze particolari. Luci ed ombre di una disciplina complessa la cui valutazione non può essere sintomatica di criteri generali ed astratti, ma deve essere riportata sul piano concreto. D'altronde, l'esigenza di intervenire sull'equilibrio del prezzo nelle relazioni contrattuali, quale fattore strettamente collegato alla situazione di squilibrio economico della filiera, e perciò riconducibile a condotte sleali sul mercato, è riconosciuto a livello normativo³² e fatto proprio dall'indirizzo della giurisprudenza della Corte di giustizia³³. In questa direzione, può essere altresì letto il provvedimento dell'AGCM che ha avallato le misure correttive previste dal Ministero volte a riequilibrare il valore del prezzo del latte nella filiera di fronte all'inadeguatezza del potere contrattuale dei gruppi di produttori nella realizzazione delle trattative, a seguito di una crisi del comparto produttivo. La valutazione in concreto, secondo l'orientamento dell'AGCM, dell'intesa sui prezzi deve avvenire alla luce del contesto giuridico e fattuale di riferimento, tenendo in considerazione, non soltanto la posizione contrattuale immediata dei possibili contraenti, ma anche fattori diversi, tra cui l'esistenza effettiva o possibile di ulteriori relazioni tra le parti, anche in termini di opportunità per contrattazioni future in un determinato settore³⁴, oppure tenendo conto anche degli impegni eccezionali e transitori assunti dai trasformatori su una imposizione delle autorità³⁵.

4. L'ambito di applicazione del contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari ai sensi del d.lgs. 198/2021.

Lo schema dettato dal d.lgs. 198/2021 – che si articola su un duplice livello, ossia quello della disciplina dei rapporti contrattuali e quella per il contrasto delle pratiche commerciali sleali unilateralmente imposte nelle relazioni tra acquirente e fornitore di prodotti agricoli e alimentari (art. 1, co. 1) – riflette un certo rigidismo dettato dall'insieme delle previsioni di obblighi di forma-contenuto, in quanto espressione del c.d. neo-formalismo, che interessa altri tipi contrattuali tradizionalmente a forma libera, in ragione della definizione di contenuti obbligatori, nonché dell'uso di formule ritenute indispensabili sul contratto, oppure nei documenti commerciali o, al contrario, vietate perché potrebbero causare significativi squilibri.

In termini generali, il contratto di cessione, secondo le regole che si rinvengono all'art. 3 del d.lgs. 198/2021, è riconducibile ad un contratto di fornitura, e più in generale, pone regole comuni a tutte le fattispecie negoziali

³² Cfr. *considerando* n. 6 dir (UE) 2019/633.

³³ Cfr. Corte di giustizia del 13 novembre 2019 (C-2/18), *Lietuvos Respublikos*. Sotto un diverso profilo, per quanto collegato alla questione in esame, v. Corte di giustizia del 11 marzo 2021 (C-400/19), *Commissione europea c, Ungheria*. In dottrina, puntuali le considerazioni da ultimo espresse da I. CANFORA, *Le pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare alla luce della giurisprudenza della Corte di giustizia dell'UE*, in *Dir. agroalim.*, 2023, 43, spec. 59-67.

³⁴ Cfr. provvedimento AGCM del 12 novembre 2019, n. 27991, *Commercializzazione del grano* *Senatore Cappelli*.

³⁵ Cfr. provvedimento AGCM del 12 giugno 2019, n. 27805, *Prezzi del latte in Sardegna*.

la cui causa o il cui oggetto è rappresentato dal trasferimento di prodotti agricoli o alimentari tra imprenditori. Inoltre, per quanto detto, il contratto non produce immediati effetti reali, e prevede prestazioni corrispettive che sono alla base del sinallagma che lega le parti. L'art. 3 delinea contenuti sostanziali, oltre che formali, posto che è previsto l'obbligo della forma scritta (art. 3, comma 3). Si tratta di disposizioni che si inseriscono nello schema del contratto di cessione segnando, in particolare, la disciplina con regole che interessano in modo uniforme tutti i comparti produttivi e le modalità attraverso cui trovano applicazione le diverse transazioni³⁶.

Sempre nel contesto delle disposizioni di carattere generale che intervengono con riferimento all'ambito applicativo della norma in esame, occorre considerare che l'art. 2 del d.lgs. 198/2021 fornisce una definizione assai generica di "contratto di cessione", il cui oggetto (*i.e.* i prodotti agricoli e alimentari) rappresenta il solo dato caratterizzante, attraverso cui disciplinare ogni fornitura di prodotti agricoli o alimentari. Il contratto, in altri termini, vuole rappresentare un *genus* suscettibile di ricomprendere, attraverso il suo impianto disciplinare, una pluralità di contratti, tipici o atipici, della distribuzione commerciale condizionandone le regole in funzione della specificità dell'oggetto.

Resta ferma l'esclusione, per espressa previsione normativa, dei contratti conclusi con i consumatori, oppure quelli, ancorché negoziati tra imprenditori, le cui pattuizioni prevedono la contestuale consegna del prodotto e del pagamento del prezzo, nonché con riguardo alle cessioni che rientrano nell'ambito dei conferimenti da parte di imprenditori agricoli e ittici a cooperative di cui essi sono soci oppure ad organizzazioni di produttori, ai sensi del d.lgs. 27 maggio 2005 n. 102.

Se, quindi, il contratto di cessione rappresenta l'atto negoziale di riferimento previsto dall'art. 3 del decreto, deve essere considerato l'ulteriore e diversa definizione di "accordo quadro" (art. 2, comma 1, lett. *a*), ossia quell'accordo, concluso anche a livello di centrali di acquisto, che disciplina un più complesso rapporto tra le parti, durevole nel tempo e con la previsione delle pattuizioni in ordine alle caratteristiche del prodotto, listini prezzi, servizi e condizioni della fornitura, che trovano applicazione diretta sui singoli contratti di cessione. La norma, opportunamente, fa salva la definizione di contratto quadro che si rinviene nell'art. 1, comma 1, lett. *f*) d.lgs. 102/2005. Ciò, in quanto si tratta di ambiti disciplinari distinti che prospettano non pochi nodi ermeneutici che esigono di essere esaminati separatamente.

Il contratto quadro, che nella pratica trova una costante applicazione, può essere definito quale contratto normativo in quanto si limita a predeterminare il contenuto dei futuri contratti di cessione³⁷. Nel caso di specie, e secondo una tradizionale classificazione, il contratto normativo può essere qualificato come "interno", in funzione dell'analogia delle parti dell'accordo

³⁶ Pertanto, sia che queste trovino luogo nei canali tradizionali, oppure nell'ambito di una relazione rientrante nella c.d. "filiera corta", oppure sui mercati *on line*.

³⁷ In dottrina, F. MESSINEO, *Contratto normativo e contratto-tipo (voce)*, in *Enc. dir.*, X, Milano, 1962, 116; G. GITTI, *Contratti normativi e regolamentari*, Padova, 1994, 1; ID., *Autonomia assistita (profili generali)*, in *Enc. dir.*, *Annali*, VII, Milano, 2014, 114.

quadro e dei futuri contratti di cessione, che troveranno esecuzione in forza delle pattuizioni, già negoziate e raggiunte tra le parti. La sua funzione è quella di stabilire, anticipatamente, le principali clausole di un accordo duraturo nel tempo la cui stipulazione resta integralmente affidata alla libera valutazione delle parti. In tal senso, tale accordo rappresenta lo strumento privilegiato per organizzare le forniture nel tempo, le eventuali iniziative promozionali o di *marketing*, e in tal modo programmare, da ambo i lati, le relative attività in base ai termini e alle condizioni fissate nell'accordo.

All'interno di questo schema, si colloca l'accordo tra privati concluso a livello di centrali di acquisto, richiamato all'art. 2 d.lgs. 198/2021, con la specificazione contenuta nell'art. 3, secondo cui nei contratti quadro conclusi con le centrali di acquisto devono essere indicati, in allegato, i nominativi degli associati che hanno conferito mandato. Quest'ultima disposizione ha valenza prettamente interna, piuttosto che esterna, in quanto attribuisce rappresentanza alla centrale di acquisto che potrà agire sul mercato, anche in favore dei mandanti. Va detto che si tratta di entità giuridiche che si rinven- gono molto frequentemente sul mercato in considerazione della forte concentrazione dal lato della domanda da parte della distribuzione organizzata, a cui è rimessa la negoziazione, attraverso i contratti quadro, di forniture quantitativamente rilevanti, con una durata temporale non limitata, a beneficio di una pluralità di soggetti.

Sotto il profilo soggettivo, l'applicazione della disciplina risulta volutamente ampia attraverso una previsione generica delle parti, entrambe ovviamente imprenditori, qualificati dall'art. 1, comma 1, del decreto quali *fornitore e acquirente*, all'interno dei quali sono ricompresi, indistintamente, sia agricoltori che industriali, che agiscono individualmente o collettivamente – posto che possono essere fornitori anche le Op, le cooperative, le organizzazioni di fornitori e le associazioni di tali organizzazioni – ricomprendendo, nella sfera della definizione di acquirente anche le Autorità pubbliche³⁸ e, in ogni caso, indipendentemente dal fatturato e dal luogo di stabilimento delle parti³⁹. La norma non riguarda solo i rapporti tra gli imprendi-

³⁸ Su tali basi giova puntualizzare che i contratti di cessione di prodotti agricoli e alimentari possono avere per acquirente un soggetto pubblico, quale può essere una autorità nazionale, regionale o locale (si pensi, ad esempio, ai contratti di fornitura di prodotti agricoli per le scuole, l'esercito, le imprese di trasporto, etc.). In tale circostanza, la disciplina della cessione del prodotto alle autorità pubbliche resta analoga alle altre – fatto salvo per l'art. 4, comma 4, d.lgs. 231/2002 sui termini di pagamento, come previsto dall'art. 4, comma 2, d.lgs. 198/2021 – e si inserisce nell'ambito del rapporto pubblicistico volto a prevedere la gara per l'appalto della fornitura (d.lgs. 18 aprile 2016 n. 50, c.d. "Codice dei contratti pubblici"). Alla partecipazione al bando pubblico che riporterà, tra le altre cose, le disposizioni di riferimento concernente il contratto, secondo il disposto dell'art. 3 del d.lgs. 198/2021, seguirà la formalizzazione del contratto di cessione dei prodotti agricoli o alimentari.

³⁹ Nel prevedere l'ambito di applicazione della norma, l'art. 1, comma 2, d.lgs. 198/2021, come modificato dall'art. 25, comma 1, lett. a), d.l. 13 giugno 2023, n. 69, convertito, con modificazioni, dalla l. 10 agosto 2023, n. 103, chiarisce che il decreto si applica alle cessioni di prodotti agricoli e alimentari *eseguite da fornitori che siano stabiliti nel territorio nazionale o da fornitori che siano stabiliti in altri Stati membri o in Paesi terzi quando l'acquirente è stabilito in Italia, indipendentemente dal fatturato dei fornitori e dell'acquirente*. La modifica apportata al comma 2 dell'art. 1 vuole, in altri termini, estendere l'applicazione della disciplina a tutti i rapporti includendovi, non solo i fornitori stabi-

tori agricoli, da un lato e imprenditori commerciali dall'altro, ma tutti i rapporti tra industriali produttori di alimentari e imprenditori commerciali di distribuzione di tali prodotti. In altri termini, la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, secondo il d.lgs. 198/2021 e in piena coerenza con l'art. 62, non coinvolge necessariamente imprenditori agricoli, potendo intervenire tra soggetti commerciali che operano nell'ambito della filiera. Trova luogo in questo modo una scelta legislativa fortemente criticata in dottrina⁴⁰ per il fatto di porre sullo stesso piano imprenditori, destinatari ciascuno di una specifica disciplina generale che sono protagonisti a loro volta di mercati altrettanto diversi. La *ratio legis* della norma, si crede, debba essere individuata in quella precisa volontà di regolare il mercato agricolo e alimentare attraverso strumenti normativi unitari che intervengono sulla filiera agro-alimentare, per garantirne il suo funzionamento in modo più efficiente.

Della medesima portata, ampia e generica, è il riferimento all'oggetto del contratto, posto che l'art. 2, comma 1, lett. l), del d.lgs. 198/2021, riporta una definizione che, in linea con la rubrica del decreto medesimo, individua i *prodotti agricoli e alimentari*, ricondotti nell'ambito della stessa definizione⁴¹. Il tema della definizione di prodotti agricoli e alimentari, per quanto riconducibili entrambi a precise fonti del diritto – e, in particolare, per il *prodotto agricolo*, all'art. 38 TFUE, e per l'*alimento*, all'art. 2 reg. (CE) 178/2002 – è oggetto frequentemente di equivoci da parte del legislatore con la tendenza a considerare in modo unitario disposti normativi la cui valenza è invece *ex lege* diversa. La definizione che si ricava dall'art. 2 non lascia dubbi a considerare oggetto del contratto di cessione i “prodotti agricoli”, stante il riferimento a quelli elencati nell'Allegato I TFUE e i prodotti non elencati in tale allegato; mentre si ritiene di poter considerare i “prodotti alimentari” sulla base del riferimento a tutti i prodotti dell'agricoltura destinati all'alimentazione umana. Ciò che scaturisce da questa definizione è la portata applicativa assai ampia della norma ove si consideri che oggetto del contratto di cessione, ai sensi del decreto, possono essere tutti i prodotti dell'Allegato I, e quindi anche le sementi e i mangimi, che non sono alimenti e sono ceduti dagli industriali e agricoltori, com'è invece la quasi costante regola del mercato alimentare, da agricoltori a industriali. In tal modo, può rilevarsi che i protagonisti delle cessioni dei prodotti agricoli possono non corrispondere a quelli delle cessioni che si riferiscono ai prodotti alimentari. Il riferimento ai prodotti trasformati per uso alimentare coinvolge anche in questo caso una molteplicità di fattispecie che interessano gli operatori agricoli e industriali.

Un approccio che sembra voler essere volutamente generalista, e in questo modo tradisce una assenza di sensibilità per una disciplina complessa che ha fasi distinte lungo la filiera, e che, sotto il profilo oggettivo, interessa il prodotto agricolo e il prodotto alimentare, coinvolgendo a loro volta sog-

liti in Italia o in altri Stati membri, ma anche in Paesi terzi quando l'acquirente è stabilito in Italia.

⁴⁰ Così A. JANNARELLI, *La strutturazione giuridica dei mercati nel sistema agro-alimentare e l'art. 62 della legge 24 marzo 2012, n. 27: un pasticcio italiano in salsa francese*, in *Riv. dir. agr.*, 2012, I, 555.

⁴¹ La norma rispecchia il contenuto della definizione dell'art. 2 della dir. (UE) 2019/633.



getti diversi che operano entrambi sul mercato, e sono portatori di interessi giuridicamente rilevanti tutt'altro che convergenti. Una diversa prospettiva che supera il profilo soggettivo e si incentra sulla regolazione del contratto nella prospettiva di disciplinare al meglio la filiera agroalimentare.

5. (segue) La regolazione del contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari.

In linea con quanto accennato, deve essere osservato, con implicazioni anche di ordine sistematico, che la portata applicativa che discende dal d.lgs. 198/2021 è volutamente vasta, in quanto coinvolge l'intera filiera, e trova luogo proprio in considerazione del profilo soggettivo e oggettivo, come peraltro si ricava dagli artt. 1 e 3, d.lgs. 198/2021. Ciò riflette la volontà, principalmente del legislatore europeo⁴² e conseguentemente di quello nazionale, di incentrarsi sul funzionamento della filiera attraverso interventi normativi che interessano il contratto e la lotta alle pratiche sleali; ambiti diversi, ma non contrastanti, di una disciplina, la cui comune linea interpretativa è rappresentata dalle relazioni che trovano luogo lungo la catena alimentare attraverso cui sono legati i diversi operatori sottoposti tutti alle medesime regole.

Lo schema contrattuale che si rinviene nelle previsioni dell'art. 3 d.lgs. 198/2021 mette in luce l'intento del legislatore di delineare i contenuti di una disciplina, ad oggi, non ancora completa e in fase di assestamento⁴³, in termini di forma e contenuto. Una tecnica legislativa che, nel suo insieme, riflette un neo-formalismo caratterizzato dalla previsione di contenuti obbligatori, termini di adempimento delle obbligazioni non derogabili, e l'impiego di formule e forma del contratto, ritenute indispensabili o, al contrario, vietate in quanto capaci di determinare significativi squilibri sul piano economico oltre che sul piano del rapporto sinallagmatico.

Una lettura delle disposizioni del decreto deve muovere dalla considerazione fondante che queste riflettono il preciso intento del legislatore di conformare il rapporto economico. Invero, il ricorso a regole capaci di incidere su termini e condizioni del contratto, in modo da mantenere l'attività delle parti coerente con il sistema, riflette l'intento del legislatore di incidere, non solo sulla disciplina di tipo negoziale, ma anche sulla formazione delle condotte dei contraenti. La proliferazione di norme di condotta, contenute in disposizioni speciali, segna in modo rilevante i comportamenti che i soggetti devono assumere nei confronti delle controparti, e prescrivono la tenuta di determinate condotte da parte degli stessi per il rilievo che queste possono avere in funzione del mercato di riferimento⁴⁴. A questi fini, risponde

⁴² Cfr. *considerando* n. 1, 2 e 5 della dir. (UE) 2019/633.

⁴³ Si rammenta che il d.lgs. 198/2021 ha avuto un primo correttivo con la modifica apportata all'art. 2, comma 1, lett. *m*) per il tramite dell'art. 19 *ter*, comma 1, d.l. 21 marzo 2022, n. 21, convertito, con modificazioni, dalla l. 20 maggio 2022, n. 51 a cui ha fatto seguito l'ulteriore di cui al menzionato art. 25, comma 1, lett. a), d.l. 13 giugno 2023, n. 69, convertito, con modificazioni, dalla l. 10 agosto 2023, n. 103.

⁴⁴ Tali norme di condotta non devono fare perdere di vista il fatto che all'interno del codice civile sono presenti precetti generali che si pongono alla base del comportamento delle par-

l'enunciato dell'art. 3 in combinato disposto con l'art. 1, comma 4, d.lgs. 198/2021, che elenca precisi obblighi, sul piano sostanziale e formale, frutto di norme qualificate come imperative, e che quindi prevalgono sulle eventuali discipline di settore con esse contrastanti, pena la nullità che investe la clausola e non il contratto.

Il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari si presenta quale fattispecie elastica e a forma libera, i cui contenuti acquisiscono uno specifico rilievo in funzione della natura conformativa del contratto. Queste norme, non a caso, sono accompagnate da un esplicito assetto sanzionatorio che pone, quindi, l'interprete di fronte all'ulteriore problema di individuare le sanzioni derivanti dalle violazioni – elencate all'art. 10 del d.lgs. 198/2021 – e l'impatto che l'inosservanza di tali previsioni possa determinare nella relazione contrattuale sotto il profilo dei rimedi privatistici a cui fare ricorso. In particolare, l'art. 3, co. 2, d.lgs. 198/2021 indica gli elementi essenziali del contratto, tra cui la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, sia esso determinato o determinabile in funzione degli accordi raggiunti tra le parti, le modalità di consegna e di pagamento i cui termini sono dettagliati all'art. 4, co. 1, lett. *a)* e *b)*, d.lgs. 198/2021. Questa rappresenta una indicazione di contenuti essenziali da plasmare alle singole tipologie di contratto, e nei diversi comparti produttivi, notoriamente caratterizzati da peculiarità proprie e diverse le une dalle altre. A tale riguardo, pur essendo la norma contraddistinta da una certa elasticità, presenta non poche difficoltà all'atto pratico soprattutto ove si considerino le diverse forme contrattuali, tipiche e atipiche, che coinvolgono le relazioni nel settore agroalimentare ove il prezzo può non essere definito all'atto della sottoscrizione del contratto, e ugualmente i quantitativi devono essere indicati in modo puntuale.

Con riferimento all'art. 3, una nota particolare merita l'indicazione del termine della durata a cui è destinato il comma 4 dell'articolo citato, con una formula che non spicca per chiarezza. La norma dispone una durata che non può essere inferiore, in linea di principio, a dodici mesi, fatta salva la *deroga motivata*, anche in ragione della stagionalità dei prodotti oggetti di cessione, per espressa pattuizione tra le parti, con la precisazione che, in caso durata inferiore a dodici mesi, trova luogo l'automatica applicazione al contratto della durata di legge pari a dodici mesi. A ben vedere, si tratta di un riferimento normativo che pone una regola facilmente aggirabile per volontà delle parti: il termine obbligatorio, infatti, all'atto pratico, può essere derogato per qualsiasi motivazione convenuta tra le parti – che si ritiene

ti, tra cui la buona fede (art. 1337 c.c.) e la correttezza (art. 1175 c.c.). Le regole che si rinvengono nelle disposizioni speciali, destinate a regolare mercati specifici, rispondono ai precisi obblighi di natura conformativa sindacabili da parte dell'ordinamento con strumenti diversi, a seconda dell'ambito e del momento nel quale la violazione ha luogo. In dottrina, P. PERLINGIERI, *Interpretazione e controllo di conformità alla Costituzione*, in *Rass. dir. civ.*, 2018, 593; ID., *“Controllo” e “conformazione” degli atti di autonomia negoziale*, in *Rass. dir. civ.*, 2017, 204; ID., *Interpretazione ed evoluzione dell'ordinamento*, in *Riv. dir. priv.*, 2011, 159.



debba essere riportata nelle premesse del contratto per dare trasparenza all'intesa raggiunta – e pur prescindendo dalla stagionalità del prodotto⁴⁵.

Il termine temporale, ora citato, può, in ogni caso, essere derogato anche facendo ricorso all'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale. In questo modo, il legislatore, riprende uno strumento normativo, da anni in uso nei contratti agrari, ai sensi dell'art. 45 l. 203/1982, che accorda alle parti la facoltà di derogare alla disciplina legale dell'affitto, e che apre alla possibilità che la determinazione del contenuto contrattuale dell'affitto sia rimessa all'autonomia negoziale⁴⁶. Tuttavia, la disposizione del decreto si ferma al livello di mero enunciato, risultando, in tal modo, privo di disposizioni specifiche poste a regolare tale “contrattazione assistita”, considerato che non si rinviene nel decreto un rinvio alla disciplina della l. 203/1982, né tantomeno è prevista l'adozione di una norma secondaria a regolare questi “accordi in deroga”, ai termini temporali sanciti dall'art. 3, comma 4, d.lgs. 198/2021.

Sempre con riferimento agli elementi essenziali del contratto, occorre segnalare che l'art. 5, comma 1, lett. c), d.lgs. 198/2021 qualifica quale pratica commerciale sleale vietata nell'ambito della cd. “*Black list*” l'omissione nella stipula del contratto di anche una soltanto delle condizioni richieste dall'art. 168, par. 4, del reg. (UE) 1308/2013 il quale, prevede, rispetto all'art. 3, comma 2, del d.lgs. 198/2021, l'obbligatorietà della clausola di forza maggiore. Quest'ultima, pur non essendo richiamata espressamente dall'art. 3 del d.lgs. 198/2021 deve ritenersi elemento essenziale del contratto quadro in funzione del combinato disposto degli artt. 3 e 5, comma 1, lett. c), d.lgs. 198/2021, la cui omissione determina, a sensi del decreto, una pratica commerciale sleale⁴⁷.

Elemento caratterizzante previsto dal decreto, con una soluzione che va ben oltre le indicazioni della dir. (UE) 2019/633⁴⁸, è rappresentato dalla

⁴⁵ Con riferimento ai contratti di fornitura con una pattuizione di lunga durata occorre considerare che l'esperienza più recente, segnata dalle crisi della pandemia (prima) e del conflitto bellico (da ultimo) hanno posto un problema con riferimento alla gestione delle sopravvenienze perturbative dell'equilibrio originario delle prestazioni contrattuali, nonché quella dei rimedi di natura legale e convenzionale. All'atto pratico, questa instabilità nel rapporto di fornitura ha riguardato principalmente i costi di produzione, rispetto ai prezzi convenuti per la fornitura di prodotti agricoli o alimentari e le cause di forza maggiore interruttrive del contratto, determinando, nell'esperienza contrattuale, l'inserimento nei contratti quadro di clausole di forza maggiore e criteri per la rideterminazione dei prezzi a fronte di una sensibile variazione dei costi delle materie prime. Sul punto, si veda la Relazione tematica della Corte Suprema di Cassazione del 8 luglio 2020, n. 56.

⁴⁶ In dottrina, per tutti, A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE, (voce) *Affitto di fondi rustici*, in *Digesto civ.*, Agg., IV, Torino, 2009, 29. Si veda altresì L. RUSSO, *La disciplina dell'affitto*, in L. COSTATO, A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE (diretto da), *Trattato di diritto agrario*, vol. 1, *Diritto agrario: circolazione e tutela dei diritti*, Torino, 2011, spec. 47-51 e 103 e ss.; ID., *Rinunce, transazioni e accordi individuali in deroga ai contratti agrari*, Padova, 2002, 329-340.

⁴⁷ La *ratio* sottesa alla mancata previsione di tale elemento essenziale tra i contenuti minimi obbligatori che il contratto di cessione di prodotti agroalimentari deve presentare ex art. 4 d.lgs. 198/2021, deve doversi individuare nell'assenza di una definizione univoca del concetto di forza maggiore nel quadro normativo sovranazionale.

⁴⁸ La dir. (UE) 2019/633 non dispone l'essenzialità della forma scritta, a differenza di quanto previsto dal legislatore nazionale. Solo marginalmente si rinviene un riferimento al *con-*

forma scritta, in quanto i contratti di cessione devono *obbligatoriamente concludersi mediante atto scritto* il quale deve, necessariamente, essere *stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti* (art. 3, comma 2, d.lgs. 198/2021). La norma riflette quell'indirizzo dottrinale secondo cui la forma rileva, non solo quando è formale il negozio, ma anche quando è prescritta una certa modalità di documentazione delle condizioni contrattuali poste alla base delle obbligazioni delle parti.

Invero, il regolamento negoziale si collega a prescrizioni di contenuto, che devono essere presenti nel contratto, rese vincolanti dalla norma⁴⁹. Infatti, dal riferimento a previsioni di forma legate alla necessità di garantire all'interno dello strumento negoziale alcuni elementi prescritti come obbligatori, come si rileva dagli artt. 1, comma 4, e 3, comma 2, d.lgs. 198/2021, si evince che anche la forma scritta è imposta a pena di nullità. D'altronde, la norma riflette l'ambito di operatività delle previsioni normative, di forma vincolata, previste dalla legislazione extra-codicistica frutto, in larga parte, dell'intervento conformativo del legislatore europeo. Sempre in tema di requisiti di forma del contratto, giova puntualizzare che, a differenza di quanto era stato previsto dall'art. 62, il decreto prevede il requisito della forma e limita le c.d. "forme equipollenti" – di fatto sempre impiegate in precedenza durante la vigenza dell'art. 62⁵⁰ – ai soli atti successivi all'avvenuta sottoscrizione del contratto, ex art. 3, commi 1 e 2, per le eventuali nuove cessioni concordate tra acquirente e fornitore nel contesto della vigenza dell'accordo quadro (art. 3, comma 3). La *ratio* della norma non è sostitutiva dell'obbligo generale, ma trova applicazione limitatamente alle cessioni inserite nell'ambito disciplinare del contratto quadro. In tal senso, la disposizione è condivisibile: sono fatte salve le forme equipollenti per agevolare l'ordinarietà delle attività commerciali purché queste siano espressione di una preventiva pattuizione di portata generale raggiunte tra le parti nell'ambito del contratto di cessione⁵¹.

siderando n. 23 della direttiva allorquando si limita a qualificare come pratica commerciale scorretta il rifiuto dell'acquirente di *confermare per iscritto* le condizioni dell'accordo di fornitura. Ciò, tuttavia, non implica che l'accordo possa validamente concludersi con "forma libera".

⁴⁹ Sul punto, E. ROOK BASILE, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, in *Studi in onore di Luigi Costato*, Napoli, 2014, 361, osserva come la dottrina tenda ad evidenziare che il corretto scambio di informazioni tra i diretti protagonisti della contrattazione, prima, e del rapporto contrattuale, dopo, viene, in alcune fattispecie socialmente rilevanti, assicurato dalla forma delle modalità fissate dalla legge per l'esteriorizzazione degli atti di autonomia privata. In dottrina, N. IRTI, *Idola libertatis. Tre esercizi sul formalismo giuridico*, Milano, 1985, 30; M. MESSINA, *"Libertà di forma" e nuove forme negoziali*, Torino, 2004, 130.

⁵⁰ Difatti, ai sensi dell'art. 3 d.m. MiPAAF n. 199 del 19 ottobre 2012, era sufficiente il mero richiamo della norma sui documenti di trasporto, o di consegna, oppure sulle fatture per ritenere adempiuto l'obbligo della forma scritta per il contratto di cessione. Ciò, se da un lato ha agevolato le parti, e gli agricoltori, in particolare, limitando sensibilmente il loro onere, dall'altro ha determinato una grande incertezza sul piano della disciplina applicabile, oltre che sulla sua rilevanza, facendo emergere l'intrinseca inadeguatezza dello strumento di tutela che l'art. 62 incorporava per il contrasto delle pratiche commerciali sleali.

⁵¹ L'analitica previsione dell'art. 3, comma 3, d.lgs. 198/2021, ha fatto propendere parte della dottrina a considerare che il requisito della forma, come indicato dal decreto, non intervenga più soltanto ad *substantiam actus* e, conseguentemente, che siano state disposte

La rilevanza generale della disposizione sulla forma e sui contenuti specifici del contratto di cessione trova conferma nel dettato dell'art. 1, comma 4, del decreto che, per l'appunto, qualifica le previsioni dell'art. 3, unitamente agli artt. 4, 5 e 7⁵², quali norme imperative che prevalgono sulle eventuali discipline di settore con esse contrastanti, prevedendo la nullità delle clausole contrarie che, ad ogni qual modo, non possono determinare la nullità del contratto. Invero, la qualificazione di talune norme (*i.e.* artt. 3, 4, 5 e 7), quali norme imperative, determina l'integrazione cogente, *ex artt.* 1339 e 1419, comma 2, c.c., con l'obbiettivo di non invalidare il contratto, bensì di correggere il regolamento⁵³.

L'integrazione cogente mediante un diritto dispositivo, che rappresenta una tecnica legislativa che si riflette sovente nei mercati regolamentati, è chiamata a svolgere una funzione correttiva, e non suppletiva, dell'autonomia negoziale⁵⁴. Ciò trova conferma con la previsione dell'art. 1, comma 4, d.lgs. 198/2021, ove si consideri che la qualificazione delle norme da parte del decreto quali imperative risponde alla precisa volontà del legislatore di regolare il mercato agroalimentare attraverso la gestione delle relazioni contrattuali di filiera (v. art. 3), correggendo le distorsioni che possono inficiare il funzionamento della medesima filiera, per effetto delle condotte sleali degli operatori (artt. 4, 5 e 7).

norme di comportamento, anziché di validità. In particolare, osserva G. D'AMICO, *La giustizia contrattuale nelle filiere agro-alimentari*, in *Riv. dir. alim.*, fasc. 4, 2021, 44-46, che "le prescrizioni di forma di cui all'art. 3, comma 2, d.lgs. 198/2021, non è prevista *ad substantiam actus*, mentre invece ci si trova di fronte – al più – ad una nullità documentale". In dottrina, da ultimo, diffusamente sul tema si veda G. ORLANDO, *Le nullità documentali, Dal neoformalismo al documentalismo*, Napoli, 2021, *passim*. Ancora, in termini generali, C. SCOGNAMIGLIO, *Regole di validità e di comportamento: principi ed i rimedi*, in *Eur. dir. priv.*, 2008, 611; G. VETTORI, *Le asimmetrie informative tra regole di validità e regole di responsabilità*, in *Riv. dir. priv.*, 2003, 241.

⁵² La scelta di tali disposizioni non sembra essere casuale ove si consideri che l'art. 3 definisce gli elementi essenziali del contratto, gli artt. 4 e 5 le pratiche commerciali sleali, ripartite nella c.d. *Black list* e *Grey list*, e l'art. 7 le vendite sottocosto, conformando in tal modo l'intento del legislatore di intervenire sul funzionamento del mercato attraverso il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari e il contrasto alle diverse pratiche sleali propedeutiche o strumentali a perseguire tale fine.

⁵³ Si osservi che secondo l'impostazione tradizionale il meccanismo dell'integrazione "cogente", intesa come integrazione che impone la regola legale anche in presenza di una diversa volontà dei contraenti, può realizzarsi solo quando la norma derogata fosse una norma imperativa. Sul punto, G. D'AMICO, *L'integrazione (cogente) del contratto mediante il diritto dispositivo*, in G. D'AMICO e S. PAGLIANTINI (a cura di) *Nullità per abuso ed integrazione del contratto*, Torino, 2013, 216-220. In dottrina, V. ROPPO, *Il Contratto*, Milano, 2011, 471-473; M. BARCELLONA, *Clausole generali e giustizia contrattuale. Equità e buona fede tra codice civile e diritto europeo*, Torino, 2006, 115.

⁵⁴ Il diritto dispositivo non si impone all'autonomia negoziale delle parti, ma si atteggia da regolamento complementare che "si inserisce (nel contratto) per non lasciare scoperto un aspetto del rapporto ritenuto meritevole di considerazione (e di disciplina), e sul presupposto che l'autonomia privata (del contraente che ha predisposto il regolamento negoziale) non sia stata in grado di formulare una disciplina alternativa che potesse aspirare ad essere considerata come meritevole di tutela". Così, G. D'AMICO, *L'abuso di autonomia contrattuale nei contratti dei consumatori*, in *Riv. dir. civ.*, 2005, I, 625. Sempre sul punto F. AZZARRI, *Nullità della clausola abusiva e integrazione del contratto*, in *Oss. dir. civ. comm.*, 2017, I, 37 ss.



Il collegamento che si determina tra l'art. 1, comma 4, del decreto e la previsione della forma scritta di cui all'art. 3, comma 2, del medesimo decreto, sembra voler porre la questione su un piano diverso da quello del requisito dell'atto. In particolare, disponendo la nullità di tutte le pattuizioni contrarie alle norme imperative (tra cui anche l'art. 3) la norma, se letta nel più ampio contesto dell'intervento legislativo, sembra voler esprimere una funzione sanzionatoria di condotte contrarie a tecniche di negoziazione piuttosto che a specifiche relazioni contrattuali⁵⁵, non investendo, in tal modo, l'area dell'illegalità del rapporto in quanto contrario all'art. 1418, comma 1, c.c. L'indicazione ora riportata, potrebbe essere considerata valida se non fosse stato lo stesso legislatore che, nella seconda parte dell'art. 1, comma 4, d.lgs. 198/2021 dispone la nullità della pattuizione contraria, così risultando inevitabile la riconduzione della fattispecie anche nell'alveo dell'art. 1418, comma 3, c.c.⁵⁶.

In verità, la questione della nullità, così come posta dal decreto, evoca, in un certo qual modo, il “*pasticcio*”⁵⁷ già registrato nel previgente art. 62 in quanto, nei termini ora esposti, si viene a determinare una indebita sovrapposizione tra comportamenti scorretti, che opportunamente il legislatore intende sanzionare, ma che esulano dall'atto, in quanto possono essere commessi prima, contestualmente oppure dopo la conclusione del contratto, e che dunque dovrebbero ritenersi incidere sull'efficacia – e non sulla validità dell'atto – così dovendosi ritenere violata una regola di *condotta* e non di *validità*. In sostanza, il punto resta aperto e il dubbio che la previsione legislativa sia priva di apprezzabile ragionevolezza resta al punto da domandarci se, anche questa volta, non occorra ricorrere, per via normativa, alla soluzione rimediale adottata in ragione delle evidenti “potenziali controfunzionalità della previsione”⁵⁸.

⁵⁵ In dottrina, A. JANNARELLI, *La nuova disciplina delle pratiche commerciali sleali nella filiera agro-alimentare: criticità e prospettive*, in *Riv. dir. alim.*, fasc. 2, 2022, 23.

⁵⁶ Così G. ORLANDO, *Le nullità documentali, Dal neoformalismo al documentalismo*, op. cit., 650. Si vedano, altresì, le osservazioni di G. GUZZARDI, *Formalismo negoziale e tutele nei contratti della filiera agroalimentare*, op. cit., 558-559.

⁵⁷ Tale emblematica espressione è stata coniata (opportunitamente) con riguardo all'art. 62 da A. JANNARELLI, *La strutturazione giuridica dei mercati nel sistema agro-alimentare e l'art. 62 della legge 24 marzo 2012, n. 27: un pasticcio italiano in salsa francese*, in *Riv. dir. agr.*, 2012, I, 545 e, successivamente, ripresa a commento della medesima norma da S. PAGLIANTINI, *Il “pasticcio” dell'art. 62, l. n. 221/2012: integrazione equitativa di un contratto parzialmente nullo o responsabilità precontrattuale da contratto sconveniente?*, in G. D'AMICO e S. PAGLIANTINI (a cura di), *Nullità per abuso ed integrazione del contratto*, Torino, 2015, 174.

⁵⁸ In tal senso, G. ORLANDO, *Le nullità documentali, Dal neoformalismo al documentalismo*, op. cit., 649; in termini analoghi, segnatamente alla disciplina dei contratti di cessione, anche previgente, A. GERMANÒ, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli*, in A. GERMANÒ e E. ROOK BASILE (a cura di), *I contratti agrari*, Torino, 2013, 177; L. RUSSO, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari (e quelli di cessione del latte crudo): nuovi tipi contrattuali per il mercato agroalimentare*, in *Le nuove leggi civili comm.*, 2013, 219; M. GIUFFRIDA, *Neoformalismo contrattuale tra tutela del contraente debole e mercato*, in *Riv. dir. alim.*, fasc. 4, 2021, 33.

Dunque, per quanto detto, il tema della forma è strettamente correlato a quello delle nullità “speciali” e di formazione del contratto⁵⁹. A tale riguardo, giova rilevare che il riferimento alla nullità delle pattuizioni o delle clausole contrattuali contrarie alle norme imperative citate, ai sensi dell’art. 1, comma 4, sembra dover far propendere verso una nullità di protezione⁶⁰ e, in quanto tale azionabile da parte del soggetto, sia esso fornitore o acquirente, leso dalle pratiche scorrette poste in essere dall’altra parte. Peraltro, il tenore della norma, per quanto anzidetto, configura chiaramente la nullità come parziale in quanto riferita, in particolare, al caso in cui siano una o più clausole ad essere in contrasto con il disposto dell’art. 3, prevedendo il decreto, appunto, la salvaguardia del contratto nella sua interezza. La soluzione legislativa adottata dal decreto può essere ricondotta nel filone normativo, già sperimentato, non soltanto in ambito consumeristico, ove le aspettative di protezione sono concentrate su documenti contrattuali particolarmente formalizzati, ancorché standardizzati nei contenuti e nelle modalità di svolgimento del rapporto giuridico⁶¹.

Ebbene, le considerazioni ora esposte con riferimento agli elementi del contratto di cessione portano ad osservare come nel modello presupposto dal d.lgs. 198/2021 il contratto di cessione acquisisca una inedita capacità di incidere sul funzionamento del mercato attraverso l’intervento dell’ordinamento sul contenuto del contratto garantendo l’equilibrio dei diritti e degli obblighi che il regolamento contrattuale attribuisce alle parti e la trasparenza delle pattuizioni raggiunte e, al contempo, eliminando le clausole abusive e le pratiche ritenute sleali. In questa prospettiva trova luogo il superamento della diversa e più ristretta area di intervento dell’abrogato art. 62, attraverso la definizione, oltre alle regole di comportamento ispirate – come detto – alla correttezza e lealtà, alla previsione di una “forma negoziale” dell’atto, la cui stipulazione deve avvenire per iscritto, e con la previsione di un contenuto minimo essenziale che deve risultare, per iscritto (“forma-contenuto”); allorché il regolamento negoziale si collega a prescrizioni di contenuto obbligatorio di elementi, di dati, di informazioni che devono

⁵⁹ Notevole la dottrina sul tema della nullità di protezione, *ex multis*, M. GIROLAMI, *Nullità di protezione*, in *Enc. dir., I Tematici, Contratto*, Milano, 2021, 710; S. PAGLIANTINI, *Sulle nullità. Itinerari di uno studio*, Napoli, 2020, 124; A. GENTILI, *La “nullità di protezione”*, in *Eur. dir. priv.*, 2011, 77; G. D’AMICO, *Nullità non testuale (voce)*, in *Enc. dir., Annali*, IV, 2011, 824; F. DI MARZIO, *La nullità del contratto*, Padova, 2008, 816; V. SCALISI, *Contratto e regolamento nel piano d’azione delle nullità di protezione*, in *Riv. dir. civ.*, 2005, I, 480.

⁶⁰ In tal senso A. JANNARELLI, *Il d.lgs. 198 del 2021, attuativo della direttiva n. 633/2019 sulle pratiche scorrette nella filiera agro-alimentare: una prima lettura*, in *Giust. civ.*, 2021, 741. Ancora, G. D’AMICO, *La giustizia contrattuale nelle filiere agro-alimentari*, *op. cit.*, 44-46; M. GIUFFRIDA, *Neoformalismo contrattuale tra tutela del contraente debole e mercato*, *op. cit.*, 32-34; da ultimo, S. MASINI, *Abusi di filiera (agro-alimentare) e giustizia del contratto*, Bari, 2022.

⁶¹ Osserva G. GUZZARDI, *Formalismo negoziale e tutele nei contratti della filiera agroalimentare*, *op. cit.*, 557-558, che la prescrizione di forma, di cui all’art. 3, comma 2, anche nel caso di relazioni bilateralmente commerciali è riconducibile a una di quelle ipotesi che si è soliti definire “nullità” documentale.

essere presenti nel contratto, le formalità prescritte definiscono i vincoli della determinazione negoziale e della sua comunicazione⁶².

In tal senso, è quindi possibile rilevare come, sul piano sistematico, l'art. 3 del decreto assuma i caratteri di regola di sistema, che supera gli eventi patologici e devianti dovuti all'effettiva ricorrenza di uno squilibrio di potere negoziale tra le parti, e prevede una disciplina per la cessione dei prodotti agricoli e alimentari corredata da un sistema di controlli, attuato attraverso l'attività di contrasto dell'ICQRF (art. 8), e disposizioni che prevedono sanzioni di matrice amministrativa particolarmente rilevanti, in quanto parametriche al fatturato realizzato nell'ultimo esercizio precedente all'accertamento (art. 10), oltre alla previsione del risarcimento del danno (art. 10, comma 14).

6. Le pratiche commerciali sleali ai sensi del d.lgs. 198/2021. I limiti di un rigidismo dettato dall'imposizione unilaterale alla base della c.d. "Black list", e la definizione consensuale alla base della c.d. "Grey list".

Ulteriore ambito di applicazione del d.lgs. 198/2021, coerentemente con la dir. (UE) 2019/633, è rappresentato dal contrasto alle pratiche commerciali sleali nelle relazioni tra *acquirente* e *fornitore* di prodotti agricoli, come si ricava dall'art. 1, comma 1, del decreto.

Ora, se le citate disposizioni destinate al contratto rilevano per delineare i contenuti dello stesso, che il legislatore prescrive con forma scritta e corredata da un insieme di elementi essenziali, con l'obiettivo di dare trasparenza ad un rapporto negoziale che si vuole equilibrato, le disposizioni sulle pratiche sleali perseguono un fine diverso. Il decreto, infatti, individua le pratiche sleali su cui fa cadere il divieto, e le riconduce nella previsione di cui all'art. 1, comma 4, in quanto norme imperative, perché ritenute negative non tanto all'interno del singolo rapporto, alterandone l'equilibrio, quanto piuttosto poiché capaci di incidere negativamente sul funzionamento dell'intero mercato agroalimentare. Invero, l'esigenza di intervenire direttamente per correggere le distorsioni determinate dall'adozioni di pratiche sleali adottate dalle imprese dominanti nelle relazioni di filiera, risponde alla volontà, specificamente indicata dal legislatore europeo, di voler regolare il comportamento commerciale degli operatori più grandi rispetto agli operatori con un minore potere contrattuale⁶³. Pertanto, il rapporto che si pone tra le disposizioni del decreto relative al contratto di cessione (art. 3) e alle pratiche commerciali sleali (artt. 4 e 5) riflette un duplice ordine di intervento del legislatore interno, che in questo modo può essere definito come più rigoroso rispetto alle misure minime previste dalla dir. (UE) 2019/633. Trova dunque applicazione, da un lato, una disciplina per la gestione delle relazioni contrattuali tra le imprese lungo la filiera, volta a garantire trasparenza al negozio e equilibrio al rapporto contrattuale e, dall'altro, strumenti correttivi

⁶² Ancora, sul punto, E. ROOK BASILE, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, op. cit., 360-361.

⁶³ Cfr. *considerando* n. 14 dir. (UE) 2019/633.

vi, espressione di norme imperative, attraverso cui intervenire sulle disfunzioni presenti nel mercato e determinate da abusi di potere e comportamenti sleali ripetute in modo costante nelle relazioni tra imprenditori⁶⁴.

Dunque, la struttura che si ricava dal combinato disposto degli artt. 4 e 5 d.lgs. 198/2021 ricalca quella presente nella dir. (UE) 2019/633: sono riproposte le pratiche ritenute *ex lege* sleali, e quindi vietate (c.d. “*Black list*”)⁶⁵, e quelle in cui non vi sia stata una specifica previsione concordata tra le parti nel contratto, o in un successivo accordo, e con l’espressa indicazione che tali clausole siano formulate in termini chiari ed univoci (c.d. “*Grey list*”).

Il contrasto alle pratiche commerciali sleali interviene sui comportamenti tenuti dalle parti e segnatamente sulle pretese dell’acquirente nei confronti del fornitore, che si manifestano prima della conclusione del contratto di cessione, oppure durante la vigenza dello stesso. Elemento caratterizzante del divieto, che è alla base delle pratiche sleali, è rappresentato dall’imposizione unilaterale delle condizioni volute da parte dell’impresa più forte. In questa prospettiva è quindi possibile classificare, secondo un preciso ordine – che a ben vedere la norma non presenta – le pratiche sleali a seconda che l’imposizione avvenga durante la fase pre-negoziale⁶⁶, principalmente da parte dell’acquirente, ma anche da parte del fornitore con riguardo ad altre, oppure a seguito della sottoscrizione del contratto di cessione con azioni capaci di incidere sul sinallagma⁶⁷. D’altronde la volontà del legislatore è di conformare il rapporto a regole di trasparenza ed equilibrio contrattuale; pertanto, i comportamenti che rispetto alle condizioni del contratto possono dare origine ad uno *jus variandi*, sia da parte dell’acquirente (come avviene più spesso), sia da parte del fornitore, sono sottoposti a divieto.

Senza poter entrare in una disamina dettagliata delle singole pratiche che compongono il quadro disciplinare di riferimento, è possibile osservare come talune ipotesi, comprese nel lungo elenco dell’art. 4, si presentino circostanziate e di facile applicazione al caso concreto; mentre altre, estremamente indeterminate, con la conseguente esigenza di una valutazione in concreto della slealtà del comportamento da parte dell’autorità di controllo. Ciò che si vuole osservare è come l’indeterminatezza di talune pratiche, che va detto sono ricomprese nell’elenco aggiuntivo predisposto dal legislatore italiano e contenute nell’art. 5 d.lgs. 198/2021, richiedono un ampio margine valutativo da parte dell’autorità in sede di accertamento della slealtà della pratica, nonché della fissazione delle sanzioni, ed ugualmente anche del giudice ci-

⁶⁴ In termini analoghi I. CANFORA, *Rapporti tra imprese e ripartizione del valore nella filiera agroalimentare*, op. cit., 10.

⁶⁵ Le pratiche sono elencate all’art. 4 del decreto, e riflettono l’elencazione della direttiva, a cui peraltro vanno aggiunte altre originali ipotesi introdotte dal legislatore italiano con l’art. 5, anch’esse vietate. Si tratta di una scelta volta ad integrare le disposizioni della *Black list*, in linea con la scelta presente nella direttiva di assicurare una armonizzazione minima in materia di contrasto alle pratiche commerciali sleali e, dunque, lasciare agli Stati membri, come previsto dall’art. 9 dir. (UE) 2019/633, la facoltà di mantenere o introdurre norme più rigorose sempre compatibili con il funzionamento del mercato.

⁶⁶ Cfr. art. 4, comma 1, lett. e), f), g), h) e art. 5, comma 1, lett. b), d), e), f), i), j), k), l), m), n), o) e p), d.lgs. 198/2021.

⁶⁷ Cfr. art. 4, comma 1, lett. c), d), i), j) e art. 5, comma 1, lett. g), h), i), d.lgs. 198/2021.



vile in caso di impugnazione con riguardo al conseguente accertamento della nullità delle eventuali clausole contrattuali contemplanti siffatte situazioni. Una valutazione assolutamente discrezionale in capo all'autorità di controllo tutt'altro che agevole e di pronta soluzione, che esige una verifica nel merito del contratto di cessione e del comportamento tenuto dalle parti, ai fini della qualificazione della pratica sleale.

Al riguardo, occorre osservare che la dottrina più autorevole ritiene, e a ragione, di poter qualificare le ipotesi dotate di indeterminatezza riportate all'art. 5 del d.lgs. 198/2021, quali vere e proprie "clausole generali"⁶⁸, da cui la necessità di individuare la funzione della clausola generale nel contesto normativo in esame⁶⁹. Invero, si crede che l'intento del legislatore nazionale, in sede di attuazione della dir. (UE) 2019/633, sia stato quello di prevedere un maggiore rigore nella previsione degli strumenti normativi di contrasto, con la conseguenza che, se l'elenco delle pratiche sleali "ricevute" dalla direttiva offrivano un campo di applicazione importante, esso tuttavia non poteva ritenersi completo. Pertanto, pur con alcuni limiti (più volte segnalati) dettati dalla tecnica legislativa, è possibile osservare come tali clausole siano in grado di colmare alcuni vuoti per la regolazione del mercato. Al contempo, la presenza di queste clausole acquisisce valenza sul piano interpretativo poiché indica, tra i vari significati possibili riconducibili ad una fattispecie, quello che più si avvicina al "valore" espresso dalla clausola generale. Una disposizione che, quindi, acquisisce particolare valenza nella corretta esecuzione del contratto di cessione, quale criterio di temperamento dei contrapposti interessi che va oltre le previsioni pattizie; sia nella prospettiva del giudicante – sia esso l'autorità in fase di controllo chiamato a verificare se la pratica è da considerarsi sleale oppure del giudice – a cui è rimessa la decisione di stabilire il significato da attribuire ad una prescrizione contrattuale e alla valutazione dell'abusività nel rapporto commerciale. A ben vedere, questa lettura dell'elenco delle ipotesi dell'art. 5 sembra maggiormente coerente con l'intero impianto del decreto, da cui l'esigenza per l'interprete di tenere in dovuto conto tali clausole anche in sede di applicazione delle ipotesi elencate dall'art. 4 del medesimo decreto.

Rispetto ad altre disposizioni, l'art. 4, comma 1, lett. a) e b), del decreto ha una forte valenza applicativa in quanto demandato a regolare i ritardi dei pagamenti che spettano al fornitore ai sensi dell'art. 4, comma 2, d.lgs. 198/2021. La collocazione della norma è destinata ad individuare i termini dei pagamenti delle forniture nel contesto delle pratiche vietate, e risponde al fine di contrastare i ritardi di pagamento ritenuti *ex lege* pratiche sleali e quindi vietate. Il dettato normativo distingue tra i termini temporali in funzione della tipologia di contratto di fornitura che comportano una consegna pattuita dalle parti su base periodica oppure termini applicati ai contratti di

⁶⁸ Il riferimento è a A. JANNARELLI, *Il d.lgs. 198 del 2021, attuativo della direttiva n. 633/2019 sulle pratiche scorrette nella filiera agro-alimentare: una prima lettura*, op. cit., 770-771.

⁶⁹ In dottrina, S. PATTI, *Principi, clausole generali e norme specifiche nell'applicazione giurisprudenziale*, in *Giust. civ.*, 2016, 241. Ancora sul punto, M. LIBERTINI, *Clausole generali, norme di principio, norme a contenuto indeterminato. Una proposta di distinzione*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2011, 345; P. RESCIGNO, *Sui principi generali del diritto*, in *Riv. trim. dir. proc. civ.*, 1992, 380.

fornitura con consegna non periodica⁷⁰. A fronte di tale principale distinzione, i termini di pagamento vengono a loro volta differenziati a seconda che le cessioni abbiano ad oggetto prodotti deperibili⁷¹ o non deperibili⁷². Gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine⁷³. In questi casi il saggio degli interessi è maggiorato di quattro punti percentuali ed è inderogabile⁷⁴, pena l'applicazione di sanzioni (art. 10), così statuendo – o per meglio dire, confermando⁷⁵ – la specialità della di-

⁷⁰ Con **Nota ICQRF n. 308927 del 12 luglio 2022** sono stati forniti chiarimenti in relazione alla definizione di “*contratti di cessione con consegna pattuita su base periodica*”, precisando che gli **accordi quadro** definiti all’art. 2, comma 1, lett. a), d.lgs. 198/2021, **non devono essere intesi come contratti che integrano automaticamente anche la previsione di “consegna pattuite su base periodica”**. Tale precisazione si è resa necessaria in quanto il testo della norma aveva indotto a ritenere che questo tipo di contratto fosse riconducibile unicamente all’ipotesi di un accordo quadro o, addirittura, che vi fosse una sorta di automatica sovrapposizione tra accordi quadro e le pattuizioni che prevedono la consegna su base periodica.

⁷¹ Definiti dall’art. 2, comma 1, lett. m), d.lgs. 198/2021, quali *i prodotti agricoli e alimentari che per loro natura o nella fase della loro trasformazione potrebbero diventare inadatti alla vendita entro 30 giorni dalla raccolta, produzione o trasformazione*. Disposizione integrata a norma dell’art. 19 *ter* l. 20 maggio 2022, n. 51, di conversione, con modificazioni, del d.l. 21 marzo 2022, n. 21, che ha incluso i prodotti a base di carne e aggiunto all’art. 4 il comma 5 *bis* avente ad oggetto l’estensione della disciplina dei termini di pagamento dei corrispettivi per la cessione dei prodotti agricoli e alimentari deperibili anche a una serie di prodotti espressamente indicati dalla norma aventi una *shelf-life* compresa tra i 30 e i 60 giorni.

⁷² Più specificatamente, per i prodotti deperibili, il termine di pagamento non può superare i trenta giorni dal termine del periodo di consegna o dalla data in cui è stabilito l’importo da corrispondere per il periodo di consegna; sono fatte salve le deroghe previste dall’art. 4, comma 3, d.lgs. 198/2021 relativamente ai prodotti ortofrutticoli e al latte destinati alle scuole, agli enti pubblici che forniscono assistenza sanitaria e nell’ambito di contratti di cessione tra fornitori di uve o di mosto per la produzione di vino. Mentre, per i prodotti non deperibili, il termine non può invece eccedere i sessanta giorni dalla consegna o dalla data in cui è stabilito l’importo da corrispondere per il periodo di consegna.

⁷³ È fatta salva l’applicazione, nel caso in cui l’acquirente sia la pubblica amministrazione, della pattuizione di un termine superiore a quelli di cui all’art. 4, comma 2, d.lgs. 9 ottobre 2002, n. 231, che non possono eccedere i sessanta giorni (art. 4, comma 4, d.lgs. 231/2002).

⁷⁴ Già al tempo dell’abrogato art. 62, i cui termini sono analoghi, la questione sollevò dubbi interpretativi a livello ministeriale; tuttavia è pacifico che per la specialità dell’art. 62, che per analogia si presenta anche nel caso di specie, la sua disciplina resiste e persiste rispetto alla generale normativa sui ritardi nei pagamenti relativi alle transazioni commerciali: per cui si deve ritenere che permangono le regole dell’art. 4, comma 2, d.lgs. 198/2021 e, in particolare, quella della inderogabilità del tasso di interesse. In senso conforme, A. GERMANÒ, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli*, *op. cit.*, 176; A. JANNARELLI, *I rapporti contrattuali nella filiera agro-alimentare*, *op. cit.*, 370.

⁷⁵ La norma sui termini di pagamento, già in occasione dell’entrata in vigore dell’art. 62, ha suscitato non pochi dubbi interpretativi di carattere generale circa la compatibilità con la normativa europea sui ritardi dei pagamenti in quanto successive nel tempo e con un diverso ambito normativo. In argomento, si rammenti nuovamente il parere del Consiglio di Stato secondo cui le disposizioni dell’art. 62 – e quindi per analogia quelle dell’art. 4, comma 2, d.lgs. 198/2021 – si collocano in rapporto di specialità rispetto alla disciplina generale applicabile nei ritardi dei pagamenti nelle transazioni commerciali, di cui al d.lgs. 231/2002 (come modificato dal d.lg. 9 novembre 2012 n. 192, di attuazione della dir. 2011/7/UE) e, conseguentemente, esse non possono considerarsi abrogate per effetto dell’entrata in vigore del citato d.lgs. 9 novembre 2012 n. 192, non essendo del resto ravvisabile alcun contrasto fra le stesse e la dir. 2011/7/UE. Così il parere del Consiglio di Stato, sez. II, 19 febbraio



sposizione di settore rispetto al diritto europeo in tema di ritardi di pagamento⁷⁶.

Invece, con riferimento alla *Grey list*, l'art. 4, comma 4, d.lgs. 198/2021 vieta le clausole contrattuali che pongono a carico del fornitore rischi propri del venditore, salvo che queste vengano preventivamente concordate dalle parti, in termini chiari ed univoci. Si tratta di ipotesi ben circoscritte e, in termini generali, riconducibili a pattuizioni, e relative obbligazioni, che rilevano nel contesto delle relazioni di fornitura di prodotti agricoli e alimentari (tra cui i costi di immagazzinamento, esposizione, ovvero di sconti sui prodotti in promozione, oppure costi di pubblicità o *marketing*) in cui l'oggetto della trattativa è rappresentato dall'inversione dei costi. La legittimità di tali clausole si regge sull'autonomia delle parti di addivenire ad una pattuizione specifica, nel contesto della fornitura, per la quale, il disposto dell'art. 3, comma 1, d.lgs. 198/2021, esige una controprestazione. La norma, per quanto presenti dei limiti nella sua attuazione, posto che può essere facilmente superata dalle parti, è assolutamente condivisibile e riflette la *ratio* sottostante la legge di creare rapporti di filiera ispirati ad equità, trasparenza ed equilibrio contrattuale.

Da ultimo, merita ricondurre nell'ambito delle riflessioni in corso con riguardo alle pratiche vietate, le disposizioni relative al divieto delle aste a doppio ribasso e alle vendite sottocosto. Ciò, in quanto tali ipotesi possono essere accomunate alle altre, di cui agli artt. 4 e 5, in quanto incidono anch'esse sul corretto funzionamento dell'intero mercato. Invero, il divieto imposto dalla norma, rispettivamente, agli artt. 5, comma 1, lett. a), e 7, del decreto colpisce una tecnica di negoziazione, piuttosto che una specifica relazione contrattuale, pertanto, per il buon funzionamento del mercato agroalimentare sono espressamente vietate, pena l'applicazione delle sanzioni previste all'art. 10. Se, tuttavia, l'art. 5, comma 1, lett. a), si limita a statuire il divieto del ricorso a gare e aste elettroniche a doppio ribasso⁷⁷, l'art. 7 del

2015, n. 1829. In dottrina, L. RUSSO, *La disciplina sui ritardi di pagamento: lo "statuto speciale" dei prodotti (agricoli e) alimentari*, in *Riv. dir. agr.*, 2015, I, 158, spec. 174-178, ove l'A. precisa che il fatto che l'art. 62 sia stato adottato nella vigenza del vecchio testo del d.lgs. 231/2002 e si innestava, quale norma speciale rispetto a quello, e che con il d.lgs. 192/2012 sia mutato il contesto generale per l'ultima modifica, operata dal d.lgs. 192/2012 sul d.lgs. 231/2002, non sembra aver compromesso la disciplina particolare, la quale conserva una propria autonomia rispetto alle restanti previsioni del d.lgs. 231/2002. In giurisprudenza, TAR Lazio, 17 luglio 2013, n. 7195, che ha respinto l'interpretazione fornita dal Ministero dello Sviluppo economico quanto al rapporto tra l'art. 62 e il d.lgs. 192/2012, "ritenendo la piena e perdurante vigenza dell'art. 62".

⁷⁶ In tal senso, L. RUSSO, *Le pratiche commerciali scorrette nella filiera agroalimentare tra diritto UE e diritto interno*, op. cit., 410-415.

⁷⁷ Il fenomeno delle aste elettroniche a doppio ribasso rappresenta una prassi comune soprattutto nelle relazioni con parte della grande distribuzione organizzata. Specificatamente, quest'ultima, per mezzo di una piattaforma digitale, invita i fornitori a presentare un'offerta di vendita di una partita di prodotto ad un dato prezzo e, fra le diverse offerte pervenute, quella più bassa viene posta a base d'asta. Da qui prende avvio l'asta, per l'appunto detta "invertita", giacché i fornitori partecipanti rilanciano al ribasso sul prezzo di vendita di quella partita di prodotto. Tra i partecipanti, si aggiudica l'asta il fornitore che ha presentato l'offerta più bassa. È chiaro, quindi, che si tratta di uno strumento che porta a "schiacciare" l'offerta, e con essa, la sua remunerazione. La *ratio* del divieto risponde alla scarsa deterrenza che, in tale settore, avrebbe avuto la sanzione della nullità con funzione protettiva,

decreto limita la vendita sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari freschi e deperibili in caso di prodotto invenduto a rischio di deperibilità, oppure nel caso di operazioni commerciali programmate e concordate con il fornitore in forma scritta. In particolare, nel delineare la nuova disciplina, di cui all'art. 7, coerente con il quadro disciplinare delle vendite sottocosto e la normativa in materia di relazioni commerciali lungo la filiera agroalimentare, il legislatore prevede che in caso di violazione delle disposizioni del comma 1 dell'art. 7 del decreto, il prezzo già stabilito dalle parti, secondo la previsione dell'art. 7, comma 3, d.lgs. 198/2021, venga sostituito di diritto, ai sensi dell'art. 1339 c.c., dal prezzo risultante dalle fatture di acquisto oppure, qualora non sia possibile il riscontro con tali fatture di acquisto, dal prezzo calcolato sulla base dei costi medi di produzione rilevati dall'ISMEA, ovvero, in mancanza di quest'ultimo, dal prezzo medio praticato per prodotti simili nel mercato di riferimento.

In riferimento all'art. 7, comma 3, del decreto occorre osservare che questo è finalizzato a perseguire un equilibrio nella relazione di scambio e, segnatamente, a evitare che, in presenza di vendite sottocosto poste in essere, in violazione dell'art. 7, comma 1, si determini da parte dello stesso operatore commerciale, originario acquirente dei prodotti agricoli e alimentari freschi e deperibili, una ingiustificata contrazione dei corrispettivi destinati ai fornitori⁷⁸. Entrambi gli interventi normativi ciati rappresentano a ben guardare correttivi ritenuti necessari dal legislatore per porre rimedio a disfunzioni che il mercato della fornitura di prodotti agricoli e alimentari presentava (anche in modo diffuso) e che coinvolge i fornitori con effetti negativi sui rapporti di filiera.

La questione si lega inevitabilmente alla definizione dei rimedi chiamati a reagire a fronte dell'accertamento di rilevanti iniquità dell'assetto di interessi. Come si è osservato, alla marcata preferenza per la correzione giudiziale rispetto alla dichiarazione invalidante⁷⁹, la disciplina vigente sembra

potendo essere fatta valere soltanto dal fornitore-contraente debole, tuttavia interessato alla vendita del prodotto, piuttosto che a fare cadere l'affare. Sul punto, M. IMBRENDA, *Filiera agroalimentare e pratiche commerciali sleali*, in *Eur. dir. priv.*, 2019, 1140.

⁷⁸ Ai sensi dell'art. 15, comma 7, d.lgs. 31 marzo 1998, n. 114 per "vendita sottocosto" si intende la vendita al pubblico di uno, o più prodotti, effettuata ad un prezzo inferiore a quello risultante dalle fatture di acquisto maggiorato dell'imposta sul valore aggiunto e di ogni altra impostazione o tassa connessa alla natura del prodotto e diminuito degli eventuali sconti o contribuzioni riconducibili al prodotto medesimo, purché documentati. L'art. 1, comma 8, d.p.r. 6 aprile 2001, n. 218, ha puntualizzato la differenza delle vendite sottocosto da quelle promozionali non effettuate sottocosto e dalle vendite di liquidazione e di fine stagione. L'intervento dell'art. 7 d.lgs. 198/2021 innova la disciplina con una disposizione speciale destinata ai prodotti agricoli e alimentari con i limiti indicati dalla norma. In tal modo, pur riguardando la commercializzazione finale al pubblico di siffatti prodotti, ossia i consumatori, la disposizione ha mirato ad assicurare una tutela anche ai fornitori, vale a dire nei rapporti a monte con cui gli acquirenti si approvvigionano. In argomento, A. JANNARELLI, *Il d.lgs. 198 del 2021, attuativo della direttiva n. 633/2019 sulle pratiche scorrette nella filiera agro-alimentare: una prima lettura*, *op. cit.*, 781-783. Da ultimo, A. IULIANI, *Il controllo sull'equilibrio economico dello scambio nei contratti di cessione di prodotti agricoli e alimentari. Note a prima lettura sul d.lgs. 8 novembre 2021, n. 198*, in *Le nuove leggi civ. comm.* 2022, 749.

⁷⁹ Sul punto F. MACARIO, *Abuso di autonomia negoziale e disciplina dei contratti fra imprese: verso una nuova clausola generale?*, in *Riv. dir. civ.*, 2005, 699. Dello stesso A.,



propendere verso un diverso e più tortuoso percorso che, sulla scia già in precedenza tracciata sotto la vigenza dell'art. 62, si affida fundamentalmente alla previsione di un *public enforcement*.

7. I rimedi tra *private* e *public enforcement*. Le specificità delle relazioni tra imprese lungo la filiera agroalimentare e inadeguatezza delle soluzioni rimediali.

Nella prospettiva anzidetta il tema dei rimedi risulta strutturata in accordo con il sistema binario fatto proprio dal legislatore e assunto come oggetto di matrice il riferimento dell'intera disciplina delle relazioni tra imprese. L'eteroregolazione riflette scelte effettuate nel rispetto delle caratteristiche proprie del sistema economico di riferimento, individuando regole di condotta finalizzate a garantire, in primo luogo, il corretto funzionamento del mercato. Nel medesimo contesto può trovare spazio l'azione risarcitoria della parte lesa dal comportamento *contra legem* posto in essere nell'ambito delle relazioni di filiera⁸⁰.

Ribadendo che la scelta di base del legislatore è quella di preferire gli interventi affidati ad una Autorità pubblica che vigila sul mercato, ed interviene con controlli e sanzioni, piuttosto che affidarsi a rimedi privatistici azionabili da parte del soggetto che è stato vittima di pratiche scorrette, il punto che qui rileva è comprendere quali spazi di tutela sussistono per i privati.

Tali considerazioni non devono perdere di vista un dato, di ordine fattuale, che caratterizza le relazioni nella filiera agroalimentare. Invero, queste trovano luogo in un mercato relativamente ampio segnato da rapporti commerciali stabili e duraturi, nonché dalla presenza, soprattutto a valle della filiera, di pochi operatori che condizionano il rapporto contrattuale. Ne discende che qualsiasi azione o iniziativa che possa trovare luogo tra imprese rischia di intaccare sul piano privatistico la relazione commerciale con un conseguente impatto in futuro sul piano economico dell'impresa impossibilitata a proseguire il rapporto di forniture di materie prime oppure delle cessioni dei prodotti agricoli o alimentari.

Quando detto rileva in modo significativo nel momento in cui si debbano esaminare i rimedi privatistici previsti dal d.lgs. 198/2021 e, più in particolare, la loro attuazione. Se si considera il riferimento del decreto alla nullità (art. 1, comma 4), di cui si è detto in precedenza ai fini della sua qualificazione⁸¹, non si può non osservare come questo rischi di rimanere al livello di mero enunciato normativo privo di qualsivoglia applicazione pratica. A tale proposito, senza ripetere quanto già osservato basti considerare, a tacere d'altro, che, trattandosi di una nullità di protezione, come tale è azionabile da parte del soggetto, sia esso il fornitore o l'acquirente, leso dalle pratiche scorrette poste in essere in contrasto con gli artt. 3, 4, 5 e 7 del d.lgs.

Genesi, evoluzione e consolidamento di una nuova clausola generale: il divieto di abuso di dipendenza economica, in *Giust. civ.*, 2016, 509.

⁸⁰ In generale, sul tema del *private* e *public enforcement*, da ultimo, C. ATTANASIO, *Profili ricostruttivi del diritto privato regolatorio*, Napoli, 2022, spec. 156-174.

⁸¹ Sul punto v. *supra*.

198/2021. Se si considerano, a titolo esemplificativo, le pratiche sleali della *Black list*, di cui all'art. 4, comma 1, lett. *h)*, *i)* e *j)*, d.lgs. 198/2021, per cui è prevista la nullità, va detto che tale rimedio non sembra in alcun modo essere sufficiente a salvaguardare il pregiudizio, in quanto, soprattutto in queste ipotesi, è il risarcimento del danno che compensa il fornitore del pregiudizio connesso dalla divulgazione di segreti commerciali, oppure in caso di ritorsioni commerciali, per non dire della pretesa di rimborsare all'acquirente il costo sostenuto per esaminare i reclami dei clienti.

Allo stesso modo si possono considerare altre fattispecie che seguono lo stesso schema logico ove si configura l'istituto della nullità parziale, in luogo di una effettiva tutela dei danni⁸².

D'altronde, già in occasione dell'entrata in vigore dell'art. 62 e dei correttivi legislativi apportati nell'immediatezza⁸³, erano stati messi in luce dalla dottrina i forti limiti di uno strumento rimediale nel contesto in esame, peraltro evidenziando – e a ragione – come fosse la tipologia di contratto, oltre che la natura del bene ceduto, che ha fatto venir meno la forza correttiva

⁸² Si pensi all'art. 4, comma 1, lett. *c)*, *d)* e *f)*, ed ugualmente all'art. 4, comma 1, lett. *b)-f)*, d.lgs. 198/2021.

⁸³ La questione evoca l'originaria statuizione di nullità presente nell'art. 62 – venuta meno con il d.l. 18 ottobre 2012 n. 179, convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012 n. 221 che ha cancellato tutti i riferimenti alla nullità contenuti nell'art. 62, comma 1 – nel caso di mancato rispetto dei requisiti indicati al comma 1, essendo tale obbligatorietà assistita da nullità rilevabile di ufficio dal giudice. Il tema della caducazione della nullità è stato oggetto di ampia trattazione della dottrina, la quale in maniera per lo più unanime ha ritenuto che l'originaria previsione normativa non configurasse una nullità di protezione a tutela della parte più debole del rapporto obbligatorio, quanto piuttosto una nullità ordinaria, come peraltro era confermato dalla sua rilevanza anche di ufficio dal giudice. Comunque, e a ben vedere, non di nullità di protezione si poteva parlare, perché la sua previsione nell'ambito dell'operazione negoziale non determinava alcun beneficio alla parte debole nell'assetto degli interessi connessi alle operazioni di cessione dei prodotti. In dottrina, sul punto vi sono teorie contrastanti, tra coloro che ritengono trattasi di una nullità assoluta per violazione dell'ordine pubblico del mercato (A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione*, op. cit., 385; F. ALBISINNI, *Cessione dei prodotti agricoli e agro-alimentari (o alimentari?)*, op. cit., 36; L. RUSSO, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari (e quelli di cessione del latte crudo): nuovi tipi contrattuali per il mercato agroalimentare*, op. cit., 219). Che non si trattasse di una nullità di protezione era chiaro per il fatto che rilevare il vizio avrebbe comportato il venir meno dell'intero contratto, con gli annessi (anche ben poco protettivi) obblighi restitutori per le prestazioni che fossero state eventualmente svolte. Ancora in linea con questa impostazione, A. JANNARELLI, *La strutturazione giuridica dei mercati nel sistema agro-alimentare*, op. cit., 557-559; M. TAMPONI, *Cessione di prodotti agricoli e agro-alimentari: forma e incertezze legislative*, in *Riv. dir. agr.*, 2013, I, 439, spec. 445-446; R. TOMMASINI, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e alimentari*, in F. ALBISINNI, M. GIUFFRIDA, A. TOMMASINI, R. SAIJA (a cura di) *I contratti del mercato agroalimentare*, Napoli, 2013, 120, spec. 136-138. *Contra*, sostiene la tesi che si fosse in presenza di una nullità relativa in quanto strumento di protezione del solo contraente debole M. GIUFFRIDA, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in F. ALBISINNI, M. GIUFFRIDA, A. TOMMASINI, R. SAIJA (a cura di) *I contratti del mercato agroalimentare*, Napoli, 2013, 11, spec. 28-31. Infine, A.M. BENEDETTI e F. BARTOLINI, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, op. cit., 647, osservano che la mancata previsione di una nullità, comunque, non cancella il carattere indisponibile degli interessi sottesi a queste disposizioni, che conservano l'originario carattere imperativo: il loro presidio è affidato non già alla nullità, bensì a una sanzione amministrativa e pecuniaria da comminarsi sulla base dei valori dei beni oggetto di cessione.

della nullità; ciò in quanto, se il contratto avesse avuto piena esecuzione, la dichiarazione di nullità non sarebbe stata in grado di incidere in maniera significativa, dato che la merce compravenduta verosimilmente sarebbe stata già ceduta o consumata, e mentre avrebbe fatto venir meno il titolo contrattuale per pretendere il pagamento del prezzo pattuito, non avrebbe eliminato, però, la possibilità di azionare un giudizio in sede ordinaria per ottenere l'importo corrispondente al valore del bene. Proprio in questi termini risiede il forte limite che il richiamo dell'art. 1, comma 4, del decreto a una nullità imperante quale rimedio, ancorché a statuto multiplo, per garantire una giustizia commutativa tra i diversi soggetti operanti nella filiera agroalimentare⁸⁴.

In sostanza, innanzi a una pratica sleale la parte danneggiata può agire mediante una denuncia all'ICQRF, ai sensi dell'art 9, d.lgs. 198/2021 con il conseguente avvio dell'attività di accertamento dell'Autorità, fermo il disposto dell'art. 9, comma 7, del decreto che precisa che la soluzione della controversia non impedisce il diritto di presentare denunce ovvero ricorrere a procedure di mediazione ai sensi del d.lgs. 4 marzo 2010, n. 28, oppure di risoluzione alternativa delle controversie derivanti dal contratto stesso⁸⁵.

Dunque, tra i rimedi privatistici da attivare in presenza di pratiche sleali che riscontrano un divieto nel decreto, deve essere valutata l'azione risarcitoria posta in essere dall'operatore, sia esso fornitore o acquirente, direttamente oppure a seguito dell'accertamento della violazione da parte dell'ICQRF, da parte del soggetto leso per effetto che tale pratica può avere causato sulle relazioni contrattuali. Invero, seppure l'art. 10, comma 14, d.lgs. 198/2021 legittima l'azione innanzi al giudice ordinario derivante dai precetti sanzionati in forza dell'art. 10, deve ritenersi che, per il tenore letterale della norma, l'azione civile possa essere avviata senza l'intervento prioritario dell'ICQRF. In tal senso, la norma merita attenzione sul piano rimediabile, in quanto su di essa può reggersi una azione risarcitoria, posto che questa rappresenta una tecnica di protezione concorrente che reagisce satisfattivamente innanzi alle pratiche commerciali sleali, fermo restando il limite strutturale che, per il carattere delle relazioni commerciali della filiera, condiziona le relazioni della filiera agroalimentare di cui si è detto in precedenza.

A tale proposito, merita un cenno l'art. 10, comma 14, del decreto, che estende la legittimazione attiva anche alle Op (ed in genere, alle organizzazioni di produttori e alle associazioni di cui all'art. 9, comma 2, del decreto) a tutela degli interessi collettivi rappresentati, richiedendo l'inibitoria ai comportamenti in violazione dei precetti sanzionati dall'art. 10 tramite una azione di classe di cui all'art. 840 *bis* e ss. c.p.c., in quanto soggetti indirettamente danneggiati dalla violazione della disciplina sulle pratiche commer-

⁸⁴ Condivisibile la critica di S. PAGLIANTINI, *L'attuazione della direttiva 2019/633/UE e la toolbox del civilista*, *op. cit.*, 411 il quale, invece, risulta propendere nel senso della necessità "di una rete articolata e coordinata di rimedi".

⁸⁵ Al riguardo alcuni dubbi persistono relativamente al testo della norma, ove si osservi che l'attribuzione di poteri all'ICQRF determina una singolare sovrapposizione di poteri accertativi su fattispecie di nullità, la cui rilevabilità è nella stessa disposizione riservata al giudice ordinario (e non all'autorità di contrasto).

ciali sleali. La legittimazione ad agire di tali enti collettivi sembra potersi individuare in un danno che coinvolge un interesse collettivo di cui costoro sono espressione, come tale diverso e distinto dal danno sofferto dall'impresa, fornitore o acquirente, nella specifica relazione contrattuale.

La norma non persuade del tutto, quanto al richiamo dell'azione di classe prevista all'art. 840 *bis* c.p.c. in quando non sembra poter trovare applicazione al caso di specie. Mentre, di maggiore interesse è il riferimento all'azione inibitoria da parte dei soggetti collettivi in quanto di maggiore impatto ove si voglia perseguire un intervento del giudice ordinario per ottenere la cessazione di un comportamento lesivo di un interesse giuridicamente rilevante, qualificabile nella violazione degli artt. 3, 4, 5 e 7 del decreto nell'ambito della filiera agroalimentare, e fermo restando la sussistenza dei presupposti processuali per l'azione.

Ebbene, non può non osservarsi come sul piano delle tutele il d.lgs. 198/2021 sembri presentare più luci che ombre. Effettivamente trova luogo un "dualismo delle tutele"⁸⁶ con un sostanziale sacrificio di quelle di matrice privatistica. Invero, le soluzioni rimediali auspicabili, oltre a quelle di natura deterrente e sanzionatoria, non possono che avere natura ripristinatoria e risarcitoria⁸⁷; quest'ultima, in particolare, appare la più efficiente nel caso in cui la violazione degli obblighi di legge determini uno squilibrio anche di tipo economico tra le prestazioni.

Può quindi essere considerato che, in termini assoluti, non manchino le soluzioni rimediali a disposizione della parte debole del rapporto, nonostante l'improvvida previsione di invalidità. La disponibilità per la parte debole del rapporto di alcune soluzioni rimediali per il superamento della fase di crisi del rapporto contrattuale non contribuisce a risolvere le problematiche che avevano giustificato l'adozione di una siffatta normativa specialistica; ciò, in quanto, si crede, il decreto non sia in grado di elevare il livello di tutela nelle fasi della formazione dell'accordo e, ancor meno, assicurare la conclusione di contratti di cessione di prodotti agricoli e alimentari, il cui prezzo sia coerente con i costi della produzione.

Tuttavia, all'atto pratico, con riguardo alla tutela della parte danneggiata, vi è da pensare che essa trovi un ostacolo in primo luogo nell'effettiva azione, posto che, se si richiede (salvaguardando l'anonimato) l'intervento dell'ICQRF occorre effettuare una segnalazione; se, invece, si intende promuovere un giudizio ordinario occorre che la parte lesa della pratica sleale incardini il giudizio nei confronti dell'impresa più forte per richiedere il risarcimento del danno subito, con il conseguente onere probatorio sul *quantum* – se esso riferibile alla sola transazione oppure alle ripercussioni che derivano all'impresa in termini di danno aziendale – da sostenere secondo i tempi processuali. È qui che è maggiormente debole l'impianto normativo, posto che non si tiene in considerazione la debolezza strutturale

⁸⁶ Così S. PAGLIANTINI, *op. ult. cit.*, 411-413.

⁸⁷ Sul punto A. JANNARELLI, *La "giustizia contrattuale" nella filiera agroalimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, in *Giust. civ.*, 2021, 221.

dell'imprenditore agricolo che cede la merce nel contesto della filiera agroalimentare in cui opera⁸⁸.

In altri termini, come si è detto in precedenza, il maggior limite degli strumenti normativi a tutela della parte che ha subito gli abusi nelle relazioni di filiera si rinvengono sul piano della salvaguardia delle relazioni commerciali: costui si troverà costretto a scegliere tra pregiudicare un rapporto contrattuale in essere mediante una azione in sede ordinaria, oppure inviare una segnalazione all'ICQRF salvaguardando il rapporto contrattuale (pur subendo una perdita economica frutto della pratica sleale) in quanto l'altro imprenditore è il più "conveniente" (se non addirittura il solo) con cui è opportuno continuare a collaborare.

8. Considerazioni conclusive: la funzionalizzazione del diritto contrattuale e la regolazione di settore.

La disamina condotta mette in luce la logica conformativa che pare emergere dall'applicazione del d.lgs. 198/2021 nella più ampia previsione del dir. (UE) 2019/633. Invero, il contratto di cessione non si limita solo a regolare l'atto della cessione, ma offre l'opportunità al legislatore di ridisegnare l'intero apparato delle relazioni *business to business* nel contesto della filiera agroalimentare con l'obiettivo di regolare la filiera quale complesso contesto in cui si intreccia la stragrande maggioranza dei rapporti commerciali. Una sede privilegiata per intervenire sulle disfunzioni del mercato che tuttavia non sembra tenere in conto le specificità dei soggetti coinvolti.

Diversi sono gli interrogativi che ruotano attorno alle scelte di ordine legislativo che sono alla base del d.lgs. 198/2021 che pur prevede un rigore maggiore, rispetto alla tutela minima prevista dalla dir. (UE) 633/2019, e tenta di predisporre soluzioni che tengano in debito conto le peculiarità del comparto di riferimento. Tuttavia, l'impostazione adottata dal legislatore nazionale non è in grado di contribuire a risolvere le strutturali problematiche di cui il settore è affetto, incidendo sul problema di fondo, rappresentato dagli oggettivi squilibri di mercato che sono alla base della tendenziale inadeguata remunerazione dei produttori agricoli attraverso i prezzi delle materie prime agricole⁸⁹.

Con ciò non si vuole giungere alla conclusione che le disposizioni del decreto relative al neo-formalismo contrattuale non presentino una utilità pratica, tutt'altro, il contratto di cessione rappresenta indubbiamente uno strumento per contribuire a dare trasparenza ai rapporti negoziali tra acqui-

⁸⁸ Considerazioni che si riflettevano anche con l'applicazione dell'art. 62. Per un esame dei rimedi, seppure con riguardo alla disciplina previgente, si veda L. RUSSO, *La violazione dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 tra responsabilità civile e sanzioni amministrative*, in *Riv. dir. alim.*, fasc. 4, 2912, 36; S. RIZZIOLI, *La disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e alimentari tra prospettive di diritto dell'Unione europea e legislazione alimentare interna*, in *Le nuove leggi civili comm.*, 2013, 268-273; M. MAURO, *Contratti della filiera agroalimentare, squilibrio e rimedi: il punto sull'art. 62 d.l. 1/2012*, in *Agr. Ist. Merc.*, 2015, 31.

⁸⁹ Così A. JANNARELLI, *Profili giuridici del sistema agroalimentare e agro-industriale. Soggetti e concorrenza*, Bari, 2016, 272.



rente e fornitore con la prospettiva di contribuire ad un ordine delle relazioni lungo la filiera agroalimentare. Ciò che, a ben vedere non sembra persuadere è la scelta del legislatore di cercare di ripristinare la giustizia dell'operazione economica attraverso il contratto, senza considerare la diversità della posizione giuridico soggettiva dell'agricoltore quale soggetto che sul piano economico è sostanzialmente meno forte rispetto alla facilità di approfittamento economico a cui possono ricorrere gli altri contraenti⁹⁰.

Perseguire l'ordine del mercato agroalimentare attraverso un "appiattimento" delle qualifiche soggettive, e riducendo la regolazione contrattuale tra fornitore e acquirente evidenzia la miopia da cui è affetto il legislatore che, invece, dovrebbe intervenire nella disciplina di filiera considerando il ruolo determinante del produttore agricolo e correggendo il carattere competitivo degli operatori industriali, e sanzionando l'abuso derivante dalla forza di mercato. Altrimenti, allo stato, l'utilizzo di uno schema contrattuale produce l'effetto primario di determinare obblighi a carico delle parti nella fase di formazione del contratto, aumentare (da ambo le parti) la complessità delle relazioni negoziali della filiera e, indirettamente, incidere sui costi di negoziazione, a discapito anche degli stessi produttori, oltre che dei consumatori finali. Invece, in linea con la citata dottrina, la giustizia dell'operazione economica deve essere costruita, in un primo momento, *fuori* dal contratto attraverso quelle disposizioni che rinviengono nelle fonti primarie del diritto europeo la legittimità di perseguire strumenti giuridici di organizzazione e di concentrazione dell'offerta. Su tali basi, il contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari può contribuire quale ulteriore elemento per perseguire l'equilibrio contrattuale, impegnando soggetti appartenenti a settori produttivi e limitando l'approfittamento dell'uno in base alla posizione di supremazia di cui gode nei confronti dell'altro. D'altronde, l'asimmetria a cui porre rimedio non consegue da una vicenda di mera supremazia, che si risolve in un sacrificio della personale partecipazione a discutere il regolamento contrattuale, quanto piuttosto dal diverso grado di potere riconducibile al tipo di mercato nel quale l'imprenditore svolge la propria attività e alla particolare tipologia di regolazione negoziale che, per poter operare in quell'ambito, egli è obbligato a far sorgere⁹¹. In altri termini, le specificità del settore richiedono, anche sotto il profilo delle relazioni contrattuali, che sia tenuto conto delle diverse posizioni soggettive in relazione al mercato di riferimento⁹².

Vi è tuttavia da considerare che, se si ritiene di voler considerare il contratto come strumento per realizzare i fini che ben possono allontanarsi dall'interesse dei singoli contraenti, è possibile ritenere che le finalità, in funzione del riferimento della base giuridica agraria della direttiva, sono quelle poste della Pac e fatte proprie dall'art. 39 TFUE, quali interventi volti

⁹⁰ Sul punto S. MASINI, *L'abuso nella contrattazione di impresa nella filiera agroalimentare*, op. cit., 278-279.

⁹¹ Il riferimento è a F. ADDIS, "Neoformalismo" a tutela dell'imprenditore debole, in *Obbl. e contr.*, 2012, 12-13.

⁹² In argomento S. MASINI, *Le pratiche commerciali sleali nel d.lgs. 198 del 2021: tra implicazioni teoriche e prime applicazioni*, in *Dir. agroalim.*, 2023, 83, spec. 89-91; sia lecito rinviare nuovamente a N. LUCIFERO, *Il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari nella disciplina del mercato e della concorrenza*, op. cit., 229 ss.

a regolare il mercato anche nelle fasi successive alla produzione agricola ed indirizzate a tutti gli operatori della filiera (anche non agricoltori). Una efficienza del mercato da perseguire attraverso una regolazione della filiera volta a salvaguardare il regime speciale dell'agricoltore con riferimento a specifici contratti resi leciti dall'art. 42 TFUE, ma che in determinate situazioni porta a considerare la posizione giuridica dell'agricoltore (talvolta a pari degli altri) con riguardo alla modifica unilaterale dei prezzi di acquisto o dei costi aggiuntivi posti a loro carico. È del tutto evidente che le misure atte a fronteggiare gli squilibri strutturali del mercato dei prodotti agricoli rappresentano filoni normativi che perseguono fini diversi e che, a ben vedere, sono alla base, nel diritto europeo, di due ordini di intervento legislativo diretto. Questi sono volti, da un lato, a rafforzare il potere contrattuale degli agricoltori, ampliando la sfera di operatività delle organizzazioni dei produttori agricoli e delle organizzazioni interprofessionali nell'attività di contrattazione delle produzioni agricole di base; dall'altro, a favorire la contrattazione individuale dei singoli operatori con le loro controparti industriali limitando la disparità di potere economico tra gli imprenditori coinvolti lungo la filiera alimentare. Nella prima direzione si colloca il fenomeno della integrazione per via contrattuale – di cui si è detto in precedenza – che dovrebbe rappresentare l'ambito privilegiato, che, al di là dell'apertura a tutti i comparti produttivi da parte dell'ocm, riveste un ruolo rilevante soprattutto in talune filiere altamente specializzate. La seconda, invece, riflette la più recente evoluzione normativa posta in essere nella prospettiva del corretto funzionamento del mercato, che è perseguito attraverso il suo processo di strutturazione giuridica eliminando le distorsioni che possono presentarsi⁹³. Da qui il monito secondo cui l'equilibrio di filiera non può perseguirsi unicamente attraverso le regole di condotta previste per il contratto⁹⁴, ma esige interventi capaci di correggere i limiti strutturali dei mercati agricoli, nonché di contrastare, più in generale, la crescente disegualianza che è economica ma anche sociale.

⁹³ Ricorda A. JANNARELLI, *Le relazioni contrattuali nella catena alimentare: la legge spagnola n. 12 del 2013*, in *Riv. dir. agr.*, 2015, I, 385, spec. 387, che nel moderno sistema agroalimentare, da un lato l'agricoltura è in prevalenza "sotto contratto" già nella fase della produzione, per cui la fissazione dei prezzi di vendita avviene sempre più spesso ben prima della effettiva stagione dei raccolti.

⁹⁴ Sul punto osserva puntualmente L. RUSSO, *Le pratiche commerciali scorrette nella filiera agroalimentare tra diritto UE e diritto interno*, op. cit., 404, che l'azione volta a contrastare gli abusi contrattuali risulta una cura palliativa, dal momento che occorrerebbe, in realtà, eliminare gli squilibri esistenti, ossia operare una azione molto più radicale e profonda e, per ciò stesso, più difficile, al fine di evitare che una delle parti del contratto possa avere una predominanza economica, e conseguentemente, contrattuale, nei confronti dell'altra. Ancora, S. MASINI, *L'abuso nella contrattazione di impresa nella filiera agroalimentare*, in *Dir. agroalim.*, 2019, 274.

