# LIBER AMICORUM PER GIUSEPPE VETTORI

a cura di
GIOVANNI PASSAGNOLI
FABIO ADDIS
GIUSEPPINA CAPALDO
ANTONIO RIZZI
SALVATORE ORLANDO

ESTRATTO PER L'AUTORE

www.personaemercato.it

ISBN 979-12-210-1540-9

Pubblicato a Firenze nel settembre 2022 da Giovanni Passagnoli, Fabio Addis, Giuseppina Capaldo, Antonio Rizzi e Salvatore Orlando

Comitato editoriale: Francesco Fantechi, Daniele Imbruglia, Mario Mauro, Edoardo Messineo, Federico Pistelli, Tommaso Polvani, Martina Rodovero.

© Author(s)

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.

INDICE

*Presentazione* ..... p. IX

1. ADDIS F., *Autotutela contrattuale* ..... p. 3
2. ALESSI R., *Il controllo di vessatorietà come banco di prova del rapporto autonomia privata/legge: il percorso accidentato della Corte di Giustizia* .....p. 49
3. ANGELONE M., *Giudici e Autorità indipendenti: concorrenza e sinergia tra rimedi* ..... p. 91
4. ASTONE M., Right to be forgotten online *e il discutibile ruolo dei gestori dei motori di ricerca* .....p. 119
5. AZZARRI F., *I diritti dei nati da gestazione per altri e i limiti costituzionali dell'ordine pubblico* ..... p. 133
6. BARBA A., *Capacità del consumatore e regolazione conflittuale del mercato* .....p. 179
7. BARBA V., *Divieto di patti successori e contratto* post mortem .....p. 219
8. BARENGHI A., *Precisazioni sull'attribuzione di opere d'arte* .....p. 269
9. BARGELLI E., *Locazione abitativa e sostenibilità del canone oltre l'emergenza* ..p. 287
10. BATTELLI E., *Il contratto di "pacchetto turistico" nei rapporti tra codice civile, codice del turismo e codice del consumo* .....p. 313
11. BERTELLI F., *I* green claims *tra diritti del consumatore e tutela della concorrenza* .....p. 349
12. BILOTTI E., *Dignità della persona e interesse del minore nel dibattito sul riconoscimento della cd. genitorialità d'intenzione in caso di nascita da madre surrogata* ..... p. 391
13. BONILINI G., *Prelazione, e «alienazione» di un diritto* .....p. 449
14. BUCELLI A., *L'"algebra del diritto" (appunti per una ricerca)* .....p. 461
15. BUSNELLI F.D., *Immagini vecchie e nuove nella tutela della salute del minore* ...p. 495

16. CAMARDI C., *Mancata cooperazione all'adempimento e risoluzione del contratto* ..... p. 521

17. CAPALDO G., *Dalla governance degli enti privati alla regolazione del mercato unico sostenibile* ..... p. 551

18. CARAPEZZA FIGLIA G., *Locazioni commerciali e sopravvenienze da Covid-19. Riflessioni a margine delle prime decisioni giurisprudenziali* ..... p. 589

19. CARLEO R., *Responsabilità sanitaria e onere della prova: il ruolo della cartella clinica elettronica* ..... p. 611

20. CATERINI E., *Uso esclusivo, tipicità dei diritti reali e autonomia negoziale* ..... p. 631

21. CAVALLARO M., *Tutela dei risparmiatori e salvaguardia dell'interesse pubblico nella vicenda dei buoni postali trentennali* ..... p. 655

22. CENINI M., *Pandemia, sopravvenienze e globalizzazione* ..... p. 677

23. CIOFFI C.B.N., *La trasparenza della causa dei contratti derivati* ..... p. 695

24. CIPRIANI N., *Appunti sul giudizio di meritevolezza del contratto* ..... p. 741

25. CORDIANO A., *Cessazione, riduzione e aumento della prestazione alimentare tra funzioni solidaristiche e istanze di autoresponsabilità* ..... p. 767

26. CREA C., *Argomento morale, pluralismo 'culturale' e semantica dei marchi* ..... p. 803

27. D'AMICO G., *L'insostituibile leggerezza della fattispecie* ..... p. 837

28. DELFINI F., *Norme dispositive e determinazione del contenuto del contratto* ..... p. 865

29. DEPLANO S., *Dignità della persona e stati intersessuali* ..... p. 895

30. DI NELLA, Smart Contract, Blockchain *e interpretazione dei contratti* ..... p. 933

31. DI ROSA G., *La persona oltre il mercato. La destinazione del corpo* post mortem ..... p. 995

32. EMILIOZZI E.A., *Le firme elettroniche* ..... p. 1029

33. FACCIOLI M., *La natura della responsabilità del medico dipendente nel dialogo fra legge, dottrina e giurisprudenza* ..... p. 1043

34. FARINA V., *Problemi vecchi e nuovi in tema di data certa e fallimento* ..... p. 1059

35. FEMIA P., *Opposizione ermeneutica ed effettività* ..... p. 1107

36. FICI A., *I "presupposti negoziali" dell'"amministrazione condivisa": profili di diritto privato* ..... p. 1151

37. FOGLIA M., *Divagazioni sul diritto alla felicità (fra legge e giudice)* .....p. 1185

38. FOLLIERI L., *Disposizione di un bene del fondo patrimoniale: appunti sul rapporto fra principio consensualistico e trascrizione* .....p. 1203

39. FRANZONI M., *Il contratto d'accertamento: un paradosso* .....p. 1235

40. FREZZA G., *Usucapione decennale e i rapporti fra trascrizione e buona fede* .....p. 1259

41. GABRIELLI E., *Autonomia privata, collegamento negoziale e struttura formale dell'operazione economica* ..... p. 1279

42. GALLARATI A., *Il «contratto» figurato ex articolo 23 tuf* .....p. 1313

43. GALLO P., *Le restituzioni contrattuali tra retroattività ed irretroattività* .....p. 1353

44. GAMBINO F., *Il problema della «certezza» nell'impiego della buona fede contrattuale* .....p. 1395

45. GARACI I., *Il «superiore interesse del minore» nel quadro di uno sviluppo sostenibile dell'ambiente digitale* .....p. 1405

46. GENOVESE A., *La clausola di recesso* .....p. 1439

47. GIANNINI M., *Prodotti di finanza sociale ed effettività delle tutele* .....p. 1465

48. GORASSINI A., *Relazioni affettive a struttura variabile non frattale: qual è il confine ultimo del concetto giuridico di famiglia?* .....p. 1495

49. GORGONI A., *Diritti e principi a proposito dello stato di figlio da procreazione medicalmente assistita* ..... p. 1505

50. GRANELLI C., *Pratiche commerciali scorrette: alla vigilia del recepimento della direttiva* 2019/2161/UE .....p. 1569

51. GRISI G., *La quarantena dei contratti di durata* .....p. 1593

52. GRONDONA M., *L'ermeneutica giuridica fra politica e diritto, ovvero: alla ricerca dell'ordine (premesse per una discussione)* ..... p. 1633

53. GROSSI P., *La storia del diritto in una facoltà giuridica, oggi* .....p. 1665

54. IAMICELI P., *Nullità parziale e integrazione del contratto: riflessioni sul diritto del consumatore a un rimedio effettivo, proporzionato e dissuasivo* .....p. 1687

55. IMBRENDA M., *Persona e scelte di consumo fra conoscenze neuroscientifiche e nuove frontiere tecnologiche* ..... p. 1753

56. IMBRUGLIA D., *Restituzioni ed effettività della tutela* ..... p. 1783

57. LANDINI S., *Risarcimento mediante rendita. La funzione previdenziale della responsabilità civile* ..... p. 1803

58. LASSO A., *Riflessioni su autonomia privata e persona umana* ..... p. 1815

59. LECCESE E., *L'ambiente: dal codice ambientale alla costituzione, un percorso al contrario? (riflessioni intorno ai progetti di legge per l'inserimento dello sviluppo sostenibile e della tutela ambientale tra i principi fondamentali della costituzione)* ..... p. 1843

60. LENZI R., *L'affidamento fiduciario tra tipo e categoria* ..... p. 1891

61. LISELLA G., *Circonvenzione d'incapace: annullamento del testamento e inimpugnabilità* post mortem *del matrimonio? analisi di una significativa vicenda giudiziaria* ..... p. 1921

62. LOBUONO M., *Garanzie fideiussorie dell'appaltatore e raggruppamenti di imprese* ..... p. 1935

63. LONGOBUCCO F., *Interpretazione filoconcorrenziale ed efficienza regolativa degli istituti civilistici* ..... p. 1967

64. LUCCHINI GUASTALLA E., *Emergenza Covid-19 e diritto privato: quali rimedi?*..p. 1985

65. LUCIFERO N., *Il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari nel contesto normativo riformato dal d. Lgs. 198/2021* ..... p. 2005

66. MACARIO F., *Rinegoziazione del contratto e obbligo di rinegoziare: dai problemi dell'emergenza covid-19 alla 'modernizzazione' del diritto contrattuale* ...p. 2037

67. MAUGERI M., *Il contratto con il consumatore nell'UE fra ordoliberalismo e altri neoliberalismi* ..... p. 2071

68. MAURO M., *La vendita online di prodotti alimentari: procedimento di conclusione del contratto e rimedi* ..... p. 2093

69. MAZZAMUTO S., *Una lunga storia: i progetti di codificazione europea sul contratto* ..... p. 2143

70. MELI M., *Persona, mercato e cambiamenti climatici* ..... p. 2191

71. MESSINEO E., *Fenomenologia della gestazione per altri. Appunti per un approccio rimediale* ..... p. 2221

72. MESSINETTI R., *Salute, cura, libertà. Attualità della costituzione in tempo di pandemia* ..... p. 2261

73. MEZZANOTTE F., *Effettività delle tutele e funzioni della responsabilità civile (dalla prospettiva del 'danno antitrust')* ..... p. 2305

74. MICKLITZ H.W., *Diritto regolamentare e privato europeo – tra eleganza neoclassica e pastiche postmoderno* ..... p. 2347

75. MINERVINI E., *La prescrizione dell'azione di ripetizione dell'indebito ed i versamenti in conto corrente: l'onere dell'allegazione e l'onere della prova* ..... p. 2385

76. MONTECCHIARI T., *Diritti della persona e responsabilità civile nell'era digitale* ..... p. 2415

77. MONTINARO R., *Responsabilità da prodotto difettoso e tecnologie digitali tra* soft law *e* hard law ..... p. 2443

78. MORACE PINELLI A., *È tempo di abrogare la separazione giudiziale* ..... p. 2495

79. MOSCATI E., Rent to buy*: un nuovo contratto tipico. luci e ombre della legislazione novellistica* ..... p. 2523

80. NAPPI F., *Enti no profit e regole di mercato: il progetto di un caso "in uso accademico"* ..... p. 2573

81. NERVI A., *Dalla disciplina delle emissioni inquinanti al ruolo del diritto privato nella tutela ambientale. appunti per una ricerca* ..... p. 2583

82. NICOLUSSI A., *Autonomia delle parti e degiurisdizionalizzazione in separazione e divorzio* ..... p. 2605

83. NIVARRA L., *Sovraindebitamento e responsabilità patrimoniale* ..... p. 2729

84. NONNE L., *"Le parole tra noi leggère": la topica dei rimedî e il problema della forma nel pactum fiduciae immobiliare* ..... p. 2757

85. ONORATO M., *Accordi a sfavore di terzo?* ..... p. 2795

86. ORLANDI M., Silentium legis ..... p. 2823

87. ORLANDO S., *Le figure sintomatiche nel diritto privato* ..... p. 2857

88. PAGLIANTINI S., In memoriam *del consumatore medio* ..... p. 2879

89. PALADINI M., *I contratti infettati dal Covid: ruolo e implicazioni della* "*buona fede*" ..... p. 2909

90. PARENTE F., *Ricerca scientifica, sperimentazione e brevetto biotecnologico: le ragioni di una tutela* ..... p. 2935

91. PASQUINO T., *I ritardi nei pagamenti della Pubblica Amministrazione al vaglio della Corte di giustizia dell'Unione Europea* ..... p. 2965

92. PASSAGNOLI G., *Liberalità indirette e patto di famiglia* ..... p. 3001

93. PATTI F.P., *Concorrenza tra ordinamenti e ricodificazione nel contesto europeo* ..... p. 3015

94. PATTI S., *Note in tema di presunzioni semplici* ..... p. 3041

95. PENNASILICO M., *Dal "controllo" alla "conformazione" dei contratti: itinerari della meritevolezza* ..... p. 3075

96. PERLINGIERI G., *Rilevabilità d'ufficio e sanabilità dell'atto nullo, dieci anni dopo* ..... p. 3125

97. PESCATORE V., *Diritto all'identità personale e divieto dei 'trattamenti di conversione'* ..... p. 3187

98. PILIA C., *La responsabilità sociale nella crisi pandemica Covid-19* ..... p. 3221

99. PIRAINO F., *Garanzia per i vizi nella vendita e tempo: il nodo della durata e della prescrizione* ..... p. 3291

100. PIRILLI D., *Tra prassi, legislazione e ruolo degli interpreti: l'esempio di alcune clausole del contratto di assicurazione* ..... p. 3369

101. PISTELLI F., *Il controllo del rischio finanziario nel contratto* ..... p. 3389

102. PLAIA A., *Per una responsabilità medica "razionalmente credibile"* ..... p. 3419

103. PROCIDA MIRABELLI DI LAURO A., *Il danno "da reato". Verso una nuova sistematica del danno risarcibile* ..... p. 3435

104. PROTO PISANI A., *Brevi note sull'art. 844 cc. e sul rilievo dei valori nell'interpretazione della legge* ..... p. 3475

105. PROTO M., *Garanzia per vizi della cosa venduta: onere probatorio e diritto a un rimedio effettivo* ..... p. 3485

106. PUTORTÌ V., *Patrimonio digitale e successione* mortis causa ..... p. 3507

107. RENDA A., *Il* donation-based crowdfunding ..... p. 3543

108. RENDE F., Abus de dépendance *e controllo del regolamento contrattuale* ..... p. 3599

109. RICCI F., *Le nuove scritture nell'era del documento informatico* .....p. 3639

110. RIZZI A., *L'autonomia privata nelle crisi di sistema* .....p. 3677

111. RIZZO N., *Il problema delle concause dell'evento dannoso nella costruzione del modello civile di causalità giuridica: introduzione a una teoria* .....p. 3729

112. ROBLES M., *Per una* "*grammatica*" (*negoziale*) *dei conflitti ambientali* .....p. 3799

113. ROSSI CARLEO L., *La violazione del dovere di fedeltà fra «prisma della violazione del rapporto e dell'interesse leso» e prisma della violazione dei diritti fondamentali* .....p. 3839

114. ROSSI F., *Contratti del minore e responsabilità per i danni prodotti alla parte capace* ..... p. 3853

115. RUSSO T.V., *L'arma letale della buona fede. Riflessioni a margine della 'manutenzione' dei contratti in seguito alla sopravvenienza pandemica* .....p. 3877

116. SALANITRO U., A Strange Loop. *La procreazione assistita nel canone della Corte costituzionale* ..... p. 3909

117. SARDINI A., *Se conoscere le proprie origini non è (sempre) possibile* .....p. 3927

118. SARTORIS C., *Antitrust e rimedi contrattuali effettivi. Il banco di prova delle fideiussioni* omnibus .....p. 3955

119. SCAFFIDI D., *Profili critici del sindacato di liceità e meritevolezza del patto parasociale con opzione put a prezzo predeterminato* .....p. 3987

120. SCAGLIONE F., *Interessi della persona e tutela del credito* .....p. 4027

121. SCOGNAMIGLIO C., *Per una lettura in chiave funzionale del 'sistema' delle invalidità* ..... p. 4051

122. SCOTTI A., *La disciplina della cartolarizzazione dei crediti tra esigenze di tutela dei debitori ceduti ed esigenze di tutela degli investitori* .....p. 4081

123. SINISCALCHI A.M., *La responsabilità medica tra novità legislative e recenti indirizzi giurisprudenziali* ..... p. 4105

124. SIRENA P.– BRIZZOLARI V., *Surrogazione reale a seguito dell'impossibilità sopravvenuta della restituzione dell'indebito* .....p. 4151

125. SIRGIOVANNI B., *Revisione del contratto al tempo del Covid-19* .....p. 4168

126. TAMPONI M., *L'educazione religiosa del minore nella società multiculturale* .....p. 4197

127. TESCARO M., *La responsabilità civile dell'*hosting provider *e il dialogo fra le Corti* ..... p. 4217

128. TROIANO O., *Rinnovamento giuridico e riforma dei codici civili* .....p. 4231

129. UDA G.M., *La buona fede nell'esecuzione del contratto tra clausole e principi generali* ..... p. 4251

130. VALONGO A., *Nuovi diritti per i minori stranieri non accompagnati alla luce della legge 7 aprile 2017, n. 47* .....p. 4301

131. VENOSTA F., *Divisione ereditaria e nullità "urbanistiche"* .....p. 4337

132. VENTURELLI A., *Violazione del principio di buona fede e rimedi in un recente progetto di codificazione latinoamericana* .....p. 4365

133. VENUTI M.C., *Solidarietà post-coniugale, assegno di divorzio e autonomia privata* .....p. 4405

134. VERDICCHIO V., *La permuta internazionale e il diritto uniforme della vendita* ....p. 4451

135. VILLANACCI G., *La variegata disciplina rimediale nel riequilibrio contrattuale*..p. 4487

136. VIRGADAMO P., *Ripudio subìto o divorzio ricercato? La sostanza dei concetti e le insidie dei preconcetti* .....p. 4507

137. ZACCARIA A., *L'insostenibile "pesantezza" del canone. Onirismi giuridici da Covid-19* .....p. 4529

138. ZACCHEO M., *Il controllo delle sopravvenienze nell'era della crisi* .....p. 4541

139. ZOPPINI A., *Diritto privato generale, diritto speciale, diritto regolatorio* .....p. 4569

NICOLA LUCIFERO
Professore associato di diritto agrario
Università di Firenze

# IL CONTRATTO DI CESSIONE DEI PRODOTTI AGRICOLI E ALIMENTARI NEL CONTESTO NORMATIVO RIFORMATO DAL D. LGS. 198/2021

SOMMARIO: 1. Premessa; - 2. Inquadramento: il problema, la sua contestualizzazione e l'evoluzione della disciplina; - 3. *(segue)* Trattative contrattuali, tutela della concorrenza e pratiche commerciali sleali; - 4. La dir. (UE) 633/2019 e la tutela minima accordata ai "fornitori" in posizione di dipendenza economica; - 5. Il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari: principi ed elementi essenziali; - 6. Considerazioni conclusive.

1. *Premessa.*

Il d.lgs. 198 del 8 novembre 2021 rappresenta, indubbiamente, un intervento normativo particolarmente significativo sul piano sistemico oltre che per il suo impatto nelle relazioni commerciali tra imprese che operano lungo la filiera agroalimentare e per le rilevanti modifiche che esso determina nella tradizionale disciplina delle relazioni produttive e commerciali.

Previsto in attuazione della dir. (UE) 2019/633 del 17 aprile 2019, il d.lgs. 198/2021, ai sensi dell'art. 1, co. 1, reca disposizioni per la disciplina dei rapporti contrattuali e, al contempo, per il contrasto delle pratiche commerciali sleali unilateralmente imposte nelle relazioni tra acquirente e fornitore di prodotti agricoli e alimentari. Un intervento non estemporaneo ed isolato, ma che a ben vedere si colloca quale ulteriore ed ultimo momento di un processo normativo avviato a livello europeo circa una decina di anni passati per il contrasto alle pratiche scorrette lungo la filiera agroalimentare per gli effetti distorsivi che tali atti determinano sul

funzionamento del mercato a causa dell'ingiustificato squilibrio contrattuale tra le parti. Se *prima face* l'intervento riformista sembrerebbe porsi in linea con l'art. 62 della l. 27/2012[1], in quanto si incentra anch'esso su due fondamentali ambiti di intervento – da un lato, il c.d. neo-formalismo contrattuale attraverso la previsione di requisiti di forma e di contenuto dell'atto e, dall'altro, la tutela contro lo sfruttamento del potere negoziale nell'ambito delle relazioni di filiera perseguita attraverso la predisposizione delle regole e della garanzia della loro osservanza mediante una attività di controllo successivo sull'attività svolta confluente, eventualmente, in un procedimento sanzionatorio – va detto che il d.lgs. 198/2021, pur con i limiti di cui si dirà, evidenzia una precisa evoluzione sul piano disciplinare che sembra andare oltre il semplice contrasto alle pratiche commerciali sleali.

Infatti, anticipando la linea interpretativa che in questa sede si intende adottare, va osservato che il contratto di cessione è assunto, attraverso le regole adottate dal d.lgs. 198/2021, quale strumento di regolazione del mercato agroalimentare, a prescindere dalla verifica in concreto dello squilibrio economico, e più precisamente della filiera agroalimentare. D'altronde, le relazioni di filiera *business to business* rappresentano il luogo privilegiato ove possono trovare luogo tali distorsioni a fronte di una molteplicità di fattori congeniti al mercato di riferimento e dettato, in primo luogo, dalle profonde disuguaglianze che coinvolgono gli attori della filiera (*i.e.* agricoltore, industria e distributore), e quindi l'attività produttiva da

[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. La normativa si completava con il regolamento di attuazione dell'art. 62 di cui al 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. Inoltre, relativamente ai procedimenti di competenza dell'AGCM in materia, trova applicazione la Delibera AGCM 6 febbraio 2013, n. 24220, *Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di disciplina delle relazioni commerciali concernenti la cessione di prodotti agricoli e alimentari.*

essi svolta; distorsioni che si riflettono anche sul piano economico e quindi sul mercato. Una differenza significativa che rileva sul piano dimensionale, oltre che sul fatturato, sulla dipendenza economica oppure sui costi di produzione talvolta irrecuperabili, che finisce inevitabilmente per coinvolgere il contratto di cessione, e più in particolare la ripartizione del valore del prodotto[2] condizionando non solo le relazioni giuridiche, ma anche il funzionamento del mercato.

Ora, seguendo l'indicazione della più autorevole dottrina che invita l'interprete a valutare il fenomeno in esame nella totalità del sistema in cui trova applicazione avuto riguardo alla disciplina della concorrenza, dei contratti e delle obbligazioni, occorre osservare che il tema si colloca nel più ampio contesto del sistema delle relazioni contrattuali nel mercato agroalimentare che caratterizzano le molteplici fasi della filiera, dalla produzione fino al consumo dell'alimento ("*from farm to fork"*), quale ulteriore frammento di quel processo di strutturazione del mercato agroalimentare da tempo in atto, frutto di una disciplina conformatrice di questo specifico settore dell'economia[3].

---

[2] Sul punto significativo è resta, a tacer d'altro, il Parere del Comitato europeo delle Regioni, *Pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare* (2018/C – 387/09) reso nella 130° sessione plenaria del C.d.R., 4 luglio 2018 – 5 luglio 2018 ove si rileva che "attualmente il valore di un prodotto agricolo è così ripartito: l'agricoltore ne percepisce in media il 21 %, il trasformatore il 28 % e il distributore il 51 %". In dottrina, JANNARELLI, *Prezzi dei prodotti agricoli nei rapporti di filiera e rispetto dei costi medi di produzione tra illusioni ottiche ed effettiva regolarizzazione del mercato: cronache amare dal Bel Paese,* in *Riv. dir. agr.,* 2019, I, p. 559.

[3] L'indagine sulla "strutturazione" giuridica del mercato nel sistema agroalimentare ed in particolare sui rapporti contrattuali tra gli operatori della filiera si deve, principalmente, a JANNARELLI*, La disciplina dell'atto e dell'attività: i contratti tra imprese e tra imprese e consumatori*, in N. Lipari (a cura di), *Diritto Privato Europeo,* vol. II, tomo 2, Milano, 2008, pp. 493-496, il quale osserva come il processo da tempo in atto si segnali per la formazione a livello europeo e per singoli comparti produttivi per un mercato che si attua attraverso l'introduzione delle fondamentali "regole del gioco". Il processo di strutturazione giuridica dei mercati è guidato dal potere legislativo, e giurisdizionale, delle Istituzioni europee, con la particolare conseguenza che la strutturazione del mercato non interviene in un vuoto normativo, bensì in un

2. *Inquadramento: il problema, la sua contestualizzazione e l'evoluzione della disciplina.*

La definizione della disciplina del contratto di cessione di prodotti agricoli ed alimentari, di cui all'art. 3 d.lgs. 198/2021, trova il suo principale punto di riferimento nel contesto dell'evoluzione della legislazione in materia di pratiche commerciali sleali. Pertanto, si ritiene che l'interpretazione della norma non possa prescindere da un approccio di tipo analitico delle disposizioni di riferimento, attraverso la loro evoluzione, che tenga in considerazione le fonti, anche attraverso la loro evoluzione, e il mercato di riferimento.

In particolare, lo sviluppo della disciplina muove dagli atti non vincolanti in seno alle Istituzioni europee nei riguardi delle pratiche scorrette che per prime hanno messo in luce le disfunzioni della filiera agroalimentare nel mercato interno. L'interesse delle Istituzioni verso questo fenomeno nasce dalla presa d'atto di taluni fatti, quali la concentrazione delle imprese a livello industriale e l'integrazione verticale, la fluttuazione dei prezzi delle *commodities*, nonché il divario crescente del settore industriale rispetto a quello agricolo rimasto, generalmente, caratterizzato da una frammentazione delle imprese e da un individualismo estremo sul mercato – determinato dall'abbandono da parte della politica agricola comune ("Pac") del tradizionale sistema volto a proteggere gli agricoltori attraverso la fissazione di prezzi amministrati per i prodotti agricoli, nonché all'ingresso del disaccoppiamento nel sistema di aiuti sui prezzi, ed una adeguata difesa degli stessi dalla concorrenza di produttori provenienti da paesi terzi – ove gli imprenditori agricoli operano privi della forza economica occorrente per competere a pari livello con i *partner* industriali, in un contesto, peraltro, globale.

---

sistema nel quale i Paesi membri hanno già la propria disciplina di mercato, così modificando regole vecchie o producendo regole nuove (cfr. BENACCHIO, *Diritto privato dell'Unione europea. Fonti, modelli, regole,* Padova, 2010, pp. 53 e ss.) in una prospettiva di regole a governo del mercato. Ancora, segnatamente al mercato agroalimentare, JANNARELLI, *Profili giuridici del sistema agro-alimentare tra ascesa e crisi della globalizzazione,* Bari, 2011.

Merita da subito puntualizzare che l'attenzione delle Istituzioni europee nel tempo non si è limitata a mettere in risalto una criticità che connota da sempre il sistema agroalimentare, quale la diversità del potere contrattuale delle imprese agricole rispetto a quelle industriali, ma si è incentrata sul funzionamento della filiera alimentare la quale, a fronte di alcuni fenomeni diversi tra loro, ha evidenziato nuovi *decifit* e acuito le tradizionali debolezze del settore primario. L'interesse dell'Unione europea è rivolto all'efficienza del sistema di filiera, piuttosto che alla disciplina del singolo rapporto tra professionisti che pur ne costituisce un elemento essenziale, perché riveste una importanza strategica nel mercato dei prodotti agroalimentari assicurando l'accesso al mercato dei prodotti agricoli attraverso la concorrenza tra imprese, oltre a regole di trasparenza e di sicurezza degli alimenti.

Definite, per la prima volta, come le pratiche che si discostano fortemente dalla buona condotta commerciale, le pratiche commerciali sleali sono quelle in contrasto con i principi di buona fede e della correttezza e in situazioni di squilibrio negoziale sono imposte dal detentore del maggior potere contrattuale sulla parte più debole e possono esistere su entrambi i lati del rapporto tra imprese e in ogni fase della filiera[4]. Esse 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 nel cambiamento del *partner* commerciale, a cui si somma il divario economico delle imprese oltre alla stagionalità del prodotto, fattore quest'ultimo che limita certamente la durata delle negoziazioni. Il rilievo di tali pratiche sta nel fatto che vanno ad incidere sulla libertà contrattuale

[4] 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, per un primo commento, 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 LUCIFERO, *Le pratiche commerciali sleali nel sistema delle relazioni contrattuali tra imprese nella filiera agroalimentare,* Milano, 2017.

dell'imprenditore agricolo, ed in particolare possono dare origine a pratiche commerciali abusive da parte dell'impresa con il maggiore potere negoziale con l'imposizione di condizioni unilaterali alla parte più debole nelle trattative precontrattuali, oppure possono essere incorporate quali nuove clausole durante la vigenza del contratto, influenzando in modo eccessivo il rapporto commerciale per favorire esclusivamente gli interessi economici della parte più forte.

Il tentativo di delineare un quadro analitico passa attraverso la disamina degli atti di *soft law* che si sono susseguiti nell'ultimo decennio e che, pur non essendo vincolanti, trattandosi per lo più di raccomandazioni e pareri, non consentono di escludere qualsiasi effetto giuridico. Tale quadro si articola in due principali momenti storici che hanno segnato l'intervento delle Istituzioni europee: il primo, caratterizzato principalmente dalla presa d'atto del problema e dalla ricognizione delle criticità interne al funzionamento della filiera, si conclude con l'emanazione del Libro Verde della Commissione del gennaio 2013[5]; il secondo, incentrato sulle

[5] Il primo interesse a questo fenomeno si deve al parere del Comitato economico e sociale [Parere del Comitato economico e sociale europeo del 7 aprile 2005, *La grande distribuzione: tendenze e conseguenze per agricoltori e consumatori* (2005/C 255/08)] che, pur focalizzato sulla grande distribuzione, e sull'evoluzione che questa ha avuto negli Stati membri, si prospetta in una logica di filiera in quanto mette in risalto le criticità e i benefici del settore della distribuzione per le imprese agricole e i consumatori. Sotto la spinta dei mutamenti socioeconomici degli ultimi decenni, e a fronte del diverso modo di atteggiarsi dei consumatori sul mercato, il sistema della grande distribuzione ha saputo in breve tempo accrescere l'offerta combinata a servizi e prodotti a fronte di una considerevole concentrazione di tutto il settore della distribuzione in grandi gruppi societari (questi operano, sostanzialmente, in varie forme: ipermercati, centri di grandi dimensioni, fino a 10.000 mq; supermercati, punti vendita *self-service* con una area di vendita fino a 3.500 mq; *discount*, punti vendita *self-service* di grande semplicità con una gamma più limitata di prodotti di ampio smercio). Se da un lato, questa evoluzione ha portato la grande distribuzione a garantire una ampia scelta e una varietà di prodotti, peraltro in modo continuo e costante, in un solo punto vendita, dall'altro ha indubbiamente accresciuto il potere negoziale nei confronti dei fornitori. Oltre a comprimere i prezzi di acquisto, la grande distribuzione ha acquisito un considerevole potere di imporre ai fornitori obblighi contrattuali quali la fornitura in esclusiva, la certificazione privata per garantire l'omogeneità del prodotto, contributi per

pratiche commerciali sleali e, in particolare, sulla valutazione delle norme definite dagli interventi degli Stati membri e sugli strumenti di controllo e di intervento, si conclude con le due Comunicazioni della Commissione, rispettivamente del luglio 2014 e del gennaio 2016.

Se il Libro Verde del 31 gennaio 2013 rappresenta senza alcun dubbio l'indagine più completa effettuata in quel momento dalla Commissione europea sul fenomeno in esame, va detto che gli anni precedenti avevano visto l'istituzione di un Forum di alto livello

---

l'immissione dei prodotti nel listino e per la collocazione sugli scaffali, oppure sconti retroattivi su merce già venduta, contributi di entità ingiustificata per le spese di pubblicità, nonché, da ultimo, la vendita dei prodotti con marchio proprio (il c.d. "*private label*") che produce l'effetto di diminuire sensibilmente il prezzo degli alimenti ai fornitori. La prima Comunicazione della Commissione [Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni del 28 ottobre 2009, *Migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa* (COM (2009) 591 def.)] relativa al funzionamento della filiera alimentare in Europa trae origine dalla fluttuazione dei prezzi della materia prima e degli alimenti che ha caratterizzato l'ultimo decennio. L'indagine della Commissione muove da una precedente analisi tecnica [Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni del 9 dicembre 2008, *I prezzi dei prodotti alimentari in Europa* (COM (2008) 821)] da cui la presa d'atto che i prezzi delle materie prime agricole si sono innalzati e, conseguentemente, anche i prezzi degli alimenti alla produzione e al consumo. Il fenomeno, in particolare, si è caratterizzato per una considerevole divergenza nell'andamento dei prezzi: mentre quelli delle materie prime agricole hanno subito un crollo, verificatosi intorno al 2008, i prezzi della produzione degli alimenti hanno continuato ad aumentare. La Commissione non indaga in modo approfondito le cause della fluttuazione dei prezzi ma, correttamente, lega tali cause all'efficienza delle relazioni di filiera e si sofferma sugli effetti che tale fenomeno produce tra gli operatori lungo la filiera accentuando il loro diverso potere negoziale, al punto da dare luogo a pratiche commerciali sleali ai diversi livelli della filiera con comportamenti che possono incidere anche sul piano della concorrenza. Gli squilibri contrattuali uniti all'ineguale potere negoziale si ripercuotono sulla competitività della filiera alimentare, obbligando in tal modo gli operatori piccoli, ma efficienti, a cedere il prodotto con minori margini di beneficio limitando in tal modo la capacità e gli incentivi di investire sull'impresa e sulla qualità del prodotto.

per il migliore funzionamento della filiera alimentare[6], che ha dato luogo ad un elenco di principi di buone prassi tra imprese e ha messo in luce l'esigenza di alcuni requisiti sostanziali, oltre che formali, del contratto tra imprese (*i.e.* forma scritta, l'uso di tecniche contrattuali giuste, ripartizione del rischio tra le parti del contratto). Inoltre, vi era stato il susseguirsi di risoluzioni del Parlamento europeo a dimostrazione della preoccupazione delle Istituzioni per il funzionamento della catena alimentare in Europa e per le criticità emerse a carico degli agricoltori[7].

Con il Libro Verde, le pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare entrano nel vivo del dibattito giuridico. Al centro dell'intervento della Commissione vi è la consapevolezza che l'impresa agricola, in quanto soggetto nella catena di fornitura economicamente più debole e contrattualmente fragile, subisca il potere contrattuale dell'impresa più forte, restandole la sola scelta se aderire o meno allo schema negoziale unilateralmente predisposto; cosicché emerge l'esigenza di regolamentare a livello europeo l'intera filiera nei rapporti contrattuali tra gli operatori coinvolti. In altri termini, attraverso la logica di filiera si intende focalizzare l'attenzione sulla struttura dei rapporti negoziali a monte e a valle dell'attività agricola, eliminando le pratiche commerciali sleali e definendo linee di intervento per attuare una strategia efficace. In questa prospettiva vengono considerati gli effetti diretti e indiretti che le pratiche commerciali sleali possono provocare: queste, infatti, non solo possono incidere negativamente nell'ambito dei rapporti tra imprese, ma potrebbero comportare inefficienze della filiera alimentare con aggravio dei costi degli alimenti al consumatore,

[6] Cfr. Decisione della Commissione del 30 luglio 2010 che istituisce il *Forum di alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare* (2010/C 210/03), parzialmente modificata dalla Decisione della Commissione del 19 dicembre 2012. Compito del *Forum* è assistere la Commissione nell'elaborazione della politica industriale nel settore agroalimentare, e nell'indicare nuove azioni mirate da intraprendere.

[7] Cfr. Risoluzione del Parlamento europeo del 7 settembre 2010, *Redditi equi per gli agricoltori: migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa* (2011/C 308 E/04); Risoluzione del Parlamento europeo del 19 gennaio 2013, *Squilibri della catena alimentare* (2013/C E/03).

effetti negativi sull'accesso a nuovi mercati oppure ad attività transfrontaliere, nonché sprechi alimentari.

Ebbene, nel contesto ora tracciato, e complice la significativa attenzione rivolta al tema dalle Istituzioni europee, il legislatore italiano ha adottato una norma speciale volta a disciplinare le relazioni tra imprese lungo la filiera agroalimentare[8]: l'art. 62 rappresenta il primo intervento legislativo che sostanzialmente si incentra su due ambiti disciplinari attinenti alle relazioni tra gli operatori di filiera: i contratti di cessione, e quindi le regole destinate a disciplinare il tipo contrattuale (commi 1, 3, 4, 5, 7 e 8) e le relazioni commerciali sleali [*rectius*: asimmetriche] tra operatori economici (commi 2 e 8). La volontà del legislatore – si deve credere – sembra inquadrarsi nel filone degli interventi atti a regolare le relazioni commerciali tra imprenditori, caratterizzate da asimmetria di potere contrattuale[9], così escludendo

[8] Si osservi che in quel momento storico non vi era un quadro normativo unitario a livello di diritto europeo, posto che agli atti di *soft law* hanno fatto seguito interventi differenziati principalmente dei legislatori interni. E ciò ai sensi dell'art. 168 del Reg. (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 dicembre 2013, da ultimo modificato dal Reg. (UE) 2021/2017 del Parlamento europeo e del Consiglio del 2 dicembre 2021, che, con carattere generale, rimetteva la scelta dell'intervento normativo a livello nazionale, restando in tal modo ai margini della regolamentazione delle relazioni di filiera. Da parte loro, gli interventi normativi nazionali muovono, sostanzialmente, nella direzione di disciplinare il contratto in funzione del mercato. Infatti, è dal mercato che nasce l'esigenza di affrontare la questione delle pratiche commerciali sleali che le Istituzioni europee, seppur con ritardo e con un approccio diverso del Parlamento rispetto a quello della Commissione, hanno posto sotto la loro lente, esaminandone le cause che ne sono alla base e gli effetti nocivi che esse determinano sull'imprenditore agricolo e, in generale, sulle relazioni di filiera.

[9] L'impostazione dell'art. 62 ha portato la dottrina a sostenere che la norma costituisca un nuovo momento della teorica sulla contrattazione d'impresa asimmetrica, riconducibile al c.d. "terzo contratto"; teoria che ad esso collega il contratto che caratterizza l'imprenditore debole, secondo la logica che vede i rapporti tra professionisti soggetti a regolazione protettiva se e nella misura in cui sono causa di un fallimento del mercato (TAMPONI, *Liberalizzazioni, "terzo contratto" e tecnica legislativa,* in *Contratto e impresa,* 2013, 91; PARDOLESI, *I contratti funzionali alla circolazione e alla gestione di beni e servizi,* in Gitti, Maugeri e Notari (a cura di), *I contratti per l'impresa,* Bologna, 2012, 120), ma

dall'applicazione dell'art. 62 ai rapporti tra imprese e consumatori. La *ratio* della tutela affidata alla trasparenza del contenuto economico del contratto appariva finalizzata, tra l'altro, ad assicurare la proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni in funzione del contraente debole in tali relazioni, senza però specificare, data l'ampiezza dell'area di intervento[10], se tale soggetto coincidesse sempre e soltanto con il fornitore ovvero all'acquirente[11].

---

con il sottinteso stringente che trattasi di una rappresentazione circoscritta ad un settore merceologico ben definito [PAGLIANTINI, *Il "pasticcio" dell'art. 62, l. n. 221/2012: integrazione equitativa di un contratto parzialmente nullo o responsabilità precontrattuale da contratto sconveniente?,* in D'Amico e Pagliantini (a cura di), *Nullità per abuso ed integrazione del contratto,* Torino, 2015, pp. 154-144]. La tecnica legislativa utilizzata per le relazioni contrattuali agro-alimentari – a ben vedere – è la medesima fino ad oggi adottata per la subfornitura (l. 192/1998), per l'affiliazione commerciale (l. 129/2004), per i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (d.lgs. 231/2002, modificato da l. 192/2012), tutti espressione di relazioni contrattuali asimmetriche (BENEDETTI-BARTOLINI, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv. dir. civ.,* 2013, I, pp. 641). Relativamente alla tesi sul "terzo contatto", che abbraccia una congerie di rapporti diversi, priva sostanzialmente di un paradigma unitario, che possa farlo assurgere a categoria, v. in dottrina, per tutti, V. ROPPO, *Il contratto del duemila,* Torino, 2011, p. 65; GITTI-VILLA, *Il terzo contratto,* Bologna, 2008; BENEDETTI, *Contratto asimmetrico*, in *Enc. dir., Annali IV,* Milano, 2011, p. 370. Sul tema, particolare attenzione merita la prospettazione di una diversa tesi – a cui si crede di doversi rifare – di VETTORI, *Contratto giusto e rimedi effettivi*, in *Riv. trim. dir. e proc. civ.,* 2015, p. 797, secondo cui le istanze di protezione non possono essere ridotte alle forme del contraente debole e delle asimmetrie di potere; ancora dello stesso A., *Il contratto senza numeri e aggettivi. Oltre il consumatore e l'impresa debole*, in *Contratto e impresa,* 2012, p. 1190.

[10] L'ambito di operatività della norma, quindi, interessava i rapporti tra imprenditori e prevedeva una disciplina unica per la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, da cui restavano esclusi i contratti che, pur avendo ad oggetto tali prodotti, risultavano conclusi tra imprenditori agricoli (art. 36, comma 6, d.l. 179/2012, come modificato in conversione dalla l. 221/2012).

[11] In dottrina è ampia la letteratura, si veda, *ex multis*, 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, p. 545; GERMANÒ, *Sul contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir. e giur. agr., alim. e dell'amb.*, 2012, p. 379; ID., *Ancora sul contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari: il decreto ministeriale*

L'intervento legislativo, quindi, investe diversi profili inerenti la formazione, oltre che la forma e il contenuto del contratto, e quelli relativi alle regole di comportamento che riguardano le modalità di svolgimento della relazione contrattuale. La norma si presentava a "struttura elastica" sicché, per le motivazioni anzidette, risulta carente di una puntuale configurazione della fattispecie o di un tipo contrattuale di riferimento[12]; inoltre, va osservato che l'art. 62 non si pone quale norma dirigistica dell'autonomia contrattuale e con limiti di contenuto del contratto, ma quale disposizione che riflette una *ratio* e una finalità ben precise, ossia quella di (tentare di) dominare una strutturale asimmetria di potere contrattuale tra coloro che producono e gli industriali che trasformano e distribuiscono i prodotti agricoli e alimentari[13], attraverso interventi in specifici ambiti per riequilibrare i rapporti all'interno del sistema agroalimentare.

L'art. 62 fissa – in particolare – i requisiti di forma e contenuto dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari conclusi tra imprenditori. In particolare, prevede obbligatoriamente la forma scritta dei contratti, indicando al contempo i suoi elementi essenziali ed indefettibili[14] rappresentati dalla durata, dalla

---

*applicativo dell'art. 62 del d.l. 1/2012*, in *Dir. e giur. agr., alim. e dell'amb.*, 2013, p. 524; TAMPONI, *Liberalizzazioni, "terzo contratto" e tecnica legislativa*, *op. cit.*, p. 91; ALBISINNI, *Prodotti alimentari o agroalimentari? Il TAR del Lazio, giudice del mercato e law maker, smentisce il MiPAAF e l'AGCM,* in *Riv. dir. alim.*, fasc. 3, 2013, p. 33; 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 civ. comm.,* 2013, 211; sia lecito rinviare anche a LUCIFERO, *Le pratiche commerciali sleali nel sistema delle relazioni contrattuali tra imprese nella filiera agroalimentare, op. cit.,* p. 122-146.

[12] Così PAGLIANTINI, *op. ult. cit.,* pp. 152-153.

[13] In tal senso TOMMASINI, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e alimentari, op. cit.,* pp. 127-129; sul punto ancora, GERMANÒ, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli,* in Germanò e Rook Basile (a cura di), *I contratti agrari,* Torino, 2013, p. 161; ALBISINNI, *Cessione dei prodotti agricoli e agro-alimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento,* in *Riv. dir. alim.,* fasc. 2, 2012, p. 15.

[14] Sul punto GERMANÒ, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli, op. cit.,* p. 174.

quantità, e dalle caratteristiche del prodotto compravenduto, il prezzo, le modalità di consegna e i termini di pagamento. Oltre alle disposizioni formali e sostanziali è disposto che i contratti debbano essere improntati a "principi" di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti. La previsione risponde all'esigenza di fornire al cessionario uno strumento di trasparenza e chiarezza, oltre che una garanzia di certezza del contenuto contrattuale. In altri termini, è il legislatore che impone – attraverso norme imperative – il contenuto della relazione contrattuale che riflette nell'accordo scritto l'essenza dell'operazione economica con una decisa eterodeterminazione del contenuto negoziale[15]. Lo scopo è quello di garantire maggiore trasparenza nei rapporti tra i diversi operatori della filiera, attraverso la definizione di una griglia normativa sulla base del quale avviene la cessione – che, in estrema sintesi, riflette il paradigma della vendita – ed eliminando posizioni di ingiustificato squilibrio contrattuale tra le parti.

Non può non osservarsi come la norma, ora abrogata, abbia perso la sua forza coercitiva non solo per le imperfezioni del dettato legislativo, ma altresì per aver risolto l'applicazione quotidiana attraverso il ricorso a "forme equipollenti", ossia il mero richiamo normativo sui documenti relativi alla transazione, facendo venir meno il formalismo negoziale a cui il legislatore propendeva e non perseguendo l'equilibrio auspicato nelle relazioni di filiera[16].

### 3. *(segue) Trattative contrattuali, tutela della concorrenza e pratiche commerciali sleali.*

---

[15] In tal modo, con il formalismo contrattuale si assicurano al contraente che soffre di debolezza economica per asimmetria informativa o per squilibrio di potere negoziale elementi precisi sulla base dei quali valutare anticipatamente e con cognizione di causa i margini di convenienza della transazione che intende porre in essere. In questi termini, GERMANÒ, *op. ult. cit.,* pp. 173-174.

[16] Come peraltro dimostrato dall'assenza di un contenzioso in sede civile. Si contano pochi procedimenti in seno all'AGCM ha avviato alcuni procedimenti per l'accertamento delle condotte ritenute illeciti *ex* art. 62, tra cui si rammenta la commercializzazione del grano Senatore Cappelli – provv. 27991 del 12 novembre 2019; Coop – GDO/Panificatori – provv. 27821 del 27 giugno 2019, a cui si aggiungono le indagini sui prezzi dei prodotti agricoli.

A ben vedere, l'ambito di intervento a cui il legislatore ha inteso riferirsi – e che trova conferma nella legislazione più recente – si riferisce ai rapporti di filiera aventi ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari dettando regole di trasparenza del contenuto economico del contratto oltre che proporzionalità e reciproca correspettività delle prestazioni. Una prospettiva che non vuole sovrapporsi alle regole speciali per la concentrazione dell'offerta nelle relazioni verticali[17], attraverso l'associazionismo agricolo e gli accordi interprofessionali, rese possibili dalle disposizioni di rango costituzionale del TFUE che, tramite l'art. 42 formula l'assetto concorrenziale assegnato all'agricoltura, quale insieme complesso di regole strumentali al perseguimento degli obbiettivi della Pac delineati dall'art. 39 TFUE con il fine precipuo di rafforzare il potere contrattuale degli imprenditori agricoli nei confronti delle grandi imprese commerciali mediante una organizzazione associativa capace di concentrare l'offerta e di negoziare condizioni contrattuali maggiormente vantaggiose a beneficio degli associati[18].

---

[17] Da un lato, l'integrazione verticale, che quale processo di filiera coinvolge operatori agricoli e industriali ed è funzionale all'immissione dei prodotti sul mercato; dall'altro, l'integrazione orizzontale tra le imprese agricole che è perseguita attraverso diverse strutture normative ritenute di volta in volta più idonee – vuoi per il comparto produttivo di riferimento, vuoi per la specificità della filiera – per migliorare l'organizzazione aziendale e le forme di marginalità di profitto per le imprese, vuoi per aumentare il loro *bargaining power* nella successiva cessione del prodotto. In quest'ultima prospettiva – e merita puntualizzarla – trova luogo il fenomeno dell'integrazione orizzontale tra i produttori agricoli che si è sviluppata nel tempo attraverso strutture giuridiche diverse tra loro ma riconducibili ad un medesimo comun denominatore rappresentato dall'esigenza di concentrare l'offerta del prodotto agricolo, ovverosia attraverso: *(i)* l'associazionismo tra gli operatori agricoli con cui perseguire l'obbiettivo di concentrare l'offerta del prodotto nell'ambito della filiera; *(ii)* la cooperazione tra le imprese facendo ricorso allo strumento associativo e, da ultimo, alla disciplina dei contratti di rete; *(iii)* l'aggregazione delle strutture produttive perseguita con lo strumento del contratto e, talvolta, con operazioni di acquisizione o di finanza strutturata portata avanti da gruppi societari o multinazionali, oppure da fondi di investimento.

[18] Le regole della concorrenza in agricoltura si basano sul dettato dell'art. 42 TFUE secondo *cui le regole della concorrenza sono applicabili alla produzione e il commercio dei prodotti agricoli soltanto nella misura determinata dal*

La peculiarità del settore primario è tale da caratterizzare anche questo ambito della disciplina in modo rilevante. La dimensione di filiera, come elemento ordinante e sistematico delle regole

---

*Parlamento europeo e dal Consiglio* e, aggiungasi, conformemente con la procedura di cui all'art. 43, par. 2, TFUE, e avuto riguardo agli obbiettivi enunciati dall'art. 39 TFUE. Si tratta di un corpo di norme che, *prima facie*, potrebbero sembrare mere deroghe alla disciplina generale del TFUE sulla concorrenza, in verità rappresentano disposizioni di grande rilievo, da porre al rango di regole che sono alla base di una disciplina autonoma in agricoltura, prevista nella prospettiva degli obiettivi della Pac (JANNARELLI, *La concorrenza e l'agricoltura nell'attuale esperienza europea: una relazione speciale,* in *Riv. dir. agr.,* 2009, I, p. 540; ID., *Profili giuridici del sistema agro-alimentare tra ascesa e crisi della globalizzazione,* Bari, 2011, p. 11; ROOK BASILE, *Impresa agricola e concorrenza,* Milano, pp. 89-96). A tale riguardo, giova puntualizzare che il Reg. (CE) 26/62 del Consiglio del 4 aprile 1962, prevedeva la possibilità di definire intese tra i produttori agricoli per la concentrazione della loro offerta e per l'emanazione di regole comuni di produzione. Tale disposizione, ancorché abrogata dal Reg. 1184/2006 del 24 luglio 2006, e modificata a sua volta dall'art. 176 del Reg. 1234/2007, da ultimo abrogato dal vigente art. 209 del Reg. 1308/2013 non modificato dal Reg. (UE) 2021/2017 del Parlamento europeo e del Consiglio del 2 dicembre 2021, ha sostanzialmente mantenuto inalterato il suo contenuto oggi espresso negli artt. 206-210 della vigente ocm. A tale proposito, merita puntualizzare che, come già accaduto con il Reg. 1234/2007, l'art. 206, par. 1, del Reg. 1308/2013 contenuto nella parte IV, rubricato "*Regole di concorrenza*", precisa che *salvo diversa disposizione del presente regolamento, e conformemente all'art. 42 TFUE, gli articoli da 101 a 106 TFUE e le relative disposizioni di applicazione si applicano agli accordi, alle decisioni e alle pratiche di cui all'art. 101, par. 1, e all'art. 102 TFUE che si riferiscono alla produzione o al commercio di prodotti agricoli.* Ciò implica che tutto quanto previsto negli articoli dello stesso Reg. 1308/2013 e collocato fuori dalla Parte IV, resta sottratto dal possibile sindacato da attuarsi sulla base della disciplina antitrust, proprio in ragione della copertura "costituzionale" di cui all'art. 42 Cost. (così puntualizza JANNARELLI, *Le organizzazioni riconosciute dei produttori agricoli tra Pac e concorrenza: osservazioni a proposito di* Cour de Cassation *8 dicembre 2015,* in *Riv. dir. agr.,* 2016, I, pp. 7 ss., spec. pp. 21-30). In dottrina, con riferimento alla disciplina della concorrenza applicabile in agricoltura, per una ricostruzione sistematica della disciplina, da ultimo, A. JANNARELLI, *Profili giuridici del sistema agro-alimentare e agro-industriale, op. cit.,* 117- 260. Ancora sul punto, GERMANÒ e ROOK BASILE, *Manuale di diritto agrario comunitario,* Torino, 2014, pp. 177-194; CANFORA, *Il mercato dei prodotti agroalimentari: la concorrenza,* in Costato, Germanò e Rook Basile (diretto da), *Trattato di diritto agrario,* vol. III, *Il diritto agroalimentare,* Torino, 2011, pp. 209 ss.

dell'agricoltura e del sistema agroalimentare, rappresenta la prospettiva privilegiata per l'esame della sua disciplina al fine di rendere possibile la lettura unitaria dei processi in atto di un sistema normativo oltremodo complesso. La debolezza fisiologica e strutturale dell'imprenditore agricolo, tale da giustificare nei tempi addietro uno "statuto normativo" a suo favore, rileva ora in una prospettiva diversa – quello, appunto, delle relazioni con gli altri operatori della filiera – e mette in luce vecchie e nuove criticità di un sistema complesso, in cui le regole della concorrenza sono coordinate con la disciplina di settore frutto della politica europea della Pac. Le regole "speciali" della concorrenza da applicare in agricoltura rispondono, infatti, nella loro sintesi più estrema, alla disciplina specifica voluta dall'Unione a sostegno del settore primario nelle logiche delle finalità di cui all'art. 39 TFUE.

Nel momento in cui l'Unione europea ha, però, abbandonato il sostegno dei prezzi agli agricoltori costoro sono, di fatto, repentinamente rimasti isolati sul mercato, a fronteggiare l'accrescersi dell'aumento dei prezzi delle *commodities* e le diverse congiunture economiche che hanno segnato l'ultimo decennio della dimensione macroeconomica. Per contro, in una situazione di stabile (non) crescita delle imprese agricole, sotto il profilo dimensionale ed economico, si è verificato un processo inverso ha caratterizzante gli altri operatori della filiera e, in particolare, la grande distribuzione organizzata che ha conosciuto, dagli anni sessanta, quando si è affermata, una crescita costante e, negli ultimi decenni, un processo tale di aggregazione che l'ha portata a dominare il mercato e ad imporre, con gli operatori a monte, le sue "regole" in tema di quantità, qualità e scadenze degli approvvigionamenti e a dettare i termini dell'accordo. Cosicché la dipendenza economica dell'imprenditore agricolo nei rapporti contrattuali con le controparti industriali si stata avvertita maggiormente e ha imposto l'analisi della giustizia contrattuale, ovverosia dell'equilibrio economico nei contratti di impresa.

Vale la pena puntualizzare che, negli anni addietro, il tema della debolezza dell'imprenditore agricolo nel momento della contrattazione con la controparte per la cessione dei suoi prodotti, è stato affrontato ricorrendo allo strumento dell'associazionismo che,

anche per l'applicazione del regime speciale di concorrenza dall'art. 42 del TFUE assegnato all'agricoltura, ha consentito l'aggregazione dell'offerta degli associati e, quindi, condizioni di vendita migliori per i produttori. Tuttavia, nel momento in cui la negoziazione tra le parti ha avuto ad oggetto produzioni future, o rapporti di fornitura (anche in esclusiva) duratori, che implicano la definizione *ex ante* dei prodotti (spesso da parte di chi governa la domanda) in modo anticipato rispetto alla loro venuta ad esistenza, con la conseguente necessità che l'impresa agricola si riorganizzi per soddisfare tale domanda ricorrendo a necessari ed opportuni investimenti, si è posto il problema della regolamentazione del rapporto contrattuale nella prospettiva del contraente debole, mediante la definizione di regole di validità e di regole di comportamento delle parti nelle diverse fasi del contratto.

La principale novità della normativa sulle relazioni di filiera *business to business* è rappresentata dal fatto che essa si discosta sensibilmente dal modello applicato a proposito dei contratti di integrazione verticale, che pur sempre rientrano nelle relazioni di filiera. Difatti, i rapporti contrattuali di cessione dei prodotti agricoli e alimentari lungo la filiera agroalimentare sono retti da un sistema che, da un lato, prevede una griglia di clausole, sostanziali e formali, che i contratti devono obbligatoriamente prevedere e, dall'altro, l'intervento delle autorità pubbliche chiamate a vigilare sui rapporti di filiera, intervento che è indirizzato a garantire non solo la correttezza del singolo negozio, attraverso un modello ispirato a un formalismo negoziale[19], pena l'applicazione delle sanzioni, bensì lo svolgimento della concorrenza che si ritiene legato anche alle disposizioni dettate a proposito dei rapporti contrattuali.

Il corretto ed efficiente funzionamento del mercato viene quindi ad essere al centro dell'intervento legislativo ora da perseguirsi, prendendo in considerazione nel loro insieme tutti i soggetti coinvolti, e quindi le diverse relazioni contrattuali. In questo senso, sembra confermarsi quell'indirizzo che da tempo

[19] Così JANNARELLI, *Le relazioni contrattuali nella catena alimentare, op. cit.,* p. 391.

caratterizza altre aree del diritto e che, tutt'ora, sembra confermare il fondamento di una prospettiva che attribuisce alla repressione della concorrenza sleale un ambito di applicazione che, tanto sul piano soggettivo quanto su quello dei contenuti precettivi, supera i confini di meri interessi professionali dei privati direttamente coinvolti nei conflitti anticoncorrenziali. Una prospettiva, che autorevole dottrina ha saputo cogliere, che si rifiuta di sanzionare atti di concorrenza fortemente aggressivi delle posizioni acquisite sul mercato, così allargando gli spazi effettivi di libertà del dinamismo competitivo. Una area di intervento nella quale le regole di leale concorrenza, "depurate dell'impronta spiccatamente protezionistica che indubbiamente ne segnò l'origine, si rappresentano, nel quadro dell'attuale costituzione economica, come parte coerente di un più ampio statuto concorrenziale dell'impresa"[20] che, alla diretta tutela dell'apertura del mercato affianca regole di condotta individuale, sanzionate in via pubblicistica e, in secondo piano, in via privatistica, per scongiurare le *unfair trade practices*.

Ebbene, questa prospettiva, che caratterizza il sistema agroalimentare, si colloca sul piano del processo di regolazione dei mercati, adottato per fini di interesse generale e che poggia su un equilibrio dinamico, intimamente correlato alla disciplina della concorrenza. Il limite tra queste due discipline è segnato dal fatto che, in termini generali, il regime della concorrenza ha la funzione della repressione puntuale, *ex post,* di comportamenti devianti rispetto a regole di buon funzionamento dei mercati, mentre la regolazione, ai sensi del d.lgs. 198/2021, e prima del citato art. 62 della l. 27/2012, è esercizio di un potere discrezionale pubblico, che disciplina *ex ante* i comportamenti delle imprese in determinati mercati e che si giustifica in situazioni di "fallimento del mercato"[21]. Regolazione e regime di concorrenza, quindi, che si collocano su piani diversi e paralleli di un sistema complesso ed unitario che guarda al buon funzionamento del mercato, ove la

[20] In questi termini GHIDINI, *Profili evolutivi del diritto industriale,* Milano, 2015, pp. 466-467.

[21] Così CASSESE, *Regolazione e concorrenza,* in Tesauro e D'Alberti (a cura di), *Regolazione e concorrenza,* Bologna, 2000, pp. 12-14.

regolazione resta limitata a forme di ingerenza che non sono esterne al mercato ma che sono parte di esso, nel senso che contribuiscono a conformarlo, stabilendo equilibri che attivano interessi, i quali, quindi, si valgono della regolazione come opportunità da sfruttare. Scopo infatti del regime regolatorio è la risoluzione dei fallimenti del mercato. Su tali basi concettuali trova luogo la determinazione autoritativa di regole di comportamento, basate su un accentramento delle decisioni e sulla definizione di obblighi di *facere* e di *non facere*, nonché sulla vigilanza dell'Autorità pubblica e sull'intervento diretto di quest'ultima ad inibire e sanzionare comportamenti non in linea con la previsione normativa. In tal senso, non può negarsi il carattere di ordine pubblico di tali disposizioni che, a fianco delle finalità privatistiche concorrono a manifestare la convergenza di interessi pubblici e privati di cui il nostro Ordinamento è frequentemente espressione.

Tali considerazioni trovano conferma nell'impostazione di quella autorevole dottrina che, saggiamente, pone in linea la disciplina del contratto e le regole della concorrenza, con la precisa consapevolezza che le asimmetrie informative di potere sono frutto spesso delle imperfezioni del mercato, che non offre alle imprese dipendenti alternative per sottrarsi alla dominazione. Pertanto, le vie della disciplina *antitrust* e del diritto dei contratti possono intrecciarsi, posto che l'efficienza e la repressione degli abusi sono obbiettivi condivisi da entrambi[22]. Questa prospettiva segna in modo indelebile le relazioni di filiera nel settore agroalimentare, terreno, come noto, accidentato per le diverse implicazioni che lo caratterizzano che oggi ruotano attorno alle condotte commerciali sleali dell'operatore più forte. È in questa direzione che devono essere collocati gli interventi normativi volti ad una

[22] Il riferimento è a VETTORI, *Diritto privato e ordinamento comunitario,* Milano, 2009, pp. 150-152; sempre dell'A., con riferimento al mercato agroalimentare, ID., *Contratto e concorrenza nel mercato agroalimentare. Un cenno sistemico,* in Carmignani e Lucifero (a cura di), *Le regole del mercato agroalimentare tra sicurezza e concorrenza. Diritti nazionali, regole europee e convenzioni internazionali su agricoltura, alimentazione, ambiente,* Atti del Convegno di Firenze del 21 e 22 novembre 2019 in onore della Prof.ssa Eva Rook Basile, Napoli, 2020, pp. 29 ss.

regolamentazione dei rapporti tra imprenditore agricolo e controparte commerciale, quale espressione di un sistema più ampio e complesso che la dottrina più autorevole ha da tempo ricondotto nell'ambito un "eccezionalismo agricolo"[23].

4. *La dir. (UE) 633/2019 e la tutela minima accordata ai "fornitori" in posizione di dipendenza economica.*

A differenza dell'esperienza italiana, il legislatore europeo si è mosso su un versante più circoscritto attuando una armonizzazione minima della disciplina[24].

Vi è la presa d'atto che nella filiera agricola e alimentare sono comuni squilibri considerevoli nel potere contrattuale tra fornitori e acquirenti di prodotti agricoli e alimentari e che è probabile che tali squilibri nel potere contrattuale comportino pratiche commerciali sleali nel momento in cui *partner* commerciali più grandi e potenti cerchino di imporre determinate pratiche o accordi contrattuali a proprio vantaggio relativamente a un'operazione di vendita. Tuttavia, la direttiva europea, pur individuando la sua base giuridica nell'art. 42, co. 2, TFUE in materia di politica agricola comune, si incentra esclusivamente dettando una tutela dei fornitori di prodotti agricoli lungo la filiera agroalimentare comprendendo tanto i produttori agricoli di base, quanto anche qualsiasi persona fisica o giuridica che vende prodotti agricoli e alimentari, ossia i

---

[23] Così JANNARELLI, *L'eccezionalismo agricolo e la catena alimentare nel futuro della PAC, op. cit.,* 90-91.

[24] In dottrina, *ex multis*, PAGLIANTINI, *Dal B2C al B2B: una prima lettura della Dir. (UE) 2019/633 tra diritto vigente ed* in fieri*,* in *Nuove leggi civ. comm.,* 2020, p. 220; RUSSO, *Le pratiche commerciali scorrette nella filiera agroalimentare tra diritto UE e diritto interno,* in *Diritto agroalim.,* 2020, p. 401; ID., *La direttiva UE 2019/633 sulle pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare: una prima lettura,* in *Riv. dir. civ.,* 2019, p. 1418; JANNARELLI, *La tutela dei prodotti agricoli nella filiera agro-alimentare alla luce della direttiva sulle pratiche commerciali sleali* business to business, in *Riv. dir. agr.,* 2019, I, p. 28; ID., *La "giustizia contrattuale" nella filiera agro-alimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, in *Giust. civ.,* 2021, p. 199; IMBRENDA, *Filiera agroalimentare e pratiche commerciali sleali,* in *Eur. dir. priv.,* 2019, p. 1133; MASINI, *L'abuso nella contrattazione di impresa nella filiera agroalimentare,* in *Diritto agroalim.,* 2019, p. 261.

prodotti elencati nell'Allegato 1 del TFUE ovvero i prodotti non elencati in tale allegato, ma trasformati per uso alimentare a partire dai prodotti agricoli elencati nel citato allegato. Il fondamento esplicito della tutela minima che si rinviene nella direttiva si basa sull'assunto che, nelle relazioni di fornitura di prodotti agricoli e alimentari, i fornitori sono in linea di principio dotati di un potere contrattuale inferiore rispetto agli acquirenti[25].

Sulla base di tale presupposto, è stata delineata una disciplina unitaria che accorda una tutela non solo ai produttori agricoli di base, ma anche ai fornitori intermedi di prodotti agricoli e alimentari, e è stata affidata l'individuazione della differenza del potere contrattuale – ossia la verifica in ordine alla debolezza del singolo fornitore rispetto all'acquirente – alla mera differenza dei fatturati secondo una specifica griglia contenuta nell'art. 1[26]. Se il riferimento alla base giuridica c.d. "agraria", che si propone quale atto finalizzato al perseguimento degli obbiettivi della Pac dell'agricoltura e della pesca, rappresenta di per sé un obbiettivo idoneo a sostenere un penetrante intervento sul mercato, posto che

[25] Cfr. *considerando* n. 9 ove si precisa che il numero e le dimensioni degli operatori variano tra una fase e l'altra della filiera agricola e alimentare. È probabile che le differenze nel potere contrattuale, che corrispondono alla dipendenza economica del fornitore dall'acquirente, portino gli operatori più grandi a imporre agli operatori più piccoli pratiche commerciali sleali. Un approccio dinamico, basato sulle dimensioni relative del fornitore e dell'acquirente in termini di fatturato, dovrebbe fornire agli operatori che ne hanno maggiormente bisogno una maggiore tutela contro le pratiche commerciali sleali. Le pratiche commerciali sleali sono dannose soprattutto per le imprese di dimensioni medio piccole (PMI) presenti nella filiera agricola e alimentare. Anche le imprese più grandi delle PMI ma con un fatturato annuale non superiore a euro 350.000.000 dovrebbero essere tutelate dalle pratiche commerciali sleali, onde evitare che il costo di tali pratiche sia trasferito ai produttori agricoli. L'effetto a cascata sui produttori agricoli sembra essere particolarmente significativo per le imprese il cui fatturato annuale arriva a un massimo di euro 350.000.000. La tutela dei fornitori intermedi di prodotti agricoli ed alimentari, inclusi i prodotti trasformati, può servire anche a evitare una diversione degli scambi dai produttori agricoli e dalle loro associazioni, che producono prodotti trasformati, verso fornitori non tutelati.

[26] Con riferimento all'elemento dimensionale, quale indice sintomatico di uno squilibrio di potere contrattuale, v. Corte di giust. del 13 novembre 2019 (C-2/18), *Lietuvos Respublikos Seimo narių grupė*.

essa investe non solo la produzione agricola, ma regola le relazioni commerciali e di scambio[27], il richiamo dell'art. 43, par. 2, TFUE avrebbe dovuto far propendere a soluzioni normative per le relazioni contrattuali intercorrenti direttamente tra produttori agricoli e altri operatori della filiera con regole specifiche rispetto a quelle da applicarsi nelle altre relazioni aventi come protagonisti altri operatori della medesima filiera, pur sempre nella vesti di fornitori. Invece, la direttiva presenta una ambiguità di fondo: sul piano soggettivo attua una unificazione dei diversi soggetti della filiera e prevede l'ambito di applicazione in ragione dell'oggetto (i.e. *prodotto agricolo o alimentare*) in funzione del fatturato di riferimento delle parti. In tal modo, il legislatore europeo sembra non cogliere quanto gli atti di *soft law* sopra richiamati avevano posto in luce con riguardo alla debolezza strutturale dei produttori agricoli e alla formazione dei prezzi dei prodotti agricoli lungo la filiera la cui ripartizione è tutt'altro che equa, con la conseguente difficoltà per gli operatori di assicurarsi una stabilità dei propri redditi, ulteriormente compromessa dalla crescita dei costi della produzione[28].

---

[27] Tale prospettiva, peraltro, trova fondamento in giurisprudenza oltre che in dottrina. In particolare, Corte di giust. del 4 aprile 2000 (C-269/97), *Commissione delle Comunità Europee e Parlamento europeo c Consiglio dell'Unione Europea,* ove la Corte ha respinto la distinzione fra produzione e mercato, e fra regole rivolte ai produttori e regole rivolte ai consumatori, sostenuta dall'Avvocato generale, ed ha dichiarato legittimo il ricorso alla Pac quale base giuridica per interventi volti a regolare il mercato anche nelle fasi successive alla produzione agricola, ed indirizzati a tutti gli operatori della filiera (anche non agricoltori). Su tali basi è stato osservato che alla Pac è riconosciuta la natura di base esemplare di un sistema complesso, che unifica in una disciplina plurifunzionale le ragioni della concorrenza e ragioni della sicurezza alimentare, supera la distinzione fra materie, accomuna in un unico ambito di regolazione tutti i soggetti della filiera produttiva ed i consumatori, e mira ad assicurare la stabilità del mercato e la trasparenza delle condizioni di produzione e commercializzazione. In dottrina, per tutti, ALBISINNI, *La dir. 2019/633 tra Pac e mercati,* in *Riv. dir. alim.,* fasc. 4, 2021, pp. 9-10.

[28] In tal senso 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, p. 744, ove l'A. osserva come la problematica dei prezzi agricoli, propria della Pac, negli ultimi anni è stata abbandonata, salvo

Dunque, l'ambito di intervento della direttiva è sostanzialmente circoscritto al contrasto alle pratiche sleali attraverso la combinazione dell'art. 1 e dell'art. 3, che individua le singole pratiche, senza un preciso obbligo di ricorrere a contratti scritti. Invero, pur ammettendo, come riportato nel citato Libro Verde, che l'uso di contratti scritti nella filiera agricola e alimentare può contribuire ad evitare determinate pratiche commerciali sleali, in quanto la forma scritta è garanzia di lealtà e della correttezza nelle relazioni commerciali[29], la direttiva fin dai suoi *considerando* sembra ribadire una libertà di forma nell'ambito delle relazioni contrattuali[30]. L'auspicato equilibrio contrattuale passa attraverso una libertà negoziale e si accompagna a una libertà della forma scritta segnata dai limiti imposti dalle pratiche vietate, ove applicabili, che ruota attorno al comportamento leale delle parti nelle relazioni di filiera. Lo stesso riferimento dell'art. 3, par. 1, lett. F), che considera pratica commerciale sleale il rifiuto da parte dell'acquirente di prodotti agricoli e alimentari di confermare per iscritto le condizioni di un accordo di fornitura a fronte di una esplicita richiesta da parte del fornitore, non rileva ai fini della definizione di una regola dettata per la forma dell'atto, quanto piuttosto della lealtà della relazione tra le parti e delle pattuizioni raggiunte.

La direttiva, in altri termini, lascia assai debole l'azione volta a contrastare gli abusi contrattuali dal momento che occorrerebbe, in realtà, eliminare gli squilibri esistenti attraverso un'azione molto più radicale e profonda rafforzando la posizione sul mercato degli

---

restare sempre al centro della disciplina della concorrenza, alla luce delle resistenze tuttora presenti a che gli agricoltori possano collettivamente, anche per il tramite delle proprie organizzazioni, adottare decisioni sui prezzi da praticare ovvero negoziarli collettivamente con le loro controparti contrattuali. In argomento, JANNARELLI, *Prezzi dei prodotti agricoli nei rapporti di filiera e rispetto dei costi medi di produzione, op. cit.,* pp. 560-570.

[29] Sul punto v. GIUFFRIDA, *Neoformalismo contrattuale tra tutela del contraente debole e mercato,* in *Riv. dir. alim.,* fasc. 4, 2021, pp. 22-24; sia altresì lecito rinviare a LUCIFERO, *Le pratiche commerciali sleali nel sistema delle relazioni contrattuali tra imprese nella filiera agroalimentare, op. cit.,* pp. 10-18.

[30] Cfr. *considerando* n. 23.

agricoltori, che, indirettamente, coinvolgono anche le relazioni contrattuali tra imprese.

5. *Il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari: principi ed elementi essenziali.*

Rispetto alla direttiva, l'ambito applicativo del d.lgs. 198/2021 è assai più ampio, in quanto prevede una disciplina articolata attraverso il ricorso ad un formalismo contrattuale particolarmente dettagliato e al contempo al contrasto alle pratiche leali, che coinvolge, sul piano soggettivo, non più la sola tutela dei fornitori, pur nell'ampia accezione adottata dalla direttiva stessa, bensì comprende anche gli acquirenti, quali *altri operatori della filiera agricola e alimentare.*

Coerentemente con il disposto dell'art. 62, ed in perfetta aderenza con l'intento perseguito dal legislatore europeo con la citata direttiva, il decreto prevede all'art. 3 che i contratti di cessione devono essere informati a *principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca correspettività delle prestazioni* con riferimento ai beni forniti, precisando ulteriormente rispetto alla precedente disposizione, che tale conformazione deve realizzarsi dalla fase delle trattative fino all'esecuzione del contratto, espressione di quel perfetto equilibrio che il legislatore mira a perseguire. Disposizione che se combinata con l'art. 6, co. 2, del decreto introduce una presunzione *iuris et de iure* di conformità ai suddetti principi per i contratti di cessione, i quali devono essere ispirati a detti principi sia nella loro negoziazione che nella successiva esecuzione.

L'art. 3, co. 2, indica gli elementi essenziali del contratto, tra cui la durata (non inferiore in linea di principio dodici mesi), 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). Questa rappresenta una indicazione di contenuti essenziale da plasmare alle singole tipologie di contratto nei diversi comparti produttivi, notoriamente caratterizzate 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 consideri 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 indicati in modo puntuale.

Elemento caratterizzante è la forma scritta, in quanto i contratti di cessione devono *obbligatoriamente concludersi mediante atto scritto* che deve necessariamente essere *stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti* (art. 3, co. 2). In altri termini, a differenza di quanto previsto dall'art. 62, il decreto prevede il requisito della forma e limita le c.d. "forme equipollenti" – di fatto sempre impiegate durante la vigenza dell'art. 62[31] – ma ai soli atti successivi all'avvenuta sottoscrizione del contratto, *ex* art. 3, co. 1 e 2, per eventuali nuovi ordini riconducibili al medesimo rapporto contrattuale definito mediante un accordo quadro tra le parti.

Risulta, in tal modo, particolarmente evidente che le prescrizioni dell'art. 3, ora brevemente richiamate, si applicano a tutti i contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari – con le sole esclusioni di cui all'art. 2, co. 1, lett. e), quali i contratti con i consumatori, quelli che prevedono la contestualità della consegna e del pagamento, nonché i conferimenti da parte di imprenditori agricoli o ittici a cooperative o ad organizzazioni di produttori, ai sensi del d.lgs. 27 maggio 2005, n. 102, di cui sono soci – a prescindere da una verifica in concreto dello squilibrio del potere contrattuale.

La rilevanza generale della disposizione sulla forma e sui contenuti specifici del contratto di cessione trova conferma nel dettato dell'art. 1, co. 4, del decreto che, appunto, qualifica le previsioni dell'art. 3 (unitamente agli artt. 4, 5 e 7) quali norme

[31] 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 la sua rilevanza, così rilevando l'intrinseca inadeguatezza dello strumento di tutela che l'art. 62 incorporava per il contrasto delle pratiche commerciali sleali.

imperative che prevalgono sulle eventuali discipline di settore con esse contrastanti, e prevedendo la nullità delle clausole contrarie che, ad ogni modo, non possono determinare la nullità del contratto. In altri termini, le regole richiamate costituiscono una disciplina generale volta a regolare tutti i contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari tra imprese espressione di un intervento di regolazione del mercato agroalimentare[32]. L'art. 3 assume quindi la veste 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 da disposizioni che prevedono sanzioni di matrice amministrativa particolarmente rilevanti in quanto parametrate al fatturato realizzato nell'ultimo esercizio precedente all'accertamento (art. 10), oltre al risarcimento del danno (art. 10, co. 14).

Nel modello presupposto dal d.lgs. 198/2021 il contratto di cessione acquisisce una inedita capacità di incidere sul funzionamento del mercato attraverso l'intervento dell'Ordinamento sul contenuto del contratto e 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. Obbiettivo perseguito nella fattispecie in esame attraverso la qualificazione di talune norme (artt. 3, 4, 5 e 7)[33] quali norme imperative: l'integrazione cogente, *ex* artt. 1339 e 1419, co. 2, c.c., si realizza in questo modo attraverso la norma

[32] Così 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.,* p. 746.

[33] 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 il funzionamento del mercato attraverso il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari e le diverse pratiche propedeutiche o strumentali a perseguire tale fine.

imperativa con l'obbiettivo di non invalidare il contratto, bensì correggere il regolamento[34].

In questa prospettiva si attua 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 devono risultare per iscritto ("forma-contenuto"): allorché il regolamento negoziale si collega a prescrizioni di contenuto obbligatorio di elementi, di dati, di informazioni che devono essere presenti nel contratto, le formalità prescritte definiscono i vincoli della determinazione negoziale e della sua comunicazione[35]. La conseguenza di una disciplina informativa del contenuto della cessione dei prodotti agricoli e alimentari, così come dettata dal d.lgs. 198/2021 finisce con l'operare sulla disciplina della concorrenza negoziale ed entra in stretta correlazione con il mercato, incidendone la struttura. In tal senso, si ritiene di poter considerare la previsione della forma scritta obbligatoria, quale esigenza di garantire la mera esistenza del contratto (forma *ad substantiam*), in funzione della lealtà e della correttezza della relazione contrattuale posta in essere dalle parti allo scopo di evitare le pratiche sleali imposte alla parte più debole. La forma scritta è, infatti, idonee a evitare determinate pratiche commerciali sleali, frutto dell'imposizione della parte più forte su quella più debole come elencate all'art. e 5. In tal senso, la stessa *grey list*, di cui all'art. 4, co. 4, che prevede una lista di pratiche commerciali ritenute *a priori* sleali, e quindi vietate, ma che divengono lecite se

[34] 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 D'AMICO, *L'integrazione (cogente) del contratto mediante il diritto dispositivo,* in D'Amico e Pagliantini (a cura di), *Nullità per abuso ed integrazione del contratto,* Torino, 2013, pp. 216-220; ROPPO, *Il Contratto,* Milano, 2011, pp. 471-473.

[35]Così 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, pp. 360-361.

precedentemente concordate da fornitore e acquirente in termini chiari ed univoci, con la specifica previsione di una controprestazione economica, devono necessariamente essere frutto di pattuizioni scritte per legittimare l'intesa raggiunta tra fornitore e acquirente. In assenza di un accordo scritto tale obbiettivo, evidentemente, non sarebbe perseguibile.

Senza potersi dilungare sul punto, giova rilevare che il riferimento alla nullità delle pattuizioni o delle clausole contrattuali contrarie alle norme imperative citate (*i.e.* artt. 3, 4, 5 e 7), ai sensi dell'art. 1, co. 4, sembra dover far propendere verso una nullità di protezione[36] e, in quanto tale azionabile da parte del soggetto, sia esso fornitore o acquirente, leso dalle pratiche scorrette. Peraltro, il tenore della norma ora citata configura chiaramente la nullità come parziale riferita, in particolare, al caso in cui sia una o più clausole ad essere in contrasto con il disposto dell'art. 3, prevedendo, appunto, la salvaguardia del contratto nella sua interessa[37].

In breve, da quanto brevemente riportato è possibile osservare come il legislatore intenda perseguire una regolazione della filiera agroalimentare attraverso la previsione di regole uniformi a tutti gli operatori (agricoltori, industriali o distributori) e un contenuto minimo ed essenziale del contratto ove possono trovare luogo le sole pratiche commerciali ritenute lecite. Ciò che, tuttavia, non deve sfuggire sono i limiti applicativi della norma e le difficoltà a conformare, attraverso fonti eteronome che incidono e condizionano l'autonomia contrattuale, una prassi negoziale articolatasi in decenni di contrattazioni, a livello locale e internazionale, in un mercato segnato da una pluralità di imprese agricole, un numero limitato di trasformatori, e l'accentramento in pochi operatori della distribuzioni con evidenti implicazioni sulle relazioni nello specifico segmento del mercato agroalimentare. Ne sono la prova i rimedi civilistici, che costituiscono una delle parti

---

[36] In tal senso 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.,* p. 741.

[37] In argomento, D'AMICO, *La giustizia contrattuale nelle filiere agro-alimentari,* in *Riv. dir. alim.,* fasc. 4, 2021, pp. 44-46; sul punto si veda anche GIUFFRIDA, *ibidem.*

meno convincenti del decreto, e che rischiano di rimanere ai margini di una disciplina che, invece, anche in funzione dell'Autorità di contrasto, tenderà a privilegiare il *public enforcement*.

6. *Considerazioni conclusive.*

Le considerazioni ora esposte ruotano attorno ad un punto ben preciso rappresentato dal funzionamento (efficiente) del mercato agroalimentare attraverso la regolazione della filiera, che apre ad un maggior tema che qui può trovare solo cenno, ossia la verifica di come il contratto venga toccato dalle norme a tutela della concorrenza e, ancora, come la regolazione del mercato possa incidere sulla libertà dei privati a disciplinare i propri interessi.

Il d.lgs. 198/2021, a ben vedere, si colloca nel solco dell'esperienza dettata dallo Stato regolatore[38] il cui intervento è segnato per indicare quali regole e quali provvedimenti possano impedire il precostituirsi di situazioni distorsive dei rapporti concorrenziali, 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 privata oneri di prestazione per il mercato[39]. D'altronde, come si è accennato, la regolazione del contratto in funzione concorrenziale guarda non alla forma giuridica, bensì alla sostanza dei rapporti economici, ossia l'effettiva struttura organizzativa dell'impresa e la sua collocazione nel mercato. La struttura del mercato è caratterizzata

[38] Nel contesto delle riflessioni attinenti l'autonomia del contratto, la regolazione del mercato e il diritto della concorrenza, ZOPPINI, *Il diritto privato e i suoi contenuti,* Bologna, 2020, pp. 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.

[39] 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 ZOPPINI, *Il diritto privato e i suoi contenuti, op. ult. cit.,* pp. 189-190.

da regole legali all'interno del quale si collocano le scelte dei contraenti attraverso le quali trova luogo il sistema degli scambi che si realizzano secondo l'ordine giuridico determinato da una previsa volontà legislativa.

In particolare, ai fini della regolazione del mercato agroalimentare, a cui il decreto attuativo della dir. (UE) 633/2019 riferisce, la fonte normativa è posta in funzione della sua idoneità a produrre un effetto sostitutivo dell'autonomia privata nel mercato. La regola eteronoma che s'impone alla libertà dei privati non si risolve solo nel limite dell'agire negoziale, né postula la mera determinazione imperativa del contenuto del contratto: essa, piuttosto, produce un vincolo teleologico in quanto orienta gli operatori verso quei modelli comportamentali ritenuti idonei ad assicurare un grado di concorrenzialità in senso dinamico del mercato[40]. Obbiettivo questo perseguito dal legislatore europeo attraverso una regolazione del settore attuato mediante la previsione di regole unitarie con il ricorso a rimedi di *public enforcement* in caso di violazione, lasciando agli Stati membri il compito di adottare strutture di controllo e sanzioni efficaci con finalità di deterrenza al fine del buon funzionamento del mercato[41].

L'attenzione rivolta alle relazioni che intervengono nella filiera agroalimentare riflette la volontà del legislatore di intervenire in un sistema produttivo considerato fondamentale per l'intera comunità in quanto riguarda, in definitiva, la produzione dei beni indispensabili per l'alimentazione umana, privandolo delle asimmetrie che segnano i rapporti tra gli operatori di filiera e ricercando un equilibrio delle parti nell'atto negoziale. Coerentemente con l'impostazione degli atti di *soft law,* di cui si è

---

[40] Ancora, ZOPPINI, *Il diritto privato e i suoi contenuti, op. cit.,* p. 190.

[41] Ricorda JANNARELLI, *la regolazione privatistica delle relazioni di mercato nell'attuale contesto,* in *Riv. crit. dir. priv.,* 2020, pp. 310-313, che l'indirizzo di fondo della legislazione di fonte europea diretta alla regolazione dei mercati ha registrato una torsione di non poco rilievo in una duplice direzione: da un lato si è determinato il passaggio dal primato del private enforcements a favore del 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.

detto, il legislatore nazionale, e allo stesso modo quello europeo, non guardano alle cause della fluttuazione dei prezzi dei prodotti agricoli, né alla loro formazione e tantomeno a come questi vengano ripartiti tra gli attori della filiera, ma lega tali cause all'efficienza delle relazioni di filiera e si sofferma sugli effetti che tale fenomeno produce tra gli operatori lungo la filiera accentuando il loro diverso potere negoziale, al punto da dare luogo a pratiche commerciali sleali ai diversi livelli della filiera con comportamenti che possono incidere anche sul piano della concorrenza. In questa prospettiva il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari assurge a strumento di regolazione della filiera imponendo un equilibrio negoziale attraverso il neoformalismo contrattuale e, più in particolare, le norme cogenti che lo caratterizzano quanto a forma e contenuti.

Ciò posto, restano prive di una effettiva risposta le istanze degli agricoltori che da tempo mettono in luce le deficienze strutturali dei mercati agricoli, che condizionano la formazione dei prezzi dei prodotti agricoli e la ripartizione del valore tra gli attori della filiera, auspicando risposte giuridiche adeguate, ossia in grado di incidere efficacemente sulle stesse. Obbiettivo quest'ultimo che esige regole diverse, ma a cui il legislatore non può non volgere l'attenzione. Altrimenti, le considerazioni sopra esposte, che hanno posto in luce l'inscindibilità fra la disciplina dei rapporti negoziali e la struttura del mercato, nell'ambito del mercato agroalimentare, ove il fatto di aver privilegiato l'esigenza di una regolamentazione attenta e penetrante dal punto di vista dei soggetti che vi operano, finisce per prevedere un sistema incapace di perseguire l'efficienza della filiera. Invero, l'attenzione riposta all'atto della cessione dei prodotti acquisisce un particolare significato nell'ambito delle relazioni tra imprese in funzione di una corretta conformazione di tali relazioni in connessione alla realizzazione di un mercato equilibrato.

Il neoformalismo negoziale rappresenta nell'esperienza oramai datata uno dei segni più tangibili dell'evoluzione che ha caratterizzato il diritto dei contratti; alla base del fenomeno viene ravvisata un'istanza di giustizia, che non si pone in conflitto con la libertà contrattuale nella misura in cui la prescrizione relativa alla

forma sia diretta – in un'ottica riequilibratoria e di eguaglianza sostanziale dei soggetti[42] – a consentire l'esplicazione dell'autonomia contrattuale alla stregua dei canoni inspirati all'informazione e alla trasparenza della contrattazione.

Se quindi è possibile considerare il contrato come strumento per realizzare i fini che ben possono allontanarsi dall'interesse dei singoli contraenti, nella fattispecie in esame è possibile ritenere 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 a regolare il mercato anche nelle fasi successive alla produzione agricola ed indirizzate a tutti gli operatori della filiera (anche non agricoltori). In tal senso, si spiega l'assenza di un riferimento ad una protezione dell'agricoltore, quale soggetto debole, in luogo di una regola generale che uniforma tutti gli attori della filiera nel momento in cui si trovano a negoziare quali fornitori o acquirenti. Non si ha in tal modo un accertamento in concreto di una posizione dominante, o di un abuso, quanto piuttosto la previsione di regole cogenti che intervengono nell'atto negoziale condizionando l'autonomia contrattuale delle parti.

Non vi è alcun dubbio che i mercati saranno soggetti ad ulteriori mutamenti e con essi muterà anche il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari, per cui nuovi interessi meritevoli di tutela emergeranno e nuovi rimedi risulteranno necessari; tuttavia, è oltremodo indubbio che l'entrata in vigore del d.lgs. 198/2021 ha posto le basi di un modello di regolazione del mercato agroalimentare segnato dal contratto di cessione e caratterizzato da regole specifiche per il settore che, con il tempo, potranno essere anche integrate o modificate, ma sempre in funzione del medesimo fine dettato dall'efficienza del funzionamento del mercato.

---

[42] Così, D'AMICO, *Giustizia contrattuale e contratti asimmetrici,* in *Europa e dir. priv.,*2019, p. 19.

ISBN 979-12-210-1540-9
9 791221 015409