

Cessione di prodotti agricoli e alimentari – Art.62 DL 1/2012 Quadro giuridico complessivo

La presente nota contiene una analisi del quadro giuridico così come risultante dall'art. 62 del decreto-legge 1/2012 e dalla bozza di regolamento da noi diffusa con nota del 13 settembre u.s. che, si ricorda, è attualmente ancora al vaglio del Consiglio di Stato.

CAMPO D'APPLICAZIONE

Le disposizioni di cui all'art. 62 del Decreto Legge 24 gennaio 2012, n. 1, disciplinano le relazioni commerciali nella filiera agroalimentare ed in particolare i contratti che hanno ad oggetto la cessione di prodotti agricoli e alimentari.

Ai sensi dell'art. 2 della bozza di decreto attuativo, rientrano nella nozione di **prodotti agricoli** «*prodotti dell'allegato I di cui all'articolo 38, comma 3, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea*».

Il suddetto **Allegato I del TFUE** contiene infatti un elenco di prodotti agricoli, cui si applicano le disposizioni del medesimo Trattato, di seguito riportato:

- Animali vivi (Capitolo 1)
- Carni e frattaglie commestibili (Capitolo 2)
- Pesci, crostacei e molluschi (Capitolo 3)
- Latte e derivati del latte; uova di volatili; miele naturale (Capitolo 4)
- Budella, vesciche e stomaci di animali, interi o in pezzi, esclusi quelli di pesci (Capitolo 5 voce 05.04)
- Prodotti di origine animale, non nominati né compresi altrove; animali morti dei capitoli 1 o 3, non atti all'alimentazione umana (Capitolo 5 voce 05.15)
- Piante vive e prodotti della floricoltura (Capitolo 6)
- Legumi, ortaggi, piante, radici e tuberi, mangerecci (Capitolo 7)
- Frutta commestibile; scorze di agrumi e di meloni (Capitolo 8)
- Caffè, tè e spezie, escluso il matè (Capitolo 9 voce 09.03)
- Cereali (Capitolo 10)
- Prodotti della macinazione; malto; amidi e fecole; glutine; inulina (Capitolo 11)
- Semi e frutti oleosi; semi, sementi e frutti diversi; piante industriali e medicinali; paglie e foraggi (Capitolo 12)
- Pectina (Capitolo 13 ex 13.03)
- Strutto ed altri grassi di maiale pressati o fusi; grasso di volatili pressato o fuso (Capitolo 15 voce 15.01)
- Sevi (della specie bovina, ovina e caprina) greggi o fusi, compresi i sevi detti «primo sugo» (Capitolo 15 voce 15.02)
- Stearina solare; oleo-stearina; olio di strutto e oleomargarina non emulsionata, non mescolati né altrimenti preparati (Capitolo 15 voce 15.03)
- Grassi e oli di pesci e di mammiferi marini, anche raffinati (Capitolo 15 voce 15.04)
- Oli vegetali fissi, fluidi o concreti, greggi, depurati o raffinati (Capitolo 15 voce 15.07)
- Grassi e oli animali o vegetali idrogenati anche raffinati, ma non preparati (Capitolo 15 voce 15.12)
- Margarina, imitazioni dello strutto e altri grassi alimentari preparati (Capitolo 15 voce 15.13)
- Residui provenienti dalla lavorazione delle sostanze grasse, o delle cere animali o vegetali (Capitolo 15 voce 15.17)
- Preparazioni di carni, di pesci, di crostacei e di molluschi (Capitolo 16)
- Zucchero di barbabietola e di canna, allo stato solido (Capitolo 17 voce 17.01)
- Altri zuccheri; sciroppi; succedanei del miele, anche misti con miele naturale; zuccheri e melassi, caramellati (Capitolo 17 voce 17.02)
- Melassi, anche decolorati (Capitolo 17 voce 17.03)
- Zuccheri, sciroppi e melassi aromatizzati o coloriti (compreso lo zucchero vanigliato, alla vaniglia o alla vaniglina), esclusi i succhi di frutta addizionati di zucchero in qualsiasi proporzione (Capitolo 17 voce 17.05*)

- Cacao in grani anche infranto, greggio o torrefatto Capitolo (18 voce 18.01)
- Gusci, bucce, pellicole e cascami di cacao (18 voce 18.02)
- Preparazioni di ortaggi, di piante mangerecce, di frutti e di altre piante o parti di piante (Capitolo 20)
- Mosti di uva parzialmente fermentati anche mutizzati con metodi diversi dall'aggiunta di alcole (Capitolo 22 voce 22.04)
- Vini di uve fresche; mosti di uve fresche mutizzati con l'alcole (mistelle) (Capitolo 22 voce 22.05)
- Sidro, sidro di pere, idromele ed altre bevande fermentate (Capitolo 22 voce 22.07)
- Alcole etilico, denaturato o no, di qualsiasi gradazione, ottenuto a partire da prodotti agricoli compresi nell'allegato I, ad esclusione di acquaviti, liquori ed altre bevande alcoliche, preparazioni alcoliche composte (dette estratti concentrati) per la fabbricazione di bevande (Capitolo 22 voce ex 22.08* ed ex 22.09*)
- Aceti commestibili e loro succedanei commestibili (Capitolo 22 voce 22.10*)
- Residui e cascami delle industrie alimentari; alimenti preparati per gli animali (Capitolo 23)
- Tabacchi greggi o non lavorati; cascami di tabacco (Capitolo 24 voce 24.01)
- Sughero naturale greggio e cascami di sughero; sughero frantumato, granulato o polverizzato (Capitolo 45 voce 45.01)
- Lino greggio, macerato, stigliato, pettinato o altrimenti preparato, ma non filato; stoppa e cascami (compresi gli sfilacciati) (Capitolo 54 voce 54.01)
- Canapa (Cannabis sativa) greggia, macerata, stigliata, pettinata o altrimenti preparata, ma non filata; stoppa e cascami (compresi gli sfilacciati) (Capitolo 57 voce 57.01)

Ai sensi del medesimo art. 2 della bozza di decreto attuativo, sono inoltre definiti **prodotti alimentari** «i prodotti di cui all'articolo 2 del regolamento (CE) n. 178/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 28 gennaio 2002».

Più specificamente, l'articolo 2 del regolamento (CE) n. 178/2002 definisce «alimento» (o «prodotto alimentare», o «derrata alimentare») qualsiasi sostanza o prodotto trasformato, parzialmente trasformato o non trasformato, destinato ad essere ingerito, o di cui si prevede ragionevolmente che possa essere ingerito, da esseri umani.

Sono comprese le bevande, le gomme da masticare e qualsiasi sostanza, compresa l'acqua, intenzionalmente incorporata negli alimenti nel corso della loro produzione, preparazione o trattamento. Esso include l'acqua nei punti in cui i valori devono essere rispettati come stabilito all'articolo 6 della direttiva 98/ 83/CE e fatti salvi i requisiti delle direttive 80/778/CEE e 98/83/CE.

Non sono compresi:

- a) i mangimi;
- b) gli animali vivi, a meno che siano preparati per l'immissione sul mercato ai fini del consumo umano;
- c) i vegetali prima della raccolta;
- d) i medicinali ai sensi delle direttive del Consiglio 65/65/CEE (1) e 92/73/CEE (2);
- e) i cosmetici ai sensi della direttiva 76/768/CEE del Consiglio (3);
- f) il tabacco e i prodotti del tabacco ai sensi della direttiva 89/622/CEE del Consiglio (4);
- g) le sostanze stupefacenti o psicotrope ai sensi della convenzione unica delle Nazioni Unite sugli stupefacenti del 1961 e della convenzione delle Nazioni Unite sulle sostanze psicotrope del 1971;
- h) residui e contaminanti".

Appare pertanto evidente, da una prima lettura delle definizioni sopra riportate, che alcuni prodotti pur non rientrando nella categoria dei prodotti alimentari rientrano comunque in quella, diversa, dei prodotti agricoli (ad es. i mangimi, gli animali vivi, le sementi, le piante vive e i prodotti della floricoltura, i tabacchi greggi o non lavorati e i cascami di tabacco, etc.) e, pertanto, sono comunque soggetti all'applicazione della disciplina prevista dall'art. 62 DL 1/2012.

Tale disciplina, dunque, con riferimento alle categorie rappresentate nel sistema CONFCOMMERCIO – IMPRESE PER L'ITALIA, **riguarderà tutti gli operatori del comparto alimentare** (dettaglianti alimentari, pubblici esercizi, grossisti, mercati ortofrutticoli, ambulanti, distributori automatici, panificatori, erboristi, etc.) **nonché tutti gli altri operatori le cui attività si riferiscono a prodotti agricoli diversi da quelli alimentari** (sementi, animali, mangimi per animali, piante e fiori, tabacchi non lavorati etc.) **a prescindere dalla posizione rivestita nell'ambito della filiera di riferimento.**

Più in generale, saranno assoggettati alle disposizioni di cui all'art. 62 tutti gli operatori della filiera agroalimentare quali gli agricoltori, i produttori e le industrie di trasformazione, le centrali d'acquisto, la grande distribuzione organizzata (GDO), i grossisti, gli intermediari, i dettaglianti, i pubblici esercizi etc.

L'art. 1 della bozza di decreto specifica altresì che nel campo d'applicazione della norma rientrano i contratti e le relazioni commerciali che hanno ad oggetto la cessione di prodotti agricoli e alimentari la cui **consegna** avviene nel territorio della Repubblica italiana. In particolare, per cessione dei prodotti

agricoli e alimentari deve intendersi il trasferimento della proprietà di prodotti agricoli e/o alimentari, dietro il pagamento di un prezzo.

Ne consegue che, nell'ambito delle operazioni di **import-export**, saranno soggetti alla disciplina in esame gli operatori che importano prodotti dall'estero, se la merce viene consegnata in Italia, mentre rimangono escluse le esportazioni se la consegna della merce avviene in uno Stato terzo.

Nei commerci internazionali, pertanto, assumeranno notevole importanza anche i contratti di trasporto delle merci, ed in particolare le clausole contrattuali per la determinazione del momento del passaggio del rischio, ai fini della corretta individuazione del luogo in cui si perfeziona la consegna del bene.

Sono invece **espressamente esclusi** dal campo d'applicazione di tali disposizioni:

- i contratti conclusi con il consumatore finale;
- le cessioni di prodotti agricoli e alimentari istantanee, con contestuale consegna e pagamento del prezzo pattuito;
- le cessioni effettuate dai soci coimprenditori di cooperative agricole alle cooperative stesse;
- le cessioni effettuate ai soci coimprenditori delle organizzazioni di produttori alle organizzazioni stesse;
- le cessioni effettuate tra gli imprenditori ittici.

Restano pertanto fuori dall'ambito d'applicazione della norma tutte le fattispecie di **vendita al dettaglio al consumatore finale**, inteso come persona fisica che acquista i prodotti agricoli e/o alimentari per scopi estranei alla propria attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta, nonché la **somministrazione** di alimenti e bevande.

A tal proposito, occorre tuttavia ribadire che gli operatori economici che svolgono tali attività si troveranno da una parte comunque assoggettati alla disciplina in esame (in particolare quella relativa ai requisiti del contratto e, soprattutto, ai termini di pagamento) nei rapporti con i propri fornitori ma, dall'altra, non potranno usufruirne dei relativi benefici nei confronti dei propri clienti.

La bozza di decreto attuativo chiarisce inoltre che l'operatore commerciale che acquista un prodotto agricolo o alimentare e provvede **contestualmente al pagamento** (un ristoratore che acquista una partita di merce al mercato ortofrutticolo o, più in generale, un operatore che si rifornisce presso altro operatore – ad es. Metro – con modalità *cash and carry*, etc.) non è soggetto alla disciplina dell'art. 62 in quanto, quando ricorrono tali circostanze, viene data piena esecuzione agli obblighi tipici della compravendita (consegna della merce a fronte del pagamento del relativo prezzo) e pertanto vengono evidentemente meno le ragioni di tutela del contraente debole che stanno a fondamento di tali disposizioni.

Le esclusioni in favore di cooperative, organizzazioni di produttori etc. si fondano invece sulla natura di conferimento che caratterizza le cessioni in quegli specifici settori.

REQUISITI DEL CONTRATTO

Il **comma 1** dell'art. 62 prevede che i contratti che hanno ad oggetto la cessione di prodotti agricoli e alimentari devono essere stipulati obbligatoriamente in forma scritta.

Nei medesimi, dovranno altresì essere espressamente indicati, a pena di nullità, che potrà anche essere rilevata d'ufficio dal giudice (dunque non solo su istanza di parte. A tal proposito viene altresì riconosciuta la legittimazione attiva in capo alle associazioni di categoria, di cui si dirà in seguito più approfonditamente), i seguenti elementi essenziali:

- la durata del contratto;
- le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto;
- il prezzo;
- le modalità di consegna e di pagamento.

Al fine di consentire un'interpretazione più flessibile di tali obblighi, salvaguardando in tal modo le caratteristiche di snellezza, informalità e celerità, indispensabili ai fini delle prassi commerciali più diffuse, l'art. 3, comma 3, della bozza di decreto attuativo, chiarisce che tali elementi possono risultare anche dal complesso dei documenti relativi ad un medesimo contratto.

Il sistema che si viene a configurare, prevede pertanto diverse possibilità in funzione della completezza del contratto, sintetizzabile secondo il seguente schema:

- 1) contratto perfetto in tutti i suoi requisiti (singoli contratti di cessione, contratti quadro e accordi interprofessionali sottoscritti dalle parti e contenenti tutti gli elementi essenziali);
- 2) ordini d'acquisto, contratti di cessione, documenti di trasporto o di consegna, ovvero fatture che, in tutti i casi, fanno riferimento ad un contratto a monte (che deve essere specificamente richiamato) di cui ne integrano gli elementi essenziali.
- 3) scambi di comunicazioni e di ordini, antecedenti alla consegna dei prodotti (il contratto si perfeziona con l'accettazione dell'ordine);
- 4) ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti (il contratto si perfeziona per fatti concludenti al momento della consegna);
- 5) documenti di trasporto o di consegna, ovvero fatture c.d. "parlanti", rispetto ai quali non sussiste un contratto a monte e pertanto, devono essere indicati tutti gli elementi essenziali del contratto. In quest'ultimo caso, i documenti richiamati devono necessariamente recare la dicitura espressa: «Assolve gli obblighi di cui all'articolo 62, comma 1, del decreto legge 24 gennaio 2012, n.1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27».

Inoltre, riguardo al requisito della **forma scritta**, l'art. 3, comma 2, della bozza di decreto attuativo - con una **forzatura giuridica necessaria** per rendere applicabile la norma ma che dovrà comunque superare il vaglio del Consiglio di Stato - precisa altresì che il medesimo si considera comunque soddisfatto qualora ricorra «*qualsiasi forma di comunicazione scritta, anche trasmessa in forma elettronica o a mezzo telefax, anche priva di sottoscrizione, avente la funzione di manifestare la volontà delle parti di costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale avente ad oggetto la cessione dei prodotti*» agricoli e alimentari.

In definitiva, ogni qual volta le circostanze lo consentono, è necessaria la sussistenza di un vero e proprio contratto in forma scritta (con relativa sottoscrizione delle parti), eventualmente integrato da documenti successivi (ordini, documenti di trasporto, fatture) che facciano specifico riferimento al contratto principale, con la possibilità di integrarne alcuni (non tutti, dunque) elementi essenziali.

In questa ultima ipotesi, sembrerebbe rientrare la fattispecie, diffusa nel comparto ortofruitticolo, ed in particolare nelle campagne vitivinicole, dei contratti con prezzo da determinare: in questi casi, infatti, anche in virtù delle indicazioni interpretative fornite in via informale dai rappresentanti dei Ministeri competenti, sarà necessario un contratto (specifico, o quadro) che, tra gli altri, indichi quanto meno i criteri oggettivi per la successiva determinazione del prezzo che, nel suo esatto ammontare, potrà essere successivamente specificato nella fattura, sempre a condizione che la medesima faccia espresso e specifico riferimento al contratto a monte.

Diversa è invece l'ipotesi di una eventuale variazione del prezzo originariamente pattuito, che naturalmente è consentita a condizione che vi sia l'accordo delle parti e siano rispettate le forme previste, dando vita in tal modo ad un nuovo contratto che sostituisce il precedente.

Una fattispecie più semplice ricorre altresì ogni qual volta si realizzi uno scambio, con ogni mezzo (fax, e-mail etc.), di ordini e relative accettazioni, anche quando tali atti non siano imputabili con certezza alle parti o manchi una loro formale sottoscrizione, nel qual caso gli elementi essenziali dovranno risultare dal complesso dell'intera documentazione.

Ancora più diffusa è la prassi secondo la quale ad un ordine scritto viene data esecuzione senza una formale accettazione o, nel caso più estremo, manchi persino un ordine scritto (ad es. perché ad un ordine telefonico consegue direttamente la consegna della merce): in entrambi questi casi il contratto potrà comunque considerarsi perfezionato per fatti concludenti, attraverso la consegna dei prodotti e la successiva emissione della relativa fattura, naturalmente a condizione che non insorgano contestazioni.

In tutti questi casi, come già anticipato, gli elementi essenziali potranno essere contenuti negli eventuali documenti di trasporto o di consegna, ovvero anche nelle sole fatture, a condizione che venga riportata la dicitura espressa prevista dalla legge (come sopra riportato), da cui consegue la definizione, che sta prendendo piede tra gli interpreti, di documenti e fatture c.d. "**parlanti**".

Giova infine ricordare che gli obblighi relativi ai requisiti del contratto vengono considerati assolti nel caso di operazioni svolte nell'ambito della Borsa Merci Telematica Italiana o di altre Borse merci riconosciute dalla legge secondo la relativa specifica disciplina.

La violazione di tali obblighi, oltre alla nullità del contratto, comporta una sanzione amministrativa pecuniaria da € 516 a € 20.000, a secondo del valore dei beni oggetto di cessione.

PRATICHE COMMERCIALI SLEALI

L'art. 62, al **comma 1**, afferma i principi generali di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca correttezza delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti.

Il successivo **comma 2** declina più specificamente tali principi definendo un elenco di specifiche condotte e prassi che, nell'ambito della relazioni commerciali che intercorrono nella filiera agroalimentare, devono considerarsi vietate.

Già da una prima lettura di tale elenco, appare di tutta evidenza come lo stesso riprenda in larga parte le disposizioni relative alle fattispecie di abuso di posizione dominante, così come definito dalla disciplina antitrust di cui alla legge 10 ottobre 1990, n. 287, nonché alla fattispecie di abuso di dipendenza economica, di cui all'art. 9 della legge 18 giugno 1998, n. 192, sulla subfornitura.

Oltre ad alcune differenze terminologiche, necessarie per adattare tale fattispecie alle esigenze dei rapporti in oggetto, la principale differenza rispetto alle richiamate normative è data dalla mancanza della necessaria sussistenza dei presupposti di fatto da queste ultime prescritti (la posizione dominante o la dipendenza economica) che, nella prassi applicativa, si è rivelata difficilmente dimostrabile sul piano probatorio.

Nelle nuove fattispecie tipizzate dal legislatore, invece, l'unico presupposto è rappresentato dall'**abuso da parte di un contraente della propria maggior forza commerciale**. Ai fini dell'accertamento di una fattispecie di abuso, così come della valutazione di condotta commerciale sleale, sarà innanzitutto necessario ricorrere ai richiamati principi generali di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca correttezza delle prestazioni.

Si riporta di seguito l'elenco di condotte vietate previsto dall'art. 62 con la contestuale indicazione, nell'ambito di ogni singola fattispecie ivi prevista, di talune condotte frequenti nella prassi della filiera distributiva che, a decorrere dall'entrata in vigore della nuova normativa, saranno considerate «*condotte commerciali sleali*» e, pertanto, suscettibili di sanzioni da parte dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato (i nuovi poteri dell'AGCM verranno di seguito illustrati).

a) imporre direttamente o indirettamente condizioni di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, nonché condizioni extracontrattuali e retroattive

Si tratta di pratiche commerciali sleali solitamente imposte dalla GDO ai fornitori, come ad esempio:

- sconti, premi, contributi, storni o remunerazione di accordi di cooperazione commerciale da liquidarsi in via anticipata o in forma retroattiva. E' una prassi diffusa tra i supermercati di pretendere **sconti retroattivi o premi di fine periodo**, indipendentemente dal raggiungimento di obiettivi di fatturato o di volume di vendita del singolo fornitore. Tali sconti, richiesto a fine anno dalla catena/centrale di acquisto, incidono in misura imprevedibile – perché l'ammontare dello sconto e, conseguentemente, la sua incidenza viene conosciuta dal fornitore solo alla fine del periodo annuo di lavoro – e significativo, non consentendo alla società fornitrice dei prodotti di programmare o mettere in bilancio un tale investimento. Altra prassi utilizzata dalle grandi catene è quella di **proporre unilateralmente degli sconti sui prodotti** (soprattutto nei mesi estivi di luglio ed agosto), e ciò anche al fine di invogliare le famiglie agli acquisti in periodi di crisi dei consumi, facendo ricadere il costo degli stessi unilateralmente su tutti i fornitori. Pertanto gli stessi si trovano a dover sopportare economicamente – attraverso un contributo straordinario – delle scelte adottate unilateralmente dalla GDO, per remunerare una propria iniziativa commerciale, e con efficacia retroattiva;
- contributi a carico del fornitore per le spese di marketing sostenute dal distributore e/o contributi a carico del fornitore per spese di adeguamento dei software del distributore e/o semplificazione contabile telematica (spese per razionalizzazione della fatturazione). E' infatti frequente la prassi di chiedere ai fornitori una partecipazione e/o remunerazione per presunte attività di co-marketing sui prodotti in occasione dell'apertura di nuovi punti vendita o del loro ampliamento oppure ancora del rinnovo dei locali. Ai fornitori sono altresì richiesti ulteriori sconti in ragione di soluzioni tecniche che la catena di supermercati adotta per rendere più efficiente la gestione amministrativa dei documenti di vendita, in particolare contribuendo alle spese di aggiornamento dei software.
- contributi a carico del fornitore per i minori profitti derivanti dalla rivendita dei suoi prodotti;
- pagamento di una somma forfetaria da parte del fornitore, cui è subordinata la tenuta in magazzino o altre attività logistiche, o per l'inclusione nel listino del distributore dei prodotti del fornitore, o per il presidio e il mantenimento dell'assortimento nei punti vendita (inserimento dei prodotti c.d. *listing fee*: cfr. anche *infra* lett. d);
- sconti, premi, contributi per il solo rispetto dei termini di pagamento previsti dal contratto di fornitura. Precedentemente all'entrata in vigore del D.L. 1/2012, il D.Lgs. 231/2002 fissava in 60 giorni dalla consegna il termine massimo di pagamento per la merce relativa ad alimenti deperibili. In

assenza di controlli da parte delle autorità a ciò preposte, era prassi di alcuni supermercati e catene di supermercati pretendere uno sconto da parte del fornitore al fine di pagare le merci nei termini pattuiti o, addirittura, nei termini di legge.

- facoltà per il distributore di respingere e/o restituire i prodotti o dedurre penali contrattualmente previste in assenza di preventiva contestazione e/o reclamo al fornitore nei termini previsti dal contratto di fornitura o, in mancanza da quelli previsti dall'art. 1495 c.c. Alcuni operatori sono soliti inviare ai propri fornitori lettere di contestazione tardiva nelle quali viene comunicato che, a causa di "prodotti forniti non idonei alla vendita", è stata trattenuta a titolo di "penale" una parte delle somme dovute al fornitore per le merci. Il tutto avviene senza una specificazione di quali siano i prodotti "non idonei alla vendita" (referenza, data e luogo di consegna, numero di lotto), né i motivi. I prodotti, inoltre, non vengono resi al fornitore, né a quest'ultimo viene data la possibilità di verificare le contestazioni rivoltegli.

b) applicare condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti

E' il caso di condizioni discriminatorie applicate dai distributori nei confronti di fornitori di prodotti alimentari appartenenti alla stessa categoria merceologica;

c) subordinare la conclusione, l'esecuzione dei contratti e la continuità e regolarità delle medesime relazioni commerciali alla esecuzione di prestazioni da parte dei contraenti che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto degli uni e delle altre

In tal senso devono considerarsi vietate quelle condizioni contrattuali che prevedano una o più prestazioni che non riguardino direttamente la vendita dei prodotti alimentari, come ad esempio nei rapporti tra fornitore e distributore, la richiesta da parte del fornitore al distributore di farsi carico dei costi di distribuzione dei prodotti dell'azienda produttrice. In senso inverso, l'imposizione da parte della GDO al fornitore di costi per servizi amministrativi non connessi direttamente alla vendita del prodotto. In un periodo in cui il costo del lavoro è una voce di bilancio importante, alcuni distributori trasferiscono agli uffici amministrativi dei fornitori l'onere di calcolare gli "sconti" ed i "premi" da detrarre dalle somme dovute, nonostante i fornitori paghino i c.d. "servizi di centrale" che dovrebbero ricomprendere la gestione ed il coordinamento centrale di fatture e sconti.

d) conseguire indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali

Ad esempio il pagamento di una somma forfetaria da parte del fornitore per la tenuta in magazzino e altre attività logistiche, per l'inclusione nel listino del distributore dei prodotti del fornitore, per il presidio e il mantenimento dell'assortimento nei punti vendita e per altri servizi di referenziamento. Si tratta di una pratica comune cui è solita ricorrere la GDO con la quale al fornitore viene chiesto di pagare un contributo - c.d. *fee* - affinché il suo prodotto sia inserito negli scaffali del distributore. In molti casi i *listing fee* sono pretesi ogni anno per poter garantire la presenza dei prodotti dei fornitori richiedenti sugli scaffali, a prescindere da impegni di acquisto e/o di fatturato.

e) adottare ogni ulteriore condotta commerciale sleale che risulti tale anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento

Tale disposizione ricomprende tutte le clausole contrattuali che possono configurare abuso di posizione dominante o pratica anticoncorrenziale.

Inoltre, con riferimento alle specifiche previsioni di cui alla lett. a) sopra indicata, l'art. 4 della bozza di decreto attuativo chiarisce infatti che per **condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose**, e pertanto vietate, devono intendersi ricomprese quelle poste in essere dal contraente che, abusando della propria maggior forza commerciale:

- a) *prevedano a carico di una parte l'inclusione di servizi e/o prestazioni accessorie rispetto all'oggetto principale della fornitura, anche qualora queste siano fornite da soggetti terzi, senza alcuna connessione oggettiva, diretta e logica con la cessione del prodotto oggetto del contratto;*
- b) *escludano l'applicazione di interessi di mora a danno del creditore o escludano il risarcimento delle spese di recupero dei crediti;*
- c) *determinino, in contrasto con il principio della buona fede e della correttezza, prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione dei prodotti oggetto delle relazioni commerciali e delle cessioni da parte degli imprenditori agricoli.*

Al fine di evitare il possibile aggiramento della nuova e più stringente disciplina sui termini di pagamento (di seguito illustrata nel dettaglio), viene altresì espressamente configurata come pratica commerciale sleale la previsione dell'obbligo a carico del venditore di un termine minimo, successivo alla consegna dei prodotti, decorso il quale sia possibile emettere la fattura.

Restano fuori da tale previsione le ipotesi di consegna dei prodotti in più quote nello stesso mese, nel qual caso la fattura potrà essere emessa solo successivamente all'ultima consegna del mese.

Il comma 4 dell'art. 4 della bozza di decreto attuativo chiarisce infine che la riscontrata diffusione di una pratica costituisce uno degli elementi di prova della slealtà della pratica stessa, configurando in tal caso una presunzione relativa, con conseguente inversione dell'onere probatorio a beneficio del contraente debole che non riesca a provare che l'altra parte contraente abusi del proprio potere di mercato o negoziale al fine di ottenere un vantaggio economico non giustificato e ingiustificatamente gravoso.

Ad ulteriore integrazione delle disposizioni che definiscono una «*condotta commerciale sleale*», l'art. 4 del più volte richiamato decreto rinvia espressamente ai **principi di buone prassi** ed alle **pratiche sleali** identificate dalla Commissione europea e dai rappresentanti della filiera agroalimentare a livello comunitario nell'ambito del Forum di Alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare (*High level Forum for a better functioning of the food supply chain*), approvate in data 29 novembre 2011, il cui testo viene allegato al decreto stesso.

In particolare, nell'ambito dei suddetti principi di buone prassi, vengono innanzitutto individuati i seguenti **principi generali**:

- A. Consumatori:** le parti devono sempre tenere in considerazione gli interessi dei consumatori e la sostenibilità generale delle filiera alimentare nelle relazioni B2B. Le parti devono assicurare una massima efficienza e ottimizzazione delle risorse nella distribuzione delle merci lungo la filiera alimentare.
- B. Libertà di contratto:** le parti sono entità economiche indipendenti, che rispettano i diritti degli altri di definire le proprie strategie e politiche di gestione, inclusa la libertà di determinare indipendentemente se impegnarsi o meno in un accordo.
- C. Rapporti equi:** le parti devono relazionare nei confronti delle altre parti in maniera responsabile, in buona fede e con diligenza professionale.

Tali principi generali vengono altresì integrati dai seguenti **principi specifici**:

1. **Accordi scritti:** gli accordi devono essere in forma scritta, salvo casi nei quali ciò sia impraticabile o accordo a voce consentito da entrambe le parti, e devono essere chiari e trasparenti e includere il maggior numero possibile di elementi rilevanti e prevedibili, inclusi i diritti e le procedure di fine rapporto.
2. **Prevedibilità:** modifiche unilaterali ai termini contrattuali non devono essere fatte a meno che le circostanze e le condizioni per queste non siano già state stabilite precedentemente. Gli accordi devono delineare il processo attraverso il quale ognuna delle parti possa discutere con l'altra le modifiche necessarie per l'implementazione dell'accordo o per risolvere circostanze imprevedibili, entrambi situazioni che devono essere contemplate nell'accordo stesso.
3. **Conformità:** gli accordi devono essere rispettati.
4. **Informazione:** qualora ci fosse uno scambio di informazioni, questo deve avvenire in conformità con la legislazione sulla concorrenza e le altre legislazioni applicabili, e le parti devono assicurarsi che le informazioni fornite siano corrette e non fuorvianti.
5. **Confidenzialità:** la confidenzialità delle informazioni deve essere rispettata a meno che le informazioni non siano già pubbliche o indipendentemente e legittimamente note alla parte che riceve l'informazione. Le informazioni devono essere usate dal destinatario solo per scopi legittimi per i quali sono state comunicate.
6. **Responsabilità sui rischi:** tutte le parti nella filiera devono prendersi i propri rischi imprenditoriali.
7. **Richiesta giustificabile:** una parte non può esercitare minacce per ottenere un vantaggio ingiustificato o per trasferire un costo ingiustificato.

Come anticipato, oltre a definire i suddetti principi generali e specifici, nell'allegato al decreto attuativo viene altresì riportata la seguente tabella (qui riprodotta per comodità di consultazione), predisposta dal richiamato "Forum di Alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare", in cui vengono individuate una serie di fattispecie tipiche di pratiche scorrette (gran parte delle quali sostanzialmente corrispondenti agli esempi illustrati in precedenza) con la relativa indicazione di un esempio equivalente di pratica corretta.

PRATICA	ESEMPI DI PRATICHE SLEALI	ESEMPI DI PRATICHE CORRETTE
Accordi scritti/non scritti	<input type="checkbox"/> Rifiutare o evitare di mettere alcuni termini per iscritto	<input type="checkbox"/> Le parti assicurano che l'accordo sia in forma scritta salvo casi nei quali ciò sia impraticabile o

	rende più difficile stabilire l'intento delle parti e identificare i loro diritti ed obblighi secondo il contratto.	accordo a voce consentito da entrambe le parti. L'accordo contiene circostanze precise e norme dettagliate in base alle quali le parti possono modificare i termini dell'accordo in maniera consapevole e puntuale, incluso il processo per determinare necessari risarcimenti per eventuali costi per entrambe le parti. <input type="checkbox"/> Le disposizioni del contratto scritto sono chiare e trasparenti. <input type="checkbox"/> Quando i contratti non sono scritti, una delle parti manda una conferma scritta in seguito.
Termini e condizioni generali	<input type="checkbox"/> Imporre termini e condizioni generali che contengano clausole sleali.	<input type="checkbox"/> Usare termini e condizioni generali che facilitino l'attività commerciale e che contengano clausole giuste.
Fine rapporto	<input type="checkbox"/> Porre fine unilateralmente alla relazione commerciale senza preavviso, o con un preavviso troppo breve e senza una ragione obiettivamente giustificabile, ad esempio se gli obiettivi di vendita unilaterali non sono stati raggiunti.	<input type="checkbox"/> Porre fine unilateralmente ad un rapporto commerciale rispettando l'accordo e il processo stabilito in conformità con la legislazione applicabile.
Sanzioni contrattuali	<input type="checkbox"/> Sanzioni contrattuali sono applicate in maniera non trasparente e non proporzionate ai danni subiti. <input type="checkbox"/> Sanzioni sono imposte senza giustificazioni previste nell'accordo o nella legislazione applicabile.	<input type="checkbox"/> Se una parte non riesce ad adempiere ai propri obblighi, le sanzioni contrattuali sono applicate in maniera trasparente, nel rispetto dell'accordo ed in maniera proporzionale al danno subito. <input type="checkbox"/> Le sanzioni contrattuali sono determinate in anticipo, sono proporzionate per entrambe le parti e sono applicate per compensare i danni subiti.
Azioni unilaterali	<input type="checkbox"/> Cambiamenti non contrattuali unilaterali e retroattivi nel costo o prezzo di prodotti o servizi.	<input type="checkbox"/> Un contratto contiene le circostanze legittime e le condizioni in base alle quali un'azione unilaterale possa essere permessa.
Informazioni	<input type="checkbox"/> Nascondere informazioni essenziali rilevanti per l'altra parte nei negoziati contrattuali e che l'altra parte si aspetterebbe legittimamente di ricevere. <input type="checkbox"/> Una parte usa o condivide con una parte terza informazioni sensibili fornite in maniera confidenziale dall'altra parte senza l'autorizzazione di questa in modo da ottenere un vantaggio competitivo.	<input type="checkbox"/> Fornire informazioni rilevanti essenziali per l'altra parte nei negoziati contrattuali e assicurare che le informazioni non vengano usate impropriamente.
Ripartizione del rischio	<input type="checkbox"/> Trasferimento di un rischio ingiustificato o sproporzionato all'altra parte, ad esempio imponendo una garanzia di margine attraverso un pagamento in cambio di nessuna prestazione. <input type="checkbox"/> Imporre una richiesta di finanziamento delle attività commerciali proprie ad una parte. <input type="checkbox"/> Imporre una richiesta di finanziamento di una promozione. <input type="checkbox"/> Impedire all'altra parte di fare	<input type="checkbox"/> I diversi operatori corrono rischi specifici nelle diverse fasi della filiera collegati alle potenziali ricompense per avere un'attività in quel settore. Tutti gli operatori si prendono la responsabilità per i propri rischi e non cercano di trasferire i rischi ad altre parti. <input type="checkbox"/> Trasferimento di rischi che viene negoziato e deciso dalle parti per ottenere una situazione di soddisfazione reciproca. <input type="checkbox"/> Le parti concordano termini e condizioni corrispondenti al contributo di ciascuna di esse nei confronti di attività commerciali realizzate individualmente e delle attività promozionali.

	delle dichiarazioni legittime di marketing o promozionali sui suoi prodotti.	
Compenso per l'inclusione nel listino	<input type="checkbox"/> Imporre compensi per l'inserimento nel listino che sono non proporzionali al rischio di commercializzare un nuovo prodotto.	<input type="checkbox"/> I compensi per l'inserimento nel listino - quando utilizzati per mitigare il rischio preso nel commercializzare un nuovo prodotto - sono concordati tra le parti e proporzionali al rischio preso.
Interruzione del rapporto commerciale	<input type="checkbox"/> Minacciare l'interruzione del rapporto di lavoro o la fine di quest'ultimo per ottenere un vantaggio senza giustificazione oggettiva, ad esempio punendo una parte per esercitare i propri diritti. <input type="checkbox"/> Chiedere il pagamento di servizi non resi o prodotti non consegnati o il pagamento che chiaramente non corrisponde al valore/costo del servizio reso.	
Vendite condizionate	<input type="checkbox"/> Imporre ad una parte l'acquisto o la fornitura di una serie di prodotti o servizi collegati ad un'altra serie di prodotti o servizi - sia da una delle due parti o da una parte terza.	<input type="checkbox"/> Le parti stabiliscono di vincolarsi a prodotti o servizi che aumentano l'efficienza generale e la sostenibilità della filiera e portano benefici sia alle parti che ai consumatori.
Consegna e ricezione delle merci	<input type="checkbox"/> Interrompere deliberatamente il programma di consegna o di ricezione per ottenere un vantaggio ingiustificato.	<input type="checkbox"/> Le forniture che arrivano all'ora stabilita permettono ai fornitori di pianificare in tempo i processi di produzione e gli orari di consegna, e permettono all'acquirente di pianificare la ricezione, l'immagazzinamento e l'esposizione delle merci consegnate. <input type="checkbox"/> Se una parte ha bisogno di consegnare o di ricevere in anticipo/ritardo/in maniera parziale, avvisa in tempo l'altra parte e sempre in conformità con l'accordo scritto.

A carico del contraente che, contravvenendo ai divieti elencati dall'art. 62, comma 2, così come specificati dal decreto attuativo interministeriale nonché dall'elenco dei principi di buone prassi e di pratiche scorrette sopra riportato, pone in essere una condotta commerciale sleale, viene comminata una sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 3.000,00. La misura della sanzione è determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto dal soggetto che non ha rispettato i medesimi divieti.

TERMINI DI PAGAMENTO

Il **comma 3** dell'art. 62 prevede un **termine legale** per il pagamento di:

- 30 giorni per le merci deteriorabili;
- 60 giorni per tutte le altre merci.

I suddetti termini decorrono dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura.

L'art. 5, comma 5, della bozza di decreto attuativo esclude l'applicazione della norma nei casi di cessione dei prodotti alcolici rispetto ai quali rinvia espressamente all'art. 22 della legge 18 febbraio 1999, n. 28, ai sensi del quale i corrispettivi devono essere versati entro sessanta giorni dal momento della consegna o ritiro dei beni medesimi.

Inoltre, al fine di risolvere i dubbi interpretativi relativi alla difficoltà di individuare con certezza il **momento iniziale di decorrenza** dei termini sopra indicati, l'art. 5, commi 3 e 4 della bozza di decreto attuativo chiarisce che la data di ricevimento della fattura è validamente certificata solo nei seguenti casi:

- consegna della fattura a mano;

- invio a mezzo di raccomandata A.R.;
- posta elettronica certificata (PEC);
- impiego del sistema EDI (Electronic Data Interchange) o altro mezzo equivalente, come previsto dalla vigente normativa fiscale.

Particolare attenzione dovrà quindi essere riposta nelle modalità di inoltro delle fatture ai fini della certificazione del loro ricevimento e dunque del diritto al pagamento entro termini quanto più ristretti ed ai legittimi interessi maturati in caso di ritardo da parte della clientela (i termini di pagamento potranno infatti anche raddoppiare, a seconda della efficienza con cui le fatture saranno emesse e spedite dal fornitore e della capacità dello stesso di dar prova del loro regolare ricevimento da parte del cliente).

In ogni caso, in mancanza di certezza circa la data di ricevimento della fattura, si assume che la fattura sia ricevuta nella data di consegna dei prodotti.

Relativamente alla distinzione operata dal comma 3 dell'art. 62, tra merci deteriorabili e non, il successivo **comma 4** definisce i «**prodotti alimentari deteriorabili**» come quelli che rientrano in una delle seguenti categorie:

- a) prodotti agricoli, ittici e alimentari preconfezionati che riportano una data di scadenza o un termine minimo di conservazione non superiore a sessanta giorni;
- b) prodotti agricoli, ittici e alimentari sfusi, comprese erbe e piante aromatiche, anche se posti in involucro protettivo o refrigerati, non sottoposti a trattamenti atti a prolungare la durabilità degli stessi per un periodo superiore a sessanta giorni;
- c) prodotti a base di carne che presentino le seguenti caratteristiche fisico-chimiche: aW superiore a 0,95 e pH superiore a 5,2 oppure aW superiore a 0,91 oppure pH uguale o superiore a 4,5;
- d) tutti i tipi di latte.

Al fine di individuare un criterio per la determinazione della durata di un prodotto, necessaria per stabilire se lo stesso sia deteriorabile o meno, nell'ambito delle definizioni di cui all'art. 2, comma 2, del decreto attuativo viene specificato che «*La durabilità del prodotto (superiore o inferiore a 60 giorni) si riferisce alla durata complessiva del prodotto stabilita dal produttore*».

Ne consegue che, se il produttore sottopone uno dei prodotti rientranti nell'elenco sopra riportato ad un trattamento o ad una trasformazione idoneo alla conservazione dello stesso per periodi superiori a 60 giorni, tali prodotti dovrebbero considerarsi non deteriorabili.

Ai soli fini dell'applicazione dell'art. 62, il comma 2 dell'art. 5 del decreto specifica che «*il cedente deve emettere fattura separata per cessioni di prodotti assoggettate a termini di pagamento differenti*».

Più in generale, per quanto riguarda gli aspetti relativi alla fatturazione, ai sensi dell'art. 5, comma 1, della bozza di decreto attuativo le modalità di emissione delle fatture rimangono regolamentate dalla vigente normativa fiscale.

Non sono pertanto previste modifiche della disciplina fiscale vigente prima dell'adozione dell'art. 62, rispetto alla quale non sussiste pertanto alcun aggravio né in termini prettamente economici né di oneri amministrativi.

A tal proposito, appare tuttavia opportuno ricordare - al fine di evitare possibili contestazioni relativamente alla disciplina fiscale, che resta in ogni caso distinta dalla disciplina civilistica qui illustrata - che gli eventuali interessi attivi (di mora) devono essere contabilizzati ed iscritti nell'apposita sezione del conto economico dedicata al fondo di accantonamento degli interessi di mora.

Gli **interessi** (legali di mora o ad un tasso concordato), infatti, ai sensi del combinato disposto tra l'art. 62, comma 3, DL 1/2012 e l'art. 6 del relativo decreto attuativo, decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni:

- a) il creditore ha adempiuto agli obblighi contrattuali e di legge;
- b) il creditore non ha ricevuto nei termini l'importo dovuto e il ritardo è imputabile al debitore.

Qualora il fornitore non adempia agli obblighi contrattuali o di legge, è diritto dell'acquirente invocare la sospensione dei termini del pagamento.

Il **saggio d'interesse**, come già accennato, si può determinare, ferme restando le maggiorazioni previste dalla legge, ricorrendo in alternativa:

- al tasso degli interessi legali di mora (interessi semplici di mora ad un tasso che è pari al tasso di riferimento definito dalla vigente normativa nazionale di recepimento delle direttive comunitarie in materia di lotta contro i ritardi di pagamento)

- al tasso degli interessi concordato tra imprese, purché detto tasso non risulti iniquo per il creditore,.

Attualmente, in attesa del recepimento in Italia della direttiva 2011/7/UE, per determinare il tasso di riferimento definito dalla vigente normativa nazionale di recepimento delle direttive comunitarie in materia di lotta contro i ritardi di pagamento occorre far riferimento al D.Lgs. 231/2002 che all'art. 5 prevede che *"Salvo diverso accordo tra le parti, il saggio degli interessi, ai fini del presente decreto, è determinato in misura pari al saggio d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea applicato alla sua più recente operazione di rifinanziamento principale effettuata il primo giorno di calendario del semestre in questione, maggiorato di sette punti percentuali"*.

Tale previsione deve inoltre essere integrata con l'ulteriore previsione dell'art. 62 ai sensi del quale, nelle fattispecie ivi sanzionate, il saggio degli interessi, è maggiorato di ulteriori due punti percentuali ed è inderogabile.

In definitiva, il tasso complessivo degli interessi da applicare all'importo dovuto è dato dalla somma tra il saggio d'interesse della BCE e le maggiorazioni di legge (7 punti percentuali previsti per i ritardi di pagamento in generale + 2 punti percentuali specificamente previsti per i prodotti agricoli e alimentari).

Per opportuna conoscenza, si segnala che la nuova direttiva 2011/7/UE sui ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (non ancora recepita) prevede che il saggio d'interesse sia pari al tasso BCE maggiorato di almeno 8 punti percentuali.

Il decreto attuativo chiarisce infine che deve considerarsi in ogni caso vietato trattenere l'intero importo di una fornitura a fronte di contestazioni solo parziali relative alla fornitura oggetto di contestazione.

Il mancato rispetto, da parte del debitore, dei termini sopra indicati, oltre a far scattare gli interessi di mora come sopra indicato, viene altresì sanzionato con una sanzione amministrativa pecuniaria da € 500 a € 500.000, in ragione del fatturato dell'azienda, della ricorrenza e della misura dei ritardi.

POTERI DELL' AGCM

Il compito di vigilare sull'applicazione delle disposizioni in esame e di irrogare le sanzioni ivi previste viene attribuito dall'art. 62 all'**Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato** che, a tal fine, può avvalersi del supporto operativo della Guardia di Finanza, fermo restando il potere di accertamento degli ufficiali e degli agenti di polizia giudiziaria.

L'AGCM può procedere all'accertamento delle violazioni d'ufficio o su segnalazione di qualunque soggetto interessato (ivi incluse le associazioni di categoria nell'interesse dei propri associati).

Ai sensi dell'art. 7 del decreto attuativo, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato dovrà adottare un proprio regolamento per disciplinare il procedimento istruttorio al fine di garantire il contraddittorio, la piena cognizione degli atti e la verbalizzazione e le modalità di pubblicazione delle decisioni.

Resta salvo, in ogni caso, il diritto di agire in giudizio, anche in capo alle associazioni dei consumatori e a quelle **rappresentative delle imprese**, per il risarcimento del danno derivante dalle violazioni dell'art 62.

Le stesse associazioni sono altresì legittimate, a tutela degli interessi collettivi, a richiedere, l'inibitoria ai sensi degli articoli 669-bis e ss. c.p.c. dei comportamenti in violazione della disciplina in esame.

Appare in questa sede utile evidenziare come il riconoscimento della legittimazione attiva in capo alle associazioni di categoria, ed in particolare a quelle rappresentative delle imprese, sia stato previsto in quanto funzionale alla salvaguardia delle relazioni commerciali tra gli operatori professionali della filiera: come confermato dalla prassi giurisprudenziale sviluppatasi sino ad oggi, infatti, risulta difficile pensare che, salvo casi estremi, il contraente debole agisca in giudizio nei confronti della controparte contrattuale più forte, o si esponga comunque direttamente attraverso una segnalazione all'Antitrust, proprio perché agendo in tal modo si verrebbe verosimilmente a compromettere il proseguimento delle relazioni commerciali in essere.

Tale eventualità viene avvertita maggiormente come pericolo - e pertanto, nei fatti, mai praticata - proprio in quei rapporti in cui lo squilibrio del potere contrattuale è maggiore (ad esempio perché sussiste un rapporto di monocommittenza) e necessitano di maggior tutela, in quanto in tali casi risulta più difficile sostituire eventualmente la propria controparte con altro fornitore/acquirente.

A tal proposito, si evidenzia che come nuovi poteri attribuiti all'Autorità definiscono in capo alla medesima una competenza assolutamente nuova, che esula dalle precedenti competenze in materia di legislazione antitrust o di tutela del consumatore e che, pertanto, richiederà un necessario adeguamento operativo sia in termini di riassetto organizzativo che di modalità operative e orientamenti interpretativi che dovranno necessariamente tener conto del nuovo filone che sta per schiudersi.

In tal senso, appare altresì utile segnalare che in occasione di alcuni incontri informali, i rappresentanti dell'AGCM hanno già evidenziato le difficoltà che conseguono all'attuazione di tali disposizioni, anche in ragione delle limitate risorse economiche disponibili al momento, con la conseguenza di una probabile necessaria definizione di azioni prioritarie, da individuare in base alla gravità ed alla diffusione delle violazioni, cui la stessa AGCM dovrebbe attenersi nel determinare le proprie linee d'intervento.

Gli introiti derivanti dalle sanzioni amministrative pecuniarie sono destinati a finanziare iniziative di informazione in materia alimentare a vantaggio dei consumatori e per finanziare attività di ricerca, studio e analisi in materia alimentare nell'ambito dell'Osservatorio unico delle Attività produttive, nonché al finanziamento di iniziative in materia agroalimentare del Ministero per le Politiche agricole, alimentari e forestali.

ENTRATA IN VIGORE

Ferma restando l'entrata in vigore dell'art. 62 a decorrere dal 24 ottobre 2012, la previsione di cui all'art. 8, comma 1, della bozza di decreto consente agli operatori economici di poter adeguare i contratti in essere entro il 31 dicembre 2012 esclusivamente rispetto ai requisiti formali del contratto stesso di cui al comma 1 dell'art. 62 (forma scritta ed elementi essenziali).

A tal fine è possibile operare una distinzione, nell'ambito dei contratti in essere, tra contratti scritti e contratti verbali:

- nel primo caso, il decreto applicativo prevede che i contratti stipulati in forma scritta prima del 24 ottobre 2012, e vigenti dopo tale data, qualora non contengano tutti gli elementi previsti dal comma 1 dell'art. 62, possano essere completati ed adeguati, per gli elementi mancanti, entro il 31 dicembre 2012;
- nel secondo caso, i contratti verbali non sono contemplati dall'art. 62 e, per evitare le sanzioni previste, a far data dal 24 ottobre 2012 dovranno essere stipulati in forma scritta e dovranno contenere i requisiti prescritti dalla legge.

Diversamente, il comma 2 del medesimo art. 8, prevede che le prescrizioni di cui ai commi 2 (condotte commerciali sleali) e 3 (termini di pagamento) dell'art. 62 si applicano, in conformità al termine di entrata in vigore stabilito dallo stesso art. 62, a decorrere dal 24 ottobre 2012, senza che sia prevista alcuna possibilità di deroga.

Di conseguenza, a prescindere dal momento in cui sia stato stipulato il contratto, i nuovi termini massimi di pagamento di 30 o 60 giorni (a decorrere dall'ultimo giorno del mese di consegna della fattura) ed il relativo meccanismo di interessi di mora, si applicheranno a tutti i contratti le cui fatture verranno consegnate a partire dal 24 ottobre 2012.

Da tale data, pertanto, tutti gli operatori economici interessati dovranno necessariamente adeguarsi alla nuova disciplina, con particolare attenzione agli obblighi di natura contabile e fiscale, anche in corso di esercizio.

REGIME SANZIONATORIO

I commi da 5 a 7 dell'art. 62 prevedono, in particolare, quanto segue:

→ in caso di **violazione dell'obbligo della forma scritta** del contratto, o degli altri obblighi di cui al citato comma 1, è applicabile la sanzione da € 516 a € 20.000 determinata facendo riferimento al valore dei beni oggetto di cessione;

→ in caso di **condotta sleale** è applicabile la sanzione da € 516 a € 3.000 determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto dal soggetto che non ha rispettato i divieti;

→ in caso di **ritardo dei pagamenti** è applicabile la sanzione da € 500 a € 500.000 determinata in base al fatturato, alla ricorrenza ed alla misura del ritardo.