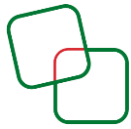




Decreto Legislativo 8 novembre 2021 n.198

In attuazione della
Direttiva (UE) 2019/633 in
materia di pratiche
commerciali sleali nei
rapporti tra imprese nella
filiera agricola e
alimentare («Direttiva
UTP»)



Decreto
Legislativo 8
novembre
2021 n.198:
Indice

- Oggetto e ambito di applicazione.....4
- Principi ed elementi essenziali del contratto di cessione.....9
- Le pratiche commerciali sleali vietate.....13
- Le buone pratiche commerciali.....27
- La disciplina della vendita sottocosto.....32
- L'ICQRF: l'Autorità di contrasto.....36



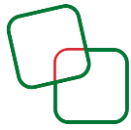
Il Decreto Legislativo 8 novembre 2021, n.198 («**Dlgs**») abroga:

- L'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n.1, convertito con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 («**Art. 62**»)
- Il comma 6-bis dell'articolo 36 del decreto legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221
- Il decreto del Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali del 19 ottobre 2012, n. 199 («**D.M. 199/2012**»)
- I commi 1, 3, 4 e 5 dell'articolo 10-quater del decreto legge 29 marzo 2019, n. 27, convertito, con modificazioni, dalla legge 21 maggio 2019, n. 44



Decreto
Legislativo 8
novembre
2021, n.198

Oggetto e ambito di applicazione



Art. 1

Il Dlgs introduce disposizioni per la disciplina delle relazioni commerciali e per il contrasto delle pratiche commerciali sleali nelle relazioni tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli e agroalimentari e definisce le pratiche commerciali vietate in quanto contrarie ai principi di buona fede e correttezza e **imposte unilateralmente** da una parte all'altra, nella direzione della maggior tutela dei fornitori e degli operatori della filiera agricola e alimentare



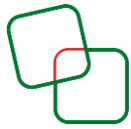
Si applica alle cessioni di prodotti agricoli e agroalimentari eseguite da fornitori stabiliti nel territorio nazionale ed indipendentemente dal luogo di stabilimento del soggetto sospettato di aver attuato la pratica commerciale vietata

Solo alle relazioni B2B

Art. 1

Indipendentemente dal fatturato dei fornitori o degli acquirenti

I principi ed elementi essenziali dei contratti (art. 3), i divieti relativi alle pratiche commerciali sleali (artt. 4 e 5) e la disciplina della vendita sottocosto (art. 7) sono norme imperative; dunque, qualsiasi clausola contrattuale contraria ad esse è nulla (senza comportare la nullità dell'intero contratto)

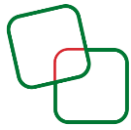


Art. 1

Commento:
*Indipendente
mente dal
fatturato*

Il Dlgs ha inteso estendere la **tutela a tutte le imprese nei rapporti di filiera, indipendentemente dal fatturato realizzato**, con ciò **superando un limite della Direttiva UTP (che prevedeva un approccio per scaglioni di fatturato)**, ed ispirandosi al corretto principio che **valorizza l'oggettività della condotta sleale**, per cui "***unfair is unfair***" a prescindere dalla dimensione dell'impresa che la subisce.

Viene meno anche il riferimento al «significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale» vigente sub Art. 62



La Reciprocità

A differenza della Direttiva UTP, il Dlgs si pone nel solco del principio della reciprocità già previsto dall'Art. 62:

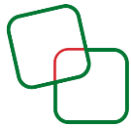
Le norme di principio non vincolano solo gli acquirenti ma tutti gli attori della filiera nei reciproci rapporti negoziali

Alcune fattispecie di pratiche vietate sono previste esclusivamente a tutela degli acquirenti



Decreto
Legislativo 8
novembre
2021, n.198

Principi ed elementi essenziali del contratto di cessione

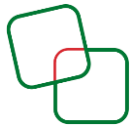


Il Dlgs riprende dal comma 1 dell'Art. 62 i **principi** secondo i quali devono essere informati i contratti di cessione:

- Trasparenza
- Correttezza
- Proporzionalità
- Reciproca corrispettività delle prestazioni

Il Decreto Legislativo aggiunge poi che tali principi vigono: **Prima, durante e dopo l'istaurazione della relazione commerciale**

Art. 3 comma 1
Commento:
I principi



Confermato l'obbligo della forma scritta.

Possibilità di assolvere all'obbligo della forma scritta attraverso specifiche forme equipollenti (*documenti di trasporto o di consegna, fatture, ordini di acquisto* con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti) **a condizione che gli elementi dell'art. 3 commi 1 e 2** (i principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciprocità delle prestazioni, nonché la durata, le quantità, le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e il pagamento) **siano stati concordati mediante un accordo quadro**

Resta salva la semplificazione relativa ai contratti c.d. «tentata vendita» (contestuale consegna e pagamento del prezzo) che non sono considerati «contratti di cessione» ai fini del D.Lgs. 198

Art. 3 commi
2 e 3
Commento:
*La forma
scritta*



La durata dei contratti di cessione non può essere inferiore a 12 mesi

La deroga a tale principio deve essere motivata e:

può essere concordata mediante accordo delle singole parti contraenti

o

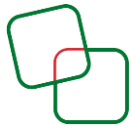
risultare da un contratto stipulato con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale rappresentate in almeno 5 camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura ovvero enl CNEL

Art. 3 commi
4 Commento:
*La durata
minima di 12
mesi*



Decreto
Legislativo 8
novembre
2021, n.198

Le pratiche commerciali sleali vietate



La Direttiva UTP descrive in maniera puntuale alcune fattispecie comportamentali specificamente identificate come pratiche commerciali sleali vietate in ogni caso (c.d. Black list) o solo se non specificatamente concordate (c.d. Grey list)

L'Art. 62 prevedeva invece clausole aperte, che consentivano in via interpretativa di sanzionare anche condotte non puntualmente identificate dalla Direttiva UTP

Il Dlgs riprende la struttura puntuale della Direttiva UTP, integrandola con alcuni principi generali di *fairness* volti a dare flessibilità ed evitare una precoce obsolescenza della disciplina (ex. l'articolo 5 comma 1 lettere b, e, f, g, h che discendono direttamente dall'articolo 62)

La
congiunzione
tra la Direttiva
UTP e
l'articolo 62



La
classificazione
delle pratiche
commerciali
vietate

Black list

Pratiche sempre vietate in quanto considerate sleali per loro stessa natura, senza la possibilità di usufruire della libertà contrattuale delle parti. Sono dunque invalide anche se negoziate

Rientrano nella Black list le pratiche all'articolo 4 comma 1

Grey list

pratiche commerciali vietate a meno che non siano state precedentemente concordate in termini chiari ed univoci nel contratto di cessione o in un altro accordo successivo

Rientrano nella Grey list le pratiche all'articolo 4 comma 4



Le fattispecie della Black list si dividono in «**reciproche**» (che riguardano sia il fornitore sia l'acquirente) e «**unilaterali**» (che riguardano solo l'acquirente) e riguardano:

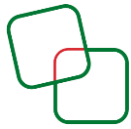
- *I termini di pagamento nei contratti di cessione con consegna pattuita su base periodica* (unilaterale)
- *La richiesta di pagamenti non connessi alla vendita di prodotti agricoli e alimentari* (unilaterale)
- *L'annullamento degli ordini con un preavviso inferiore ai 30 giorni* (unilaterale)
- *L'inserimento di clausole che obbligano il fornitore a farsi carico dei costi per il deterioramento o la perdita dei prodotti* (unilaterale)
- *La modifica unilaterale delle condizioni* (reciproca)

Black list 1



Black list 2

- *Il rifiuto di confermare per iscritto le condizioni di un contratto di cessione già in essere* (reciproca)
- *L'acquisizione, l'utilizzo o la divulgazione illecita di informazioni sensibili* (da parte dell'acquirente o di altri soggetti facenti parte della medesima centrale o gruppo d'acquisto)
- *La minaccia di mettere in atto o la messa in atto di ritorsioni commerciali* (unilaterale)
- *La richiesta del risarcimento del costo sostenuto per esaminare i reclami relativa alla vendita dei prodotti del fornitore* (unilaterale)



Il Dlgs all'art. 4 comma 1 lettera a) e b) ricomprende tra le pratiche della Black list **l'applicazione di termini di pagamento superiori a quelli massimi ivi stabiliti**

Il termine per i **contratti di cessione con consegna pattuita su base periodica** è di 30 giorni per i prodotti deperibili e 60 per quelli non deperibili a partire, **alternativamente dal conclusione del periodo di consegna** (che non può superare 1 mese) o **dal momento in cui è stabilito l'importo da versare** (a seconda di quale data sia successiva)

Gli stessi termini valgono per i contratti di cessione con consegna pattuita su base non periodica, **tuttavia si calcolano o dal completamento della consegna o dal momento in cui è stabilito l'importo da versare**

Focus Black
list:
*I termini di
pagamento*

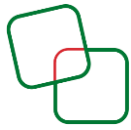


i contratti di
cessione con
consegna
pattuita su
base
periodica

Articolo 2 comma 1 lettera f Dlgs:

«**contratto di cessione con consegna pattuita su base periodica**»: un accordo quadro, come definito nella lettera a), ovvero un contratto di fornitura con prestazioni periodiche o continuative»

è un'equiparazione tout court dei contratti con consegna su base periodica agli accordi quadro?

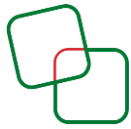


Il Dlgs, in accordo con la Direttiva UTP, porta un importante cambiamento nella definizione di «*prodotti agricoli e alimentari deperibili*»

La nuova definizione ricomprende i prodotti che per loro natura o nella fase della loro trasformazione potrebbero diventare inadatti alla vendita entro 30 giorni dalla raccolta, produzione o trasformazione (mentre in precedenza comprendeva, in generale tutti i prodotti con una data di scadenza/termine minimo di conservazione o durabilità non superiore a 60 gg)

Questo cambiamento comporta una limitazione sensibile dell'ambito dei «prodotti deperibili» e un allungamento nei tempi di pagamento per i prodotti non più ricompresi in tale definizione

I beni deperibili e i termini di pagamento



Le fattispecie presenti nella Grey list sono riprese integralmente dalla Direttiva UTP, sono tutte «unilaterali» e rappresentano una totale novità rispetto al precedente Art. 62

La semplice richiesta costituisce pratica commerciale sleale

Le fattispecie riguardano:

- *Il reso merci senza corrispettivo*
- *La richiesta di addebito dei costi di marketing*
- *La richiesta di addebito degli sconti dei prodotti in promozione*
- *La richiesta di pagamenti per l'immagazzinamento, l'esposizione e inserimento nel listino*
- *La richiesta di addebito per i costi di pubblicità*
- *La richiesta di addebito dei costi di merchandiser*

Grey list



Non è sufficiente qualsiasi accordo per far sì che le pratiche della Grey list siano ammesse:

Grey list:
Ogni accordo?

L'accordo deve rispettare i principi ed elementi essenziali dei contratti di cessione di cui all'articolo 3 e seguire le buone pratiche commerciali descritte all'articolo 6

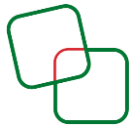
Il mero accordo formale non è sufficiente



L'articolo 5 riprende le pratiche commerciali sleali vietate previste dall'Art. 62 e dall'articolo 4 del D.M. 199/2012:

L'articolo 5
«altre
pratiche
commerciali
sleali»

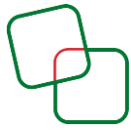
- *L'imposizione di condizioni contrattuali eccessivamente gravose per il venditore, compresa quella di vendere i prodotti sotto i costi di produzione*
- *L'imposizione di condizioni d'acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose*
- *L'applicazione di condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti*
- *Il subordinare la conclusione e le regolarità delle relazioni commerciali all'esecuzione di prestazioni non connesse ai contratti e alle relazioni*
- *Il conseguimento di indebite prestazioni unilaterali*
- *L'adozione di ogni altra condotta commerciale sleale che risulti tale (clausola generale)*
- *L'imposizione di servizi e prestazioni accessorie da parte di terzi non connesse all'oggetto del contratto*
- *L'esclusione dell'applicazione di interessi di mora a danno del creditore o delle spese di recupero dei crediti*
- *L'imposizione al fornitore di un termine minimo per poter emettere la fattura (salvo in caso di più consegne in un mese)*



Vengono introdotte nuove pratiche commerciali sleali vietate alle lettere:

- a) acquisto tramite gare e aste elettroniche al ribasso
- c) omissione di anche una delle condizioni richieste dall'articolo 168, paragrafo 4 del Regolamento (UE) n. 1308/2013) e
- l) imposizione di un trasferimento ingiustificato e sproporzionato del rischio economico

L'articolo 5
«altre
pratiche
commerciali
sleali»



L'articolo 5 introduce poi anche una serie di fattispecie di pratiche commerciali scorrette specificatamente messe in atto dal fornitore:

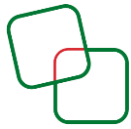
m) l'imposizione di prodotti con date di scadenza troppo brevi e rispetto alla vita residua del prodotto stabilita contrattualmente

n) l'imposizione di vincoli contrattuali per il mantenimento di un determinato assortimento

o) l'imposizione dell'inserimento di prodotti nuovi nell'assortimento

p) l'imposizione di posizioni privilegiate di determinati prodotti nello scaffale o nell'esercizio commerciale

L'articolo 5
«altre
pratiche
commerciali
sleali»



Le pratiche commerciali previste dall'articolo 5 rientrano nella Black list o nella Grey list?

In generale, l'articolo 5 riprende le pratiche commerciali sleali previste dall'Art. 62 e dall'articolo 4 del D.M. 199/2012 che erano più vicine alla Grey list: non un divieto assoluto ma la sanzione di condotte basate sull'abuso di dipendenza economica e sull'imposizione, quindi **non sleali di per se, ma solo se imposte**

L'utilizzo del termine «imposizione» presuppone che tali clausole non siano abusive se accompagnate da contrattazione e quindi sono riconducibili alla Grey list (ex lettere b, d, f, i, l, m, n, o, p)

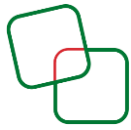
Alcune lettere invece prevedono un divieto tout court riconducibile alla Black list (ex lettere a, c, e, h)

L'articolo 5
«altre
pratiche
commerciali
sleali»



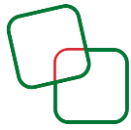
Decreto
Legislativo 8
novembre
2021, n.198

Le buone pratiche commerciali



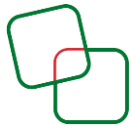
Art. 6:
*le buone
pratiche
commerciali*

Il Decreto Legislativo non ha voluto solamente normare in negativo le ipotesi di pratiche vietate, ma **ha previsto in positivo, all'articolo 6, alcune pratiche che possono ritenersi conformi ai principi di buona prassi**



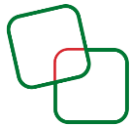
Art. 6:
*le buone
pratiche
commerciali*

Il comma 1 ,definisce gli accordi e i contratti di filiera come «attuativi dei principi di trasparenza, buona fede e correttezza» quando hanno **durata di almeno 3 anni** e sono **conformi alle condizioni contrattuali stabilite negli accordi quadro** ovvero **che siano conclusi con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali** maggiormente rappresentative a livello nazionale



Art. 6:
*le buone
pratiche
commerciali*

Il comma 2 più in generale per identificare i contratti di cessione conformi ai principi di buona fede, correttezza e trasparenza rimanda alla **conformità dell'esecuzione a quanto pattuito**; alla **correttezza e trasparenza nelle informazioni in sede precontrattuale**; all'assunzione da parte di tutte le parti della filiera dei propri rischi imprenditoriali; e la **giustificabilità delle richieste**



Art. 6:
*le buone
pratiche
commerciali*

Per la vendita dei contratti che rispettano il comma 1 dell'articolo 6 possono essere pubblicizzati con la dicitura «prodotto conforme alle buone pratiche commerciali nella filiera agricola e alimentare»



Decreto
Legislativo 8
novembre
2021, n.198

La disciplina della vendita sottocosto



La disciplina
della vendita
sottocosto

Le previsioni all'articolo 7 sono volte a rafforzare la già esistente disciplina delle vendite sottocosto introdotta nel D.P.R. 218/2001

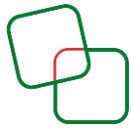
Il legislatore ha deciso in ogni caso di **limitare le tutele qui previste solamente ai casi relativi a prodotti freschi e deperibili**

In particolare **la vendita sottocosto** di tali prodotti **è consentita solamente nel caso di prodotto invenduto a rischio deperibilità** oppure in seguito ad operazioni commerciali programmate e concordate con il fornitore in forma scritta



La disciplina della vendita sottocosto

In ogni caso è vietato imporre al fornitore condizioni contrattuali che facciano ricadere su di esso le conseguenze economiche derivanti (sia in modo diretto sia in modo indiretto) dal deperimento o dalla perdita di tali prodotti non dovuti a sua negligenza



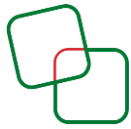
La disciplina
della vendita
sottocosto

In caso di violazioni della disciplina della vendita sotto costo prevista all'articolo 7 comma 1, **il prezzo stabilito dalle parti è sostituito di diritto, ai sensi dell'articolo 1339 del c.c.,** dal prezzo risultante dalle fatture d'acquisto oppure, qualora non sia possibile il riscontro con le fatture d'acquisto, dal prezzo calcolato sulla base dei costi medi di produzione rilevati dall'ISMEA, ovvero in mancanza, dal prezzo medio praticato per prodotti simili nel mercato di riferimento



Decreto
Legislativo 8
novembre
2021, n.198

L'ICQRF: l'autorità di contrasto



L'autorità di
contrasto:
l'ICQEF

L'articolo 8, in attuazione dell'articolo 4 della Direttiva UTP, designa l'Ispettorato centrale della tutela della qualità e della repressione frodi dei prodotti agroalimentari («ICQRF») quale autorità nazionale di contrasto deputata all'attività di accertamento delle violazioni delle disposizioni di cui agli articoli 3, 4 e 5 ed all'irrogazione delle relative sanzioni



In seguito a diverse richieste, è stato ampliato il ventaglio dei soggetti che possono presentare denunce e richieste

L'articolo 9 dunque prevede che possano presentare denunce e richieste:

- Soggetti stabiliti nel territorio nazionale
- Le organizzazioni di produttori, le altre organizzazioni di fornitori, le associazioni di tali organizzazioni nonché le associazioni degli acquirenti per uno o più dei loro membri o uno o più soci delle organizzazioni
- Altre organizzazioni purchè abbiano un interesse qualificato e siano soggetti indipendenti e senza scopo di lucro

I soggetti che possono presentare denunce all'ICQRF



I termini della
procedura ex
art. 9 commi 5
e 6

Se l'ICQRF ritiene **che non vi siano ragioni** sufficienti per agire a seguito della denuncia, **informa il denunciante dei motivi della sua decisione entro 180 giorni dal ricevimento della denuncia**

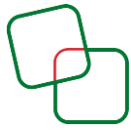
Se l'ICQRF ritiene invece **che vi siano ragioni** sufficienti per agire, **avvia e conclude un'indagine a carico del denunciato entro 180 giorni dal ricevimento della denuncia**



La riservatezza del denunciante e del danneggiato

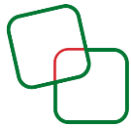
Coerentemente con quanto previsto dalla Direttiva UTP, su richiesta del denunciante **l'ICQRF adotta misure volte a tutelare l'identità e la riservatezza del denunciante stesso o del soggetto leso**

Il denunciante deve specificare le informazioni per cui richiede un trattamento riservato



La
riservatezza
del
danneggiato
*Art. 8 comma
1 lettera d*

Una volta accertata la violazione L'ICQRF impone la cessazione della pratica commerciale vietata, salvo che ciò possa rivelare l'identità del denunciante o qualsiasi altra informazione la cui divulgazione, secondo il denunciante, possa essere lesiva dei suoi diritti e interessi a condizione che egli abbia specificato quali informazioni vuole che rimangano riservate in accordo con l'articolo 9



Mediazione e
ADR ex. art. 9
comma 7

Le parti dei contratti di cessione possono ricorrere a procedure di mediazione ai sensi del decreto legislativo 4 marzo 2010, n. 28 o di risoluzione alternativa delle controversie derivanti dal contratto stesso

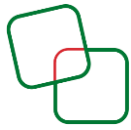


Le sanzioni

A norma dell'articolo 10, in caso di violazione è prevista una sanzione pecuniaria amministrativa tra il 3% e il 5% del fatturato che varia a seconda del tipo di violazione, della gravità, della prosecuzione e della reiterazione della stessa

I soggetti danneggiati sono altresì legittimati ad agire per il risarcimento del danno

I soggetti indicati dall'articolo 9 comma 2 (organizzazioni e associazioni di produttori e venditori) possono altresì agire per la tutela degli interessi collettivi che rappresentano per chiedere l'inibitoria dei comportamenti in violazione (ai sensi degli articoli 840-bis e seguenti del c.p.c.)



Cooperazione tra le Autorità di contrasto

L'[articolo 11](#) stabilisce che ICQRF collabora con le Autorità di contrasto degli altri Stati membri dell'Unione e con la Commissione europea nello svolgimento delle attività, anche al fine dell'assistenza nelle indagini che presentano una dimensione transfrontaliera nonché per le attività di cui all'articolo 8 della Direttiva UTP



CONTATTI

Via Santo Spirito 3
20121 Milano
T. +39 02 87239400

massimo.maggiore@emlex.it
emlex.it