

Lo *status* di produttore e di consumatore di alimenti, e i contratti del settore alimentare

Paolo Borghi

D'accordo: forse è persino eccessivo, e sicuramente pretenzioso, citare Henry J. Sumner Maine e il suo celeberrimo saggio (che, come è noto, riconosceva nella evoluzione delle società e dei sistemi giuridici un percorso "dallo status al contratto"). Sembra però innegabile che la peculiarità del prodotto "alimento" e delle esigenze che ruotano attorno ad esso delinei un particolare *status* giuridico di chi vi ha a che fare, ed abbia sempre portato con sé particolari conformazioni giuridiche dei contratti che hanno ad oggetto, direttamente o indirettamente, chi l'alimento produce, commercia o ... mangia.

Le ragioni sono di diversa natura: vuoi perché chi produce alimenti (o le materie prime alimentari) è sovente un agricoltore, ossia un imprenditore che svolge la più fragile fra le attività economiche; vuoi perché, se non è agricoltore, trasforma il prodotto dell'agricoltura (e quindi la sua attività incide sul mercato dei prodotti agricoli); vuoi perché le crisi del settore agricolo sono temute non solo per i risvolti economici e sociali sulla categoria direttamente interessata, ma anche per le difficoltà che possono creare alle imprese di trasformazione, e alla vita quotidiana di tutti i cittadini (tutti consumatori, inevitabilmente); vuoi, infine, perché in un'epoca "globalizzata" gli squilibri del mercato non sono mai un problema soltanto locale, ma possono indurre conseguenze planetarie.

Oggi, le ragioni sono anche altre: in primo luogo, gli accresciuti timori riguardanti i cibi, i rischi di responsabilità di varia natura per gli operatori (responsabilità per sanzioni, oppure risarcitorie, di recente accentuate con l'introduzione della *class action* anche in Italia), le paure dei consumatori.

Tutto questo ha portato sin dai decenni passati, ad esempio, l'ordinamento a vedere con favore particolari forme di associazionismo tra i produttori agricoli (le organizzazioni dei produttori, consentite ed anzi incentivate da una normativa comunitaria che, per altri versi, è invece molto rigida nel vietare accordi tra imprenditori non agricoltori). Ha portato a tipizzare contratti di natura collettiva nell'intento di regolare i rapporti tra le categorie produttive (gli accordi interprofessionali tra i soggetti della filiera); e a inventare i contratti di coltivazione e vendita tra agricoltore e impresa di trasformazione. Tutti "contratti particolari": particolari perché regolati da norme che negli altri settori dell'economia non operano. E particolari, anche, perché nati appositamente allo scopo di proteggere quel fragile "ambiente economico" che ruota attorno alla produzione alimentare, evitando quegli squilibri di mercato (e quei prezzi fuori controllo) che si tradurrebbero in difficoltà insormontabili tanto per le imprese quanto per i consumatori. Magari in misura, di volta in volta, diversa per gli uni o per gli altri, ma comunque per entrambi.

Contemporaneamente, il legislatore ha introdotto norme “speciali” per regolare gli effetti dei contratti nel settore alimentare, così da proteggere – in modo solo apparentemente unilaterale – ora le sole imprese ora i soli consumatori. Basti pensare alla disciplina del tutto particolare che regge il meccanismo della riscossione dei crediti di impresa nel d.lgs. n. 231/02 (a sua volta frutto dell’attuazione della direttiva 2000/35/CE sulla lotta contro i ritardi di pagamento): la previsione, per i crediti che derivano da forniture di prodotti alimentari deteriorabili, di un termine semplice e fisso di decorrenza degli interessi sui crediti, in deroga al meccanismo contorto e “cervellotico” che si applica in tutti gli altri settori, e la fissazione per legge di un saggio di interesse maggiorato di ulteriori due punti, con il chiaro intento di proteggere maggiormente il creditore-fornitore alimentare, sembrerebbero voler favorire quest’ultimo soltanto. *Sembrerebbe*, ma non è necessariamente così: in effetti, questa scelta normativa ha anche il fine di diminuire, per quanto possibile, il rischio finanziario delle imprese del settore, con benefici per la stabilità del mercato e, in ultima analisi, anche per la collettività dei consumatori, sui quali si spera non vengano riversati quei costi finanziari, in larga parte invisibili agli occhi dell’uomo della strada, che invece finiscono per gravare sulla spesa alimentare quotidiana.

Allo stesso modo, l’introduzione dapprima nel codice civile (con il d.lgs. n. 24/02) di un paragrafo dedicato ai “contratti dei consumatori”, successivamente trasfuso nel Codice del consumo (d.lgs. n. 206/05, in particolare agli artt. 128-135), rappresenta un dato che certamente – malgrado le eccezioni all’applicabilità di alcune norme proprio ai contratti di fornitura di alimenti, quando si tratti di forniture a scadenze frequenti e regolari – va a integrare il complesso sistema di tutela del consumatore incidendo sul settore alimentare più che su ogni altro, posto che non tutti siamo consumatori di ogni tipo di prodotto, ma certamente tutti lo siamo di prodotti alimentari.

E nel disciplinare i requisiti di sicurezza dei prodotti (in generale), il Codice del consumo fa un passo indietro proprio in tema di cibi, lasciando campo libero alla disciplina comunitaria del reg. 178/02, il quale non solo definisce a modo proprio (perché peculiare è l’oggetto) la sicurezza di questo prodotto così unico, ma individua una serie di obblighi e di responsabilità giuridiche che sono propri del solo produttore alimentare, e che vanno ad aggiungersi alle altre responsabilità che, in genere, incombono su tutti i produttori che immettano sul mercato prodotti (non solo alimentari) difettosi. L’impresa alimentare – e per ovvie ragioni! – ha un complesso di obblighi che non trova eguali in altre imprese (la conformità alla miriade di prescrizioni tecniche che compongono la legislazione alimentare, la rintracciabilità, l’impiego di sostanze, la presenza di residui, il materiale di imballaggio, l’igiene del processo produttivo, il contenuto dell’etichetta e persino il modo in cui una informazione è data, con il rischio che diventi un “claim” e che faccia nascere, pertanto, altri e nuovi obblighi). Si sta pensando – per limitarci ai più recenti interventi normativi, ed oltre al già citato reg. 178/02 – anche ai regolamenti del “pacchetto igiene”, alle varie norme sui sistemi di tracciabilità, ai regolamenti del 2006 sui *claims* nutrizionali e relativi alla salute, alla cosiddetta “direttiva allergeni”, ecc.

E l’operatore di questo settore ha, quindi, responsabilità che su nessun altro operatore economico incombono: responsabilità che trovano la loro fonte in un comparto normativo

cresciuto a dismisura negli ultimi quindici anni, e al quale la giurisprudenza – soprattutto quella della Corte di giustizia CE – ha aggiunto ulteriori oneri, o ulteriori fonti di rischio imprenditoriale (come avviene laddove, ad esempio, la Corte considera legittime norme nazionali che individuano una responsabilità oggettiva, o quasi, dell’operatore della distribuzione: è il caso della ormai celebre sentenza “Lidl”).

I rapporti contrattuali fra tutte le componenti della filiera alimentare “*from farm to fork*” – come ama dire la Commissione europea – ne risentono profondamente: il legislatore interviene su qualche aspetto della disciplina dei contratti, ma sono soprattutto le clausole contrattuali che spontaneamente nascono dall’inventiva degli operatori economici ad avvertire gli effetti di tanta complessità di obblighi e di diritti. Comincia a entrare di prepotenza, e quasi inevitabilmente, il principio della clausola-disclaimer, la necessità vitale – almeno nei rapporti “b2b”, business-to-business – di introdurre nei contratti una serie di previsioni che liberino l’operatore da responsabilità giuridica, rafforzando le garanzie contrattualmente assunte dal venditore in favore dell’acquirente non-consumatore (del consumatore, tradizionalmente considerato “contraente debole”, invece, non può che occuparsi il legislatore, mediante garanzie e norme imperative che precludono la conclusione di contratti a lui dannosi).

Non è casuale che negli Stati Uniti si assista sempre più frequentemente, nei contratti fra chi esporta verso l’UE soia o mais GM-free e il produttore o il grossista che li fornisce, a clausole nelle quali è quest’ultimo a garantire al primo la natura non GM del prodotto, unicamente perché in Europa la disciplina della rintracciabilità ne impone la identificazione sin dal momento in cui esso varca la frontiera comunitaria: il rischio di essere chiamati a rispondere in via risarcitoria dall’importatore europeo, per non conformità del prodotto alle caratteristiche dichiarate (caratteristiche che rivestono importanza fondamentale per le norme giuridiche europee), conduce l’esportatore a inserire nel contratto pattuizioni con le quali egli rinforza le proprie possibilità di rivalersi eventualmente sul fornitore; e tutto questo sta facendo nascere, di là dall’oceano, nuovi prodotti assicurativi miranti a garantire i produttori contro un tale rischio contrattuale. I riflessi dello *status* giuridico particolare dell’alimento e del suo produttore si riverberano anche fuori dei confini europei: persino là dove le norme dell’UE formalmente non si applicano.

Non c’è via di uscita: si tratta di un settore che presiede alla produzione di ciò che si mangia, di ciò che sempre, per forza di cose, entra nel contatto più intimo con l’organismo umano e, dunque, è suscettibile di produrre conseguenze sulla salute di chi consuma. Sono questi gli elementi fondamentali, ineliminabili, che danno all’alimento, al suo produttore e al suo consumatore, *status* giuridici del tutto unici; e accanto al proliferare di norme sempre più minuziose e complicate, è nel contratto che, il più delle volte, produttori e consumatori alimentari trovano le risposte ai problemi che nascono dal loro ruolo. I giuristi hanno il compito di aiutare – se non a rinvenire – quanto meno a chiarire quelle risposte.

ABSTRACT

The peculiarity of food, as a product, has always implied a particular juridical status of all those who deal with the food production, processing, handling, packaging, marketing, or ... buying and eating, sometimes because they deserve protection as they play an important economic and social role (namely, farmers and processing industry), sometimes because they belong to a strongly protected category (the consumers, whose contracts are subject, in Italy, to a particular and differential discipline); in all cases, that's been basically because crises in the agro-food sector usually have very negative effects on a broad range of economic and social interests. This has led to very important and special rules of the EC law and of the national legislations (concerning producers' organizations, inter-trade agreements, contractual relations between producers and processors, and between sellers and consumers).

At the same time, lawmakers have recently granted a benefit to the food sector businesses, by providing an increased penalty interest when the late payments in commercial transactions involve such a kind of business (in Directive 2000/35/EC), trying that way to reduce its financial risk.

Furthermore, it's worth noting how the new rules concerning labeling and claims, and the new operators' liabilities, outlined by the recent EC legislation on food labeling, safety and hygiene (especially brought by EC Reg. No 178/02, by the s.c. "allergens Directive", by the recent Regulations on health and nutrition claims and, finally, by the s.c. "hygiene package" Regulations), have raised the need for a new approach even to the contractual relations between food businesses, by inserting in contracts new kinds of disclaimer clauses, even when trading with extra-EU exporters.