

Neoformalismo contrattuale tra tutela del contraente debole e mercato

Marianna Giuffrida

1. – La lealtà nelle filiere agricole e alimentari ed il neoformalismo contrattuale: profili generali

Con la Direttiva (UE) 2019/633 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 aprile 2019 in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare ottengono la loro adeguata dimensione normativa le regole che la Commissione europea¹, rispondendo alle sollecitazioni del Parlamento europeo² e del Consiglio³, aveva ritenuto necessarie per poter eliminare o ridurre sensibilmente lo squilibrio contrattuale emergente e palese nei rapporti della suddetta filiera, in attuazione degli obiettivi della Politica Agricola Comune, come chiaramente si evince peraltro dalla scelta della base giuridica “speciale” della citata direttiva, ossia l’art.43, 2° comma, TFUE. La Commissione, dopo aver individuato i diversi e numerosi attori della filiera, aveva constatato che le dimensioni ridotte di alcuni degli operatori coinvolti nel processo produttivo degli alimenti erano accompagnate da una debolezza contrattuale che rendeva costoro vittime di pratiche commerciali sleali da parte degli operato-

ri di grandi dimensioni⁴. La vulnerabilità più preoccupante era manifestata dai produttori agricoli che non disponevano di validi strumenti alternativi per far giungere i loro prodotti al destinatario ultimo, ossia il consumatore finale, sottraendosi allo strapotere degli industriali trasformatori e della GDO. La proposta della Commissione mirava, quindi, ad “assicurare che tali operatori” fossero “in grado di competere su un piano di parità, contribuendo così all’efficienza complessiva della filiera”. In particolare, si sottolineava che se “il comportamento commerciale sleale da parte di operatori che detengono il potere contrattuale non è vietato o se le possibilità di ricorso mancano di efficacia, sussiste il rischio di compromettere la redditività economica degli operatori della filiera. Tale debolezza gestionale potrebbe altresì scalfire la fiducia nell’equità e nel funzionamento generali della filiera alimentare”. Proprio quest’ultima considerazione consentirebbe di recuperare quel sottile *fil rouge* seguendo il quale, forse, saremo in grado di ricostruire la figura normata da ultimo nel D.Lgs 8 novembre 2021, n.198⁵, assegnandole un ruolo significativo come strumento di mediazione di fondamentali interessi contrapposti, tutti ugualmente destinati a conformare il mercato alimentare. Il riferimento è proprio allo stretto legame, individuato nella stessa proposta della Commissione e recepito poi nella Direttiva, tra la debolezza contrattuale di alcuni degli operatori della filiera e l’efficienza del mercato che induce a ritenere, fondatamente, che i due profili non debbano ricevere un’attenzione e una tutela distinte

(¹) Con la proposta COM (2018) 173 def. del 12 aprile 2018.

(²) Risoluzione del Parlamento europeo del 7 giugno 2016 sulle pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare (2015/2065(INI))

(³) Conclusioni del Consiglio del 12 dicembre 2016 sul rafforzamento della posizione degli agricoltori nella filiera alimentare e sulla lotta contro le pratiche commerciali sleali.

(⁴) Un passo in questa direzione era stato compiuto dal legislatore italiano con il d.l. n.1 del 2012 conv. nella l. n.27 del 2012, il quale, recependo la raccomandazione 2003/361/CE della Commissione del 6 maggio 2003, con l’art.7 aveva disposto l’integrazione degli artt. 18, c.1 e 19, c.1, d.lgs. n.206 del 2005, al fine di estendere alle microimprese – ossia entità, società o associazioni che, a prescindere dalla forma giuridica, esercitano un’attività economica, anche a titolo individuale o familiare, occupando meno di dieci persone e realizzando un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiori a due milioni di euro, ai sensi dell’articolo 2, paragrafo 3, dell’allegato alla raccomandazione n. 2003/361/CE della Commissione, del 6 maggio 2003 - la tutela del consumatore contro le pratiche commerciali scorrette, e più precisamente, come si evince dalla rubrica dell’articolo citato con una limitazione poco comprensibile, contro quelle ingannevoli e aggressive poste in essere dal professionista. È evidente come l’elemento dimensionale abbia un ruolo notevole nella valutazione o nella presunzione della relativa debolezza economica e contrattuale.

(⁵) Pubblicato in G.U. Serie Generale n. 285 del 30 novembre 2021- S.O. n.41.

ed autonome.

Le considerazioni della Commissione riflettono, peraltro, il ruolo svolto dal contratto nel controllo e nel contrasto delle pratiche commerciali sleali, come poi esplicitato nel 1° Considerando premesso al testo normativo della direttiva. Già il Libro Verde sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa⁶ aveva posto l'attenzione sulla relazione contrattuale di fornitura tra imprese, tratteggiando una nozione di "pratica commerciale sleale" tra imprese che, in mancanza di esplicite definizioni normative, veniva utilizzata per colmare una lacuna da più parti lamentata (a fronte, invece, della delineazione del relativo concetto nella relazione commerciale tra professionista e consumatore).

Tale nozione, da un lato, presuppone lo squilibrio tra le parti del contratto, uno squilibrio economico⁷ - segnalato dalla forza di una parte e dalla debolezza dell'altra⁸ e riconducibile a fattori diversi che vanno da una differenza significativa nelle dimensioni e/o nel fatturato alla dipendenza economica o a costi irrecuperabili già sostenuti da una delle parti⁹ - che trascina con sé quello giuridico. Dall'altro, riposa sull'esercizio della violenza, non fisica ma psicologica, rappresentata dall'imposi-

zione di determinate condizioni agevolata dallo stato di debolezza. Il Libro Verde, dopo aver fornito la nozione di pratica commerciale sleale ed aver delineato i quadri giuridici a livello sia nazionale - contrassegnati da un'estrema disomogeneità - sia europeo, individua sette tipologie di pratiche commerciali sleali e tra queste figura la mancanza di contratti scritti.

Ecco, quindi, che la forma scritta del contratto torna ad essere proposta quale garanzia di lealtà, ossia di correttezza nelle relazioni commerciali tra imprenditori. Buona fede e correttezza sono d'altronde i parametri di valutazione della pratica commerciale sleale nelle relazioni tra imprenditori della filiera agricola ed alimentare, come emerge dall'art.1, Dir. 2019/633, che ne enuncia la relativa nozione, individuando dette pratiche in quelle che "si discostano nettamente dalle buone pratiche commerciali, sono contrarie ai principi di buona fede e correttezza e sono imposte unilateralmente da un partner commerciale alla sua controparte".

Sulla scia di questa premessa, la Direttiva 2019/633, dopo aver ribadito la fondatezza della libertà di forma¹⁰ ("Anche se non dovrebbe sussistere alcun obbligo di ricorrere a contratti scritti") ammette che l'uso di contratti scritti "nella filiera

⁽⁶⁾ COM (2013) 37 final del 31.01.2013. Per un primo commento sul Libro Verde v. L. Costantino, *La tutela del contraente debole nelle relazioni negoziali lungo la filiera agro-alimentare nelle più recenti esperienze giuridiche europee e statunitensi*, in *Riv.dir.agr.*, 2013, I, p. 166 ss.

⁽⁷⁾ A questa tipologia di squilibrio fa, peraltro, esplicito riferimento l'art.1 del D.M. n. 199 del 2012 (contenente il Regolamento di attuazione dell'articolo 62 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27) il quale, nel delineare il relativo ambito di applicazione, specifica che ad esso sono soggetti i contratti di cui all'articolo 62, comma 1 e le "relazioni commerciali in materia di cessioni di prodotti agricoli e alimentari, la cui consegna avviene nel territorio della Repubblica italiana, con particolare riferimento alle relazioni economiche tra gli operatori della filiera connotate da un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale".

⁽⁸⁾ Recuperando, in tal modo, l'originaria visione sociologica delle relazioni contrattuali più recentemente superata, secondo parte della dottrina, almeno nei rapporti tra professionista e consumatore, da quella strutturale che per il corretto funzionamento del mercato richiede un'adeguata acquisizione delle necessarie conoscenze ("informazioni"): cfr. A. Jannarelli, *La strutturazione giuridica dei mercati nel sistema agro-alimentare e l'art.62 della legge 24 marzo 2012, n.27: un pasticcio italiano in salsa francese*, in *Riv.dir.agr.*, 2012, I, p.547.

⁽⁹⁾ Con evidenti tratti distintivi rispetto allo squilibrio che caratterizza le relazioni tra professionista e consumatore: cfr. E. Rook Basile, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, in AA.VV., *Studi in onore di Luigi Costato*, vol. II, Napoli, 2015, pp. 361-362.

⁽¹⁰⁾ E. Fazio, *Dalla forma alle forme. Struttura e funzione del neoformalismo negoziale*, Milano, 2011, p.21 il quale osserva che "...la libertà delle forme può semmai retrocedere da principio fondamentale dell'ordinamento e canone ermeneutico a fattore di politica legislativa (interna e comunitaria), ad indicare l'esigenza che l'attività giuridica non venga costretta in schemi rigidi, ma possa esprimersi in moduli elastici e semplificati".

agricola e alimentare può contribuire ad evitare determinate pratiche commerciali sleali¹¹ e prosegue proclamando l'opportunità che fornitori e loro associazioni abbiano il diritto di richiedere "una conferma scritta delle condizioni di un accordo di fornitura quando tali condizioni siano già state concordate" (cfr. 23° Considerando). Ne consegue, ai sensi dell'art.3, 1° par., lett. f), Dir.cit., che è considerata pratica commerciale sleale - che gli Stati membri devono provvedere a vietare - 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 in tal senso da parte del fornitore. Infine, il legislatore europeo demanda sempre agli Stati il compito, tra l'altro, di conferire alle autorità nazionali di contrasto il potere di adottare decisioni in cui si accerta la violazione dei divieti di cui all'articolo 3 e si impone all'acquirente di porre fine alla pratica commerciale vietata nonché il potere di imporre o avviare procedimenti finalizzati all'imposizione di sanzioni pecuniarie e altre sanzioni di pari efficacia e provvedimenti provvisori, nei confronti dell'autore della violazione, in conformità delle norme e procedure nazionali.

Il diritto europeo si arresta qui, non va oltre. Diventa, pertanto, indispensabile verificare quale risposta abbia dato a simili sollecitazioni lo Stato

italiano e l'indagine ci riporta all'ombra dell'art.62, d.l. n.1 del 2012, conv. dalla l. n. 27 del 2012, e successive modifiche e integrazioni che molto ha dato da fare e da pensare alla dottrina italiana, oggetto tra l'altro di riflessione del Convegno dell'AIDA del settembre 2012 anch'esso, come quello odierno svolto in riva allo Stretto, ma sull'altra sponda.

2. – I contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari: la disciplina vigente

L'art.62 - ossia, secondo gli epiteti con cui è stato definito dalla migliore dottrina italiana, "un pasticcio"¹² o, con maggiore fantasia ed una più intima confidenza con il diritto degli alimenti, "un pasticcio italiano in salsa francese"¹³ – come ricordavo, ha sollevato accesi dibattiti in dottrina. Oggetto della querelle, tra l'altro¹⁴, la previsione dell'obbligo della forma scritta dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari (ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale) e del contenuto vincolato¹⁵, a pena di nullità, nonché la precisazione che la nullità del contratto poteva anche essere rilevata d'ufficio dal giudice. La previsione, introdotta per rispondere a "specifiche puntuali sollecitazioni"¹⁶ ma con un'efficacia rivelatasi più ampia di ogni astratta previsione, a

(¹¹) Analoga considerazione era contenuta nell'8° Considerando premesso al testo del Reg. (UE) n. 261/2012 del Parlamento europeo e del Consiglio del 14 marzo 2012 che modifica il regolamento (CE) n. 1234/2007 per quanto riguarda i rapporti contrattuali nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari ed oggi si rinviene nel 138° Considerando del Reg. (UE) 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 dicembre 2013 recante organizzazione comune dei mercati dei prodotti agricoli e che abroga i regolamenti (CEE) n. 922/72, (CEE) n. 234/79, (CE) n. 1037/2001 e (CE) n. 1234/2007 del Consiglio.

(¹²) V. S. Pagliantini, *Il "pasticcio" dell'art.62 l.221/2012: integrazione equitativa di un contratto parzialmente nullo ovvero responsabilità precontrattuale da contratto sconveniente?*, in *Persona e Mercato*, 2014, p.37 ss.

(¹³) Così A. Jannarelli, *op.ult.cit.*, p.545 ss.

(¹⁴) Osserva G. Biferali, *Nullità a tutela dell'impresa "dipendente" e filiera agroalimentare*, in *Europa e dir.priv.*, 2015, p. 617, che il dibattito era incentrato "prevalentemente sul relativo ambito di applicazione". Sul "(confuso) ambito applicativo del secondo comma" dell'art.62 si sofferma anche S. Pagliantini, *op.ult.cit.*, pp.38-39 il quale osserva che "estendere la norma a segmenti di mercati diversi da quelli agroalimentari, facendo del 62 una disposizione quadro che taglia trasversalmente le relazioni B2b, avrebbe il significato di moltiplicare il numero delle contraddizioni e delle incoerenze di trattamento".

(¹⁵) In particolare, a pena di nullità dovevano essere indicati la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento.

(¹⁶) Il sospetto è sollevato da A. Jannarelli, *op.ult.cit.*, p. 553, nota 1 il quale non lesina una severa critica all'operato dei "tecnici" responsabili della redazione dell'articolo in questione. V. anche M. Imbrenda, *Filiera agroalimentare e pratiche commerciali sleali*, in *Europa e dir.priv.*, 2019, fasc.4, p.1146.

distanza di pochi mesi dalla sua entrata in vigore venne modificata¹⁷ con la soppressione sia dell'inciso "a pena di nullità" relativo all'indicazione del contenuto vincolato sia dell'officiosità del rilievo della suddetta invalidità da parte del giudice. Nessuna modifica fu, di contro, apportata al carattere obbligatorio della forma scritta del contratto¹⁸. Pur a fronte del proclamato liberismo, l'imposizione della forma scritta *ad substantiam* o *ad probationem*, a seconda dei casi, è stata ed è abbastanza ricorrente nel nostro ordinamento giuridico e, recentemente, il frequente ritorno ad essa risponde ad esigenze di riequilibrio contrattuale per garantire un adeguato assetto degli interessi in gioco¹⁹. Eppure, quella previsione è risultata poco gradita. Si è osservato che essa, dovendosi intendere come nullità assoluta²⁰, a fronte peraltro della espressa previsione anche dell'officiosità del rilievo da parte del giudice, non riusciva nell'intento che intendeva perseguire.

3.– I nuovi contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari: individuazione della fattispecie

Con l'art.3 del D.Lgs. n. 198/2021 la regolamentazione dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari riceve un nuovo inquadramento, fortemente caratterizzato dal nesso con la disciplina delle pratiche commerciali sleali nei rapporti della filiera agricola ed alimentare contenuta nella

Direttiva 2019/633, di cui il citato decreto costituisce attuazione. Tale norma è destinata ad applicarsi sia ai contratti di cessione stipulati a partire dall'entrata in vigore del decreto delegato sia per quelli in corso di esecuzione a tale data, essendo imposto l'obbligo di renderli conformi entro sei mesi dalla predetta data (art.14, d.lgs. cit.).

Appare estremamente significativo che il legislatore delegante abbia individuato, tra i principi e i criteri direttivi specifici che il Governo è tenuto ad osservare, al primo posto, le modifiche e le integrazioni alla normativa vigente in merito alla commercializzazione dei prodotti agricoli ed alimentari, in particolare proprio con riferimento al più volte ricordato art.62, con il dichiarato obiettivo di razionalizzare e rafforzare il quadro giuridico esistente "nella direzione di una maggiore tutela degli operatori delle filiere agricole ed alimentari rispetto alla problematica delle pratiche sleali" (il corsivo è nostro), con la precisazione che la disciplina è destinata ad essere applicata per tutte le cessioni di prodotti agricoli e alimentari, a prescindere dal fatturato aziendale. Quest'ultima precisazione, per la verità, potrebbe apparire *prima facie* un tentativo di aggirare l'impianto della tutela contro le pratiche commerciali sleali contenuto nella più volte richiamata Direttiva, la quale proprio dal maggiore o minore fatturato aziendale fa discendere, rispettivamente, il maggiore o il minore potere contrattuale cui si ricollega la dipendenza economica del fornitore dall'acquirente (cfr. 9°

(17) Con l'art. 36 bis, c.1, d.l. n.179/2012, conv. dalla l. n.221/2012.

(18) Come, invece, affermato da E. Labella, *Tutela della microimpresa e "terzo contratto"*, in *Europa e dir.priv.*, 2015, fasc.4, p.882. In realtà, come specificato sopra nel testo, la nullità era esplicitamente disposta per l'omissione del contenuto vincolato dei contratti di cessione di prodotti agricoli o alimentari, contenuto riportato alla nota 7 del presente saggio.

(19) Cfr. G. Alpa, *L'europeizzazione del diritto contrattuale*, in Consiglio Nazionale Forense, *Diritto contrattuale europeo e diritto dei consumatori. L'integrazione europea e il processo civile*, Materiali del seminario del 12 luglio 2002 raccolti da Alpa e Danovi, Milano, s.d., p. 5 ss.

(20) Ricostruivano la nullità di cui all'originaria formulazione dell'art.62, cit., in termini di nullità assoluta, tra gli altri, F. Albisinni, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento*, in *Riv.dir.alim.*, 2012, fasc. 2, p.36 ss.; Germanò, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir.giur.agr.al. amb.*, 2012, p.385; R. Tommasini, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e alimentari*, in F. Albisinni-M. Giuffrida-R. Saija-A. Tommasini (a cura di), *I contratti del mercato agroalimentare*, cit., 136 ss. e in q. *Riv. www.rivistadirittoalimentare.it*, n. 4-2012, p.10; A. Jannarelli, *Relazione di sintesi*, in F. Albisinni-M. Giuffrida-R. Saija-A. Tommasini (a cura di), *I contratti del mercato agroalimentare*, cit., 352 ss.; A. Jannarelli (*La strutturazione giuridica dei mercati nel sistema agro-alimentare e l'art.62 della legge 24 marzo 2012, n.27: un pasticcio italiano in salsa francese*, cit., p. 591) sottolinea l'inadeguatezza della sanzione della nullità perché la norma, non modificando le modalità di conclusione del contratto basate normalmente sull'incontro tra proposta e accettazione, renderebbe arduo sia individuare quale dei due contraenti abbia contravvenuto all'obbligo della forma sia che il contraente più debole denunci la controparte.

Considerando)²¹, con evidenti conseguenze sul piano della validità dell'atto normativo di attuazione. Queste ultime, però, sono destinate a ridimensionarsi se ci si sofferma a riflettere, innanzitutto, sulla finalità perseguita con l'introduzione della disciplina delle pratiche commerciali sleali nella filiera agricola ed alimentare, ossia garantire un livello di tutela minimo e non elevato (come, invece, si verifica per la disciplina della sicurezza alimentare di cui al Reg. 178/2002). L'approccio di armonizzazione minima prescelto consente agli Stati membri di adottare o mantenere norme nazionali che vanno al di là delle pratiche commerciali sleali elencate nella direttiva (cfr. 1° *Considerando*), come appunto ha inteso fare il legislatore italiano riscrivendo la disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari. Occorre, altresì, riflettere sull'ulteriore finalità della distinzione legata al fatturato aziendale che contrappone, nella lotta alle pratiche commerciali sleali, sempre e comunque due categorie di soggetti: da un lato i fornitori, ossia qualsiasi produttore agricolo o persona fisica o giuridica, che vende prodotti agricoli e alimentari, inclusi i gruppi di produttori agricoli o di tali persone fisiche e giuridiche, come le organizzazioni di produttori, le organizzazioni di fornitori e le associazioni di tali organizzazioni (v. art.2, n.4, dir.cit.); dall'altro gli acquirenti, cioè qualsiasi persona fisica o giuridica o qualsiasi autorità pubblica nell'Unione che acquista prodotti agricoli e alimentari, inclusi i gruppi di persone fisiche e giuridiche (cfr. art.2, n.2, dir.cit.). Nelle relative definizioni viene precisata l'irrelevanza, ai fini dell'individuazione

di detti soggetti, del luogo in cui sono stabiliti, però, dalla delineazione del campo di applicazione della direttiva si evince che almeno uno di essi deve essere stabilito nell'Unione. Tale seconda finalità, infatti, consiste nella tutela dei primi nei confronti dei secondi, sulla base di una presunzione *iuris et de iure* della debolezza dei fornitori²², desumibile anche dal 23° *Considerando*, e della propensione alla slealtà degli acquirenti. Occorre, peraltro, evidenziare che, a differenza di quanto disposto dall'art.36, comma 6 *bis*, d.l. n.179 del 2012, conv. nella l. n.221/2012, il quale aveva escluso che i contratti conclusi tra imprenditori agricoli costituissero cessioni ai sensi dell'art.62, la nozione di acquirente presente sia nella Direttiva sia nel d.lgs. citati, si presta ad essere considerata inclusiva anche degli imprenditori agricoli, essendo l'acquirente individuato, a prescindere dalla sua qualifica professionale, in funzione dell'atto d'acquisto che compie e dell'oggetto di tale atto. D'altronde, nel fornire la definizione del contratto di cessione, l'art.2, lett. e), d.lgs.cit., elenca i contratti che non rientrano nella figura negoziale (cioè: i contratti conclusi con il consumatore, le cessioni con contestuale consegna e pagamento del prezzo pattuito, nonché i conferimenti di prodotti agricoli ed alimentari da parte di imprenditori agricoli e ittici a cooperative di cui essi sono soci o ad organizzazioni di produttori, ai sensi del decreto legislativo 27 maggio 2015, n. 102, di cui essi sono soci). Nessun riferimento viene fatto ai contratti conclusi tra imprenditori agricoli che restano, pertanto, pienamente assoggettati alla disciplina in esame²³.

(²¹) L'art.1, parag.2, Dir. 2019/633, nel delinearne il campo di applicazione, specifica, infatti, che "2. La presente direttiva si applica a determinate pratiche commerciali sleali attuate nella vendita di prodotti agricoli e alimentari: a) da parte di fornitori con un fatturato annuale pari o inferiore a 2 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 2 000 000 EUR; b) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 2 000 000 EUR e 10 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 10 000 000 EUR; c) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 10 000 000 EUR e 50 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 50 000 000 EUR; d) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 50 000 000 EUR e 150 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 150 000 000 EUR; e) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 150 000 000 EUR e 350 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 350 000 000 EUR". La Direttiva, quindi, non si applica alle vendite nelle quali il fornitore abbia un fatturato annuale maggiore dell'acquirente con cui stipula il relativo contratto.

(²²) Cfr. M. Imbrenda, *op.ult.cit.*, p.1149.

(²³) È interessante ricordare come la dottrina avesse pesantemente stigmatizzato la scelta operata dal legislatore con il comma 6 *bis* dell'art.36, considerando tale disposizione «figlia dell'incontro tra l'analfabetismo sindacale e quello di un legislatore autoproclamatosi

A differenza dell'art.62 - che, come abbiamo avuto modo di osservare in altra sede²⁴, intendeva disciplinare qualunque relazione commerciale in materia di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari e, quindi, più che offrire un nuovo tipo di contratto-atto, sembrava predisporre la disciplina di un regolamento contrattuale da inserire agevolmente all'interno di qualsiasi schema contrattuale destinato a realizzare una cessione di prodotti agricoli o alimentari - la nuova norma sembra procedere ad una tipizzazione del contratto di cessione. In particolare, dalla individuazione dell'oggetto e dell'ambito di applicazione del decreto si evince che: tale figura negoziale si perfeziona solo tra soggetti determinati (produttori agricoli e persone che vendono prodotti agricoli e alimentari e gruppi di produttori agricoli o di persone stabiliti sul territorio nazionale, da un lato, e autorità pubbliche ricomprese nell'Unione Europea, persone o gruppi di persone che acquistano i medesimi prodotti, a prescindere dal luogo di stabilimento, dall'altro), a differenza dell'art.62 che ometteva qualunque riferimento soggettivo²⁵; ha ad oggetto precise categorie di prodotti (ossia quelli elencati nell'allegato I del TFUE e quelli non elencati in tale allegato, ma trasformati per uso alimentare a partire dai prodotti elencati in tale allegato); si caratterizza come contratto con durata minima inderogabile non inferiore a dodici mesi²⁶ (non rientrando in essa i contratti con con-

testuale consegna e pagamento del prezzo pattuito) e con contenuto minimo essenziale. Quest'ultimo è costituito dalla indicazione della durata, dell'oggetto con specificazione della quantità e delle caratteristiche, del prezzo già determinato o determinabile secondo criteri stabiliti nel contratto stesso nonché delle modalità di consegna o di pagamento. Appare opportuno evidenziare che anche a questi ultimi elementi è stata assegnata la qualifica di essenziali e ciò in contrasto con quell'orientamento giurisprudenziale che nega detta qualifica agli elementi che regolano l'esecuzione del contratto²⁷.

Nessun riferimento vien fatto, di contro, al "significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale" - che, invece, connotava le relazioni economiche tra gli operatori della filiera assoggettate alla disciplina dell'art.62, come specificato nell'art.1, comma 1, Regolamento di attuazione dell'articolo 62 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 (D.M. n.199 del 2012) - il quale, pertanto, non dovrebbe più costituire oggetto di accertamento al fine di stabilire se il contratto stipulato sia sottoposto alla disciplina dei contratti di cessione²⁸.

Ribadendo quanto già previsto nell'art.62, l.n.27/2012 - ed in perfetta aderenza all'intento perseguito dal legislatore europeo con la direttiva citata, consistente nel prevenire pratiche com-

"tecnico"» e osservando che "la nuova disposizione è irrazionale e, come tale, fortemente sospetta di incostituzionalità, in quanto, a tutto concedere, assicura alle cooperative agricole un ingiustificato trattamento di favore - il non assoggettamento all'intera disciplina di cui all'art. 62 - anche nelle relazioni commerciali con soggetti terzi alla stessa e che siano a loro volta imprenditori agricoli, sottraendo questi ultimi dalla tutela che l'art. 62 intendeva loro garantire nei rapporti di mercato aventi tra l'altro ad oggetto la cessione di prodotti agricoli e di alimenti": le parole tra virgolette sono ancora di A. Jannarelli, *op.cit.*, p.596.

⁽²⁴⁾ Cfr. M. Giuffrida, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in q. Riv. www.rivistadirittoalimentare.it, n. 3-2012, p.13.

⁽²⁵⁾ Inducendo parte della dottrina a ritenere che la norma prendesse in considerazione l'intera filiera relativa ai prodotti agricoli ed alimentari, con la sola eccezione dei mercati finali in cui in veste di acquirente interviene il consumatore finale: in questo senso A. Jannarelli, *op.ult.cit.*, p.559.

⁽²⁶⁾ È ammessa la deroga solo per ragioni motivate e mediante la stipula di un apposito contratto che richiama alla mente gli accordi in deroga di cui all'art.45, l.n.203 del 1982, in quanto deve essere stipulato con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale, rappresentate in almeno cinque camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, ovvero nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro, anche per il tramite delle loro articolazioni territoriali e di categoria. In mancanza di tale contratto la durata inferiore sarà considerata di dodici mesi.

⁽²⁷⁾ Cfr. Cass. 3^a sez.civ. (ord.) 15 gennaio 2020, n.525.

⁽²⁸⁾ Sulla necessità di detto accertamento nella vigenza dell'art.62, D.L. n.1/2012, conv. nella L. n.27/2012, v., di recente, AGCM 25 maggio 2021, n. 29679, in Bollettino n.24 del 14 giugno 2021.

mercili sleali attraverso l'eliminazione o la sensibile riduzione del considerevole squilibrio contrattuale riscontrabile all'interno delle filiere agricola ed alimentare - il legislatore italiano statuisce che i contratti di cessione devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività 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, almeno sul piano astratto della delineazione della fattispecie, mira ad assicurare. L'art.6, 2° comma, del medesimo decreto, introduce, poi, una presunzione *iuris et de iure*, di conformità ai suddetti principi per i contratti di cessione che, sia nella loro negoziazione che nella successiva esecuzione, risultino caratterizzati dalla conformità dell'esecuzione a quanto concordato, dalla correttezza e trasparenza delle informazioni fornite in sede precontrattuale, dall'assunzione dei rischi imprenditoriali da parte di tutti gli attori della filiera nonché dalla giustificabilità delle richieste. Analoga presunzione viene prevista dal 1° comma della stessa norma per gli accordi ed i contratti di filiera che abbiano durata di almeno tre anni nonché per i contratti di cessione che risultino conformi alle condizioni contrattuali definite nell'ambito degli accordi quadro ovvero che siano conclusi con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale rappresentate in almeno cinque camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, ovvero nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro, anche per il tramite

delle loro articolazioni territoriali e di categoria.

4.– *Gli elementi essenziali dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari*

Come anticipato, elemento che caratterizza il tipo contrattuale in esame è la forma scritta, la cui previsione ricalca la formulazione contenuta nell'art.62, l.n.27 del 2012 ma con significativi elementi di novità. Viene stabilito, infatti, che i contratti di cessione sono conclusi "obbligatoriamente mediante atto scritto stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti", precisazione questa, relativa al termine ultimo entro il quale procedere alla stipula, che giova a risolvere alcune delle problematiche emerse in sede di interpretazione ed applicazione dell'art.62. Chi ha avuto il "piacere" di soffermarsi sull'esegesi dell'art.62, l.n.27 del 2012, ricorda certamente che analoga previsione, anche se meno puntuale²⁹, era in esso contenuta ma venne successivamente integrata dall'art.3, del Regolamento di attuazione sopra ricordato. Quest'ultima disposizione, incidendo pesantemente sulla portata normativa del citato art.62 e svolgendo una funzione di interpretazione per nulla autentica (non provenendo dallo stesso organo che aveva posto in essere l'atto normativo ma imponendosi ugualmente, senza averne l'autorità, come fonte di diritto di pari grado³⁰), ha relegato la forma, prescritta dalla legge come elemento essenziale del contratto in quanto obbligatoria - e rimasta tale per tutto il periodo di vigenza della norma - a semplice "forma di comunicazione scritta"³¹.

L'art.62 proseguiva stabilendo che detti contratti

(²⁹) L'art. 62, 1° comma, l.n. 27 del 2012, utilizzava, infatti, l'espressione "sono stipulati obbligatoriamente in forma scritta", senza alcun riferimento all' "atto" ossia al documento materiale, contenitore dell'accordo. La nuova formulazione dovrebbe evitare l'insorgenza di equivoci e dubbi circa la necessità del documento materiale.

(³⁰) Cfr. A. Jannarelli, *op.cit.*, p. 561; R. Torino, *La nuova disciplina dei contratti e delle relazioni commerciali di cessione dei prodotti agricoli e alimentari*, in *Contratto e Impresa*, 2013, n. 6, p. 1428 il quale sottolinea che "... i decreti ministeriali aventi natura regolamentare (quale è il Decreto Interministeriale in questione, ...) sono fonti subordinate alle norme di legge ed ogni eventuale antinomia fra le stesse deve essere pacificamente risolta facendo prevalere la fonte superiore e disapplicando la fonte di rango inferiore".

(³¹) Più precisamente, l'art.3, D.M. n.199 del 2012 ha disposto: "Ai fini dell'applicazione dell'articolo 62, comma 1, del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27 per "forma scritta" si intende qualsiasi forma di comunicazione scritta, anche trasmessa in forma elettronica o a mezzo telefax, avente la funzione di manifestare la volontà delle

scritti dovessero anche avere un contenuto minimo essenziale (in particolare, dovevano indicare la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento). Anche su ciò ha pesantemente inciso il Regolamento di attuazione sopra richiamato che ha disposto (art.3, 2° comma) che gli elementi essenziali in forma scritta possono essere contenuti oltre che in contratti quadro, accordi quadro, contratti di base o accordi interprofessionali (di cui all'articolo 2, comma 1, lettere i) e l)), anche, a condizione che riportino gli estremi ed il riferimento ai corrispondenti contratti o accordi, nei contratti di cessione e in documenti equipollenti (documenti di trasporto o di consegna, ovvero la fattura) evidenziati dalla dicitura "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.", nonché negli ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti e in comunicazioni ed ordini, antecedenti alla consegna dei prodotti³².

La nuova disposizione, nel rispetto dei principi e dei criteri specifici fissati con la legge delega³³, dopo aver ribadito l'obbligatorietà del contenuto minimo, precisandone - come abbiamo già ricordato - alcuni aspetti, stabilisce che l'obbligo della forma scritta può essere assolto con documenti di

trasporto o di consegna, fatture, ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti, a condizione che sia i principi che informano i contratti di cessione sia il contenuto minimo di essi vengano concordati tra acquirente e fornitore mediante un accordo quadro, intendendosi per tale, secondo la definizione contenuta nell'art.2, d.lgs.cit., quello intervenuto tra i soggetti menzionati ed avente ad oggetto la disciplina dei conseguenti contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari. Con tale disposizione, probabilmente, come già fatto peraltro con il Regolamento di attuazione dell'art.62 ma limitando considerevolmente le tipologie di documenti equipollenti, si è inteso continuare ad avvantaggiare i produttori agricoli che erano e sono i soggetti gravati dall'obbligo di consegna e, quindi, coloro che emettono le fatture, i documenti di trasporto e consegna consentendo così di integrare un requisito essenziale come la forma scritta sottraendosi ad eventuali tentativi della controparte di invalidare il contratto.

5.- *Autonomia privata individuale, collettiva ed assistita*

Il rinvio agli accordi quadro, peraltro, già presente nel Regolamento più volte richiamato, ripropone il

parti di costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale avente ad oggetto la cessione dei prodotti di cui all'articolo 2, lettere a) e b)". Tale precisazione è stata utilizzata da una parte della dottrina a supporto della ricostruzione della natura di forma *ad probationem* del requisito prescritto dalla norma in esame: in questo senso, cfr. A. M. Benedetti - F. Bartolini, *La nuova disciplina dei contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv.dir.civ.*, 2013, p.648.

(³²) Il Regolamento prendeva chiara posizione anche in merito alla sottoscrizione così anticipando, con una scelta peraltro assai discutibile, la risposta a critiche prevedibili circa la consensualità di atti tipicamente unilaterali (cfr. R. Torino, *op.ult.cit.*, p.1435) e il più delle volte privi della sottoscrizione, come fatture e documenti di trasporto o consegna. Il Regolamento, infatti, ne dichiara la "superfluità in presenza di situazioni qualificabili equipollenti all'apposizione della firma, idonee a dimostrare in modo inequivoco la riferibilità del documento scritto ad un determinato soggetto", senza però indicare a chi spetterebbe stabilire l'eventuale equipollenza. Ciò - sebbene forse disposto per avvantaggiare i produttori agricoli che erano e sono i soggetti gravati dall'obbligo di consegna e, quindi, coloro che emettono le fatture, i documenti di trasporto e consegna consentendo così di integrare un requisito essenziale come la forma scritta sottraendosi ad eventuali tentativi della controparte di invalidare il contratto - ha ovviamente determinato una grande incertezza, così rivelando l'intrinseca inadeguatezza dello strumento di tutela che la relazione governativa al d.l. n.1 del 2012 finalizzava al contrasto delle pratiche commerciali sleali all'interno della filiera, minando il buon andamento del sistema e danneggiando il contraente debole: cfr. Testo della Relazione governativa al D.L. n.1/2012, pubblicato in Suppl.Ord. n.18 alla Gazzetta Ufficiale del 24 gennaio 2012, n.19 - Serie Generale.

(³³) V. art. 7, 1° comma, lett. g), l. 22 aprile 2021, n. 53 che richiede di "confermare che l'obbligo della forma scritta dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari non possa essere assolto esclusivamente mediante forme equipollenti secondo le disposizioni vigenti, definendo in modo puntuale le condizioni di applicazione".

problema del rapporto tra autonomia individuale e autonomia collettiva, specie all'interno del mercato alimentare ormai da quasi vent'anni³⁴ costituito in sistema, retto da principi e regole proprie, dove gli imprenditori agricoli non scontano più il tradizionale isolamento del "contesto economico e territoriale" in cui svolgono la loro attività ma si ritrovano inseriti in un più vasto ed articolato complesso di relazioni intersettoriali³⁵ che ha indotto e continua ad indurre il legislatore a manifestare una "decisa opzione per un associazionismo dei produttori chiamato a svolgere una concreta ed effettiva azione operativa sui mercati dei prodotti agricoli di base" supportato dalla scelta, fra i possibili tipi contrattuali o fra le possibili forme organizzative da adottare, di quelli che assicurano una consistenza patrimoniale a queste strutture con una visione macroeconomica di strumenti di diritto privato in grado di guidare e organizzare le relazioni della filiera agro-industriale e agro-alimentare³⁶. La stessa filiera agroalimentare – la cui nozione è stata mutuata essenzialmente dal linguaggio economico per indicare i rapporti di integrazione a monte (rapporti agro-industriali) e a valle (rapporti agroalimentari in senso proprio) dell'impresa agraria, rilevanti al fine di una compiuta analisi delle dinamiche economiche sottese al moderno fenomeno dell'*agribusiness*³⁷ - ha ricevuto la più significativa e primitiva formalizzazione giuridica con la diffusione del fenomeno

dell'integrazione verticale in agricoltura,³⁸ rispondente alle esigenze di un'agricoltura industrializzata e massicciamente orientata ad un mercato globalizzato. Con queste premesse, la richiesta di prodotti di base da parte delle grandi industrie alimentari, delle imprese che curano la distribuzione nonché delle imprese intermediarie che veicolano il passaggio dei prodotti dagli agricoltori alle industrie alimentari o alle imprese di distribuzione, si è conformata a standard di qualità ben precisi, che hanno costituito i presupposti fondamentali in un mercato fortemente competitivo. Il produttore agricolo è stato, per tale ragione, vincolato al rispetto di precisi obblighi, di fare oltre che di dare, scaturenti da schemi contrattuali quasi sempre predisposti unilateralmente dal contraente forte, ossia dall'industria alimentare o dall'impresa di distribuzione, cui sono stati riconosciuti i poteri di controllo e di vigilanza sull'adempimento degli stessi a discapito dell'indipendenza e dell'autonomia nell'esercizio del potere di organizzazione e di gestione proprio dell'imprenditore agricolo, perpetrando quello squilibrio contrattuale a cui cercano di porre fine la direttiva 2019/633 e la disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari contenuta nel relativo d.lgs di attuazione. Quest'ultima si intreccia, prevalendo³⁹, in caso di contrasto, su quella, contenuta nel d.lgs. n.102 del 2005, dei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura⁴⁰ con i quali si realizza o si

⁽³⁴⁾ Tale costituzione si fa coincidere con l'emanazione del Reg. 178/2002.

⁽³⁵⁾ Cfr. A. Jannarelli, *L'impresa agricola nel sistema agro-industriale*, in *Dir.giur.agr.amb.*, 2002, p.215

⁽³⁶⁾ Sono sempre parole di A. Jannarelli, *op.ult.cit.*, pp. 217 e 218

⁽³⁷⁾ Osserva F. Albisinni (*Sistema agroalimentare*, in *Digesto Disc. priv.*, Sez. civ., IV Agg., Torino, 2009, p. 483) che "... la concettualizzazione di *sistema agroalimentare* prende le mosse dalla radicale trasformazione dei sistemi di produzione degli alimenti e di organizzazione delle aziende agricole, passate in poco più di un secolo da una condizione di sostanziale autoconsumo ed autarchia, connotata da ridottissimi scambi con l'esterno, a modelli organizzativi fortemente specializzati ... Secondo tale sistematizzazione è stata compresa nel termine *agribusiness* la somma di tutte le operazioni poste sia a monte che a valle della produzione agricola strettamente intesa, e quindi il «farm supplies aggregate», vale a dire le operazioni indirizzate alla fornitura di beni e servizi per l'impresa agricola, il «farming aggregate», vale a dire l'insieme delle attività aziendali di coltivazione e di allevamento, ed il «processing and distribution aggregate», vale a dire l'insieme delle operazioni di trasformazione e commercializzazione dei beni di origine agricola sino alla loro distribuzione al consumatore ed utilizzazione finale. A sua volta l'unione del secondo e terzo aggregato assume due connotazioni distinte in ragione dei differenziati oggetti delle lavorazioni: food processing e fiber processing".

⁽³⁸⁾ Cfr. G. Bivona, *I contratti di integrazione verticale in agricoltura*, Milano, 1979.

⁽³⁹⁾ Dispone, infatti, l'art.1, 4° comma, d.lgs. n.198/2021 che "Le previsioni di cui agli articoli 3, 4, 5 e 7 del presente decreto costituiscono norme imperative e prevalgono sulle eventuali discipline di settore con esse contrastanti, qualunque sia la legge applicabile al contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari".

⁽⁴⁰⁾ Su cui v. I. Canfora, *I contratti di coltivazione, allevamento e fornitura*, in q. Riv. www.rivistadirittoalimentare.it, n. 3-2012, p.33 ss.

dovrebbe realizzare in concreto l'integrazione delle singole imprese agricole con le imprese industriali⁴¹. L'art.11 del citato d.lgs. rimette al contratto quadro, stipulato dalle organizzazioni dei produttori agricoli e dalle organizzazioni di imprese di trasformazione, distribuzione e commercializzazione dei prodotti agricoli, il compito di stabilire il contratto-tipo da adottare nella stipulazione dei singoli contratti individuali di coltivazione, allevamento e fornitura e di individuare in concreto sanzioni ed indennizzi in caso di inadempimento totale o parziale delle obbligazioni⁴², mentre il legislatore si limita soltanto ad imporre per essi la forma scritta e l'inclusione nel loro contenuto di alcuni elementi obbligatori.

La struttura gerarchica delle fonti regolatrici dei rapporti interindividuali che emerge da tale normativa trova conferma, da ultimo, nell'art.3, d.lgs n.198/2021 sebbene dal combinato disposto dell'art.2, 1° comma, lett.a) (contenente la definizione di accordo-quadro) e dell'art.3, comma 3, d.lgs. cit. sembra vengano accomunate figure diverse, espressione alcune dell'autonomia individuale altre di quella collettiva. Inoltre, il 4° comma dello stesso art.3, riprendendo lo strumento ben noto agli agraristi dell'accordo in deroga, espressione dell'autonomia assistita introdotta quasi quarant'anni fa, ammette la derogabilità di alcune norme imperative in esso contenute purché le deroghe risultino da un contratto stipulato con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale rappresentate in almeno cinque camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, ovvero nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro, anche per il tramite delle loro articolazioni territoriali e di categoria. Ai sensi del 5° comma dell'art.3, poi, alle medesime organizza-

zioni professionali viene conferito il potere normativo di definire, nell'ambito di accordi quadro tra esse stipulati ed aventi ad oggetto la fornitura dei prodotti agricoli e alimentari, condizioni contrattuali specifiche incluse quelle relative ai prezzi, con una formulazione che - per certi aspetti - evoca il 3° comma dell'art.45, l.n.203 del 1982. Unico limite all'esercizio di tale potere è il rispetto degli artt. 4 e 5 contenenti le liste nere e la lista grigia delle pratiche commerciali sleali vietate, individuate in elenchi non sempre ben coordinati con la disciplina dei contratti di cessione di cui all'art.3: ad esempio, deve considerarsi frutto di errato coordinamento la previsione della pratica commerciale sleale del rifiuto della conferma per iscritto delle condizioni di un contratto di cessione, posto che il legislatore italiano ha inteso elevare il livello di tutela garantito a livello europeo, imponendo la forma scritta dei contratti di cessione. Dal confronto fra il citato 3° comma dell'art.45 ed il 5° comma dell'art.3 sembra, però, che la scelta operata dal legislatore del 2021 sia più convinta di quella solo accennata dal suo predecessore nel 1982. Le organizzazioni professionali, infatti, sembrerebbero investite di un ampio potere normativo limitato solo dal puntuale rispetto delle norme di legge contenute negli artt.4 e 5, potere al quale resterebbero inevitabilmente assoggettati i fornitori e gli acquirenti nella stipula dei contratti individuali di cessione. Demandando, quindi, all'autonomia collettiva la puntuale disciplina delle relazioni contrattuali concernenti il trasferimento della proprietà dei prodotti agricoli ed alimentari nelle relative filiere nonché il potere di valutare, attraverso l'esercizio della funzione di assistenza, la fondatezza della deroga della norma sulla durata minima del contratto di cessione, il legislatore sembra puntare, ancora una

(⁴¹) L'art. 1, lett.g), d.lgs. 102 del 2005, definisce, infatti, i «contratti-tipo» come quei «modelli contrattuali (contratti di coltivazione, allevamento e di fornitura) aventi per oggetto la disciplina dei rapporti contrattuali tra imprenditori agricoli, trasformatori, distributori e commercianti ed i relativi adempimenti in esecuzione di un contratto quadro, nonché la garanzia reciproca di fornitura e di accettazione delle relative condizioni e modalità»

(⁴²) Cfr. I. Canfora, *La cessione dei prodotti tramite le organizzazioni di produttori*, in P.Borghi-I.Canfora-A.Di Lauro-L.Russo (a cura di), *Trattato di diritto alimentare italiano e dell'Unione Europea*, Milano, 2021, p.152.

volta⁴³, sull'approccio macroeconomico di regolazione dei rapporti di filiera⁴⁴. Ma, occorre riconoscerlo, offre anche ai singoli operatori della filiera, l'opportunità di disciplinare i loro rapporti nel lungo periodo attraverso la stipula di accordi-quadro (art.3, 3° comma, d.lgs. n.198/2021) che sembrano essere, in questa ipotesi, espressione dell'autonomia contrattuale individuale.

6.– La forma obbligatoria: ad substantiam o ad presidium?

La forma scritta, quindi, pur con gli adattamenti sopra specificati, è imposta da ultimo anche dal più volte citato art.3, d.lgs di attuazione: l'avverbio "obbligatoriamente" non consente l'insorgenza di dubbi. Così come sono imposti alcuni elementi di contenuto la cui concreta determinazione è rimessa all'autonomia contrattuale con l'unica eccezione della durata minima, derogabile solo con il tramite dell'assistenza delle organizzazioni di categoria (maggiormente rappresentative a livello nazionale e rappresentate in almeno cinque camere di commercio industria artigianato e agricoltura o nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro). Ma vi è di più: rispetto all'analoga previsione contenuta nell'art.62, l'art.1 del d.delegato, al 4° comma, da un lato, proclama il carattere imperativo, tra gli altri⁴⁵, dell'art.3 e pre-

cisa la prevalenza dello stesso su eventuali discipline di settore contrastanti, qualunque sia la legge applicabile al contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari, quindi anche nell'ipotesi in cui si fosse in presenza di un contratto di coltivazione, allevamento e fornitura. Prosegue, vanificando il dietrofront effettuato nel 2012 e compendiando in un'unica previsione la nota tripartizione della nullità civilistica desunta dai tre commi dell'art.1418 c.c. (nullità virtuale: 1° comma; nullità strutturale: 2° comma; nullità testuale: 3° comma), dichiarando la nullità di qualunque patteggiamento o clausola contrattuale che contrasti con la norma in esame, specificando però che la nullità della clausola non si estende all'intero contratto.

Se viene così risolto alla radice il problema dell'incidenza sul contratto della nullità di singole clausole, torna, invece, a riproporsi prepotentemente l'interrogativo in ordine alla qualificazione dell'invalidità scaturente dal mancato rispetto dell'obbligo della forma scritta nonché della mancata indicazione di tutti o di alcuni elementi essenziali del contenuto del contratto⁴⁶. Infatti, analogamente a quanto riscontrabile nella normativa più recente, caratterizzata dalla diffusa prevalente utilizzazione di prescrizioni di forma legate alla necessità di garantire all'interno dello strumento negoziale alcuni elementi di contenuto prescritti come obbligatori⁴⁷, dal combinato disposto degli artt.1, 4°

(⁴³) Abbiamo osservato nel testo che già questa scelta era stata compiuta per la disciplina dei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura.

(⁴⁴) Non sempre decisamente condiviso dalla dottrina: critica tale approccio A. Jannarelli, *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, in q. Riv. www.rivistadirittoalimentare.it, n. 2-2008, p.10 il quale, in merito alla scelta operata dal legislatore con il d.lgs.n.102 del 2005, osserva "...il nostro legislatore ha continuato a privilegiare gli aspetti meramente macroeconomici ed istituzionali del sistema agro-alimentare, senza alcuna consapevolezza culturale circa le concrete dinamiche economiche proprie delle relazioni contrattuali presenti nella realtà. Per tale via, piuttosto che partire appunto dal basso, ossia dalle relazioni individuali che possono intervenire tra singoli produttori agricoli ed imprese industriali operanti nel settore della produzione di alimenti previa trasformazione di prodotti agricoli di base, il legislatore è rimasto fedele ad un approccio alla materia ancora ispirato al modello della programmazione economica presente sullo sfondo sia della legislazione del 1978 in materia di organizzazioni di produttori, sia in materia di accordi interprofessionali: approccio che sacrifica gli interventi indirizzati a favorire la strutturazione di processi propri delle relazioni di mercato ed affidati comunque all'iniziativa degli operatori economici a vantaggio di quelli legati all'utilizzo di incentivi e risorse pubbliche, con il conseguente primato riconosciuto ad astratte architetture istituzionali (in cui dovrebbero maturare atti di programmazione), tese a preservare inalterate posizioni di primato alle organizzazioni sindacali agricole a fronte dell'associazionismo dei produttori agricoli".

(⁴⁵) Analoga previsione è disposta per gli artt. 4, 5 e 7, d.cit., relativi rispettivamente alle "Pratiche commerciali sleali", alle "Altre pratiche sleali" ed alla "Disciplina delle vendite sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari".

(⁴⁶) Il mancato rispetto di tali prescrizioni produce altresì l'irrogazione di sanzioni amministrative come previsto dall'art.10, d.lgs.n.198/2021

(⁴⁷) Su cui cfr., anche per i richiami bibliografici, G. D'Amico, *Formazione del contratto*, in *Enc. dir. Annali*, II, 2, Milano, 2008, 567 ss., spec. 580 ss.

comma e 3, 2° comma si evince che anche la forma scritta del contratto è imposta a pena di nullità, addirittura prevedendosi un termine preciso per la stipula dell'atto scritto (prima della consegna dei prodotti ceduti).

Quindi, nullità assoluta o nullità relativa e, più precisamente, nullità di protezione, come da noi sostenuto in relazione alla previsione contenuta nel testo originario dell'art.62⁴⁸? In quell'occasione venne obiettato, ricollegandosi alla formulazione apparentemente molto ampia ma in realtà risultato di una scadente tecnica legislativa genitrice di equivoci e fraintendimenti, accentuata dai successivi e scoordinati interventi condotti dal legislatore sul relativo testo, che se la norma serve per dare una regola di condotta al mercato, cioè una regola di carattere generale, di strutturazione del mercato, allora gli interessi che ne sono in qualche modo coinvolti non si possono identificare in quelli di una delle parti. Se la norma diventa una sorta di norma di sistema, ovviamente deve rispondere a una nullità di carattere assoluto⁴⁹. In realtà, però, menzionando il "sistema" si evoca un'immagine che dall'ordine e dall'equilibrio trae linfa vitale per il suo consolidamento. Senonché, proprio questi due elementi difettano nel caso oggetto di esame ed a tale carenza occorre sopperire non certo con un rimedio – la nullità assoluta – che, travolgendo l'atto si rivela negazione totale, innanzitutto, dello scambio e, quindi, del mercato nonché dell'interesse degli operatori delle filiere agricole ed alimentari rispetto alla problematica delle pratiche sleali che costituisce l'obiettivo dichiarato della razionalizzazione e del rafforzamento del quadro giuridico esistente. D'altronde, lo stesso art.1418 c.c., nel consegnare al nostro ordinamento giuridico un rimedio destinato a riparare, attraverso la caducazione

del contratto, le alterazioni negative della tutela garantita dalle norme imperative in esso contenute o con esso realizzate, ha ammesso che la legge possa disporre diversamente, con una formula talmente ampia da frustrare ogni tentativo di confinamento e analoga formula viene utilizzata dal legislatore nell'art.1421 c.c. ("Salvo diverse disposizioni di legge") nel disciplinare la legittimazione all'azione di nullità.

Ovviamente, non è questa la sede per riprendere, con approccio critico, la tematica sconfinata del ruolo del codice civile nel sistema delle fonti del diritto, però un tentativo di leggere la successione nel tempo delle disposizioni che hanno regolato e regolano i rimedi alla violazione della disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari e, in particolare, dell'obbligo della forma scritta, può essere condotto, muovendo dalle finalità di tutela degli interessi emergenti nella filiera perseguita dalla normativa in esame e rammentando che la soluzione non può prescindere dalla considerazione del particolare contesto, il mercato, in cui questi interessi si concretizzano e trovano realizzazione.

In questa prospettiva, la dimensione statica della nullità assoluta, negatrice di qualunque relazione o rapporto giuridico, mostra chiaramente la sua inidoneità a garantire sul piano reale e sostanziale delle dinamiche di mercato e non su quello astratto e formale delle previsioni normative gli interessi tutelati che, per espressa previsione di legge, si identificano di regola con quelli dei fornitori di prodotti agricoli ed alimentari, considerati presuntivamente soggetti deboli della relazione commerciale che si instaura con la stipula di detti contratti. L'omissione di ogni statuizione in ordine al riconoscimento della legittimazione ad agire esclusivamente in capo al soggetto protetto (fatta

⁽⁴⁸⁾ V. M. Giuffrida, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in F. Albisinni-M. Giuffrida-R. Saija-A. Tommasini (a cura di), *I contratti del mercato agroalimentare*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 2013, p. 29 ss. e in q. *Riv. www.rivistadirittoalimentare.it*, n.3-2012, p.14. Cfr., anche, M. Tamponi, *Cessione dei contratti agricoli e agroalimentari: forma e incertezze legislative*, in *Riv.dir.agr.*, 2013, I, p.453, il quale ha rilevato, raffrontando il disposto normativo in esame con altre disposizioni relative a rapporti tra imprenditori che "concedono spazio a regole d'invalidità qualificabili di protezione", che la mancata indicazione nel contratto di cessione degli elementi originariamente ritenuti "essenziali" richiesti dall'art.62 può essere potenzialmente ricondotta proprio a siffatta tipologia di nullità.

⁽⁴⁹⁾ Così A. Jannarelli, *Relazione di sintesi*, loc.cit.

salva comunque la possibilità del rilievo officioso da parte del giudice con i limiti evidenziati dalla Suprema Corte in caso di opposizione del soggetto che beneficia della previsione della nullità⁵⁰), a fronte della dichiarata finalità protettiva della disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari, potrebbe non costituire un ostacolo insormontabile all'applicazione in via analogica della disciplina della nullità di protezione prevista in altri casi nei quali la tutela dell'interesse del soggetto considerato debole ha indotto il legislatore a delimitare espressamente la legittimazione ad agire⁵¹. Peraltro, la prevista parzialità della nullità che colpisce singole clausole rifletterebbe la delegittimazione ad agire dell'acquirente per carenza dell'interesse a far dichiarare nulle clausole inserite nel contratto a suo esclusivo vantaggio⁵².

La lettura delle norme che delineano il regime della nullità all'interno del codice civile - e che ha indotto parte della dottrina a sottolineare l'effetto distruttivo dell'applicazione del rimedio⁵³ - potrebbe forse non condurre a conseguenze così nichilistiche se si provasse a leggere l'art.1421 c.c., che disciplina la legittimazione all'azione di nullità, muovendo dalla prospettiva della rilevanza concreta dell'interesse tutelato. Con questo approccio, la previsione in forza della quale "la nullità può essere fatta valere da chiunque vi ha interesse" dovrebbe essere intesa non in un senso che, frustandone la ratio giustificativa, priverebbe di valenza il rimedio bensì in quello che legittimato a denunciare la violazione di norme (imperative, che individuano elementi essenziali o che dispongono tale rimedio) sia colui che vanta l'interesse a presidio del quale la nullità è posta.

Se l'interesse tutelato in via immediata con tale invalidità è esclusivamente un interesse generale, allora chiunque può denunciarne la violazione; diversamente, può farlo solo colui nel cui prioritario interesse la norma è stata enunciata. E non v'è chi non s'avveda che la *ratio* giustificativa della previsione della forma scritta obbligatoria riposa sulla necessità di garantire non certo l'esistenza del contratto (forma *ad substantiam*) bensì la lealtà e la correttezza della relazione contrattuale posta in essere (forma *ad protectionem*) allo scopo di evitare vessazioni a carico del soggetto ritenuto più fragile, come chiaramente si evince sia dalla Direttiva (che, pur ribadendo la libertà di forma ai fini dell'esistenza del contratto, riconosce l'idoneità della forma scritta a contribuire ad evitare "determinate pratiche commerciali sleali": 23° Considerando) sia dal decreto legislativo di attuazione (che ammette forme equipollenti alla forma scritta tradizionale quando i principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corresponsività delle prestazioni nonché il contenuto minimo essenziale risultino concordati tra acquirente e fornitore mediante un accordo quadro).

ABSTRACT

La Direttiva (UE) 2019/633 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 aprile 2019 in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare evidenzia che le dimensioni ridotte di alcuni degli operatori, soprattutto produttori agricoli, coinvolti nel

⁽⁵⁰⁾ Cfr. Cass. SS.UU. n.26242/2014.

⁽⁵¹⁾ Cfr. le riflessioni condotte sulla "nullità di protezione virtuale" da G. D'Amico, *Nullità virtuale-Nullità di protezione (Variazioni sulla nullità)*, in *I contratti*, 2009, n.7, p.739.

⁽⁵²⁾ Cfr. ancora G. D'Amico, *op.ult.cit.*, p.738, part. note nn.19 e 20.

⁽⁵³⁾ Cfr. V. Scalisi, *Autonomia privata e regole di validità: le nullità conformative*, in *Riv.dir.civ.*, 2011, I, 736 il quale osserva che per la nullità assoluta, come prevista e disciplinata dal codice civile quale rimedio predisposto per ovviare a violazioni di un prescritto modello legale, non assume alcuna rilevanza "né la particolare natura degli interessi sottesi, né la specifica posizione e condizione dei soggetti, né le concrete caratteristiche dei beni e servizi negoziati, e neppure le diverse circostanze di tempo e di spazio che connotano l'operazione contrattuale ... Al sistema codicistico delle invalidità resta ... estranea ogni strategia di costruzione e conformazione del regolamento contrattuale ..."

processo produttivo degli alimenti sono accompagnate da una debolezza contrattuale che rende costoro vittime di pratiche commerciali sleali da parte degli operatori di grandi dimensioni. La debolezza gestionale comprometterebbe la fiducia nell'equità e nel funzionamento generali della filiera alimentare, mettendo in discussione l'efficienza del mercato alimentare. Per ovviare a tale intrinseca e connaturale debolezza la direttiva indica la forma scritta come uno dei possibili rimedi, lasciando tuttavia agli Stati membri la facoltà di intervenire in modo più incisivo nella disciplina delle relazioni contrattuali tra imprese delle filiere agricola e alimentare. L'analisi della soluzione scelta dal legislatore italiano con la riformulazione della disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed alimentari e del rimedio civilistico della nullità previsto nel caso di violazione delle relative norme, mira a ricostruire la figura negoziale normata da ultimo nel decreto legislativo e del ruolo significativo assegnatole quale strumento di mediazione di fondamentali interessi contrapposti, tutti ugualmente destinati a conformare il mercato alimentare.

The Directive (EU) 2019/633 of the European

Parliament and of the Council of 17 April 2019 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain highlights that smaller operators, especially agricultural producers, in the food supply chain are more prone to face unfair trading practices (UTPs) due to their, in general, weak bargaining power in comparison to the large operators in the chain. Such weak governance is also likely to erode trust in the overall fairness and functioning of the food supply chain. To remedy this intrinsic and connatural weakness, the directive indicates the written form as one of the possible remedies, however leaving the Member States the faculty to intervene more effectively in the regulation of contractual relations between companies in the agricultural and food supply chains. The analysis of the solution chosen by the Italian legislator with the reformulation of the discipline of contracts for the sale of agricultural and food products and of the civil remedy of nullity provided for in the event of violation of the relative rules, aims to reconstruct the contractual figure most recently regulated in the legislative decree and the significant role assigned to it as an instrument of mediation of fundamental opposing interests, all equally destined to shape the food market.