

## Il Convegno di Reggio Calabria del 27-28 novembre 2020 Le Pratiche Commerciali Sleali nelle Filiere Agroalimentari

### I principi generali delle buone pratiche commerciali: la trasparenza dopo la direttiva 2019/633

Roberto Saija

#### 1. – Cenni generali introduttivi

Dall'esame cursorio del testo della direttiva 633/2019<sup>1</sup>, emerge che diversi sono i principi richiamati e non solo quello di "buona fede" e "correttezza" ma, prima ancora, si fa riferimento all'autonomia contrattuale e alla libertà negoziale. In questa logica, già nel 2019 la Corte di Giustizia UE ebbe occasione di soffermarsi nella nota sentenza 13 novembre 2019, a proposito dei limiti alla libertà delle parti di concordare il prezzo del latte crudo<sup>2</sup>. Tali limiti furono ritenuti legittimi dalla Corte se realizzavano la finalità di rafforzare il potere contrattuale degli allevatori nei confronti dei trasformatori acquirenti, scongiurando così la possibilità che si concretizzasse una pratica commerciale sleale. Com'è stato affermato in dottrina,

infatti, siamo in presenza di una pronuncia che anziché comprimere la libertà negoziale, la rafforza. Ne deriva che questo principio rimane alla base della direttiva e ciò non ci sorprende. Infatti, se ne analizziamo il testo, essa tipizza le forme di "abuso" della libertà contrattuale che vanno a scapito degli attori della filiera che svolgono le funzioni di *price takers* e che subiscono quindi il prezzo del bene che producono a causa della presenza sul mercato di condizioni che vanificano ogni strategia per la modifica o la determinazione del prezzo fissato da altri.

Sin dal primo *considerando* emergono due principi di base, ovvero quelli di "buona fede" e di "correttezza" che funzionano come una sorta di bilanciere per individuare il concetto di "buona pratica commerciale". In effetti, il testo della direttiva, il cui *iter* di approvazione è stato molto (forse troppo) veloce<sup>3</sup>, non è del tutto chiaro in quanto parte dal presupposto, sicuramente corretto, che nella filiera agricola e alimentare sono frequenti considerevoli squilibri di potere contrattuale tra i diversi attori della filiera stessa. La conseguenza naturale di dette forme di squilibrio è la pratica commerciale sleale, ogni volta che un attore più forte abusa della propria posizione per trarne vantaggio. L'equivoco in cui si rischia di cadere dalla lettura di questo primo considerando sta nell'indivi-

(<sup>1</sup>) Si tratta della 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.

(<sup>2</sup>) Cfr. Corte Giust. (Seconda Sezione), 13 novembre 2019 (domanda di pronuncia pregiudiziale proposta dal Lietuvos Respublikos Konstitucinis Teismas - Lituania) – Lietuvos Respublikos Seimo narių grupė (Causa C-2/18).

(<sup>3</sup>) Cfr. Proposta della Commissione del 12 aprile 2018 (COM(2018)173), cui ha fatto seguito un Accordo tra gli SM raggiunto già il 1° ottobre 2018 nell'ambito del Comitato speciale agricoltura. Prima della fine del 2018 è stato raggiunto l'accordo con il Parlamento europeo, approvato dal Coreper. Nel marzo 2019 c'è stata la votazione da parte del Parlamento e in aprile da parte del Consiglio. A fronte della brevità dell'*iter* di approvazione della Direttiva, il dibattito che l'ha preceduta è stato, invece, particolarmente lungo e articolato ed è segnato da tre Raccomandazioni a partire dal 2009 fino al 2014. Nel 2016 il Parlamento con la Risoluzione 7 giugno 2016 2015/2016(INI), invita la Commissione a presentare una proposta in materia. La Commissione avvia una consultazione pubblica ed elabora la valutazione d'impatto che precede la proposta del 2018. A chiedere un intervento da parte del legislatore europeo anche la dottrina italiana sin dal 2015. Cfr. L. Russo, *I contratti della filiera agroalimentare nel quadro della nuova politica agricola comune*, in *Riv.dir.agr.*, 2015, 4, 505 ss.

duare il concetto di pratica commerciale sleale, in quanto per tale potrebbe intendersi una pratica che si discosta in modo netto e deciso da un modello che è quello della “buona pratica commerciale”, oppure anche solo una pratica che si pone in contrasto con i principi di correttezza e buona fede.

Per distinguere le due tipologie, bisognerebbe quindi stabilire, in primo luogo, cosa si intende per “buona pratica commerciale” e quando si può dire che una pratica commerciale se ne discosta nettamente, per usare le parole della direttiva.

## 2. – I precedenti della direttiva. Il percorso compiuto dalle istituzioni europee a proposito di “principi”

A questo proposito, può essere utile richiamare quel documento elaborato sin dal 2011 dal Forum di alto livello per il miglior funzionamento della filiera alimentare<sup>4</sup>, sotto l’egida della Commissione, (composto dalle autorità nazionali e dalle principali parti interessate che rappresentano sia le imprese fornitrici sia i rivenditori al dettaglio nel settore alimentare a livello UE) che contiene i *principi di buone prassi* concordati dalle organizzazioni degli operatori della filiera che sono stati posti a base dei lavori che poi hanno portato alla formulazione della proposta e quindi alla direttiva in esame. Tali principi comprendono la prevedibilità delle modifiche delle condizioni contrattuali, la responsabilità per il proprio rischio imprenditoriale e la motivazione delle richieste e degli oneri.

Va a tal proposito specificato che il rapporto finale del “Forum di alto livello sul migliore funziona-

mento della filiera alimentare” è stato pubblicato il 24 giugno 2019 e cioè tre mesi dopo che la direttiva ha visto la luce (essa era stata pubblicata in GUUE il 25 aprile 2019). I temi trattati sono stati ben quattro e precisamente:

- Le pratiche commerciali corrette ed efficienti;
- Competitività e nuove opportunità nel mercato unico, con una spiccata attenzione a tracciabilità e *blockchain* nella filiera alimentare;
- Differenze di composizione tra prodotti della stessa marca e apparentemente simili, immessi in commercio negli SM ed infine
- La trasparenza della catena del valore.

Nel 2014 (Strasburgo, 15 luglio) la Commissione europea, dopo il Libro Verde dell’anno precedente<sup>5</sup>, ha emanato la nota Comunicazione per affrontare le pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese, il cui par. 5.2 si occupa proprio dei principi di buona pratica, richiamando quelli definiti dal Forum di alto livello e approvati dalla *Supply Chain Initiative* (ovvero codici di condotta volontari che rappresentano una fondamentale pietra angolare per creare un contesto nel cui ambito tra le imprese intercorrono corretti e durevoli rapporti commerciali; iniziativa sviluppata nell’ambito del Forum di Alto Livello per un miglior funzionamento della filiera alimentare istituito dalla Commissione) e tra essi spicca proprio il principio di trasparenza che riguarda le clausole degli accordi. Per la realizzazione di tale principio (trasparenza) per detti accordi, la Comunicazione prescrive la forma scritta, con alcune deroghe che riguardano l’impossibilità di formulare per iscritto le clausole, oppure ogni volta che un accordo orale è reciprocamente accettabile o conveniente<sup>6</sup>. Per realizzare il principio di trasparenza, le

(4) Cfr. A Frascarelli, *Dalla politica dei mercati al funzionamento della filiera alimentare: un nuovo paradigma della Pac*, in <https://agrire-gionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/30/dalla-politica-dei-mercati-al-funzionamento-della-filiera-alimentare-un-nuovo>

(5) Libro verde del 31 gennaio 2013, COM (2013) 37 def., sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa. In esso si precisa che il 14% della spesa delle famiglie è destinato ai prodotti alimentari e fa presente come l’aumento dei prezzi dei prodotti alimentari, che implica una diminuzione del potere d’acquisto e della fiducia dei consumatori, sia uno dei principali fattori dell’inflazione generale dei prezzi.

(6) Si tratta della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni del 15 luglio 2014, COM (2014) 472 def., “Affrontare le pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese”. Cfr., in dottrina, M.G.Fanelli, *La Commissione europea contro le pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare*, in *Contratto e impresa. Europa*, 2014, 2, pp. 890-907 che evidenzia che si tratta di un “settore nel quale sono particolarmente numerosi gli operatori

clausole devono essere quanto più possibile chiare e comprendere il maggior numero di elementi pertinenti e prevedibili, compresi i diritti e le procedure di risoluzione. Collegato alla prevedibilità è il secondo dei sette principi, e cioè quello per cui ogni modifica unilaterale degli accordi è da ritenersi esclusa, salvo che la possibilità di modifica sia stata precedentemente concordata. Il terzo dei sette principi codifica l'adagio per cui *pacta sunt servanda*, ovvero, applicato al caso di specie, gli accordi devono essere rispettati. Il quarto principio è un corollario della trasparenza ed infatti lo scambio di informazioni deve avvenire sempre nel rispetto delle regole concorrenziali, ed è per questo che le informazioni fornite devono essere corrette e non ingannevoli. Diretta conseguenza di questo principio è il successivo, ovvero quello di *riservatezza* che non contraddice quello di *trasparenza* ma lo rafforza, in quanto deve essere tutelata la riservatezza delle informazioni, salvo che esse siano già pubbliche o ottenute legittimamente e in buona fede. Vediamo, quindi, come il principio di riservatezza sia legato a quello di *buona fede* da un filo rosso che in effetti mette in relazione tutti i sette principi di buona pratica. Meno immediato il ruolo della trasparenza negli ultimi due principi e cioè quello per cui tutti gli attori della filiera devono assumersi i propri rischi (principio di responsabilità per i rischi) ed infine quello per cui gli attori della filiera non devono mai ricorrere a minacce per ottenere vantaggi o per trasferire costi ingiustificati.

La Comunicazione del 2014, nel delineare i principi generali funzionali ad affrontare le pratiche commerciali sleali e a contrastarle, parte dal presupposto che i diversi SM hanno adottato approcci troppo diversi; mentre, infatti, alcuni si erano fino a quel momento astenuti dall'adottare norme specifiche contro le PCS, altri Stati, invece, nell'intervenire in materia avevano optato per descri-

zioni molto generali; altri ancora, viceversa, avevano preferito elenchi dettagliati di pratiche vietate. La Commissione auspica, quindi, un certo livello di armonizzazione in modo da individuare un approccio unitario degli SM verso le PCS nella filiera agroalimentare.

La *Supply Chain Initiative* non si muove nel senso di definire in maniera precisa le PCS ma si limita ad elencazioni esemplificative e individua un elenco di principi di buone pratiche che sono il frutto di una intesa tra le associazioni di categoria UE ed è proprio grazie a questi principi che si rende possibile l'individuazione delle PCS. Solo dopo averle individuate, si rende possibile sviscerare i principi che serviranno, stavolta ad intervenire per scongiurarle.

### 3.– Una direttiva timida ma innovatrice

La Direttiva 2019/633, differentemente da quanto ci si augurava, non ha proceduto ad una armonizzazione piena ma solo minimale. Con questo provvedimento, il legislatore UE ha adottato un approccio "timido e ambiguo"<sup>7</sup>, anche se si registrano alcune novità significative che consentono di non ritenere vano lo sforzo posto in essere dalle istituzioni europee.

Non è il caso di soffermarsi in questa sede sulle singole criticità presenti nel provvedimento normativo, tra cui non si può fare a meno di sottolineare che la direttiva assume una considerazione indifferenziata degli attori della filiera, motivata dalla persuasione che questa soluzione gioverebbe a tutelare meglio gli agricoltori rispetto agli effetti "a cascata" delle PCS sulla produzione primaria. Sta di fatto, tuttavia, che questi effetti delle PCS sugli agricoltori sono solo presunti e non dimostrati. Sul punto non si possono, tuttavia, non richiamare le considerazioni di chi ha espresso

che intervengono nella catena di approvvigionamento – nei diversi ruoli di produttori, trasformatori o dettaglianti – prima che il prodotto raggiunga il consumatore finale, contribuendo ad accrescerne il valore e al contempo incidendo sul prezzo finale."

(<sup>7</sup>) Come ha osservato A. Jannarelli, *La "giustizia contrattuale" nella filiera agro-alimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, in *Giust. Civ.*, 2021, p. 199 ss.

riserve sull'uso dell'art. 43 par. 2 TFUE quale base giuridica, ponendo questa norma a fondamento giuridico esclusivo della direttiva, laddove secondo alcuni studi sarebbe stato invece auspicabile l'uso, pur congiunto, dell'art. 114 TFUE, tanto che si è parlato di una vera forzatura<sup>8</sup>.

La trasparenza, insieme alla correttezza, potrebbe diventare, quindi, la misura per valutare la legittimità della pratica commerciale, nel senso che ogni carenza dell'una o dell'altra renderebbe sleale la pratica. Ragionando in questo modo, tuttavia, si rischia di escludere la presenza di PCS tutte le volte in cui siano stati assolti gli obblighi di informazione e trasparenza e sappiamo che a questo risultato la giurisprudenza si è fermamente opposta<sup>9</sup>. Viceversa, è l'inadempimento dell'obbligo informativo o la mancanza di trasparenza che rende una pratica commerciale come scorretta. Ora, se queste considerazioni, in linea di principio, sono comuni alla materia delle PCS, per quanto riguarda la filiera agroalimentare, la direttiva si limita a indicare trasparenza e correttezza come principi senza specificarne i contenuti e l'ambito applicativo.

#### 4.– Il principio di trasparenza nella direttiva del 2019

Dopo questa panoramica generale con la quale ho inteso illustrare il percorso compiuto per arrivare alla direttiva 633/2019, vorrei esaminare il principio di trasparenza che costituisce uno degli assi portanti del diritto alimentare europeo e nel corso di questa seconda parte cercherò di dimostrare se e come anche questo provvedimento (ovvero la direttiva 633/2019) si iscriva nel collegamento creato dal filo rosso rappresentato proprio dalla trasparenza come "canone polisemico"

nel sistema europeo di diritto alimentare (EFLS – *European Food Law System*). La soluzione per inglobare anche la direttiva nel EFLS e quindi nel corpo di provvedimenti collegati da questo elemento comune consiste nella multiformità del canone della trasparenza variamente declinabile. Com'è noto, la dottrina ha individuato almeno quattro modi di intendere la trasparenza che riassumo brevemente:

- a) nella regolazione e nella *governance*;
- b) all'interno delle imprese alimentari;
- c) nel mercato e nelle relazioni commerciali B2B;
- d) nella comunicazione e informazione ai consumatori, sulla sicurezza e sulla qualità, sia da parte delle autorità pubbliche sia da parte delle imprese e di altre organizzazioni private, nelle relazioni B2C<sup>10</sup>.

Nell'ambito delle quattro declinazioni individuate, tutte specificamente previste dal diritto europeo, la direttiva PCS 633/2019 sembra più opportunamente collocarsi nella terza, e cioè la trasparenza nel mercato e nelle relazioni commerciali B2B, ovvero nei cd. "mercati intermedi".

La presenza del principio di trasparenza nella direttiva 633/2019, se apparentemente sembra emergere dalla necessità che gli accordi tra le parti siano, sin dalle trattative, quanto più possibile "chiari e univoci", in realtà si colloca meglio altrove.

Se, pertanto, la parola "trasparenza" o "trasparenza" non compare nella direttiva, l'immanenza di questo principio trasversale a tutto il diritto alimentare europeo si ricava comunque. Se si analizza il considerando n. 16 si legge che "È .... opportuno operare una distinzione tra le pratiche che sono previste in termini chiari ed univoci negli accordi di fornitura o in accordi successivi fra le parti e pratiche messe in atto dopo l'inizio dell'operazione, senza essere state preventivamente

<sup>(8)</sup> Cfr. A. Jannarelli, *op.cit.*, *passim*. Sull'utilizzo dell'art. 43 par. 2 TFUE come base legale, cfr. anche L. Russo, *La direttiva UE 2019/633 sulle pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare: una prima lettura*, in *Riv. dir. civ.*, 2019, 1426.

<sup>(9)</sup> Cfr. T.A.R. Roma, (Lazio) sez. I, 06/09/2017, n.9607, in *Foro Amministrativo* (II) 2017, 9, 1890.

<sup>(10)</sup> Cfr. F. Albisinni, *Transparency, crisis and innovation in EU Food Law*, in *Rivista della Regolazione dei Mercati*, 2015, p. 97; più di recente in Id., *Strumentario di diritto alimentare europeo*, 2020, IV ed., 123.



*concordate, in modo tale da vietare unicamente le modifiche unilaterali e retroattive apportate alle condizioni chiare ed univoche pertinenti dell'accordo di fornitura*". Come si vede la "chiarezza ed univocità", che costituiscono espressione giustappunto *inequivoca* della trasparenza, si ripetono in questo considerando per ben due volte. Di esse (chiarezza e univocità) si parla ancora nel *considerando* 26, a proposito dell'auspicio di un divieto di imporre ai fornitori un pagamento a favore dell'acquirente o di un terzo per servizi come l'immagazzinamento, l'esposizione, o l'inserimento in listino di prodotti agricoli e alimentari, o la messa a disposizione sul mercato, a meno che il pagamento sia stato *concordato in termini chiari e univoci* al momento della conclusione dell'accordo di fornitura o in eventuali accordi successivi tra l'acquirente e il fornitore.

Subito dopo, al *considerando* 27, leggiamo che *"affinché i contributi di un fornitore ai costi della promozione, del marketing o della pubblicità dei prodotti agricoli e alimentari, comprese l'esposizione promozionale nei punti vendita e le campagne di vendita, siano considerati equi, è opportuno che siano concordati in termini chiari e univoci al momento della conclusione dell'accordo di fornitura o in eventuali accordi successivi tra l'acquirente e il fornitore. In caso contrario, dovrebbero essere vietati dalla presente direttiva"*. Chiarezza e univocità costituiscono un presupposto dell'equità.

Se dai considerando passiamo ai veri e propri precetti contenuti nella direttiva (ovvero comandi e divieti), la chiarezza e l'univocità ritornano all'art. 3 par. 2, nella parte in cui il legislatore europeo affida agli SM il compito di provvedere a vietare tutto un elenco di PCS, *"a meno che non siano state precedentemente concordate in termini chiari ed univoci nell'accordo di fornitura o in un altro accordo successivo tra il fornitore e l'acquirente"*. Il senso di queste previsioni potrebbe essere il seguente: per evitare che una pratica commerciale sia considerata sleale nella filiera agroalimentare, essa deve essere stata concor-

data in termini chiari e univoci o nell'accordo di fornitura o in altri accordi successivi tra fornitore e acquirente. Leggendo in questo modo la direttiva, se ne potrebbe ricavare che essa non avrebbe inteso vietare le PCS di per sé considerate ma solo l'effetto sorpresa che ne può derivare. In altri termini, tutto ciò che è chiaro e univoco, e quindi trasparente, non ricadrebbe nel divieto.

Quali conseguenze se ne possono ricavare in termini di consolidamento del principio di trasparenza nel EFLS?

Le conclusioni che si possono trarre non possono che confermare il trend già manifestato dal principio di trasparenza nelle relazioni commerciali ove esso si manifesta attraverso la condivisione delle informazioni con tutti gli altri operatori della filiera.

## 5.– La trasparenza nel EFLS diventa un paradigma

A questo proposito, per giungere alle anticipate conclusioni non si può non ripercorrere velocemente l'evoluzione del principio di trasparenza che parte in sordina, tardando ad affermarsi nelle direttive europee a cavallo tra gli anni '70 e '80 nonostante le spinte forti e chiare in questa direzione provenienti dalle scienze sociali, specie in Francia, dove ha certamente giocato un ruolo cruciale la cultura del cibo<sup>11</sup>. Il ritardo del legislatore comincia ad essere colmato negli anni '90 con la dir. 43/1993 sull'HACCP che non ritiene più sufficiente il rispetto delle regole ma sottopone a vaglio non solo l'attività aziendale ma persino le strutture, richiedendo che esse siano come una sorta di *casa di vetro*. È così che la *trasparenza finisce per diventare un paradigma* benché ancora a quel tempo non espressamente menzionato. La trasparenza si estende all'intera filiera con alcuni provvedimenti successivi, a cavallo tra il XX e il XXI secolo. Mi riferisco al reg. 820/1997 che fa fronte alla crisi della BSE e introduce la tracciabilità di prodotto e l'etichettatura di origine di area vasta per le

(<sup>11</sup>) Cfr. F. Albisinni, *Strumentario di diritto alimentare europeo*, cit., 120.

carni bovine, dando così una decisiva sterzata a favore della trasparenza non solo nei rapporti con il consumatore, bensì nell'intera filiera.

Questo provvedimento, com'è noto, è stato al centro di un importante e delicato caso giudiziario, all'esito del quale la trasparenza ha finito col diventare un canone di garanzia sia nella sua dimensione esterna (cioè verso i consumatori) sia in quella interna alla filiera.

In questo passaggio cruciale tra i due secoli la trasparenza compie un vero e proprio salto di qualità per trasformarsi in un "canone sistemico" che permea di sé quello che è destinato a diventare la base d'appoggio per la costruzione del diritto alimentare europeo come disciplina sistematica, e cioè il Reg. GFL. Grazie a questo provvedimento, la trasparenza diventa sempre più variegata e si riempie di significati nuovi e diversi trasformandosi, come anticipato, in un vero e proprio filo rosso che attraversa l'intero sistema. La ritroviamo, ovviamente, nel reg. FIC sulle informazioni ai consumatori<sup>12</sup>, ed anche in quello scrigno che è costituito dal Reg. 625/2017 sui controlli ufficiali<sup>13</sup> (cfr. art. 11 che la menziona espressamente addirittura nella rubrica "Trasparenza nei controlli ufficiali"<sup>14</sup>) e poi nel Reg. 1381/2019<sup>15</sup>, ove la trasparenza diventa un canone che ordina le scelte in materia di *food safety*.

Che la trasparenza sia multiforme e piena di segreti ancora da svelare ce lo dimostra anche la direttiva che stiamo esaminando, dove la trasparenza è ancora una volta protagonista, pur rimanendo allo stesso tempo innominata, una protagonista silenziosa che è in grado di muovere l'intera macchina. Alla base di questa scelta del legi-

slatore europeo non sta certamente l'intenzione di tornare indietro nel percorso della trasparenza, ormai sempre più capillare e ramificato. Essa, infatti, forse non ha più bisogno di essere espressamente menzionata dal momento che non si può più negare il suo ruolo di strumento decisivo nel processo di costruzione del diritto alimentare europeo. Non possiamo ovviamente aspettarci una dirittura di arrivo e ciò in quanto, se è vero che essa nella concorrenza e nel mercato è ancora debole, significa che il suo percorso non si è concluso, né pare destinato ad esserlo e quindi ancora gli sforzi del legislatore in questa direzione sono ben lontani dall'essere considerati sufficienti, per cui la strada da percorrere è nel senso della riconduzione ad unità dal momento che essa, nonostante sia polisemica e variegata nelle sue forme, aspira necessariamente alla sistematicità.

## 6.— E nei vari sistemi dei Paesi UE?

In questo senso non si può che apprezzare la scelta compiuta a livello europeo, anche se in fondo la risposta che si è registrata non è stata all'altezza delle aspettative e quindi la palla passa ai legislatori nazionali che devono raccogliere la sfida lanciata dall'Unione, dal momento che per raggiungere la trasparenza gli sforzi devono essere convergenti e quindi non si può prescindere dall'opera dei legislatori nazionali.

A questo proposito, si è rivelata esemplare l'esperienza francese e ciò sia per il legislatore unionale sia per quello italiano<sup>16</sup>. L'ordinamento giuridico francese ha adottato, anche poco prima della

(<sup>12</sup>) Regolamento (UE) n. 1169/2011 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 25 ottobre 2011, relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori.

(<sup>13</sup>) Regolamento (UE) 2017/625 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 15 marzo 2017, relativo ai controlli ufficiali e alle altre attività ufficiali effettuati per garantire l'applicazione della legislazione sugli alimenti e sui mangimi, delle norme sulla salute e sul benessere degli animali, sulla sanità delle piante nonché sui prodotti fitosanitari.

(<sup>14</sup>) Si v. l'art. 11 del Reg. (UE) 2017/625.

(<sup>15</sup>) Regolamento (UE) 2019/1381 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2019, relativo alla trasparenza e alla sostenibilità dell'analisi del rischio dell'Unione nella filiera alimentare.

(<sup>16</sup>) V. 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, 4, p. 581 s.; nonché C. Del Cont, *Filières agroalimentaires et contrat: l'expérience française de contractualisation des relations commerciales agricoles*, in *q. Riv. www.rivistadirittoalimentare.it*, 2012, 4, p. 23. Per quanto

direttiva, misure per riequilibrare le posizioni degli operatori della filiera contenendo la forza schiacciante della GDO con la legge 2018-938 del 30 ottobre 2018. Oltre la Manica, invece, è stato adottato un intervento di tipo diverso dalla legge. È stata infatti istituita un'autorità di vigilanza, cd. *Groceries Code Adjudicator* (GCA) con il compito di verificare il rispetto del *Groceries Supply Code of Practice* (GSCOP), al fine di garantire equità di trattamento dei fornitori<sup>17</sup>.

In effetti, per quanto riguarda l'Italia, il nostro Paese aveva già in qualche misura, sin dal 2012, attuato alcuni importanti interventi volti a contrastare le PCS nella filiera agroalimentare con il noto art. 62 del D.L. 24 gennaio 2012 che ha regolato in maniera specifica i rapporti commerciali tra gli operatori della filiera agroalimentare, anticipando in parte quelli che saranno gli strumenti proposti prima dalla Commissione europea con la Comunicazione del 2014 e poi con la Direttiva 633/2019. La norma in esame, infatti, rimanda alla trasparenza, alla correttezza ed alla proporzionalità e reciproca correttezza delle prestazioni contrattuali, intese quali principi generali su cui dovranno basarsi le relazioni commerciali tra gli operatori della filiera agroalimentare<sup>18</sup>. Tali principi, tuttavia, sono stati criticati dalla dottrina dell'epoca. Alcuni autori, infatti, hanno parla-

to di principi dai contenuti incerti, scontati o addirittura pericolosi<sup>19</sup>. Si è osservato, alla luce dell'ormai abrogato art. 62, che il legislatore del 2012 avrebbe affastellato nozioni di difficile declinazione concreta e addirittura giuridicamente improprie. La principale critica che è stata mossa sta nel fatto che l'osservanza di questi principi nell'art. 62 non era assistita da alcuna garanzia di realizzazione in quanto la norma non prevedeva alcuna efficace sanzione in caso di inosservanza<sup>20</sup>.

*7. – La trasparenza nella legge di delegazione europea n. 53/2021 e nel Decreto di recepimento n. 198/2021*

In questa direzione, l'art. 7 della legge di delegazione europea 22 aprile 2021, n. 53 ha attribuito al Governo il compito di attuare la direttiva, seguendo alcuni specifici criteri direttivi, fra quali quello precisato alla lettera b): “*mantenere e ulteriormente definire i principi generali di buone pratiche commerciali di trasparenza, buona fede, correttezza, proporzionalità e reciproca correttezza delle prestazioni a cui gli acquirenti di prodotti agricoli e alimentari debbano attenersi prima, durante e dopo l'instaurazione della rela-*

---

riguarda il sistema francese, sin dal 2010 è stata emanata la *loi de Modernisation de l'agriculture et de la pêche* (LMA) che aveva regolamentato i contratti di filiera in vista della tutela della parte debole, e aveva introdotto la *contractualisation*. Si tratta di una procedura di negoziazione del contratto suddivisa in stadi, ove l'indicazione degli elementi del contratto e il rispetto dei tempi svolgono un ruolo fondamentale nel garantire la **trasparenza**, la pianificazione e l'equilibrio dei rapporti tra le parti. Una impostazione siffatta è confermata dalla legge n. 2018-938 del 30 ottobre 2018 «*pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous*», in vigore dal 2 novembre 2018.

(<sup>17</sup>) Nel Regno Unito, infatti, opera una decina di catene distributive come Aldi, Asda, Marks & Spencer, Morrisons, Sainsbury's, Tesco, etc. Cfr., per un quadro sulle modalità in cui gli SM sono intervenuti in materia, F. Cafaggi, P. Iamiceli, *Unfair Trading Practices in the business-to-business retail supply chain, An overview of Member States legislation and enforcement mechanisms*, Lussemburgo, 2018, pp. 7-16. Vedi anche A.M. Mancaloni, *Le pratiche commerciali nella filiera agroalimentare e la tutela civilistica della parte debole alla luce della direttiva UE 633/2019 e dell'esperienza francese*, in *Osservatorio del diritto civile e commerciale*, Riv. semestrale, 2020, 2, pp. 475-509, spec. 476.

(<sup>18</sup>) Su questa norma, cfr. F. Albinoni, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento*, in q. Riv. [www.rivistadirittoalimentare.it](http://www.rivistadirittoalimentare.it), n.2-2012, 36 ss.; nonché A. Germanò, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir.giur.agr.al.* 2012, 379 ss.; M. Giuffrida, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in q. Riv. [www.rivistadirittoalimentare.it](http://www.rivistadirittoalimentare.it), n.3-2012, 3 ss. ma v. specificamente p. 13. M.G. Fanelli, *op.cit.*, 905, nt. 49, ritiene invece che i richiami alla trasparenza e alla correttezza potrebbero apparire come “ultronei”

(<sup>19</sup>) Cfr. F. Bartolini-A.M. Benedetti, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv. dir. civ.*, 2013, 3, p. 651.

(<sup>20</sup>) V. in proposito, R. Torino, *La nuova disciplina dei contratti e delle relazioni commerciali di cessione dei prodotti agricoli e alimentari*, in *Contratto e impresa*, 2013, p. 1440 (v. spec. § 5).



zione commerciale”, e quello precisato alla lettera q): *“prevedere che la mancanza di almeno una delle condizioni richieste dall’articolo 168, paragrafo 4, del regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 dicembre 2013, costituisca in ogni caso una pratica commerciale sleale e, nel caso in cui sia fissato dall’acquirente un prezzo del 15 per cento inferiore ai costi medi di produzione risultanti dall’elaborazione dell’Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare - ISMEA, questo sia considerato quale parametro di controllo per la sussistenza della pratica commerciale sleale”*<sup>21</sup>.

L’Italia ha recepito la Direttiva n. 633/2019 con il D.Lgs. 8 novembre 2021, n. 198<sup>22</sup>.

Nell’individuazione dei principi ed elementi essenziali sui quali devono basarsi i contratti di cessione, come appare *ictu oculi* dalla lettura dell’art. 3 del provvedimento di recepimento, la trasparenza occupa una posizione di primo piano, anche rispetto ai principi di correttezza, proporzionalità e reciproca corresponsività delle prestazioni. L’art. 3, di cui si diceva, è rubricato *“Principi ed elementi essenziali dei contratti di cessione”* ed è del seguente tenore: *“I contratti di cessione devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corresponsività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti, cui attenersi prima, durante e dopo l’instaurazione della relazione commerciale.”*

Per realizzare il principio di trasparenza, è richiesta obbligatoriamente la forma scritta; l’atto deve essere stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti e deve contenere alcuni elementi essen-

ziali, tra cui la *durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, che può essere fisso o determinabile sulla base di criteri stabiliti nel contratto, le modalità di consegna e di pagamento* (cfr. art. 3 par. 2).

Altra norma attuativa dei principi di trasparenza, correttezza, buona fede è l’art. 6, il cui par. 1 afferma che *“si considerano attuativi dei principi di trasparenza, buona fede e correttezza nelle relazioni commerciali tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli ed alimentari gli accordi ed i contratti di filiera che abbiano durata di almeno tre anni nonché i contratti di cui all’articolo 3, 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”*. Come si può osservare, il decreto attuativo introduce una forma di autonomia contrattuale assistita che ricorda quella prevista dalla legge 3 maggio 1982, n. 203 sui patti agrari che operava tutte le volte in cui le parti del contratto di affitto volessero discostarsi dalle clausole legali, come quella sulla durata minima o quella sull’equo canone, almeno prima (con esclusivo riferimento a quest’ultima) che la sentenza della Corte Costituzionale dichiarasse illegittimi gli articoli di questa legge in quanto mortificavano il diritto del proprietario attraverso la previsione di un canone ritenuto troppo

(<sup>21</sup>) L’art. 168 par. 4 del Reg. 1308/2013 4 prevede che *“Ogni contratto o offerta di contratto di cui al paragrafo 1: a) è stipulato/a prima della consegna; b) è stipulato/a per iscritto; e c) comprende, fra l’altro, i seguenti elementi: i) il prezzo da pagare alla consegna, che:*

*- è fisso ed è stabilito nel contratto, o*

*- è calcolato combinando vari fattori stabiliti nel contratto, che possono comprendere indicatori di mercato che riflettono cambiamenti nelle condizioni di mercato, le quantità consegnate e la qualità o la composizione dei prodotti agricoli consegnati;*

*ii) la quantità e la qualità dei prodotti interessati che può e/o deve essere consegnata e il calendario di tali consegne;*

*iii) la durata del contratto, che può essere determinata o indeterminata, con clausole di risoluzione;*

*iv) le precisazioni riguardanti le scadenze e le procedure di pagamento;*

*v) le modalità per la raccolta o la consegna dei prodotti agricoli e*

*vi) le norme applicabili in caso di forza maggiore.”*

(<sup>22</sup>) Attuazione della 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 nonché dell’articolo 7 della legge 22 aprile 2021, n. 53, in materia di commercializzazione dei prodotti agricoli e alimentari.



basso<sup>23</sup>.

Il par. 2 dello stesso art. 6 presume conformi ai principi di cui sopra (correttezza, buona fede e trasparenza, che stavolta passa, forse casualmente, in coda) i contratti di cessione quando sono retti sia nella fase delle trattative (la norma parla di negoziazione) sia nella fase di esecuzione da alcuni criteri, e precisamente:

- 1) conformità dell'esecuzione a quanto concordato;
- 2) *correttezza e trasparenza delle informazioni fornite in sede precontrattuale*;
- 3) assunzione ad opera di tutte le parti della filiera dei propri rischi imprenditoriali;
- 4) giustificabilità delle richieste.

Il legislatore italiano nel recepire la direttiva basandosi sui criteri indicati dall'art. 7 della legge di delegazione europea, ha introdotto il principio di trasparenza costruendo delle regole di relazione. Il principio di trasparenza emerge anche dall'art. 7 del decreto attuativo del novembre 2021 in tema di vendite sottocosto. Questa norma, a ben guardare, è davvero cruciale. Essa prevede, al paragrafo uno, che *“la vendita sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari freschi e deperibili è consentita solo nel caso di prodotto invenduto a rischio di deperibilità oppure nel caso di operazioni commerciali programmate e concordate con il venditore in forma scritta.”* Si tratta di una disposizione che nel tentare di riequilibrare i rapporti commerciali nelle filiere agroalimentari pone un freno alle vendite sottocosto e prevede come requisito di legittimità o il rischio di deperibilità per il prodotto invenduto oppure che la programma-

zione o l'accordo siano stati fatti per iscritto.

In effetti, a ben guardare, la legge delega aveva introdotto una ulteriore previsione riguardo le vendite sottocosto, e precisamente bisognava comunque far salvo il divieto di imporre unilateralmente al fornitore, in modo diretto o indiretto, la perdita o il costo della vendita sottocosto (v. art. 7 lett. r) legge 53/2021).

Tali limiti trovano riscontro nel D.Lgs. 198/2021 di recepimento della direttiva 633/2019 solo in parte. L'articolo 7 di detto decreto, che contiene la disciplina delle vendite sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari consente il sottocosto sulle merci deperibili, a condizione che sia programmato o concordato per iscritto, senza pensare alle perdite cui il fornitore può andare incontro. L'unica ancora offerta al fornitore è data dal paragrafo 3 dell'art. 7 del d.lgs. di recepimento che prevede, in caso di violazione delle prescrizioni contenute nel paragrafo 1 (che limita, come anticipato, le vendite sottocosto al rischio di deperibilità e al ricorso alla forma scritta) la possibilità di ricalcolo del prezzo in base ai costi medi di produzione rilevati dall'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare, purché disponibili. In mancanza lo si fa in base al prezzo medio applicato a prodotti simili nel mercato di riferimento.

Il principio di trasparenza emerge anche dall'art. 8 del D.Lgs. 198/2021 nella parte in cui prevede che l'ICQRF, nell'esercizio della sua funzione di Autorità di contrasto, chieda ad acquirenti e fornitori di rendere disponibili tutte le informazioni necessarie al fine di condurre indagini sulle eventuali pratiche commerciali vietate<sup>24</sup>. Non entra,

<sup>(23)</sup> Cfr. Corte Cost. 5 luglio 2002 n. 318 in, *Dir. e giur. agr. amb.*, 2002, 427 (con nota di O. Cinquetti, *Illegittimità del canone equo determinato in base agli artt. 9 e 62 della legge 203 del 1962*), *Dir. e giur. agr. amb.* 2002, 621 (con nota di A. Sciaudone, *Sui criteri di determinazione del canone equo di affitto di fondo rustico a seguito della dichiarazione di illegittimità costituzionale degli artt. 9 e 62 della legge 3 maggio 1982, n. 203*). Cfr. altresì E. Romagnoli, *Effetti della dichiarazione di illegittimità costituzionale degli artt. 9 e 62 della l. 3 maggio 1982, n. 203*, in *Dir. giur. agr. amb.*, 2002, fasc. 9, p. 477 ss. Più di recente, cfr. G. Pisciotta, *“Equi rapporti sociali” e quantificazione del canone di affitto di fondi rustici*, in Aa.Vv., *Agricoltura e Costituzione. Una Costituzione per l'agricoltura, Scritti in onore di Marco Goldoni*, a cura di E. Cristiani, A. Di Lauro, E. Sirsi, Pisa, 2018, p. 271 ss.

<sup>(24)</sup> Cfr. art. 8 lett. b) del D.Lgs. 198/2021. In effetti, la scelta di affidare il ruolo di Autorità di contrasto all'ICQRF, anziché all'AGCM, è stata sottoposta a critiche in dottrina ed alcune riserve erano state poste dalla stessa AGCM in fase di lavori preparatori della Legge delega. Cfr. in proposito, A. Jannarelli, *La “giustizia contrattuale” nella filiera agro-alimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, in *Giust. Civ.*, fasc.2, 2021, p. 199 ss., nonché L. Russo, *La direttiva 2019/633, i criteri di delega legislativa e l'art. 62, d.l. n. 1/2012*, in q. *Riv. www.rivistadirittoalimentare.it*, n. 4/2021, par. 2; Id., *Le pratiche commerciali scorrette nella filiera agroalimentare tra diritto UE e diritto interno*, in *Dir. agroalimentare*, 2020, fasc. 2, pp. 401-425;

invece, in contraddizione con il principio di trasparenza, anzi piuttosto lo rafforza, la regola contenuta nell'art. 9, par. 3 del D.Lgs. 198/2021 nella parte in cui tutela l'identità del denunciante. La riservatezza altro non è che un corollario della trasparenza e con essa va bilanciata. La riservatezza del denunciante serve, infatti, a rendere effettivo il meccanismo previsto dalla normativa in esame<sup>25</sup>. La trasparenza ritorna immediatamente evidente al par. 4 dello stesso art. 9 laddove prevede che l'ICQRF informa il denunciante, entro trenta giorni dal ricevimento della denuncia, delle modalità con cui darà seguito ad essa. Allo stesso modo, il par. 5 prevede che *"l'ICQRF, se ritiene che non vi siano ragioni sufficienti per agire a seguito della denuncia, informa il denunciante dei motivi della sua decisione entro centottanta giorni dal ricevimento della denuncia."*

## 8. – Considerazioni conclusive

Non si può fare a meno di osservare che il provvedimento in esame si inquadra perfettamente nelle regole generali del diritto contrattuale e prima ancora del diritto generale delle obbligazioni. Questa norma ben si armonizza sia con l'art. 1337 c.c. che impone alle parti, nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto, di comportarsi secondo buona fede, ove la buona fede è espressione della regola generale di correttezza alla quale devono uniformarsi entrambe le parti del rapporto obbligatorio. In altri termini, così ragionando, potremmo rintracciare le origini del principio di trasparenza ben più indietro nel tempo e cioè tra i principi generali su cui si basa il diritto contrattuale, anche quello di diritto comune.

Inutile ricordare che il contesto che ci occupa è ben diverso, in quanto ci muoviamo in un paradigma contrattuale che è quello del contratto asimmetrico e del terzo contratto, B2B, in quanto discorriamo di rapporti di filiera e più precisamente di rapporti tra agricoltori, fornitori e GDO<sup>26</sup> ma questa considerazione potrebbe indurci ad accostare questi due modelli inquadrandoli nell'ambito di principi e regole che non sono diverse ma comuni a tutti i contratti. In effetti, quando si comincia a parlare di contratti B2B si parla di contratti tra imprese non intesi come contratti basati sulla parità delle armi, come è o dovrebbe essere il contratto basato sul diritto comune ma come contratti cui è connaturato uno squilibrio di potere tra un'impresa forte e un'impresa debole e, nel caso della filiera agroalimentare, questo squilibrio è *in re ipsa* ed è per questo motivo che l'equità va ripristinata a livello legislativo proprio in quanto le asimmetrie (anche quelle) di potere contrattuale portano al fallimento del mercato ed è così che il legislatore unionale prima e quello nazionale poi hanno cercato di creare un sistema di scambi commerciali basato sull'equità e quindi sulla trasparenza come strumento, stavolta, per ottenere l'equità e rivolgendosi non propriamente ai consumatori ma alle imprese come soggetti deboli del mercato agroalimentare. Ovvio è che di riflesso il provvedimento finisce per tutelare anche i destinatari finali e cioè i consumatori, benché la direttiva 633 non sia ad essi destinata. Com'è noto, la direttiva 633/2019 è un provvedimento di armonizzazione minima con cui l'UE ha inteso individuare dei tratti comuni alla disciplina delle pratiche commerciali sleali nelle relazioni tra imprese della filiera agricola e alimentare.

In altri settori il legislatore unionale ha fatto addirittura ricorso al regolamento anziché allo stru-

<sup>(25)</sup> Per semplicità di esame, si riporta di seguito il par. 3 dell'art. 9 del D.Lgs. 198/2021:

*"3. Qualora il denunciante lo richieda, l'ICQRF adotta le misure necessarie per tutelare adeguatamente l'identità del denunciante ovvero del soggetto che assuma di essere stato lesa dalla pratica commerciale sleale denunciata, nonché per tutelare adeguatamente qualunque altra informazione la cui divulgazione, secondo il denunciante, sarebbe lesiva degli interessi del denunciante o del soggetto lesa. Il denunciante specifica le informazioni per le quali chiede un trattamento riservato."*

<sup>(26)</sup> A.M. Mancaloni, *Le pratiche commerciali nella filiera agroalimentare e la tutela civilistica della parte debole alla luce della direttiva UE 633/2019 e dell'esperienza francese, cit., passim.*

mento della direttiva. Per esempio, in materia di intermediazione online e di motori di ricerca ha adottato il Reg. (UE) 1150/2019<sup>27</sup>. Si tratta di un provvedimento coevo e se lo si analizza, esso ha come base giuridica proprio l'art. 114 TFUE ed è basato sempre sulla trasparenza, correttezza e buona fede. Insomma, posto che l'Unione ha trattato questi due settori in modo profondamente diverso rendendo la direttiva 633 un provvedimento sicuramente meno forte, meno efficace, non rimane che prendere atto che la trasparenza, pur essendo sempre più definita nel percorso del legislatore europeo, ancora non è sufficientemente nitida e la strada da percorrere in questa direzione è ancora lunga e piena di ostacoli<sup>28</sup>. C'è pure da dire che se il legislatore unionale avesse perseguito una soluzione più articolata, per esempio se avesse tentato la strada dell'armonizzazione piena, molto probabilmente non sarebbe

riuscito a portare a compimento il percorso nella direzione dell'armonizzazione. Anche la scelta della base giuridica, per quanto contestabile, si giustifica alla luce delle finalità perseguite, che appaiono del tutto coerenti con gli obiettivi di cui all'art. 39 TFUE che mira a garantire, tra l'altro, un tenore di vita equo alla popolazione agricola e prezzi ragionevoli nelle consegne ai consumatori. Va da sé che i "prezzi ragionevoli" non sono i prezzi più bassi possibile, ma tengono conto dell'investimento svolto dalle imprese, comprese quelle agricole e delle esigenze di tutta la filiera. Ancora una volta si è dato peso decisivo a tutti i protagonisti della catena alimentare che va dalla produzione primaria al venditore del prodotto al consumatore finale, secondo la nota strategia "from farm to fork"<sup>29</sup>. In questa logica, la direttiva del 2019 e il decreto di attuazione si muovono, tutto sommato, verso un rafforzamento degli anel-

(<sup>27</sup>) Regolamento (UE) 2019/1150 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2019, che promuove equità e trasparenza per gli utenti commerciali dei servizi di intermediazione online.

(<sup>28</sup>) Cfr. F. Ruggeri, *Regole di trasparenza e rapporti tra imprese nei mercati digitali: il regolamento (ue) 2019/1150 sull'intermediazione online e i motori di ricerca*, in *Diritto dell'Informazione e dell'Informatica* (II), fasc.2, 2021, p. 397 ss. In passato, cfr. G. Muscolo, *Innovazione nella rete e diritti non titolati: il ruolo di knowhow, copyright, banche dati e pratiche commerciali sleali*, in *Il Diritto industriale*, 2/2015, 114 ss.

(<sup>29</sup>) Sul termine filiera, cfr. le attente puntualizzazioni di A. Jannarelli, *La "giustizia contrattuale" nella filiera agro-alimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, cit. che a proposito specifica: "Il termine filiera non intende certo segnalare la presenza di semplici legami funzionali di interdipendenza tra diverse attività economiche emerse nella moderna divisione del lavoro, come è propria ad esempio dei rapporti di subfornitura di cui alla legge n. 192 del 1998 o di affiliazione commerciale di cui alla legge n. 129 del 2004, bensì mettere in evidenza i diversi momenti della circolazione, lavorazione e trasformazione di una specifica materia prima, nel caso di specie i prodotti agricoli quali componenti primari di alimenti: prodotti che, a loro volta, danno vita ad altrettante distinte filiere, come quella del latte, della carne, del vino etc. Sotto questo primo profilo, l'espressione filiera agro-alimentare, nell'individuare il complesso delle relazioni di scambio aventi ad oggetto prodotti che partono dai cancelli delle aziende agricole per giungere infine ai depositi e agli spacci della distribuzione commerciale, con l'intervento mediano delle imprese alimentari di trasformazione, si differenzia da un'altra filiera, con cui convive, ossia quella c.d. agro-industriale. Quest'ultima, a sua volta, si articola al suo interno: se la filiera agro-alimentare si riferisce ai rapporti business to business posti sempre e solo a valle dell'attività produttiva agricola, quella agro-industriale abbraccia non solo ed in misura sempre più incisiva rapporti business to business che intervengono a monte dell'attività agricola, ma anche rapporti che si collocano a valle di quella. In termini sintetici, quelli presenti a monte dell'impresa agricola si sono sviluppati nell'età moderna e sempre di più con l'avvento della agricoltura industrializzata. È sufficiente pensare alla varietà dei fattori della produzione che oggi intervengono nell'esercizio dell'attività agricola, dai concimi, ai fitofarmaci, dai mezzi meccanici, al know how e all'informatica, per comprendere che per certi versi anche il settore agricolo è diventato un settore manifatturiero. Quanto, poi, ai rapporti a valle dell'attività agricola, accanto alle relazioni tradizionali relative al commercio del legno, basta qui rammentare che negli ultimi decenni, molte produzioni agricole, comunemente destinate alla realizzazione di alimenti, sono state dirottate verso altri impieghi industriali: si pensi ad es. ai biocarburanti ottenuti da cereali ovvero, più in generale, alla produzione di energie tramite biomasse. Indubbiamente, in entrambe le filiere qui richiamate, sia quella agro-alimentare, sia quella agro-industriale, l'anello più debole della catena è pur sempre rappresentato dai produttori agricoli, ora nella veste di fornitori della materia prima alle industrie alimentari e alla grande distribuzione, ora in quella di acquirenti di fattori della produzione necessari per l'esercizio della stessa attività agricola. In entrambi i versanti, infatti, la miriade dei produttori agricoli, grandi e piccoli che siano, debbono confrontarsi con interlocutori economicamente più forti e concentrati in forme oligopolistiche e monopolistiche, ovvero oligopsoniche o monopsoniche, per cui si aggravano le difficoltà dovute alle singolari debolezze strutturali dei mercati agricoli."



li deboli della catena ed uno di questi era proprio l'impresa agricola esclusa dal regime giuridico prevalente rispetto al D.Lgs. del 2021.

In ultimo, riguardo al concetto di "buona pratica commerciale" di cui si era detto nelle battute introduttive, essa per essere ritenuta "non sleale" deve essere ricondotta nell'alveo dell'art. 6 del D.Lgs. 198/2021 di cui deve rispettare parametri e criteri. Essa, come tale, non deve rientrare nelle previsioni degli articoli 4 e 5 e quindi non deve essere espressamente vietata. Oltre a questo requisito, l'art. 6, già richiamato, esige che la durata minima degli accordi e dei contratti di filiera non deve essere inferiore a tre anni, oppure deve essere conforme alle condizioni contrattuali definite negli accordi-quadro o conclusi con l'assistenza delle rispettive organizzazioni di categoria maggiormente rappresentative a livello nazionale rappresentate in almeno cinque CCIAA o nel CNEL, anche tramite le loro organizzazioni territoriali.

Il paragrafo due dell'art. 6, anch'esso già richiamato, indica i criteri cui devono conformarsi le clausole per poter rendere i contratti di cessione conformi ai principi di buona fede, correttezza e trasparenza. Più precisamente l'esecuzione deve corrispondere all'accordo; le informazioni fornite devono essere veritiere, corrette e trasparenti; ogni attore della filiera deve assumersi i propri rischi imprenditoriali ed infine ogni richiesta deve essere giustificabile.

Degno di nota è anche il paragrafo 3, nella parte in cui consente l'utilizzo, nella vendita dei prodotti agricoli e alimentari oggetto dei contratti di filiera del claim "Prodotto conforme alle buone pratiche commerciali nella filiera agricola e alimentare". Sarà compito dell'ICQRF di inibire l'utilizzo di questa dicitura qualora ne ravvisi la non corrispondenza al vero.

L'art. 6 del D.Lgs. 198/2021 diventa, quindi, un parametro di conformità sul quale le imprese possono basarsi per adottare pratiche commerciali virtuose. In questo senso, le imprese che vogliono collocarsi in questa fascia non sono solo quelle che operano all'interno del territorio UE ma anche quelle che operano all'esterno e che

vogliono aderire agli standard adottati a livello unionale. Questa conclusione ben si colloca all'interno di un mercato globale senza confini com'è quello alimentare che non tollera barriere di alcun genere e il principio di trasparenza conduce in questa direzione. Proprio in un periodo storico caratterizzato da emergenze di ogni genere, non solo sanitarie, si comprende come il mercato agroalimentare deve continuare ad essere aperto in tutte le direzioni per evitare i contraccolpi causati da tutte le tipologie di conflitto, perlomeno in attesa di raggiungere quella sovranità alimentare (e sicuramente anche energetica) che può riparare l'UE e ogni Paese membro da crisi e carenze. La fluidità degli scambi diventa, pertanto, il vero obiettivo e per seguire questa direzione la trasparenza diventa un vero e proprio grimaldello che può aprire ogni porta scongiurando il pericolo di ripiombare nell'oscuro vortice delle insicurezze.

## ABSTRACT

*La relazione prende le mosse da uno sguardo ai principi generali in materia di pcs nella filiera agroalimentare. Dopo un sommario excursus sui precedenti che delineavano il quadro legislativo unionale e nazionale, l'A. si premura di stabilire cosa si intende per "trasparenza" e "correttezza" come parametri di legittimità delle pcs nella filiera agroalimentare. In questa direzione non basta fare riferimento alla direttiva, di cui non si può non notare come essa sia stata adottata con la sola base giuridica dell'art. 43 par. 2 TFUE, anziché utilizzare (anche) l'art. 114 in materia di mercato. Questo aspetto è di fondamentale importanza nel discorrere in tema di trasparenza ed infatti, la "trasparenza" di cui si discute è quella che riguarda proprio il mercato. Bisogna, invece, scandagliare le soluzioni adottate dai diversi legislatori nazionali ed in questa logica il primo riferimento è alla lettera Q) dell'art. 7 della legge di delegazione europea n. 53/2021, dal quale emerge la vera essenza della trasparenza. Si passa poi all'esame di quella che è al momento l'ultima bozza del decreto di recepimento. Nell'analisi delle diverse*



*soluzioni nazionali, non si può non guardare all'esperienza francese che ha costituito il modello su cui si è basato il legislatore italiano sin dal 2010. Con questa legge la Francia aveva disciplinato i contratti di filiera nell'ottica di tutela della parte debole, introducendo la «contractualisation», procedura di negoziazione del contratto articolata secondo determinati stadi, ove l'indicazione degli elementi del contratto e il rispetto della tempistica giocano un ruolo fondamentale al fine di garantire la trasparenza, la pianificazione e l'equilibrio dei rapporti tra le parti, impostazione confermata dal più recente intervento dell'ottobre 2018.*

*The report starts from a look at the general principles on UTP (unfair trading practices) in the agri-food chain. After a summary excursus on the precedents that outlined the Union and national legislative framework, the A. takes care to establish what is meant by "transparency" and "correctness" as parameters of legitimacy of the UTP in the agri-food chain. In this direction, it is not enough to refer to the directive, of which one cannot fail to note how it was adopted with the sole legal basis of art. 43 par. 2 TFEU, instead of using*

*(also) art. 114 on the market. This aspect is of fundamental importance when discussing the subject of transparency and in fact, the "transparency" we are discussing is that which concerns the market itself. Instead, it is necessary to investigate the solutions adopted by the various national legislators and in this logic the first reference is to letter Q) of art. 7 of the European delegation law n. 53/2021, from which the true essence of transparency emerges. We then move on to the examination of what is currently the latest draft of the transposition decree. In the analysis of the various national solutions, one cannot fail to look at the French experience that has formed the model on which the Italian legislator has been based since 2010. With this law, France had regulated supply chain contracts with a view to protection of the weaker party, introducing the contractualisation, a contract negotiation procedure articulated according to certain stages, where the indication of the elements of the contract and the respect of the timing play a fundamental role in order to guarantee transparency, planning and balance of relations between the parties, an approach confirmed by the most recent intervention in October 2018.*