

COSA DICE L'EUROPA

L'**Unione europea** si sta interessando alle tematiche delle pratiche sleali, dei contratti scritti e dei termini dei pagamenti nell'ambito della sua attività per migliorare il funzionamento della filiera alimentare.

Secondo la Commissione, infatti, una filiera ben funzionante è essenziale per dispiegare al meglio il potenziale economico del settore agricolo e alimentare. Non solo, il perpetrarsi di pratiche sleali nei rapporti B2B (business to business) della filiera è particolarmente dannoso per le piccole e medie imprese, dal momento che l'incertezza nei rapporti commerciali inibisce la loro capacità di investire ed innovare.

1) **Pratiche sleali nei rapporti B2B della filiera alimentare e contratti scritti.**

A livello di **Unione europea**, non esiste un quadro legislativo ad hoc che affronti questo tema. Alcune pratiche sleali sono state trattate nell'ambito della legislazione su altre tematiche, quali la normativa europea sulla concorrenza e sulla pubblicità ingannevole. La Direttiva sulle pratiche commerciali sleali¹, invece, copre l'aspetto B2C (business to consumer) con la ratio di tutelare esclusivamente i consumatori. Il testo riconosce, comunque, la necessità di un'analisi approfondita dell'argomento anche per l'ambito B2B ed invita la Commissione a prendere in esame le pratiche sleali tra imprese della filiera.

Nel settore lattiero-caseario sono stati introdotti principi di correttezza nelle relazioni contrattuali con un apposito regolamento². Il regolamento, tra le altre cose, introduce la possibilità per gli Stati membri di rendere i contratti scritti per la vendita di latte crudo tra allevatori e trasformatori obbligatori³, una deroga è prevista per le cooperative.

A livello di **singoli Stati membri** il panorama non è omogeneo. Alcuni di essi hanno intrapreso azioni per contrastare le pratiche sleali in vari modi: si va dall'approvazione di una specifica legislazione in materia (come ad esempio l'Italia) alla promozione dell'adozione su base volontaria di codici di condotta da parte delle imprese.

La mancanza di un quadro normativo comune a livello di Unione europea da un lato e la frammentazione dei quadri nazionali dall'altro potrebbero, secondo la Commissione, scoraggiare le PMI ad instaurare rapporti commerciali transnazionali. Per analizzare la questione, **la Commissione ha istituito all'interno del "Forum di alto livello per un miglior funzionamento della filiera alimentare"**⁴ **un gruppo di lavoro sulle pratiche contrattuali nei rapporti B2B della filiera**

¹ Direttiva 2005/29/EC del Parlamento Europeo e del Consiglio, relativa alle pratiche commerciali sleali tra imprese e consumatori nel mercato interno.

² Regolamento UE N. 261/2012 riguardante le relazioni contrattuali nel settore lattiero-caseario (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:094:0038:0048:IT:PDF>).

³ L'Italia ha scelto la via dell'obbligatorietà dei contratti scritti, comprendendo la disciplina della consegna di latte crudo ai primi acquirenti nel campo di applicazione dell'articolo 62 del decreto legge 1/2012- convertito con modificazioni dalla legge 27/2012 – con il Decreto del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali del 12 ottobre 2012 n. 287.

⁴ Forum consultivo istituito dalla Commissione con la decisione 2010/C 210/03 del 30 luglio 2010, composto da: rappresentanti degli Stati membri, imprese rappresentative della filiera alimentare attive nella produzione, trasformazione e distribuzione, associazioni professionali e ONG.

alimentare, composto da associazioni rappresentative degli operatori della filiera alimentare europea. Nel 2011, il gruppo ha pubblicato un documento contenente una serie di principi di buone prassi e di pratiche sleali, corredate da esempi. Tale documento è stato recepito dal legislatore italiano: il mancato rispetto dei principi di buone prassi e le pratiche sleali ivi indicati, infatti, sono da considerare “condotte commerciali sleali” ai sensi dell’articolo 4 del decreto applicativo dell’articolo 62 (vedi scheda “[La normativa nazionale](#)”).

La Commissione, poi, si è espressa direttamente sul tema della pratiche sleali e dei contratti scritti con un libro verde sulle pratiche commerciali sleali in Europa⁵. Il documento contiene alcune valutazioni preliminari sul tema, che uniscono i risultati finora prodotti dal Forum di Alto Livello e il lavoro svolto nel corso degli anni dalla Commissione in questo settore. Vengono identificate, così, sette tipologie di pratiche commerciali sleali: **clausole contrattuali ambigue, mancanza di contratti scritti, modifiche retroattive dei contratti, trasferimento abusivo dei rischi commerciali, uso abusivo delle informazioni, risoluzione scorretta dei rapporti commerciali, restrizioni territoriali alla fornitura.** Esse hanno in comune il trasferimento dei costi maggiori e del rischio imprenditoriale sulla parte più debole. Di seguito vengono approfondite, le prime due.

L’utilizzo di **termini contrattuali ambigui** è stato individuato come la pratica sleale più comune e consente l’imposizione di termini contrattuali aggiuntivi nei confronti della parte più debole. Un contratto equilibrato, invece, deve fare in modo che i diritti, gli obblighi e le sanzioni in esso contenuti siano esposti in modo chiaro, trasparente ed inequivocabile. Le parti dovrebbero fornire informazioni precise e complete sui loro rapporti commerciali. I contratti dovrebbero contenere anche clausole che fissino le circostanze e le condizioni in base alle quali sono autorizzate modifiche a posteriori dei costi o dei prezzi dei prodotti.

L’**assenza di forma scritta** per i contratti, oltre ad essere stata identificata essa stessa come una pratica sleale, favorisce l’imposizione di ulteriori condizioni inique, in quanto le parti non hanno prova tangibile di quanto pattuito. I contraenti dovrebbero mettere per iscritto quanto concordato, a meno che ciò risulti impossibile per uno o entrambi. In caso di contratto orale, buona prassi sarebbe comunque confermarne successivamente per iscritto il contenuto.

A livello europeo, quindi, non sono stati per il momento emanati atti vincolanti che impongano la forma scritta per i contratti di cessioni di prodotti agricoli e alimentari. Su questo tema, l’introduzione in Italia di un tale obbligo si pone all’avanguardia e segue l’orientamento della Commissione che, da quanto esposto, è favorevole all’uso di contratti scritti nei rapporti B2B in generale e in quelli del settore agricolo e alimentare in particolare.

2) **Termini dei pagamenti.**

L’Unione europea già nel 2000 ha emanato una direttiva relativa ai ritardi dei pagamenti nelle transazioni commerciali⁶, che non è specifica per la filiera agricola e alimentare, ma si applica

⁵ “Libro verde sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa”, Bruxelles 31.1.2013, COM(2013) 37 final.

⁶ Direttiva 2000/35/CE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, del 29 giugno 2000, poi abrogata e sostituita dalla Direttiva 2011/7/UE del 16 febbraio 2011.

anche ad essa. I contenuti della direttiva sono stati recepiti nell'ordinamento italiano nel 2002 con il decreto legislativo n. 231⁷ (vedi scheda "[La normativa nazionale](#)").

Va specificato che il testo finale da prendere in considerazione è quello della direttiva del 2011. Lo scopo della direttiva è quello di lottare contro i ritardi dei pagamenti nelle transazioni commerciali, per garantire il corretto funzionamento del mercato interno, favorendo in tal modo la competitività delle imprese ed in particolare delle PMI. In questo ambito, per "transazioni commerciali" si intendono le transazioni tra imprese ovvero tra imprese e pubbliche amministrazioni che comportano la fornitura di merci o la prestazione di servizi dietro pagamento di un corrispettivo. Secondo la Direttiva, gli Stati membri devono assicurare che il creditore, in caso di ritardo nei pagamenti per ragioni a lui non imputabili, abbia diritto agli interessi di mora senza la necessità di un sollecito, a partire dal giorno successivo alla data di scadenza del pagamento stabilita nel contratto. Il periodo di pagamento stabilito nel contratto per le transazioni tra imprese non deve superare i **60 giorni** di calendario, se non diversamente concordato espressamente nel contratto e purché ciò non sia gravemente iniquo per il creditore. Se la data di scadenza o il periodo di pagamento non sono stabiliti nel contratto, si fa riferimento ad una serie di termini di pagamento che prendono in considerazione altri elementi: il ricevimento della fattura, il ricevimento della merce e l'ispezione della merce ove prevista.

La Direttiva individua anche una serie di clausole inique relative alla tematica dei pagamenti. In breve, una clausola contrattuale o una prassi relativa alla data o al periodo di pagamento non può essere fatta valere qualora risulti gravemente iniqua per il creditore. Clausole o prassi che escludono l'applicazione di interessi di mora è considerata particolarmente iniqua⁸.

⁷ Decreto legislativo n. 231/2002 del 9 ottobre 2002, modificato dal decreto legislativo n. 192/2012 del 9 novembre 2012.

⁸ Per consultare la Direttiva nel dettaglio:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:048:0001:0010:it:PDF>