

**DISCIPLINA LEGALE E AUTONOMIA PRIVATA (ASSISTITA E COLLETTIVA)
PER LA SOLUZIONE DEI CONFLITTI IN AGRICOLTURA ****Giuseppina Pisciotta Tosini ***

SOMMARIO: 1. Conflitti vecchi e nuovi in agricoltura. Il rapporto tra disciplina legale e autonomia privata assistita e collettiva nell'art. 45 della legge 203/1982 – 2. I conflitti nelle relazioni della filiera agroalimentare – 3 La disciplina legale dei contratti di cessione nella filiera agroalimentare – 4 Soluzioni negoziali e ruolo delle organizzazioni nelle scelte adottate con il decreto legislativo n. 198/2021.

1. – Il tema prescelto è stato oggetto di riflessione da parte dell'Onorata Maestra che con il suo pensiero ha arricchito di preziosi contributi il dibattito sorto in dottrina all'indomani dell'entrata in vigore della legge n. 203/1982 circa la opportunità e la effettività delle scelte operate dal legislatore in materia di contratti agrari con particolare riguardo poi alle norme contenute nell'art. 45 della legge.

Come noto, la riforma dei contratti agrari introdotta dalla legge 203/1982 (giunta a seguito di una lunga stagione di interventi legislativi – tra i quali spicca la legge 1 del 1971 - e decisioni della Corte Costituzionale) ha individuato, quale strumento per rispondere all'esigenza di equilibrio reclamata dai contrapposti interessi della proprietà e dell'impresa agricola, l'unificazione sotto il tipo affitto dei diversi schemi contrattuali associativi finora utilizzati nei rapporti tra proprietari e concessionari e ha affidato a una disciplina legale la regolamentazione di tali rapporti.

Il legislatore ha però consentito con l'art. 45, 1 comma (che ha modificato l'art. 23 della legge 11 del 1971) che l'autonomia privata individuale potesse riappropriarsi del suo ruolo in questo ambito purché però le parti del contratto fossero assistite nella stipulazione da rappresentanti provinciali delle associazioni di categoria maggiormente rappresentative a livello statale.

* Questo scritto è destinato alla pubblicazione negli *Studi in onore di Rosalba Alessi*.

** Professoressa ordinaria di Diritto agrario, Università degli Studi di Palermo.



L'ultimo comma dell'art. 45 ha, inoltre, previsto la "possibilità" per le associazioni di categoria di stipulare accordi collettivi di cui, però, non ha previsto il ruolo e la funzione.

In tal modo il legislatore "avrebbe inteso assicurare ai privati – ma innanzi tutto alle organizzazioni professionali – uno strumento flessibile, più adeguato alle odierne esigenze del settore agricolo", tuttavia "l'autonomia privata, ancorché assistita o collettiva, dovrebbe arrestarsi laddove la legge stessa sottrae un profilo di disciplina alla sfera del rapporto privato"¹.

Le due norme, cioè, intendono affidare alle associazioni di categoria il compito di sorvegliare sull'applicazione dei principi ispiratori della riforma, travasati in quelle parti della disciplina legale che rappresenta il suo "zoccolo duro".

E tuttavia rimane incerto il ruolo della contrattazione collettiva: si tratta di capire in che modo e con quale efficacia il potere contrattuale delle associazioni maggiormente rappresentative a livello nazionale possa garantire, in alternativa alla disciplina legale, il raggiungimento degli obiettivi individuati dal legislatore e, soprattutto, se in questo contesto ai contratti collettivi sia stato affidato un ruolo assimilabile a quello di norme quadro.

In effetti l'ultimo comma dell'art. 45 della legge appare laconico e non collegato con il 1° comma, quasi che la contrattazione collettiva e individuale possano svolgersi senza alcuna comunicazione, quando invece sarebbe sembrato senz'altro più coerente con l'impostazione della legge 203 del 1982 che la contrattazione individuale trovasse in quella collettiva una cornice a cui fare riferimento e ciò, sia per evitare interventi disordinati e pococoerenti con la ratio della legge, sia per garantire una certa uniformità di trattamento nei diversi territori interessati.

La dottrina che si interrogava su tali questioni metteva a punto una serie di ragionamenti che oggi tornano utili per apprezzare la scelta normativa introdotta recentemente dal Dlgs 198 del 2021 al fine di comporre i conflitti tra le parti dei contratti di cessione dei prodotti all'interno della filiera agroalimentare.

È, d'altra parte, noto il nuovo fronte di conflitto che si è aperto in ambito agricolo e che vede la parte produttrice agricola contrapposta alla grande distribuzione nei contratti di cessione della filiera agroalimentare.

Nel Dlgs 198 del 2021 la soluzione scelta dal legislatore richiama quella

¹ Cfr. R. Alessi in R. Alessi-G. Pisciotto, *I contratti agrari*, in *Tratt. di Diritto Civile e Commerciale* dir. da A. Cicu- F. Messineo-L. Mengoni- P. Sclesinger, 2015, spec. p. 21

adottata nel 1982 per comporre il conflitto proprietà-impresa: disciplina legale e possibile stipula di contratti individuali in deroga con l'assistenza dei rappresentanti delle associazioni di categoria.

Tuttavia, nella più recente disciplina appare meglio definito il rapporto tra la contrattazione collettiva (i c.d. contratti quadro) e i contratti individuali in deroga nonché il ruolo delle organizzazioni professionali, e ciò nel senso da rendere l'impianto più efficace e funzionale al raggiungimento dell'obiettivo del legislatore, così come auspicava la dottrina² che di fronte al mancato collegamento tra 1° e 3° comma dell'art.45 provava a forzare le intenzioni del legislatore verso una relazione intrinseca tra le due norme.

E proprio con riguardo a ciò risultano interessanti le considerazioni e le critiche della Onorata con riguardo alla scelta legislativa a suo tempo operata in vista del raggiungimento dell'obiettivo perseguito dal legislatore, la composizione del conflitto proprietà /impresa.

In particolare affermava che “la conclusione *tranchante* secondo la quale il rinvio alla stipula di accordi collettivi, nel terzo comma dell'art.45, nulla avrebbe a che fare con la contrattazione individuale in deroga effettuata con l'assistenza sindacale di cui al comma 1°³ eliminerebbe a monte il problema, ma al prezzo di far dire al legislatore una confusa ovvietà” e cioè che le organizzazioni professionali delle parti agricole ben possono stipulare accordi collettivi, ma in ossequio a principi generali in tema di manifestazioni dell'autonomia privata ed è per questo che “il disposto dell'art.45 comma 3°, una volta inserito nel corpo della norma, avrebbe quanto meno dovuto chiarire il rapporto tra fonte collettiva e legge anche con riguardo agli ambiti di derogabilità assegnati all'autonomia collettiva”⁴.

Invero proprio il contesto complessivo entro il quale si colloca la disciplina delle manifestazioni di autonomia privata suggerisce “la conclusione per cui il legislatore, se ed in quanto abbia inteso riferirsi a manifestazioni tipiche di autonomia

² P. Casarotto, *Le nuove prospettive dell'autonomia privata nei rapporti agrari: l'accordo individuale assistito, il contratto tipo e l'accordo collettivo normativo*, in *Gli accordi collettivi*, Milano, 1992, spec. p. 202; A. Jannarelli, *Contributo allo studio dell'art. 45 della l.n.203/1982*, in *Giur. agr. it.*, 1990, 199 e ss.; Id., *Relazione tra accordi collettivi ed accordi individuali*, in *Gli accordi collettivi*, cit. p. 51 e le osservazioni di R. Alessi in R. Alessi – G. Pisciotta, *I contratti agrari*, in *Tratt. di Diritto Civile e Commerciale* dir. da A. Cicu- F. Messineo – L. Mengoni – P. Schlesinger, 2015, spec. p. 329.

³ Cfr G. Giuffrida, *L'art.45 della legge 203 del 1982*, Relazione nel volume di Atti del Convegno di Verona, 16 aprile 1983, *Problemi della legge sui patti agrari*, Padova, 1984, p. 106 e ss.

⁴ R. Alessi, in R. Alessi – G. Pisciotta, *I contratti agrari*, cit. p.326

collettiva, abbia al contempo per implicito consentito a tale fonte convenzionale quella derogabilità *in pejus* che altrove è oggetto di esplicita previsione”⁵.

E d'altra parte va sottolineato che proprio la scelta poco comprensibile e indefinita messa in atto dal legislatore ha condotto la dottrina favorevole a leggere nella norma un collegamento tra il primo e il terzo comma dell'art. 45 ad ipotizzare soluzioni totalmente antitetiche con riguardo alla portata degli accordi collettivi.

Per un verso si è affermato che la norma consentirebbe la determinazione di una disciplina collettiva di tipo normativo, contenendo una sorta di delega di funzione normativa, ma che gli accordi collettivi sarebbero poi destinati a spiegare soltanto efficacia obbligatoria interna interassociativa e dunque nel caso di loro violazione interverrebbe esclusivamente una responsabilità “contrattuale” interna alle associazioni medesime⁶.

Tuttavia, secondo altra attenta dottrina, ciò porterebbe a svuotare della propria efficacia tipica gli accordi collettivi: l'efficacia normativa vincolante⁷.

La lettura della norma invero, secondo questa dottrina, dovrebbe consentire di affermare che “il potere di assistenza introdotto nel comma 1° è stato pensato come un potere da esercitarsi di volta in volta sia pure sulla base di un indirizzo coordinato”. Il legislatore avrebbe attribuito valore istituzionale all'attività sindacale configurandola come un’attività normativa delegata”, da esercitarsi congiuntamente da tutte le organizzazioni professionali a livello nazionale in funzione di indirizzo e destinata ad avere ricadute nella contrattazione individuale assistita.

In tal senso, allora, gli accordi collettivi avrebbero la funzione di creare delle norme che costituirebbero le linee guida per le attività svolte a livello locale e ciò sia per quanto riguarda la stipulazione di accordi collettivi provinciali sia per quanto concerne l'assistenza alla contrattazione individuale.

Solo il rispetto di questa sequenza eviterebbe una “corsa al ribasso” delle associazioni nella conclusione di accordi individuali in deroga. Tale corsa al ribasso sarebbe, infatti, contrastata dalla presenza di “linee guida” decise in sede di contrattazione collettiva ad opera degli organi nazionali delle stesse associazioni cui appunto il legislatore avrebbe delegato una funzione normativa⁸.

⁵ *Ibidem*.

⁶ Cfr E. Ghera, *Accordi collettivi in agricoltura e contrattazione collettiva nei rapporti di lavoro*, in *Autonomia privata assistita*, cit., p.231.

⁷ In tal senso A. Jannarelli, *Relazione tra accordi collettivi ed accordi individuali*, in *Gli accordi collettivi*, cit. p. 51.

⁸ Cfr A. Jannarelli, *Contributo allo studio dell'art.45 della legge 203 del 1982*, cit., p. 199 ss.

Anche questa lettura lasciava scettica l'Onorata perché avrebbe dovuto presupporre "una sintonia di politiche sindacali difficilmente ipotizzabile"⁹ e, in ogni caso finiva con l'escludere la possibilità che l'accordo collettivo potesse spiegare l'efficacia che gli è propria, essendo destinato a fornire "un pacchetto di «deroghe» preconfezionate"¹⁰, a tutti i privati che intendessero avvalersene e non solo agli iscritti.

Ciò che appariva chiaro, alla luce dei diversi tentativi della dottrina di attribuire un senso alle norme poste dall'art. 45 al 1° e al 2° comma era la necessità di un intervento chiarificatore del legislatore: "in mancanza di una espressa ed inequivoca disposizione, tuttavia, di dubbia costituzionalità ci apparirebbe una lettura dell'art.45 che al requisito della "rappresentatività" legasse non solo l'esercizio della funzione assistenziale ma anche il normale esercizio della mediazione collettiva degli interessi"¹¹.

Ma "al di là dei legami reali o presunti che il legislatore ha inteso porre tra il primo e il terzo comma dell'art. 45" restava "il dato (...) che il sistema presupponeva almeno in apparenza l'intervento di un livello sovraindividuale di mediazione e protezione degli interessi in gioco e pertanto di una dinamica di relazioni di categoria ben più matura di quanto la storia delle organizzazioni professionali agricole non lasciasse sperare"¹².

Le citate difficoltà interpretative e le critiche espresse sono state evidentemente considerate dal legislatore che a distanza di quasi 40 anni dalla legge 203 del 1982, dovendo intervenire per la soluzione dei conflitti nelle filiere agroalimentari (tra imprenditori agricoli, intermediari e soprattutto GD), ha adottato uno schema simile a quello utilizzato nella legge 203 del 1982 per riequilibrare le posizioni degli imprenditori agricoli e dei proprietari della terra (allora fondamentale base produttiva) operando però scelte più precise e in linea con il ruolo delle organizzazioni sindacali e professionali così come, nel frattempo, aggiornato e adeguato anche ad opera della disciplina unionale di settore.

2. – Le c.d. filiere alimentari e/o agroalimentari sono costituite da relazioni negoziali aventi ad oggetto la fornitura di prodotti destinati all'alimenta-

⁹ R. Alessi, in R. Alessi - G.Pisciotta, *I contratti agrari*, cit. loc. cit.

¹⁰ In tal senso A. Jannarelli, *Relazione tra...*, cit., p. 52-54.

¹¹ R. Alessi, in R. Alessi - G.Pisciotta, *I contratti agrari*, cit. p. 333.

¹² *Ibidem*, p. 331.

zione sia direttamente sia attraverso la loro trasformazione, manipolazione, commercializzazione, attività tutte finalizzate alla vendita, spesso attraverso la Grande Distribuzione, al consumatore finale ¹³.

In tali rapporti prevale la logica del profitto e, il determinarsi spesso di un sovraccarico di costi per il produttore del prodotto primario, finisce per compromettere in modo sensibile anche la posizione del consumatore finale. La consapevolezza di ciò ha indotto il legislatore nazionale e unionale ad occuparsi delle filiere del settore agroalimentare in maniera incisiva ed organica proprio a partire dalla regolazione di tali rapporti negoziali: una corretta e trasparente gestione delle filiere alimentari è, infatti, un presupposto imprescindibile per assicurare un approvvigionamento alimentare sicuro e idoneo al fabbisogno europeo.

L'interesse alla regolazione dei contratti di cessione nelle filiere agroalimentari discende dall'esigenza di riequilibrare le posizioni negoziali dei contraenti, rimediando a quelle diseguaglianze che si manifestano in modo fisiologico, al fine di evitare che il prezzo di tali diseguaglianze sia pagato dal produttore primario ovvero da un altro soggetto fornitore della filiera (con inevitabili ricadute sulle condizioni dei lavoratori che prestano il loro lavoro nell'impresa) e dal consumatore, in un'ottica di ripristino della sostenibilità sociale di tali relazioni contrattuali. Ciò presuppone una concezione della concorrenza "come capacità di percepire e di comprendere i costi e i benefici della scelta di consumo per la costruzione e l'attuazione del progetto esistenziale" ¹⁴. La libertà di concorrenza, infatti, pur costituendo una fenomenologia dell'autonomia privata che include la libertà di impresa non si esaurisce in questa comprendendo anche l'autodeterminazione al consumo come contesto assiologico e dogmatico (applicativo).

Ciò comporta anche il "superamento dell'esclusivo primato dell'atto e dell'attività economica di impresa nella costruzione dello statuto giuridico del mercato" che "non rilevano come fatti economici regolati, bensì come

¹³ Tali relazioni, dunque, interessano sia le c.d. filiere di prodotto (e cioè quelle in cui diversi soggetti con le proprie attività concorrono alla realizzazione di un prodotto alimentare), sia le c.d. filiere di produzione (che sono quelle in cui diversi soggetti concorrono con le proprie attività a lavorare una materia prima).

¹⁴ A. Barba, *Capacità del consumatore e funzionamento del mercato. Valutazione e divieto delle pratiche commerciali*, Torino, 2021, p. 36.

funzionamento della capacità di autodeterminazione della persona”¹⁵.

E d'altra parte “contratto e mercato interferiscono e si influenzano a vicenda. È difficile stabilire, sul piano logico, giuridico ed economico, una priorità o una prevalenza. Il mercato, lungi dal sostituire il contratto, è fatto di contratti, i contratti nascono dal e nel mercato. Non si possono disciplinare gli uni indipendentemente dall'altro e viceversa; gli interessi che presiedono ai primi dagli interessi che fondano l'ordine del mercato. Non considererei produttiva quindi la disputa sulla appartenenza di una misura protettiva (o repressiva) all'uno o all'altro settore, viepiù se la disputa dovesse portare a un isolamento della valutazione dal diritto dei contratti o dall'ordine del mercato e a una rigida applicazione o disapplicazione di *standards* valutativi. Ciò che investe i rapporti di mercato – come protezione o repressione – investe anche i contratti e ciò che investe i rapporti contrattuali investe anche il mercato”¹⁶.

È noto come, con l'avvento della globalizzazione dei mercati, si sia accentuato il fenomeno dell'asimmetria nelle relazioni contrattuali¹⁷ determinato dalla presenza di soggetti che fisiologicamente non sono in grado di incidere nel contenuto dei rapporti commerciali allo stesso modo dell'altra parte contrattuale, in quanto privi del medesimo potere contrattuale. Nel mondo globale è cioè fisiologico che una delle parti contrattuali non abbia la piena consapevolezza del contenuto e delle conseguenze del regolamento contrattuale, che, spesso, ha solo potuto accettare e non negoziare. In queste situazioni il contratto, espressione dell'autonomia negoziale e della parità dei privati sui mercati, e i rimedi apprestati dall'ordinamento giuridico per far fronte ai tradizionali vizi del negozio giuridico, non appaiono più in grado di garantire l'eguaglianza tra le parti. Sorge dunque la necessità di approntare nuovi strumenti giuridici più incisivi: e così l'ordinamento si è dotato di statuti di protezione dei contraenti deboli¹⁸.

¹⁵ A. Barba, *op. cit.*, pp. 141 e 142.

¹⁶ G. Oppo, *Categorie contrattuali e statuti del rapporto obbligatorio*, in *Rivista di diritto civile*, 6, 2006, I, 43.

¹⁷ Per tutti sul tema si richiamano gli scritti di M.C. Cherubini, *Tutela del «contraente debole» nella formazione del consenso*, Torino, 2005, 1 ss.; G. Gioia, *Nuove nullità relative a tutela del contraente «debole» nei principi UNIDROIT*, in G. Alpa - M. Bessone (a cura di), *Giur. sist. dir. civ. comm.*, I contratti in generale, agg., 1991-1998, Torino, 1999, 228 ss.; A.P. Scarso, *Il contraente «debole»*, Torino, 2006, 1 ss.; F. Galgano, *Squilibrio contrattuale e mala fede del contraente forte*, in *Contr. impresa*, 1997, 417 ss.

¹⁸ La prima figura di contraente debole considerato dall'ordinamento è stato il consumatore; ad

In una logica unitaria, la dottrina¹⁹ ha elaborato la categoria del “contratto asimmetrico”, riferibile ad ogni soggetto che, indipendentemente dalla sua specificità, si trovi ad operare nel mercato in condizione di asimmetria o di differente potere economico.

La finalità di protezione rivolta alle imprese deboli nelle loro relazioni contrattuali con imprese più forti, dunque, “è un segnale importante a favore della armonica convergenza nel mercato di istanze di efficienza e, al contempo, di esigenze di giustizia”²⁰.

L'asimmetria negoziale, come abbiamo anticipato, ben si apprezza in ambito agricolo²¹. Nelle filiere agroalimentari gli imprenditori agricoli posti alla base della filiera soffrono di una doppia debolezza: difatti, essi, non solo devono affrontare le difficoltà fisiologiche derivanti dall'oggetto della loro attività economica (condizioni climatiche, deperibilità e stagionalità dei prodotti, non elasticità della domanda di prodotti alimentari), ma si trovano altresì a doversi relazionare con gli intermediari e gli imprenditori della grande distribuzione, con i quali difficilmente riescono a negoziare in modo effettivo ed incisivo il regolamento contrattuale. Così a partire dagli inizi del nuovo secolo è iniziata a maturare l'esigenza di predisporre una regolazione ad hoc a fronte dell'asim-

esso, via via, si sono aggiunte altre categorie di contraenti deboli che, per diverse ragioni non sono in grado di incidere sul regolamento contrattuale: si ricordano la microimpresa e il subfornitore che incarnano la categoria dell'imprenditore debole.

¹⁹ V. Roppo, *Contratto di diritto comune, contratto del consumatore, contratto con asimmetria di potere contrattuale: genesi e sviluppi di un nuovo paradigma*, in *Rivista di diritto privato*, 2001, 769; Id., *Parte generale del contratto, contratti del consumatore e contratti asimmetrici*, in Aa. Vv., *Il diritto europeo dei contratti fra parte generale e norme di settore*, a cura di E. Navarini, Milano, 2007; A. Gentili, *Informazione contrattuale e regole dello scambio*, in *Rivista di diritto privato*, 2004, 555; M. De Poli, *Asimmetrie informative e rapporti contrattuali*, Padova, 2002; G. Vettori, *Libertà di contratto e disparità di potere*, in *Rivista di diritto privato*, 2005, 743; A. Zoppini, *Il contratto asimmetrico tra parte generale, contratti di impresa e disciplina della concorrenza*, in *Rivista di diritto civile*, 2008, 5, 515. Critica verso la ricostruzione unitaria dei contratti asimmetrici C. Camardi, *Contratti di consumo e contratti tra imprese. Riflessioni sull'asimmetria contrattuale nei rapporti di scambio e nei rapporti “reticolari”*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2005, p. 549 ss., specie p. 557 ss.; molto distante anche G. Cian, *Contratti civili, contratti commerciali e contratti d'impresa: valore sistematico-ermeneutico delle classificazioni*, in *Riv. dir. civ.*, 2004, I, p. 849 ss., specie 859-861, che ascrive i contratti del consumatore all'ambito dei «contratti civili», distinguendoli nettamente dai contratti d'impresa.

²⁰ R. Tommasini, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e commerciali*, in *Riv. dir. al.*, 2012, 4, p. 10.

²¹ A. Albanese, *I contratti della filiera agroalimentare tra efficienza del mercato e giustizia dello scambio*, in A. D'Angelo - V. Roppo (a cura di), *Annuario del contratto 2015*, Torino, 2016, 3-33.

metria negoziale che fisiologicamente viene a crearsi nelle relazioni tra produttori, intermediari, trasformatori e Grande Distribuzione all'interno delle filiere agroalimentari²². Un ruolo senz'altro fondamentale per raggiungere il risultato di riequilibrare le parti dei contratti è stato inizialmente svolto dall'autonomia "collettiva" che ha trovato la sua realizzazione negli accordi interprofessionali prima e, oggi, nelle intese di filiera. Un forte impulso all'organizzazione delle filiere e al loro sostegno è derivato dalle norme (artt. 9 e ss.) approvate con il d.lgs. n. 102/2005, che ha profondamente innovato il sistema degli strumenti per la regolazione dei mercati agroalimentari.

Nel sistema delineato dalle citate norme, l'intesa di filiera (che sostanzialmente sostituisce i vecchi accordi interprofessionali) costituisce il quadro di riferimento di una catena "pattizia" che, attraverso passaggi successivi e conseguenti, si sviluppa attraverso contratti quadro, contratti-tipo e contratti di conferimento tra singoli agricoltori e primi acquirenti. I contratti-quadro stabiliscono, quindi, il contenuto del contratto-tipo²³ che deve essere adottato nella stipulazione dei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura. Questo sistema rivela un potere normativo delegato dalla legge all'autonomia "collettiva" che produce una sorta di autonomia privata individuale "guidata"²⁴.

Ed è proprio all'autonomia collettiva²⁵ che la nuova disciplina dei contratti di cessione nella filiera agroalimentare continuerà a guardare in vista del raggiungimento dell'obiettivo di tutela delle parti più vulnerabili ma in un contesto in cui sarà la legge ad individuare quegli aspetti della disciplina contrattuale necessari per la protezione dell'equilibrio negoziale.

3. – Com'è noto, con un primo intervento costituito dall'art. 62, d. l. 24 gennaio 2012, n. 1²⁶, il legislatore interno, rendendo palese la propria consape-

²² R. Tommasini, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e commerciali*, cit.

²³ Cfr. sul punto M. Giuffrida, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, 3; Ambrosini, *I contratti della filiera alimentare*, in *Corso di alta specializzazione in diritto alimentare*, Teramo, 25 maggio 2019.

²⁴ A. Jannarelli, *I contratti nel sistema agroalimentare*, in L. Costato-A. Germanò-E. Rook Basile, *Trattato di Diritto agrario*, III, Torino, 2011, p. 428 e ss.

²⁵ I. Canfora, *Organizzazione dei produttori agricoli*, in *Digesto Disc. Priv.* 2018; Id., *Le regole del gioco nelle filiere agroalimentari e i riflessi sulla tutela del lavoro*, in *Agriregioneuropa*, 2018; L. Costantino, *La tutela del contraente debole nelle relazioni lungo la filiera agroalimentare nelle più recenti esperienze giuridiche europee e statunitensi*, in *Riv. Dir. Agr.*, 2013, I, 166.

²⁶ Su cui ci si permetta di rinviare alle riflessioni svolte nel nostro *I contratti di cessione nella filiera*

volezza del permanere della sussistenza degli squilibri negoziali nonostante gli interventi citati ²⁷, aveva introdotto una serie di regole per arginare in via preventiva il loro determinarsi senza però dotarle di rimedi effettivi diretti a sanzionare eventuali comportamenti posti in violazione delle regole approntate.

Di fronte alle numerose critiche sollevate dalla dottrina ²⁸ e muovendo dalla necessità di dare attuazione in Italia alla direttiva UE 2019/633 sulle pratiche commerciali scorrette nella filiera agroalimentare ²⁹ il legislatore ha riscritto, con il DLGS 198 del 2021 ³⁰, la disciplina dei contratti di cessione della filiera agroalimentare intervenendo su alcune delle lacune contenute nella disciplina dell'art. 62 segnalate dalla dottrina.

alimentare, in Trattato di diritto alimentare italiano e dell'unione europea, Milano, 2021 spec. p.135 e ss.

²⁷ Cfr. A. Jannarelli, *I rapporti contrattuali nella filiera agroalimentare*, in A. Germanò-E. Rook Basile, *I contratti agrari*, nella collana diretta da P. Rescigno – E. Gabrielli, Trattato dei contratti, Torino, 2015, p. 332 e ss.

²⁸ Cfr. A. Jannarelli, *La strutturazione giuridica dei mercati nel sistema agroalimentare e l'art. 62 della legge 24 marzo 2012, n. 27: un pasticcio italiano in salsa francese*, in *Riv. dir. agr.*, 2012, p. 545 ss.; L. Russo, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari (e quelli di cessione del latte crudo): nuovi tipi contrattuali per il mercato agroalimentare?*, in *Le nuove leggi civ. Comm.*, 2013, p. 220 ss.; S. Rizzioli, *La disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e alimentari tra prospettive di diritto dell'Unione europea e legislazione alimentare interna*, *ibidem*, p. 251 ss.; A.M. Benedetti e F. Bartolini, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv. dir. civ.*, 2013, II, p. 641 ss.; F. Albisinni, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento*, in *Riv. dir. al.*, 2012, n. 2, p. 19 ss.; M. Tamponi, *Liberalizzazioni, « terzo contratto » e tecnica legislativa*, in *Contr. e impr.*, 2013, p. 91 ss.; A. Argentati, *La disciplina speciale delle relazioni commerciali nel settore agroalimentare. Riflessioni sull'art. 62 l. n. 27 del 2012*, in *Giust. civ.*, 2012, p. 441 ss.

²⁹ Cfr art. 7 della legge LEGGE 22 aprile 2021 , n. 53 Delega al Governo per il recepimento delle direttive europee e l'attuazione di altri atti dell'Unione europea -

Sulla direttiva (UE) 2019/633 cfr.: S. Pagliantini, *Dal B2c al B2b: una prima lettura della dir. 2019/633 tra diritto vigente ed in fieri*, in *Le regole del mercato agroalimentare tra sicurezza e concorrenza*, a cura di S. Carmignani e N. Lucifero , Firenze, 2020, spec. p. 61; L. Russo, *Le pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare tra diritto UE e diritto interno*, in *Le regole del mercato agroalimentare tra sicurezza e concorrenza*, cit. p.355; F. Leonardi, *La direttiva sulle pratiche commerciali sleali e la funzione di controllo nella tutela della vulnerabilità dell'impresa agricola*, in *Dir. egiur. agr. e dell'ambiente*, 2019; L. Russo , *La direttiva UE 2019/633 sulle pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare: una prima lettura*, in *Riv. Dir. Civ.* , 2019, p. 1418 e ss.

³⁰ Recante 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. (21G00202) (GU n.285 del 30-11-2021 - Suppl. Ordinario n. 41).

In generale la norma si propone ³¹ di disciplinare le relazioni commerciali e di contrastare le pratiche commerciali sleali nelle relazioni tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli ed alimentari, “definendo le pratiche commerciali vietate in quanto contrarie ai principi di buona fede e correttezza ed imposte unilateralmente da un contraente alla sua controparte, razionalizzando e rafforzando il quadro giuridico vigente nella direzione della maggiore tutela dei fornitori e degli operatori della filiera agricola e alimentare rispetto alle suddette pratiche”.

In tal senso la disciplina delle pratiche commerciali scorrette si mostra “funzionale alla socializzazione dell'economia di mercato e in questo rispetta e asseconda la reale conformazione del processo concorrenziale e, soprattutto, la direzione economica ed aziendale che orienta la sua dinamica” ³².

L'ambito oggettivo e soggettivo è delineato dal secondo e dal terzo comma dell'art. 1 secondo il quale le disposizioni previste dal decreto si applicano “alle cessioni di prodotti agricoli ed alimentari” ³³, eseguite da fornitori che siano stabiliti nel territorio nazionale, indipendentemente dal fatturato dei fornitori e degli acquirenti” e non si applicano “ai contratti di cessione direttamente conclusi tra fornitori e consumatori”. Qui il legislatore italiano si sgancia dalla logica dell'indizio economico della posizione dominante – presente invece nella Direttiva ³⁴ – non

³¹ Art. 1, comma 1.

³² A. Barba *Capacità del consumatore* cit. p.229.

³³ Pertanto, sembrerebbe confermato l'ambito ampio di applicazione che si riferisce alle cessioni di prodotti agricoli e alimentari. In questo senso già con riguardo all'art. 62 : A. Germanò, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli*, in A. Germanò - E. Rook Basile, *I contratti agrari*, nella collana diretta da P. Rescigno – E. Gabrielli, Trattato dei contratti, Torino, 2015, p. 167; L. Petrelli, *L'art. 62 dopo le ultime decisioni*, in *Studi in onore di Luigi Costato*, vol. II Diritto alimentare. Diritto dell'Unione Europea, Napoli, 2015, p. 317; F. Albinis, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento*, cit., p. 2. Tale interpretazione era stata confermata dall'AGCM che con delibera del 6 febbraio 2013, n. 24220 riteneva applicabile l'art. 62 alle cessioni di tutti prodotti alimentari.

³⁴ Art.1 comma 2 secondo cui “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

dando alcun rilievo ai fatturati dei fornitori e degli acquirenti: scelta salutata con favore dalla dottrina³⁵ e condivisa anche dal legislatore spagnolo.

Le esclusioni, confermano che la disciplina persegue l'obiettivo di garantire un equilibrio nelle posizioni di forza commerciale. E infatti si prevede l'esclusione dall'applicabilità della disciplina ai conferimenti di prodotti agricoli alle cooperative (se gli imprenditori risultano soci) o alle organizzazioni di produttori (cui gli imprenditori partecipano) che si presume vengano effettuati in una condizione di parità. Sono altresì escluse le cessioni istantanee con contestuale pagamento del prezzo pattuito non comportando questo tipo di cessioni implicazioni quali quelle che possono, invece, determinarsi nel contesto delle filiere. E, infine, non sono considerate cessioni di prodotti rilevanti al fine dell'applicazione della disciplina quelle effettuate nei confronti dei consumatori perché si tratta di fattispecie altrimenti regolate.

Per fornitore³⁶ si intende "qualsiasi produttore agricolo o persona fisica o giuridica che vende prodotti agricoli e alimentari, ivi incluso un gruppo di tali produttori agricoli o un gruppo di tali persone fisiche e giuridiche, come le organizzazioni di produttori, le società cooperative, le organizzazioni di fornitori e le associazioni di tali organizzazioni" e, dunque, non sarebbero esclusi dalla definizione di fornitore gli intermediari di prodotti agricoli e alimentari³⁷ con una sorta di equiparazione di questi ai produttori primari della filiera che, nelle intenzioni del legislatore, avrebbero dovuto essere principalmente i soggetti da tutelare. Ma se da una parte, (come affermato nel sesto e settimo considerando della Direttiva) "in un contesto di politica agricola decisamente più orientato al mercato rispetto al passato, proteggersi dalle pratiche commerciali sleali è ora più importante per gli operatori presenti nella filiera agricola e alimentare" perché tali pratiche commerciali sleali pos-

e 350 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 350 000 000 EUR." E questo perché "È probabile che tali squilibri nel potere contrattuale comportino pratiche commerciali sleali nel momento in cui partner commerciali più grandi e potenti cerchino di imporre determinate pratiche o accordi contrattuali a proprio vantaggio relativamente a un'operazione di vendita" (cfr. considerando n 1).

³⁵ 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, pag. 199.

³⁶ Art. 2, lett. i del decreto

³⁷ Definiti a loro volta alla lett. l dell'art.2 del decreto come "iprodotti elencati nell'allegato I del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea e i prodotti non elencati in tale allegato, ma trasformati per uso alimentare a partire dai prodotti elencati in tale allegato".

sono avere un impatto negativo sul tenore di vita della comunità agricola : impatto diretto, perché riguarda i produttori agricoli e le loro organizzazioni in qualità di fornitori, e indiretto, poiché le conseguenze delle pratiche commerciali sleali che avvengono nella filiera agricola e alimentare si ripercuotono «a cascata» con effetti negativi sui produttori primari in tale filiera. Per converso l'efficacia della norma deve mirare ad evitare che lo squilibrio su un singolo soggetto della filiera estenda i propri effetti su tutti gli altri soggetti fino a colpire, per ultimo, il consumatore. Ecco perché come parte debole della relazione contrattuale non si intende esclusivamente il produttore, potendo esserlo anche l'intermediario o il distributore rispetto alla grande impresa agro-industriale ³⁸ e, in alcuni casi, rispetto anche allo stesso fornitore primario.

Nella precedente disciplina era il regolamento attuativo dell'art.62 (D.M. 199 del 2012) che all'art.1 definiva i contorni applicativi della disciplina affermando che essa si applicava “ ai contratti di cui all'articolo 62, comma 1 e alle 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*.” L'art. 62 nel riferirsi al significativo squilibrio faceva espresso riferimento alle “rispettive posizioni di forza commerciale” in tal modo affrontando in modo diverso questa situazione di squilibrio rispetto alle altre situazioni già oggetto di interventi legislativi ³⁹. Lo squilibrio tipizzato dal legislatore del 2012 non riguardava né

³⁸ In tal senso, A. Germanò, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir. giur. agr. amb.*, 2012, p. 383; A.M. Benedetti-F. Bartolini, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, cit., p. 642;.

³⁹ Non è la prima volta, infatti, che il legislatore, utilizza la nozione di squilibrio ma, rispetto alle esperienze passate, in questa occasione ha adottato termini differenti. Invero se, con riferimento alla rescissione del contratto ed all'usura, si guardava al contenuto economico della prestazione e lo squilibrio aveva rilevanza solo a determinate condizioni, con il progressivo affermarsi della legislazione di settore, lo squilibrio ha assunto una connotazione prettamente giuridica. Ad esempio, nell'art. 33 cod. cons., clausola vessatoria è quella che genera un “significativo squilibrio di diritti ed obblighi”. L'abuso di dipendenza economica è costruito attorno alla forza di un'impresa di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un “eccessivo squilibrio di diritti ed obblighi”. In entrambe queste ultime ipotesi si tratta di uno squilibrio di tipo normativo, escludendo dal giudizio qualsiasi valutazione economica. Lo squilibrio è stato altresì utilizzato come parametro contabile per valutare il sovraindebitamento, definito come una situazione di “perdurante squilibrio tra le obbligazioni assunte ed il patrimonio liquidabile per farvi fronte” e, nella medesima accezione, rileva anche l'art. 2467 c.c. sul rimborso dei finanziamenti dei soci, come modificato nel 2003. Sul tema dello squilibrio e della giustizia

il valore economico delle prestazioni né i diritti ed obblighi nascenti dal contratto né incarnava un parametro contabile. La norma dava in modo esplicito rilevanza ad uno squilibrio tra le “rispettive posizioni di forza commerciale”. Il legislatore in tal modo intendeva proteggere una debolezza del contraente non tanto giuridica quanto strutturale. Sembravano così recepite le indicazioni di chi aveva segnalato i limiti di uno squilibrio solamente normativo ⁴⁰, perché i diritti e gli obblighi non sono posizioni asettiche, ma hanno un costo e possono avere un prezzo. L'asimmetria in questo contesto riguarda una relazione tra imprese finalizzate a generare profitto. Ne conseguiva che lo squilibrio previsto dall'art. 62 andasse ricondotto al tipo di mercato in cui l'imprenditore opera e alla particolare relazione negoziale cui è obbligato a aderire per poter operare in quell'ambito ⁴¹. In altri termini, a differenza della debolezza del consumatore che si fonda sulla mancanza di una adeguata informazione e/o sull'ignoranza delle condizioni dello scambio, quella dell'imprenditore che opera nella filiera agroalimentare va considerata alla luce di elementi concreti ⁴². Lo squilibrio nel contesto della filiera agroalimentare cioè si viene a determinare nelle relazioni contrattuali tra il produttore e chi si occupa dei successivi passaggi come quelli della intermediazione, della trasformazione e della distribuzione dei prodotti agricoli ⁴³. E ciò perché diversamente da ciò che accade nel settore

contrattuale la bibliografia è vastissima, ex multis cfr. F. Galgano, *Libertà contrattuale e giustizia del contratto*, in *Contr. impr. Europa*, 2005, p. 509; H. Collins, *La giustizia contrattuale in Europa*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2003, p. 659; F. Volpe, *La giustizia contrattuale tra autonomia e mercato*, Napoli, 2004; U. Perfetti, *L'ingiustizia del contratto*, Milano, 2002; G. Oppo, *Lo squilibrio contrattuale tra diritto civile e diritto penale*, in *Riv. dir. civ.*, 1999, I p. 533.

⁴⁰ In questo senso V. Roppo, *Il contratto del duemila*, Torino, 2002, p. 39-40; A.M. Azzaro, *I contratti non negoziati*, Napoli, 2000, p. 31; P. Barcellona, *Diritto privato e società moderna*, Napoli, 1996, p. 418.

⁴¹ In questo senso F. Addis, “Neoformalismo” e tutela dell'imprenditore debole, in *Obbl. e contratti*, 2012, p. 12. Sul punto v. anche C. Camardi, *Contratti di consumo e contratti tra imprese. Riflessioni sull'asimmetria contrattuale nei rapporti di scambio e nei rapporti “reticolari”*, cit. p. 564; A. Zoppini, *Il contratto asimmetrico tra parte generale, contratti di impresa e disciplina della concorrenza*, in *Riv. dir. civ.*, 2008, p. 515.

⁴² E. Rook Basile, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, cit., p. 361 che indica gli elementi determinanti la debolezza strutturale dell'imprenditore agricolo che “dettano la legge reale dell'agricoltura”.

⁴³ E. Rook Basile, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, cit., p. 362 ; sul punto cfr. R. Tommasini, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e commerciali*, cit., p. 17.

industriale, nell'agroalimentare, il produttore deve immediatamente cedere i propri prodotti una volta venuti ad esistenza, perché i prodotti agricoli sono deperibili e, quindi, se ne impone il consumo in tempi brevi. Da ciò deriva dunque lo strutturale squilibrio nelle posizioni di forza commerciale tra agricoltore/produttore alimentare ed acquirente intermediario o GDO, che spesso abusa del maggior potere negoziale costringendo i produttori a cedere a prezzi fuori mercato i propri prodotti che, altrimenti, rimarrebbero invenduti e sarebbero quindi destinati al macero. In tal senso l'art. 62 si proponeva di riequilibrare i rapporti di forza all'interno del sistema agroalimentare in cui i produttori agricoli nonché le piccole e medie imprese agroalimentari si trovano indeboliti di fronte allo strapotere contrattuale degli intermediari e della GDO: in questo contesto, invero, i rapporti tra le controparti si giocano sulla forza, sulla base di accordi che spesso non vengono formalizzati e dove il profilo economico/finanziario gioca un ruolo fondamentale soprattutto a favore della GDO. Il parametro dello "squilibrio" riferito alle "rispettive posizioni di forza commerciale" serviva, dunque a consentire all'interprete un concreto accertamento sul campo dell'abuso praticato dalla parte "più forte" sulla parte "debole" del rapporto.

Nella nuova disciplina introdotta dal Dlgs 198 del 2021 non è fatto alcun riferimento "al significativo squilibrio riferito alle rispettive posizioni di forza commerciale" di cui, evidentemente, si dà per scontata l'esistenza nel sistema di relazioni della filiera agroalimentare e questo a prescindere dal fatturato dei fornitori e degli acquirenti ⁴⁴ e, conseguentemente, non sarà necessario alcun intervento ermeneutico per verificare l'abusività delle clausole contrattuali sulla scorta della loro capacità, valutata legalmente, di determinare un significativo squilibrio: esse sono considerate tali dalla legge e sarà l'ICQRF ⁴⁵ ad accertarne e sanzionarne la presenza nei contratti di cessione in

⁴⁴ Abbiamo visto infatti che il legislatore si è allontanato dalla indicazione posta nella direttiva circa la individuazione dell'ambito soggettivo di applicazione affidato alla differenza di fatturato tra le imprese produttrici e quelle acquirenti.

⁴⁵ Cfr. art. 8 del Dlgs 198 del 2021. Sul punto con riguardo alla scelta dell'autorità di contrasto erano già state espresse alcune perplessità. Cfr. Iannarelli A. *La "giustizia contrattuale" nella filiera agro-alimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, in *Giust.Civ.*, fasc.2, 2021, pag. 199 secondo il quale "La soluzione accolta con cui si è inteso attribuire i compiti di contrasto avverso le pratiche sleali nella filiera agro-alimentare nonché le violazioni dello stesso art. 62 della legge n. 27 del 2019 all'Ispettorato centrale della tutela della qualità e della repressione frodi dei prodotti agroalimentari, sottraendo quest'ultimo all'AGCM, suscita a nostro avviso molte

violazione delle disposizioni previste dagli artt. 3,4,5 e 7. Si tratta di “pratiche commerciali vietate in quanto contrarie ai principi di correttezza e buona fede e imposte unilateralmente da un contraente alla sua controparte”.

Dunque, la scelta del legislatore si è orientata nel senso di disciplinare ogni singolo contratto di filiera, dove è presumibile la sussistenza di uno squilibrio nelle posizioni di forza commerciale, dettando per tali contratti una disciplina legale integrativa ispirata al formalismo e corroborata dalla sanzione della nullità.

E infatti al comma 4 dell'art. 1 si dispone la imperatività delle previsioni contenute agli articoli 3, 4, 5 e 7 e la loro prevalenza sulle “eventuali discipline di settore con esse contrastanti, qualunque sia la legge applicabile al contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari”. È inoltre prevista la nullità di qualunque pattuizione o clausola contrattuale contraria alle dette disposizioni con la precisazione che la nullità della clausola non comporta la nullità del contratto, con evidente rinvio alla disposizione prevista dall'art. 1419 c.c. secondo cui “la nullità di singole clausole non importa la nullità del contratto, quando le clausole nulle sono sostituite di diritto da norme imperative”.

La nullità, dunque, sarà anche la sanzione per le clausole dei contratti di cessione stipulati senza il rispetto della forma scritta. Il secondo comma dell'art. 3 del Dlgs 198 del 2021 prevede infatti che i contratti di cessione siano conclusi “obbligatoriamente mediante atto scritto stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti ed indicano la durata, le quantità e le caratteristi-

perplexità. In primo luogo, l'organo designato, già richiamato nell'art. 62 della legge n. 27 del 2012 ai fini delle semplici segnalazioni da sottoporre all'attenzione dell'autorità antitrust, svolge compiti oltremodo importanti e con ottimi risultati nella lotta alle frodi alimentari con un significativo apparato tecnico. Tuttavia, allo stato non presenta una collaudata e specifica competenza ed esperienza per intervenire su problematiche dall'indubbio rilievo giuridico-economico. Come si è già avuto occasione di rimarcare in precedenza, la linea di stretto collegamento tra la disciplina della concorrenza e quella dell'abuso di dipendenza economica e delle pratiche sleali avrebbe piuttosto dovuto suggerire l'opportunità che la competenza in ordine all'applicazione della disciplina contenuta nella direttiva n. 633 del 2019 restasse affidata all'autorità antitrust, sebbene, come si è più volte rimarcato, non sempre questa ultima si sia rivelata attenta a cogliere la specificità delle questioni che in tema di concorrenza riguardano il settore primario. Per altro verso, a fronte della crescente importanza della disciplina di controllo sulle pratiche presenti nella stessa filiera agro-alimentare, risulta molto discutibile la scelta adottata che assegna il ruolo di autorità di controllo e di intervento ad una struttura amministrativa, tutta interna al ministero dell'agricoltura, ossia allo stato priva dei caratteri di indipendenza e di terzietà che si richiedono ai fini dell'esercizio dei compiti fissati dalla normativa.”

che 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”.

L'obbligo della forma scritta è funzionale a rendere individuabile l'oggetto di questi contratti per i quali la legge stabilisce, appunto, un contenuto minimo.

Tali elementi, tuttavia, non occorre che vengano precisati nel documento contrattuale purché, però, risultino, dai documenti di trasporto o di consegna, dalle fatture, dagli ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti in applicazione del principio di determinabilità dell'oggetto del contratto se, però, concordati tra acquirente e fornitore mediante un accordo quadro ⁴⁶. In queste ipotesi, dunque, occorrerà affinché possa essere considerato osservato il requisito di forma/contenuto, che i documenti indichino anche gli estremi del contratto di cessione e/o del contratto o dell'accordo quadro di riferimento.

Nella precedente disciplina stabilita dal primo comma dell'art. 62 era introdotto l'obbligo di stipulare in forma scritta tali contratti ⁴⁷, indicando quali elementi essenziali la durata, la quantità, le caratteristiche del prodotto venduto, le modalità di consegna e di pagamento. Inizialmente il rispetto di tali requisiti era stato previsto a pena di nullità, rilevabile anche d'ufficio dal giudice. Ma nella legge di conversione ⁴⁸, fermi restando i vincoli formali e sostanziali, il richiamo alla nullità era stato eliminato. La mancata previsione della nullità, tuttavia, secondo la dottrina, non avrebbe cancellato il carattere indisponibile degli interessi sottesi alle singole disposizioni ⁴⁹, protetti in via primaria da rimedi pubblicistici.

Nonostante i requisiti fossero qualificati “elementi essenziali” ciò non sarebbe stato sufficiente a individuare, nel caso di loro assenza, quale rimedio applicabile quello della nullità. E in ogni caso, il rimedio della nullità, secondo parte della dottrina non appariva adatto a proteggere la posizione di chi subisce lo squilibrio perché, trattandosi di nullità assoluta ⁵⁰, sarebbe stato un rimedio esperibile da chiunque vi abbia interesse e, dunque, anche dalla par-

⁴⁶ Cfr. art. 3, comma. 3 Dlgs 198 cit.

⁴⁷ E. Rook Basile, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, in *Studi in onore di Luigi Costato*, vol. II, Napoli, 2015, p. 361.

⁴⁸ Legge 24 marzo 2012, n. 27.

⁴⁹ Su tale aspetto cfr. A.M. Benedetti - F. Bartolini, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, cit., p. 647.

⁵⁰ F. Albinini, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?)*, cit., p. 36; A. Germanò, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir. giur. agr. al. amb.*, 2012, p. 385.

te “forte” del contratto. Sul punto poi va precisato che nei rapporti contrattuali di cessione che vengono intrattenuti nelle filiere agricole e agroalimentari non è astrattamente definibile chi tra cedente e cessionario sia la parte “forte” o la parte “debole” (diversamente da quanto invece accade invece nei contratti con i consumatori ovvero nella subfornitura). E infatti, a seconda dei casi, le posizioni di forza possono subire cambiamenti e/o inversioni potendo anche accadere che il rapporto di forza faccia prevalere il cedente sul cessionario dei prodotti agricoli o alimentari. La nullità, dunque, non avrebbe rappresentato sempre il rimedio più efficiente in caso di vizio di forma, addirittura, potendo contrastare con l’interesse protetto dalla norma.

Per altri autori ⁵¹, poiché, come emerge dal regolamento sull’OCM Unica ⁵², il ricorso alla forma scritta nei contratti di filiera agroalimentare servirebbe a “contribuire a rafforzare la responsabilità degli operatori in altri settori e accrescere la loro consapevolezza della necessità di tenere meglio conto dei segnali del mercato, di migliorare la trasmissione dei prezzi e di adeguare l’offerta alla domanda nonché di contribuire a evitare determinate pratiche commerciali sleali” il vizio di forma, avrebbe dovuto essere sanzionato con una nullità di protezione esperibile dalla parte debole. Da parte di altra dottrina ⁵³si era affermato, invece, che l’interpretazione della norma che prescriveva la forma ma non ne sanzionava la violazione avrebbe rivelato l’intenzione del legislatore di attribuire a tale forma natura di “forma *ad probationem*” e non “*ad substantiam*”.

Oggi in modo esplicito il legislatore sanziona le violazioni della disciplina prevista dagli art. 3, 4, 5 e 7 con la nullità richiamando il dispositivo dell’art. 1419 c.c. e, dunque riferendosi non alla c.d. nullità di protezione la cui azione è affidata di regola al contraente debole, bensì alla nullità assoluta rilevabile d’ufficio anche dal giudice in una logica di tutela dell’interesse pubblico alla stabilità del mercato che esclude ogni comportamento reputato dalla legge come capace di alterarne l’equilibrio.

⁵¹ M. Giuffrida, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in F. Albinetti – M. Giuffrida – R. Saija – R. Tommasini (a cura di), *I contratti del mercato agroalimentare*, Napoli, 2013, p. 29 e ss.

⁵² Regolamento (UE) n. 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, in G.U.U.E. del 20 dicembre 2013, L 346/671, 671-854.

⁵³ A.M. Benedetti – F. Bartolini, *La nuova disciplina dei contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv. dir. civ.*, 2013, p. 648.

E questo perché a differenza dal testo dell'art.62 adottato ormai dieci anni fa e con il quale si stabiliva un primo "timido" intervento per la soluzione dei conflitti insorgenti nelle relazioni di filiera, nel Dlgs 198 del 2021 il legislatore dimostra di aver acquisito maggior consapevolezza circa le principali espressioni del significativo squilibrio nelle relazioni di forza commerciale che nel nuovo testo ha voluto individuare in modo preciso e dettagliato esprimendo un giudizio legale di illiceità insindacabile.

Anche la norma che impone il rispetto dei principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni, già presente nell'art.62, appare oggi più chiara e dettagliata dalla precisazione "con riferimento ai beni forniti, cui attenersi prima, durante e dopo l'instaurazione della relazione commerciale" con un esplicito riferimento all'obbligo di correttezza contrattuale che governa tutta la vita del rapporto contrattuale in quanto esprime una fondamentale esigenza di tutela delle parti ed espressamente previsto nel nostro ordinamento nella fase delle trattative, della conclusione e della esecuzione del contratto. I parametri cui fare riferimento per l'accertamento del rispetto di tali obblighi sono indicati espressamente all'art. 6, comma 2 secondo cui "I contratti di cessione si considerano conformi ai principi di buona fede, correttezza e trasparenza quando sono retti, sia nella loro negoziazione che nella successiva esecuzione, dai seguenti criteri: conformità dell'esecuzione a quanto concordato; correttezza e trasparenza delle informazioni fornite in sede precontrattuale; assunzione ad opera di tutte le parti della filiera dei propri rischi imprenditoriali; giustificabilità delle richieste."

4. – Tra gli elementi essenziali costituenti il contenuto minimo dei contratti di cessione nella filiera agro alimentare il legislatore prevede la durata. Secondo quanto espressamente previsto dal 4 comma dell'art. 3 del Dlgs. 198 del 2021 "la durata dei contratti di cessione non può essere inferiore a dodici mesi, salvo deroga motivata, anche in ragione della stagionalità dei prodotti oggetto di cessione, concordata dalle parti contraenti o risultante da un contratto stipulato con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale presenti 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. Nell'ipotesi in cui il contratto abbia una durata in-

feriore a quella minima, all'infuori delle deroghe espressamente ammesse dal presente comma, essa si considera comunque pari a dodici mesi". Tale previsione corrobora la conclusione che l'applicabilità della norma sia limitata ai contratti di durata e, comunque, a quelli in cui si dispongono cessioni relative a prodotti non ancora venuti ad esistenza o non ancora nella disponibilità del cedente, ovvero in cui il pagamento del prezzo sia differito. Questa lettura sarebbe tra l'altro confermata da tutto il contesto normativo che sembra guardare proprio a rapporti caratterizzati dal loro svolgersi nel tempo; in tal senso vanno lette infatti le norme che impongono la forma scritta ovvero prevedono una disciplina sui termini di pagamento, tutte regole non compatibili con le cessioni istantanee con contestuale pagamento del prezzo pattuito che, peraltro, sono escluse espressamente dall'ambito di applicazione⁵⁴.

La norma conferma la volontà di affidare la disciplina della durata minima alla legge e prevede nel caso di violazione ancora una volta l'istituto delineato dall'art. 1419 2° comma (nullità parziale e sostituzione automatica delle clausole nulle con quelle disposte dalla legge), ma ammette una deroga affidata ad un accordo stipulato con l'assistenza delle rispettive organizzazioni di categoria in tal modo richiamando l'impianto della legge 203 del 1982 che affida appunto a norme imperative la disciplina del contratto di affitto di fondi rustici ma consente con l'art. 45 una deroga quando la contrattazione avviene con l'assistenza dei rappresentanti delle maggiori organizzazioni di categoria cui la legge però qui assegna una funzione "delegata" di tutela dei contraenti attribuendo all'autonomia collettiva un ruolo ben preciso⁵⁵.

Una tutela che si concretizza anche sul piano processuale attribuendo alle organizzazioni maggiormente rappresentative la legittimazione attiva a tutela delle imprese rappresentate presso l'AGCM (5 comma dell'art. 8), il potere di denuncia all'ICQRF a tutela di propri soci vittime di pratiche commerciali vietate (art. 9 comma 2), la legittimazione ad agire in giudizio per il risarcimento dei danni derivanti dalle violazioni dei divieti disposti dal Dlgs 198 e a presentare azioni inibitorie di classe ex art. 840 e ss c.p.c. contro i comportamenti in violazione dei divieti sanzionati (art. 10 comma 14).

⁵⁴ Cf. comma 3 dell'art.1.

⁵⁵ Cf. R. Alessi, *Tipo affitto e autonomia privata*, in R. Alessi – G. Pisciotta, *I Contratti agrari*, in Trattato di dir. Civ. e comm., Dir. Da A. Cicu, F. Messineo, L. Mengoni continuato da P. Schlesinger, Milano, 2015.

Tale impostazione risulta confermata anche dal 5° comma dell'art. 3, che dispone che “sonofatte salve le condizioni contrattuali, comprese quelle relative ai prezzi, definite nell'ambito di accordi quadro aventi ad oggetto la fornitura dei prodotti agricoli e alimentari stipulati dalle 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” e, però, precisa che “nei contratti quadro conclusi con le centrali di acquisto devono essere indicati, in allegato, i nominativi degli associati che hanno conferito il mandato”.

La scelta è stata criticata da chi ⁵⁶ – già con riguardo alla legge delega – sottolineava che “se si tiene conto dell'accesso dibattito che a livello europeo è intervenuto e che è tuttora non sopito a proposito dei compiti spettanti alle stesse organizzazioni dei produttori e al ruolo degli accordi interprofessionali in ordine alla fissazione dei prezzi dei prodotti agricoli, è sorprendente che si sia ripescato dai modelli della programmazione economica dei trascorsi decenni una formula relativa agli accordi quadro anche in materia di prezzi, peraltro stipulati da sindacati agricoli professionali.”

Secondo tale dottrina la “previsione, infatti, appare *ictu oculi* chiaramente confliggente con la disciplina della concorrenza nazionale ed europea.”

Invero, a parere di chi scrive, con tale previsione il legislatore nell'ottica della protezione degli interessi del soggetto “debole” consente che, in luogo della “tecnica legale”, possano essere utilizzate “tecniche consensuali” di tutela affidate, appunto, alla cura delle organizzazioni professionali o sindacali.

La *ratio* può rinvenirsi nella volontà del legislatore di adeguare i rapporti tra le parti della filiera agroalimentare alle esigenze contingenti della realtà oggettiva non sempre soddisfatte dalla disciplina inderogabile.

Ecco perché la norma affida all'autonomia collettiva un potere normativo in deroga alle disposizioni definite imperative.

Ma non si tratta di una delega in bianco perché l'inciso di apertura: “fermo restando quanto disposto dagli artt. 4 e 5” sembrerebbe proprio evidenziare la volontà del legislatore di mantenere uno zoccolo duro inderogabile individuabile nei principi che sottendono ai divieti relativi alle pratiche sleali vietate indicate dagli articoli 4, 5.

⁵⁶ Iannarelli, *La “giustizia contrattuale”*, cit.

Il legislatore, inoltre, cerca un aggancio anche con la disciplina europea e lo fa ad esempio quando si affida ai contratti tipo vincolanti di cui all' art. 164 del regolamento (UE) n. 1308/2013 per giustificare la deroga al divieto di cui al comma 1, lettera a) dell'art. 4 riguardante i termini di pagamento ⁵⁷ con ciò sottolineando la capacità degli accordi tipo stipulati dalle organizzazioni professionali di svolgere anche una funzione di tutela dell'equilibrio delle posizioni delle parti di tali accordi.

Tale scelta è, infine, corroborata dalla previsione contenuta dall'art. 6 rubricato "Buone pratiche commerciali" dove "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".

Per la vendita dei prodotti agricoli oggetto di tali contratti "possono essere utilizzati messaggi pubblicitari recanti la seguente dicitura: «Prodotto conforme alle buone pratiche commerciali nella filiera agricola e alimentare»: potremmo dire che all'autonomia collettiva è affidato anche il compito di mettere a punto disciplinari di sostenibilità sociale ed economica (le cui regole non si discostino però da quello zoccolo duro indicato dalla legge) cui agganciare la relativa etichettatura di sostenibilità .

In conclusione, possiamo affermare che la nuova disciplina può riuscire nell'intento di restituire equilibrio alle posizioni delle parti dei contratti della filiera agro alimentare. L'adozione di una tecnica mista consistente nella individuazione di norme imperative che fissano uno zoccolo duro a garanzia della parte debole e della utilizzazione di forme flessibili di tutela consistenti in tecniche consensuali affidate alla cura delle organizzazioni professionali o sindacali attraverso accordi interprofessionali quadro da rispettare nella contrattazione assistita individuale, può validamente contribuire al raggiungimento dell'obiettivo della protezione degli interessi del soggetto debole del

⁵⁷ Cf. *Infra*

rapporto e, conseguentemente, alla stabilità del mercato.

In tal senso appaiono condivisibili le osservazioni di chi segnala che il Dlgs. 198/2021 ha rimesso “alle organizzazioni professionali, in una combinazione di flessibilità coerente con la speculare vocazione ad appoggiarsi al proprio peso negoziale, la ricerca di standard di tutela avanzati”⁵⁸.

Si tratta di “una terza dimensione che si affranca tanto dall’exasperazione di scelte individuali e contingenti quanto dalla rigidità della ricostruzione in chiave pubblicistica del contratto”. Perché “continua a giocare un ruolo rilevante, nel complesso impianto teorico del contratto asimmetrico d’impresa... il coagulo di interessi da stabilizzare in una cornice non riconducibile all’equilibrio statico della legge, a fronte del rischio di trascurare rilevanti problemi pratici di cui possa direttamente farsi carico l’intervento sindacale”⁵⁹.

Si tratta di soluzioni negoziali che pur non incidendo sulle tutele individuate dalla legge sono in grado di far proprio il particolare contesto economico e al contempo forniscono strumenti articolati che vanno oltre il singolo rapporto.

Soluzioni non a servizio dell’individualismo e della unilateralità di potere ma conseguenze di una autocomposizione realizzata ad un livello superiore dove il conflitto viene affrontato ad armi pari e, pertanto, capaci di offrire adeguata tutela ai soggetti in alternativa a quella legale funzionale al raggiungimento di risultati precostituiti rigidamente e, magari, poco funzionali alle situazioni particolari.

Queste riflessioni, per altro verso, ci conducono ad affermare che probabilmente, se nell’art. 45 della legge 203 del 1982 fosse stato previsto un collegamento tra il primo e il secondo comma si sarebbe meglio realizzato l’obiettivo del legislatore e cioè “l’adeguamento della disciplina legale alla concreta dinamica del singolo rapporto e alle mutevoli vocazioni produttive del bene terra, pur sempre però nel rispetto dell’equilibrio voluto dallo schema legale dell’affitto e nel contesto di più generali linee di programmazione dello sviluppo delle singole realtà territoriali”⁶⁰.

⁵⁸ S. Masini, *Abusi di filiera (agroalimentare) e giustizia del contratto*, Bari, 2022, spec. Pag. 170.

⁵⁹ S. Masini, *op. ult. cit.*, spec pag 171.

⁶⁰ R. Alessi, in R. Alessi- G. Pisciotta, *I contratti agrari*, cit. spec. 346.

Abstract

Il presente lavoro pone a confronto due importanti discipline che, nel settore agricolo, hanno previsto norme imperative per la soluzione dei conflitti tra parti contrattuali: l'art. 45 della legge 203 del 1982 e il Dlgs 198 del 2021. In entrambe le discipline è, tuttavia prevista la derogabilità affidata all'autonomia assistita. È interessante osservare il miglioramento della tecnica prevista dal legislatore nella disciplina più recente anche in relazione ad una possibile rivisitazione della disciplina posta dall'art. 45 della legge 203 del 1982.

The present work compares two important disciplines that, in the agricultural sector, have provided mandatory rules for the solution of conflicts between contractual parties: art. 45 of Law 203 of 1982 and Legislative Decree 198 of 2021. In both disciplines, however, there is a derogation entrusted to assisted autonomy. It is interesting to observe the improvement of the technique foreseen by the legislator in the most recent discipline also in relation to a possible revisiting of the discipline set by art. 45 of Law 203 of 1982.