

**PRATICHE COMMERCIALI SLEALI
NEI RAPPORTI TRA IMPRESE
NELLA FILIERA AGROALIMENTARE EUROPEA:
UN DECENNIO DI STUDI E RILEVAZIONI E LA
LISTA NERA DELLA DIRETTIVA 2019/633/UE**

di LUCA MONGIELLO

SOMMARIO: 1. Premessa. - 2. La comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo , al Consiglio, Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni *“Migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa”* del 28 ottobre 2009: fluttuazione dei prezzi, squilibri tra gli operatori ed esempi di pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare europea. - 3. Il Libro Verde sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa del 2013: definizione ed elencazione delle pratiche commerciali sleali rilevate in ambito europeo. - 4. La comunicazione della Commissione del 15 luglio 2014 *“Affrontare le pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese”* e la *“Relazione della Commissione al Parlamento Europeo e al Consiglio sulle pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese”* del 29 gennaio 2016. - 5. Il procedimento di consultazione della Commissione e la proposta di direttiva. - 6. La direttiva 2019/633/UE: ambito di applicazione e la lista nera delle pratiche commerciali sleali vietate nei rapporti tra imprese nella filiera agroalimentare europea.

1. La direttiva 2019/633/UE costituisce una tappa fondamentale ma non risolutiva ai fini del migliore funzionamento della filiera agricola e alimentare europea; è il primo provvedimento legislativo a livello europeo a tipizzare fattispecie di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese che in questa operano, seguendo un approccio normativo già adottato da alcuni

stati membri i quali, in questa materia, nella propria legislazione interna hanno creato delle vere e proprie liste nere di condotte commerciali sleali vietate nei rapporti tra imprese.¹ La lista delle pratiche commerciali sleali vietate in tale direttiva è il risultato di studi e rilevazioni che hanno visto coinvolti a stretto contatto gli organi europei, gli operatori economici della filiera agroalimentare e le autorità degli stati membri.² Il presente contributo

¹ Nella “*Relazione della Commissione al Parlamento Europeo e al Consiglio sulle pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese*” del 29 gennaio 2016 la Commissione riportava che “*gli Stati membri hanno scelto approcci legislativi differenti per contrastare gli abusi di squilibri economici. In alcuni Stati membri, ad esempio Germania e Austria, si applicano norme giuridiche generali che richiedono una valutazione caso per caso per stabilire se vi sia un notevole squilibrio economico tra due operatori e se l’operatore più forte abbia abusato della propria posizione per imporre condizioni inique alla parte più debole. Altri Stati membri, come ad esempio la Repubblica ceca, la Slovacchia e l’Ungheria, hanno optato per l’introduzione di una legislazione più particolareggiata, specifica per le pratiche commerciali sleali. Molte di tali normative contengono elenchi dettagliati di pratiche considerate intrinsecamente sleali e quindi illegali (“liste nere”), la cui scorrettezza non è valutata caso per caso*”. Nella “*Risoluzione del Parlamento Europeo e del Consiglio del 7 giugno 2016 sulle pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare*” veniva preso atto che in ambito europeo erano disciplinate le pratiche commerciali sleali tra imprese e consumatori dalla direttiva 2005/29/CE ma che non esistesse una normativa europea di contrasto delle pratiche sleali tra i differenti operatori della filiera agroalimentare.

² Nella comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni intitolata “*Migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa*” del 28 ottobre 2009 si legge che “*La Commissione lavora con le parti interessate per meglio comprendere i problemi principali della filiera e definire le relative azioni strategiche concrete secondo la linea indicata dalla tabella di marcia del dicembre 2008*”. Nella comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni intitolata “*Affrontare le pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese*” del 15 luglio 2014 la Commissione affermava che “*per una migliore comprensione della questione nel gennaio 2013 la Commissione ha pubblicato un Libro Verde sulle pratiche commerciali sleali con l’intento di raccogliere il parere dei portatori di interesse sulla presenza di pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare e non alimentare e di individuare i possibili modi di affrontarle*”. In tale Libro Verde vengono riportate relazioni e indagini effettuate in alcuni Stati membri. Cfr. pag. 8-9 del “*Libro Verde sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa*”. Nella “*Relazione della Commissione al Parlamento Europeo e al Consiglio sulle pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese*” del 29 gennaio 2016 La Commissione informava che “*nel 2015 la Commissione ha organizzato diverse riunioni con i ministeri nazionali e con le autorità preposte al controllo del rispetto delle norme negli Stati membri allo scopo di raccogliere informazioni dettagliate sui quadri normativi in essere o previsti*”. Nel “*Docu-*

vuole ripercorrere e analizzare quali sono state le pratiche commerciali sleali individuate e, tra queste, quali sono entrate nella lista nera della direttiva e quali sono rimaste fuori.

2. Il tema delle pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agroalimentare europea viene portato all'attenzione delle istituzioni europee in modo importante a partire dal 2009. In data 28 ottobre 2009 la Commissione Europea pubblicava la comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni intitolata "*Migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa*". In tale documento la Commissione certificava la presenza di fluttuazioni dei prezzi all'interno della filiera agroalimentare, il conseguenziale pregiudizio subito a causa di ciò da agricoltori e consumatori e dubitava del buon funzionamento della stessa evidenziandone l'importanza per l'economia e l'occupazione a livello europeo, soprattutto in quel periodo storico di crisi economica e finanziaria. Più nel dettaglio secondo la Commissione nel periodo tra la seconda metà del 2007 e il primo trimestre del 2008 si era verificato un rapido aumento dei prezzi delle materie prime agricole e un più lento aumento dei prezzi degli alimenti alla produzione e al consumo; a partire dal secondo trimestre del 2008, tuttavia, veniva riscontrato un crollo dei prezzi delle materie prime agricole mentre i prezzi degli alimenti alla produzione continuavano ad aumentare fino all'ultimo trimestre dello stesso anno e i prezzi al consumo scendevano solo successivamente, entrambi ad un tasso piuttosto basso rispetto al crollo di quelli delle materie prime agricole. Le imprese di trasformazione e distribuzione reagivano alla diminuzione dei prezzi dei prodotti primi agricoli più lentamente e debolmente rispetto agli aumenti del 2007. Quindi i consumatori non potevano beneficiare di prezzi più bassi e le materie prime agricole non potevano essere messe in vendita ad un prezzo più alto con conseguente riduzione della domanda di prodotti alimentari. Le cause del fenomeno di fluttuazione dei

mento di lavoro dei servizi della Commissione consultazione delle parti interessate – relazione di sintesi" di accompagnamento alla proposta di direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera alimentare la Commissione descrive il processo di consultazione che ha visto coinvolti imprese, organizzazioni dei consumatori e autorità pubbliche degli stati membri.

prezzi e di risposta asimmetrica venivano individuate nelle carenze strutturali del sistema quali il numero di intermediari operanti lungo la filiera, la struttura concorrenziale in alcune fasi della stessa e la sussistenza di un disuguale potere negoziale tra le parti contraenti.³ La Commissione rimarcava come all'interno della filiera agroalimentare esistessero importanti squilibri nel potere negoziale degli operatori e che ciò avrebbe potuto dar luogo a pratiche commerciali sleali a qualsiasi livello nel caso in cui operatori più grandi e potenti avessero cercato di imporre agli operatori più piccoli accordi contrattuali a loro più favorevoli. La Commissione in questo documento non forniva alcuna definizione di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agroalimentare e si limitava a riportarne alcuni esempi:

- pagamenti tardivi;
- modifiche unilaterali dei contratti;
- cambiamenti ad hoc dei termini contrattuali;
- versamento di anticipi per partecipare a negoziati⁴.

Essa sottolineava inoltre come *“gli squilibri contrattuali uniti all'ineguale potere negoziale hanno ripercussioni negative sulla competitività della filiera alimentare, talora obbligando operatori piccoli ma efficienti ad operare con minori margini di beneficio, limitandone così la capacità e gli incentivi ad investire per migliorare la qualità del prodotto e per innovare i processi di produzione”*.⁵ La Commissione dunque in tale comunicazione sollevava il problema delle pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agroalimentare europea ma non ne enucleava una definizione e si limitava ad elencarne un numero esiguo di esempi.

³ Cfr. pag. 4 della comunicazione.

⁴ La Commissione in tale comunicazione operava una distinzione tra le filiere di prodotti alimentari non trasformati e prodotti alimentari trasformati: nell'ambito delle prime gli operatori più piccoli spesso trattano con produttori, grossisti, dettaglianti acquirenti più grandi mentre nell'ambito delle seconde si verificano l'ipotesi delle piccole imprese di trasformazione che contrattano con dettaglianti di maggiori dimensioni, spesso loro unico canale di accesso al mercato, e l'ipotesi inversa di multinazionali di prodotti alimentari di marca da cui i dettaglianti non possono prescindere.

⁵ Cit. pag. 5-6 della comunicazione. La Commissione aveva anche constatato come sovente gli operatori con un limitato potere negoziale non sono nemmeno a conoscenza dei propri diritti e spesso nemmeno contestano le clausole contrattuali per paura di perdere definitivamente il contratto.

3. Il processo di studio e rilevazione delle pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agroalimentare in ambito europeo dopo la comunicazione del 28 ottobre 2009 proseguiva fino alla creazione del Libro Verde sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa del 2013.⁶ Per tale documento le pratiche commerciali sleali sono quelle che *“si discostano fortemente dalla buona condotta commerciale e che sono in contrasto con i principi della buona fede e della correttezza”* e che *“sono di norma imposte in situazioni di squilibrio tra una parte più forte e una più debole e possono esistere su entrambi i lati del rapporto tra imprese e in ogni fase della catena di fornitura”*⁷. Trattasi di una definizione avente portata generale e che lascia ampi spazi di interpretazione per l’ampiezza della formulazione utilizzata. Elemento particolarmente caratterizzante di tale definizione è l’imposizione di tali pratiche ad ogni livello in una situazione in cui le imprese contraenti sono in posizione di squilibrio. Nel Libro Verde era sottolineata l’importanza della libertà contrattuale delle parti in modo che le stesse potessero concludere contratti soddisfacenti le proprie esigenze in piena libertà. Tali pratiche avrebbero potuto verificarsi in qualsiasi momento del rapporto contrattuale. L’elencazione è molto più dettagliata rispetto a quella della comunicazione del 28 ottobre 2009:

- omessa comunicazione di sufficienti informazioni sulle condizioni contrattuali;
- imposizione del pagamento dei beni o servizi privi di valore per la controparte;

⁶ In seguito alla comunicazione del 28 ottobre 2009, prima dell’emanazione del Libro Verde, nel 2011 una piattaforma di esperti in materia di pratiche contrattuali tra imprese nel Forum di alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare aveva presentato un insieme di principi ed esempi di pratiche corrette e sleali nei rapporti verticali nella catena di fornitura alimentare sottoscritto da undici organizzazioni rappresentanti differenti interessi di tutta la catena europea della fornitura alimentare e nel 2012 gli esperti avevano lavorato ad un meccanismo di controllo.

⁷ Cit. pag. 3 del Libro Verde. Il Libro Verde non si occupa solo delle pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese della filiera agroalimentare dal momento che il problema delle pratiche commerciali sleali non è proprio solo del settore agroalimentare ma di più settori.

- modifiche retroattive unilaterali delle clausole contrattuali;
- pagamento di servizi fittizi;
- divieto imposto ai contraenti di approvvigionarsi in altri stati membri, con la conseguente ripartizione territoriale del mercato unico;
- imposizione di clausole abusive.

Il Libro Verde riportava anche studi e indagini sulle pratiche commerciali sleali effettuati in Regno Unito, Spagna e Irlanda con particolare riferimento al settore alimentare. In Regno Unito erano state censite ben 52 pratiche commerciali sleali tra cui figuravano gli adeguamenti retroattivi dei prezzi, i finanziamenti retroattivi di campagne promozionali e altre pratiche di adeguamento retroattivo di accordi di fornitura presi in un momento precedente. In Spagna l'autorità della concorrenza aveva presentato una relazione concernente i rapporti tra fornitori e distributori evidenziando ben 18 pratiche sleali suddivise in tre categorie: pagamenti commerciali, per esempio, ai fini del mantenimento dei prodotti nei punti vendita, contributi ad attività accessorie del distributore e pagamenti atipici. Erano stati altresì riportati i risultati di una commissione parlamentare di inchiesta irlandese che affermava come *“alcuni distributori adotterebbero comportamenti gravemente scorretti, eserciterebbero violenza e intimidazione, e ricorrerebbero persino a pratiche illegali nei confronti dei fornitori”*. E ancora: una particolare pratica commerciale sleale nel commercio dei beni di consumo, studiata dall'autorità della concorrenza finlandese, era quella dell'imposizione della c.d. *“indennità di marketing”* ovvero un pagamento senza alcun chiaro beneficio, alle volte richiesto per l'accesso al rapporto commerciale, e che non era mai effettivamente rimborsata.⁸ Nel Libro Verde venivano poi riportate ulteriori sette differenti tipologie di pratiche commerciali sleali:

- clausole contrattuali ambigue che consentono alle parti più forti di imporre obblighi ulteriori alle parti più deboli;

⁸ Cfr. pag. 8-10 del Libro Verde. Cfr. *“Competition Commission, Final Report of the supply of groceries in the UK market investigation* del 30 aprile 2008; *Comisión Nacional de la Competencia*, relazione sui rapporti tra produttori e distributori nel settore alimentare dell'ottobre 2011. Cfr. anche *ECN Report on competition-law enforcement and market-monitoring activities by European competition authorities in the food sector* del maggio 2012.

- mancanza di contratti scritti dal momento che non vi sono prove delle condizioni concordate;
- modifiche retroattive dei contratti non concordate in precedenza in modo sufficientemente preciso. Vi rientrano le detrazioni dall'importo fatturato a copertura di spese di promozione, le riduzioni unilaterali sulla base delle quantità vendute e le commissioni per l'inserimento nel listino;
- trasferimento abusivo dei rischi commerciali quali l'esclusiva ricaduta sul fornitore il rischio dei furti di merce, il finanziamento di attività commerciali proprietarie della parte più forte, gli obblighi di risarcimento per le perdite sostenute dal partner commerciale o lunghi termini di pagamento, l'abuso delle pratiche di "reverse margin", cioè l'aggiunta di ulteriori servizi a pagamento all'acquisto di merci;
- uso abusivo delle informazioni della parte più debole a suo danno. In tale fattispecie rientrano le ipotesi di utilizzo della parte più forte di informazioni della parte più debole allo scopo di sviluppare un prodotto concorrente, ovvero il rifiuto di sottoscrivere gli accordi in materia di riservatezza o il mancato rispetto della riservatezza;
- risoluzione scorretta dei rapporti commerciali, ovvero la risoluzione improvvisa e ingiustificata o senza un periodo di preavviso ragionevole per intimidire la parte più debole;
- restrizioni territoriali alla fornitura ovvero il divieto imposto ad un fornitore di procedere alla vendita diretta ai distributori dei propri prodotti.⁹

Il Libro Verde concludeva che tali pratiche hanno la caratteristica comune che la parte più forte trasferisce i costi sostenuti e il rischio di impresa sulla parte più debole.

⁹ Nel Libro Verde sono elencate anche le pratiche corrette rispetto alle tipologie di pratiche commerciali sleali elencate fuorché per la pratica delle restrizioni territoriali di fornitura, pratica contro la quale viene sottolineato che *"se non giustificate da ragioni oggettive di efficienza (ad esempio a livello della logistica), le restrizioni all'approvvigionamento transfrontaliero possono determinare una discriminazione di prezzo sulla base del paese di stabilimento dell'acquirente. Ne risultano conseguenze negative per i consumatori, costretti a pagare prezzi più alti e a disporre di una gamma più ridotta di prodotti e a cui viene impedito di beneficiare di prezzi migliori e di un mercato unico funzionante correttamente"*. Cfr. pag. 19-23 del Libro Verde.

4. La definizione di pratiche commerciali sleali formulata nel Libro Verde veniva ripresa nella comunicazione della Commissione per affrontare le pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese del 15 luglio 2014. Alla stregua della comunicazione del 28 Ottobre 2009 la Commissione sottolineava l'importanza della filiera agroalimentare per l'economia e l'occupazione nell'Unione Europea e informava che all'interno della stessa erano rimasti squilibri di potere contrattuale tra gli operatori, l'abuso dei quali avrebbe potuto portare a pratiche commerciali sleali. Non prevedendo un'azione normativa a livello europeo la Commissione incoraggiava *“le parti interessate e gli Stati membri a combattere tali pratiche in maniera opportuna e proporzionata, tenendo conto delle circostanze nazionali e delle migliori pratiche”* e gli operatori della filiera agroalimentare europea *“ad aderire a regimi volontari al fine di promuovere le migliori pratiche e di ridurre le pratiche commerciali sleali”*, ed evidenziava l'importanza di mezzi di ricorso efficaci. La Comunicazione elencava le principali categorie di pratiche commerciali sleali individuate nel Libro Verde senza indicarne di nuove, ovvero:

- abuso retroattivo da parte del partner commerciale di condizioni contrattuali non precise, ambigue o incomplete;
- trasferimento eccessivo e imprevedibile da parte dei partner di costi o rischi sulla controparte;
- uso da parte del partner commerciale di informazioni riservate;
- cessazione o interruzione non giustificate del rapporto commerciale;
- restrizioni territoriali dell'offerta.

Tali pratiche secondo la Commissione genererebbero costi ingiustificati e profitti inferiori alle imprese più deboli, sprechi alimentari, mancanza di disponibilità di finanziamento di investimenti.¹⁰ A distanza di quasi due anni dalla comunicazione del 15

¹⁰ Tali effetti dannosi andrebbero a colpire soprattutto le piccole e medie imprese. Scrive la Commissione a pag. 3 che *“le pratiche commerciali sleali possono avere effetti dannosi, in particolare sulle PMI operanti nella filiera alimentare. Possono incidere sulla capacità delle PMI di sopravvivere sul mercato, di realizzare nuovi investimenti finanziari in prodotti e tecnologie e di sviluppare attività transfrontaliere nel mercato unico. L'effetto complessivo delle pratiche*

luglio 2014 la Commissione pubblicava la “*Relazione della Commissione al Parlamento Europeo e al Consiglio sulle pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese*” del 29 gennaio 2016 in cui la Commissione, dopo aver riportato il contenuto della comunicazione precedente, evidenziava come gli stati membri, indipendentemente dalle strategie e tecniche legislative utilizzate prendevano in considerazione le tipologie di pratiche commerciali sleali che seguono:

- indebiti ed ingiusti scarichi dei costi o rischi dell’attività imprenditoriale sulla controparte;
- richiesta alla controparte di vantaggi o benefici di qualsiasi natura senza prestare un servizio correlato al vantaggio o beneficio richiesto;
- modifiche unilaterali e/o retroattive a un contratto salvo che il contratto non lo consenta espressamente a condizioni eque;
- cessazione ingiustificata o minaccia di cessazione ingiustificata di un rapporto contrattuale.¹¹

Nonostante ciò sussistevano ancora approcci legislativi differenti: in alcuni ordinamenti infatti venivano adottate norme generali da applicarsi caso per caso, mentre in altri erano stati adottati elenchi dettagliati all’interno dei quali erano riportate pratiche specifiche la cui scorrettezza non era valutata caso per caso.

5. A seguito della “*Risoluzione del Parlamento Europeo del 7 giugno 2016 sulle pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare*” e delle conclusioni del Consiglio del 12 dicembre 2016 la Commissione avviava un procedimento di consultazione delle parti interessate in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera alimentare, prima attraverso una valutazione di impatto iniziale e, successivamente, per

commerciali sleali sul mercato è difficile da quantificare con precisione, ma l’effetto negativo diretto sulle parti vittime di tali pratiche è indubbio. (...). Inoltre, tali pratiche possono anche avere effetti negativi indiretti lungo la filiera, in particolare in quanto scoraggiano le PMI dall’avviare rapporti commerciali per paura di vedersi imporre pratiche commerciali sleali”.

¹¹ Cfr. pag. 5 della Relazione.

mezzo di una consultazione pubblica aperta dove le parti consultate hanno riferito di considerare sleali le seguenti pratiche commerciali:

- modifiche unilaterali e retroattive ai contratti relative a volumi, standard qualitativi e prezzi;
- annullamenti all'ultimo minuto di ordini relativi a prodotti deperibili;
- termini di pagamento superiori ai 30 giorni per prodotti deperibili;
- termini di pagamento superiori ai 30 giorni per prodotti agroalimentari in generale;
- imposizione di contributi per spese promozionali o di marketing;
- risoluzione unilaterale di un rapporto commerciale senza alcuna giustificazione oggettiva;
- richiesta di pagamenti anticipati per garantire o conservare i contratti;
- obbligo di risarcimento per prodotti scartati o non venduti;
- imposizione di standard privati relativi a sicurezza alimentare, igiene, etichettatura e/o norme di commercializzazione, comprese rigide procedure di verifica;
- imposizione di un canone di accesso anticipato per la vendita di un prodotto;
- sovrapproduzione programmata con conseguenti sprechi alimentari;
- mancata comunicazione da una parte di informazioni essenziali per entrambe le parti;
- comunicazione ad altre parti di informazioni riservate ricevute da un partner;
- pagamento aggiuntivo per esporre un prodotto in posizione favorevole sugli scaffali;
- imposizione ad una parte contrattuale dell'acquisto di un prodotto non correlato;
- applicazione incoerente delle norme di commercializzazione con conseguenti sprechi alimentari;
- imposizione ai fornitori di costi connessi alla diminuzione o al furto di prodotti;
- imposizione di una durata minima di conservazione dei prodotti al momento dell'acquisto;

- negazione di un contratto scritto a fronte di specifica richiesta in tal senso.¹²

A seguito di tale consultazione la Commissione adottava la *“Proposta di direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera alimentare”* del 12.4.2018. In tale proposta non era prevista una definizione di pratiche commerciali sleali ma veniva fornito all’articolo 3 un elenco di tali pratiche suddivise in pratiche sempre e comunque vietate e pratiche vietate se non concordate in termini chiari ed univoci al momento della conclusione dell’accordo di fornitura.

Rientravano nella prima categoria:

- versamento dell’acquirente al fornitore il corrispettivo a lui spettante per prodotti alimentari deperibili dopo oltre 30 giorni di calendario dal ricevimento della fattura del fornitore, oppure dopo oltre 30 giorni di calendario dalla data di consegna dei prodotti alimentari deperibili, se tale data è successiva;

- annullamento da parte dell’acquirente di ordini di prodotti alimentari deperibili con un preavviso talmente breve da far ragionevolmente presumere che il fornitore non potrà trovare un’alternativa per commercializzare o utilizzare i prodotti oggetto degli ordini;

- modifica unilaterale e retroattiva da parte dell’acquirente delle condizioni di fornitura relative alla frequenza, ai tempi o al volume della fornitura o della consegna, alle norme di qualità o ai prezzi dei prodotti alimentari;

- pagamento da parte del fornitore degli sprechi di prodotti alimentari che si verificano presso i locali dell’acquirente senza che vi sia negligenza o colpa del fornitore.

La proposta prevedeva il divieto delle seguenti pratiche commerciali se non concordate in termini chiari ed univoci al momento della conclusione del contratto di fornitura:

- restituzione da parte dell’acquirente di prodotti alimentari rimasti invenduti;

¹² Cfr. pp. 4 e 6 del *“Documento di lavoro dei servizi della Commissione consultazione delle parti interessate – relazione di sintesi”* di accompagnamento alla proposta di direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera alimentare.

- imposizione da parte dell'acquirente al fornitore di un pagamento come condizione per l'immagazzinamento, l'esposizione o l'inserimento in listino dei prodotti alimentari di quest'ultimo;
- pagamento da parte del fornitore dei costi di promozione dei prodotti alimentari venduti dall'acquirente. Prima di una promozione e se tale promozione è avviata dall'acquirente, quest'ultimo ne specifica il periodo e indica la quantità prevista dei prodotti alimentari da ordinare;
- pagamento da parte del fornitore all'acquirente dei costi di commercializzazione dei prodotti alimentari.

Tale elencazione è stata integrata dall'elencazione formulata nel parere del Comitato economico e sociale¹³ che riporta buona parte delle pratiche commerciali già individuate dalla Commissione a partire dal 2009 ovvero:

- trasferimento sleale del rischio commerciale;
- condizioni contrattuali poco chiare o non specificate;
- modifiche unilaterali e retroattive ai contratti, compreso il prezzo;
- riduzione della qualità dei prodotti o delle informazioni ai consumatori senza comunicazione, consultazione o consenso degli acquirenti;
- contributi ai costi promozionali e di commercializzazione;
- pagamenti ritardati;
- commissioni per l'inclusione nell'assortimento o di fidelizzazione;
- oneri per la collocazione di prodotti sugli scaffali;
- richieste per prodotti smaltiti o invenduti;
- uso di specifiche cosmetiche per respingere partite di prodotti alimentari o produrre il prezzo pagato;
- pressioni esercitate per ottenere riduzioni di prezzi;
- oneri per servizi fittizi;

¹³ L'elencazione della proposta di direttiva era piuttosto carente rispetto agli studi e rilevazioni che la Commissione aveva effettuato. Il Comitato economico e sociale pur accogliendo con favore la proposta della Commissione quale primo passo fondamentale per l'avvio del processo legislativo volto alla regolamentazione delle pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agroalimentare in ambito europeo si rammaricava che nella propria proposta aveva proibito unicamente un numero specifico di pratiche commerciali sleali e affermava che fosse necessario vietarle tutte.

cancellazioni di ordini e riduzione dei volumi previsti effettuati all'ultimo minuto;

- minacce di esclusione dall'assortimento;
- tariffe forfettarie che le aziende impongono ai fornitori per inserirli nel loro elenco.

6. A seguito del procedimento legislativo è stata emanata la direttiva 2019/633/UE la quale prevede la prima lista nera legislativa a livello europeo in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agroalimentare. All'art. 1 viene ripresa la definizione di pratiche commerciali sleali elaborata nel Libro Verde e riportata nei documenti successivi.¹⁴ La direttiva si applica a fornitori e acquirenti non consumatori, almeno uno dei quali o entrambi stabiliti nell'unione, relativamente a contratti di vendita di prodotti agricoli e alimentari conclusi dopo la data di applicazione delle misure di recepimento della direttiva. Relativamente agli accordi di fornitura conclusi prima della data di pubblicazione delle misure che recepiscono la presente direttiva ai sensi dell'art. 13, par. 1, co. 1, sono resi conformi alla presente direttiva entro 12 mesi da tale data di pubblicazione.¹⁵ Tale provvedimento legislativo non si applica agli accordi tra fornitori e consumatori.¹⁶ Le pratiche commerciali inserite nella lista nera riprendono la suddivisione operata dalla Commissione nella proposta: vi sono pratiche commerciali vietate e pratiche commerciali vietate se non precedentemente concordate chiaramente ed univocamente nel contratto di fornitura o nell'accordo successivo tra fornitore e acquirente.

In primo luogo, il divieto investe determinate pratiche commerciali sleali attuate nella vendita di prodotti agricoli e alimentari da parte di fornitori ad acquirenti, fatta salva l'ipotesi di applicabilità anche ai servizi forniti dall'acquirente al fornitore

¹⁴ Art. 1 della direttiva 2019/633/UE: *“Allo scopo di contrastare le pratiche che si discostano nettamente dalle buone pratiche commerciali, sono contrarie ai principi di buona fede e correttezza e sono imposte unilateralmente da un partner commerciale alla sua controparte, la presente direttiva definisce un elenco minimo di pratiche commerciali sleali vietate nelle relazioni tra acquirenti e fornitori lungo la filiera agricola e alimentare e stabilisce norme minime concernenti l'applicazione di tali divieti, nonché disposizioni per il coordinamento tra le autorità di contrasto”*.

¹⁵ Cfr. artt. 1 par. 3 e 13 par. 1 co. 1 e 2 della direttiva.

¹⁶ Cfr. nota 1.

quando espressamente previsto, aventi le seguenti caratteristiche:

- fornitori con un fatturato annuale pari o inferiore a 2.000.000 di euro nei confronti di acquirenti con un fatturato annuale superiore a 2.000.000 di euro;
- fornitori con un fatturato annuale compreso tra 2.000.000 di euro e 10.000.000 euro ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 10.000.000 di euro;
- fornitori con un fatturato annuale compreso tra i 10.000.000 di euro e 50.000.000 di euro ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 50.000.000 di euro;
- fornitori con un fatturato annuale compreso tra 50.000.000 di euro e 150.000.000 di euro ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 150.000.000 di euro;
- fornitori con un fatturato annuale compreso tra 150.000.000 di euro e 350.000.000 di euro ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 350.000.000 di euro;
- fornitori con un fatturato annuale pari o inferiore a 350.000.000 euro nella vendita di prodotti agricoli e alimentari ad acquirenti che siano autorità pubbliche.

Le pratiche commerciali sleali vietate ai sensi dell'art. 3 della direttiva sono le seguenti:

- versamento da parte dell'acquirente al fornitore il corrispettivo a lui spettante se l'accordo di fornitura comporta la consegna dei prodotti su base regolare per i prodotti agricoli e alimentari deperibili dopo oltre 30 giorni dal termine di un periodo di consegna convenuto in cui le consegne sono state effettuate oppure dopo oltre 30 giorni dalla data in cui è stato stabilito l'importo da corrispondere per il periodo di consegna in questione, a seconda di quale delle due date sia successiva;
- versamento da parte dell'acquirente al fornitore il corrispettivo a lui spettante se l'accordo di fornitura comporta la consegna dei prodotti su base regolare per gli altri prodotti agricoli e alimentari (diversi da quelli deperibili), dopo oltre 60 giorni dalla data in cui è stato stabilito l'importo da corrispondere per il periodo di consegna in questione, a seconda di quale delle due date sia successiva.

In entrambi i casi si considera che, ai fini dei periodi di pagamento suesposti, i periodi di consegna convenuti non superino comunque un mese;

- versamento da parte dell'acquirente al fornitore il corrispettivo a lui spettante se l'accordo di fornitura non comporta la consegna dei prodotti su base regolare per i prodotti agricoli e alimentari deperibili oltre 30 giorni dalla data di consegna oppure dopo oltre 30 giorni dalla data in cui è stabilito l'importo da corrispondere a seconda di quale delle due date sia successiva;
- versamento da parte dell'acquirente al fornitore il corrispettivo a lui spettante se l'accordo di fornitura non comporta la consegna dei prodotti su base regolare per gli altri prodotti agricoli e alimentari (diversi da quelli deperibili) dopo oltre 60 giorni dalla data di consegna oppure dopo oltre 60 giorni dalla data in cui è stabilito l'importo da corrispondere a seconda di quale delle due date sia successiva¹⁷;
- annullamento da parte dell'acquirente di ordini di prodotti agricoli e alimentari deperibili con un preavviso talmente breve da far ragionevolmente presumere che il fornitore non riuscirà a trovare un'alternativa per commercializzare o utilizzare tali prodotti¹⁸.
- modifica unilaterale da parte dell'acquirente delle condizioni di un accordo di fornitura di prodotti agricoli e alimentari relative alla frequenza, al metodo, al luogo, ai tempi o al volume della fornitura o della consegna di prodotti agricoli e alimentari, alle norme di qualità, ai termini di pagamento di prezzi oppure relative alla prestazione di servizi nella misura in cui vi è fatto esplicito riferimento nella direttiva;
- richiesta da parte dell'acquirente al fornitore di pagamenti non connessi alla vendita di prodotti agricoli e alimentari del fornitore;
- richiesta da parte dell'acquirente al fornitore di pagamento per il deterioramento o la perdita, o entrambi, di prodotti agricoli e alimentari che si verificano presso i locali dell'acquirente o dopo che tali prodotti sono divenuti di sua proprietà, quando tale deterioramento o perdita non siano stati causati dalla negligenza o colpa del fornitore;

¹⁷ L'art. 3 par. 1 della direttiva prevede inoltre che *“fatti salvi i punti i) e ii) della presente lettera, se l'acquirente stabilisce l'importo da corrispondere i periodi di pagamento di cui al punto I decorrono a partire dal termine di un periodo di consegna convenuto in cui le consegne sono state effettuate; e i periodi di pagamento di cui al punto ii) decorrono a partire dalla data di consegna”*.

¹⁸ Ai sensi della direttiva *“per preavviso breve si intende sempre un preavviso inferiore a 30 giorni; in casi debitamente giustificati e in determinati settori gli Stati membri possono stabilire periodi di durata inferiore a 30 giorni”*.

- rifiuto da parte dell'acquirente di confermare per iscritto le condizioni di un accordo di fornitura tra l'acquirente e il fornitore per il quale quest'ultimo abbia richiesto una conferma scritta; ciò non si applica quando l'accordo di fornitura riguardi prodotti che devono essere consegnati da un socio di un'organizzazione di produttori, compresa una cooperativa, all'organizzazione di produttori della quale il fornitore è socio, se lo statuto di tale organizzazione di produttori o le regole e decisioni previste in detto statuto o ai sensi di esso contengono disposizioni aventi effetti analoghi alle disposizioni dell'accordo di fornitura;

- acquisizione, utilizzo o divulgazione illecita da parte dell'acquirente di segreti commerciali del fornitore ai sensi della direttiva 2016/943/UE del Parlamento europeo e del Consiglio¹⁹;

- minaccia da parte dell'acquirente al fornitore di mettere in atto, o la messa in atto di ritorsioni commerciali nei confronti del fornitore quando quest'ultimo esercita i diritti contrattuali e legali di cui gode, anche presentando una denuncia alle autorità di contrasto o cooperando con le autorità di contrasto durante un'indagine;

- richiesta da parte dell'acquirente al fornitore del risarcimento del costo sostenuto per esaminare i reclami dei clienti relativi alla vendita dei prodotti del fornitore, benché non risultino negligenze o colpe da parte dello stesso.

Sono invece vietate le pratiche commerciali seguenti se non concordate precedentemente in termini chiari e univoci nell'accordo di fornitura o in altro accordo successivo tra fornitore e acquirente:

- restituzione da parte dell'acquirente al fornitore di prodotti agricoli e alimentari rimasti invenduti senza corresponsione di alcun pagamento per tali prodotti invenduti o per il loro smaltimento, o entrambi;

- richiesta al fornitore di un pagamento come condizione per l'immagazzinamento, l'esposizione, l'inserimento in listino dei suoi prodotti agricoli e alimentari, o per la messa a disposizione sul mercato;

¹⁹ Direttiva 2016/943/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, dell' 8 giugno 2016, sulla protezione del know-how riservato e delle informazioni commerciali riservate (segreti commerciali) contro l'acquisizione, l'utilizzo e la divulgazione illeciti.

- richiesta da parte dell'acquirente al fornitore di farsi carico in tutto o in parte del costo degli sconti sui prodotti agricoli e alimentari da lui venduti come parte di una promozione;²⁰
- richiesta da parte dell'acquirente al fornitore di pagare i costi della pubblicità dei prodotti agricoli e alimentari da lui effettuata;
- richiesta da parte dell'acquirente al fornitore di pagare i costi del marketing dei prodotti agricoli e alimentari da lui effettuato;
- richiesta da parte dell'acquirente al fornitore di pagamento dei costi del personale incaricato di organizzare gli spazi destinati alla vendita dei prodotti del fornitore.

È evidente come alcune pratiche commerciali rilevate come sleali non abbiano trovato cittadinanza nella direttiva ovvero:

- versamento di anticipi per partecipare ai negoziati;
- imposizione di un canone di accesso anticipato per la vendita di un prodotto;
- imposizione di pagamento di beni o servizi privi di valore per la controparte;
- il divieto imposto di approvvigionamento in altri stati membri, con la conseguente ripartizione territoriale del mercato unico;
- trasferimento del rischio del furto di merce;
- risoluzione unilaterale di un rapporto commerciale senza alcuna giustificazione oggettiva;
- richiesta di pagamenti anticipati per garantire o conservare i contratti;
- imposizione di standard privati relativi a sicurezza alimentare, igiene, etichettatura e/o norme di commercializzazione, comprese rigide procedure di verifica;
- sovrapproduzione programmata con conseguenti sprechi alimentari;
- applicazione incoerente delle norme di commercializzazione con conseguenti sprechi alimentari;
- imposizione di una durata minima di conservazione dei prodotti al momento dell'acquisto;

²⁰ Sul punto la direttiva prevede che gli Stati membri prevedono che tale pratica sia vietata salvo l'ipotesi in cui prima di una promozione avviata dall'acquirente questi specifichi il periodo e indichi la quantità prevista dei prodotti agricoli e alimentari da ordinare a prezzo scontato.

- uso di specifiche cosmetiche per respingere partite di prodotti alimentari o produrre il prezzo pagato;
- pressioni esercitate per ottenere riduzioni di prezzi.

Il mancato inserimento nella direttiva di queste pratiche commerciali sleali e lo stesso strumento legislativo utilizzato fa sì che la direttiva 2019/633/UE sia una tappa importante, ma non sufficiente, di un percorso molto più lungo che dovrà essere percorso in futuro in ambito europeo che molto probabilmente porterà, come accaduto in numerosi altri temi, all'adozione di una regolamentazione uniforme per tutta l'Unione in quanto tali pratiche continueranno ad esistere e a generare un funzionamento non efficiente della filiera agroalimentare europea.