



CONTRATTI AGROINDUSTRIALI ED ART. 62 D.L. N. 1 DEL 2012: LUCI ED OMBRE.

GIORGIO BISCONTINI

SOMMARIO: 1. Considerazioni introduttive – 2. Art. 62 d.l. n. 1 del 2012: ambito applicativo. Esclusione dei contratti con esclusive obbligazioni di *favere*: una scelta legislativa opinabile. – 3. I contratti agroindustriali quali possibile terreno per un nuovo conflitto di classe – 4. Il d.lgs. n. 102 del 2005 alla luce dell'art. 62, comma 1, d.l. n. 1 del 2012: il ruolo del neoformalismo – 5. Segue. Le clausole generali perequative di cui all'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 e loro influenza sui contratti quadro e sui contratti di coltivazione, allevamento e fornitura – 6. La sanzione della nullità (assoluta) per il mancato rispetto delle previsioni di cui all'art. 62, comma 1, d.l. n. 1 del 2012 – 7. Art. 62, secondo comma, d.l. n. 1 del 2012: ambito applicativo. Suo rapporto con i divieti dell'abuso di dipendenza economica e del più generale abuso del diritto.

1. Recentemente, è entrato in vigore il d.l. 24 gennaio 2012, n. 1, convertito con l. 24 marzo 2012, n. 27, recante disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo e la competitività. Tra le tante norme, l'art. 62 rubricato “Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari” ha interessato il settore agricolo. La norma pare porsi in linea con un *trend* normativo, avallato anche dalla giurisprudenza, da cui emerge una diffusa esigenza di regolare e controllare le attività e le relazioni tra imprese, dal momento che la tradizionale prospettiva contrattuale è risultata inadeguata ed è stato ritenuto preferibile un modello teso a conformare, a valutare le scelte imprenditoriali¹.

In primo luogo, giova ricordare che l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, al comma 1, prevede l'obbligo di redigere in forma scritta i contratti fra imprese aventi per oggetto la cessione di prodotti agricoli e alimentari che devono indicare, a pena di nullità rilevabile d'ufficio, la durata del contratto, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento.

Tale opzione è di rilievo visto che si potrebbe ritenere che l'onere formale previsto per la conclusione del contratto riguardi soltanto gli elementi essenziali di cui all'art. 1325 cod. civ. In proposito la giurisprudenza², aderendo ad una soluzione valutata liberale³, reputa che all'onere del requisito formale si sottraggono le determinazioni relative alle modalità di esecuzione delle attribuzioni contrattuali.

¹ F. ALBISINNI, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): Ancora un indefinito movimento*, in *Rivista di diritto alimentare*, 2, 2008, p. 1.

² Cfr., ad esempio, Cass., 13 ottobre 1982, n. 5290, in *De jure on line*.

³ C.M. BIANCA, *Diritto civile*, 3, *Il contratto*, Milano, 2000, p. 283.



La disposizione relativa ai contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari stabilisce pure il divieto di comportamenti che, direttamente o indirettamente, anche alla luce del parere reso dal Consiglio di Stato⁴ in ordine al regolamento di attuazione della norma in esame, che danno vita ad ipotesi di abuso della dipendenza economica in cui versa la controparte⁵. L'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, infatti, oltre a prevedere termini precisi per il pagamento del corrispettivo⁶, enumera, proibendole, le seguenti condotte: imporre direttamente o indirettamente condizioni di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, nonché condizioni extracontrattuali e retroattive (lett. a); applicare condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti (lett. b); subordinare la conclusione, l'esecuzione dei contratti e la continuità e regolarità delle medesime relazioni commerciali alla esecuzione di prestazioni da parte dei contraenti che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto degli uni e delle altre (lett. c); conseguire indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali (lett. d); adottare ogni ulteriore condotta commerciale sleale che risulti tale anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento (lett. e).

Pare opportuno premettere fin da ora che tale disposizione sembra confermare un approccio normativo divenuto ricorrente, non soltanto nella disciplina comunitaria; emerge la creazione di un neo-formalismo⁷, espressione di una tutela

⁴ Si tratta del Parere del Consiglio di Stato n. 04203/2012 del 18 ottobre 2012.

⁵ A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir. giur. agr.*, 2012, p. 379 ss.

⁶ Cfr., in tal senso, il comma 3 dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 che distingue, per i contratti aventi ad oggetto la cessione di prodotti agricoli ed alimentari, due termini di pagamento: per le merci deteriorabili il pagamento deve essere effettuato entro il termine legale di trenta giorni dalla consegna o dal ritiro dei prodotti medesimi o dalle relative fatture; per tutte le altre merci il termine è aumentato a sessanta giorni.

⁷ In argomento cfr. N. IRTI, *Strutture forti e strutture deboli*, in *Idola libertatis*, Milano, 1985; A. JANNARELLI, *La disciplina dell'atto e dell'attività*, in *Tratt. Lipari*, III, 2a ed., Padova, 2003, p. 49 s.; S. MASUCCI, *La forma del contratto*, *ivi*, p. 199 ss., il quale individua vantaggi e svantaggi scaturenti dal rinnovamento del formalismo quali, rispettivamente, tra gli altri, la certezza e l'uniformità delle contrattazioni, ma anche l'emersione di un tecnicismo delle formule adottate che, insieme all'eccessiva quantità delle informazioni fornite, paradossalmente, potrebbe finire con l'ostacolare la comprensione del regolamento negoziale da parte del contraente meno esperto (spec. p. 210); M. MESSINA, *«Libertà di forma» e nuove forme negoziali*, Torino, 2004, p. 111 ss.; M.V. COZZI, *Forme di protezione e disciplina delle prove*, Napoli, 2005, p. 5 ss.; R. CALVO, *I contratti del consumatore*, in F. GALGANO (diretta da), *Tratt. dir. pubb. e dell'economia*, XXXIV, Padova, 2005, p. 267 ss.; E. MORELATO, *Nuovi requisiti di forma nel contratto. Trasparenza contrattuale e neoformalismo*, Padova, 2006, p. 1 ss.; U. BRECCIA, *La forma*, in *Tratt. Roppo*, I, *Formazione*, a cura di Granelli, Milano, 2006, p. 535 ss.; S. LANDINI, *Formalità e procedimento contrattuale*, Milano, 2008, p. 113 ss.; B. PASA, *La forma informativa nel diritto contrattuale europeo: verso una nozione procedurale di contratto*, Napoli, 2008, p. 11 ss.; G. TUCCI, *Il problema della forma dei contratti relativi alla prestazione dei servizi di investimento*, in *Riv. trim. dir. economia*, 2009, II, p. 39 ss.; F. GRECO, *Informazione pre-*



accordata alle parti contraenti in ordine alla piena e sicura conoscenza dei requisiti e dei relativi assetti negoziali raggiungibile con l'imposizione della forma scritta⁸ per rendere valido ed efficace il contratto siglato.

Tale esigenza, non esclusiva del consumatore, risulta essere propria anche dei soggetti che si trovano in una situazione di «debolezza imprenditoriale» che diviene il presupposto per l'applicazione di una disciplina generale le cui finalità protettive possono incidere sulle conseguenze rimediali della sua eventuale inosservanza, modificando i connotati caratterizzanti la nullità strutturale del contratto⁹.

L'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 sembrerebbe collocarsi, quindi, in un panorama più ampio che, come detto, finisce per interessare una moltitudine di possibili relazioni negoziali nella dimensione imprenditoriale idonee a toccare intere filiere, che potrebbe consentirgli di acquistare un importante ruolo nella strutturazione e nel funzionamento concorrenziale del mercato e, segnatamente, del mercato dei prodotti agricoli e alimentari¹⁰. La norma, pertanto, riesce ad incidere sullo studio delle discipline negoziali e delle relazioni di impresa, dal quale emerge chiaramente che al c.d. secondo contratto, locuzione con la quale si è soliti fare riferimento ai rapporti negoziali correnti tra professionista e consumatore, si aggiunge il c.d. terzo contratto¹¹, idoneo a descrivere una ulteriore declinazione della disciplina generale del

contrattuale e rimedi nella disciplina dell'intermediazione finanziaria, Milano, 2010, p. 67 ss.; D. SEMEGHINI, *Forma ad substantiam ed exceptio doli nei servizi di investimento*, Milano, 2010, p. 1 ss.; E. FAZIO, *Dalla forma alle forme. Struttura e funzione del neoformalismo negoziale*, Milano, 2011, p. 73 ss.

⁸ In proposito si osserva che siffatto requisito dà origine ad un nuovo formalismo che assicura la conoscenza legale di ulteriori requisiti del contratto, oltre a quelli già previsti nella disciplina generale e, in particolare, per specifiche tipologie di contratto. Si ritiene che tali modalità formali siano essenziali in materia di concorrenza e competitività nelle ipotesi di contratti aventi ad oggetto prodotti agricoli e alimentari. In un mercato in cui dominano la commercializzazione di massa e gli scambi standardizzati, le prescrizioni di forma non si presentano più quale concretizzazione del consenso negoziale, ma quale modalità di determinazione del contenuto (si discorre di forma-contenuto in opposizione alla forma negoziale: così G. D'AMICO, *formazione del contratto*, in *Enc. dir., Annali*, II, 2, Milano, 2008, p. 582): esse concorrono ad attribuire incontestabilità e univocità al regolamento contrattuale, divenendo strumenti per una più sicura circolazione dei beni: così, quasi testualmente, A. GERMANÒ, *o.c.*, p. 382.

⁹ Su tali considerazioni v. F. ADDIS, *«Neoformalismo» e tutela dell'imprenditore debole*, in *Obbligazioni e contratti*, 2012, p. 6 ss. Più in generale, altresì, cfr. R. LENER, *Dalla formazione alla forma dei contratti su valori mobiliari (prime note sul «neoformalismo» negoziale)*, in *Banca borsa e tit. cred.*, 1990, I, p. 777 ss.; ID., *Forma contrattuale e tutela del contraente «non qualificato» nel mercato finanziario*, Milano, 1996, p. 6 ss.; S. MAZZAMUTO, *Il problema della forma nei contratti di intermediazione mobiliare*, in *Contratto e impresa*, 1994, p. 44 s.; R. AMAGLIANI, *Profili della forma nella nuova legislazione sui contratti*, Napoli, 1999, p. 47 ss.; F. DI MARZIO, *Riflessioni sulla forma nel nuovo diritto dei contratti*, in *Riv. critica dir. priv.*, 2001, p. 395 ss.; ID., *Verso il nuovo diritto dei contratti (note sulla contrattazione diseguale)*, in *Riv. dir. priv.*, 2002, p. 729 ss.

¹⁰ A. GERMANÒ, *o.l.u.c.*

¹¹ In tal senso v., per tutti, G. GITTI e G. VILLA (a cura di), *Il terzo contratto*, Bologna, 2008, *passim*. Più in generale, sull'argomento, cfr. R. PARDOLESI, *Prefazione*, in G. COLANGELO, *L'abuso di dipendenza economica tra disciplina della concorrenza e diritto dei contratti. Un'analisi economica e comparata*, Torino,



contratto relativa ad alcuni fenomeni di organizzazione economico-imprenditoriale. In tale prospettiva, la sopra richiamata «debolezza imprenditoriale» ha condotto la dottrina ad analizzare sotto una medesima luce questioni che a lungo erano state considerate separatamente: è stato così rilevato come anche per il c.d. terzo contratto vi sia una «(inedita) commistione...tra il profilo della “forma” (come tale appartenente... al tema della fattispecie contrattuale) e il profilo del procedimento formativo (del contratto)», legittimando a ritenere che il legislatore si muova, con riferimento ai rapporti tra imprese, nella direzione già percorsa nell’ambito consumeristico¹².

L’art. 62 d.l. n. 1 del 2012, costituisce, quindi, un ulteriore tassello nel quadro normativo volto a regolare taluni rapporti contrattuali al fine di evitare che una parte possa abusare del proprio potere negoziale a danno dell’altra¹³. Esso, inserendosi in una legge intitolata «Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività» sembra vada letta tenendo conto anche della l. 11 novembre 2011, n. 180 che, all’art. 16, prevede disposizioni in favore della competitività delle imprese. Con tale legge si è voluto garantire la competitività e la produttività delle micro, piccole e medie imprese e delle reti di imprese nonché l’adozione di misure volte a garantire e rendere più effettivo il principio di equità e di libera concorrenza nel pieno rispetto della normativa dell’Unione europea. Entrambi i

2004, p. XII; E. MINERVINI, *Il “terzo contratto”*, in *Contratti*, 2009, p. 493; A. BREGOLI, *I contratti di impresa*, in *Giur. comm.*, 2008, I, p. 140; A. GIANOLA, *Autonomia privata e “terzo contratto”*, in P. RESCIGNO (a cura di), *Autonomia privata individuale e collettiva*, Napoli, 2006, p. 131. In senso critico cfr. D. VALENTINO, *Il contratto “incompleto”*, in *Riv. dir. priv.*, 2008, p. 509.

¹² Così, quasi testualmente, F. ADDIS, *o.l.u.c.*

¹³ A tutela dell’imprenditore, quale contraente debole, infatti, si spiegano numerosi interventi legislativi: si pensi alla subfornitura e alla Direttiva 2000/35/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio relativa alla lotta contro i ritardi dei pagamenti nelle transazioni commerciali tra imprese e tra imprese e pubblica amministrazione; al Regolamento (CE) n. 44/2001 del Consiglio, del 22 dicembre 2000, concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l’esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale; al Regolamento (CE) n. 805/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 21 aprile 2004, che istituisce il titolo esecutivo europeo per i crediti non contestati; al Regolamento (CE) n. 1896/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, che istituisce un procedimento europeo d’ingiunzione di pagamento; al Regolamento (CE) n. 861/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell’11 luglio 2007, che istituisce un procedimento europeo per le controversie di modesta entità. Tuttavia, per disincentivare ulteriormente i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, le istituzioni comunitarie hanno ritenuto necessario stabilire disposizioni aggiuntive e pertanto il Parlamento europeo ed il Consiglio hanno adottato il 16 febbraio 2011 un’importante direttiva (2011/7/UE) relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali. È stato osservato (F. ALBISINNI, *o.c.*, p. 2) che per comprendere adeguatamente la portata innovativa dell’art. 62 d.l. 24 gennaio 2012, n. 1 è necessario collocarla all’interno delle discipline esistenti tra le quali si indicano pure la l. 10 ottobre 1990, n. 287, il D.M. del Ministro delle attività produttive 13 maggio 2003, nonché la l. 11 novembre 2011, n. 180 rubricata “Norme per la tutela della libertà d’impresa. Statuto delle imprese”.



provvedimenti legislativi si muovono, pertanto, in linea con l'esigenza di garantire un'equità contrattuale, evitando possibili abusi perpetrati dal contraente in posizione dominante.

L'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 regola i rapporti correnti tra operatori economici e si riferisce all'ipotesi in cui «un'impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi»¹⁴ e, per espressa previsione, non si applica ai rapporti con il consumatore finale: ciò giustifica talune scelte operate dovute alla condizione soggettiva della parte contrattuale che rileva sulla disciplina legislativa non per il suo *status* astrattamente considerato, ma per la posizione concretamente rivestita nei confronti della controparte negoziale. Occorrerà, tuttavia, verificare se sia riscontrabile una portata innovativa di tale disposizione, verificando se sia in grado di soddisfare le particolari esigenze protettive del settore agricolo ed agroalimentare, ritenute da più parti inappagate dalla già esistente disciplina della subfornitura verso la quale la dottrina agraristica, in più di un'occasione, si era mostrata dubbiosa circa la sua capacità di rispondere alle criticità proprie delle relazioni tra imprese nel mercato dei prodotti agricoli ed alimentari.

2. L'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 si riferisce a differenti rapporti del mercato agroalimentare laddove discorre di prodotti agricoli e prodotti alimentari, facendo riferimento sia ai contratti correnti tra l'impresa agricola e l'industria della trasformazione, della distribuzione e commercializzazione, sia a quelli correnti tra l'industria di trasformazione e la GDO¹⁵. In questo senso, infatti, è stata giustificata un'autonoma utilizzazione dei termini «prodotti agricoli» e «prodotti alimentari» poiché, posto che tutti gli alimenti hanno una origine agricola, si deve tenere presente che¹⁶ i prodotti agricoli¹⁷ sono i «frutti» rimasti allo stato naturale senza aver subito alcuna trasformazione, che i «prodotti alimentari»¹⁸ sono il risultato di una trasformazione di carattere industriale e che i «prodotti agroalimentari» sono sia i prodotti agricoli di base sia quelli trasformati dagli agricoltori. Proprio con riferimento all'utilizzazione di tali termini, è stata anche osservata¹⁹ una discrepanza tra la rubrica

¹⁴ Per un'apertura in tal senso v. A. GERMANÒ, *o.c.*, p. 381, nota 11.

¹⁵ In argomento v. A. ARTOM, *L'indagine conoscitiva dell'AGCM sul ruolo della GDO nella distribuzione agroalimentare*, in *Riv. dir. alimentare*, 3, 2010, p. 1 ss.; ID., *Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari*, *ivi*, 2, 2012, p. 1 ss.

¹⁶ Per tali definizioni, quasi testualmente, v. A. GERMANÒ, *o.c.*, p. 380.

¹⁷ Prodotti agricoli sono quelli di cui all'Allegato I dell'art. 38 del TFUE.

¹⁸ Prodotti alimentari devono intendersi quelli rientranti nella definizione di cui all'art. 2 del regolamento (CE) n. 178/2002.

¹⁹ F. ALBISINNI, *o.c.*, p. 2 ss, il quale, a sostegno dell'economia dei concetti sopra riportati, ricorda come, *ex art.* 33 del d.lgs. 30 luglio 1999, n. 300, da un lato, viene attribuita al Ministero delle



ed il contenuto dell'articolo visto che, fermo il comune riferimento ai “prodotti agricoli”, in esso si discorre di «alimenti» e non di prodotti «agroalimentari», richiamati invece nella prima. Ad ogni buon conto, nonostante la rilevanza della rubrica nella determinazione del contenuto normativo dell'articolo di legge, si è concluso per la preminenza della terminologia usata all'interno dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, sicché la disposizione va riferita sia ai prodotti agricoli sia a quelli alimentari *tout court*.

Volendo prendere in considerazione i soli rapporti negoziali correnti tra produttori agricoli e imprese di trasformazione, commercializzazione e distribuzione, pare opportuno verificare quali, se vi sono, possano essere le novità apportate dall'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 nel fenomeno dei contratti interprofessionali e dei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura di cui al d.lgs. n. 102 del 2005. Con tali espressioni si fa riferimento ai contratti agroindustriali²⁰ che rappresentano gli

politiche agricole alimentari e forestali la competenza in materia di “trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli ed agroalimentari di cui all'articolo 32, par. 1, del Trattato istitutivo la Comunità europea e, dall'altro, viene riconosciuta all'odierno Ministero dello Sviluppo Economico (già Ministero delle attività produttive), la competenza sui prodotti agro-industriali.

²⁰ Sul concetto di agroindustria cfr. L. RUSSO, *Agroindustria*, in *Digesto, Disc. priv., Sec. Civ., Aggiornamento*, 2, I, Torino, 2003, p. 78 ss., spec. p. 91 s., il quale individua diverse possibili accezioni di tale termine: da un lato, se utilizzato in maniera atecnica e generica, potrebbe riferirsi all'intero settore produttivo situato a monte della produzione agricola; dall'altro, potrebbe essere considerato equivalente al termine «agroalimentare». Inoltre, con tale termine, potrebbe intendersi l'insieme delle imprese volte alla produzione di prodotti agricoli trasformati indipendentemente dalla loro natura alimentare, derivandone una nozione più ampia rispetto a quella sottesa al termine agroalimentare, caratterizzata dal fatto di comprendere anche la produzione di prodotti trasformati anche se aventi una finalità non alimentare. Ne consegue, secondo l'a., che risulterebbe impossibile attribuire un univoco significato ai termini agroindustria ed agroalimentare. L'a., altresì, richiama anche gli accordi interprofessionali ed i contratti di coltivazione e vendita dei prodotti agricoli di cui alla l. 16 marzo 1988, n. 88, spesso indicati quali «contratti agroindustriali», contratti conclusi tra un produttore agricolo ed una controparte acquirente, operante nel settore della trasformazione o della distribuzione, concludendo che anche tale ultima espressione abbia mera valenza descrittiva, non potendosi attribuire un significato tecnico-giuridico al termine agroindustria. Sul tema v., per tutti, A. JANNARELLI, *Profili giuridici del sistema agroalimentare tra ascesa e crisi della globalizzazione*, Bari, 2011, *passim*; ID., *I contratti nel sistema agroalimentare*, in L. COSTATO – A. GERMANO – E. ROOK BASILE, *Trattato di diritto agrario*, 3, *Il diritto agroalimentare*, Torino, 2011, p. 423 ss.; ID., *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, in *Riv. dir. alimentare*, 2, 2008, p. 1 ss.; E. CASADEI, *Prospettive di regolamentazione dei contratti agro-industriali nel diritto italiano*, in *Giur. agr. it.*, 1984, p. 7 ss.; R. ALESSI, *I contratti di integrazione tra programmazione ed autogoverno dei produttori*, in G. AJANI (a cura di), *Lo sviluppo della scienza e dell'insegnamento del diritto agrario*, VII Tavola rotonda italo-sovietica di diritto agrario, Palermo-Troina 21-26 maggio 1989, Milano, 1992, p. 125 ss.; L. RUSSO, *I contratti di coltivazione e vendita nella legge n. 88 del 1988*, in L. COSTATO (diretto da), *Trattato breve dir. agr. italiano e comunitario*, Padova, 2003, p. 957 ss.; M. TAMPONI, *Contratti di subfornitura e contratti agro-industriali: due leggi a confronto*, in *Agricoltura e diritto, Scritti in onore di Emilio Romagnoli*, Milano, 2000, p. 1303 ss., già edito in *La nuova giurisprudenza civile commentata*, 1999, II, p. 36 ss. V., inoltre, i contributi presenti in A. MASSART (a cura di), *Accordi interprofessionali e contratti agroindustriali. Problemi di inquadramento giuridico*, Pisa, 1990.



strumenti di elezione del fenomeno dell'integrazione fra il settore primario e gli altri settori dell'economia²¹. In altre parole, con tali contratti vengono disciplinati i rapporti correnti tra imprenditori agricoli e imprenditori della trasformazione, commercializzazione e distribuzione, nei quali spesso i primi risultano integrati nei progetti imprenditoriali dei secondi come fornitori di prodotti.

Giova in primo luogo evidenziare che se l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 ha lo scopo di permeare di equità i rapporti di integrazione verticale in agricoltura, dato l'evidente differente peso contrattuale dei soggetti interessati, avrebbe dovuto utilizzare formule omnicomprendenti. Purtroppo, esso è criticabile poiché, in maniera dichiarata, intende riferirsi, quantomeno per la disposizione di cui al primo comma, soltanto ai contratti che hanno quale effetto la "cessione" dei prodotti agricoli ed alimentari: ne restano escluse tutte quelle relazioni contrattuali caratterizzate essenzialmente dal *facere*, tranne che tale obbligazione si coniughi con l'effetto reale. La formulazione legislativa non ha mancato di destare sorpresa nei primi commentatori²² i quali hanno osservato che la norma non riguarda i contratti di coltivazione e di allevamento nei quali l'elemento fondamentale è il "fare" e non il "cedere". L'osservazione è certamente da condividere poiché la norma non contempla, ad esempio, quelle ipotesi di contratti di allevamento, qualificati come contratti di soccida²³, in cui il prodotto rimanga fin

²¹ G. CASAROTTO, *I contratti agro-alimentari: caratteristiche ed evoluzione*, in *Dir. giur. agr.*, 1992, p. 325.

²² F. ALBISINNI, *o.c.*, p. 5.

²³ In argomento v. A. JANNARELLI, *Profili giuridici del sistema agroalimentare tra ascesa e crisi della globalizzazione*, cit., *passim*; ID., *I contratti nel sistema agroindustriale*, cit., p. 423, il quale prende in considerazione il fenomeno alla luce dell'evoluzione normativa avuta in Francia e, soprattutto, delle esperienze spagnola e nordamericana che hanno approntato norme di tutela per il contante debole qual è il produttore agricolo. Esclude che siffatti rapporti negoziali possano essere qualificati come vere soccide, mancando una impresa comune. A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, settima ed., Torino, 2010, p. 369. In tali contratti il polo integrante fornisce all'imprenditore integrato gli animali affinché vengano allevati, animali che restano sempre in proprietà della parte committente e nei quali, quindi, l'effetto del trasferimento di proprietà non è riscontrabile, rimanendo esclusi dall'applicazione dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012. Tali rapporti negoziali sono certamente prevalenti nel settore avicolo e si vanno espandendo anche in altri settori dell'allevamento come quello suinicolo e dei bovini da ingrasso. Il loro sviluppo nell'ambito della filiera dei polli da carne è emerso a causa dei possibili benefici che da essi potevano derivare sia per l'allevatore integrato sia per l'impresa di trasformazione; tuttavia, a causa dei rischi corsi dal polo integrante nei rapporti con la GDO in grado di controllare più del 50% della distribuzione di tale prodotto per il consumo, l'impresa di trasformazione ha operato un'integrazione in senso stretto, cioè avocando a sé, assumendone i relativi rischi di impresa, sia tutta la fase a monte della filiera (si pensi, ad esempio, alle imprese mangimistiche, alle attività di selezione e riproduzione) sia la fase a valle (quali le attività di macellazione, trasformazione e commercializzazione all'ingrosso) facendo emergere un mercato nazionale tendente ad essere monopolistico (per tali considerazioni nonché per un'analisi economica cfr. C. GIACOMINI, *Contratti di integrazione verticale e mercato avicolo*, reperibile *on line* al seguente *link*:

<http://www.google.it/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=3&ved=0CDAQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.venetoagricoltura.org%2Fupload%2Fpubblicazioni%2FPDF%2520Eco>



dall'inizio nella titolarità del polo integrante, così come avviene negli accordi di allevamento per ingrasso. In tali fattispecie è totalmente assente l'effetto della cessione sicché ad esse l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 non può essere applicato. Tuttavia, la presenza dell'obbligazione di *facere* nei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura, pone in evidenza il problema della loro qualificazione al fine di decidere se siano interessati da detta disciplina.

Il problema è stato sollevato sin dalla l. n. 88 del 1998 ed è attuale anche alla luce del d.lgs. n. 102 del 2005; si è discusso se tali figure potessero essere considerate negozi tipici²⁴, atipici o a causa mista²⁵. La questione risente del fatto che i contratti di coltivazione allevamento e fornitura si presentano caratterizzati anche da particolari obbligazioni richieste dal polo integrante tanto che il produttore agricolo può risultare inglobato nel processo produttivo industriale. Sebbene le parti rimangano formalmente indipendenti²⁶, l'ingerenza del polo integrante incide sulle scelte del produttore agricolo lasciando tuttavia a suo carico le conseguenze di un prodotto da consegnare che, qualora non fosse corrispondente a quello dedotto in contratto, comporterebbe un suo inadempimento²⁷. Ad avviso di parte della dottrina tali

[nomia%2FSC35.pdf&ei=8s-bUJ-0KsSxtAaZ5oDQCw&usg=AFQjCNH7bUS-ff7C8KtSNO7c6-t2iiozFg&sig2=hv4rwdIEWIF9WhdVkiZknQ](#)). Nel contesto così delineato appare evidente lo scarso potere contrattuale al quale è sottoposto il singolo produttore agricolo integrato, quale parte in contratti caratterizzati dalla breve durata (6 cicli di 80 giorni ciascuno o a scadenza annuale), anche se raramente non vengono rinnovati. Per una analisi di un contratto tipo v. in appendice allo studio appena citato dal quale emergono stringenti se non assoluti poteri gestori in capo al polo integrante tali da non essere più riferibili in capo al produttore agricolo il quale, tuttavia, continua a sopportare il rischio di impresa. Il giudizio sfavorevole verso tali forme di integrazione negoziale risulta comprovato sia dalla proposta di legge n. 985 presentata dal Deputato Dozzo in data 13 maggio 2008 che prevedeva l'inutilizzabilità dei cc.dd. contratti di soccida al settore agricolo, affidando, a norma del d.lgs. n. 102 del 2005, alle intese di filiera e ai contratti quadro, di individuare modelli contrattuali maggiormente equilibrati; si veda, altresì, la delibera del Consiglio regionale n. 28 del 9 novembre 2010 della Regione Umbria che ha impegnato la Giunta regionale «ad adottare tutte le iniziative per lo sviluppo di una filiera corta del suino completamente umbra, maggiormente competitiva sui mercati dei prodotti tipici e di qualità ed in grado di superare la pratica della soccida».

²⁴ Sul punto v. G. CASAROTTO, *I contratti agro-alimentari: caratteristiche ed evoluzione*, cit., p. 327 s.

²⁵ Così, invece, E. CASADEI, *o.c.*, p. 15.

²⁶ Sulla base del fenomeno dell'integrazione verticale è stata prospettata l'ipotesi che i contratti agro-industriali possano essere qualificati come contratti associativi per la presenza di una comunione di scopo tra le parti interessate. In tali ipotesi ricorrerebbe un contratto a causa mista caratterizzato da una pluralità di cause il cui carattere preminente sarebbe rinvenibile nello scopo comune di realizzare un coordinamento di attività appartenenti a due differenti imprese. Si passerebbe dai contratti classici di associazione alle società civili, a quelle di forma commerciale, con sostanza agraria, a quelle cooperative, a forme specifiche di società destinate in via istituzionale all'esercizio dell'agricoltura, ai consorzi tra imprenditori: così A. CARROZZA, *La tipizzazione dei contratti «agro-industriali»*, in ID., *Scritti di diritto agrario*, Milano, 2001, p. 605.

²⁷ In argomento cfr. L. RUSSO, *I contratti di coltivazione e vendita nella legge n. 88 del 1988*, cit., p. 961, il quale specifica come, anche in considerazione del fatto che l'attività agricola risulta fortemente



contratti sarebbero caratterizzati dalle obbligazioni assunte dal produttore agricolo tanto da farli allontanare dal modello sia della vendita sia dell'appalto²⁸. Viceversa, l'assunzione di un'obbligazione di un *facere* da parte del produttore, da un lato, ed il potere di ingerenza dell'impresa integrante, dall'altro, hanno indotto²⁹ a scorgervi i tratti propri del contratto d'opera, del contratto di appalto o, così come pare preferibile³⁰, della vendita di cosa futura, nella specie delle cc.dd. vendite di produzione³¹. Sulla base di quanto detto, sembra doversi affermare che l'art. 62 d.l. n.

condizionata da eventi naturali i cui effetti negativi non sempre sono controllabili o arginabili dall'imprenditore agricolo, gli schemi contrattuali solitamente utilizzati descrivono la prestazione finale a cui si è obbligato il produttore non in modo estremamente rigido; ciò consentirebbe, ad avviso dell'a., di ritenere l'obbligazione adempiuta anche quando il prodotto ceduto non fosse completamente conforme a quello pattuito, considerato che soltanto in via eventuale il prodotto sarà pienamente corrispondente ai dettami qualitativi e quantitativi predeterminati nel contratto. Se ne conclude che l'obbligazione dovrebbe essere considerata adempiuta anche quando il prodotto finale non presenti difformità tali da non consentire di ricondurlo nel "tipo" descritto nel contratto.

²⁸ Così A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare*, cit., p. 434 ss.

²⁹ G. BIVONA, *I contratti di integrazione verticale in agricoltura*, Milano, 1979, p. 113 ss.

³⁰ Sebbene la dottrina dominante ritenga che il contratto di appalto non abbia efficacia reale (per sufficienti riferimenti cfr. S. POLIDORI, *Commento all'art. 1655*, in G. PERLINGIERI (a cura di), *Cod. civ. annotato con la dottrina e la giurisprudenza*, Napoli, 2010, p. 1630 s.) resta comunque il problema della sua autonomia rispetto alla vendita di cosa futura. Invero, ai fini che qui interessano, considerato che la qualificazione di un contratto discende dalla sua «minima unità effettuale» (R. CICALA, *L'adempimento indiretto del debito altrui. Disposizione novativa del credito ed estensione dell'obbligazione nella teoria generale del negozio*, Napoli, 1968, pp. 48 ss. e 64 ss.) o dalla sintesi degli effetti essenziali diretti o differiti (S. PUGLIATTI, *Precisazioni in tema di causa del negozio giuridico*, in *Diritto civile. Metodo-Teoria-Pratica. Saggi*, Milano, 1951, p. 105 ss.; ID., *Nuovi aspetti del problema della causa dei negozi giuridici e precisazioni in tema di causa del negozio giuridico*, *ivi*, p. 755 ss.), si potrebbe constatare che il contratto di appalto, talvolta, produce l'effetto della cessione. Laddove vi sia trasferimento di proprietà, sia il contratto di appalto sia ed ancor più il contratto di compravendita di cosa futura saranno interessati dall'art. 62 d.l. n. 1 del 2012. La due figure restano comunque autonome. In dottrina, per distinguere le due fattispecie, si è accentuato il profilo della fornitura della materia o della comune intenzione delle parti o della serialità della produzione. Nell'ambito dei rapporti agrari pare che la fornitura delle sementi o dei mangimi non possa consentire di allontanarsi dalla figura della vendita (così L. RUSSO, *o.u.c.*, p. 960) atteso che i frutti appartengono al proprietario del fondo. Diversa è l'ipotesi dell'allevamento che può essere ricondotto allo schema della vendita soltanto qualora l'animale non sia stato fornito dal polo integrante. Per la giurisprudenza v. Trib. Modena, 3 settembre 2008, in *Studiolegale.leggiditalia.it*, 2008; Trib. Chieti, 25 gennaio, 2008, *ivi*; T.A.R. Liguria, 17 gennaio 2002, n. 34, *ivi*; tali pronunce si pongono in linea con quanto già osservato dalla Suprema Corte (Cass., 12 aprile 1999, n. 3578, in *Giust. civ. Mass.*, 1999, n. 823; Cass., 17 dicembre 1999, n. 14209, *ivi*, 1999, n. 2561) secondo la quale «qualora l'obbligazione di fare (caratteristica dell'appalto) si accompagni a quella di dare (tipica della compravendita), la disciplina applicabile sarà quella della vendita se il lavoro (e cioè il *facere*) rappresenta non già lo scopo ultimo del negozio, ma soltanto il mezzo per il conseguimento della *res*».

³¹ Sul punto v. L. RUSSO, *o.u.c.*, p. 957 ss., spec. p. 960 s. Più di recente cfr. R. ALESSI, *I contratti di integrazione tra programmazione dello sviluppo agricolo ed autogoverno dei produttori*, cit., p. 125 ss. In argomento v., altresì, L. MODICA, *I contratti della "nuova" impresa agricola*, in R. ALESSI (a cura di),



1 del 2012 risulta applicabile a tutti quei contratti che, sebbene presentino prestazioni di fare, siano comunque finalizzati alla cessione, quale effetto traslativo, dei beni a cui il contratto inerisce.

Da ultimo, pare opportuno ricordare come, considerata l'estrema ampiezza del termine "cessione" utilizzato dall'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 che avrebbe potuto dare luogo anche ad eccessi³², il decreto applicativo (art. 1) dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, ha escluso la sua applicazione alle cessioni che prevedano la contestualità della consegna e del pagamento del prezzo. Il decreto, inoltre, specifica come la norma non trovi applicazione anche ai contratti aventi ad oggetto i conferimenti dei prodotti agricoli e alimentari da parte dei soci di cooperative nelle medesime, i conferimenti nelle organizzazioni dei produttori nonché i conferimenti di prodotti ittici operati tra imprenditori ittici di cui all'art. 4 del d.lgs. n. 4 del 2012.

3. L'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, riferendosi ai contratti di cessione di prodotti agricoli ed alimentari, potrebbe assolvere una particolare funzione perequativa delle posizioni contrattuali poiché, pur con i limiti sopra indicati, risulta pur sempre idoneo a disciplinare varie tipologie negoziali che contribuiscono a configurare il fenomeno della integrazione verticale in agricoltura, la cui proliferazione non dovrebbe destare sorpresa. Nel mercato in generale e, soprattutto, in quello agro-alimentare, si sta passando da una fase c.d. intermedia, in cui scopo fondamentale era non tanto l'incremento della produzione quanto lo sviluppo della vendita, al momento attuale, in cui l'operatore ricerca preventivamente l'orientamento dei bisogni, ponendo con ciò in evidenza la primaria importanza rivestita dal *marketing-management* che, invece, difetta nell'impresa agricola³³.

In questo senso, essi rappresentano un importante vantaggio sia per l'impresa agricola sia per l'impresa di trasformazione: la prima, riesce a collocare la propria produzione già nella fase antecedente l'inizio del processo produttivo³⁴, fissandone

L'impresa agricola, Torino, 2011, p. 630 s., la quale sottolinea che l'integrazione verticale tra imprese è fenomeno meramente economico e può prendere corpo attraverso una molteplicità di figure negoziali estremamente eterogenee.

³² Cfr. A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, cit., p. 380; ID., *Ancora sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari: il decreto ministeriale applicativo dell'art. 62 del d.l. 1/2012*, in *Dir. giur. agr.*, 9, 2012, p. 524 s.

³³ In tal senso cfr. A. JANNARELLI, *Iniziativa economica privata ed intervento pubblico nell'agricoltura orientata al mercato*, in ID., *Diritto agrario e società industriale*, tomo secondo, *Il sistema agro-alimentare*, Bari, 1993, p. 13 s.

³⁴ Entrare nel sistema dell'integrazione verticale per l'impresa agricola non rappresenta l'unica possibilità di collocare i propri prodotti: infatti, sempre maggiore è l'attenzione del legislatore di promuovere la vendita diretta, anche *on line*, dei prodotti da parte dell'imprenditore agricolo al consumatore finale dato il sicuro vantaggio che ne ricaverebbero anche gli stessi consumatori: per



preventivamente il prezzo; la seconda reperisce con sicurezza la materia prima creando una rete di fornitori, evitando la necessità di avocare a sé attività che comporterebbero l'assunzione di elevati costi di investimento e di rischi imprenditoriali ulteriori. Essi, tuttavia, trovano inevitabile contrattare nella presenza di delicati problemi di bilanciamento di posizioni contrattuali a causa dell'esistenza di una ben diversa forza negoziale dei contraenti, accompagnata dalla condizione di soggezione in cui si trova la parte agricola. Il polo integrante può tenere comportamenti estremamente pervasivi tanto che, nel corso dell'attività, può dettare precise tecniche di coltivazione e di allevamento, talvolta anche facendo utilizzare sementi, concimi, antiparassitari e medicinali da esso forniti, ciò anche al fine di standardizzare³⁵ il livello qualitativo della produzione³⁶: ne deriva una forte contrazione dell'autonomia del contraente più debole.

La diversità di potere contrattuale potrebbe rappresentare l'occasione di un nuovo conflitto di classe a causa di un possibile regolamento contrattuale non equilibrato: ciò denota che, se è vero che cooperazione e conflitto costituiscono ancora un importante strumento per leggere fenomeni al centro del contesto economico e sociale che interessano il mondo dell'agricoltura³⁷, l'esigenza di tutelare il lavoratore-imprenditore che opera in tale settore, perseguita anche con la legge 3 maggio 1982, n. 203, potrebbe non essere stata esaurita poiché, stante l'esistenza di possibili forme di cooperazione tra la proprietà ed il lavoro³⁸, pare potersi osservare come nel mercato contemporaneo esistano altri rapporti negoziali in cui l'imprenditore agricolo potrebbe essere fortemente pregiudicato da un assetto contrattuale accettato a causa della propria "debolezza".

un'analisi del fenomeno cfr., anche per ulteriori riferimenti bibliografici, I. CANFORA, *Prodotti agricoli (vendita)*, in *Digesto, Dir. priv., Sez. Civ., Aggiornamento*, III, Torino, 2007, p. 1079 ss.

³⁵ Per la manualistica cfr. A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, cit., p. 369.

³⁶ La situazione si presenta particolarmente delicata poiché, da un lato, il rischio d'impresa rimane a carico del produttore mentre le scelte gestorie si spostano in capo al polo integrante e, dall'altro, si riscontra anche la difficoltà, se non l'impossibilità, di calcolare con certezza i costi di produzione e, conseguentemente, la predeterminazione di un prezzo certo di vendita del prodotto che garantisca un equo e sicuro utile all'imprenditore agricolo: così A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare* cit., p. 438.

³⁷ A. JANNARELLI, *Cooperazione e conflitto nel sistema agro-alimentare*, in *Riv. dir. agr.*, 2008, p. 336, il quale rileva come nei fenomeni negoziali di integrazione verticale sia possibile scorgere, sia pure in forme nuove ed originali, la medesima tensione tra cooperazione e conflitto, strutturalmente immanente ai contratti associativi.

³⁸ Sia consentito il rinvio a GIORGIO BISCONTINI, *Autonomia privata e cooperazione nei contratti agrari*, Milano, 2009, *passim*.



Per superare tale condizione deficitaria, autorevole dottrina³⁹ non ha mancato di rilevare come utile possa essere l'associazionismo, idoneo anche a difendere il potere contrattuale, non soltanto in sede di rapporti di lavoro subordinato, bensì anche in quelli economici ogni qual volta una categoria di soggetti sia o sia ritenuta più debole rispetto alla controparte negoziale o nel mercato: è il caso delle organizzazioni dei produttori, la cui costituzione rappresenta la base per una contrattazione collettiva tra queste ultime e le organizzazioni industriali e commerciali di trasformazione od alienazione dei prodotti agricoli nella stipulazione dei contratti di integrazione verticale; esse assolvono ad un interesse pubblico e comune alle parti negoziali qual è l'equilibrio del mercato.

Il problema è stato avvertito anche dal legislatore comunitario che, a fronte di una frammentata offerta della produzione agricola a causa anche della prevalenza di imprese scarsamente strutturate e non capaci di raggiungere risultati economici rilevanti, si è mosso in tal senso. Da un lato, infatti, sebbene l'associazionismo possa rappresentare un ostacolo al pieno regime della libera concorrenza perseguito nel mercato comune, il legislatore comunitario ha incentivato l'associazionismo⁴⁰ in agricoltura e, dall'altro, con riferimento ai contratti di fornitura correnti tra imprese agricole e trasformatori, ha sollecitato una strutturazione trasparente di tali figure negoziali; per esse sono stati definiti, in alcuni settori determinati, i contenuti minimi, incidendo nella elaborazione dei relativi schemi negoziali e subordinando la fruizione degli aiuti comunitari, destinati alle imprese di trasformazione, alla stipulazione di negozi funzionali ad un'equa ripartizione dei vantaggi economici tra queste ultime e gli imprenditori agricoli⁴¹.

Giova ricordare che, nel contesto normativo nazionale, il fenomeno dell'associazionismo è stato disciplinato in un primo tempo ad opera degli artt. 25, 26, 27 e 28 del d.lgs. n. 228 del 2001, modificati poi dal d.lgs. n. 99 del 2004 e, da ultimo, abrogati e sostituiti dal d.lgs. n. 102/2005 che, oltre a regolamentare le organizzazioni dei produttori, ha anche dettato la disciplina dei contratti siglati dai produttori tramite

³⁹ G. GALLONI, *La comunione di scopo nei contratti agrari*, in *Riv. dir. agr.*, 1965, I, p. 161. Per perduranti limiti al fenomeno dell'associazionismo cfr. A. JANNARELLI, *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, cit., p. 11 ss.

⁴⁰ In argomento v., per tutti, A. GERMANÒ, *Manuale di diritto agrario*, cit., p. 377 ss.

⁴¹ I. CANFORA, *o.c.*, p. 1082, la quale (nota 28) richiama, tra le altre, il Regolamento CE n. 1257/99 che, ex art. 26, stabiliva che le misure di sostegno alla trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli devono garantire una partecipazione adeguata dei produttori di tali prodotti di base ai vantaggi economici che da essi derivano; in argomento cfr., altresì, ID., *Il quadro normativo nazionale e comunitario sulle organizzazioni dei produttori*, in *Riv. dir. agr.*, 2008, p. 374 ss.; per un commento al Regolamento n. 1234 del 2007, cfr. anche N. FERRUCCI – G. STRAMBI, *Nota sul regolamento unico sull'organizzazione comune dei mercati agricoli – Organizzazioni di produttori, organizzazioni interprofessionali e organizzazioni di operatori*, in *Nuove leggi civili commentate*, 2009, p. 133 ss.



le relative associazioni, la disciplina dei quali era originariamente prevista dalla legge n. 88 del 1988.

4. Considerati i condizionamenti che può incontrare il produttore agricolo allorché cerca di collocare nella filiera i propri prodotti, sembra opportuno verificare se l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 abbia approntato un assetto maggiormente tutorio in suo favore.

La necessità di rendere equilibrato il rapporto negoziale tra imprenditori agricoli e la grande impresa di trasformazione e commercializzazione è risalente: stanti i problemi occorsi in assenza di una legge unitaria nazionale⁴², il legislatore è intervenuto con la l. n. 88 del 1988 e, poi, in sua sostituzione, con il d.lgs. n. 102 del 2005 del quale la dottrina⁴³ non ha mancato di evidenziarne i limiti, comuni all'intervento normativo precedente⁴⁴, dato il suo approccio macroeconomico e, come

⁴² In mancanza di una normativa unitaria che dettasse regole omogenee sia sotto il profilo territoriale sia sotto il profilo contenutistico, è stata rilevata (L. RUSSO, *Gli accordi interprofessionali*, in L. COSTATO (diretto da), *Trattato breve di diritto agrario italiano e comunitario*, Padova, 2003, p. 946) una diffusione di contratti caratterizzati da sostanziali difformità, seppure riferibili alla medesima categoria di produzione agricola; potevano venirsi a creare forti sperequazioni a danno di alcuni produttori agricoli in considerazione del fatto che, in assenza di un accordo nazionale, potevano essere stipulati accordi interprofessionali di portata esclusivamente locale.

⁴³ Per tutti, v. A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare*, cit., p. 456 ss., spec. p. 460.

⁴⁴ Basti in questa sede ricordare che la l. n. 88 del 1988 si basava su un approccio prevalentemente macroeconomico. Questa, attraverso la definizione degli accordi interprofessionali, affidava finalità macroeconomiche e microeconomiche alla contrattazione collettiva, cioè alla contrattazione tra le organizzazioni degli imprenditori agricoli e quelle delle imprese industriali. Da un lato, sotto il profilo macroeconomico, infatti, gli accordi interprofessionali erano tesi a programmare la quantità della produzione agricola al fine dell'equilibrio e della stabilità del mercato, a migliorare la qualità dei prodotti, nonché a stabilire i criteri e le condizioni generali della produzione, della vendita dei prodotti e delle prestazioni dei servizi. Dall'altro, sotto il profilo microeconomico, la disciplina si limitava soltanto a nominare i contratti di coltivazione e vendita individuandoli come quei contratti siglati, nel rispetto degli accordi interprofessionali, per mezzo dei quali l'imprenditore agricolo si impegnavano a trasferire la propria produzione, rispettosa delle indicazioni e dei criteri tecnici convenuti, presso le imprese della trasformazione che, a loro volta, si obbligavano a ritirarla al prezzo preventivamente fissato negli accordi. In altre parole, l'accordo interprofessionale, sotto questo ultimo profilo, svolgeva la funzione di contratto normativo in merito alla disciplina vincolante dei futuri contratti di coltivazione e vendita siglati per i produttori agricoli associati all'ente. L'impianto normativo, tuttavia, risultava privo di una compiuta disciplina con inevitabili conseguenze: da un lato, v'era l'impossibilità di scorgere in tali contratti un'autonoma tipologia negoziale nonché uno schema specifico di diritti e di obblighi dei contraenti e, dall'altro, non si poteva non registrare la mancanza di minimi strumenti perequativi sul possibile abuso della parte in posizione dominante. Per un'analisi del fenomeno cfr. A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroindustriale*, cit., p. 460 ss.; ID., *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, cit., p. 1 ss.; A. MASSART (a cura di) *Accordi interprofessionali e contratti agroindustriali. Problemi di inquadramento giuridico*, cit., *passim*; E.



tale, inidoneo a risolvere compiutamente le concrete problematiche presenti nei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura. L'approccio macroeconomico⁴⁵ sembra essere testimoniato dal fatto che con tale intervento si mettono in primaria evidenza le intese di filiera, stipulate nell'ambito del Tavolo agroalimentare di cui all'art. 20, d.lgs. n. 228 del 2001, siglate tra gli organismi maggiormente rappresentativi a livello nazionale nei settori della produzione, della trasformazione, del commercio e della distribuzione dei prodotti agricoli e agroalimentari; tali intese assolvono a molteplici scopi tra i quali, oltre a quelli di promuovere l'integrazione di filiera e la valorizzazione delle produzioni agricole e agroalimentari, v'è anche quello di potere definire modelli contrattuali di coltivazione, allevamento e fornitura compatibili con la normativa comunitaria.

Il d.lgs. n. 102 del 2005, oltre alle intese di filiera, prevede contratti quadro siglati dalle organizzazioni dei produttori e dalle organizzazioni di imprese di trasformazione, distribuzione e commercializzazione nei quali vengono predisposti schemi di contratti (contratti-tipo) di coltivazione, allevamento e fornitura – da siglarsi in forma scritta – che, *ex art.* 11, gli acquirenti devono utilizzare per rifornirsi del prodotto che ne forma oggetto: essi devono essere rispondenti agli accordi inseriti nel contratto quadro.

Il d.lgs. n. 102 del 2005 detta l'astratto contenuto obbligatorio del contratto quadro che deve contemplare la quantità e la qualità della produzione agricola per equilibrare l'offerta alla domanda predisponendo i criteri, le condizioni di produzione e vendita dei prodotti, nonché la definizione dei criteri per la valutazione delle diversificazioni di prezzo da stabilire in relazione al processo produttivo applicato e alle caratteristiche qualitative dei prodotti necessari per raggiungere le finalità previste dall'art. 33 del Trattato (oggi art. 39 TFUE). Viene, altresì, contemplato l'obbligo di rifornirsi del prodotto oggetto del contratto quadro con espressa previsione che ogni violazione delle condizioni in essi previste costituisce grave inadempimento ai fini degli artt. 1453 e 1455 cod. civ. con conseguente obbligo al risarcimento dei danni, sanzione che non si è mancato di ritenere assolutamente insufficiente.

CASADEI, *I rapporti fra agricoltura ed altri settori economici, dalla regolamentazione privata agli ultimi sviluppi normativi*, *ivi*, p. 15 ss.; G. BIVONA, *Contratti di integrazione verticale in agricoltura e disciplina degli accordi interprofessionali*, *ivi*, p. 95 ss.; L. RUSSO, *Gli accordi interprofessionali e i contratti di coltivazione e vendita nella legge n. 88 del 1988*, *ivi*, p. 153; I CANFORA, *Prodotti agricoli (vendita)*, *cit.*, p. 1085 ss.; L. PAOLONI, *Gli accordi interprofessionali in agricoltura*, Padova, 2000, *passim*.

⁴⁵ L'approccio macroeconomico è, altresì, rinvenibile anche dal tenore dell'art. 12, comma 2, d.lgs. n. 102 del 2005 secondo il quale, qualora vi sia cessione totale o parziale dell'azienda da parte di un imprenditore che abbia sottoscritto un contratto individuale di coltivazione, allevamento e fornitura in esecuzione di un contratto quadro, il cedente è tenuto a dichiararlo nell'atto ed il cessionario, a sua volta, deve impegnarsi a rispettarne le clausole ed a garantirne l'esecuzione: appare evidente che la norma intende perseguire, in questo modo, il raggiungimento della garanzia della stabilità del mercato.



Nel contesto così delineato, interviene il d.l. n. 1 del 2012 con la disciplina dell'art. 62 per tentare di risolvere i problemi di trasparenza che erano stati evidenziati dalla dottrina⁴⁶.

Sotto il profilo formale, si è avuta una riconferma dell'utilità, in linea generale, del c.d. neoformalismo per tutelare la parte contrattuale che opera in posizione di debolezza. Se è vero che, con i principi del diritto comunitario, la forma rappresenta non il *vestimentum* del contratto⁴⁷, bensì la modalità richiesta per informare la controparte contrattuale e permettere di verificare se sia stato effettivamente rispettato il contenuto informativo previsto dal legislatore sugli ulteriori requisiti reputati essenziali, l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 mira ad informare il produttore su taluni aspetti fondamentali del contratto, nonché a dare trasparenza allo stesso ed a moralizzare il mercato.

La norma, sebbene si collochi in una legge volta a regolare la competitività delle imprese nel mercato, tenta di fornire risposte per raggiungere un assetto negoziale trasparente, un regolamento contrattuale stabile e certo, conformemente ad un orientamento normativo che si va consolidando. In ossequio alla necessaria determinatezza degli impegni assunti, al primo comma dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, si impone obbligatoriamente il rispetto della forma scritta e si inseriscono, quali ulteriori elementi essenziali del contratto, a pena di nullità, la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di vendita e di pagamento.

Volendo comunque verificare se l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 abbia innovato la disciplina dettata dal d.lgs. n. 102 del 2005 in merito ai contenuti essenziali del contratto, pare che la diversa tipologia di contenuto obbligatorio non abbia stravolto il contenuto dei singoli contratti concretamente stipulati. Infatti se, ad esempio, il contratto quadro non è tenuto ad indicare la modalità della consegna o del pagamento, tali indicazioni sono state comunque spesso inserite nel singolo contratto per la completezza che gli è propria. La differenza ritorna ad essere sul piano della forma perché soltanto a seguito dell'entrata in vigore dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 tali modalità non sono più facoltative, ma, in ossequio al principio del neoformalismo, vengono assunte come obbligatorie a pena di nullità.

Giova comunque precisare come il riferimento al prezzo, quale requisito essenziale di cui al comma 1 dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, che sarebbe comunque elemento essenziale del contratto di compravendita sia pure nel rispetto dell'art. 1474 cod. civ., potrebbe non essere sufficiente ad apprestare la dovuta tutela al produttore agricolo laddove si consideri che talvolta questi non è in grado di conoscere preventivamente l'entità dei fattori produttivi (quali, ad esempio le sementi) dei quali si deve fornire qualora, in sede di esecuzione del processo produttivo, l'ingerenza del

⁴⁶ A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare*, cit., p. 447 ss.

⁴⁷ N. IRTI, *Strutture forti e strutture deboli*, cit., p. 55.



polo integrante sia tale da imporgli i cicli dei trattamenti da attuare sul proprio fondo. In tal caso l'operatore agricolo potrebbe addirittura non essere in grado di comprendere se l'operazione economica possa essere conveniente. Alla luce di tale assunto, sarebbe stato opportuno che fossero stati dichiarati anche i costi di produzione, qualora su di essi dovesse giocare un ruolo fondamentale l'ingerenza del polo integrante.

Il rischio del pregiudizio che potrebbe soffrire il produttore agricolo sarebbe attenuabile qualora le parti tenessero nel dovuto conto la previsione di cui all'art. 4, comma 2 lett. c) del decreto applicativo: esso stabilisce che sono in contrasto con il principio della buona fede e della correttezza le clausole che determinino «prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione dei prodotti oggetto delle relazioni commerciali e delle cessioni da parte degli imprenditori agricoli». La disposizione pare di portata generale perché non riguarda soltanto i contratti che hanno per effetto la cessione di prodotti ma, più in generale, tutti quelli che pongono in essere relazioni commerciali. È contrario al principio della buona fede e della correttezza prevedere prezzi non corrispettivi alle prestazioni ricevute: il solo fatto in sé è prova sufficiente, senza dover fornire ulteriori dimostrazioni. Per procedere a siffatta valutazione è stato utilizzato un riferimento oggettivo, valido per tutte le relazioni commerciali, laddove si considera che il parametro per determinare il prezzo è il costo di produzione. Pertanto, nella fase della chiusura del contratto, quest'ultimo dovrebbe essere determinato o determinabile con certezza perché si possa quantificare un prezzo adeguato. Tuttavia, la norma esaminata aggiunge l'avverbio "palesemente" quasi a giustificare il prezzo che sia "pari" o si ponga "leggermente" al di sotto del costo di produzione. Se così fosse, si legittimerebbe per legge un livello di approfittamento chiaramente ingiustificato anche, e ancor più, alla luce dei principi esposti nella seconda parte dell'art. 62, comma 1, d.l. n. 1 del 2012. Sarebbe stato più opportuno che il legislatore avesse evitato di utilizzare l'avverbio "palesemente" che potrebbe riaprire un'incertezza dei rapporti economici che, quasi sicuramente, non si risolverebbe a favore del produttore agricolo.

Ad ogni buon conto, l'intervento legislativo pare avvicinarsi alla legislazione francese del 1964 che si ispirava al neoformalismo. Sarebbe, tuttavia, stato preferibile che il legislatore nazionale, abbandonando la condizione di apparente neutralità, avesse determinato le modalità di fissazione dei prezzi nonché dei costi da sostenere con particolare riferimento alle forniture effettuate dal polo integrante, la durata del contratto e le condizioni del suo rinnovo⁴⁸, sì da poterle prendere quale punto di riferimento per la sostituzione di clausole difformi dal contenuto legale.

⁴⁸ In argomento cfr. A. JANNARELLI, *Disciplina legale e prassi applicativa nei contratti di integrazione verticale in agricoltura: l'esperienza francese*, in *Riv. dir. agr.*, 1981, I, p. 327 ss.; ID., *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, cit., p. 3 ss., il quale, p. 5 s., nota 9, precisa come la legge francese avesse quale nucleo portante, al fine di tutelare il contraente debole, la



Tuttavia, non si può non riscontrare anche come, dovendo stipularsi il contratto quadro in forma scritta e dovendo essere utilizzato il medesimo rigore formale per il contratto individuale di coltivazione allevamento e fornitura, con l'adozione del d.l. n.1 del 2012 sembra che, in futuro, sarà più difficile discostarsi rispetto agli assetti determinati in sede di stipula dei contratti normativi collettivi.

Inoltre, analizzando alcuni dei contratti quadro siglati, pare doversi evidenziare la completezza riscontrata in quello relativo alla filiera del pomodoro da industria per il raccolto del 2012⁴⁹ avvenuto successivamente all'emanazione del d.l. n. 1 del 2012: nota particolare deve essere fatta per quanto riguarda la determinazione del prezzo dal momento che all'art. 8 viene previsto che le variazioni di prezzo sono stabilite in base ad una tabella allegata allo stesso contratto con riferimento a parametri qualitativi; prezzo che, inoltre, potrà avere variazioni in aumento rispetto a quello base in ragione di particolari modalità produttive o per specifici aspetti qualitativi in grado di differenziare il prodotto finito. Siffatta precisione nello stabilire il prezzo del prodotto non è riscontrabile in altri contratti analizzati, si pensi ad esempio al contratto quadro del settore del grano duro alta qualità della filiera cerealicola per l'annata 2007-2008⁵⁰, in cui all'art. 8 venivano, con accordo delle parti, definiti i prezzi in base ad un mercato di riferimento (nella specie la Borsa merci di Bologna), da calcolare successivamente anche in funzione di premi in base alla qualità raggiunta e dei servizi prestati⁵¹: valori quest'ultimi non regolati dal contratto quadro, bensì da prevedersi in maniera esplicita nei singoli contratti individuali.

5. Pur con i limiti propri del consensualismo che mostra il proprio *deficit* laddove la parti non abbiano eguale potere contrattuale, l'art. 62, comma 1, ultima

richiesta di pervenire ad un assetto negoziale trasparente con particolare riferimento al prezzo dei beni che il polo integrante avesse posto a disposizione del produttore agricolo, nonché alle condizioni di rinnovo del contratto e alla sua durata; ID., *I contratti nel sistema agroalimentare*, cit., p. 438 ss., ed ivi ulteriori riferimenti bibliografici, nonché per ulteriori confronti in materia con le esperienze spagnola e nordamericana.

⁴⁹ Il contratto quadro relativo al pomodoro da industria è reperibile *on line* al link:

http://www.google.it/url?sa=t&rc=1&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CCYQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.politicheagricole.it%2Fflex%2Fcm%2Fpages%2FServeAttachment.php%2FL%2FIT%2FD%2Fc%25252F5%25252F9%25252FD.06a04f457eca7d0a589a%2FP%2FBLOB%253AID%253D5240&ei=8oudUJnGIYrSsgbdt4GABg&usq=AFOjCNGZUagMFOZSDGm9fzd6z_37f_qFhQ&sig2=FjnbL3gclx2W7y-8_pOylw.

⁵⁰ L'accordo quadro del settore del grano duro alta qualità è reperibile al *link*: <http://www.associazioneforaggi.it/accordi-di-filiera/274-accordo-quadro-grano-duro.html>.

⁵¹ Inoltre, l'art. 5 del contratto quadro del grano duro stabiliva che le parti avrebbero dovuto adottare parametri-obiettivo qualitativi della granella e delle modalità di consegna e di conservazione, coerenti con il disciplinare, collegati al sistema di calcolo del prezzo, soltanto in sede di stipula dei singoli contratti.



parte del d.l. n. 1 del 2012, prevede, inoltre, analogamente a quanto è stato fatto nella disciplina a tutela dei consumatori, i principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività, fornendo criteri che, se rispettati, potrebbero mettere il produttore agricolo al riparo dalla sopportazione di rischi non tenuti presenti nella trattativa e nel momento della conclusione del contratto. Anche in questo caso, così come è accaduto per il codice del consumo, accanto a previsioni di clausole oggettivamente abusive disciplinate al comma 2 dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, è dato riscontrare al primo comma di tale disposizione la presenza di previsioni a carattere generale, aperte a notevoli spazi di discrezionalità in sede interpretativa e, quindi, applicativa. Ne potrebbe discendere un pericoloso contenzioso ove taluno reclami il mancato rispetto di tali disposizioni.

Trattasi di clausole che, pur nella loro genericità, hanno tuttavia un contenuto normativo che vincola l'interprete e che viene specificato talvolta dal giudice. Esse sono comunque testimonianza della scelta operata dal legislatore orientata alla protezione del contraente debole e degli interessi di cui è portatore. Nel loro complesso, i principi di cui all'ultima parte del comma 1 dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 sono riconducibili al più generale dovere di correttezza e buona fede di cui agli artt. 1175, 1337, 1366 e 1375 cod. civ. e, più in generale, alla regola che, in quanto espressione del principio costituzionale di solidarietà (art. 2 cost.), governa tutto il campo del diritto privato e, quindi, ogni rapporto giuridico⁵².

Tale ultima disciplina va vista con funzione integrativa rispetto a quella dettata con il d.lgs. n. 102 del 2005 perché essa coglie un profilo estraneo a quest'ultima; infatti il d.lgs. n. 102 del 2005 (art. 2) prevede che le organizzazioni di produttori hanno come "scopo principale" la commercializzazione della produzione degli aderenti: in tale disciplina non v'è alcun riferimento all'esigenza di perseguire l'adozione di un regolamento equo che bilanci i vari interessi in gioco. L'adozione dei contratti quadro da parte delle organizzazioni di produttori (art. 10) sono, infatti, funzionali a sviluppare nuovi sbocchi commerciali, migliorare la qualità di prodotti, ridurre la fluttuazione dei prezzi, prevedere i criteri di adattamento della produzione all'evoluzione del mercato. Questo avrebbe potuto perseguire finalità di equità negoziale soltanto se le parti ne avessero mostrato la dovuta sensibilità. Invero, tale esigenza potrebbe essere valutata essenziale qualora si considerasse che l'elaborazione dei contratti quadro è, pur sempre, esercizio di autonomia privata, come tale soggetta al controllo di meritevolezza di tutela⁵³. Ben diversa la finalità perseguita dall'art. 62, comma 1 d.lgs. n. 1 del 2012 preordinato, come si è detto, proprio a favorire la conclusione di contratti trasparenti ed equi in quanto vietate risultano essere le

⁵² Per la manualistica v. P. STANZIONE, *Manuale di diritto privato*, Torino, 2009, p. 496.

⁵³ Sia consentito rinviare nuovamente a GIORGIO BISCONTINI, *Autonomia assistita e cooperazione nei contratti agrari*, cit., *passim*.



clausole abusive di cui si dirà a breve. Conseguentemente, anche in presenza di identiche previsioni, si pensi a quella del prezzo, le stesse risponderanno a differenti esigenze sia pure complementari: nel d.lgs. n. 102 del 2005 sarà utile per valutare il punto di equilibrio dell'accordo e la possibilità di penetrazione nel mercato, mentre nell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 consentirà la valutazione dell'equità dell'accordo raggiunto. Proprio a tal fine le indicazioni richieste in tale ultima norma sono più ricche perché, nel complesso, maggiormente idonee a consentire la valutazione sulla possibile esistenza dell'abuso di posizione contrattuale dominante. In conclusione, pare si possa osservare che l'art. 62 si spiega in una prospettiva di equità della relazione contrattuale estranea al d.lgs. del 2005 che valuta l'assetto negoziale, prevalentemente, in una funzione produttivistica e di mercato: le due prospettive, tuttavia, non possono che essere complementari affinché il contratto possa ottenere un giudizio positivo di liceità e meritevolezza. L'utilizzazione dei principi contemplati nella seconda parte del primo comma dell'art. 62 d.lgs. n. 1 del 2012 saranno utili, *rectius* necessari, per riempire di contenuto i requisiti essenziali da inserire nel contratto quadro e, conseguentemente, nei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura. In tal modo, sia pure con le conseguenti difficoltà ed incertezze, si potrà tentare di evitare i lamentati pregiudizi derivanti dalla mancata presenza nell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 delle dovute clausole a tutela del contraente debole. In altri termini, tali principi potrebbero evitare, se correttamente utilizzati, di considerare la legge sulla subfornitura l'unico riferimento normativo contro l'abuso di dipendenza economica in cui versa il settore agro-industriale. Probabilmente ciò non sarà sufficiente a riequilibrare i rapporti fra i produttori e le imprese della trasformazione e commercializzazione sicché resta l'auspicio di un nuovo intervento legislativo che tenga conto di ciò che la dottrina agraristica da tempo sta evidenziando.

Da ultimo, pare doversi rilevare come il primo comma della norma in questione, facendo riferimento ai contratti che hanno per oggetto la cessione di prodotti agricoli ed alimentari, dovrebbe riguardare anche tutta quella fenomenologia contrattuale relativa alle relazioni tra imprese agricole ed imprese industriali non interessate da alcun contratto quadro, cioè contratti di integrazione verticale, presenti nella realtà nazionale, stipulati tra singole industrie alimentari e una molteplicità di operatori agricoli, rimasta, ad avviso di attenta dottrina⁵⁴, fuori dall'attenzione del legislatore che ha continuato, anche con il d.lgs. n. 102 del 2005, a parlare di contratti

⁵⁴ A. JANNARELLI, *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, cit., p. 10, il quale osserva che il d.lgs. n. 102 del 2005 non contempla tutta la fenomenologia contrattuale presente nelle relazioni correnti tra imprese agricole ed imprese industriali che si collocano fuori dal contesto dei contratti quadro; l'a. osserva altresì che la lacuna è sindacabile perché nel sistema nazionale i contratti di integrazione verticale vedono come protagonisti anche singole industrie alimentari e una molteplicità di operatori agricoli.



di coltivazione, allevamento e fornitura soltanto nell'ottica della contrattazione di natura collettiva.

Anche tali contratti, a patto che presentino l'effetto traslativo, dovranno essere stipulati per iscritto, contenere i requisiti essenziali espressi dalla norma e, in linea generale, ispirarsi ai principi perequativi di cui all'ultima parte dell'art. 62 d.l. n.1 del 2002.

6. Da tali premesse discende la necessità di verificare quali possano essere le conseguenze del mancato rispetto delle disposizioni di cui all'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, conseguenze che, a norma del comma 8 della citata disposizione, saranno applicate dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato: questa è deputata all'attività di vigilanza ed all'irrogazione delle relative sanzioni, potendo agire anche d'ufficio.

Il mancato rispetto degli oneri formali di cui all'art. 62, comma 1, d.l. n.1 del 2012, comporta la sanzione della nullità⁵⁵, oltre a quelle amministrative di cui al comma 5 della medesima⁵⁶. Tale rigoroso formalismo sembra essere stato mitigato dall'art. 3 del decreto di applicazione dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012⁵⁷ che, al comma 2, prevede un'equiparazione della stipula per mezzo di fax o di strumenti telematici, anche priva di sottoscrizione e che, al comma 3, stabilisce che tali elementi essenziali possono essere contenuti sia nei contratti quadro o accordi interprofessionali (rispettivamente lett. l ed m dell'art. 2 del decreto applicativo) sia, a condizione che

⁵⁵ Una differente soluzione potrebbe essere ricercata utilizzando il principio di conservazione del contratto, verificando se la nullità prevista nella seconda parte del comma 1 dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 riguardi le singole clausole e non l'intero contratto.

⁵⁶ Il comma 5 dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 stabilisce che salvo che il fatto costituisca reato, il contraente che contravviene agli obblighi di cui al comma 1 è sottoposto alla sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 20.000,00. L'entità della sanzione è determinata facendo riferimento al valore dei beni oggetto di cessione. La dottrina (F. ALBISINNI, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari ?): ancora un indefinito problema*, cit., p. 8; A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, cit., p. 384) ha rilevato che in questo caso l'AGCM potrebbe sanzionare tanto il produttore agricolo quanto l'impresa di trasformazione o di distribuzione, dal momento che la norma si esprime genericamente con l'espressione "il contraente". Il problema non è di poco conto poiché la parte debole potrebbe subire una sanzione economica avendo sofferto la scelta della mancata redazione in forma scritta o la mancanza di alcuno degli ulteriori elementi essenziali; anche qualora fosse riscontrabile una dipendenza economica di una parte rispetto all'altra rimarrebbe da dimostrare che quest'ultima abbia abusato di essa per imporre l'infrazione dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012: ci si muoverebbe nell'ambito delle presunzioni. Volendo seguire l'osservazione della sopra riferita dottrina, se ne dovrebbe dedurre che forse il legislatore, al fine di garantire e perseguire un mercato ispirato all'equità, alla trasparenza e all'equilibrio, ha contemperato gli interessi in gioco sacrificando quelli del contraente debole, ritenendo anch'egli responsabile per il solo fatto di non aver rifiutato la stipula del contratto.

⁵⁷ Sul punto v. le considerazioni di A. GERMANÒ, *Ancora sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari: il decreto ministeriale applicativo dell'art. 62 del d.l. 1/2012*, p. 523 ss.



vengano riportati gli estremi ed il riferimento ai corrispondenti contratti o accordi, nei documenti di trasporto o di consegna o nella fattura nonché negli ordini di acquisto. Non può sottacersi, tuttavia, come, ad avviso del Consiglio di Stato che ha reso parere sul decreto applicativo, l'aver previsto l'equipollenza alla scrittura privata di atti privi di sottoscrizione non appare conforme alla disciplina legislativa generale in materia di forma del contratto; infatti, nei contratti formali, la firma del documento costituisce sempre il presupposto necessario per collegare la manifestazione di volontà al suo autore. Se ne è dedotto che la superfluità della sottoscrizione sarebbe possibile in presenza di particolari situazioni qualificabili come effettivamente "equipollenti".

Tornando alla sanzione della nullità di cui all'art. 62, comma 1, d.l. n. 1 del 2012, questa potrebbe qualificarsi, così come osservato criticamente da autorevole dottrina⁵⁸, stante che norme prevede la sua rilevabilità d'ufficio, come assoluta⁵⁹. Poiché la norma si pone nell'ambito del più generale contesto della tutela del contraente debole e, segnatamente, della repressione di atti di abuso di posizione dominante, si potrebbe ricercare una differente interpretazione al fine di evitare che la nullità, come rilevato dalla riferita dottrina, finisca per colpire il contratto in sé e per sé, indipendentemente se a giovare sia il contraente debole o colui che, approfittando del potere economico, abbia imposto il mancato rispetto della suddetta norma per giovare della nullità al momento per lui più opportuno⁶⁰. La norma, a ben vedere, sembra seguire il tracciato già percorso dal legislatore nella legge n. 192 del 1998 in base alla quale, con riferimento al mancato rispetto del neoformalismo in essa sancito, richiama la sanzione della nullità che, ancorché in assenza di un esplicito riferimento su chi sia legittimato a sollevarla, secondo la dottrina più diffusa⁶¹,

⁵⁸ A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, cit., p. 385, il quale rileva una contraddizione poiché, sebbene l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 entri a far parte della tutela del contraente debole ispirandosi a quanto già disciplinato all'art. 33 del Codice del consumo con riferimento alle clausole vessatorie cc.dd. nere per le quali è prevista una nullità relativa – *ex art. 36 del medesimo* – quindi rilevabile solo su iniziativa del consumatore, il legislatore sembrerebbe aver invece previsto una nullità assoluta, rilevabile d'ufficio, per i contratti di cessione di prodotti agricoli e alimentari che non rispettino i dettami previsti dalla disposizione in esame.

⁵⁹ In proposito v'è chi ritiene che la nullità, sebbene rilevabile d'ufficio, possa essere "relativa": così, tra i tanti, V. ROPPO, *Il contratto*, Milano, 2000, p. 845. In senso opposto, *ex multis*, G. FILANTI, *Inesistenza e nullità del negozio giuridico*, Napoli, 1983, p. 128 ss.

⁶⁰ Così, A. GERMANÒ, *o.l.u.c.*; per tali considerazioni, con riferimento al contratto di subfornitura, v., per tutti, D. MANTUCCI, *Profili del contratto di subfornitura*, Napoli, 2004, p. 151. In questo senso, si consideri, infatti, che lo stesso Allegato A del Decreto applicativo dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, elencando in forma esemplificativa ipotesi di pratiche commerciali scorrette, richiama come tale alla prima voce proprio il comportamento teso a rifiutare o evitare di mettere alcuni termini per iscritto, rendendo più difficile stabilire l'intento delle parti o identificare i relativi diritti ed obblighi contrattuali.

⁶¹ Per tutti v. G. NICOLINI, *Subfornitura e attività produttive. Commento alla L. 18 giugno 1998, n. 192*, Milano, 1999, p. 30 ss.; G. GIOIA, *La disciplina della subfornitura. Il commento*, in *Corriere giur.*, 1998, p. 884.



andrebbe qualificata come assoluta e rilevabile d'ufficio: la conclusione potrebbe essere determinata proprio dal fatto che il neoformalismo previsto sia, allora, dalla l. n. 192 del 1998 sia, oggi, dal d.l. n. 1 del 2012, sembrerebbe far assumere al requisito della forma scritta il valore di forma *ad substantiam*⁶² di cui agli artt. 1325, comma 4, 1350, n. 13 e 1418, comma 2 cod. civ.⁶³.

Pare opportuno sottolineare la diversa funzione degli oneri formali previsti nel primo comma dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012; da un lato, infatti, la previsione dell'obbligatoria forma scritta per i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari sembra porsi quale elemento costitutivo del contratto e, come di regola⁶⁴, dovrebbe rispondere principalmente all'esigenza della responsabilizzazione del consenso; dall'altro, diversamente, l'indicazione a pena di nullità dei requisiti essenziali ulteriormente stabiliti dalla norma rispetto a quelli di cui all'art. 1325 cod. civ., sembrerebbero rivestire una funzione conformativa del contenuto negoziale, espressione di un neoformalismo volto anche ad evitare, grazie alla maggiore certezza del rapporto, possibili futuri contenziosi⁶⁵, grazie anche alle dovute informazioni rese.

In considerazione delle gravi conseguenze sopra rilevate, in presenza di una nullità assoluta che potrebbe finire col giovare proprio alla parte che ha tenuto una condotta abusiva, pare opportuno ipotizzare la riconduzione dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 nell'ambito della tematica della tutela del contraente debole. Se così fosse, si potrebbe tener conto di un *trend* normativo, in particolare su impulso comunitario, favorevole alla figura della nullità di protezione⁶⁶, caratterizzata dall'essere preordinata,

⁶² Qualora si volessero condividere le considerazioni sopra fatte, con tale previsione potrebbe venire, quindi, a cadere un'altra differenza corrente tra la legge in tema di subfornitura e quelle riguardanti i rapporti in agricoltura, differenza che attenta dottrina (M. TAMPONI, *Contratti di subfornitura e contratti agro-industriali: due leggi a confronto*, cit., p. 1314) non aveva mancato di rilevare sotto la vigenza della l. n. 88 del 1988 evidenziando come, sebbene la necessaria stipulazione in forma scritta degli accordi interprofessionali e dei contratti di coltivazione e vendita fosse ricavabile solamente indirettamente in quanto prodromica al loro deposito presso la competente Amministrazione, il legislatore avesse evitato qualsiasi riferimento alla sanzione della nullità. Tale considerazione la si potrebbe estendere anche al d.lgs. n. 102 del 2005 che, pur prevedendo la forma scritta, non prevedeva espressamente la sanzione della nullità.

⁶³ In argomento cfr. N. IRTI, *La rinascita del formalismo ed altri temi*, in *Studi sul formalismo negoziale*, Padova, 1997, p. 85 ss.; A. PALAZZO, *Forme del negozio giuridico*, in *Digesto, Disc. priv., Sez. civ.*, VIII, Torino, 1992, p. 442; A. TULLIO, *La subfornitura industriale: considerazioni in merito all'ambito di applicazione della l. n. 192 del 1998 e alla forma del contratto di subfornitura*, in *Giust. civ.*, 1999, p. 251 ss.

⁶⁴ Per tutti, C.M. BIANCA, *Diritto civile*, 3, *Il contratto*, cit., p. 278.

⁶⁵ Su tale esigenza A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare*, cit., p. 448.

⁶⁶ In argomento cfr., per tutti, G. PASSAGNOLI, *Nullità speciali*, Milano, 1995, p. 29 s.; S. POLIDORI, *Discipline della nullità e interessi protetti*, Camerino-Napoli, 2001, p. 72 ss.; G. FILANTI, *Nullità (nullità speciali)*, in *Enc. giur. Treccani*, XXI, Roma, 2004, p. 1 ss.; M. GIROLAMI, *Le nullità di protezione nel*



in via immediata, alla tutela degli interessi di una sola delle parti contraenti, cioè quella più debole e, soltanto in via mediata, alla protezione di interessi superindividuali pubblici protetti dalla nullità *ex art.* 1418 cod. civ. Sulla base di quanto appena riferito e considerato che la l. n. 192 del 1998 non faceva riferimento alla rilevabilità d'ufficio della nullità per vizio formale, parte della dottrina⁶⁷ ha riconosciuto soltanto al subfornitore la facoltà, qualora dovesse riscontrare compatibilità tra l'assetto negoziale e i suoi progetti imprenditoriali, di conservare il contratto viziato dal mancato rispetto della forma, essendo precluso al giudice intervenire in senso opposto⁶⁸, salvo a non ammettere che possa intervenire d'ufficio nel solo interesse della parte in favore della quale la nullità è stata contemplata.

Tali considerazioni potrebbero non essere valide pure per l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 che, invece, richiama proprio la rilevabilità d'ufficio di tale nullità (art. 62, comma 1, ultimo periodo). Sebbene siffatta previsione non possa sempre deporre in senso incontrovertibile per la presenza del contemporaneo carattere assoluto della stessa (si pensi alla disciplina del Codice del consumo), pare che l'intervento officioso possa deporre in favore della nullità assoluta. Quale ultima considerazione in favore della non riconducibilità della nullità prevista al comma 1 dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 alla figura della nullità di protezione, si potrebbe addurre anche la circostanza secondo la quale la nullità ivi prevista, riguardando il profilo formale, invalida l'intero contratto, sicché anche l'eventuale omissione delle clausole espressamente elencate comporterebbe nullità dello stesso e non della singola clausola. Difetterebbe pertanto uno dei caratteri propri della nullità di protezione caratterizzata dalla parziarietà, in base alla quale la nullità colpisce la singola clausola e non il contratto. Tale ultima circostanza risulterebbe contraddetta dal tenore dell'articolo in esame.

Ne discende che in questa ipotesi il legislatore, con tale disposizione, sia andato al di là di quanto fosse equo stabilire⁶⁹, senza contare che la norma in questione sembra anche presentare problemi in ordine a chi competa rilevare la nullità. Infatti, sebbene la nullità possa essere rilevata dal giudice ordinario, l'attribuzione di poteri riconosciuti dal comma 8 dell'art. 62 d.l. n.1 del 2012 all'Autorità garante della

sistema delle invalidità negoziali. Per una teoria della moderna nullità relativa, Padova, 2008, p. 1 ss. e 322 ss.; D. RUSSO, *Profili evolutivi della nullità contrattuale*, Napoli, 2008, p. 182 ss.

⁶⁷ D. MANTUCCI, *Profili del contratto di subfornitura*, cit., p. 168 s., il quale (p. 170) conclude nel senso che con un'interpretazione funzionale della norma si potrebbe concludere per il superamento dell'astratta e aprioristica alternativa tra nullità assoluta e nullità relativa, consentendo, di volta in volta, soluzioni adeguate al caso concreto, coerenti con la *ratio* della specifica previsione della invalidità e con la gerarchia dei valori che caratterizzano l'ordinamento.

⁶⁸ Per tale conclusione, sebbene riferita al contratto di subfornitura, D. MANTUCCI, *o.c.*, p. 172 s.

⁶⁹ Lo rileva pure A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, cit., p. 386.



concorrenza e del mercato in ordine alla vigilazione ed alla irrogazione delle sanzioni, è sembrato possa comportare una “singolare sovrapposizione”⁷⁰.

7. Il comma 1 dell’art. 62 d.l. n. 1 del 2012 ha una portata limitata poiché riguarda soltanto i contratti che hanno per effetto la cessione di prodotti agricoli ed alimentari. Più ampia risulta essere la previsione del secondo comma con la conseguenza che le clausole abusive ivi tipizzate potranno riguardare anche altre figure negoziali, finanche a quelle non riguardanti il settore primario⁷¹.

Per quanto riguarda tale disposizione, così come per l’ultima parte del primo comma, si può riscontrare che il legislatore si è mosso conformemente a quanto avvenuto per il codice di consumo ove, in via generale, è data riscontro una tutela del consumatore mediante clausole generali. Se da un lato, sarebbe preferibile la presenza di norme di tipo regolamentare per dare maggiore certezza ai rapporti contrattuali, è pur vero che la complessità e la ricchezza delle situazioni possibili non sarebbero in grado di essere totalmente disciplinate con una siffatta tecnica. Come già accaduto per l’articolo 1341 s. cod. civ., l’interprete sicuramente avrebbe letto le previsioni regolamentari come non esaustive, proponendone, quindi, una interpretazione estensiva se non, addirittura, analogica. Per tale ragione, probabilmente per dotare di maggiore elasticità il sistema giuridico, l’art. 62 d.l. n. 1 del 2012 prevede clausole e principi generali i cui contenuti andranno specificati, di volta in volta, valutando le peculiarità della concreta fattispecie.

Il richiamo alla correttezza, alla proporzionalità, se si vuole, all’equità, impone una valutazione non preconstituita, ma attenta alle peculiarità del caso concreto. La corrispettività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti, non potrebbe non comportare una valutazione reciproca in termini di costi e benefici, sicché un determinato prezzo potrebbe essere equo per un determinato prodotto e non per altro di differente qualità così come eventuali prestazioni di fare aggiuntive a carico del produttore dovrebbero avere un adeguato corrispettivo.

La norma, così come pare desumersi dall’art. 4 del regolamento di attuazione e come si evince anche dal parere reso sullo stesso dal Consiglio di Stato, si colloca all’interno dell’ampia problematica dell’abuso di posizione contrattuale dominante o, se si preferisce, dell’abuso di dipendenza economica. Ne è prova che lo stesso regolamento ministeriale di attuazione, in primo luogo, all’art. 4, comma 1, fornisce contenuto alla previsione sancita alla lettera e) dell’art. 62, secondo comma, che

⁷⁰ Così F. ALBISINNI, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento*, cit., p. 15.

⁷¹ Contro tale possibilità v., tuttavia, F. ALBISINNI, *o.c.*, p. 12. In senso favorevole v., invece, A. GERMANÒ, *o.u.c.*, p. 383.



poteva essere considerata una clausola generale⁷² di chiusura; ciò perché con essa si fa divieto di «adottare ogni ulteriore condotta commerciale sleale che risulti tale anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento». In secondo luogo, la medesima disposizione statuisce che nell'ambito delle cessioni di prodotti agricoli e alimentari, costituiscono «condotta commerciale sleale» «anche il mancato rispetto dei principi di buone prassi e le pratiche sleali identificate dalla Commissione europea e dai rappresentanti della filiera agro-alimentare a livello comunitario nell'ambito del Forum di Alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare»⁷³. Infine, con l'art. 4, comma 2, decreto applicativo, vengono espressamente richiamate ulteriori clausole abusive che vanno ad aggiungersi a quelle sopra menzionate⁷⁴. L'art. 62, comma 2, d.l. n. 1 del 2012, quindi, da un lato, descrive taluni comportamenti abusivi pensati, sì, per i contratti aventi l'effetto della cessione dei prodotti agricoli e alimentari ma, dall'altro, contribuisce a disegnare lo statuto del soggetto contrattualmente debole la cui disciplina deve essere ricostruita dall'interprete utilizzando tutti i riferimenti normativi, ovunque collocati.

Pertanto, l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 si pone all'interno di una più generale disciplina volta a proteggere l'imprenditore debole ed a sanzionare l'abuso di posizione dominante di cui già all'art. 102 TFUE; esso si colloca nell'ambito di molteplici interventi legislativi, tra cui anche la l. 18 giugno 1998, n. 192. Sicuramente le clausole generali, pur rendendo elastico il sistema giuridico consentendogli di rispondere alle varie esigenze che i tempi moderni sollecitano, resta bisogno di concretizzazioni al fine di apprestare la dovuta tutela ai singoli casi concreti. Collocare, tuttavia, la tutela del contraente debole in una prospettiva che fa riferimento soltanto all'autonomia contrattuale rischia di non essere strumento utile per risolvere i problemi connessi al mondo agricolo perché, di fatto, il contraente

⁷² Sulla rilevanza delle clausole generali v. recentemente G. D'AMICO, *Clausole generali e controllo del giudice*, in *Giur. it.*, 2011, p. 1704.

⁷³ Si tratta della c.d. piattaforma B2B *High level Forum for a better functioning of the food supply chain* approvata in data 29 novembre 2011 ed allegata al decreto applicativo del d.l. n. 1 del 2012.

⁷⁴ Con l'art. 4, comma 2, del decreto applicativo dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, si fa divieto di prevedere a carico di una parte l'inclusione di servizi e/o prestazioni accessorie rispetto all'oggetto principale della fornitura, anche qualora queste siano fornite da soggetti terzi, senza alcuna connessione oggettiva diretta e logica o la cessione del prodotto oggetto del contratto (lett. a); di escludere l'applicazione degli interessi di mora a danno del creditore o escludano il risarcimento delle spese di recupero dei crediti (lett. b); di determinare, in contrasto con il principio della buona fede e della correttezza, prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione dei prodotti oggetto delle relazioni commerciali e delle cessioni da parte degli imprenditori agricoli (lett. c). Viene configurata altresì quale pratica commerciale sleale la previsione nel contratto di una clausola che obbligatoriamente imponga al venditore successivamente alla consegna dei prodotti un termine minimo prima di poter emettere la fattura, salvo il caso di consegna dei prodotti in più quote nello stesso mese, nel qual caso la fattura potrà essere emessa solo successivamente all'ultima consegna del bene.



forte potrebbe continuare a tenere comportamenti abusivi. Sarebbe quindi necessario un continuo ricorso alla magistratura per ottenere soddisfazione fino a vedersi realizzata una prassi giurisprudenziale che potrebbe essere disincentivante verso la prepotenza di uno dei contraenti.

Tuttavia, il ricorso all'abuso della posizione dominante, unitamente ad una contrattazione collettiva che si ispiri ai principi di equità così come espressi anche nell'ultima parte del primo comma dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, in un momento come quello attuale, resta l'unico strumento che il produttore agricolo può utilizzare⁷⁵. Una soluzione soddisfacente non può prescindere da una interpretazione della legge che si ispiri ai criteri⁷⁶ storico⁷⁷, logico-assiologico e sistematico⁷⁸. Ne discenderebbe che i contratti dell'agroindustria, ascrivibili nell'ambito del c.d. «contratto asimmetrico»⁷⁹, qualora sussistano le condizioni di debolezza che fungono da presupposto di applicazione delle norme di protezione, dovrebbero ispirarsi ai principi della giustizia contrattuale⁸⁰ che oramai sono patrimonio acquisito dell'esperienza giuridica contemporanea⁸¹.

⁷⁵ Su tale tematica v. le stimolanti osservazioni di A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare*, cit., p. 456 ss.

⁷⁶ Sottolinea il costante divenire degli istituti del diritto civile, R. NICOLÒ, *Diritto civile*, in *Enc. dir.*, XII, Milano, 1964, p. 907.

⁷⁷ Sottolinea la necessità di utilizzare il metodo storico nello studio del diritto agrario R. ALESSI, *Autonomia privata e rapporti agrari*, Napoli, 1982, p. 11. Più in generale, richiama l'attenzione del giurista verso una sensibilità storica S. RODOTÀ, *Poteri dei privati e disciplina della proprietà*, in *Il diritto privato nella società moderna*, Saggi a cura di Rodotà, Bologna, 1971, p. 372 secondo il quale ogni epoca tende a foggare un determinato istituto tenendo conto delle esigenze che in essa si manifestano.

⁷⁸ Su tale tematica v. E. BETTI, *Interpretazione della legge e degli atti giuridici (Teoria generale e dogmatica)*, Milano, 1943, p. 157 ss.

⁷⁹ Caratteristica fondamentale del contratto asimmetrico è la contrapposizione tra due soggetti del mercato dotati di diversa forza contrattuale (In argomento, di recente, F. ROMEO, *contratti asimmetrici, codici di settore e tutela del contraente debole*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2012, p. 440 ss.) che può dipendere dalla mancanza di adeguata informazione (tuttavia dovrebbe essere remota l'ipotesi di un imprenditore che, nonostante la sua professionalità, non sia adeguatamente informato: F. ADDIS, «Neoformalismo» e tutela dell'imprenditore debole, cit., p. 12). Non è, tuttavia, possibile escludere che una situazione di tal genere si verifichi pure nell'ambito commerciale, potendo occasionalmente accadere che anche un imprenditore non sia adeguatamente informato nonostante la sua professionalità [per tutti cfr. G. AMADIO, *Nullità anomala e conformazione del contratto (note minime in tema di «abuso di dipendenza contrattuale»)*, in *Riv. dir. privato*, 2005, p. 296 s.] o dal differente potere contrattuale: in tale ultima ipotesi si discorre di asimmetria di tipo economico: sul punto v. 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. 564 ss.; E. MINERVINI, *Status delle parti e disciplina del contratto*, in *Obbligazioni e contratti*, 2008, p. 11 s.; V. ROPPO, *Parte generale del contratto, contratti del consumatore e contratti asimmetrici (con postilla sul terzo contratto)*, in *Riv. dir. priv.*, 2007, 679 s.

⁸⁰ L. MENGONI, *Autonomia privata e costituzione*, in *Banca, borsa e tit. cred.*, 1997, I, p. 20 ss.; G. VETTORI (a cura di), *Persona e mercato. Lezioni*, cit., *passim*; N. IRTI, *Teoria generale del diritto e problema del mercato*, in *Riv. dir. civ.*, 1999, I, p. 1 ss.; G. VETTORI, *Autonomia privata e contratto giusto*, in *Riv. dir. priv.*,



L'esigenza di proteggere il contraente debole⁸² è generale e non può non riguardare pure la posizione di debolezza del produttore agricolo rispetto all'impresa di trasformazione, commercializzazione e distribuzione⁸³. Tale esigenza, pare avere trovato ampia soddisfazione non soltanto nella l. n. 192 del 1998⁸⁴, ma ancor prima nei principi di buona fede e di solidarietà costituzionale, oltre che nell'art. 16 l. 11 novembre 2011, n. 180, sopra richiamato. Tale conclusione che vede l'art. 9 l. n. 192 del 1998 destinato a superare gli angusti limiti della subfornitura industriale, pare essere confermata da una recente pronuncia giurisprudenziale resa dalla Suprema Corte nella quale è stato deciso che l'abuso di dipendenza economica configura una fattispecie di applicazione generale, che può prescindere dall'esistenza di uno specifico

2000, p. 35; B. MARUCCI, *Equilibrio contrattuale: un principio nella continuità*, in R. FAVALE e D. MARUCCI (a cura di), *Studi in memoria di Vincenzo Ernesto Cantelmo*, II, Napoli, 2003, p. 105 ss.

⁸¹ La conclusione trova ancor più giustificazione alla luce del diritto comunitario (C. CATTABRIGA, *Il protocollo sull'applicazione dei principi di sussidiarietà e di proporzionalità*, in *Dir. Unione eu.*, 1998, p. 361 ss. evidenzia che il criterio di proporzionalità costituisce un principio cardine del diritto comunitario. In argomento cfr., diffusamente, F. CASUCCI, *Il sistema giuridico proporzionale nel diritto privato comunitario*, Napoli, 2001, *passim*) grazie al quale i concetti di ragionevolezza, di proporzionalità, di equilibrio contrattuale, di contratto giusto assumono una valenza generale, presenti anche nei contratti riguardanti il settore agricolo e agroalimentare.

⁸² L'esigenza di tutelare il contraente debole ha una valenza generale (E. CAPOBIANCO, *Diritto comunitario e trasformazioni del contratto*, Napoli, 2006, p. 41 ss.) e può riguardare pure i rapporti fra imprese.

⁸³ Nonostante, dottrina e giurisprudenza siano restie ad applicare anche ai rapporti tra imprese le scelte operate a tutela del consumatore (Cfr. G. AMADIO, *Il terzo contratto. Il problema*, in G. GITTI e G. VILLA (a cura di), *Il terzo contratto*, Bologna, 2008, p. 15; E. NAVARRETTA, *Luci ed ombre nell'immagine del terzo contratto*, *ivi*, p. 317), pare che la tutela del mercato dei prodotti agricoli ed alimentari debba riguardare anche i rapporti tra produttori ed imprenditori intermedi stanti le differenze esistenti, in quanto anche la debolezza dell'imprenditore potrebbe incidere sia sul momento genetico del rapporto sia nello svolgimento dello stesso (Sul punto v. le osservazioni di F. CAFAGGI, *Interrogativi deboli sui fondamenti del terzo contratto*, *ivi*, p. 305, il quale ritiene che «il livello di concorrenzialità del mercato dei beni finali al pari di quello dei beni intermedi incide sulle ragioni dell'asimmetria di potere contrattuale e sui rimedi che l'abuso richiede»). L'esigenza di protezione delle parti contrattuali non dipende dalla qualificazione delle stesse (per una posizione critica verso «una nuova disciplina dei contratti basata su generalizzazioni audaci e molte volte prive di fondamento» v., di recente, E. RUSSO, *Imprenditore debole, imprenditore-persona, abuso di dipendenza economica, «terzo contratto»*, in *Persona e soggetto. Il soggetto come fattispecie della persona*, Atti del convegno del 7-8 ottobre 2008 S. Trada, Napoli, 2010, p. 207 ss.) perché anche l'imprenditore, allorché entra in contatto con altro imprenditore, ha diritto ad un rapporto negoziale equo.

⁸⁴ In proposito è stato precisato (C. SCOGNAMIGLIO, *Abuso del diritto*, in *Contratti*, 2012, p. 12 s.) che l'abuso di dipendenza economica sembra anch'esso poter aspirare ormai allo statuto di una clausola generale, non soltanto nel senso che la regola racchiusa nell'art. 9 l. n. 192 del 1998 sia in effetti strutturata come tale, ma anche dal punto di vista della portata espansiva. Invero sussistono pure dati letterali che impediscono di confinare il divieto di cui all'art. 9 alla sola subfornitura, ciò in linea con le esperienze francesi e tedesche.



rapporto di subfornitura, purché ricorra un significativo squilibrio di diritti e di obblighi⁸⁵: ciò anche in ossequio agli artt. 2 e 41, commi 2 e 3, cost.

L'art. 9 l. n. 192 del 1998 potrebbe rappresentare un ulteriore tassello per la ricostruzione dello statuto normativo in favore del contraente debole⁸⁶, sia o no imprenditore, sicché particolari esigenze potrebbero essere appagate sia concretizzando i principi generali sia applicando norme presenti nell'ordinamento, superando la stretta logica della tecnica della sussunzione. In tal modo, nei rapporti negoziali di integrazione verticale in agricoltura, sarebbe possibile tutelare situazioni che non si ritenessero comprese nell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 ricorrendo alla disciplina dell'art. 9 l. n. 192 del 1998: si pensi all'ipotesi in cui il polo integrante, ingiustificatamente, rifiutasse il rinnovo del contratto di coltivazione, allevamento e fornitura; in questo caso, il produttore che non avesse ancora recuperato gli investimenti effettuati, potrebbe agire per vedersi riconosciuto il risarcimento del danno, adducendo la propria situazione di dipendenza economica e l'abuso del polo integrante, ciò ai sensi dell'art. 9, comma 3, l. n. 192 del 1998, così come modificato ad opera dell'art. 11, comma 1, della l. n. 57 del 2001⁸⁷.

Qualora non si volesse ritenere applicabile la categoria dell'abuso di dipendenza economica ai contratti di cui all'art. 62 d.l. n. 1 del 2012, pare che una tutela potrebbe

⁸⁵ Così Cass., sez. un., ordinanza, 25 novembre 2011, n. 24906, in *De jure on line*.

⁸⁶ Anche in considerazione del fatto che il Consiglio di Stato, nel sopra citato parere, sottolinea l'utilità di inserire l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 nell'ambito delle ipotesi di abuso di dipendenza economica, si potrebbe prospettare l'estensibilità delle clausole previste nel secondo comma a tutte le relazioni commerciali, stante il fatto che la norma non ha carattere eccezionale, ma può considerarsi di natura speciale, come tale estensibile analogicamente. La considerazione potrebbe risolvere pure il possibile effetto abrogativo della l. n. 1 del 2012 rispetto all'art. 9 l. n. 192 del 1998. Si potrebbe, infatti, ipotizzare che, stante il principio espresso dall'art. 15 disp. prel. secondo il quale l'abrogazione di una legge può avvenire anche tacitamente, la norma sull'abuso di dipendenza economica sia stata abrogata dalla norma successiva che ha riaffrontato il problema. Invero, sembra che nella specie non vi sia spazio per l'abrogazione tacita poiché entrambe le normative considerate non sono antinomiche ma, al contrario, possono coesistere. In proposito giova ricordare l'orientamento della Cassazione (Cass. 8 gennaio 2002, n. 131, in *Foro it.*, 2002, I, c. 1036 ss.) secondo la quale l'abrogazione tacita presuppone l'esistenza di una incompatibilità *iuris* tra le norme considerate: vale a dire che una norma può essere considerata compatibile con altra soltanto ove essa non risulti in contrasto con la *ratio* sottesa alla disciplina del diverso istituto cui si intende applicarla, risultando così, per converso, definita quale effetto di un'interpretazione sistematica che rilevi "dissonanti" valutazioni del legislatore in relazione agli interessi da proteggere grazie alla disciplina di istituti che, in esito positivo della prevista verifica di compatibilità, dovrebbero essere regolamentati dalla medesima normativa. Tale situazione non ricorre nelle norme considerate poiché entrambe sono funzionali alla protezione del contraente debole, ma su differenti presupposti.

⁸⁷ Per tale considerazione, sebbene riferita al contratto di subfornitura, cfr. D. MANTUCCI, *Profili del contratto di subfornitura*, cit., p. 72.



essere rinvenuta anche nella più generale categoria dell'abuso del diritto⁸⁸ che sembra poter aspirare al ruolo proprio di una clausola generale⁸⁹. Ciò, ancor più, se si tiene presente che anche recentemente la giurisprudenza di legittimità⁹⁰ ha deciso che i principi di correttezza e buona fede nell'esecuzione e nell'interpretazione dei contratti, di cui agli art. 1175, 1366 e 1375 cod. civ., rilevano sia sul piano dell'individuazione degli obblighi contrattuali, sia su quello del bilanciamento dei contrapposti interessi delle parti. Sotto il primo profilo, essi impongono ai contraenti di adempiere obblighi anche non espressamente previsti dal contratto o dalla legge, ove ciò sia necessario per preservare gli interessi della controparte; sotto il secondo profilo, consentono al giudice di intervenire pure in senso modificativo o integrativo sul contenuto del contratto, qualora ciò sia necessario per garantire l'equo contemperamento degli interessi delle parti e prevenire o reprimere l'abuso del diritto. La categoria dell'abuso del diritto nella materia contrattuale, frutto di un'operazione ermeneutica ad opera anche della giurisprudenza, potrebbe essere utilizzata per tutelare le situazioni in cui il produttore agricolo entri in contatto, per mezzo del contratto di integrazione verticale, con il polo integrante in posizione di oggettiva debolezza.

⁸⁸ In argomento v. i saggi raccolti in P. RESCIGNO, *L'abuso del diritto*, Bologna 1998, *passim*. Per una ricostruzione del più recente dibattito su tale figura v. C. RESTIVO, *Contributo ad una teoria dell'abuso del diritto*, Milano 2007, *passim*. Da ultimo v. C. SCOGNAMIGLIO, *Abuso del diritto, buona fede, ragionevolezza (verso una riscoperta della pretesa funzione correttiva dell'interpretazione del contratto?)*, in *La Nuova giur. civ. comm.*, 2010, p. 139 ss.; S. PAGLIANTINI (a cura di), *Abuso e buona fede nei contratti*, Torino, 2010, *passim*. La categoria dell'abuso del diritto nella materia contrattuale, frutto di un'operazione ermeneutica ad opera della giurisprudenza (di recente Cass. 18 settembre 2009, n. 20106, in *De jure on line*, variamente commentata; sul tema v. F. GALGANO, *Qui suo iure abutitur neminem laedit?*, in *Contr. impr.*, 2011, p. 314) potrebbe essere utilizzata per tutelare le situazioni in cui il produttore agricolo entri in contatto, per mezzo del contratto di integrazione verticale, con il polo integrante in posizione di oggettiva debolezza. La riferita decisione della Cassazione, mostrando sensibilità, ha precisato che, pur in assenza di norme che sanzionino, in via generale, l'abuso del diritto, è stato possibile per «una giurisprudenza attenta alle posizioni soggettive in sofferenza, di sanzionare con l'illegittimità la cosiddetta interruzione brutale del credito, e cioè il recesso di una banca da un rapporto di apertura di credito tutte le volte in cui, benché pattiziamente consentito, esso assuma connotati di arbitrarietà (cfr. Cass. 21 febbraio 2003, n. 2642; Cass. 16 ottobre 2003, n. 15482); ovvero di colpire con l'invalidità la delibera assembleare affetta da eccesso di potere della maggioranza, in quanto adottata ad esclusivo beneficio della stesa ed in danno dei soci di minoranza (cfr. Cass., 11 giugno 2003 n. 27387), spingendosi al punto da prefigurare, in ambito contrattuale, in nome del dovere inderogabile di solidarietà di cui all'art. 2 Cost., un sindacato - anche in senso modificativo o integrativo - dello statuto negoziale (cfr. Cass., Sez. Un. 15 novembre 2007, nn. 23726; Cass. 20 aprile 1994, n. 3775; Cass., 24 settembre 1999, n. 10511; Cass., Sez. Un., 13 settembre 2005 n. 18128) nonché un controllo di ragionevolezza di singole clausole, in funzione di contemperamento degli opposti interessi dei paciscenti».

⁸⁹ C. SCOGNAMIGLIO, *Abuso del diritto*, cit., p. 1 ss.

⁹⁰ Cass., 18 settembre 2009, n. 20106, cit.



L'apposizione di clausole abusive, oltre a comportare la sanzione amministrativa per il contravventore⁹¹, potrebbe risentire delle regole e dei principi sopra detti qualora si ammettesse che l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 si inserisca in un sistema di tutela più ampio volto a garantire il contraente debole. Conseguentemente, le clausole abusive poste in essere in violazione dell'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 potrebbero essere affette da nullità al pari di quanto affermato in ordine all'art. 9 l. n. 192 del 1998, per taluno⁹², qualificabile come relativa.

La conclusione potrebbe risultare possibile visto che l'abuso di dipendenza economica nonché l'abuso del diritto sembrano avere carattere generale così come la nullità che colpisce la clausola abusiva dovrebbe avere valenza generale: conseguentemente, qualora l'art. 62 d.l. n. 1 del 2012 si inserisca nella tematica dell'abuso di dipendenza economica, anche in questo caso le clausole dovrebbero essere affette da nullità.

Si potrebbe dunque concludere che il complesso dei divieti, così come si può evincere dall'art. 62, comma 2, d.l. n. 1 del 2012, costituisce l'insieme di norme poste a salvaguardia dell'autonomia negoziale che trova attuazione ogniqualvolta una parte si trovi dinnanzi ad altra che potrebbe avere formulato o imposto clausole che determinano uno squilibrio contrattuale a proprio vantaggio. Ne potrebbe discendere che pure nei contratti aventi ad oggetto prodotti agricoli e alimentari il "cedente" diventa destinatario di una tutela effettiva "contro" le clausole che, imposte dal "cessionario", potrebbero determinare a suo carico un significativo squilibrio di diritti e di obblighi derivanti dal negozio concluso. Quando lo squilibrio sia "eccessivo" si potrebbe ritenere applicabile l'art. 9 della legge n. 192/1998 sull'abuso di dipendenza economica⁹³.

Una risposta capace di offrire una tutela a situazioni non espressamente contemplate in norme di tipo regolamentare può essere rinvenuta soltanto nelle clausole generali che, sia pure dal contenuto non definito, restano comunque espressione di principi e regole fondamentali dell'ordinamento giuridico vigente. Esse consentono di rispondere con immediatezza alle esigenze particolari, talvolta innovative, che presenta il caso concreto; garantiscono, inoltre, la risposta alla richiesta di giustizia contribuendo, unitamente ad altri istituti, ad assicurare la completezza del diritto oggettivo funzionale alla certezza del diritto e all'esigenza dello

⁹¹ L'art. 62, comma 6, d.l. n. 1 del 2012 stabilisce che, salvo che il fatto costituisca reato, il contraente che contravviene agli obblighi di cui al comma 2 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 3.000,00. La misura della sanzione è determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto dal soggetto che non ha rispettato i divieti di cui al comma 2.

⁹² Su tale tematica v. da ultimo S. PAGLIANTINI (a cura di), *Le forme della nullità*, Torino, 2009, *passim*.

⁹³ Così, quasi testualmente, cfr. A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, cit., p. 382 s.



jus dicere a conflitti di interessi rispetto ai quali l'ordinamento deve dare sempre una risposta⁹⁴.

⁹⁴ P. STANZIONE, *Manuale di diritto privato*, cit., p. 10 ss.