



# Decreto Legislativo n. 198 8 novembre 2021

relativo alle pratiche sleali nei  
rapporti tra imprese nella filiera  
agricola e alimentare

# Applicazione

cessioni (vendite) di prodotti agricoli e  
alimentari effettuate da fornitori (venditori)  
stabiliti nel territorio nazionale

# Prodotti Agricoli

1. si intendono i prodotti individuati nell'allegato I del Trattato dell'Ue (es. animali vivi, frutta, ortaggi, cereali, legumi, carne, latte e suoi derivati, uova, miele, caffè, tè, spezie, paglie e foraggi, olio, vino, zucchero da barbabietola allo stato solido, sidro, tabacchi greggi o non lavorati, alimenti preparati per gli animali, ecc.).
2. mangimi, le sementi e le piantine ancorché utilizzati dall'imprenditore agricolo nella sua attività di impresa come "mezzi tecnici".
3. beni trasformati per uso alimentare a partire dai prodotti agricoli.

# Esclusioni

1. le cessioni che non configurano una vendita: donazioni, permute, ecc.;
2. le cessioni al consumatore finale (persona fisica che acquista beni agricoli o alimentari per scopi estranei alla propria attività imprenditoriale);
3. i contratti di vendita in cui il pagamento del prezzo e la consegna del bene è contestuale;
4. i conferimenti di prodotti agricoli o alimentari effettuati da imprenditori agricoli e ittici alla cooperativa di cui sono soci o ad organizzazioni di produttori.

# Il Contratto Scritto: Norma Imperativa

- Stipulato prima della consegna dei prodotti
- Durata
- Quantità
- Caratteristiche del prodotto ceduto
- Prezzo
- Modalità e tempi di consegna
- Modalità di pagamento

# Il Contratto Scritto: Norma Imperativa

La mancanza di contratto scritto o la mancanza di uno dei requisiti (durata, quantità, caratteristiche del prodotto, prezzo, modalità di pagamento e di consegna) rende la pattuizione nulla in quanto contraria ad una norma imperativa

# Forme di contratto equipollenti

- Devono essere previste nell'accordo quadro  
*(durata, caratteristiche del prodotto, prezzo modalità di consegna e di pagamento):*
  - documenti di trasporto
  - documento di consegna
  - fatture
  - ordini di acquisto

# Durata minima

- 12 mesi
- Deroghe:
  - da prevedersi nel contratto es. stagionalità
  - accordo quadro con OOPP



# Prezzo

- Dato obbligatorio
- Se manca, sanzione pecuniaria fino al 3%
- Si può inserire prezzo determinabile in una fase successiva alla conclusione del contratto purché faccia riferimento a parametri oggettivi prefissati (es. prezzo variabile a seconda del peso del prodotto a destino; prezzo stabilito sulla base di una data piazza di affari)

# Quantità e caratteristiche

- indispensabile inserire la quantità esatta di prodotto venduto pena la sanzione amministrativa.
- Caratteristiche del prodotto nei suoi elementi qualitativi e se si tratti di prodotto alimentare deperibile ovvero prodotto agricolo o alimentare non deperibile.
- La “deperibilità” del prodotto, è rilevante ai fini dei termini di pagamento.

# Termini di pagamento

- Il prezzo deve essere pagato entro 30 giorni per i prodotti deperibili e 60 giorni per quelli non deperibili.
- Sono previsti termini specifici per i “**contratti di cessione con consegna pattuita su base periodica**”. Tali contratti sono i contratti quadro o gli accordi di fornitura che prevedono prestazioni periodiche o continuative (ad esempio forniture con un calendario annuo in cui il fornitore effettua consegne ogni 15 del mese)
- Una clausola contrattuale con termini di pagamento difformi e comunque più ampi di quelli previsti dalla norma sarebbe nulla ma il contratto sarebbe da ritenersi valido.

# Vendite sottocosto

- La vendita sottocosto di prodotti agricoli ed alimentari è consentita solo nel caso di prodotto invenduto a rischio di deperibilità, oppure nel caso di operazioni commerciali programmate e concordate con il fornitore in forma scritta.

**tab. 1a Pratiche commerciali sleali, le pratiche commerciali vietate**

1	Ritardi nei pagamenti	<b>a. accordo di fornitura su base regolare dei prodotti:</b> per i <b>prodotti deperibili</b> il pagamento deve essere corrisposto in un periodo non superiore a 30 giorni dal termine del periodo di consegna o dalla data in cui è stato stabilito l'importo. Nel caso di <b>prodotti non deperibili</b> il pagamento deve essere corrisposto entro 60 giorni dal termine del periodo di consegna o dalla data in cui si è stabilito l'importo. Il periodo di pagamento decorre a partire dal termine del periodo di consegna convenuto, il giorno seguente il fornitore sono dovuti al creditore gli interessi di mora (D.L. 9 ottobre 2002, n.231).
		<b>b. accordo di fornitura non su base regolare dei prodotti:</b> per i prodotti deperibili il pagamento deve essere corrisposto in un periodo non superiore a 30 giorni dal termine del periodo di consegna o dalla data in cui è stato stabilito l'importo. Nel caso di prodotti non deperibili il pagamento deve essere corrisposto entro 60 giorni dal termine del periodo di consegna o dalla data in cui si è stabilito l'importo. Il periodo di pagamento decorre a partire dalla data di consegna, il giorno seguente il fornitore sono dovuti al creditore gli interessi di mora (D.L. 9 ottobre 2002, n.231).
		Il divieto non si applica ai pagamenti effettuati nel quadro di programma delle scuole, agli enti pubblici che forniscono assistenza sanitaria e nell'ambito di contratti di fornitura, tra fornitori di uve o mosto per la produzione di vino e i loro acquirenti diretti.
2	Annullamento degli ordini dei prodotti deperibili	Gli acquirenti non possono annullare gli ordini di prodotti deperibili con un preavviso inferiore ai 30 giorni (fatta eccezione per alcuni settori stabiliti a livello nazionale ).
3	Modifiche unilaterali e retroattive dei contratti di fornitura	non possono essere attuate, dagli acquirenti, modifiche unilaterali degli accordi di fornitura riguardo: luogo, tempi, volume fornitura, volume della consegna, norme di qualità, termini di pagamento e prestazioni di servizi.
4	Pagamenti non connessi alla vendita	L'acquirente non può richiedere al fornitore pagamenti non connessi alla vendita dei prodotti agricoli e alimentari
5	Pagamenti per il deterioramento e la perdita di prodotti dopo la vendita	L'acquirente non può esigere pagamenti per la perdita od il deterioramento delle forniture dei prodotti agricoli e alimentari, avvenute dopo la vendita, non causate da negligenza del fornitore.
6	Rifiuto di concedere un contratto scritto	L'acquirente non può rifiutarsi di confermare per iscritto le condizioni di accordo di una fornitura, a meno che non si tratti di una fornitura tra un socio ed un'organizzazione produttori il cui statuto non preveda effetti analoghi alle disposizioni dell'accordo di fornitura.
7	Abuso di informazioni confidenziali	L'acquirente non può acquisire, utilizzare o divulgare illecitamente segreti commerciali del fornitore (direttiva UE 2016/943).
8	Ritorsioni commerciali	L'acquirente non può mettere in atto o minacciare ritorsioni commerciali nei confronti del fornitore
9	Risarcimento costo esame reclami	L'acquirente non può richiedere risarcimenti legati al costo sostenuto per l'esaminazione dei reclami dei clienti relativi alla vendita dei prodotti, a meno che non risultino negligenze o colpe da parte del fornitore.

**tab. 1b Pratiche commerciali sleali, le pratiche commerciali vietate salvo specifiche pre-accordo**

10	Restituzione della produzione invenduta	L'acquirente non può restituire prodotti agricoli invenduti senza corrispondere alcun pagamento o senza corrispondere alcun pagamento per lo smaltimento a meno che tale pratica non sia stata precedentemente concordata in modo chiaro ed univoco nell'accordo di fornitura o in accordi successivi.
11	Imposizione pagamenti per servizi non correlati alla vendita	L'acquirente, a meno che non sia stato precedentemente accordato, non può richiedere al fornitore di farsi carico delle spese per l'immagazzinamento, l'esposizione, l'inserimento in listino dei suoi prodotti agricoli e alimentari e per la messa a disposizione sul mercato.
12	Attribuzione degli sconti	L'acquirente non può richiedere al fornitore di farsi carico degli sconti sui prodotti agricoli venduti dall'acquirente come parte di una promozione, a meno che non sia stato preventivamente ed univocamente accordato da entrambe le parti.
13	Attribuzione costi pubblicitari	L'acquirente non può chiedere al fornitore di farsi carico dei costi della pubblicità, effettuata dall'acquirente, dei prodotti venduti.
14	Attribuzione costi del marketing	L'acquirente non può chiedere al fornitore di farsi carico dei costi del marketing, effettuato dall'acquirente, dei prodotti venduti.
15	Pagamento del personale incaricato	l'acquirente non può richiedere al fornitore di pagare i costi del personale incaricato di organizzare gli spazi destinati alla vendita dei prodotti del fornitore meno che non sia stato preventivamente ed univocamente stabilito negli accordi.

**tab. 2 Altre pratiche commerciali sleali**

Pratica commerciale vietata	Descrizione
Acquisto tramite gare e aste a doppio ribasso	Non si può procedere all'acquisto di prodotti agricoli e alimentari attraverso gare e aste elettroniche a doppio ribasso.
Condizioni contrattuali eccessivamente gravose per il venditore	Non possono essere imposte condizioni contrattuali eccessivamente gravose per il venditore, compresa quella di vendere prodotti agricoli e alimentari a prezzi al di sotto dei costi di produzione.
L'omissione delle condizioni richieste nelle relazioni contrattuali	È vietata l'omissione, nella stipula di un contratto che abbia ad oggetto la cessione di prodotti agricoli e alimentari, di anche una delle condizioni richieste nelle Relazioni Contrattuali riportate dall'articolo 168, paragrafo 4 del regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 dicembre 2013.
L'imposizione di condizioni contrattuali gravose	Non possono essere imposte, né in modo diretto né indiretto, condizioni di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose.
Condizioni diverse per stesse prestazioni	È considerata sleale e vietata l'applicazione di condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti
Subordinare le relazioni commerciali a contraenti non coinvolti con l'oggetto	Non può essere subordinata la conclusione, l'esecuzione dei contratti e la continuità e regolarità delle medesime relazioni commerciali alla esecuzione di prestazioni da parte dei contraenti che non abbiano alcuna connessione con l'oggetto degli uni e delle altre.
Il conseguimento di indebite prestazioni unilaterali	È vietato il conseguimento di indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali.
L'adozione di ogni ulteriore condotta commerciale sleale	Non è ammessa l'adozione di ogni ulteriore condotta commerciale che risulti sleale, anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento.
L'imposizione di servizi e prestazioni accessorie	Non è possibile l'imposizione, a carico di una parte, di servizi e prestazioni accessorie rispetto all'oggetto principale della fornitura, anche qualora questi siano forniti da soggetti terzi, senza alcuna connessione oggettiva, diretta e logica con la cessione del prodotto oggetto del contratto.
L'applicazione di mora al creditore	Non è considerata leale l'applicazione di interessi di mora a danno del creditore o delle spese di recupero dei crediti.
Clausola che imponga al fornitore un termine minimo prima di poter emettere la fattura	Non possono essere previste nel contratto clausole che obbligatoriamente impongano al fornitore, successivamente alla consegna dei prodotti, un termine minimo prima di poter emettere la fattura. Ad esclusione del caso di consegna dei prodotti in più quote nello stesso mese, in qual caso la fattura potrà essere emessa solo successivamente all'ultima consegna del mese.
Trasferimento ingiustificato e sproporzionato del rischio economico	È vietata l'imposizione di un trasferimento ingiustificato e sproporzionato del rischio economico da una parte alla sua controparte.
L'imposizione del fornitore all'acquirente	<b>a. di prodotti con date di scadenza troppo brevi</b> rispetto alla vita residua del prodotto stesso, stabilita contrattualmente;
	<b>b. di vincoli contrattuali per il mantenimento di un determinato assortimento</b> , inteso come l'insieme dei beni che vengono posti in vendita da un operatore commerciale per soddisfare le esigenze dei suoi clienti;
	<b>c. dell'inserimento di prodotti nuovi nell'assortimento;</b>
	<b>d. di posizioni privilegiate di determinati prodotti</b> nello scaffale o nell'esercizio commerciale.