

# D O T T R I N A

GIUSEPPINA PISCIOTTA TOSINI

## **BREVI RIFLESSIONI SULLA NUOVA DISCIPLINA DEI CONTRATTI DI CESSIONE DEI PRODOTTI AGRICOLI NELLE FILIERE AGRO-ALIMENTARI (DECRETO LEGISLATIVO N. 198 DEL 2021)**

### ABSTRACT

Il saggio offre alcuni spunti interpretativi in relazione al d.lgs. n. 198 del 2021 di recepimento in Italia della direttiva UE 2019/633 sulle pratiche commerciali scorrette nella filiera agroalimentare. L'Autrice mette in evidenza come le scelte del legislatore diano una risposta concreta alle diverse sollecitazioni della dottrina tese ad offrire soluzioni alle evidenziate lacune della precedente disciplina interna in materia di regolazione dei contratti di cessione nella filiera agroalimentare (art. 62, d.l. n. 1 del 2012), ispirandosi a quelle scelte già sperimentate nel contesto agrario a tutela degli imprenditori agricoli nei confronti dei proprietari dei fondi (legge n. 203 del 1982). L'adozione di una tecnica mista consistente nella individuazione di norme imperative che fissano uno zoccolo duro a garanzia della parte debole e della utilizzazione di forme flessibili di tutela consistenti in tecniche consensuali affidate alla cura delle organizzazioni professionali o sindacali può validamente contribuire al raggiungimento dell'obiettivo della protezione degli interessi del soggetto debole del rapporto e, conseguentemente, alla stabilità del mercato.

*The essay offers some interpretative hints in relation to the Legislative Decree 198 of 2021 for the transposition in Italy of the EU directive 2019/633 on unfair commercial practices in the agri-food chain. The Author highlights how the choices of the legislator give a concrete response to the various requests of the doctrine aimed at offering solutions to the highlighted shortcomings of the previous internal discipline on the regulation of sale contracts in the agri-food chain (art. 62, Legislative Decree 1 of 2012), inspired by those choices*

*already tested in the agricultural context to protect agricultural entrepreneurs against the owners of the land (Law 203 of 1982). The adoption of a mixed technique consisting in the identification of mandatory rules that establish a hard core to guarantee the weaker party and the use of flexible forms of protection consisting of consensual techniques entrusted to the care of professional or trade union organizations can validly contribute to the achievement of objective of protecting the interests of the weak subject of the relationship and, consequently, the stability of the market.*

PAROLE CHIAVE: Filiera agroalimentare – Pratiche commerciali scorrette – Cessione di prodotti agricoli.

KEYWORDS: *Agri-Food Chain – Unfair Commercial Practices – Sale Contracts of Agricultural Products.*

SOMMARIO: 1. Il contesto. – 2. La nuova disciplina dei contratti di cessione nella filiera agroalimentare.

1. Le cc.dd. filiere alimentari e/o agroalimentari (nelle quali operano produttori di beni primari (agricoli), intermediari, trasformatori, commercializzatori, distributori) sono costituite da relazioni negoziali aventi ad oggetto la fornitura di prodotti destinati all'alimentazione sia direttamente sia attraverso la loro trasformazione, manipolazione, commercializzazione, attività tutte finalizzate alla vendita, spesso attraverso la Grande Distribuzione, al consumatore finale<sup>1</sup>.

In tali rapporti il prevalere della logica del profitto, determinando spesso un sovraccarico di costi per il produttore del prodotto primario, finisce per compromettere in modo sensibile la posizione del consumatore finale. La consapevolezza di ciò, insieme alla sempre maggiore sensibilità mostrata dalla società moderna nei confronti dell'alimentazione, ha indotto il legislatore, sia nazionale che europeo, ad occuparsi delle filiere del settore agroalimentare in maniera incisiva ed organica proprio a partire dalla regolazione di tali rapporti negoziali: una corretta e trasparente gestione delle filiere alimentari è, infatti, un presupposto imprescindibile per assicurare un approvvigionamento alimentare sicuro e idoneo al fabbisogno europeo. In tal senso va osservato che la regolazione del sistema agroalimentare, che passa attraverso la disciplina delle relazioni contrattuali di filiera, è rivolta a raggiungere gli obiettivi propri della politica alimentare europea espressi nei *considerando* del reg. (CEE) n. 178/2002 e, prima ancora, nell'art. 39, par. 1 TFUE: la tutela della salute umana, animale e dell'ambiente, nonché l'incremento della produttività attraverso lo sviluppo del progresso tecnico e l'impiego migliore dei fattori della produzione; l'assicurazione di un tenore di vita equo alla popolazione agricola, grazie al miglioramento del reddito degli agricoltori; la

---

<sup>1</sup> Tali relazioni, dunque, interessano sia le cc.dd. filiere di prodotto (e cioè quelle in cui diversi soggetti con le proprie attività concorrono alla realizzazione di un prodotto alimentare), sia le cc.dd. filiere di produzione (che sono quelle in cui diversi soggetti concorrono con le proprie attività a lavorare una materia prima).

stabilizzazione dei mercati agricoli, la garanzia degli approvvigionamenti e l'assicurazione di prezzi ragionevoli per i consumatori.

L'interesse alla regolazione dei contratti di cessione nelle filiere agroalimentari discende dall'esigenza di riequilibrare le posizioni negoziali dei contraenti, rimediando a quelle disequaglianze che si manifestano in modo fisiologico al fine di evitare che il prezzo di tali disequaglianze sia pagato dal produttore primario ovvero da un altro soggetto fornitore della filiera (con inevitabili ricadute sulle condizioni dei lavoratori che prestano il loro lavoro nell'impresa) e dal consumatore, in un'ottica di ripristino della sostenibilità sociale di tali relazioni contrattuali. Ciò presuppone una concezione della concorrenza «come capacità di percepire e di comprendere i costi e i benefici della scelta di consumo per la costruzione e l'attuazione del progetto esistenziale»<sup>2</sup>. La libertà di concorrenza, infatti, pur costituendo una fenomenologia dell'autonomia privata che include la libertà di impresa non si esaurisce in questa comprendendo anche l'autodeterminazione al consumo come contesto assiologico e dogmatico (applicativo).

Ciò comporta anche il «superamento dell'esclusivo primato dell'atto e dell'attività economica di impresa nella costruzione dello statuto giuridico del mercato» che «non rilevano come fatti economici regolati, bensì come funzionamento della capacità di autodeterminazione della persona»<sup>3</sup>.

E d'altra parte «contratto e mercato interferiscono e si influenzano a vicenda. È difficile stabilire, sul piano logico, giuridico ed economico, una priorità o una prevalenza. Il mercato, lungi dal sostituire il contratto, è fatto di contratti, i contratti nascono dal e nel mercato. Non si possono disciplinare gli uni indipendentemente dall'altro e viceversa; gli interessi che presiedono ai primi dagli interessi che fondano l'ordine del mercato. Non considererei produttiva quindi la disputa sulla appartenenza di una misura protettiva (o repressiva) all'uno o all'altro settore, vieppiù se la disputa dovesse portare a un

---

<sup>2</sup> A. BARBA, *Capacità del consumatore e funzionamento del mercato. Valutazione e divieto delle pratiche commerciali*, Giappichelli, 2018, p. 36

<sup>3</sup> *Ibidem*, pp. 141-142.

isolamento della valutazione dal diritto dei contratti o dall'ordine del mercato e a una rigida applicazione o disapplicazione di standard valutativi. Ciò che investe i rapporti di mercato – come protezione o repressione – investe anche i contratti e ciò che investe i rapporti contrattuali investe anche il mercato»<sup>4</sup>.

È noto come con l'avvento della globalizzazione dei mercati si sia accentuato il fenomeno dell'asimmetria nelle relazioni contrattuali<sup>5</sup> determinato dalla presenza di soggetti che fisiologicamente non sono in grado di incidere nel contenuto dei rapporti commerciali allo stesso modo dell'altra parte contrattuale, in quanto privi del medesimo potere contrattuale.

Nel mondo globale è cioè fisiologico che una delle parti contrattuali non abbia la piena consapevolezza del contenuto e delle conseguenze del regolamento contrattuale, che, spesso, ha solo potuto accettare e non negoziare. In queste situazioni il contratto, espressione dell'autonomia negoziale e della parità dei privati sui mercati, e i rimedi apprestati dall'ordinamento giuridico per far fronte ai tradizionali vizi del negozio giuridico, non appaiono più in grado di garantire l'eguaglianza tra le parti. Sorge dunque la necessità di approntare nuovi strumenti giuridici più incisivi: e così l'ordinamento si è dotato di statuti di protezione dei contraenti deboli. La prima figura di contraente debole considerato dall'ordinamento è stato il consumatore<sup>6</sup>; ad esso, via via, si sono aggiunte altre categorie di contraenti deboli

---

<sup>4</sup> G. OPPO, *Categorie contrattuali e statuti del rapporto obbligatorio*, in *Riv. dir. civ.*, 6, 2006, I, p. 43.

<sup>5</sup> Per tutti sul tema si richiamano gli scritti di M.C. CHERUBINI, *Tutela del «contraente debole» nella formazione del consenso*, Torino, 2005, p. 1 ss.; G. GIOIA, *Nuove nullità relative a tutela del contraente «debole» nei principi UNIDROIT*, in G. ALPA - M. BESSONE (a cura di), *Giur. sist. dir. civ. comm., I contratti in generale*, agg., 1991-1998, Torino, 1999, p. 228 ss.; A.P. SCARSO, *Il contraente «debole»*, Torino, 2006, p. 1 ss.; F. GALGANO, *Squilibrio contrattuale e mala fede del contraente forte*, in *Contr. impresa*, 1997, p. 417 ss.

<sup>6</sup> Cfr. M. GIORGIANNI, *Principi generali sui contratti e tutela dei consumatori in Italia e in Germania*, Milano, 2009; DE NOVA, *Le clausole vessatorie*, Milano, 1996, in part. p. 49; A. BARENGHI, *La nuova disciplina delle clausole vessatorie nel codice civile*, Napoli, 1996, in part. p. 41; S. TROIANO, *Art. 1469 bis – Significativo squilibrio*, in *Clausole vessatorie nei contratti del consumatore*, a cura di G. Alpa e S. Patti, in *Il codice civile. Commentario*, fondato da P. Schlesinger, diretto da F. Busnelli, Milano, 2003, p. 139 ss.; F. MACARIO, *Dalla tutela del contraente debole alla nozione giuridica di consumatore nella giurisprudenza comune, europea e costituzionale*, in *Obbl. e contratti*, 2006, p. 872;

che, per diverse ragioni, non sono in grado di incidere sul regolamento contrattuale: si ricordano la microimpresa<sup>7</sup> e il subfornitore<sup>8</sup> che incarnano la categoria dell'imprenditore debole.

In una logica unitaria, la dottrina<sup>9</sup> ha elaborato la categoria del "contratto asimmetrico", riferibile ad ogni soggetto che, indipendentemente dalla sua specificità, si trovi ad operare nel mercato in condizione di asimmetria o di differente potere economico.

La finalità di protezione rivolta alle imprese deboli nelle loro relazioni contrattuali con imprese più forti, dunque, «è un segnale importante a favore della armonica convergenza nel mercato di istanze di efficienza e, al contempo, di esigenze di giustizia»<sup>10</sup>.

L'asimmetria negoziale, come abbiamo anticipato, ben si apprezza in ambito agricolo<sup>11</sup>. Nelle filiere agroalimentari soprattutto gli imprenditori agricoli posti alla base della filiera soffrono di una

---

G. D'AMICO, *L'abuso di autonomia negoziale nei contratti dei consumatori*, in *Riv. dir. civ.*, 2005, p. 657.

<sup>7</sup> Cui è stata estesa la disciplina prevista per i consumatori: cfr. sul punto G. DE CRISTOFARO, *Pratiche commerciali scorrette e responsabilità d'impresa*, in *La responsabilità d'impresa*, a cura di G. Alpa e G. Conte, p. 253 ss.

<sup>8</sup> Sul contratto di subfornitura cfr. R. NATOLI, *L'abuso di dipendenza economica. Il contratto e il mercato*, Napoli, 2004.

<sup>9</sup> V. ROPPO, *Contratto di diritto comune, contratto del consumatore, contratto con asimmetria di potere contrattuale: genesi e sviluppi di un nuovo paradigma*, in *Riv. dir. priv.*, 2001, p. 769; ID., *Parte generale del contratto, contratti del consumatore e contratti asimmetrici*, in AA.VV., *Il diritto europeo dei contratti fra parte generale e norme di settore*, a cura di E. Navarrini, Milano, 2007; A. GENTILI, *Informazione contrattuale e regole dello scambio*, in *Riv. dir. priv.*, 2004, p. 555; M. DE POLI, *Asimmetrie informative e rapporti contrattuali*, Padova, 2002; G. VETTORI, *Libertà di contratto e disparità di potere*, in *Riv. dir. priv.*, 2005, p. 743; A. ZOPPINI, *Il contratto asimmetrico tra parte generale, contratti di impresa e disciplina della concorrenza*, in *Riv. dir. civ.*, 2008, 5, p. 515. Critica verso la ricostruzione unitaria dei contratti asimmetrici C. CAMARDI, *Contratti di consumo e contratti tra imprese. Riflessioni sull'asimmetria contrattuale nei rapporti di scambio e nei rapporti "reticolari"*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2005, p. 549 ss., specie p. 557 ss.; molto distante anche G. CIAN, *Contratti civili, contratti commerciali e contratti d'impresa: valore sistematico-ermeneutico delle classificazioni*, in *Riv. dir. civ.*, 2004, I, p. 849 ss., specie pp. 859-861, che ascrive i contratti del consumatore all'ambito dei «contratti civili», distinguendoli nettamente dai contratti d'impresa.

<sup>10</sup> R. TOMMASINI, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e commerciali*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, 4, p. 10.

<sup>11</sup> A. ALBANESE, *I contratti della filiera agroalimentare tra efficienza del mercato e giustizia dello scambio*, in A. D'ANGELO-V. ROPPO (a cura di), *Annuario del contratto 2015*, Torino, 2016, pp. 3-33.

doppia debolezza: difatti, essi, non solo devono affrontare le difficoltà fisiologiche derivanti dall'oggetto della loro attività economica (condizioni climatiche, deperibilità e stagionalità dei prodotti, non elasticità della domanda di prodotti alimentari), ma si trovano altresì a doversi relazionare con gli intermediari e gli imprenditori della grande distribuzione, con i quali difficilmente riescono a negoziare in modo effettivo ed incisivo il regolamento contrattuale. Così a partire dagli inizi del nuovo secolo è iniziata a maturare l'esigenza di predisporre una regolazione *ad hoc* a fronte dell'asimmetria negoziale che fisiologicamente viene a crearsi nelle relazioni tra produttori, intermediari, trasformatori e Grande Distribuzione all'interno delle filiere agroalimentari<sup>12</sup>. Un ruolo senz'altro fondamentale per raggiungere il risultato di riequilibrare le parti dei contratti è stato inizialmente svolto dall'autonomia "collettiva" che ha trovato la sua realizzazione negli accordi interprofessionali prima e, oggi, nelle intese di filiera. Un forte impulso all'organizzazione delle filiere e al loro sostegno è derivato dalle norme (artt. 9 e ss.) approvate con il d.lgs. n. 102 del 2005, che ha profondamente innovato il sistema degli strumenti per la regolazione dei mercati agroalimentari. Nel sistema delineato dalle citate norme, l'intesa di filiera (che sostanzialmente sostituisce i vecchi accordi interprofessionali) costituisce il quadro di riferimento di una catena "pattizia" che, attraverso passaggi successivi e conseguenti, si sviluppa attraverso contratti quadro, contratti-tipo e contratti di conferimento tra singoli agricoltori e primi acquirenti. I contratti-quadro stabiliscono, quindi, il contenuto del contratto-tipo<sup>13</sup> che deve essere adottato nella stipulazione dei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura. Questo sistema rivela un potere normativo delegato dalla legge all'autonomia "collettiva" che produce una sorta di autonomia privata individuale "guidata"<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> R. TOMMASINI, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e commerciali*, cit.

<sup>13</sup> Cfr. sul punto M. GIUFFRIDA, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, p. 3; AMBROSINI, *I contratti della filiera alimentare*, in *Corso di alta specializzazione in diritto alimentare*, Teramo, 25 maggio 2019.

<sup>14</sup> A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare*, in L. COSTATO-A. GERMANO-E. ROOK BASILE, *Trattato di Diritto agrario*, III, Torino, 2011, p. 428 ss

Ed è proprio all'autonomia collettiva<sup>15</sup> che la nuova disciplina dei contratti di cessione nella filiera agroalimentare continuerà a guardare in vista del raggiungimento dell'obiettivo di tutela delle parti più vulnerabili ma in un contesto in cui sarà la legge ad individuare quegli aspetti della disciplina contrattuale necessari per la protezione dell'equilibrio negoziale.

2. Com'è noto, con un primo intervento costituito dall'art. 62, d.l. 24 gennaio 2012, n. 1<sup>16</sup>, il legislatore interno, rendendo palese la propria consapevolezza del permanere della sussistenza degli squilibri negoziali nonostante gli interventi citati<sup>17</sup>, aveva introdotto una serie di regole per arginare in via preventiva il loro determinarsi senza però dotarle di rimedi effettivi diretti a sanzionare eventuali comportamenti posti in violazione delle regole approntate.

Di fronte alle numerose critiche sollevate dalla dottrina<sup>18</sup> e muovendo dalla necessità di dare attuazione in Italia alla direttiva UE

---

<sup>15</sup> I. CANFORA, *Organizzazione dei produttori agricoli*, in *Digesto Disc. Priv.*, 2018, e *Le regole del gioco nelle filiere agroalimentari e i riflessi sulla tutela del lavoro*, in *Agriregioneuropa*, 2018; L. COSTANTINO, *La tutela del contraente debole nelle relazioni lungo la filiera agroalimentare nelle più recenti esperienze giuridiche europee e statunitensi*, in *Riv. dir. agr.*, 2013, I, p. 166.

<sup>16</sup> Su cui ci si permetta di rinviare alle riflessioni svolte nel nostro *I contratti di cessione nella filiera alimentare*, in *Trattato di diritto alimentare italiano e dell'unione europea*, Milano 2021 spec. p. 135 ss.

<sup>17</sup> Cfr. A. JANNARELLI, *I rapporti contrattuali nella filiera agroalimentare*, in A. GERMANÒ-E. ROOK BASILE, *I contratti agrari*, nella collana diretta da P. Rescigno - E. Gabrielli, *Trattato dei contratti*, Torino, 2015, p. 332 ss.

<sup>18</sup> Cfr. A. JANNARELLI, *La strutturazione giuridica dei mercati nel sistema agroalimentare e l'art. 62 della legge 24 marzo 2012, n. 27: un pasticcio italiano in salsa francese*, in *Riv. dir. agr.*, 2012, p. 545 ss.; RUSSO, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari (e quelli di cessione del latte crudo): nuovi tipi contrattuali per il mercato agroalimentare?*, in *Riv. dir. agr.*, 2013, p. 220 ss.; S. RIZZIOLI, *La disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e alimentari tra prospettive di diritto dell'Unione europea e legislazione alimentare interna*, in *Riv. dir. agr.*, 2013, p. 251 ss.; A.M. BENEDETTI-F. BARTOLINI, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv. dir. civ.*, 2013, II, p. 641 ss.; F. ALBISINNI, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, n. 2, p. 19 ss.; M. TAMPONI, *Liberalizzazioni, «terzo contratto» e tecnica legislativa*, in *Contr. e impr.*, 2013, p. 91 ss.; A. ARGENTATI, *La disciplina speciale delle relazioni commerciali nel settore agroalimentare. Riflessioni sull'art. 62 l. n. 27 del 2012*, in *Giust. civ.*, 2012, p. 441 ss.



2019/633 sulle pratiche commerciali scorrette nella filiera agroalimentare<sup>19</sup> il legislatore ha riscritto, con il d.lgs. n. 198 del 2021<sup>20</sup>, la disciplina dei contratti di cessione della filiera agroalimentare intervenendo su alcune delle lacune contenute nella disciplina dell'art. 62 segnalate dalla dottrina.

La struttura vigente della normativa si articola in una serie di disposizioni riferibili ai contratti di cessione che vengono definiti nell'art. 2, lett. e), del d.lgs. n. 198 del 2021, come «i contratti che hanno ad oggetto la cessione di prodotti agricoli ed alimentari, ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore, delle cessioni con contestuale consegna e pagamento del prezzo pattuito, nonché dei conferimenti di prodotti agricoli ed alimentari da parte di imprenditori agricoli e ittici a cooperative di cui essi sono soci o ad organizzazioni di produttori, ai sensi del d.lgs. 27 maggio 2005, n. 102, di cui essi sono soci».

In generale la norma si propone<sup>21</sup> di disciplinare le relazioni commerciali e di contrastare le pratiche commerciali sleali nelle relazioni tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli ed alimentari, «definendo le pratiche commerciali vietate in quanto contrarie ai principi di buona fede e correttezza ed imposte unilateralmente da

---

<sup>19</sup> Cfr art. 7 “Principi e criteri direttivi per l’attuazione della direttiva (UE) 2019/633, in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare “ della legge 22 aprile 2021, n. 53 Delega al Governo per il recepimento delle direttive europee e l’attuazione di altri atti dell’Unione europea - Legge di delegazione europea 2019-2020.

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

<sup>20</sup> Recante Attuazione della direttiva (UE) 2019/633 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 aprile 2019, in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agricola e alimentare nonché dell’art. 7 della legge 22 aprile 2021, n. 53, in materia di commercializzazione dei prodotti agricoli e alimentari. (21G00202) (*Gazz. uff.* n. 285 del 30 novembre 2021, Suppl. Ordinario n. 41).

<sup>21</sup> Art. 1, comma 1.

un contraente alla sua controparte, razionalizzando e rafforzando il quadro giuridico vigente nella direzione della maggiore tutela dei fornitori e degli operatori della filiera agricola e alimentare rispetto alle suddette pratiche».

In tal senso la disciplina delle pratiche commerciali scorrette si mostra «funzionale alla socializzazione dell'economia di mercato e in questo rispetta e asseconda la reale conformazione del processo concorrenziale e, soprattutto, la direzione economica ed aziendale che orienta la sua dinamica»<sup>22</sup>.

L'ambito oggettivo e soggettivo è delineato dal secondo e dal terzo comma dell'art. 1 secondo il quale le disposizioni previste dal decreto si applicano «alle cessioni di prodotti agricoli ed alimentari»<sup>23</sup>, eseguite da fornitori che siano stabiliti nel territorio nazionale, indipendentemente dal fatturato dei fornitori e degli acquirenti» e non si applicano «ai contratti di cessione direttamente conclusi tra fornitori e consumatori». Qui il legislatore italiano si sgancia dalla logica dell'indizio economico della posizione dominante – presente invece nella direttiva<sup>24</sup> – non dando alcun rilievo ai fatturati dei fornitori e

---

<sup>22</sup> A. BARBA, *Capacità del consumatore*, cit., p. 229.

<sup>23</sup> Pertanto, sembrerebbe confermato l'ambito ampio di applicazione che si riferisce alle cessioni di prodotti agricoli e alimentari. In questo senso già con riguardo all'art. 62: A. GERMANÒ, *I contratti di cessione dei prodotti agricoli*, in A. GERMANÒ-E. ROOK BASILE, *I contratti agrari*, nella collana diretta da P. Rescigno-E. Gabrielli, *Trattato dei contratti*, Torino, 2015, p. 167; L. PETRELLI, *L'art. 62 dopo le ultime decisioni*, in *Studi in onore di Luigi Costato*, vol. II, *Diritto alimentare. Diritto dell'Unione europea*, Napoli, 2015, p. 317; F. ALBISINNI, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento*, in *Riv. dir. alim.*, 2012, p. 2. Tale interpretazione era stata confermata dall'AGCM che con delibera del 6 febbraio 2013, n. 24220 riteneva applicabile l'art. 62 alle cessioni di tutti i prodotti alimentari.

<sup>24</sup> Art. 1, comma 2°, secondo cui «2. La presente direttiva si applica a determinate pratiche commerciali sleali attuate nella vendita di prodotti agricoli e alimentari: a) da parte di fornitori con un fatturato annuale pari o inferiore a 2 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 2 000 000 EUR; b) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 2 000 000 EUR e 10 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 10 000 000 EUR; c) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 10 000 000 EUR e 50 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 50 000 000 EUR; d) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 50 000 000 EUR e 150 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato annuale superiore a 150 000 000 EUR; e) da parte di fornitori con un fatturato annuale compreso tra 150 000 000 EUR e 350 000 000 EUR ad acquirenti con un fatturato an-

degli acquirenti: scelta salutata con favore dalla dottrina<sup>25</sup> e condivisa anche dal legislatore spagnolo.

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

Per fornitore<sup>26</sup> si intende «qualsiasi produttore agricolo o persona fisica o giuridica che vende prodotti agricoli e alimentari, ivi incluso un gruppo di tali produttori agricoli o un gruppo di tali persone fisiche e giuridiche, come le organizzazioni di produttori, le società cooperative, le organizzazioni di fornitori e le associazioni di tali organizzazioni» e, dunque, non sarebbero esclusi dalla definizione di fornitore gli intermediari di prodotti agricoli e alimentari<sup>27</sup> con una sorta di equiparazione di questi ai produttori primari della filiera che, nelle intenzioni del legislatore, avrebbero dovuto essere principalmente i soggetti da tutelare. Ma se da una parte (come affermato nel

---

nuale superiore a 350 000 000 EUR». E questo perché «è probabile che tali squilibri nel potere contrattuale comportino pratiche commerciali sleali nel momento in cui partner commerciali più grandi e potenti cerchino di imporre determinate pratiche o accordi contrattuali a proprio vantaggio relativamente a un'operazione di vendita» (cfr. *considerando* 1).

<sup>25</sup> A. JANNARELLI, *La "giustizia contrattuale" nella filiera agro-alimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, in *Giust. civ.*, 2021, 2, p. 199.

<sup>26</sup> Art. 2, lett. i), del decreto

<sup>27</sup> Definiti a loro volta alla lett. l dell'art.2 del decreto come «i prodotti elencati nell'allegato I del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea e i prodotti non elencati in tale allegato, ma trasformati per uso alimentare a partire dai prodotti elencati in tale allegato».

sesto e settimo considerando della direttiva) «in un contesto di politica agricola decisamente più orientato al mercato rispetto al passato, proteggersi dalle pratiche commerciali sleali è ora più importante per gli operatori presenti nella filiera agricola e alimentare» perché tali pratiche commerciali sleali possono avere un impatto negativo sul tenore di vita della comunità agricola: impatto diretto, perché riguarda i produttori agricoli e le loro organizzazioni in qualità di fornitori, e indiretto, poiché le conseguenze delle pratiche commerciali sleali che avvengono nella filiera agricola e alimentare si ripercuotono «a cascata» con effetti negativi sui produttori primari in tale filiera. Per converso l'efficacia della norma deve mirare ad evitare che lo squilibrio su un singolo soggetto della filiera estenda i propri effetti su tutti gli altri soggetti fino a colpire, per ultimo, il consumatore. Ecco perché come parte debole della relazione contrattuale non si intende esclusivamente il produttore, potendo esserlo anche l'intermediario o il distributore rispetto alla grande impresa agro-industriale<sup>28</sup> e, in alcuni casi, rispetto anche allo stesso fornitore primario.

Nella precedente disciplina era il regolamento attuativo dell'art. 62 (D.M. n. 199 del 2012) che all'art. 1 definiva i contorni applicativi della disciplina affermando che essa si applicava «ai contratti di cui all'articolo 62, comma 1 e alle relazioni commerciali in materia di cessioni di prodotti agricoli e alimentari, la cui consegna avviene nel territorio della Repubblica italiana, con particolare riferimento alle relazioni economiche tra gli operatori della filiera *connotate da un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale*». L'art. 62 nel riferirsi al significativo squilibrio faceva espresso riferimento alle «rispettive posizioni di forza commerciale» in tal modo affrontando in modo diverso questa situazione di squilibrio rispetto alle altre situazioni già oggetto di interventi legislativi<sup>29</sup>. Lo

---

<sup>28</sup> In tal senso, A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir. giur. agr. amb.*, 2012, p. 383; A.M. BENEDETTI-F. BARTOLINI, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, cit., p. 642.

<sup>29</sup> Non è la prima volta, infatti, che il legislatore, utilizza la nozione di squilibrio ma, rispetto alle esperienze passate, in questa occasione ha adottato termini differenti. Invero se, con riferimento alla rescissione del contratto ed all'usura, si guardava al contenuto economico della prestazione e lo squilibrio aveva rilevanza solo a determinate

squilibrio tipizzato dal legislatore del 2012 non riguardava né il valore economico delle prestazioni né i diritti ed obblighi nascenti dal contratto né incarnava un parametro contabile. La norma dava in modo esplicito rilevanza ad uno squilibrio tra le «rispettive posizioni di forza commerciale». Il legislatore in tal modo intendeva proteggere una debolezza del contraente non tanto giuridica quanto strutturale. Sembravano così recepite le indicazioni di chi aveva segnalato i limiti di uno squilibrio solamente normativo<sup>30</sup>, perché i diritti e gli obblighi non sono posizioni asettiche, ma hanno un costo e possono avere un prezzo. L'asimmetria in questo contesto riguarda una relazione tra imprese finalizzate a generare profitto. Ne conseguiva che lo squilibrio previsto dall'art. 62 andasse ricondotto al tipo di mercato in cui l'imprenditore opera e alla particolare relazione negoziale cui è obbligato a aderire per poter operare in quell'ambito<sup>31</sup>. In altri termini, a differenza della debolezza del consumatore che si fonda sulla mancanza di una adeguata informazione e/o sull'ignoranza del-

---

condizioni, con il progressivo affermarsi della legislazione di settore, lo squilibrio ha assunto una connotazione prettamente giuridica. Ad esempio, nell'art. 33 cod. cons., clausola vessatoria è quella che genera un «significativo squilibrio di diritti ed obblighi». L'abuso di dipendenza economica è costruito attorno alla forza di un'impresa di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un «eccessivo squilibrio di diritti ed obblighi». In entrambe queste ultime ipotesi si tratta di uno squilibrio di tipo normativo, escludendo dal giudizio qualsiasi valutazione economica. Lo squilibrio è stato altresì utilizzato come parametro contabile per valutare il sovraindebitamento, definito come una situazione di «perdurante squilibrio tra le obbligazioni assunte ed il patrimonio liquidabile per farvi fronte» e, nella medesima accezione, rileva anche l'art. 2467 cod. civ. sul rimborso dei finanziamenti dei soci, come modificato nel 2003. Sul tema dello squilibrio e della giustizia contrattuale la bibliografia è vastissima: *ex multis* cfr. F. GALGANO, *Libertà contrattuale e giustizia del contratto*, in *Contr. impr. Europa*, 2005, p. 509; H. COLLINS, *La giustizia contrattuale in Europa*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2003, p. 659; F. VOLPE, *La giustizia contrattuale tra autonomia e mercato*, Napoli, 2004; U. PERFETTI, *L'ingiustizia del contratto*, Milano, 2002; G. OPPO, *Lo squilibrio contrattuale tra diritto civile e diritto penale*, in *Riv. dir. civ.*, 1999, I, p. 533.

<sup>30</sup> In questo senso V. ROPPO, *Il contratto del duemila*, Torino, 2002, pp. 39-40; A.M. AZZARO, *I contratti non negoziati*, Napoli, 2000, p. 31; P. BARCELLONA, *Diritto privato e società moderna*, Napoli, 1996, p. 418.

<sup>31</sup> In questo senso F. ADDIS, «Neoformalismo» e tutela dell'imprenditore debole, in *Obbl. e contratti*, 2012, p. 12. Sul punto v. anche C. CAMARDI, *Contratti di consumo e contratti tra imprese. Riflessioni sull'asimmetria contrattuale nei rapporti di scambio e nei rapporti "reticolari"*, cit, p. 564; A. ZOPPINI, *Il contratto asimmetrico tra parte generale, contratti di impresa e disciplina della concorrenza*, in *Riv. dir. civ.*, 2008, p. 515.

le condizioni dello scambio, quella dell'imprenditore che opera nella filiera agroalimentare va considerata alla luce di elementi concreti<sup>32</sup>. Lo squilibrio nel contesto della filiera agroalimentare cioè si viene a determinare nelle relazioni contrattuali tra il produttore e chi si occupa dei successivi passaggi come quelli della intermediazione, della trasformazione e della distribuzione dei prodotti agricoli<sup>33</sup>. E ciò perché diversamente da ciò che accade nel settore industriale, nell'agroalimentare, il produttore deve immediatamente cedere i propri prodotti una volta venuti ad esistenza, perché i prodotti agricoli sono deperibili e, quindi, se ne impone il consumo in tempi brevi. Da ciò deriva dunque lo strutturale squilibrio nelle posizioni di forza commerciale tra agricoltore/produttore alimentare ed acquirente intermediario o GDO, che spesso abusa del maggior potere negoziale costringendo i produttori a cedere a prezzi fuori mercato i propri prodotti che, altrimenti, rimarrebbero invenduti e sarebbero quindi destinati al macero. In tal senso l'art. 62 si proponeva di riequilibrare i rapporti di forza all'interno del sistema agroalimentare in cui i produttori agricoli nonché le piccole e medie imprese agroalimentari si trovano indeboliti di fronte allo strapotere contrattuale degli intermediari e della GDO: in questo contesto, invero, i rapporti tra le controparti si giocano sulla forza, sulla base di accordi che spesso non vengono formalizzati e dove il profilo economico/finanziario gioca un ruolo fondamentale soprattutto a favore della GDO. Il parametro dello "squilibrio" riferito alle "rispettive posizioni di forza commerciale" serviva, dunque a consentire all'interprete un concreto accertamento sul campo dell'abuso praticato dalla parte "più forte" sulla parte "debole" del rapporto.

Nella nuova disciplina introdotta dal d.lgs. n. 198 del 2021 non è fatto alcun riferimento «al significativo squilibrio riferito alle rispet-

---

<sup>32</sup> E. ROOK BASILE, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, cit., p. 361, che indica gli elementi determinanti la debolezza strutturale dell'imprenditore agricolo che «dettano la legge reale dell'agricoltura».

<sup>33</sup> E. ROOK BASILE, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, cit., p. 362 ; sul punto cfr. R. TOMMASINI, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e commerciali*, cit., p. 17

tive posizioni di forza commerciale» di cui, evidentemente, si dà per scontata l'esistenza nel sistema di relazioni della filiera agroalimentare e questo a prescindere dal fatturato dei fornitori e degli acquirenti<sup>34</sup> e, conseguentemente, non sarà necessario alcun intervento ermeneutico per verificare l'abusività delle clausole contrattuali sulla scorta della loro capacità, valutata legalmente, di determinare un significativo squilibrio: esse sono considerate tali dalla legge e sarà l'ICQRF<sup>35</sup> ad accertarne e sanzionarne la presenza nei contratti di cessione in violazione delle disposizioni previste dagli artt. 3, 4, 5 e 7. Si tratta di «pratiche commerciali vietate in quanto contrarie ai principi di correttezza e buona fede e imposte unilateralmente da un contraente alla sua controparte».

Dunque, la scelta del legislatore si è orientata nel senso di di-

---

<sup>34</sup> Abbiamo visto infatti che il legislatore si è allontanato dalla indicazione posta nella direttiva circa la individuazione dell'ambito soggettivo di applicazione affidato alla differenza di fatturato tra le imprese produttrici e quelle acquirenti.

<sup>35</sup> Cfr. art. 8 del d.lgs. n. 198 del 2021. Sul punto con riguardo alla scelta dell'autorità di contrasto erano già state espresse alcune perplessità. Cfr. A. JANNARELLI, *La "giustizia contrattuale" nella filiera agro-alimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, in *Giust. civ.*, 2021 2, p. 199, secondo il quale: «La soluzione accolta con cui si è inteso attribuire i compiti di contrasto avverso le pratiche sleali nella filiera agro-alimentare nonché le violazioni dello stesso art. 62 della legge n. 27 del 2019 all'Ispettorato centrale della tutela della qualità e della repressione frodi dei prodotti agroalimentari, sottraendo quest'ultimo all'AGCM, suscita a nostro avviso molte perplessità. In primo luogo, l'organo designato, già richiamato nell'art. 62 della legge n. 27 del 2012 ai fini delle semplici segnalazioni da sottoporre all'attenzione dell'autorità antitrust, svolge compiti oltremodo importanti e con ottimi risultati nella lotta alle frodi alimentari con un significativo apparato tecnico. Tuttavia, allo stato non presenta una collaudata e specifica competenza ed esperienza per intervenire su problematiche dall'indubbio rilievo giuridico-economico. Come si è già avuto occasione di rimarcare in precedenza, la linea di stretto collegamento tra la disciplina della concorrenza e quella dell'abuso di dipendenza economica e delle pratiche sleali avrebbe piuttosto dovuto suggerire l'opportunità che la competenza in ordine all'applicazione della disciplina contenuta nella direttiva n. 633 del 2019 restasse affidata all'autorità antitrust, sebbene, come si è più volte rimarcato, non sempre questa ultima si sia rivelata attenta a cogliere la specificità delle questioni che in tema di concorrenza riguardano il settore primario. Per altro verso, a fronte della crescente importanza della disciplina di controllo sulle pratiche presenti nella stessa filiera agro-alimentare, risulta molto discutibile la scelta adottata che assegna il ruolo di autorità di controllo e di intervento ad una struttura amministrativa, tutta interna al ministero dell'agricoltura, ossia allo stato priva dei caratteri di indipendenza e di terzietà che si richiedono ai fini dell'esercizio dei compiti fissati dalla normativa».

sciplinare ogni singolo contratto di filiera, dove è presumibile la sussistenza di uno squilibrio nelle posizioni di forza commerciale, dettando per tali contratti una disciplina legale integrativa ispirata al formalismo e corroborata dalla sanzione della nullità.

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

La nullità, dunque, sarà anche la sanzione per le clausole dei contratti di cessione stipulati senza il rispetto della forma scritta. Il secondo comma dell'art. 3 del d.lgs. n. 198 del 2021 prevede infatti che i contratti di cessione siano conclusi «obbligatoriamente mediante atto scritto stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti ed indicano la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, che può essere fisso o determinabile sulla base di criteri stabiliti nel contratto, le modalità di consegna e di pagamento».

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

Tali elementi, tuttavia, non occorre che vengano precisati nel documento contrattuale purché, però, risultino, dai documenti di trasporto o di consegna, dalle fatture, dagli ordini di acquisto con i quali l'acquirente commissiona la consegna dei prodotti in applicazione del principio di determinabilità dell'oggetto del contratto se, però, concordati tra acquirente e fornitore mediante un accordo quadro<sup>36</sup>. In queste ipotesi, dunque, occorrerà affinché possa essere

---

<sup>36</sup> Cfr. art. 3, comma. 3°, d.lgs. n. 198 cit.



considerato osservato il requisito di forma/contenuto, che i documenti indichino anche gli estremi del contratto di cessione e/o del contratto o dell'accordo quadro di riferimento.

L'oggetto dell'accordo, dunque, deve essere determinato o determinabile e proprio per questo la norma prescrive che quantità e caratteristiche del bene venduto siano indicate per iscritto. Ciò non esclude la possibilità che le parti pattuiscano la consegna di una quantità di prodotti alimentari genericamente qualificati con il sorgere in capo al venditore di consegnare cose di qualità non inferiori alla media (art. 1178 cod. civ.) e comunque secondo le regole poste in materia di vendita di cose mobili (artt. 1510 e ss.) ovvero in materia di entità della somministrazione (art. 1560 cod. civ.) in quanto compatibili con il tipo del contratto in cui avviene la cessione e purché non in contrasto con le disposizioni previste dagli artt. 3, 4, 5 e 7 del d.lgs. n. 198 del 2021. E così, se le parti avranno pattuito in modo dettagliato oltre alla quantità anche la qualità dei prodotti oggetto della cessione saranno applicabili gli artt. 1511 e 1513 cod. civ. che, con riguardo alla vendita di cose mobili, specificano i rimedi generali espressi dal codice civile in materia di garanzia per i vizi della cosa venduta (art. 1490 cod. civ.) e cioè riduzione del prezzo o risoluzione del contratto ovvero per mancanza delle qualità promesse (art. 1497 cod. civ.) con scelta del rimedio rimessa alla parte acquirente e, comunque, in generale alle regole preposte alla tutela del creditore in ipotesi di inadempimento delle obbligazioni.

Nella precedente disciplina stabilita dal 1° comma dell'art. 62 era introdotto l'obbligo di stipulare in forma scritta tali contratti<sup>37</sup>, indicando quali elementi essenziali la durata, la quantità, le caratteristiche del prodotto venduto, le modalità di consegna e di pagamento. Inizialmente il rispetto di tali requisiti era stato previsto a pena di nullità, rilevabile anche d'ufficio dal giudice. Ma nella legge di conversione<sup>38</sup>, fermi restando i vincoli formali e sostanziali, il richiamo alla nullità era stato eliminato. La mancata previsione della nullità,

---

<sup>37</sup> E. ROOK BASILE, *La disciplina della cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari fra neo-formalismo contrattuale e abuso del diritto*, cit., p. 361.

<sup>38</sup> Legge 24 marzo 2012, n. 27.

tuttavia, secondo la dottrina, non avrebbe cancellato il carattere indisponibile degli interessi sottesi alle singole disposizioni<sup>39</sup>, protetti in via primaria da rimedi pubblicistici.

Nonostante i requisiti fossero qualificati “elementi essenziali” ciò non sarebbe stato sufficiente a individuare, nel caso di loro assenza, quale rimedio applicabile quello della nullità. E in ogni caso, il rimedio della nullità, secondo parte della dottrina non appariva adatto a proteggere la posizione di chi subisce lo squilibrio perché, trattandosi di nullità assoluta<sup>40</sup>, sarebbe stato un rimedio esperibile da chiunque vi abbia interesse e, dunque, anche dalla parte “forte” del contratto. Sul punto poi va precisato che nei rapporti contrattuali di cessione che vengono intrattenuti nelle filiere agricole e agroalimentari non è astrattamente definibile chi tra cedente e cessionario sia la parte “forte” o la parte “debole” (diversamente da quanto invece accade nei contratti con i consumatori ovvero nella subfornitura). E infatti, a seconda dei casi, le posizioni di forza possono subire cambiamenti e/o inversioni potendo anche accadere che il rapporto di forza faccia prevalere il cedente sul cessionario dei prodotti agricoli o alimentari. La nullità, dunque, non avrebbe rappresentato sempre il rimedio più efficiente in caso di vizio di forma, addirittura potendo contrastare con l’interesse protetto dalla norma.

Per altri autori<sup>41</sup>, poiché, come emerge dal regolamento sull’OCM unica<sup>42</sup>, il ricorso alla forma scritta nei contratti di filiera agroalimentare servirebbe a «contribuire a rafforzare la responsabilità degli operatori in altri settori e accrescere la loro consapevolezza della ne-

---

<sup>39</sup> Su tale aspetto cfr. A.M. BENEDETTI-F. BARTOLINI, *La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv. dir. civ.*, 2013, p. 647.

<sup>40</sup> F. ALBISINNI, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?)*, cit., p. 36; A. GERMANÒ, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, in *Dir. giur. agr. al. amb.*, 2012, p. 385.

<sup>41</sup> M. GIUFFRIDA, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in F. ALBISINNI-M. GIUFFRIDA-R. SAIJA-R. TOMMASINI (a cura di), *I contratti del mercato agroalimentare*, Napoli, 2013, p. 29 ss.

<sup>42</sup> Reg. (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 dicembre 2013 recante organizzazione comune dei mercati dei prodotti agricoli e che abroga i regolamenti (CEE) n. 922/72, (CEE) n. 234/79, (CE) n. 1037/2001 e (CE) n. 1234/2007 del Consiglio, in *GUUE* del 20 dicembre 2013, L 346/671, pp. 671-854.

cessità di tenere meglio conto dei segnali del mercato, di migliorare la trasmissione dei prezzi e di adeguare l'offerta alla domanda nonché di contribuire a evitare determinate pratiche commerciali sleali» il vizio di forma avrebbe dovuto essere sanzionato con una nullità di protezione esperibile dalla parte debole. Da parte di altra dottrina<sup>43</sup> si era affermato, invece, che l'interpretazione della norma che prescriveva la forma ma non ne sanzionava la violazione avrebbe rivelato l'intenzione del legislatore di attribuire a tale forma natura di forma *ad probationem* e non *ad substantiam*.

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

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

E proprio in questa ottica tra le pratiche vietate ne ha introdotte alcune<sup>44</sup> che segnalano anche la capacità del cedente di condizionare il cessionario smentendo quella visione che individuerrebbe in posizione "debole" soltanto il cedente.

Anche la norma che impone il rispetto dei principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni, già presente nell'art. 62, appare oggi più chiara e detta-

---

<sup>43</sup> A.M. BENEDETTI-F. BARTOLINI, *La nuova disciplina dei contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari*, in *Riv. dir. civ.*, 2013, p. 648.

<sup>44</sup> Art. 5, lett. m), n), o) e p).

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

Tra gli elementi essenziali costituenti il contenuto minimo dei contratti di cessione nella filiera agro alimentare il legislatore prevede la durata. Secondo quanto espressamente previsto dal 4° comma dell'art. 3 del d.lgs. n. 198 del 2021 «la durata dei contratti di cessione non può essere inferiore a dodici mesi, salvo deroga motivata, anche in ragione della stagionalità dei prodotti oggetto di cessione, concordata dalle parti contraenti o risultante da un contratto stipulato con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale presenti in almeno cinque camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, ovvero nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro, anche per il tramite delle loro articolazioni territoriali e di categoria. Nell'ipotesi in cui il contratto abbia una durata inferiore a quella minima, all'infuori delle deroghe espressamente ammesse dal presente comma, essa si considera comunque pari a dodici mesi». Tale previsione corrobora la conclusione che l'applicabilità della norma sia limitata ai contratti di durata e, comunque, a quelli in cui si dispongono cessioni relative a prodotti non ancora venuti ad esistenza o non ancora nella disponibilità del cedente, ovvero in cui il pagamento del prezzo sia differito. Questa lettura sarebbe tra l'altro confermata da tutto il contesto

normativo che sembra guardare proprio a rapporti caratterizzati dal loro svolgersi nel tempo; in tal senso vanno lette infatti le norme che impongono la forma scritta ovvero prevedono una disciplina sui termini di pagamento, tutte regole non compatibili con le cessioni istantanee con contestuale pagamento del prezzo pattuito che, peraltro, sono escluse espressamente dall'ambito di applicazione<sup>45</sup>.

La norma conferma la volontà di affidare la disciplina della durata minima alla legge e prevede nel caso di violazione ancora una volta l'istituto delineato dall'art. 1419, 2° comma (nullità parziale e sostituzione automatica delle clausole nulle con quelle disposte dalla legge), ma ammette una deroga affidata ad un accordo stipulato con l'assistenza delle rispettive organizzazioni di categoria in tal modo richiamando l'impianto della legge n. 203 del 1982 che affida appunto a norme imperative la disciplina del contratto di affitto di fondi rustici ma consente con l'art. 45 una deroga quando la contrattazione avviene con l'assistenza dei rappresentanti delle maggiori organizzazioni di categoria cui la legge però qui assegna una funzione "delegata" di tutela dei contraenti attribuendo, come vedremo a breve, all'autonomia collettiva un ruolo ben preciso<sup>46</sup>.

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

Tale impostazione risulta confermata anche dal 5° comma dell'art. 3, che dispone che «sono fatte salve le condizioni contrattua-

---

<sup>45</sup> Cfr. comma 3° dell'art. 1.

<sup>46</sup> Cfr. R. ALESSI, *Tipo affitto e autonomia privata*, in R. ALESSI-G. PISCIOTTA, *I Contratti agrari*, in *Trattato di dir. civ. e comm.*, dir. da A. Cicu, F. Messineo, L. Mengoni continuato da P. Schlesinger, Milano, 2015.

li, comprese quelle relative ai prezzi, definite nell'ambito di accordi quadro aventi ad oggetto la fornitura dei prodotti agricoli e alimentari stipulati dalle organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale rappresentate in almeno cinque camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, ovvero nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro, anche per il tramite delle loro articolazioni territoriali e di categoria» e, però, precisa che «nei contratti quadro conclusi con le centrali di acquisto devono essere indicati, in allegato, i nominativi degli associati che hanno conferito il mandato».

La scelta è stata criticata da chi<sup>47</sup> – già con riguardo alla legge delega – sottolineava che «se si tiene conto dell'acceso dibattito che a livello europeo è intervenuto e che è tuttora non sopito a proposito dei compiti spettanti alle stesse organizzazioni dei produttori e al ruolo degli accordi interprofessionali in ordine alla fissazione dei prezzi dei prodotti agricoli, è sorprendente che si sia ripescato dai modelli della programmazione economica dei trascorsi decenni una formula relativa agli accordi quadro anche in materia di prezzi, peraltro stipulati da sindacati agricoli professionali».

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

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

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

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

---

<sup>47</sup> A. JANNARELLI, *La “giustizia contrattuale”*, cit.

Ma non si tratta di una delega in bianco perché l'inciso di apertura: «fermo restando quanto disposto dagli artt. 4 e 5» sembrerebbe proprio evidenziare la volontà del legislatore di mantenere uno zoccolo duro inderogabile individuabile nei principi che sottendono ai divieti relativi alle pratiche sleali vietate indicate dagli artt. 4 e 5<sup>48</sup>.

Il legislatore, inoltre, cerca un aggancio anche con la disciplina europea e lo fa ad esempio quando si affida ai contratti tipo vincolanti di cui all'art. 164 del reg. (UE) n. 1308/2013 per giustificare la deroga al divieto di cui al comma 1, lettera a) dell'art. 4 riguardante i termini di pagamento<sup>49</sup> con ciò sottolineando la capacità degli accordi di tipo stipulati dalle organizzazioni professionali di svolgere anche una funzione di tutela dell'equilibrio delle posizioni delle parti di tali accordi.

Quanto ai termini di pagamento l'art. 4 distingue tra cessioni di prodotti deperibili e non deperibili, stabilendo per le prime un termine di 30 giorni e, per le seconde, di 60. In entrambe le ipotesi, il termine di decorrenza è individuato dal termine del periodo di consegna convenuto in cui le consegne sono state effettuate su base periodica (o dalla data di consegna su base non periodica), ovvero dalla data in cui è stabilito l'importo da corrispondere per il periodo di consegna in questione su base periodica (dalla data in cui è stabilito l'importo da corrispondere su base non periodica), a seconda di quale delle due date sia successiva. Nella disciplina precedente (art. 62 del d.l. n. 1 del 2012) il termine decorreva dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura. Nel caso di inadempimento il regolamento di attuazione disponeva l'automatica applicazione dei tassi moratori previsti dall'art. 5, 2° comma, del d.lgs. n. 231 del 2002 sulla lotta contro i ritardi di pagamento. Tale previsione, finalizzata ad evitare che il debitore si avvantaggiasse a danno del creditore, era rafforzata dal divieto<sup>50</sup> di «negare il pagamento dell'intero importo pattuito per la fornitura a fronte di contestazioni solo parziali relative all'adempimento della medesima». Tale previsione rimaneva

---

<sup>48</sup> Vedi *Appendice*.

<sup>49</sup> Cfr. *infra*

<sup>50</sup> Art. 6 del D.M. n. 199/2012.

confermata anche in presenza del successivo intervento di carattere generale contenuto nella Direttiva sui ritardi nei pagamenti attuata in Italia dal d.lgs. n. 192 del 2012<sup>51</sup>: in tal senso si era da ultimo espresso il Consiglio di Stato che, dopo aver premesso che lo scopo della normativa era «garantire la trasparenza nei rapporti tra i diversi operatori della filiera agroalimentare, attraverso l'eliminazione di posizioni di ingiustificato squilibrio contrattuale tra le parti», aveva concluso affermando il carattere speciale delle disposizioni contenute nell'art. 62 rispetto alla disciplina generale applicabile ai ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali che, conseguentemente, non potevano ritenersi abrogate per effetto dell'entrata in vigore del nuovo d.lgs. n. 192 del 2012.

L'art. 4 del d.lgs. n. 198 del 2021 oltre a fare riferimento a termini di decorrenza diversi da quelli indicati nella precedente disposizione, aspetto che abbreviando le attese dei fornitori rende economicamente più sostenibili le relazioni nella filiera agroalimentare, con la previsione contenuta al 2° comma, secondo cui «fermo restando il diritto del fornitore di avvalersi dei rimedi previsti in caso di ritardo nei pagamenti ai sensi del decreto legislativo 9 ottobre 2002, n. 231, in caso di mancato rispetto dei termini di pagamento di cui al comma 1°, lett. *a*) e *b*)», sono dovuti al creditore gli interessi legali di mora che decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine» al saggio degli interessi «maggiorato di ulteriori quattro punti percentuali» ed “inderogabile”, realizza un coordinamento

---

<sup>51</sup> Nel 2011, come noto, è intervenuta la direttiva 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali cui si è data attuazione in Italia con il d.lgs. n. 192 del 2012. Potendo rientrare i prodotti agricoli nella più ampia nozione di merci cui fa riferimento la direttiva europea ci si è posti la domanda circa l'avvenuta abrogazione tacita dei commi 3° e 4° dell'art. 62. Su questo aspetto si sono espressi in modo opposto il MISE secondo il quale la disciplina dell'art. 62 può ritenersi tacitamente abrogata da quella successiva più generale, di derivazione europea, introdotta dal d.lgs. n. 192/2012, fermo restando che, in caso contrario, la medesima disciplina di cui all'art. 62 dovrebbe, in ogni caso, essere disapplicata per contrasto con il sopravvenuto diritto europeo” e Il MIPAAF che, invece, con una propria nota ha precisato che l'art. 62 sarebbe ancora in vigore perché norma speciale rispetto alla disciplina di derivazione europea, la quale lascia spazio per deroghe da parte degli Stati membri, rendendo quindi legittima la normativa italiana dettata per i pagamenti delle cessioni di prodotti agricoli e alimentari.



con la norma generale prevista dal d.lgs. n. 231 del 2002 evidenziando però la specialità del contesto in cui questa è destinata ad operare prevedendo l'aumento della misura del tasso d'interesse non negoziabile tra le parti (nemmeno per il tramite di accordi stipulati con l'assistenza delle associazioni di categoria!).

Il 2° comma dell'art. 19-ter del d.l. 21 del 21 marzo 2022 convertito in legge n. 51 del 21 maggio 2022 ha esteso la disciplina sui termini di pagamento prevedendo l'inserimento, dopo il 5° comma, di un ulteriore comma, il 5-bis, secondo il quale «la disciplina dei termini di pagamento di cui al 1° comma, lett. a), n. 1, e lett. b), n. 1, si applica altresì ai seguenti prodotti agricoli e alimentari: a) preconfezionati che riportano una data di scadenza o un termine minimo di conservazione non superiore a sessanta giorni; b) sfusi, anche se posti in involucro protettivo o refrigerati, non sottoposti a trattamenti atti a prolungare la durabilità degli stessi per un periodo superiore a sessanta giorni; c) prodotti a base di carne che presentino una tra le seguenti caratteristiche fisico-chimiche: aw superiore a 0,95 e pH superiore a 5,2 oppure aw superiore a 0,91 oppure pH uguale o superiore a 4,5; d) tutti i tipi di latte»<sup>52</sup>.

Tuttavia, per i contratti di cui al 1° comma, lett. a) e b), in cui il debitore è una pubblica amministrazione del settore scolastico e sanitario le parti possono pattuire, purché in modo espresso e per iscritto (forma *ad probationem*), un termine per il pagamento superiore a quello previsto dal 2° comma, quando ciò sia oggettivamente giustificato dalla natura particolare del contratto o da talune sue caratteristiche. In ogni caso i termini di cui al 2° comma non possono essere superiori a sessanta giorni<sup>53</sup>.

Inoltre è previsto che il divieto di cui al 1° comma, lett. a) non si applichi ai pagamenti: a) effettuati da un acquirente a un fornitore

---

<sup>52</sup> L'art. 19-ter al primo comma ha inoltre ampliato la definizione di prodotti deperibili prevedendo che: «All'articolo 2, comma 1°, lett. m), del d.lgs. 8 novembre 2021, n. 198, dopo le parole: “produzione o trasformazione” sono aggiunte le seguenti: “Sono altresì considerati deperibili i prodotti a base di carne che presentino una tra le seguenti caratteristiche fisico-chimiche: aw superiore a 0,95 e pH superiore a 5,2 oppure aw superiore a 0,91 oppure pH uguale o superiore a 4,5».

<sup>53</sup> Art. 4, comma 4°, del d.lgs. n. 231 del 2002.

quando tali pagamenti siano effettuati nel quadro di programmi di distribuzione di prodotti ortofrutticoli e di latte destinati alle scuole ai sensi dell'art. 23 del reg. (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 dicembre 2013; *b*) effettuati da enti pubblici che forniscono assistenza sanitaria; *c*) nell'ambito di contratti di cessione tra fornitori di uve o mosto per la produzione di vino e i loro acquirenti diretti, alle seguenti condizioni: 1) che i termini di pagamento specifici delle operazioni di vendita siano inclusi in contratti tipo vincolanti ai sensi dell'art. 164 del reg. (UE) n. 1308/2013 prima del 1° gennaio 2019 e la cui applicazione sia stata rinnovata a decorrere da tale data senza modificare sostanzialmente i termini di pagamento a danno dei fornitori di uve o mosto; 2) che i contratti di cessione tra fornitori di uve o mosto per la produzione di vino e i loro acquirenti diretti siano pluriennali o lo diventino.

Le deroghe citate confermano da una parte la rilevanza dell'ente pubblico come parte acquirente (lett. *a* e *b*) e, dall'altra, come si è più volte sottolineato, la scelta di delegare all'autonomia privata collettiva (in questo caso con potere normativo *erga omnes*) la funzione di tutela dei produttori primari di beni agro alimentari.

Tale scelta è, infine, corroborata dalla previsione contenuta dall'art. 6 rubricato "Buone pratiche commerciali" dove «si considerano attuativi dei principi di trasparenza, buona fede e correttezza nelle relazioni commerciali tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli ed alimentari gli accordi ed i contratti di filiera che abbiano durata di almeno tre anni nonché i contratti di cui all'art. 3, conformi alle condizioni contrattuali definite nell'ambito degli accordi quadro ovvero che siano conclusi con l'assistenza delle rispettive organizzazioni professionali maggiormente rappresentative a livello nazionale rappresentate in almeno cinque camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, ovvero nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro, anche per il tramite delle loro articolazioni territoriali e di categoria».

Per la vendita dei prodotti agricoli oggetto di tali contratti possono essere utilizzati messaggi pubblicitari recanti la seguente dicitura: «Prodotto conforme alle buone pratiche commerciali nella filiera agricola e alimentare»: potremmo dire che all'autonomia collettiva

è affidato anche il compito di mettere a punto disciplinari di sostenibilità sociale ed economica (le cui regole non si discostino però da quello zoccolo duro indicato dalla legge) cui agganciare la relativa etichettatura di sostenibilità<sup>54</sup>.

L'elenco delle pratiche vietate elencate negli artt. 4 e 5 fa riferimento a clausole non connesse con la funzione tipica dello scambio ed espressione di un evidente squilibrio tra le posizioni di forza commerciale riferibili ad abusi posti in essere prevalentemente da parte degli acquirenti nei confronti dei fornitori ma anche, come già segnalato, da parte dei fornitori nei confronti degli acquirenti in una logica che tiene conto di tutte le possibili situazioni inique che possono determinarsi nel contesto della filiera agroalimentare e provocare alterazioni del mercato.

E con riguardo a quest'ultimo aspetto un ruolo di primo piano è svolto dal mantenimento dei prezzi dei prodotti agricoli a livelli che consentano agli agricoltori di percepire un reddito equo e incidendo dunque sulla sostenibilità delle relazioni.

Con riguardo ai prezzi, infatti, il d.lgs. n. 198 del 2021 all'art. 5, comma 1°, individua come pratiche commerciali vietate: *a)* l'acquisto di prodotti agricoli e alimentari attraverso il ricorso a gare e aste elettroniche a doppio ribasso e *b)* l'imposizione di condizioni contrattuali eccessivamente gravose per il venditore, ivi compresa quella di vendere prodotti agricoli e alimentari a prezzi al di sotto dei costi di produzione. Inoltre l'art. 7 prevede, al primo comma, che la vendita sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari freschi e deperibili sia 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. La violazione della disposizione comporta la nullità della clausola e la sostituzione di diritto ai sensi dell'art. 1339 cod. civ. del prezzo stabilito con il prezzo risultante dalle fatture d'acquisto oppure, qualora non sia possibile il riscontro con le fatture d'acquisto, con il prezzo calcolato sulla base dei costi medi di produzione rilevati dall'Istituto di servizi per il mer-

---

<sup>54</sup> Cfr. sul tema B. LA PORTA, *Riflessioni per una definizione di "prodotto agricolo sostenibile"*, in *Riv. dir. agr.*, 2021, p. 280 ss.

cato agricolo alimentare - ISMEA ovvero, in mancanza di quest'ultimo, dal prezzo medio praticato per prodotti simili nel mercato di riferimento. In tal senso si è dato ascolto a quella dottrina<sup>55</sup> che interrogandosi circa il rimedio più opportuno da applicare con riguardo all'ipotesi di iniquità dei prezzi (in quanto in contrasto con quanto previsto all'art. 4, comma 2°, lett. c) del Regolamento di attuazione dell'art. 62 (d.m. n. 199 del 2012) secondo il quale erano da considerarsi condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose quelle che c) determinino, in contrasto con il principio della buona fede e della correttezza, prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione medi dei prodotti oggetto delle relazioni commerciali e delle cessioni da parte degli imprenditori agricoli) prospettava due soluzioni alternative: quella della nullità parziale-integrazione e l'altra della validità-risarcimento del danno.

Come si è detto, la scelta della nullità parziale con sostituzione/integrazione automatica delle clausole è stata adottata dal legislatore come rimedio generale rispetto a tutte le violazioni dei divieti previsti dal d.lgs. n. 198 del 2021 in un'ottica di mantenimento dei negozi le cui condizioni, però, non possono essere poste in violazione dei principi di buona fede e correttezza con riguardo alle fasi delle trattative, della conclusione e della esecuzione del contratto.

Con riguardo al parametro utilizzato dal legislatore al fine di verificare l'equità (o l'iniquità) del prezzo occorre dare inoltre atto dell'ulteriore intervento posto in essere con la legge 23 dicembre 2021, n. 238<sup>56</sup> che all'art. 9 rubricato "Disposizioni per l'attuazione della direttiva (UE) n. 2019/633, in materia di pratiche commerciali sleali nella filiera agricola e alimentare" ha previsto che «al fine di garantire un'equa remunerazione alle imprese agricole nell'ambito dei rapporti commerciali nelle filiere agroalimentari, all'art. 7, comma 1°, lett. q), della legge 22 aprile 2021, n. 53, le parole: 'del 15 per cento' sono soppresse». L'intervento normativo, in realtà, era già stato

---

<sup>55</sup> Ci riferiamo all'analisi di S. PAGLIANTINI, *Il "pasticcio" dell'art. 62 L. 221/2012: integrazione equitativa di un contratto parzialmente nullo ovvero responsabilità precontrattuale da contratto sconveniente?*, in *Persona e mercato*, 2014, I, p. 37.

<sup>56</sup> Recante "Disposizioni per l'adempimento degli obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia all'Unione europea - Legge europea 2019-2020".

anticipato nell'ambito del d.lgs. n. 198 del 2021 che nel dare attuazione alla delega ha adottato un criterio più restrittivo non inserendo l'indicazione della percentuale al di sotto della quale considerare scorretta la pratica commerciale.

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