



03041

COVER STORY 03041

PRATICHE SLEALI, LA NUOVA NORMA AL BANCO DI PROVA

A UN ANNO DAL RECEPIMENTO NAZIONALE E A SEI MESI DALLA DEFINITIVA ENTRATA IN VIGORE DEGLI EFFETTI SANZIONATORI, LA DIRETTIVA UE SULLE UTPS EVIDENZIA DUE PRINCIPALI FRONTI SCOPERTI: TEMPI DI PAGAMENTO E CONTRATTUALISTICA. L'INIZIO DEL 2023 SARÀ DETERMINANTE PER LA TRATTATIVA

Manuela Falchero

La partenza è lenta, un po' come quella dei motori diesel. La messa a terra di un perimetro di azione saldamente e diffusamente condiviso tra i soggetti coinvolti è ancora un obiettivo lontano. Tuttavia, le premesse perché la nuova norma possa rappresentare a regime uno strumento capace di migliorare il sistema ci sono. E questo in virtù del fatto che sta già dimostrando di impattare sulle prassi consolidate, seppure con misure e gradazioni diverse in funzione degli aspetti toccati. Si può sintetizzare così il primo bilancio del recepimento in Italia della Direttiva UE sulle pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera agroalimentare (UTPD), a un anno dalla sua entrata in vigore grazie al decreto legislativo 198/2021. E soprattutto a sei mesi dalla definitiva entrata in vigore degli effetti sanzionatori. **La normativa, approvata nei singoli Paesi aderenti all'Unione dopo un lungo iter partito nell'aprile del 2019 con l'adozione del documento da parte del Parlamento Europeo e del Consiglio dell'Unione Europea, punta a tutelare i fornitori più deboli nei confronti delle controparti più potenti del comparto.** Va detto però che si tratta di una Direttiva di armoniz-

IN BREVE

- L'interpretazione controversa della norma non aiuta a superare le criticità
- Si prevede una stretta per chi opera in violazione della normativa. Filiera Italia e Coldiretti preannunciano di utilizzare verso alcune catene "gli strumenti messi a disposizione dalla legge"

zazione minima all'interno dell'Ue: ogni componente dell'Unione può infatti ampliare il perimetro indicato a livello comunitario. **Uno spazio delimitato da una lista 'nera' di 10 pratiche commerciali sleali vietate in tutti gli Stati dell'Unione cui si affianca una lista 'grigia' nella quale sono segnalate 6 condotte consentite solo se preventivamente concordate** in modo chiaro e inequivocabile dalle parti (vedi tabelle, pagg. 55-56).

E proprio questa discrezionalità fa sì che la misura assuma colorazioni differenti a seconda del luogo in cui viene applicata, arrivando quindi a generare risultati potenzialmente anche parecchio diversi. **Risultati che, per quanto riguarda il nostro Paese, dove va ricordato che la materia trovava già compiuta disciplina nell'articolo 62 del DL 1 del 24 gennaio 2012, sembrano restituire una fotografia in forte chiaro-scuro,** con luci e ombre che si riflettono su tutti gli snodi in cui si articola la filiera.

L'ARCHITETTURA DELLA NORMA ITALIANA

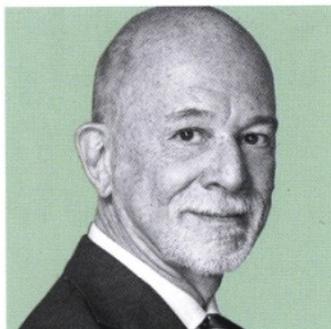
Partiamo dalle luci. Il decreto 198 sembra andare dritto al punto – assicurare a tutte le imprese del settore agroalimentare un livello minimo di tutela contro le pratiche sleali che possono essere attuate dai contraenti più forti – grazie a una formulazione che pare risultare perfino più efficace di quella prevista dalla Direttiva Europea. "Il nostro legislatore – afferma **Stefano Taurini, avvocato presso lo Studio Legale Associato THMR** – ha scelto, molto opportunamente, di offrire protezione a qualsiasi contraente che in concreto si

03041

03041

COVER STORY

trovi in una posizione di marcata debolezza nei confronti del proprio interlocutore e che per tale ragione sia esposto al rischio di subire comportamenti sleali, che possano quindi produrre danno ingiusto. **La normativa italiana, dunque, almeno a livello di principio non distingue tra fornitore e acquirente, differenziandosi così nettamente dalle disposizioni comunitarie, dichiaratamente concepite sul presupposto che nel settore agroalimentare la parte debole, quella che deve essere protetta contro gli abusi altrui, non possa che essere il fornitore, fatto coincidere per lo più con il semplice agricoltore, ritenuto non in grado quindi di**



Stefano Taurini
avvocato presso lo Studio Legale Associato THMR

confrontarsi su un piede di parità con i più strutturati acquirenti e specialmente con la Gdo. Come detto, il legislatore italiano, più attento alle reali dinamiche del mercato, ha rifiutato questa gabbia logica, preferendo approntare uno strumento più duttile, capace di dare sempre tutela alla parte – fornitore o acquirente – che nei fatti si trova in una posizione eccessivamente subordinata rispetto all'altra e che per tale ragione è esposta al rischio di subire abusi. In questa direzione si deve apprezzare e condividere la scelta di affermare l'illiceità anche di alcuni comportamenti che tipicamente possono essere realizzati solo dal fornitore: si pensi al caso, espressamente menzionato

Direttiva Europea UTPs, decreto 198: interpretazioni a confronto

	 VISTO DALL'INDUSTRIA	 VISTO DAI RETAILER
<p>Tempi di pagamento</p> 	<p>Il 'contratto con consegna pattuita su base periodica' coincide con il contratto di somministrazione, vale a dire quello con cui le parti definiscono a priori le date delle singole forniture. In tutti gli altri casi – quando questa programmazione non è stata fatta – i termini di pagamento devono decorrere dalle singole date di consegna.</p>	<p>Le consegne da parte dei fornitori vanno di norma considerate per lo più "periodiche" e dunque i termini dei pagamenti devono decorrere dalla fine del periodo, normalmente il mese, in cui avviene la consegna.</p>
<p>Condizioni di vendita</p> 	<p>La richiesta di condivisione inclusa dalla norma trova difficoltà a passare dalla teoria alla pratica. E questo alla luce del fatto che il retail tende a uniformare i processi. La soluzione dovrebbe invece essere individuata attraverso una libera negoziazione e non affidata a un modello standard, uguale per tutti.</p>	<p>Una parte significativa dell'industria mostra ritrosia ad accettare eventuali reazioni dei retailer laddove non siano rispettate le condizioni di vendita concordate. Va poi considerata l'inapplicabilità della norma che indica in 30 giorni il termine minimo entro il quale il distributore può modificare un ordine.</p>
<p>Apertura al dialogo</p> 	<p>Le centrali di acquisto e i grandi distributori nei propri head quarter mostrano crescente attenzione a intessere relazioni con l'industria improntate alla correttezza e al rispetto della normativa. Non altrettanto però vale nel caso dei clienti con caratteristiche maggiormente periferiche, che registrano ancora molta disinformazione sugli aspetti giuridici e una eccessiva disinvoltura nella gestione dei rapporti con i fornitori.</p>	<p>Parte dell'industria ha avviato confronti franchi e diretti con la distribuzione in merito ai punti di dubbia interpretazione della nuova normativa. Un'altra parte però ha tentato di modificare le condizioni precedenti aggirando la normale e corretta contrattazione.</p>

Fonte: elaborazione Food

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

03041

03041

COVER STORY

nel decreto, in cui quest'ultimo faccia valere il proprio maggior potere economico per costringere l'acquirente a inserire o mantenere determinati prodotti nell'assortimento dei propri punti di vendita, ovvero a riservare ai propri prodotti posizioni privilegiate nell'esercizio commerciale".

Va detto però che non tutto è oro quel che luccica. "Il problema - continua Taurini - si presenta nel momento in cui occorre decidere se una parte sia davvero in condizioni di tale debolezza da non potersi opporre alla pratica sleale imposta dall'altra. In sede europea il tema è stato risolto appoggiando la relativa valutazione a un semplice confronto di fatturati: l'articolo 1 della Diret-

tiva presenta infatti uno scaglionamento di valori e attribuisce tout court il ruolo di contraente debole al fornitore che si trovi a contrattare con un acquirente capace di sviluppare un fatturato superiore a quello del proprio scaglione. Esemplificando, **la Direttiva offre tutela a un fornitore che realizzi un fatturato di vendita compreso tra 2 e 10 milioni di euro quando questi venda il proprio prodotto a un acquirente il cui fatturato sia superiore a 10 milioni di euro.** Questo sistema è stato però molto criticato sia per gli errori tecnici che contiene sia perché il fatturato rappresenta un indicatore che consente di comparare ragionevolmente imprese

dello stesso comparto economico, ma non costituisce più un fattore significativo nel momento in cui si mettano a confronto imprese attive nella produzione e nella distribuzione". L'Italia ha però scelto di non adottare questo criterio. Il problema è che, nella normativa nazionale, non è stata fornita l'indicazione di un sistema di giudizio alternativo. "Una lacuna che - incalza Taurini -, unita all'infelice formulazione della disposizione, secondo la quale le nuove norme si applicano indipendentemente dal fatturato di acquirente e fornitore - ha addirittura portato qualcuno ad affermare che la tutela del decreto 198 è accordata indipendentemente dalla forza delle parti,

La lista nera UTPD

Le 10 pratiche commerciali sleali vietate

- 1 Stabilire un termine di pagamento superiore a 30 giorni per gli alimenti deperibili
- 2 Stabilire un termine di pagamento superiore a 60 giorni per gli altri prodotti agroalimentari
- 3 Stabilire un breve periodo di preavviso - dove breve è da considerarsi fino al limite di 30 giorni - per l'annullamento dell'acquisto di prodotti deperibili da parte dell'acquirente
- 4 Introdurre modifiche unilaterali del contratto da parte dell'acquirente relative a frequenza, modalità, luogo, tempi o volume della fornitura e relative ad alcune altre questioni essenziali
- 5 Introdurre requisiti di pagamento da parte dell'acquirente non correlati alla vendita del prodotto
- 6 Introdurre un trasferimento del rischio di deterioramento del prodotto dall'acquirente al fornitore quando il prodotto è già stato trasferito e consegnato all'acquirente
- 7 Introdurre il rifiuto dell'acquirente di fornire al fornitore un contratto di fornitura scritto o una conferma scritta dello stesso
- 8 Procedere all'illecita acquisizione da parte dell'acquirente di segreti commerciali del fornitore
- 9 Mettere in campo da parte dell'acquirente una ritorsione commerciale nei confronti del fornitore (o una relativa minaccia) nel caso in cui il fornitore eserciti i suoi diritti contrattuali o legali, come per esempio presentare un reclamo contro l'acquirente
- 10 Procedere a un trasferimento dei costi per l'elaborazione dei reclami dei clienti dall'acquirente al fornitore

Fonte: articolo 3, paragrafo 1, dell'UTPD

03041 COVER STORY 03041

e dunque al limite anche per dare tutela al contraente più forte contro quello più debole. A mio modo di vedere, si tratta però di una forzatura assolutamente inaccettabile, anche perché proprio l'articolo 1 del decreto 198 precisa che certe pratiche commerciali sono vietate 'in quanto imposte unilateralmente da un contraente alla sua controparte'. Lo squilibrio delle rispettive posizioni di forza costituisce quindi il presupposto per l'applicazione della legge, essendo evidente che solo il contraente più forte, e non certo quello più debole, è in condizioni di imporre unilateralmente qualcosa al suo interlocutore". Un punto solo apparentemente scontato, dal momento che, come detto, la norma italiana non restituisce con chiarezza questa interpretazione. "Sotto questo profilo – conclude Taurini – il decreto 198 segna dunque un passo indietro rispetto alla disciplina previgente, che esplicitamente collegava l'attivazione della tutela legale all'esistenza di una situazione di significativo squilibrio tra le parti".

BUROCRAZIA, UN OSTACOLO "SUL CAMPO"

Le nuvole sul cielo della norma aumentano poi se si scende nel dettaglio delle relazioni tra i singoli anelli della filiera. Difficoltà si incontrano infatti già a partire da quello più a monte, ovvero dalla produzione agricola. Il dito in questo caso è puntato contro gli intralci formali. "È quantomai urgente – sostiene il **Presidente della Confederazione Produttori Agricoli Copagri, Tommaso Battista** – apportare un correttivo che renda più efficace l'applicazione del positivo e condivisibile impianto del decreto legislativo, che rischia di tradursi in ulteriori appesantimenti burocratici a danno dei produttori agricoli. **La norma va infatti modificata consentendo di effettuare un distinguo nel caso delle imprese agricole di materie prime che non sono immediatamente destinate al consumo umano.** Individuare con mag-



Tommaso Battista
Presidente Copagri

giore chiarezza e precisione il campo applicativo della misura, infatti, eviterebbe una serie di adempimenti che travalicano la *ratio* stessa della legge. Una legge assolutamente positiva, largamente condivisibile, richiesta e attesa da tutto il settore primario, nata peraltro con lo scopo molto nobile di riequilibrare i rapporti di forza all'interno della filiera, ma che senza un correttivo di questo tipo e altri interventi di diversa natura, corre il pericolo di creare una condizione paradossale, consentendo ai fornitori di materie prime di avanzare richieste a dir poco vincolanti alle aziende agricole, indotte a firmare 'accordi quadro', che comportano una lunga serie di proble-

La lista grigia UTPD

Le 6 pratiche commerciali sleali consentite solo se preventivamente concordate in modo chiaro e inequivocabile dalle parti

- 1 La restituzione da parte dell'acquirente dei prodotti invenduti senza provvedere al loro pagamento e/o smaltimento
- 2 L'addebito del pagamento al fornitore da parte dell'acquirente come condizione per l'esposizione, la collocazione sugli scaffali o il listing del proprio prodotto
- 3 L'addebito al fornitore di tutti o parte dei costi delle azioni promozionali dell'acquirente, ivi inclusi gli sconti
- 4 L'addebito del pagamento al fornitore come condizione dell'acquirente per pubblicizzare il prodotto
- 5 L'addebito del pagamento al fornitore come condizione per la commercializzazione del prodotto da parte dell'acquirente
- 6 L'addebito al fornitore, in caso di mancata vendita, del compenso relativo al personale in capo all'acquirente o relativo all'allestimento dei locali di operatività di quest'ultimo

Fonte: articolo 3, paragrafo 2, dell'UTPD

03041

COVER STORY

03041

matiche annesse". Ma questo non è il solo nervo lasciato scoperto dalla nuova disciplina. Sotto la lente c'è anche il fatto che dai contratti di cessione sono esclusi i conferimenti di prodotti agricoli e alimentari effettuati da imprenditori agricoli e ittici a cooperative di cui sono soci. Una clausola "con la quale si attua di fatto una deroga al concetto stesso di pratiche commerciali sleali - rileva Battista -; questa esclusione, infatti, non prevista né dalla Direttiva comunitaria né dalla legge nazionale, neutralizza tutto l'impianto normativo relativo alla disciplina, arrecando un irreparabile danno ai piccoli e medi produttori agricoli".

LE RELAZIONI COMMERCIALI

Come detto, però, le criticità generate dalla nuova norma non si limitano a interessare il solo ambito agricolo. Anzi. Se si passa ad analizzare l'anello successivo, la situazione, se possibile, si complica. E non poco. I fronti aperti nei sempre conflittuali rapporti tra industria e distribuzione sono infatti parecchi.

Va subito precisato che nel mirino non



Paolo Cocchiglia
Responsabile area Politiche Commerciali
Centromarca

pare comparire - almeno non in primo piano - l'elemento di confronto per antonomasia tra le due parti, quello delle relazioni commerciali propriamente dette. "Il punto di bilanciamento tra gli investimenti sostenuti dall'industria e le prestazioni che i distributori si impegnano a erogare ha continuato a essere individuato spontaneamente tra le parti - osserva **Paolo Cocchiglia, Responsabile area**



Politiche Commerciali Centromarca

- La norma non ha insomma modificato in modo importante gli assetti pregressi, lasciando proseguire le contrattazioni nel sostanziale solco della continuità. Al più, si può rilevare che **la fiammata inflazionistica ha reso il confronto più difficile, allungando i tempi necessari al perfezionamento delle intese**. Ma la nuova legge non ha introdotto nuovi, significativi fattori di cambiamento".

I TEMPI DI PAGAMENTO...

Nettamente più problematica è invece la questione dei tempi di pagamento, anche a causa di una griglia normativa decisamente poco chiara. Sul tavolo c'è infatti un grosso nodo interpretativo. "La norma - chiarisce Taurini - non pone criticità tanto nell'individuazione dei termini massimi entro cui l'acquirente deve saldare il corrispettivo delle merci, poiché **non ci sono dubbi sul fatto che la regolazione debba intervenire entro 30 o 60 giorni, a seconda del tipo di prodotto in oggetto. Il problema concerne piuttosto la decorrenza di questi termini, vale a dire l'individuazione del giorno a far tempo dal quale il termine deve essere calcolato**. Un punto nevralgico che avrebbe dovuto essere disciplinato in maniera chiara, così come accadeva nel vigore dell'abrogato articolo 62, in base al quale la decorrenza coincideva con l'ultimo giorno del mese in cui l'acquirente riceveva la fattura. Così invece non è avvenuto. Con l'entrata in vigore del decreto 198, infatti, la regola varia a seconda che tra le parti sia stato stipulato un 'contratto con consegna pattuita su base periodica' o meno. Semplificando, si può dire che nel primo caso le parti devono accordarsi tra loro per far decorrere i termini da scadenze fisse (non superiori al mese), mentre nel secondo caso i 30 o 60 giorni si contano dal momento della consegna delle merci. I contrasti interpretativi riguardano ovviamente la delimitazione

03041 COVER STORY 03041

dei due spazi". Una delimitazione che di fatto spacca il mercato sostanzialmente a metà: da un lato c'è chi - in prevalenza **la parte distributiva - propende infatti per interpretare come periodiche le consegne dei propri fornitori, con la conseguenza di far decorrere i termini per i pagamenti dalla fine del periodo, normalmente il mese, in cui avviene la consegna.** Dall'altro, invece, chi - in prevalenza l'industria - tende invece a una valutazione opposta, che le consente incassi più rapidi. "Facendo leva sulle parole usate nel decreto - nota Taurini -, alcune organizzazioni dei produttori affermano che il 'contratto con consegna pattuita su base periodica' coincide con il contratto di somministrazione, vale a dire quello con cui le parti definiscono a priori le date delle singole forniture. La conseguenza sarebbe che in tutti gli altri casi - quando questa programmazione non è stata fatta - i termini di pagamento decorrerebbero dalle singole date di consegna".

Quella che sta andando in scena è insomma una contrapposizione forte e netta, un braccio di ferro che, almeno per ora e almeno stando ai riscontri empirici che emergono dal mercato vedrebbe prevalere il primo regime. Sotto il profilo strettamente giuridico, del resto, la prima interpretazione, quella cioè perorata dalla distribuzione, sembrerebbe avere la meglio. "A mio parere - sottolinea Taurini - è proprio il decreto 198 a chiarire che rientra nella nozione di 'contratto con consegna pattuita su base periodica' anche l'accordo quadro. Laddove quindi le parti abbiano concluso, anche tramite centrali di acquisto, un accordo quadro, il prezzo delle singole forniture deve essere saldato dall'acquirente facendo decorrere il termine di legge dall'ultimo giorno del periodo che deve essere stato preventivamente tra loro concordato. Al di là delle opinioni, tuttavia, resta il fatto che anche in questo caso è proprio la criticabile formulazione della norma a



generare un grande ostacolo al regolare svolgimento delle attività del comparto agroalimentare, introducendo incertezze la cui gravità è direttamente proporzionale al peso delle sanzioni che potrebbero essere applicate".

E l'ostacolo normativo rischia di diventare ancora più ingombrante se si getta lo sguardo oltre i confini nazionali. "Il **pagamento a decorrere dalla fine del mese rappresenta da sempre una pratica tutta italiana** - ricorda Cochiglia -: non è mai stato utilizzato in nessuno dei grandi mercati europei, dove di solito si provvede a saldare i conti secondo il modello 'vista fattura'. Una prassi peraltro corroborata anche dalle differenti normative di recepimento degli altri Paesi dell'Unione, dove non compaiono riferimenti omogenei sulla distinzione tra consegne su base periodica e non, concetto che, va ricordato, non è presente nella Direttiva, dove si parla di 'consegna dei prodotti su base regolare'".

In questo contesto, dunque, potrebbe aiutare una indicazione istituzionale che possa fare chiarezza. Ma al momento non si ha notizia di pronunciamenti né

da parte del Ministero competente né da parte dell'ICQRF, ovvero l'ente preposto al controllo sull'attuazione della nuova normativa.

... E QUELLI DELL'ANNULLAMENTO ORDINI

Restando poi in tema di tempistiche, va rilevata anche un'altra incongruenza della normativa. "Il decreto 198 - aggiunge Taurini - indica in 30 giorni il periodo entro cui l'acquirente può annullare un ordine di acquisto, senza considerare che tale termine risulta completamente inappropriato, dato che nella quasi totalità dei casi l'acquirente può formalizzare il proprio ordine con un anticipo, rispetto alla data di consegna, molto inferiore a questo termine". Anche qui, sarebbe dunque auspicabile un intervento correttivo su questo passaggio, ma "per quanto già segnalato al Ministero competente, il problema non risulta essere stato ancora risolto", rileva Taurini.

LA FORMA DEI CONTRATTI

A generare ulteriore complessità c'è poi un altro elemento: quello contrattuale. In questo caso, i dossier aperti sono vari. Innanzitutto va considerata la questione nevralgica della forma. "La Direttiva europea - spiega Taurini - si limita a imporre all'acquirente l'obbligo di confermare per iscritto il contratto concluso verbalmente, quando ciò sia richiesto dal fornitore. **Nel decreto 198, invece, si afferma che ogni contratto che abbia per oggetto la cessione di prodotti agricoli e alimentari non solo deve avere un determinato contenuto minimo, ma deve essere anche stipulato in forma scritta, pena la nullità.** Il punto è che però la regola rasenta la concreta inapplicabilità, almeno nella realtà corrente dei grandi operatori del mercato, che non possono certo redigere e controfirmare un contratto autonomo per ogni fornitura di merce. Vero è che il legislatore ha consentito alle parti di operare

03041

COVER STORY

03041

anche in forma semplificata, limitandosi a predisporre ordini di acquisto o documentazione di trasporto e consegna, ma questa possibilità risulta subordinata al fatto che sia stato preventivamente stipulato, in forma scritta, un accordo quadro all'interno del quale siano contenuti tutti gli elementi che obbligatoriamente devono essere compresi in un contratto di cessione, inclusi prezzo e quantità dei beni compravenduti". Il che rappresenta un concreto ostacolo. E questo, ancora una volta, in virtù della imperfezione della norma nazionale.

"Per quanto riguarda il prezzo - precisa Taurini -, il nostro legislatore sembra non aver considerato che per talune categorie merceologiche i corrispettivi sono oggetto di negoziazioni condotte volta per volta in funzione di situazioni mutevoli e non possono pertanto essere espressi in listini fissi da allegare all'accordo quadro. E ancor più evidente è l'inciampo se si analizza la questione delle quantità, che ovviamente non possono essere indicate in un accordo quadro, vale a dire in una convenzione che per sua natura non riguarda il contenuto delle singole forniture, ma che si limita, come dice la legge, a stabilire la disciplina giuridica dei successivi contratti di cessione".

Tanto l'industria quanto la distribuzione si trovano dunque a operare in un perimetro opaco, che certo non aiuta il business. "Questi difetti del dettato normativo - osserva Taurini - si traducono in un grave ostacolo al normale andamento del mercato: gli operatori sono infatti stati messi nella sostanziale impossibilità di applicare in modo completo, chiaro e consapevole le nuove norme. Il che genera intuibili apprensioni, tenuto conto della consistenza, davvero importante, delle sanzioni previste dalla legge in caso di mancata ottemperanza agli obblighi".

Di nuovo, servirebbe quindi un intervento normativo che faccia chiarezza. E che però, al pari di quanto già rilevato su altri fronti, ancora latita: "La forma scritta così



Marco Pagani
Direttore Normativa e Rapporti Istituzionali
Federdistribuzione

come anche tempi di annullamento degli ordini - conferma **Marco Pagani, Direttore Normativa e Rapporti Istituzionali Federdistribuzione** - rappresentano punti critici, rispetto ai quali cui siamo ancora in attesa di un decreto ministeriale che renda applicabile la disciplina prevista nella norma".

LE CONDIZIONI DI VENDITA

Ce ne sarebbe già abbastanza per creare un diffuso stato di incertezza. Ma purtroppo i nervi lasciati scoperti dal decreto 198 sul fronte contrattuale non finiscono qui. Criticità emergono anche se si affronta il capitolo delle condizioni generali di vendita, un cappello ampio, sotto al quale ricadono aspetti nevralgici come le operazioni logistiche, che mostra di rappresentare un terreno di confronto, se non di scontro, dove ancora si fatica a trovare un sano equilibrio tra le parti. "La legge - chiarisce Cocchiglia - prevede oggi che il perimetro delle intese sia condiviso tra i contraenti. In buona sostanza, richiede che si giunga a un accordo in grado di disciplinare elementi dirimenti nella relazione tra industria e distribuzione. Si pensi, per fare solo alcuni esempi, alle penali a carico dei fornitori in caso le consegne risultino incomplete o accusino ritardi o ancora in caso non siano rispettate le modalità di scarico previste. È stato insomma applicato anche alle condizioni di vendita lo stesso criterio che ha finora sempre governato le relazioni commerciali. Ma

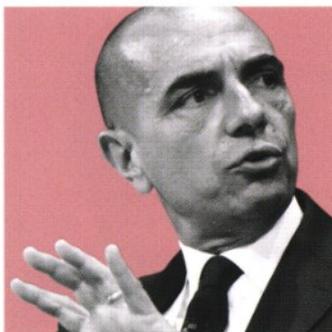
Il confronto con l'estero

Per tirare le somme circa gli effetti che Direttiva e decreto 198 potranno produrre sul piano sanzionatorio occorrerà quindi attendere il prossimo anno. E questo vale in Italia così come oltreoconfine. Neanche dagli altri stati dell'Unione, infatti, arrivano notizie di irrogazioni già effettuate in virtù della nuova norma. Giova ricordare che in alcuni Paesi la nuova legge europea si affianca a una normativa già vigente in materia, che quindi continua il suo corso disciplinando e punendo eventuali pratiche scorrette. È questo **il recente caso della multa da oltre 4 milioni di euro comminata in Francia a Carrefour, Système U e Intermarché per aver violato le norme sulle negoziazioni commerciali**. I provvedimenti sono stati in particolare irrogati dalla Autorità di controllo nazionale, **DGCCRF**, per la violazione della norma che stabilisce come "data limite per la firma degli accordi annuali il 1° marzo". Un termine che nel caso di un numero significativo di fornitori non era stata rispettata, compromettendo, secondo l'Autorità transalpina, la trasparenza e l'equilibrio delle relazioni commerciali tra fornitori e distributori.

03041 COVER STORY 03041

la richiesta di condivisione inclusa dalla norma trova difficoltà a passare dalla teoria alla pratica". Lo scoglio qui pare risiedere in verità soprattutto presso il retail, che per sua vocazione tende a uniformare i processi.

"Certo - dice Cocchiglia -, va riconosciuto che la distribuzione deve affrontare una forte complessità gestionale e organizzativa a causa della numerosità dei fornitori con cui vengono stipulati accordi commerciali; tuttavia la soluzione dovrebbe essere individuata attraverso una libera negoziazione e non affidata a un modello standard, uguale per tutti". Un vulnus aperto che a sua volta genera, a cascata, un altro non risibile problema. Lo suggeriscono, tra le righe, i non detti del mercato: davanti a un sistema regolatorio che implica una piattaforma approvata da ambo le parti e davanti alla difficoltà accusata dal mercato di metterla a fuoco, **spesso la soluzione individuata è quella di lasciare non firmati i contratti, che in questo modo perdono naturalmente validità legale.**



Luigi Scordamaglia
Consigliere delegato Filiera Italia

L'ASPETTO SANZIONATORIO

Alla prova dei fatti, dunque, la norma presenta ancora spazi di miglioramento sul piano applicativo. Così come si presta a poter acquisire maggiore mordente anche sul fronte sanzionatorio.

I rischi per i conti delle aziende che dovessero finire sotto i riflettori dell'ICQRF si prospettano infatti più che significativi: il nostro legislatore ha previsto sanzioni parametrizzate a una percentuale del fatturato dell'impresa, rea di aver commesso l'infrazione, variabile a seconda della tipologia di quest'ultima e con un limite massimo pari al 10% nei casi più gravi di violazioni ripetute e di recidiva. Al momento, l'Autorità di controllo - che, a differenza dell'Agcm cui finora era stata affidata la funzione, è specificatamente dedicata a questo ruolo - ha dato il via all'attività di verifica, ma non si ha notizia di alcuna sanzione comminata. **Per avere un quadro preciso circa l'efficacia dell'intervento repressivo si dovrà dunque attendere di esaminare la relazione annuale sulle attività svolte dall'autorità di controllo, la cui presentazione è fissata di norma per il mese di giugno.** Di certo c'è però che

l'aspetto sanzionatorio promette, in prospettiva, di rivelarsi dirimente.

"Il mercato oggi - commenta **Luigi Scordamaglia, Consigliere delegato Filiera Italia** - vede operare molti player lungimiranti, ben consapevoli che nella competizione si vince solo se si consolida la realtà produttiva, ovvero se si conta su una supply chain consolidata in grado di garantire qualità e quantità. E ciò vale per tutti i diversi livelli della filiera a partire da una produzione agricola nazionale elemento distintivo e di qualità. Questa visione porta naturalmente a intessere relazioni improntate al reciproco rispetto e al riconoscimento dell'equa ripartizione del valore aggiunto e della marginalità generata. È dunque evidente che da questa parte del mercato la nuova normativa è stata accolta più che favorevolmente, in quanto considerata in grado di garantire una competizione leale all'interno del settore. **C'è tuttavia anche chi continua a non comprendere questa logica e prosegue ad agire praticando aste a doppio ribasso e prezzi inferiori ai costi di produzione.** Ecco, verso questi soggetti il decreto 198 potrà rivelarsi un'arma efficace, soprattutto alla prova della normalizzazione delle relazioni che ci attende il prossimo anno. Nel 2022 infatti le nuove misure hanno assolto sostanzialmente a una funzione di deterrenza: le caratteristiche peculiari del mercato, che ha dovuto fare i conti con l'esplosione dei costi energetici e con l'aumento dei prezzi e talvolta perfino con la carenza di materie prime, hanno spesso portato la distribuzione a essere disponibile a trattare con le parti a monte della filiera. Sui tavoli del confronto pendeva del resto una spada di Damocle: senza l'apertura a concessioni, molte aziende sarebbero state costrette alla chiusura e i retailer avrebbero corso il rischio di non avere a disposizione le forniture. Nel 2023 però, se si dovesse realizzare un almeno parziale rientro delle criticità che

03041

COVER STORY

03041

hanno segnato gli ultimi 12 mesi, è ragionevole attendersi che anche le misure introdotte con la nuova legge potranno essere applicate alla luce di un contesto più usuale. Un contesto nel quale anche l'impianto sanzionatorio inizierà a svolgere appieno la propria funzione. Ci aspettiamo, anzi siamo certi, infatti che l'ICQRF, ancora più attivamente di quanto abbia fatto in un anno obiettivamente anomalo come il 2022, entrerà nel merito dei controlli. I prossimi mesi saranno pertanto il banco di prova per verificare se la norma viene rispettata. E in tal senso, possiamo già anticipare una notizia: dati alla mano, **Filiera Italia e Coldiretti hanno individuato alcune specifiche catene, fortunatamente una minoranza, che, soprattutto in riferimento ad alcuni settori, stanno operando in aperta violazione delle normative.** E verso queste avvieranno sin da subito gli strumenti che la normativa ci mette a disposizione anche a tutela di una concorrenza leale di quelle catene che hanno scelto di avere con la filiera nazionale corretti rapporti di partnership. E in questa stessa prospettiva si colloca anche l'impegno che abbiamo assunto già dal 2022 a favore di relazioni commerciali più giuste, attraverso il sostegno a contratti di filiera e accordi quadro che sono riconosciuti dalla legge come buone pratiche".

CAMBIO DI PASSO

I prossimi mesi rappresenteranno dunque la cartina al tornasole per verificare l'efficacia tanto della Direttiva europea quanto del decreto 198. E per comprendere la capacità del sistema di metabolizzare un cambiamento che al momento sembra fare emergere non pochi nervi scoperti, almeno a giudicare dai commenti rilasciati nelle interviste che seguono nelle prossime pagine ad alcuni rappresentanti della Gdo e dai numerosi *no comment* raccolti da Food presso le aziende del settore davanti alla richiesta



di pronunciarsi sul tema. Ma soprattutto sarà l'occasione per valutare l'eventuale possibilità di introdurre correttivi capaci di mettere definitivamente a terra il nuovo regime. Correttivi che dovranno agire sugli specifici *vulnus* della nuova legge, ma che sarà opportuno vengano ispirati a una generale considerazione di fondo. "La norma di recepimento nazionale – dichiara Pagani – risulta in alcuni passaggi un po' troppo 'formale' e poco aderente alla realtà del mercato e alle prassi diffuse nelle relazioni di filiera. Fermo restando che la legge deve garantire il presidio sul corretto svolgimento delle negoziazioni commerciali, andrebbe invece evitato il rischio di un'eccessiva 'ingessatura' o 'burocratizzazione' della relazione, dando per contro valore ad alcuni comportamenti commerciali ormai consolidati tra le parti, purché si agisca sempre nell'alveo della correttezza reciproca".

Il dato generale è comunque incoraggiante tanto da spingere a un seppur moderato ottimismo: "Siamo fiduciosi – conclude Cocchiglia – che, nonostante le difficoltà interpretative e le criticità nel breve termine, nel medio-lungo orizzonte il decreto 198 possa aiutare a sviluppare relazioni sempre più chiare, leali e trasparenti tra industria e retailer".

Certo, si dovrà tenere conto che non tutto il settore marcia alla stessa velocità.

"Stando a quello che possiamo riscontrare, anche attraverso nostre indagini interne – osserva Cocchiglia – sia le centrali di acquisto sia i grandi distributori nei propri head quarter mostrano una crescente attenzione a intessere relazioni con l'industria improntate alla correttezza e al rispetto della normativa. Non altrettanto però vale per i clienti con caratteristiche maggiormente periferiche, che registrano ancora molta disinformazione sugli aspetti giuridici e una eccessiva disinvoltura nella gestione dei rapporti con i fornitori".

Come pure si dovrà considerare che sullo sfondo resta una questione generale che l'intero sistema della filiera agroalimentare sarà chiamato ad affrontare. "Nel mercato italiano – nota Cocchiglia – si spende tanto, troppo tempo nella negoziazione dei contratti. Tutti ne siamo consapevoli. E questo toglie centralità alla costruzione del business, che deve invece essere il focus del nostro lavoro". Il punto è insomma che, indipendentemente dalla legislazione, nelle relazioni tra le parti occorrerebbe un cambio di passo. Un traguardo che, alla luce dei più recenti botta e risposta registrati tra industria e distribuzione, non sembra affatto scontato raggiungere. Almeno in tempi brevi. ■

© Riproduzione Riservata

03041

03041

COVER STORY

GRUPPO VÉGÉ

AVVIO AD ALTO TASSO
DI CONFLITTUALITÀ

Inutile nasconderselo, dice **Edoardo Gamboni, Direttore commerciale Gruppo VéGé**: i primi mesi di applicazione del decreto 198 hanno peggiorato, e non di poco, i rapporti tra distributori e aziende. Il motivo? Il manager punta convinto il dito innanzitutto contro la *vexata quaestio* dei termini di pagamento.

“A partire dall'introduzione della norma – spiega Gamboni – l'industria ha voluto verificare se vi fossero, in uno scenario interpretativo incerto, le condizioni giuridiche per applicare una riduzione dei tempi di scadenza. In altre parole, ha cercato di piegare a proprio vantaggio il passaggio della legge in base al quale, qualora le consegne non ricadano sotto una cosiddetta continuità periodica, il calcolo dei tempi di pagamento decorre a partire dal conferimento della merce o dalla data della fattura, se questa successiva. E lo ha fatto chiedendo che in questa fattispecie fossero attratti anche tutti i casi riconducibili a intese in cui non è prevista una precisa programmazione delle consegne. La nostra interpretazione della misura è naturalmente diversa: è chiaro che **in molti accordi, soprattutto quelli siglati dalle centrali di acquisto, mancano i cosiddetti giorni fissi di passaggio degli ordini e di consegna, ma è altrettanto chiaro che questi accordi presentano tutte le caratteristiche richieste dal Codice Civile per essere definiti 'quadro'**. E dunque per essere trattati come contratti caratterizzati da una sostanziale periodicità. Periodicità che andrebbe considerata anche solo in virtù del fatto che parliamo di intese che, rinnovate di anno in anno, in molti casi sono in vigore da decenni”.



Edoardo Gamboni
Direttore commerciale Gruppo VéGé

Da qui pertanto la linea adottata in questi mesi: “VéGé – afferma Gamboni – ha tenuto una posizione ferma e stabile che ha puntato a **mantenere le stesse condizioni concordate prima dell'entrata in vigore della nuova legge. E questo significa che nulla doveva cambiare laddove non era prevista la clausola del 'fine mese' ed erano quindi stati pattuiti tempi ristretti di pagamento.** Ma significa anche che abbiamo inteso confermare la tempistica già condivisa nei casi in cui le scadenze venivano calcolate sull'arco temporale più ampio. Non chiediamo, insomma, altro che la conferma degli accordi precedentemente stipulati, nell'attesa di eventuali nuove chiavi di interpretazioni legislative”. Questa strategia sembra però avere incontrato un'accoglienza a dir poco tiepida: “Abbiamo dovuto affrontare – racconta Gamboni – l'atteggiamento ostile di molti fornitori che in forma unilaterale hanno modificato nella prima fase di applicazione del decreto 198 i propri termini di pagamento, rischiando di spingerci ad adire vie legali. Secondo l'Art. 4 punto D della norma, infatti, l'imposizione unilaterale di un solo contraente ai dan-

ni dell'altro, per specifiche condizioni fra cui i termini di pagamento, configura una pratica commerciale scorretta”. Ma non solo. Il *j'accuse* del manager, infatti, si spinge anche oltre: “Molti player – riferisce Gamboni – si sono comportati correttamente. E con loro abbiamo trovato soluzioni efficaci per tutti. Altri hanno contestato i termini di pagamento appellandosi alla nuova norma nella cornice di un confronto con la nostra sede centrale o la nostra supercentrale, **Aicube 4.0.** Ma va detto che **una parte dell'industria – da ricondurre per lo più ad alcuni grandi attori italiani e ad alcune multinazionali – ha tentato di modificare le condizioni precedenti prendendo contatto direttamente con gli imprenditori nostri soci.** In buona sostanza, aggirando la normale e corretta contrattazione”. Una mossa che Gamboni definisce ‘speculativa’ e che non pare tuttavia avere sortito gli effetti sperati, anche in virtù del percorso interno di formazione attivato sin dalla fine del 2021 “che ci ha consentito – racconta Gamboni – di ben informare in merito alla nuova legge i nostri imprenditori, i nostri commerciali e il nostro personale amministrativo”. A oggi la buona notizia è che **la complessità emersa sul tema dei pagamenti sembra in via di soluzione. “Abbiamo risolto circa il 95% dei casi critici.** Sono quindi ormai pochissimi quelli ancora aperti, ovvero quelli rispetto ai quali riteniamo di dover recuperare il maggior termine di pagamento precedente”, annuncia Gamboni. La cattiva notizia è invece che rimane ancora scoperto un altro punto nevralgico della relazione con l'industria. “Continuiamo a registrare grandi problemi nella sottoscrizione di accordi condivisi – ammette il manager –. Fino agli anni passati, si assisteva a uno

03041

COVER STORY

03041

scambio preliminare dei moduli di contratto con i fornitori, cui poi seguiva la ricerca di una sintesi. **Ora la nuova norma impone la presenza di un documento firmato da ambo le parti, all'interno del quale trovi posto una lunga serie di indicazioni:** si va dai termini di pagamento ai listini, dalla disciplina del reso alle date limite per la modifica degli ordini, dalla emissione di un ordine al rispetto del suo contenuto alla consegna. VéGé si è organizzata per raggiungere una condivisione più ampia e diffusa possibile. Ma al momento resta ancora un obiettivo. E questo anche perché rileviamo una ritrosia dell'industria – o almeno di una sua buona parte, all'interno della quale si contano in particolare multinazionali e grandi nomi del panorama italiano –, ad accettare eventuali reazioni dei retailer laddove non siano rispettate le condizioni di vendita concordate. Penso, per esempio, al caso in cui le consegne non avvengano secondo le quantità richieste,

oppure in cui non siano forniti congrui ed equi avvisi in presenza di vizi nel conferimento della merce". Un passaggio destinato a mettere in difficoltà la controparte, che pure mostra un atteggiamento dialogante: "Nonostante le contempi nei propri contratti, in verità con il solo scopo di responsabilizzare la controparte – dice Gamboni –, VéGé in questi casi ha sempre preferito non ricorrere a norme che prevedano richieste per danni. Abbiamo, del resto, da sempre ritenuto che il rispetto di quanto pattuito fosse una tutela per entrambi".

Potrebbe essercene abbastanza, ma l'elenco degli ostacoli che rendono la strada ancora impervia non finisce qui. Alla lista si aggiunge infatti un'altra voce, che questa volta chiama in causa le istituzioni. "Allo stato attuale – aggiunge Gamboni – la norma indica in 30 giorni il termine minimo entro il quale il distributore può modificare un ordine. Ed è evidente che questo limite non risulta rispettabile

alla prova dei fatti. Il legislatore in verità ha promesso di lavorare nella direzione di un correttivo, ma al momento non si sono ancora ricevuti riscontri in questo senso".

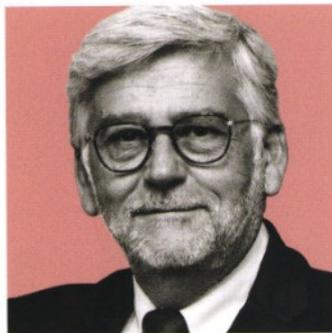
I nodi da sciogliere sono insomma ancora molti. Ma è necessario trovare, e presto, una soluzione. "È urgente – nota Gamboni – arrivare a operare in uno scenario in cui i contratti vengano sottoscritti sempre e da tutti. Le sanzioni, in caso contrario, sono infatti molto pesanti. Trovare un punto di intesa conviene tanto alla distribuzione quanto all'industria. Occorre, insomma, che il contenuto del DL 198 diventi un'opportunità di confronto concreta fra le parti e non uno strumento meramente speculativo utilizzato per recuperare giorni ed eliminare responsabilità su eventuali mancati rispetti delle diverse azioni commerciali che contraddistinguono la relazione tra industria e retailer". ■

© Riproduzione Riservata

CONAD

CONTRATTI E LISTINI, DUE FACCE DELLA STESSA MEDAGLIA

Le prime settimane del nuovo anno si prospettano infuocate: le trattative per i rinnovi dei listini tra industria e Gdo vanno in scena in un contesto complicatissimo, che impone di fare i conti con un'inflazione galoppante e con il rischio, concreto, che la filiera debba scaricare gran parte degli aumenti sul consumatore finale. In questo quadro, però, nel 2023 entra in gioco una variabile che nel 2022 presentava ancora i toni sfumati di una normativa cui non corrispondeva l'applicabilità dell'impianto sanzionatorio. E questa variabile, dice **Francesco Pugliese, Amministratore delegato Conad** e dalla scorsa



Francesco Pugliese
Amministratore delegato Conad

estate **Presidente di Agecore**, potrebbe fare la differenza: "Oggi operiamo alla luce di una legge, la 198 – nota il manager –, che impone di chiudere contratti solo se al loro interno vengono indicati i prezzi di listino delle merci trattate. E questo, porta a una semplice conseguenza: Conad non accetterà listini se non si sarà perfezionato il contratto a monte. Detto questo, credo sia auspicabile un confronto tra le parti che abbia l'obiettivo condiviso di moderare l'impatto dei rincari sulle famiglie. Sarebbe un atto intelligente e maturo da parte di una filiera che deve farsi carico dei problemi che oggi la segnano e che non può sempre chiedere ad altri di intervenire per risolvere le criticità". ■

© Riproduzione Riservata

03041 COVER STORY 03041

COOP ITALIA

LISTINI, UN PUNTO FERMO

Bene, seppure con qualche ingombrante riserva. Si può riassumere così la valutazione della nuova legge che regola le pratiche commerciali scorrette espressa da **Domenico Brisigotti, Direttore commerciale food Coop Italia**: "L'introduzione della norma era necessaria, in particolare in alcuni settori come quello dell'ortofrutta, in quanto ha certamente imposto *modus operandi* più *fair* rispetto a comportamenti maggiormente disinvolti che nel mercato esistevano - penso, per esempio, alle aste al doppio ribasso, ma non solo - e che creavano turbative per l'intera filiera". Vero è però che la normativa non manca di presentare punti critici. "Una valutazione - nota Brisigotti - va fatta circa **la mancata differenziazione tra le imprese**. Lo spirito della norma di evitare pratiche commerciali sleali nei confronti dei fornitori



Domenico Brisigotti
Direttore commerciale food
Coop Italia

viene infatti soddisfatto laddove questi siano in posizione di debolezza, ma trova più difficoltà a esprimersi quando ci si trova di fronte a importanti gruppi nazionali o internazionali". E da qui il *j'accuse*: "Sembra che - lamen-

ta Brisigotti - **alcuni operatori di grandi dimensioni non percepiscano un contenuto molto chiaro e semplice della norma, vale a dire che il prezzo è elemento costitutivo del contratto e una sua modifica unilaterale ne determina di fatto una risoluzione**. Il supporto di inserire la possibilità di modifica unilaterale del listino significherebbe invalidare l'intero impianto della norma stessa". Il rispetto delle condizioni inserite nel contratto, ivi comprese quelle dei prezzi di vendita, rappresenta insomma un punto fermo, destinato peraltro ad assumere un valore ancora più rilevante alla luce del difficile momento di confronto tra industria e retail che si prospetta nei prossimi mesi: "La fase del mercato è già complessa, crediamo non sia utile porre ulteriori elementi di attrito alla conclusione dei contratti", conclude Brisigotti. ■

© Riproduzione Riservata

D.IT

PEGGIORAMENTO DELLA LIQUIDITÀ

Nel solco della continuità, con un'eccezione di rilievo. È la fotografia degli effetti prodotti dalla nuova legge sulle pratiche commerciali scorrette scattata da **Donatella Prampolini, Presidente D.It.** "A onor del vero - esordisce la manager - nel nostro caso non sentivamo la necessità di un cambiamento della normativa. **L'articolo 62 già regolava con efficacia i nostri rapporti con i fornitori, che non sono mai stati improntati a relazioni muscolari, ma a correttezza e trasparenza**. E questo ci ha permesso oggi di dover solo integrare i contratti con alcune modifiche, per lo più



Donatella Prampolini
Presidente D.It

formali. L'unico aspetto a essere cambiato, e purtroppo in peggio, è quello relativo ai tempi di pagamento: la normativa previgente consentiva di applicare la regola dei '30 giorni fine mese', mentre la nuova legge, almeno secondo l'interpretazione dei nostri legali, elimina di fatto la clausola del 'fine mese', riducendo così in media di 15 giorni i limiti temporali a nostra disposizione per saldare le fatture. E questo espone, anche nel caso di freschi e freschissimi, alla possibilità di dover pagare la merce prima ancora di averla venduta. Il che, a sua volta, introduce un'altra criticità che tocca i centri distributivi: la riduzione della liquidità". ■

© Riproduzione Riservata

03041

03041

COVER STORY

SELEX GRUPPO COMMERCIALE

SANZIONI DA RIVEDERE

“La maggiore criticità della nuova legge sta nell’entità eccessiva delle **ammende che possono arrivare sino al 5% e cumularsi sino al 10% del fatturato aziendale, valori che, se applicati, comprometterebbero la sopravvivenza stessa delle imprese.** Su questo punto ci aspettiamo un’applicazione progressiva, equa e sostenibile”. Va diritto al cuore della questione **Fabio Sordi, Direttore commerciale Selex Gruppo Commerciale**, nell’esprimere perplessità e preoccupazioni circa le sanzioni previste dall’articolo 198. “Andrebbero riviste – continua il manager – rendendole più progressive e caratterizzate da un massimale che, pur scoraggiando incisivamente le violazioni, non metta a rischio la vita stessa delle imprese”.

Va detto però che l’elenco delle criticità non si esaurisce qui. Sotto la lente c’è anche il tema dell’annullamento degli ordini, un punto che richiederebbe di “riscrivere alcune norme – afferma Sordi –, adattandole alle diverse merceologie e rendendole così più chiare e applicabili”. Come pure note dolenti devono essere segnalate in merito ai pagamenti.

“Sono per noi oggettivamente un po’ peggiorati e complicati rispetto a quanto avveniva ai tempi dell’articolo 62 – ammette Sordi -. E questo perché con la nuova norma siamo chiamati a tracciare sia il periodo di consegna, corrispondente con il mese solare che sostituisce il vecchio ‘fine mese’, sia la data di ricevimento della fattura”. E non è tutto. “L’Italia – osserva Sordi – ha deciso di **eliminare il limite dell’applicabilità delle UTP alle aziende con un fatturato mondiale sotto i 350 milioni di euro, come stabilito dalla normativa europea. Ma questo contrasta con lo spirito e la volontà di normare e proteggere i**



Fabio Sordi
Direttore commerciale
Selex Gruppo Commerciale

rapporti commerciali con le piccole e medie imprese. Le multinazionali, anche alimentari, sono spesso la parte forte nel rapporto commerciale, non sono loro ad aver bisogno di protezione”.

Complessivamente però la valutazione della nuova legge restituisce un bilancio positivo. “La norma – ricorda Sordi – sostituisce l’articolo 62 che in Italia aveva già introdotto, con grande anticipo rispetto al resto d’Europa, le pratiche consentite e quelle da considerarsi sleali; l’articolo 198 (UTP) chiarisce meglio quali siano da considerarsi sempre scorrette e quali lo siano solo se non esplicitamente concordate tra i soggetti coinvolti. La maggior parte dei contenuti sono quindi già divenuti parte integrante dei rapporti commerciali. In linea generale, comunque, va ricordato e sottolineato che queste norme non salvaguardano solo il rapporto tra venditore e acquirente, ma anche quello orizzontale tra aziende, evitando la concorrenza sleale di chi non segue le regole ai danni di chi le rispetta. E va ricordato anche che si tratta di una norma reciproca, valida cioè sia per l’acquirente sia per il fornitore”. ■

© Riproduzione Riservata