

ALLEGATO

ESEMPI

DI PRATICHE COMMERCIALI NELLA FILIERA AGROALIMENTARE CHE LA LEGGE DEFINISCE SLEALI

NB: l'Elenco è solo un riferimento per meglio inquadrare la segnalazione e non esaurisce l'elenco di pratiche che la legge può ricondurre a pratiche commerciali sleali

1) RICHIESTA DI “CERTIFICAZIONI COVID-19”

*Art. 33, D.L. 2 marzo 2020, n. 9). **Costituisce pratica commerciale sleale vietata nelle relazioni tra acquirenti e fornitori ai sensi della direttiva (UE) 2019/633 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 aprile 2019, la subordinazione di acquisto di prodotti agroalimentari a certificazioni non obbligatorie riferite al COVID-19 ne' indicate in accordi di fornitura per la consegna dei prodotti su base regolare antecedenti agli accordi stessi.***

2) PRATICHE COMMERCIALI SLEALI

Art. 62, commi 2 e 3 D.L. 24 gennaio 2012, n. 1, conv. con L. 27/2012

2. Nelle relazioni commerciali tra operatori economici, ivi compresi i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei beni di cui al comma 1, è vietato:

- a) imporre direttamente o indirettamente condizioni di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, nonché condizioni extracontrattuali e retroattive;*
- b) applicare condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti;*
- c) subordinare la conclusione, l'esecuzione dei contratti e la continuità e regolarità delle medesime relazioni commerciali alla esecuzione di prestazioni da parte dei contraenti che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto degli uni e delle altre;*
- d) conseguire indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali;*
- e) adottare ogni ulteriore condotta commerciale sleale che risulti tale anche tenendo conto del complesso delle relazioni commerciali che caratterizzano le condizioni di approvvigionamento.*

3. Per i contratti di cui al comma 1, il pagamento del corrispettivo deve essere effettuato per le merci deteriorabili entro il termine legale di trenta giorni e per tutte le altre merci entro il termine di sessanta giorni. In entrambi i casi il termine decorre dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura. Gli interessi decorrono automaticamente dal giorno successivo alla scadenza del termine. In questi casi il saggio degli interessi è maggiorato di ulteriori quattro punti percentuali ed è inderogabile.

ESEMPI di PRATICHE COMMERCIALI SLEALI

DI CUI AL DM 19 OTTOBRE 2012, Pubblicato nella Gazz. Uff. 23 novembre 2012, n. 274

Pratica	Esempi di pratiche sleali	Esempi di pratiche corrette
ACCORDI SCRITTI / NON SCRITTI	Rifiutare o evitare di mettere alcuni termini per iscritto rende più difficile stabilire l'intento delle parti e identificare i loro diritti ed obblighi secondo il contratto.	Le parti assicurano che l'accordo sia in forma scritta salvo casi nei quali ciò sia impraticabile o accordo a voce consentito da entrambe le parti. L'accordo contiene circostanze precise e norme dettagliate in base alle quali le parti possono modificare i termini dell'accordo in maniera consapevole e puntuale, incluso il processo per determinare necessari risarcimenti per eventuali costi per entrambe le parti. Le disposizioni del contratto scritto sono chiare e trasparenti. Quando i contratti non sono scritti, una delle parti manda una conferma scritta in seguito.
TERMINI E CONDIZIONI GENERALI	Imporre termini e condizioni generali che contengano clausole sleali.	Usare termini e condizioni generali che facilitino l'attività commerciale e che contengano clausole giuste.
FINE RAPPORTO	Porre fine unilateralmente alla relazione commerciale senza preavviso, o con un preavviso troppo breve e senza una ragione obiettivamente giustificabile, ad esempio se gli obiettivi di vendita unilaterali non sono stati raggiunti.	Porre fine unilateralmente ad un rapporto commerciale rispettando l'accordo e il processo stabilito in conformità con la legislazione applicabile.
SANZIONI CONTRATTUALI	Sanzioni contrattuali sono applicate in maniera non trasparente e non proporzionate ai danni subiti. Sanzioni sono imposte senza giustificazioni previste nell'accordo o nella legislazione applicabile.	Se una parte non riesce ad adempiere ai propri obblighi, le sanzioni contrattuali sono applicate in maniera trasparente, nel rispetto dell'accordo ed in maniera proporzionale al danno subito. Le sanzioni contrattuali sono determinate in anticipo, sono proporzionate per entrambe le parti e sono applicate per compensare i danni subiti.
AZIONI UNILATERALI	Cambiamenti non contrattuali unilaterali e retroattivi nel costo o prezzo di prodotti o servizi.	Un contratto contiene le circostanze legittime e le condizioni in base alle quali un'azione unilaterale possa essere permessa.
INFORMAZIONI	Nascondere informazioni essenziali rilevanti per l'altra parte nei negoziati contrattuali e che l'altra parte si aspetterebbe legittimamente di ricevere. Una parte usa o condivide con una parte terza informazioni sensibili fornite in maniera confidenziale dall'altra parte senza l'autorizzazione di questa in modo da ottenere un vantaggio competitivo.	Fornire informazioni rilevanti essenziali per l'altra parte nei negoziati contrattuali e assicurare che le informazioni non vengano usate impropriamente.
RIPARTIZIONE DEL RISCHIO	Trasferimento di un rischio ingiustificato o sproporzionato all'altra parte, ad esempio imponendo una garanzia di margine attraverso un pagamento in cambio di nessuna prestazione. Imporre una richiesta di finanziamento delle attività commerciali proprie ad una parte. Imporre una richiesta di finanziamento di una promozione. Impedire all'altra parte di fare delle dichiarazioni legittime di marketing o promozionali sui suoi prodotti.	I diversi operatori corrono rischi specifici nelle diverse fasi della filiera collegati alle potenziali ricompense per avere un'attività in quel settore. Tutti gli operatori si prendono la responsabilità per i propri rischi e non cercano di trasferire i rischi ad altre parti. Trasferimento di rischi che viene negoziato e deciso dalle parti per ottenere una situazione di soddisfazione reciproca. Le parti concordano termini e condizioni corrispondenti al contributo di ciascuna di esse nei confronti di attività commerciali realizzate individualmente e delle attività promozionali.
COMPENSO PER L'INCLUSIONE NEL LISTINO	Imporre compensi per l'inserimento nel listino che sono non proporzionali al rischio di commercializzare un nuovo prodotto.	I compensi per l'inserimento nel listino - quando utilizzati per mitigare il rischio preso nel commercializzare un nuovo prodotto — sono concordati tra le parti e proporzionali al rischio preso.
INTERRUZIONE DEL RAPPORTO COMMERCIALE	Minacciare l'interruzione del rapporto di lavoro o la fine di quest'ultimo per ottenere un vantaggio senza giustificazione oggettiva, ad esempio punendo una parte per esercitare i propri diritti. Chiedere il pagamento di servizi non resi o prodotti non consegnati o il pagamento che chiaramente non corrisponde al valore/costo del servizio reso.	
VENDITE CONDIZIONATE	Imporre ad una parte l'acquisto o la fornitura di una serie di prodotti o servizi collegati ad un'altra serie di prodotti o servizi - sia da una delle due parti o da una parte terza.	Le parti stabiliscono di vincolarsi a prodotti o servizi che aumentano l'efficienza generale e la sostenibilità della filiera e portano benefici sia alle parti che ai consumatori.
CONSEGNA E RICEZIONE DELLE MERCI	Interrompere deliberatamente il programma di consegna o di ricezione per ottenere un vantaggio ingiustificato.	Le forniture che arrivano all'ora stabilita permettono ai fornitori di pianificare in tempo i processi di produzione e gli orari di consegna, e permettono all'acquirente di pianificare la ricezione, l'immagazzinamento e l'esposizione delle merci consegnate. Se una parte ha bisogno di consegnare o di ricevere in anticipo/ritardo/in maniera parziale, avvisa in tempo l'altra parte e sempre in conformità con l'accordo scritto.

3) LATTIERO CASEARIO, NORME SPECIFICHE PER LA CESSIONE DI LATTE CRUDO

Art. 62 D.L. gennaio 2012, n. 1, conv. con L. 27/2012 n. 1/2012 e art. 2, D.L. 5 maggio 2015, n. 51, conv. con L. 91/2015 (lattiero caseario)

Nelle relazioni commerciali in materia di cessione di latte crudo:

- i contratti devono avere una durata non inferiore a dodici mesi, salvo rinuncia espressa formulata per iscritto da parte dell'agricoltore cedente;
- i **costi medi di produzione del latte crudo** sono elaborati mensilmente, tenuto anche conto della collocazione geografica dell'allevamento e della destinazione finale del latte crudo, dall'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare (ISMEA). La determinazione dei costi medi di produzione è funzionale all'accertamento della pratica commerciale sleale di imporre *“condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, ivi comprese 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.”* (DM 19 ottobre 2012)

Pratica	Esempi di pratiche sleali	Esempi di pratiche corrette
TERMINI E CONDIZIONI GENERALI	Termine inferiore ai 12 mesi senza che vi sia espressa dichiarazione di rinuncia al contratto annuale da parte dei fornitori diretti di latte	Termine non inferiore a 12 mesi o presenza di espressa rinuncia ai contratti annuali di cessione
AZIONI UNILATERALI	I pagamenti non rispettano i tempi previsti dalla norma di settore (30 gg)	Rispettare i termini di pagamento previsti dalle norme di settore
PREZZI	Ribassare il prezzo del latte rispetto al pattuito	Rispettare il prezzo pattuito
ACQUISTO A PREZZI AL DI SOTTO DEI COSTI MEDI DI PRODUZIONE	Imposizione agli allevatori di un prezzo di cessione del latte significativamente al di sotto dei costi medi di produzione. La pratica si inquadra in una situazione di significativo squilibrio contrattuale tra caseifici/primi acquirenti e allevatori	Le parti stabiliscono un prezzo di cessione del latte superiore al costo medio di produzione
PAGAMENTO CORRISPETTIVO	Non riconoscere gli interessi dovuti per ritardato pagamento del latte	Riconoscere gli interessi in caso di ritardo nel pagamento
CARENZE DEI CONTRATTI	I contratti non sono stati sottoscritti dagli allevatori. I contratti non riportano la data di stipula, la quantità oggetto di contratto, il prezzo e le modalità di consegna	I contratti riportano la sottoscrizione degli allevatori. Deve essere riportata la data di sottoscrizione del contratto, la quantità oggetto di contratto il prezzo e le modalità di consegna
ACCORDI SCRITTI / NON SCRITTI	I contratti NON hanno forma scritta . Esiste un “contratto “base” che viene rinnovato tacitamente	I contratti hanno forma scritta. I contratti hanno forma scritta e durata almeno annuale formalmente espressa (salvo rinuncia formalmente espressa)