

Art. 62 del decreto liberalizzazioni e disciplina attuativa

Come ben sapete, dal 24 ottobre 2012 è entrato in vigore l'articolo di legge in oggetto che, in particolare, fissa nuove regole in merito al commercio dei prodotti agro-alimentari. In particolare questa norma nasce dalla forte spinta delle associazioni di categoria dei produttori agro-industriali per contrastare e dimensionare l'egemonia dei grossi distributori.

Le principali aree di intervento sono le seguenti:

1. Forma e contenuto obbligatorio;
2. Divieto di pratiche commerciali sleali;
3. Nuovi termini di pagamento.

1 - A quali contratti ed a quali soggetti si applica

Le regole del nuovo art. 62 d.l. 1/2012 sono riferite alle attività di compravendita di prodotti agricoli ed alimentari, cioè di tutti i prodotti che sono utilizzati per il consumo alimentare o per la produzione di prodotti per il consumo alimentare "umano". Alcune interpretazioni estenderebbero l'applicazione anche al comparto PetFood.

Si applica sostanzialmente a tutti gli operatori del settore ad eccezione (con definizione di requisito oggettivo e non soggettivo) delle cooperative, del comparto ittico, dei cash&carry e del consumatore finale. In merito al c&c si evidenzia che il requisito oggettivo di non applicazione è "la contestualità dell'ordine con la consegna ed il pagamento". Ciò significa che attività che prevedano, ancorché effettuate da una società di c&c, il differimento della consegna o del pagamento, rientrano comunque nell'ambito di applicazione dell'art. 62

2 - Forma e contenuto obbligatorio

La principale e più impattante novità normativa è, dal punto di vista legale, l'obbligatorietà della forma scritta per il contratto di compravendita dei prodotti agro-alimentari. Per forma scritta, con il decreto attuativo, *"si intende qualsiasi forma di comunicazione scritta, anche trasmessa in forma elettronica o a mezzo telefax, avente la funzione di manifestare la volontà delle parti di costituire, regolare o estinguere un rapporto giuridico patrimoniale avente per oggetto la cessione dei prodotti agro-alimentari"*.

Ma l'art. 62 indica anche gli elementi essenziali che, a pena di nullità del contratto (o forse sarebbe meglio parlare di atti negoziali) deve contenere:

- La durata;
- Le quantità;
- Le caratteristiche del prodotto;
- Il prezzo;
- Le modalità di consegna;
- Le modalità di pagamento.

Gli interrogativi cadono sulle *caratteristiche* e sulla *durata*.

In merito alle caratteristiche si ritiene che sia sufficiente utilizzare una puntuale descrizione del prodotto. Le regole di ECR, al riguardo, per chi non le usa, possono aiutare.

Sulla durata, la questione è più spinosa. Per durata, intanto, si intende non la scadenza del prodotto in consegna ma la sua c.d. shelf-life (ossia la vita in giorni del prodotto che decorrono dalla data di produzione alla data di scadenza). Ma quest'informazione non è sempre palesata dall'industria e, in ogni caso, la distribuzione tende ad utilizzare un altro dato: il TMC (Tempo Minimo di Consegna) cioè i giorni minimi di

vita del prodotto (di regole mediamente i 2/3 della shelf-life) che il distributore è disposto ad accettare in consegna dall'industria.

La vicenda, va quindi vissuta separando il rapporto industria-distributore dal rapporto distributore-affiliato/cliente.

In merito al rapporto tra industria e distributore in considerazione che l'art. 3 c.3 del decreto attuativo evidenzia che *"gli elementi essenziali, in forma scritta, di cui all'art. 62...., possono essere contenuti negli scambi di comunicazioni e di ordini, antecedenti alla consegna dei prodotti"* e che l'art. 2 lett. i. del medesimo decreto prevede e definisce gli *accordi quadro* conclusi anche a livello di centrale di acquisto, probabilmente la comunicazione delle shelf-life verrà effettuata integrando i listini di questa informazione.

Più complicata è la gestione di questo elemento essenziale nel rapporto con la propria clientela.

Più in generale, mentre nel rapporto distributore-industria lo scambio di corrispondenza e la gestione degli ordini/conferme per iscritto avviene più naturalmente, il rapporto distributore-cliente tende ad essere gestito con operatività finalizzata all'ottimizzazione di un'elevata rotazione delle negoziazioni (ordini via terminalino, tramite promoter, ecc.). Sembra, quindi, che non vi sia altra possibile scelta che l'utilizzo della c.d. *"fattura parlante"* ossia di quella fattura che contiene tutti gli elementi essenziali inclusa, quindi, la durata.

Si consiglia, a questo punto, di verificare o richiedere implementazioni ai sistemi informativi che consentano di differenziare, intanto, ed anche ai fini di possibili automatismi di separazione di liste da unici inserimenti, gli articoli con scadenza < o > 30gg. Contestualmente prevedere, oltre all'inserimento del già quasi sempre previsto TMC, anche la shelf-life. La fattura dovrà così poter stampare almeno uno degli elementi ricercandoli secondo un criterio gerarchico (shelf-life o in assenza TMC o in assenza ancora mera indicazione del < o > 30gg). Questa metodologia consente, tra l'altro, di potersi immediatamente allineare alla normativa avendo tutto il tempo necessario per codificare anagraficamente i valori via via sempre più precisi e puntuali.

Infine, perché la fattura possa assolvere da sola agli adempimenti, dovrà riportare tra le annotazioni, o in calce alle righe, la seguente dicitura: *"La presente fattura assolve gli obblighi di cui all'articolo 62, comma 1, del d.l. 20/01/2012 n. 1, convertito, con modificazioni, dalla L. 24/03/2012 n. 27"*.¹

A conclusione di questo corposo paragrafo, per rispettare il dettato della nuova norma in merito all'utilizzo della forma scritta per le negoziazioni per compravendite di prodotti agro-alimentari, si consiglia quanto segue:

1. Per il rapporto distributore-cliente, più che altro perché non vi è un ampio paniere di scelte, non resta altro che utilizzare al meglio la *"fattura parlante"* provvedendo a tutte quelle fasature sopra descritte;
2. Per il rapporto industria-distributore, sarebbe opportuno dotare i referenti commerciali ed amministrativi di caselle di posta elettronica certificata avendo cura di tenere copia dell'eventuale accordo quadro e dei listini completati dell'indicazione della shelf-life (comunicabile, comunque,

¹ Nota legale: appare chiaro una evidente incoerenza normativa: da un lato la norma prevede che il contratto di compravendita di prodotti alimentari debba essere stipulato per iscritto; dall'altro, la stessa norma prevede che la mera fattura possa da sola assolvere ai dettati obblighi. Ma la fattura non è mai un contratto, ma un mero documento contabile/fiscale. Se proprio la si deve poter elevare a ruolo di documento contrattuale, con un po' di sforzo di pensiero, non dovrebbe esserci almeno il dubbio che debba quantomeno possedere il requisito della bilateralità e tale requisito ce l'ha solo la fattura accompagnatoria. E, comunque, fermo restando che la firma del ricevente (tra l'altro non il rappresentante legale dell'azienda cliente ma, sovente, un mero magazziniere per quanto responsabile) serve solo a provare l'avvenuta ricezione della merce ma non a confermarne i contenuti. Si ritiene, quindi, che probabilmente nel futuro precisazioni autentiche normative o la giurisprudenza dovranno meglio delineare l'ambito giuridico in questione.

anche in altro modo purché scritto e sottoscritto anche dal cliente per presa d'atto). Gli ordini² dovrebbero, pertanto, essere tutti trasmessi con pec al fornitore che dovrà accettarli con lo stesso mezzo³.

La Pec, per l'amministrazione, è già da molte industrie richiesta per l'invio delle fatture differite per la più puntuale applicazione di quanto all'art. 5 c.3 e 4 del decreto attuativo ai fini della determinazione della data certa di consegna della fattura.

In caso di corretto utilizzo dei mezzi di trasmissione dei documenti correttamente prodotti e contenenti tutti gli elementi, gli stessi dovranno essere conservati. Si ritiene, quindi, che, in questi casi, l'allego dell'ordine e della conferma alla fattura non sia più una mera opportunità o comodità amministrativa ma sia un vero e proprio obbligo di legge sulla cui ottemperanza è competente la Guardia di Finanza.

Termini di Pagamento e Fatturazione

Ai sensi dell'art. 62 c.3 *"il pagamento del corrispettivo deve essere effettuato per le merci deteriorabili entro il termine legale di 30 giorni e per tutte le altre merci entro il termine di 60 giorni"*

L'art. 5 del decreto attuativo, in merito al dettato dell'art. 62 c.3 riguardo i termini di pagamento ben chiarisce che:

- a. I termini di pagamento decorrono *dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura*;
- b. Le cessioni di prodotti assoggettati a termini di pagamento differenti devono essere fatturati separatamente;
- c. Ai fini della determinazione degli interessi la data della fattura è validamente certificata solo nei seguenti casi:
 - o Consegna a mano;
 - o Invio di raccomandata a.r.;
 - o Invio tramite Pec o EDI o altro sistema certificato previsto dalla normativa fiscale.
 - o In assenza, la decorrenza coincide, in via presuntiva, con la data di consegna dei prodotti.

Si specifica che la norma determina il tempo massimo di dilazione che la distribuzione può ottenere concessa dall'industria. In caso di accordi commerciali che prevedevano anteriormente la decorrenza delle nuove norme condizioni più stringenti, le stesse possono continuare ad essere applicate senza che il distributore possa addurre alcun tipo di eccezione. La più puntuale definizione dei termini prevista dal decreto attuativo è, più in particolare caso, rivolto alla determinazione della decorrenza non tanto del pagamento quanto degli interessi legali che, si accenna, a differenza della più soft L.231/2002, sono oggi obbligatoriamente da calcolare ed addebitare.

Si specificano, quindi, tre aspetti particolari:

1. Innanzitutto il creditore non ha alcun obbligo di denuncia all'Agenzia dell'Entrate a danno del cliente moroso. Questa notizia, molto diffusa ed utilizzata quale deterrente da alcune industrie, è in verità rimasta soltanto una mera proposta nella fase iniziale della stesura dell'art. 62 da parte del legislatore;
2. L'originalità della fattura è definita dalla sua naturale forma e non dal mezzo di trasmissione. Nello specifico, nei casi di fattura accompagnatoria, il documento originale è quello cartaceo che

² Nota: l'importante è la bilateralità. Quindi Ordine del Cliente + Conferma del Fornitore oppure Copia Commissione del Fornitore con Accettazione del Cliente hanno lo stesso identico valore.

³ Nota legale: oggi la pec è l'unica modalità di trasmissione elettronica con valore di raccomandata. In merito alla firma la nuova norma fa riferimento anche a forme equipollenti della firma stessa senza però indicarne alcuna. Si specifica al riguardo, pur senza alcuna conferma, che vi è oggi giurisprudenza applicata ad altri e più svariati ambiti che accetta la mail tradizionale come trasmessa dal mittente dichiarato ma non certificato a patto che lo stesso dimostri di avere esclusivo accesso alla casella protetto da password.

accompagna il trasporto delle merci e che viene consegnato al cliente in occasione della consegna, appunto, delle merci. Il fornitore che trasmetta in via anticipata una copia della fattura accompagnatoria via Pec non può pensare di anticiparne gli effetti e le decorrenze proprio perché si tratta di una copia. Tra l'altro la compravendita non può intendersi perfezionata fin quando le merci non vengano consegnate ed accettate formalmente dal cliente;

3. A fatturazione separata per motivi derivanti da condizioni di pagamento diverse tra le differenti merceologie deve corrispondere anche una separazione degli ordini? Se gli ordini e le conferme devono completare e corredare il contratto di compravendita nel rispetto ed in ottemperanza ai nuovi obblighi di legge (così per come sopra consigliato), inevitabilmente anche gli ordini e le conferme dovranno essere separati. Anche in questo caso i sistemi informativi dovrebbero prodigarsi nell'implementare soluzioni che agevolino l'operato dei buyers.

Conclusioni

Il presente documento non ha l'ambizione di esaurire tutti gli argomenti in merito alla nuova normativa, ma ha il compito di fornire un quadro sintetico dei principali elementi di novità e dello scenario che ne può derivare nell'operatività dei rapporti tra la distribuzione e l'industria.

I consulenti di SINTESI si rendono disponibili ad approfondimenti su temi non trattati (es. il caso della rifatturazione, le implicazioni delle nuove norme in merito alla disciplina e sanzionamento delle pratiche concorrenziali sleali, obbligatorietà degli interessi, ecc.) e su micro-argomenti legati più che altro alle peculiarità della gestione operativa dell'azienda.

Restando, quindi, a completa disposizione, si allega qui di seguito in calce il testo dell'art. 62 fin qui trattato.

Reggio Calabria, 27 ottobre 2012

Grazie per l'attenzione

Art. 62

Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari

1. I contratti che hanno ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale, sono stipulati obbligatoriamente in forma scritta e indicano a pena di nullità la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento. I contratti devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corresponsività delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti.

La nullità del contratto può anche essere rilevata d'ufficio dal giudice.

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 due punti percentuali ed è inderogabile.))

4. Per «prodotti alimentari deteriorabili» si intendono i prodotti che rientrano in una delle seguenti categorie: a) prodotti agricoli, ittici e alimentari preconfezionati che riportano una data di scadenza o un termine minimo di conservazione non superiore a sessanta giorni; b) prodotti agricoli, ittici e alimentari sfusi, comprese erbe e piante aromatiche, 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 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; c) tutti i tipi di latte.

5. Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 1 è sottoposto alla sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 20.000,00. L'entità della sanzione è determinata facendo riferimento al valore dei beni oggetto di cessione.

6. Salvo che il fatto costituisca reato, il contraente, ad eccezione del consumatore finale, che contravviene agli obblighi di cui al comma 2 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 516,00 a euro 3.000,00. La misura della sanzione è determinata facendo riferimento al beneficio ricevuto dal soggetto che non ha rispettato i divieti di cui al comma 2.

7. Salvo che il fatto costituisca reato, il mancato rispetto, da parte del debitore, dei termini di pagamento stabiliti al comma 3 è punito con sanzione amministrativa pecuniaria da 500 euro a euro 500.000. L'entità della sanzione viene determinata in ragione del fatturato dell'azienda, della ricorrenza e della misura dei ritardi.

8. L'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato è incaricata della vigilanza sull'applicazione delle presenti disposizioni e all'irrogazione delle sanzioni ivi previste, ai sensi della legge 24 novembre 1981, n. 689. A tal fine, l'Autorità può avvalersi del supporto operativo della Guardia di Finanza, fermo restando quanto previsto in ordine ai poteri di accertamento degli ufficiali e degli agenti di polizia giudiziaria dall'articolo 13 della predetta legge 24 novembre 1981, n. 689. All'accertamento delle violazioni delle disposizioni di cui ai commi 1, 2 e 3 del presente articolo l'Autorità provvede d'ufficio o su segnalazione di qualunque soggetto interessato. Le attività di cui al presente comma sono svolte con le risorse umane, finanziarie e strumentali già disponibili a legislazione vigente.

9. Gli introiti derivanti dall'irrogazione delle sanzioni di cui ai commi 5, 6 e 7 sono versate all'entrata del bilancio dello Stato per essere riassegnati e ripartiti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze e iscritti nello stato di previsione del Ministero dello sviluppo economico, al Fondo derivante dalle sanzioni amministrative irrogate dall'autorità garante concorrenza e mercato da destinare a vantaggio dei consumatori per finanziare iniziative di informazione in materia alimentare a vantaggio dei consumatori e per finanziare attività di ricerca, studio e analisi in materia alimentare nell'ambito dell'Osservatorio unico delle Attività produttive, nonché nello stato di previsione del Ministero per le Politiche agricole, alimentari e forestali per il finanziamento di iniziative in materia agroalimentare.

10. Sono fatte salve le azioni in giudizio per il risarcimento del danno derivante dalle violazioni della presente disposizione, anche ove promosse dalle associazioni dei consumatori aderenti al CNCU e delle categorie imprenditoriali presenti nel Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro ((o comunque rappresentative a livello nazionale)). Le stesse associazioni sono altresì legittimate ad agire, a tutela degli interessi collettivi, richiedendo l'inibitoria ai comportamenti in violazione della presente disposizione ai sensi degli articoli 669-bis e seguenti del codice di procedura civile.

11. Sono abrogati i commi 3 e 4 dell'art 4 del decreto legislativo 9 ottobre 2002, n. 231 e il decreto del Ministro delle attività produttive del 13 maggio 2003.

((11-bis. Le disposizioni di cui al presente articolo hanno efficacia decorsi sette mesi dalla data di pubblicazione della legge di conversione del presente decreto. Con decreto del Ministro delle politiche agricole alimentari e forestali, di concerto con il Ministro dello sviluppo economico, da emanare entro tre mesi dalla data di pubblicazione della legge di conversione del presente decreto, sono definite le modalità applicative delle disposizioni del presente articolo.))