la Rassegna.it
Fondata nel 1906

19 Settembre 2022

Con il D.Lgs 198/2021 cambia la norma per le forniture e i rapporti commerciali

La novità, entrata in vigore il 15 giugno scorso, ridefinisce le relazioni tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli e alimentari, ma ha creato malumori e preoccupazione tra i commercianti

Si chiama decreto 198 del 2021, si legge nuova norma che lascia malcontento e preoccupazione tra commercianti e pubblici esercizi. Entrato in vigore quasi in sordina il 15 giugno scorso, il decreto ridefinisce le relazioni tra acquirenti e fornitori di prodotti agricoli e alimentari, superando l'articolo 62 del Dl 1/201 e portando con sé importanti e sostanziali novità nei rapporti commerciali e di fornitura: dall'obbligo di redarre contratti di cessione in forma scritta della durata di almeno 12 mesi, ai termini perentori di pagamento fissati a 30 giorni dalla fornitura per i prodotti deperibili e a 60 giorni per quelli non deperibili. Pena, multe salate sia per chi vende, sia per chi compra.

"Si tratta di un ulteriore appesantimento degli adempimenti amministrativi a carico delle aziende – ha sottolineato il presidente del Gruppo Grossisti Vini e bevande Ascom Confcommercio Bergamo **Giampietro Rota** -. Noi imprenditori dobbiamo andare sul mercato e confrontarci con tutti i problemi che si nascondono nella quotidianità, per questo è

importante essere informati e preparati anche e soprattutto su norme insidiose come questa. Il provvedimento è già legge, ma mancano oltre all'informazione alle aziende, l'interpretazione autentica e le norme di attuazione: le imprese, oggi, brancolano nel buio". Parliamo, nella nostra provincia, di oltre 10mila aziende, di cui 4654 dettaglianti alimentari, 2921 bar e pubblici esercizi, 1733 ristoranti, 547 grossisti della filiera alimentare e 333 alberghi.

Per questo Ascom Bergamo ha organizzato un incontro informativo con **Roberto Cerminara**, responsabile del settore Commercio e Legislazione di Confcommercio Imprese per l'Italia. "Il cuore della normativa è nell'accordo quadro o il contratto di base, avente ad oggetto la disciplina dei conseguenti contratti di cessione dei prodotti agricoli e alimentari, tra cui le condizioni di compravendita, le caratteristiche dei prodotti, il listino prezzi, le prestazioni di servizi e le loro eventuali rideterminazioni – ha spiegato Cerminara -. Gli imprenditori, però, facciano attenzione: un accordo quadro non è automaticamente un contratto di cessione con consegna pattuita su base periodica. La natura periodica dipende infatti dalle modalità con cui la prestazione contrattuale è eseguita. Perché l'accordo quadro sia considerato come contratto di cessione con consegna pattuita su base periodica, è indispensabile che in questo si faccia espresso riferimento alle modalità di consegna dei prodotti, individuando il periodo di consegna, esplicitamente convenuto tra le parti, anche, per individuare le modalità di pagamento, nel rispetto dei termini stabiliti dalla legge".

"Normative come questa nascono con tutte le buone intenzione dei legislatori che, in questo caso, vogliono tutelare i piccoli produttori – è il commento del direttore di Ascom Bergamo **Oscar Fusini** -. Ma creano delle difficoltà perché investono, di riflesso, tutta la filiera. La portata di questa legge è molto molto grande: accorcia i tempi di pagamento e produce un aggravio finanziario nell'acquirente. In un mondo perfetto questa norma sarebbe facilmente applicabile, in Italia assolutamente no".

"L'accordo quadro – ha continuato Cerminara – deve evidenziare, ai fini dei termini di pagamento, il periodo di consegna, che in ogni caso non può essere superiore a un mese e le parti possono comunque concordare un periodo inferiore nel rispetto dell'autonomia negoziale. In una prima interpretazione sugli accordi quadro per il settore del vivaismo, ma che dovrebbe valere anche per altri settori, l'ICQRF ha precisato che per la determinazione del prezzo è necessario prendere in considerazione le peculiarità tipiche del settore".
I contratti di cessione devono essere redatti in forma scritta e devono rispettare i principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni. L'atto scritto deve essere stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti ed indicare la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, che può essere fisso o determinabile. "Fondamentale in questo caso – ha spiegato Cerminara -, a fronte di un accordo quadro, che il fornitore dia una risposta anche solo via mail. Questo permette di non avere contestazioni".

La vendita sottocosto dei prodotti agricoli e alimentari freschi e deperibili è ammessa 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. Si tratta di una vendita di un prodotto ad un costo inferiore a quello in cui viene messo in vendita. In questo modo nel caso in cui l'operatore decida di porre in vendita sottocosto prodotti agricoli e alimentari e si dovessero verificare eventuali deperimenti o perdite dei medesimi, il venditore non potrà esercitare alcuna azione di rivalsa sul proprio fornitore. Rientrano nella cosiddetta Blacklist e sono sempre vietate, ad esempio, le seguenti pratiche:
– annullamento da parte dell'acquirente di ordine di prodotti deperibili con preavviso a 30 giorni;
– modifica Unilaterale da parte dell'acquirente o del fornitore delle condizioni di un contratto di cessione relative alla frequenza, al metodo, al luogo, alle norme di qualità;
– la richiesta al fornitore di pagamenti non connessi alla vendita di prodotti agricoli e alimentari.

Attenzione poi alle sanzioni. Le sanzioni sono parametrate sul fatturato ed è prevista una somma minima comunque dovuta:
– in caso di violazione della forma scritta è prevista la sanzione fino al 5% del fatturato ed il minimo edittale di 2.000

euro;
– in caso di durata del contratto inferiore a 12 mesi è prevista una sanzione fino al 3, 5% del fatturato con un minimo edittale di 10.000 euro;
– in caso di mancato rispetto dei termini di pagamento la sanzione è del 3,5% del fatturato con il minimo di 1.000 euro;
– per la violazione della Black list è prevista la sanzione fino al 5% del fatturato con il minimo di 30.000 euro.

“Per queste sanzioni la Confcommercio ha dovuto battersi: abbiamo preteso che fossero messi nella norma sia una cifra minima, sia una cifra massima. A tutti gli imprenditori coinvolti da questa norma – ha sottolineato Cerminara – consiglio di prestare la massima attenzione: il massimale previsto dalle sanzioni ha cifre così importanti da rischiare di compromettente il proseguo della vita di un’attività”.