

DIRETTIVA EUROPEA PRATICHE SLEALI: i nodi del recepimento

Nell'applicazione della legge europea, industria e distribuzione auspicano un dialogo costruttivo, da parte del legislatore, con le principali associazioni nazionali del settore

di

Roberto Pacifico - @RobertoPacifico3

La direttiva europea (2019/633 del 17 aprile 2019) in materia di pratiche commerciali sleali (Utp) nei rapporti tra imprese e filiera agricola e alimentare, dev'essere recepita in Italia (entro due anni), ma non sarà, a giudicare dai primi riscontri che abbiamo raccolto, un lavoro facile. Prima di entrare nel merito di alcuni nodi tecnico-legali, diciamo subito che la distribuzione sia nazionale sia quella europea (supercentrali) è stata percorsa da una certa agitazione, considerando che stiamo parlando di una direttiva nata in un ambito agroindustriale e che riguarda la produzione agricola

e i rapporti tra produttori e mercato distributivo. È ovvio che l'Europa non poteva non approdare a un testo di legge specifico, dopo anni di proteste da parte di un mondo agricolo sfruttato, dopo anni di denunce relative a prezzi d'acquisto da parte delle grandi organizzazioni di buying.

Ma veniamo alle questioni più inerenti alla legge. Innanzitutto, uno dei principali nodi da sciogliere riguarda la corretta interpretazione dell'espressione "fatturato totale" (la soglia stabilita dalla direttiva è 350 milioni di euro), soprattutto quando è

TRE DOMANDE A MANIELE TASCA

Quali sono le conseguenze più immediate della direttiva Utp per il business delle supercentrali e della gdo in generale?

In realtà le conseguenze saranno minime avendo già in Italia da qualche anno l'art.62 che di fatto si sovrappone. Dispiace solo constatare come persista l'idea del fornitore che subisce le pratiche sleali dei distributori quando, in verità, esistono ambiti dove succede esattamente il contrario. Cito, a titolo di esempio, l'imposizione di aumenti di listino senza rationale accompagnati dalla minaccia di interrompere le consegne o l'applicazione di prezzi di cessione omologati tra supermercati e discount, a



MANIELE TASCA, presidente di Emd e di Esd Italia, e direttore generale di Gruppo Selex

fronte di livelli di collaborazione molto differenti.

Quali osservazioni, aggiunte o miglioramenti vorrebbe fare la gdo sulla direttiva e in particolare sulla legge di recepimento?

La mia raccomandazione è quella di coinvolgere le associazioni di settore, Federdistribuzione in particolare, nella fase di recepimento della normativa per evitare impatti onerosi per le aziende. Un esempio in questo senso sarebbe far decorrere i termini di pagamento dal momento della consegna della merce, quando oggi si determinano sulla base del ricevimento della fattura. Cerchiamo di evitare inutili costi aggiuntivi, se possibile.

Perché la Commissione Agricoltura ha istituito un'indagine conoscitiva sulle supercentrali europee?

Per comprenderne il funzionamento, a fronte del fatto che le è stata raccontata la storia che sono causa delle difficoltà economiche degli agricoltori e che propongono servizi a prezzi eccessivi. Le centrali internazionali in generale, e sicuramente Emd che rappresento, non hanno rapporti con il mondo agricolo, ma esclusivamente con aziende multinazionali e copacker industriali per le mdd. In Emd tutti i servizi proposti hanno una contropartita eseguita dai retailer membri nei differenti Paesi di presenza. Siamo in un mercato libero e concorrenziale e spero che continueremo ad operare in questo contesto competitivo anche in futuro, soprattutto per il bene dei nostri clienti.



GIORGIO SANTAMBROGIO
Ad di Végé e presidente di Adm

riferito alle imprese industriali strutturate su più "country" o mercati nazionali.

Quella soglia critica di 350 milioni riguarda un fatturato totale, su questo non vi sono dubbi, ma cosa si deve intendere per fatturato totale?

Poi c'è la questione che riguarda le vendite sottocosto e le aste online (al ribasso), che non sono elencate tra le 16 pratiche scorrette indicate dalla direttiva. "Le relazioni tra imprese della filiera italiana si caratterizzano per la presenza di due pratiche sleali che non sono incluse nelle sedici vietate a livello Ue -conferma Paolo De Castro, ex primo vice presidente della Commissione Agricoltura della Ue, oggi rientrato nella carriera universitaria-. Mi riferisco alla vendita sotto costo e alle aste al ribasso. Lo strumento della Direttiva dà la possibilità al legislatore italiano di aggiungerle all'elenco dei comportamenti vietati: ci auguriamo che tale possibilità venga sfruttata mettendo fine a due comportamenti che, se anche possano sortire effetti positivi in alcuni Stati membri, in Italia hanno dimostrato di strozzare i nostri imprenditori, tramite la ricerca di prezzi sempre più stracciati". La direttiva europea non riguarda esplicitamente e direttamente le

Paolo De Castro, (ex) vicepresidente Commissione agricoltura e sviluppo rurale del Parlamento europeo

"La Direttiva approvata lo scorso 12 marzo dalla Plenaria del Parlamento europeo, a meno di 11 mesi dalla presentazione del testo da parte del Commissario Phil Hogan, si pone come standard comune minimo a livello europeo per armonizzare le legislazioni già presenti in venti Stati diversi, e dà al legislatore italiano l'occasione per correggere l'articolo 62 e adattare la norma alle particolarità delle relazioni di filiera del nostro Paese. Sono molte le ipotesi di lavoro da cui partire. In primo luogo, è auspicabile un recepimento rapido al fine di garantire certezza giuridica ai nostri produttori, adattando l'art. 62 e migliorandolo. L'Italia è sempre stata in prima linea nella battaglia europea contro questi comportamenti scorretti, ora dovrà dimostrare di voler essere capofila anche nel recepimento nazionale della normativa, che speriamo possa avvenire entro il 2019".

supercentrali europee. Mira a tutelare le imprese agroalimentari (produttive) da qualunque pratica commerciale unfair, (scorretta): non si dovrebbe quindi solo applicarla al distributore o intermediario che vessa un produttore agricolo, ma anche a un retailer che esercita un abuso di posizione dominante su un fornitore, o viceversa a un'industria che impone determinate clausole a un retailer. Su questo punto riprendiamo le considerazioni di Giorgio Santambrogio, Ad di Végé e presidente di Adm, che puntualizza un dato che probabilmente non tutti i legislatori conoscono: non è tanto rilevante il fatto che un'impresa alimentare (sia essa italiana

o multinazionale) fatturi 10 volte meno di un distributore; quello che conta è la ponderata che un produttore/fornitore ha "dentro" la categoria di riferimento. Se tale ponderata è pari o superiore al 40%, è il retailer -qualunque sia il suo giro d'affari- a rischiare di trovarsi in una posizione di possibile "unfair practice". A quanto risulta a Mark Up, la linea di **Centromarca** è "unfair is unfair": la pratica commerciale scorretta o sleale è tale indipendentemente dal fatturato. L'industria di marca auspica, inoltre, che nel recepimento si creino le condizioni per rafforzare l'attuale quadro normativo, che è già molto avanzato grazie all'articolo 62 sui tempi di pagamento, in una direzione di indagini e di sanzioni. A fronte della lentezza burocratica che gli imprenditori denunciano da sempre, l'Italia sembra spiccare, al contrario, per inerzia in materia di controllo e ispezione. Anche in questo campo, l'Agem ha già potere sanzionatorio, ma di fatto non arrivano denunce. Si potrebbe pensare a un sistema che mantenga la privacy del singolo: è il metodo delle "aggregated complaints" cioè delle segnalazioni attraverso organi di rappresentanza intermedi come associazioni o enti terzi. C'è poi un altro scoglio: possibile che le "unfair practices" ci siano solo nell'alimentare? E nel non food? 



In video, Giorgio Santambrogio, si interroga sulla definizione di posizione dominante secondo la normativa Utp