



Milano, febbraio 2013

Oggetto: **NOVITÀ IN MATERIA DI CESSIONE DI PRODOTTI ALIMENTARI**

1 Cosa dice la normativa?

Le novità introdotte dall'art 62 dal D.Lgs 24/01/2012, convertito con L. 24/03/2012 n. 27, hanno lo scopo di disciplinare le transazioni commerciali in materia di prodotti agricoli e agroalimentari, con il fine di tutelare i piccoli produttori di questo genere di beni nelle relazioni con la grande distribuzione o i gruppi di acquisto organizzati. I contratti devono essere basati sui principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti, pena la nullità del contratto.

- I contratti (accordi, ordini...) che hanno a oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari devono essere stipulati obbligatoriamente in forma scritta (anche lo scambio di offerta e ordine è considerato idoneo a integrare la forma scritta) e devono indicare la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento.
- I termini di pagamento non devono superare i 30 gg per i prodotti deperibili e 60 gg per i prodotti non deperibili, dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura. In caso di ritardo nel pagamento gli interessi di mora saranno inderogabilmente maggiorati di ulteriori due punti percentuali, rispetto agli interessi applicabili ai sensi del D.Lgs 231/2002.

2 Da quando è entrata in vigore questa nuova normativa?

La normativa è già entrata in vigore e si applica a tutti i contratti di cessione stipulati a decorrere dal 24 ottobre 2012. Le regole inerenti le pratiche commerciali, i termini di pagamento e gli interessi di mora si applicano pertanto automaticamente a tutti i contratti a partire dal 24 ottobre 2012, anche in assenza di adeguamenti contrattuali alla normativa.

3 Perché ALIS è interessata all'applicazione di questa normativa?

ALIS è interessata all'applicazione di questa normativa in quanto fornitrice dei gas della Linea Aligal e dei gas alimentari che sono definiti "alimenti" ai sensi della normativa europea.

Inoltre questi gas sono considerati non deperibili, dato che hanno una data di scadenza superiore quindi ai 60gg. Al fine di ottemperare a questa normativa, i clienti cui ALIS cede questo tipo di prodotti, devono allineare a 60 gg i termini di pagamento superiori stabiliti nei contratti in essere.

4 Perché io cliente che oggi pago a 90/120 gg devo ridurre il termine di pagamento concordato a 60 gg?

Il termine di pagamento massimo di 60 giorni è inderogabile e la violazione da parte dei clienti della normativa è sanzionabile (v. sotto).

5 **Io cliente che oggi pago a 30 gg posso chiedere ad ALIS di aumentare i miei termini di pagamento fino a 60 gg?**

La normativa prescrive che il pagamento del corrispettivo deve essere effettuato entro il termine massimo di 60 giorni. Pertanto tutti i termini di pagamento inferiori, concordati precedentemente tra ALIS e il cliente, sono da considerarsi validi perché rispettano le imposizioni di legge.

6 **E se io cliente non voglio accettare i nuovi termini di pagamento?**

La normativa prescrive che il mancato rispetto, da parte del debitore (il cliente), dei termini di pagamento sia punito con sanzione amministrativa pecuniaria da 500 € a 500.000 €. L'entità della sanzione viene determinata in ragione del fatturato dell'azienda, della ricorrenza e della misura dei ritardi. L'Autorità preposta alla vigilanza e alla sanzione in questa materia è il Garante per la Concorrenza e il Mercato, che si avvale per i controlli della Guardia di Finanza. L'adeguamento alla normativa deve considerarsi pertanto un obbligo per il cliente (il debitore) la cui violazione lo espone a rischio di sanzione.

7 **Se io cliente minaccio di andare alla concorrenza?**

La normativa deve essere applicata a tutte le transazioni commerciali che coinvolgono prodotti agricoli e agroalimentari e deve essere rispettata da tutti gli attori che operano nel settore. Pertanto anche nei confronti dei concorrenti, i clienti sono obbligati ad adeguarsi alla normativa.

8 **Come reagisco io zone account se il cliente mi chiede di applicare uno sconto per "compensare" i maggiori costi derivanti dall'abbreviazione dei termini di pagamento superiori a 60 giorni?**

Posto che la normativa nasce a tutela dei produttori vessati nei rapporti di forza con i clienti della GDO (grande distribuzione), una simile richiesta è volta a "neutralizzare" l'effetto voluto, eludendo i nuovi limiti imposti alla libertà delle parti di fissare termini di pagamento superiori ai 60 giorni (30 per prodotti deperibili). La concessione dello sconto, che resta una decisione commerciale, non risulterà tuttavia formalmente in violazione della norma. Se tale pratica dovesse essere segnalata all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato o portata avanti a un giudice, ci potrebbero essere gli elementi per contrastarla, ma con il rischio di deteriorare, se non cessare, il rapporto con il cliente. Sarebbe più consono far agire, al posto del singolo operatore, l'associazione di categoria che venga a conoscenza di queste pretese.