

**ALMA MATER STUDIORUM – UNIVERSITÀ DI BOLOGNA**

**DOTTORATO DI RICERCA IN SCIENZE E TECNOLOGIE  
AGRARIE AMBIENTALI E ALIMENTARI**

**CICLO XXVI**

**CURRICULUM ECONOMIA E POLITICA AGRARIA E ALIMENTARE**

**Settore Concorsuale di afferenza : 07/A1 – ECONOMIA AGRARIA ED ESTIMO**

**Settore scientifico disciplinare: AGR/01 – ECONOMIA ED ESTIMO RURALE**

**ALL'ORIGINE DELLO SQUILIBRIO DI POTERE NEGOZIALE  
DELLA PARTE AGRICOLA NELLA FOOD SUPPLY CHAIN:  
IL CASO DELLA SUINICOLTURA IN EMILIA-ROMAGNA**

PRESENTATA DA: GIORGIA BARTOLI

COORDINATORE

PROF. GIOVANNI DINELLI

RELATORE

DOTT. GIORGIO ZAGNOLI

CORRELATORE

PROF. LUCA CAMANZI

ESAME FINALE ANNO 2015

<b>Introduzione</b> .....	2
<b>1 Il quadro economico del settore suinicolo</b> .....	7
1.1 Il contesto internazionale.....	7
1.2 Le caratteristiche del settore suinicolo a livello nazionale e regionale .....	19
<b>2 La letteratura economica di riferimento</b> .....	26
2.1 Il passaggio dal paradigma neoclassico all'economia neoistituzionale.....	26
2.2 L'economia dell'organizzazione: la teoria dell'agenzia e dei contratti incompleti.....	30
2.3 Analisi economica del diritto dei contratti .....	35
2.4 La forme di <i>governance</i> delle filiere agroalimentari .....	38
2.5 Teoria economica delle convenzioni: cenni .....	42
<b>3 La relazione tra agricoltori e trasformatori primari: aspetti istituzionali</b> .....	44
3.1 Evoluzione della normativa di riferimento a livello comunitario.....	44
3.2 I contratti di cessione dei prodotti agroalimentari nella normativa nazionale.....	53
3.3 Il neoformalismo, la tutela dell'imprenditore debole ed il ruolo dell'AGCM .....	64
<b>4 Approccio metodologico della ricerca</b> .....	67
4.1 Il modello teorico: dal paradigma AGIL al modello delle fratture.....	67
4.2 Il modello delle fratture applicato alla filiera suinicola dell'Emilia Romagna .....	89
<b>5 L'indagine diretta</b> .....	105
5.1 L'articolazione del questionario .....	106
5.2 L'analisi del campione dei rispondenti.....	108
5.3 L'analisi dei giudizi espressi .....	112
<b>Conclusioni e proposte operative per il superamento delle criticità esistenti</b> .....	134
<b>Bibliografia</b> .....	143

## Introduzione

A partire dalla seconda metà del XX secolo i sistemi agroindustriali hanno iniziato una fase di profonda trasformazione che è ancora in atto e che contraddistingue in modo peculiare ogni segmento della filiera. I driver di tale cambiamento, legati a fattori demografici, sociali, economici e tecnologici, hanno portato ad un rapido incremento della domanda di generi alimentari a livello mondiale<sup>1</sup>. La popolazione globale ha raggiunto 7 miliardi di persone nel 2012<sup>2</sup> e, contemporaneamente, si assiste ad aumento significativo nella richiesta delle quantità di derrate alimentari ed una crescita della domanda di cibi ad alto valore proteico.

Il nuovo millennio si caratterizza poi sia per un progressivo aumento delle aree di libero scambio di beni, servizi e capitali (il solo aumento del commercio internazionale dei prodotti agroalimentari ha infatti superato i 1100 miliardi di dollari nel 2008<sup>3</sup>) sulla base delle decisioni politiche assunte dai membri dell'Organizzazione mondiale del commercio, sia per consistenti processi di specializzazione e concentrazione della produzione agricola. Tali tendenze richiedono un grado di efficienza sempre maggiore dei sistemi di produzione, trasformazione e di distribuzione da parte delle imprese che devono cercare di ottimizzare al massimo i costi di produzione e di allargare i propri mercati per rimanere competitive in un sistema in cui i prodotti alimentari trasformati sono diventati la parte maggioritaria degli scambi agroalimentari mondiali.

Lo sviluppo esponenziale delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione degli ultimi decenni ha rivoluzionato la gestione all'interno delle filiere agroalimentari, rendendo potenzialmente molto più semplice ed immediata la raccolta dei dati utili alla pianificazione strategica delle aziende e al controllo lungo la filiera, tanto da fare ritenere che

---

<sup>1</sup>Da Silva C.A. , *The growing role of contract farming in agri-food systems developments: drivers, theory and practice*, FAO, Ag. Management, Marketing and Finance Service: 30, 2005

<sup>2</sup> United Nation, *World Population Prospect* , Department of Economic and Social Affairs, 2010

<sup>3</sup> Fao , *Statistical Yearbook*, 2010

l'informatizzazione dei sistemi di gestione aziendale che ha avuto inizio a valle della filiera abbia costituito uno dei principali driver dello strapotere della grande distribuzione organizzata sugli altri attori coinvolti.

Gli ultimi decenni sono stati inoltre caratterizzati da rilevanti oscillazioni dei prezzi delle materie prime, ed in particolare quelle agroalimentari. Dal lato dell'offerta hanno influito le avverse condizioni atmosferiche, la diminuzione degli *stock* di cereali e semi oleosi nei principali Paesi esportatori, l'aumento dei costi di produzione (mezzi chimici e carburanti) e di trasporto determinati dall'incremento del prezzo del petrolio già a partire dal 2002. Dal lato della domanda, sono state invece decisive, oltre alla crescente domanda da parte dei Paesi emergenti e i processi di urbanizzazione, la maggiore richiesta di produzione agricola per i biocarburanti, che è collegata sia all'aumento del prezzo del petrolio, sia alle politiche di forte incentivazione delle bioenergie che, come noto, sono molto diverse e provengono da produzioni differenti: etanolo, da canna da zucchero in Brasile, da mais negli Stati Uniti; e biodiesel in Europa, principalmente da colza<sup>4</sup>. Di recente alcuni ricercatori<sup>5</sup> hanno affermato che l'aumento degli investimenti in indici delle *commodity* degli ultimi anni potrebbe essere strettamente legato all'esplosione dei prezzi delle materie prime agricole: nei mercati finanziari, oltre agli operatori commerciali, hanno infatti cominciato ad operare investitori il cui principale obiettivo, lungi dall'essere quello tradizionale di coprirsi da rischi sulle transazioni connesse con il commercio dei prodotti agricoli, è piuttosto quello di diversificare il proprio portafoglio<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> FAO , “*Soaring food prices: facts, perspectives, impacts and actions required*”, 2008

<sup>5</sup> Cooke, B. and Robles, M. , *Recent food price movements: A time series analysis*, Discussion Paper n. 00942, International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington, 2009

<sup>6</sup> L'indice delle *commodity* (come l'indice S&P and Goldman Sachs o l'indice Dow Jones-UBS), ha ora come sottostante un basket ed è quindi definito a partire dai prezzi a termine delle materie prime stesse che definiscono il paniere. Gli operatori bancari vendono tali indici a i investitori che desiderano diversificare il loro rischio acquistando quelli anziché investire direttamente nelle *commodity*. Al fine di controbilanciare la loro esposizione rispetto a possibili modifiche dei prezzi delle materie prime, tali operatori acquistano specifici contratti *future* attraverso cui è possibile influenzare il prezzo dei mercati future.

Il confronto con un mercato così complicato ed imprevedibile, porta gli attori della filiera agroalimentare a doversi adattare al nuovo ambiente economico in modo tale da acquisire i caratteri competitivi che consentano loro di raggiungere una posizione di vantaggio sui mercati. Come è noto, un gruppo di imprese possiede un vantaggio competitivo quando riesce ad ottenere e a mantenere stabilmente una redditività superiore a quella dei concorrenti<sup>7</sup>. L'adozione della strategia da parte di un operatore economico deve ora tenere conto in maniera imprescindibile del comportamento degli altri agenti economici poiché appare evidente come la competitività non possa più essere ricercata esclusivamente nell'efficienza della singola azienda, quanto piuttosto nel buon funzionamento dell'intero sistema: ciò implica l'individuazione di un modello di organizzazione che consenta di superare i problemi di coordinamento che potrebbero originarsi<sup>8</sup>.

È bene precisare che nell'attuale configurazione dei rapporti di mercato, l'adeguato coordinamento tra domanda e offerta è sempre meno rappresentato dal prezzo, a vantaggio di un sistema di regole complesso configurato attraverso la predisposizione di forme contrattuali<sup>9</sup> che cristallizzano di volta in volta il potere negoziale dei contraenti, i cui rapporti di forza rivelano in generale la posizione di evidente debolezza della parte agricola rispetto agli altri operatori della filiera. L'individuazione di unità funzionali all'interno della filiera permette di fotografare in modo nitido la situazione reale, avendo in ogni caso sempre ben presente che in una logica di filiera gli attori coinvolti non adottano una strategia statica solo in base a quella prescelta da chi li precede e da chi li segue, ma esiste e si stratifica sempre più un complesso sistema di collegamenti multipli, noto come costellazione del valore<sup>10</sup>.

---

<sup>7</sup> Porter M., *Il vantaggio competitivo*, Biblioteca Einaudi Ed., 1994

<sup>8</sup> Boccaletti S., Canali G., *Percezione e trasmissione delle informazioni sulla qualità nella filiera degli ortofruttili freschi*, Rivista di Politica Agraria, n.4, 1998

<sup>9</sup> Raynaud E., Valceschini E., *Creation and Capture of Value in Sectors of the Agri-food Industry: Strategies and Governance*, OECD Working Party on Agricultural Policies and Markets, TAD/CA/APM/WP(2007)16, 9-11 May, 2007

<sup>10</sup> Normann R., Ramirez R., *Le strategie interattive d'impresa. Dalla catena alla costellazione del valore*, Etaslibri ed., 1995

In Italia la remunerazione della fase agricola per i prodotti freschi è passata dal 25,6% del 2000 al 20% del 2009, mentre per i prodotti trasformati essa è diminuita nello stesso periodo dall'8,5% al 6%<sup>11</sup>, ciò spiega in parte il crollo del numero di aziende agricole e zootecniche diminuite del 32,2% dal 2000 al 2010; nello stesso periodo, il settore suinicolo ha registrato una diminuzione dell'85% del numero degli allevamenti. Le principali cause della crisi del settore suinicolo sono imputabili all'instabile contesto internazionale (si pensi alla variabilità dei prezzi delle materie prime a livello internazionale dipendenti da fattori climatici o da decisioni politiche, oppure alle conseguenze della recente crisi russo-ucraina che ha comportato un eccesso di offerta sui mercati europei), ma anche ad uno scarso coordinamento tra gli attori della filiera, alla redditività da tempo in diminuzione dei prodotti trasformati del circuito tutelato, alla mancata valorizzazione dei tagli di carne fresca italiana diversi dalla coscia con osso, nonché alla difficoltà della componente industriale della filiera suinicola di aggredire i mercati esteri.

I dati relativi alla valorizzazione del suino italiano forniti dal Centro ricerche sulle produzioni animali, indicano che nel comparto considerato la distribuzione del valore aggiunto lungo la filiera è sempre fortemente sbilanciata a vantaggio del segmento della distribuzione che nel 2013 ha trattenuto il 46,3% dell'intero valore aggiunto, mentre all'allevatore resta poco meno del 18%<sup>12</sup>; permane dunque il problema di una più equa distribuzione del valore aggiunto lungo la filiera del suino pesante per la sopravvivenza di un settore vitale dell'economia italiana, ma minacciato dalla scarsa redditività degli allevamenti e dall'esistenza di politiche di filiera finora scarsamente efficaci.

Nella presente ricerca si descrive in via preliminare il quadro economico del settore suinicolo a livello internazionale e nazionale, successivamente si passano in rassegna le teorie economiche utili a comprendere le ragioni alla base del malfunzionamento dei rapporti tra gli

---

<sup>11</sup> Ismea, *La catena del valore*, La competitività dell'agroalimentare italiano. Check up , 2012

<sup>12</sup> Crpa, *Suinicoltura e costi di produzione*, 2013

attori della filiera agroalimentare; si descrive quindi il quadro normativo comunitario, nazionale e regionale all'interno del quale tali relazioni si configurano. Si elabora poi un modello interpretativo al fine di spiegare le fratture che oggi contraddistinguono le relazioni in essere tra gli attori della filiera agroalimentare; si applica quindi “il modello delle fratture” al caso studio del comparto suinicolo emiliano romagnolo. Infine, si realizza un'analisi campionaria attraverso la somministrazione di questionari agli allevatori del territorio preso a riferimento per valutare l'efficacia del modello interpretativo e per identificare gli elementi utili all'individuazione della migliore strategia di *governance* tra produttori primari e macellatori della Regione Emilia Romagna aderenti all'organizzazione interprofessionale del Gran suino italiano, la quale si configura oggi come la forma di aggregazione più avanzata del comparto nel territorio emiliano romagnolo.

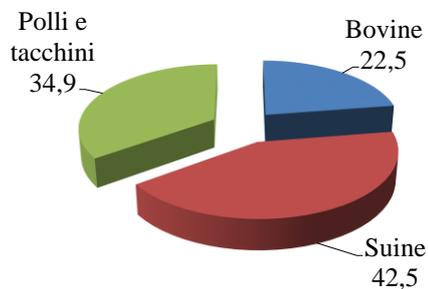
L'obiettivo della ricerca è quello di identificare gli elementi che possono concorrere a garantire maggiore equilibrio di potere negoziale tra allevatori suinicoli e macellatori emiliano-romagnoli rispetto alla situazione attuale: verificati gli elementi critici che caratterizzano la relazione commerciale tra allevatori e macellatori a livello regionale (gli attori della filiera con minore valore aggiunto) ed elaborati i risultati dell'indagine campionaria per verificare l'efficacia del modello precedentemente descritto, si avanzano alcune proposte operative utili al superamento delle fratture tra la componente agricola e quella dei macelli in Emilia Romagna.

# 1 Il quadro economico del settore suinicolo

## 1.1 1.1 Il contesto internazionale

Nell'ambito delle produzioni zootecniche, il comparto suino occupa un ruolo importante non tanto per la sua incidenza sul valore complessivo delle produzioni zootecniche, ma soprattutto perché la carne suina rappresenta attualmente la tipologia di carne maggiormente consumata al mondo (42% del totale) con ulteriori prospettive di crescita (Fig. 1).

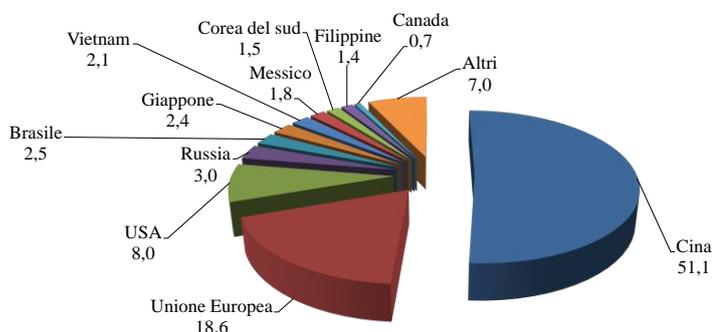
**Figura 1 - Consumo mondiale delle principali carni (%; 2013)**



Fonte: elaborazioni su dati USDA

La domanda globale di questo tipo di carne risulta concentrata per oltre la metà in Cina e tale quota appare in espansione ulteriore a mano a mano che procede lo sviluppo economico di questo paese. Al secondo posto si colloca l'Ue-28 (18,6%) e al terzo gli Stati Uniti (8%). Altri paesi rilevanti sullo scenario internazionale, pur con quote più contenute (intorno al 3%), sono Russia, Brasile e Giappone (Fig. 2).

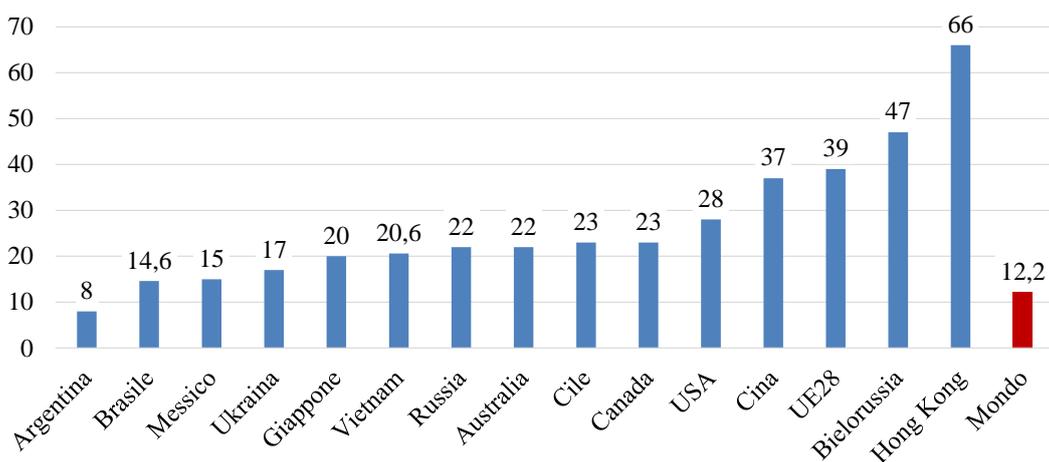
**Figura 2 - Consumo di carne suina nel mondo (%; 2013)**



Fonte: ns elaborazioni su dati USDA

Delle prime tre aree, l'Ue-28 rimane tuttavia quella con i più elevati consumi individuali medi (39 Kg all'anno nel 2013) preceduta soltanto dalla Bielorussia (47 Kg.). Più contenuti risultano invece i consumi pro capite cinesi e Usa su valori rispettivamente di 37 Kg e 28 Kg (Fig. 3).

**Figura 3 - Il consumo di carne suina nel mondo (kg/procapite; 2013)**

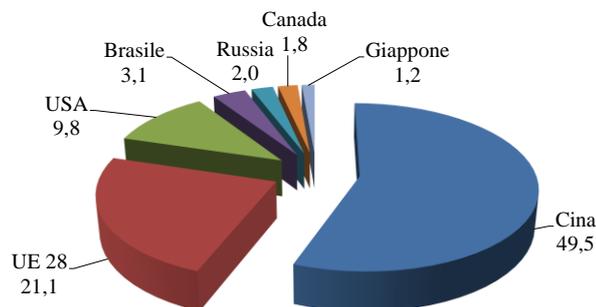


Fonte: ERSAF, *Il mercato dei suini. Anno 2013*, Regione Lombardia

La crescita della domanda mondiale ha determinato anche un analogo ritmo di espansione della produzione totale. Difatti, l'esame della Figura 4 mette in evidenza come la produzione

mondiale sia concentrata nei paesi principali consumatori, con quote sostanzialmente analoghe a quelle osservate per la domanda. In particolare, dei 107,5 milioni di tonnellate di carne suina prodotta nel 2013, la Cina con una quota di quasi il 50% si conferma leader a livello mondiale seguita dall'Ue-28 (21,1%) e dagli Stati Uniti (9,8%).

**Figura 4 - Produzione suinicola nei principali bacini di produzione (%; 2013)**



Fonte: ERSAAF, *Il mercato dei suini. Anno 2013*, Regione Lombardia

In valore assoluto il dato percentuale dell'Ue-28 equivale ad una produzione di 21,9 milioni di tonnellate di carne. La Germania risulta il paese leader con una quota di circa il 25% sul totale, seguita dalla Spagna (15,7%) e dalla Francia (8,8%). L'Italia, con una produzione di 1,6 milioni di tonnellate, detiene una quota pari al 7,4% del volume complessivo, collocandosi così al quinto posto nella graduatoria dell'Ue-28 (Tab. 1).

**Tabella 1 - Produzione di carne suina nell'UE (.000 t)**

	2000	2005	2010	2012	2013 (*)	Incidenza % 2013
Germania	3.982	4.500	5.443	5.459	5.475	24,97
Spagna	2.912	3.168	3.369	3.466	3.439	15,69
Francia	2.318	2.274	2.010	1.957	1.939	8,84
Polonia	2.100	1.926	1.741	1.695	1.684	7,68
<b>Italia</b>	<b>1.488</b>	<b>1.515</b>	<b>1.633</b>	<b>1.621</b>	<b>1.625</b>	<b>7,41</b>
Danimarca	1.624	1.793	1.666	1.604	1.589	7,25
Olanda	1.623	1.297	1.288	1.332	1.282	5,85
Belgio	1.055	1.013	1.124	1.110	1.131	5,16
Regno Unito	923	706	772	825	833	3,80
Austria	502	509	542	530	528	2,41
Portogallo	327	327	384	362	346	1,58
Irlanda	230	205	214	241	239	1,09
Svezia	277	275	263	233	234	1,07
Altri paesi UE	2.378	2.272	1.646	1.567	1.579	7,20
<b>UE-28</b>	<b>21.741</b>	<b>21.780</b>	<b>22.098</b>	<b>22.002</b>	<b>21.925</b>	<b>100,00</b>

(\*) stime

Fonte: ERSAF, *Il mercato dei suini. Anno 2013*, Regione Lombardia

In termini di numero di capi, invece, si rileva un patrimonio di 146,5 milioni di suini di cui 12,5 milioni sono costituiti da scrofe. L'83% di tale patrimonio è appannaggio dell'Ue-15 (con Germania, Spagna, Francia, nell'ordine, ai primi posti nella graduatoria) il rimanente 17% dei nuovi Stati membri, tra cui spicca il ruolo della Polonia con una quota pari al 7,5% del totale comunitario. L'Italia è situata al settimo posto nella graduatoria (5,8%) con un patrimonio di 8,5 milioni di capi di cui 590 mila sono costituiti da scrofe (Tab. 2).

**Tabella 2 - Consistenza suinicola nell'UE (.000 di capi)**

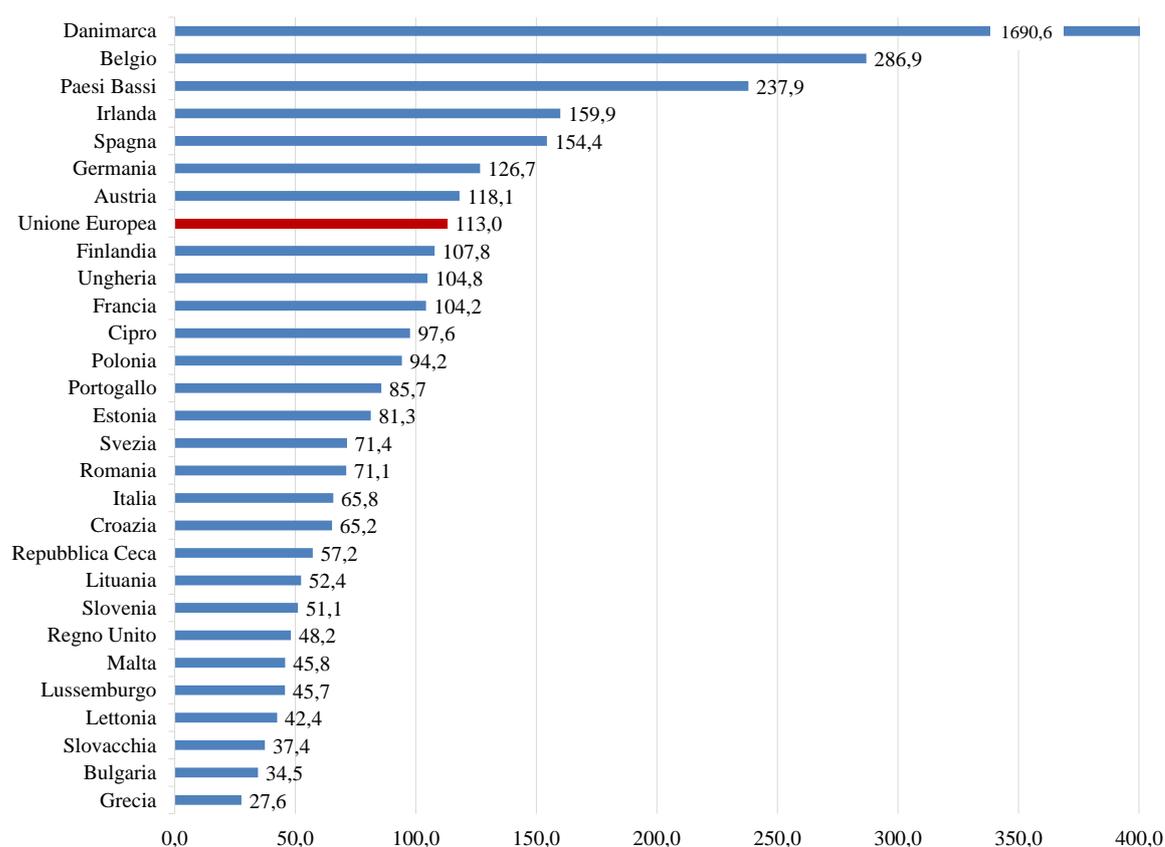
	2000	2005	2010	2011	2012	2013 (*)	Incidenza % 2013
Germania	25.767	26.989	26.901	27.403	28.331	28.046	19,14
Spagna	22.149	24.889	25.704	25.635	25.250	25.654	17,51
Francia	15.168	15.123	14.279	13.967	13.778	13.428	9,17
Danimarca	12.642	12.604	12.293	12.348	12.281	12.402	8,47
Olanda	12.822	11.000	12.206	12.103	12.104	12.013	8,20
Polonia	16.992	18.711	14.776	13.056	11.132	10.994	7,50
<b>Italia</b>	<b>8.646</b>	<b>9.200</b>	<b>9.321</b>	<b>9.351</b>	<b>8.662</b>	<b>8.561</b>	5,84
Belgio	7.266	6.253	6.176	6.328	6.448	6.351	4,34
Romania	4.797	6.604	5.428	5.364	5.234	5.230	3,57
Regno Unito	5.948	4.726	4.385	4.326	4.216	4.383	2,99
Ungheria	4.834	3.853	3.169	3.025	2.989	2.935	2,00
Austria	3.348	3.170	3.134	3.005	2.983	2.896	1,98
Portogallo	2.118	1.955	1.917	1.985	2.024	2.020	1,38
Repubblica Ceca	3.594	2.719	1.846	1.487	1.534	1.548	1,06
Altri	12.309	12.225	10.825	10.408	10.192	10.038	6,85
UE-15	121.975	121.943	121.940	122.071	121.674	121.308	82,80
<b>UE-28</b>	<b>158.399</b>	<b>160.021</b>	<b>152.361</b>	<b>149.790</b>	<b>147.159</b>	<b>146.500</b>	<b>100,00</b>

(\*) stime

Fonte: ERSAF, *Il mercato dei suini. Anno 2013*, Regione Lombardia

La consistenza del patrimonio suino nei diversi Stati membri, data la propria produttività media a capo, è tuttavia dimensionata in modo tale da non riuscire a soddisfare appieno la domanda interna di tutti i paesi. Lo si evince dalla Figura 5 che dà conto del grado di auto approvvigionamento di ciascun Stato membro. Come si può notare, fatta eccezione per la Danimarca, il Belgio, i Paesi Bassi, l'Irlanda, la Spagna, l'Austria, la Germania, la Finlandia, la Francia e l'Ungheria, il cui livello di auto approvvigionamento supera il 100%, negli altri paesi rimane al di sotto, con un deficit produttivo che per alcuni di essi risulta molto lontano dalla media comunitaria. Tra questi paesi si annovera anche l'Italia con un deficit produttivo del 34,2% rispetto ai consumi apparenti, anche in conseguenza del forte sviluppo della sua industria salsamentaria.

**Figura 5 - Autoapprovvigionamento carni suine Paesi UE (%; 2011)**



Fonte: FAO

Per quanto concerne invece i consumi, nell'Ue-28 si attestano intorno ai 20 milioni di tonnellate in equivalente carcassa, con ritmi di decrescita annua che evidenziano andamenti propri di una situazione prossima al limite di saturazione della domanda.

L'esame della Tab. 3 mette in evidenza altresì la tendenziale contrazione del consumo medio pro capite europeo di questo tipo di carne, dell'ordine di circa un -1% in media all'anno. Al riguardo la Figura 6 dà conto del marcato effetto dovuto alla struttura dei gusti e delle tradizioni alimentari nel determinare il livello dei consumi medi pro capite osservati nei diversi paesi.

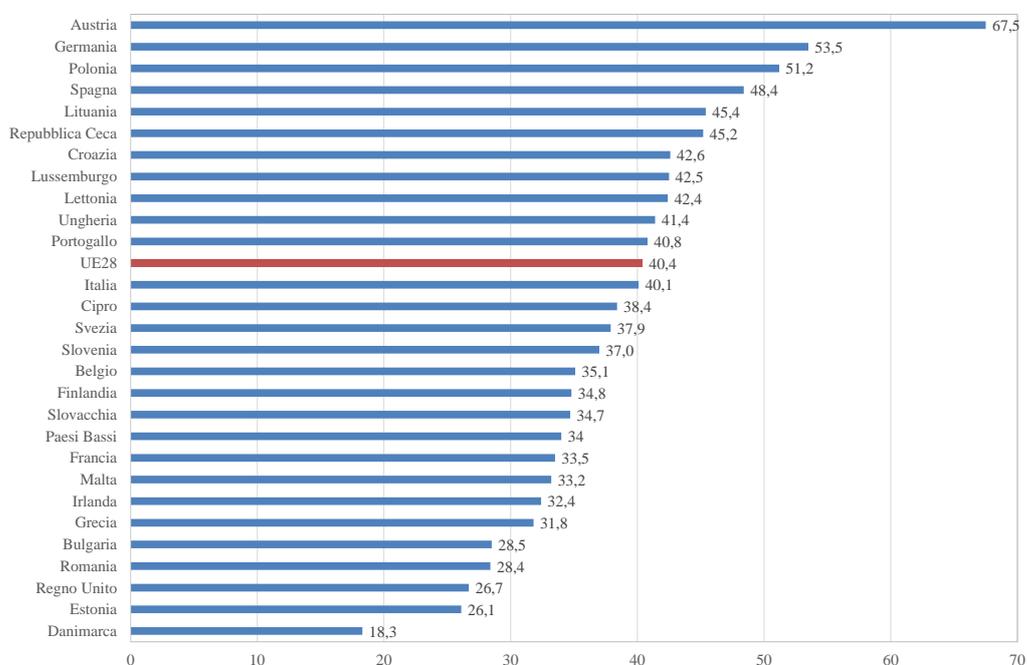
**Tabella 3 - Consumi di carni nell'UE-28 (kg/pro capite/anno)**

	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Carne</i>	84,6	84	83,8	83,4	82,6
Carni suine	41,8	41,1	40,6	40,9	40,4
Carni Bovine	17,1	16,5	16,4	16,2	15,7
Pollami	20,6	21,5	21,9	21,4	21,7
Carni ovi-caprine	2,6	2,4	2,3	2,2	2,2
Altre carni	2,5	2,4	2,6	2,6	2,6

Fonte: FAO

Consumi marcatamente superiori alla media comunitaria (40,4%) si osservano in Austria (67,5 kg pro capite circa nel 2011), Germania (53,5 kg), Polonia (51,2 Kg) e Spagna (48,4 Kg). Per contro, consumi inferiori alla media si osservano prevalentemente in Danimarca (18,3 Kg), Regno Unito (26,7 Kg), Estonia (26,1 Kg), Romania (28,4 Kg) e Bulgaria (28,5 Kg). Praticamente allineato al dato comunitario il consumo medio pro capite dell'Italia (40,1%).

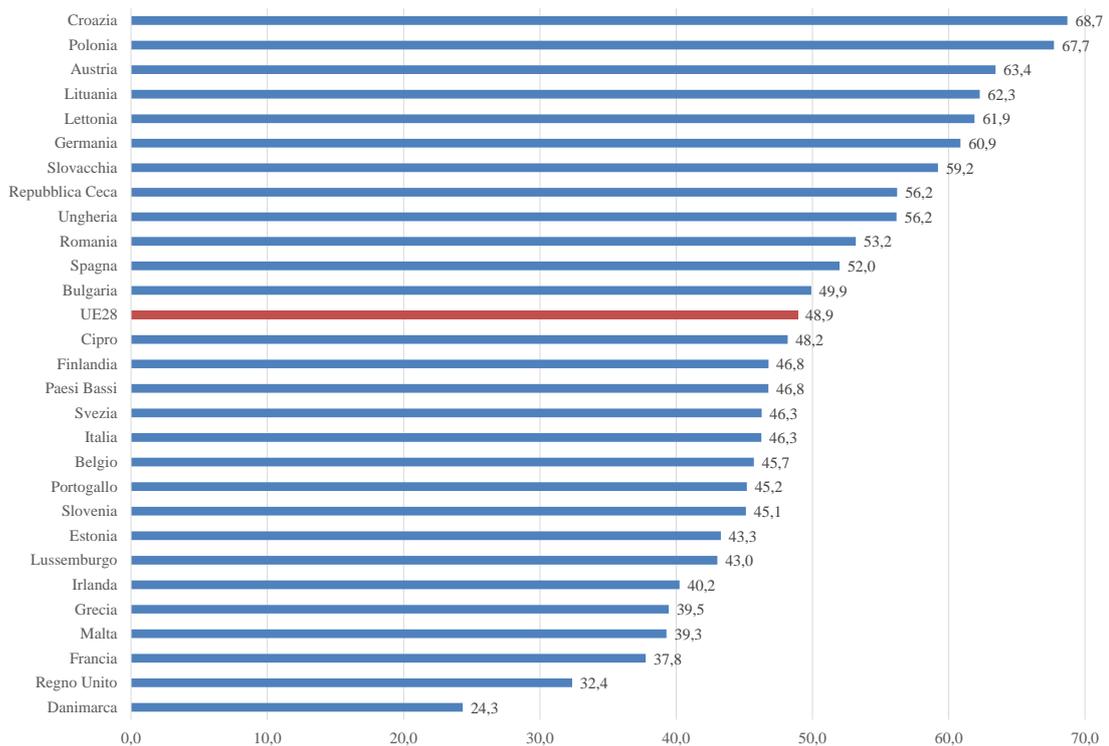
**Figura 6 - Consumi di carne suina nei paesi dell'UE-28 (kg/pro capite/anno; 2011)**



Fonte: FAO

Il confronto fra Stati membri nel consumo pro capite di carne suina, risente anche dell'effetto del differente livello nei consumi di carne in complesso e, dunque, sembra interessante esaminare anche il diverso comportamento del consumatore medio in termini di importanza relativa di questo tipo di carne sul complesso della domanda specifica. Al riguardo, la Figura 7 evidenzia scostamenti relativamente minori tra paesi rispetto al consumo medio individuale, contribuendo a spiegare come il minor consumo di carne suina sia molto dovuto alla più scarsa propensione ad assumere carne nel suo complesso. Spicca, al riguardo, l'incidenza di poco inferiore al 70% del consumo totale di carni in Croazia, e gli elevati valori superiori al 60%, in Polonia, Austria, Lituania, Lettonia e Germania.

**Figura 7 - Consumi pro capite di carni suine in rapporto ai consumi di carne in complesso (%; 2011)**

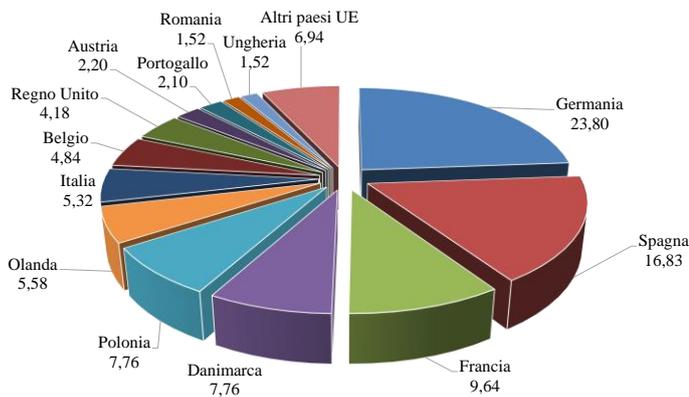


Fonte: FAO

Un altro aspetto di particolare interesse, indispensabile per la comprensione dell'evoluzione dei prezzi delle carni in un dato periodo, è rappresentato dalle macellazioni. La Germania

risulta il paese leader per suini macellati con una quota del 23,8% del totale, seguita da Spagna (16,8%), Francia (9,6%), Danimarca e Polonia (entrambe con il 7,8%), Olanda (5,6%) e Italia con una quota del 5,3% (Fig. 8).

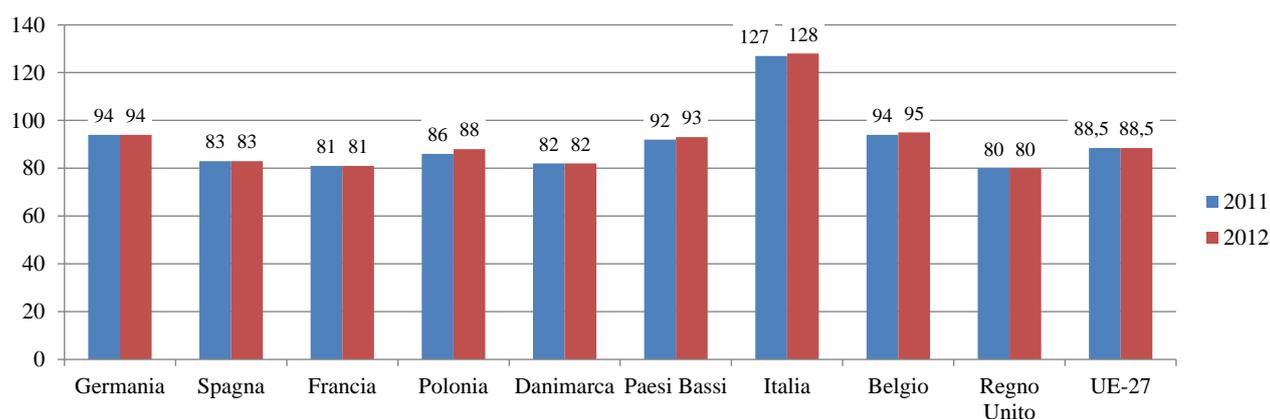
**Figura 8 - Numero capi suini macellati nell'UE-28 (%; 2013 dati stimati)**



Fonte: ERSAF, *Il mercato dei suini. Anno 2013*, Regione Lombardia

E' evidente come tale distribuzione sia la risultante, prioritariamente, del contributo di ciascun paese alla formazione del patrimonio suino comunitario, nonché della diversa produttività media per capo, a sua volta legata sia all'efficienza produttiva sia a particolari tipologie di allevamento (suino leggero o pesante). Al riguardo, a fronte di un peso medio a capo di 88,5 Kg a livello di Ue-27, spicca l'elevato peso medio delle carcasse macellate in Italia (127 Kg in media), soprattutto in ragione della domanda di cosce di suino pesante espressa dall'industria di produzione del prosciutto crudo. Produzioni superiori alla media comunitaria si osservano, inoltre, in Germania, Belgio, Paesi Bassi, mentre i paesi del nord Europa sono più orientati alla produzione di suini leggeri (Fig. 9).

**Figura 9 - Le macellazioni in Europa (peso medio carcasse in kg)**



Fonte: ISMEA

Per quanto riguarda il commercio internazionale di carni suine fresche e congelate, esso si presenta abbastanza dinamico e significativo per il volume dei flussi movimentati e le grandi distanze coinvolte. E' possibile distinguere due aree che identificano altrettanti mercati per l'import e per l'export a livello mondiale (Tab. 4):

- l'area asiatica che concentra ben il 55% dei volumi importati (circa 3,6 milioni di tonnellate nel 2013), costituita dalla Russia e dai paesi dell'Estremo Oriente, tra cui primeggia il Giappone, che da solo assorbe oltre il 18% delle importazioni totali, seguito dalla Cina, da Hong Kong e dalla repubblica Coreana (rispettivamente con una quota sul totale mondiale pari all'11,5%, il 5,9% e al 5,8%);

- l'area occidentale costituita dal Nord America, con Stati Uniti e Canada che insieme detengono una quota pari al 50% e dall'Ue-27 in grado di coprire il 32% di tutti i volumi esportati (circa 2,2 milioni di tonnellate nel 2013). Altro importante paese esportatore è il Brasile con quote di mercato in volume pari a circa l'8%.

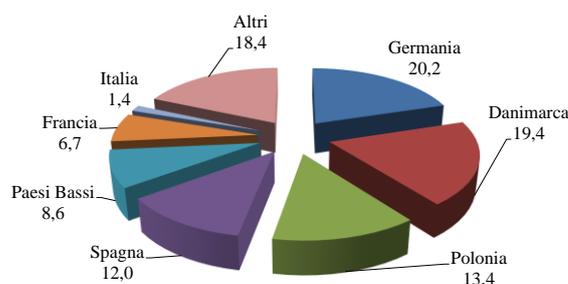
**Tabella 4 - Commercio mondiale carni suine (.000 t)**

Imports	2010	2011	2012	2013	Incid. %	Exports	2010	2011	2012	2013	Incid. %
Giappone	1.198	1.254	1.259	1.223	18,4	USA	1.915	2.356	2.440	2.264	32,2
Messico	687	594	706	783	11,8	Unione Europea	1.706	2.150	2.165	2.232	31,7
Cina	415	758	730	770	11,6	Canada	1.159	1.197	1.243	1.245	17,7
Russia	916	971	1.045	868	13,0	Brasile	619	584	661	585	8,3
Corea del sud	382	640	502	388	5,8	Cina	278	244	235	244	3,5
USA	390	364	364	399	6,0	Cile	130	139	180	164	2,3
Hong Kong	347	432	414	399	6,0	Messico	78	86	95	111	1,6
Canada	183	204	241	220	3,3	Vietnam	19	32	36	40	0,6
Filippine	159	145	138	172	2,6	Australia	41	41	36	36	0,5
Australia	183	175	194	183	2,7	Bielorussia	62	85	104	74	1,1
Angola	58	78	87	88	1,3	Sud Africa	3	3	3	5	0,1
Altri	983	1	1	1	0,0	Altri	22	40	73	36	0,5
<b>Totale</b>	<b>5.901</b>	<b>6.616</b>	<b>6.890</b>	<b>6.663</b>	<b>100,0</b>	<b>Totale</b>	<b>6.032</b>	<b>6.957</b>	<b>7.271</b>	<b>7.036</b>	<b>100,0</b>

Fonte: USDA

Restringendo l'analisi al mercato comunitario, poiché il volume complessivo dell'import da paesi terzi è assolutamente marginale, le dinamiche di scambio interessano soprattutto le esportazioni che nel 2013 si attestano su 1,6 milioni di tonnellate. Si osservi al riguardo la Figura 10 che mostra il peso percentuale dei diversi Stati membri in termini di quantità esportata di carne suina verso i paesi extracomunitari. Tra i paesi più aperti verso il mercato internazionale si annoverano la Germania e la Danimarca, il cui export rappresenta rispettivamente il 20,2% e il 19,4% del totale comunitario. Altri paesi importanti esportatori sono Polonia (13,4%), Spagna (12%), Olanda (8,6%) e Francia (6,7%) mentre la quota di export settoriale detenuta dall'Italia è pari ad appena l'1,4%.

**Figura 10 – Esportazioni dei paesi UE-28 verso i paesi terzi (%; 2013)**



Fonte: Eurostat

Di peso molto più rilevante rispetto all'export verso i paesi terzi è il volume degli scambi intracomunitari, che nel 2013 ha raggiunto i 5,4 milioni di tonnellate di carni fresche e congelate. In particolare i paesi dell'Ue-15 sono responsabili del 92,4% dell'export verso altri Stati membri e del 70,4% dell'import, mentre più contenuto è il contributo ai flussi interni dell'Unione dei “nuovi” Stati membri che relativamente risultano più importatori che venditori. Il principale paese esportatore è la Germania con il 25,9% del volume totale. Importanti esportatori sono anche la Spagna (14,6%), la Danimarca (14,2%), Belgio-Lussemburgo (12,4%) e l'Olanda (10,9%), mentre la quota italiana è appena dell'1%. Per contro, sono di particolare rilievo le importazioni tedesche e italiane, rispettivamente con una quota del 18,1% e del 17,5% del volume totale, quelle polacche (11,2%), quelle francesi (6,8%) e quelle inglesi (6,5%) (Tab.5).

**Tabella 5 – Scambi intra-UE di carni suine fresche e congelate nel 2013 (%)**

	Export	Import
Germania	25,9	18,1
Spagna	14,6	1,7
Danimarca	14,2	1,5
Belgio e Lussemburgo	12,4	1,7
Paesi Bassi	10,9	4,0
Francia	6,9	6,8
Polonia	4,2	11,2
Regno Unito	2,4	6,5
Austria	2,0	2,7
Ungheria	1,6	2,3
Irlanda	1,4	1,0
Italia	1,0	17,5
Altri	2,6	25,1
UE-15	92,4	70,4
Nuovi 12	7,6	29,6
EU-27	100,0	100,0

Fonte: Eurostat

Dunque, il bilancio del comparto italiano delle carni suine fresche e congelate vede una strutturale dipendenza dall'estero (essenzialmente dai nostri partner europei quali Germania,

Danimarca e Olanda), dovuta al fatto che i ritmi d'incremento della produzione non hanno permesso di far fronte a quelli registrati sul versante della domanda.

Piuttosto interessante risulta invece la quota dell'export nazionale imputabile al settore dei trasformati che rappresentavano, nel 2013, oltre 223 mila tonnellate (tab. 6) e circa 1,2 miliardi di euro (Ersaf, 2013). A trainare le esportazioni sono i prosciutti, coppe e speck, in particolare i primi, principalmente orientati ai mercati comunitari, con Francia, Germania, Austria e Regno Unito come principali destinazioni.

**Tabella 6 - Export suini, prodotti trasformati**

<b>Export (tonnellate)</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Prosciutti, coppe e speck	56.736	56.974	59.174
Salami	23.262	23.842	24.945
Mortadelle/wurstel	30.801	32.096	31.567
Prosciutti cotti	11.519	12.485	14.996
Strutto	9.116	6.118	6.960
Lardo	64.332	66.424	68.007
Altri trasformati	15.939	22.383	17.693
<b>Totale</b>	<b>211.705</b>	<b>220.322</b>	<b>223.342</b>

Fonte: Istat

## **1.2 Le caratteristiche del settore suinicolo a livello nazionale e regionale**

Il VI Censimento generale dell'agricoltura fotografa un quadro strutturale del settore caratterizzato da una forte diminuzione degli allevamenti (- 86,5%) rispetto al 2000, passati da 193.666 a 26.114. La suinicoltura italiana riveste tuttavia ancora un valore strategico con la maggioranza delle aziende di allevamento orientate verso la produzione del suino pesante (165 kg e oltre), di cui più di 4.500 fornitrici di materia prima per i prodotti a marchio di tutela giuridica della denominazione "Dop/Igp" e poco meno di 8,5 milioni di capi destinati

per il 70 per cento alla produzione dei 37 salumi che hanno ottenuto dall'Unione Europea il succitato riconoscimento. Più precisamente, ventuno come Denominazioni di origine protetta e sedici come Indicazioni geografica protetta. Tra questi, il prosciutto di Parma, la mortadella di Bologna e il prosciutto S. Daniele costituiscono l'83% del volume e l'86% del valore della produzione nazionale<sup>13</sup>.

L'80% dei capi sono allevati in Lombardia, Emilia Romagna, Veneto e Piemonte, regioni nelle quali sono maggiormente presenti allevamenti di tipo industriale di grandi dimensioni; l'attività di macellazione, invece, è concentrata essenzialmente nelle prime due regioni che insieme esprimono ben i due terzi della produzione nazionale. Sebbene il numero di macellazioni complessive registrato a livello nazionale sia tendenzialmente in crescita, quelle di suini pesanti Dop (la produzione principale emiliano-romagnola) sono in diminuzione, attestandosi ad un totale di 8,02 milioni di capi nel 2013 -il dato più basso del numero dei suini immessi nel circuito dei prodotti tutelati dal 2003-, mentre è in aumento il numero di capi allevati al di fuori dei vincoli previsti dai disciplinari di produzione come dimostrano da un lato, il concomitante maggior flusso di importazioni di suinetti (437 mila capi), dall'altro la diminuzione del numero di scrofe allevate.

Dal punto di vista produttivo, la filiera si presenta piuttosto complessa, per la numerosità delle tipologie degli operatori coinvolti sia nella fase agricola sia nel successivo processo industriale della trasformazione.

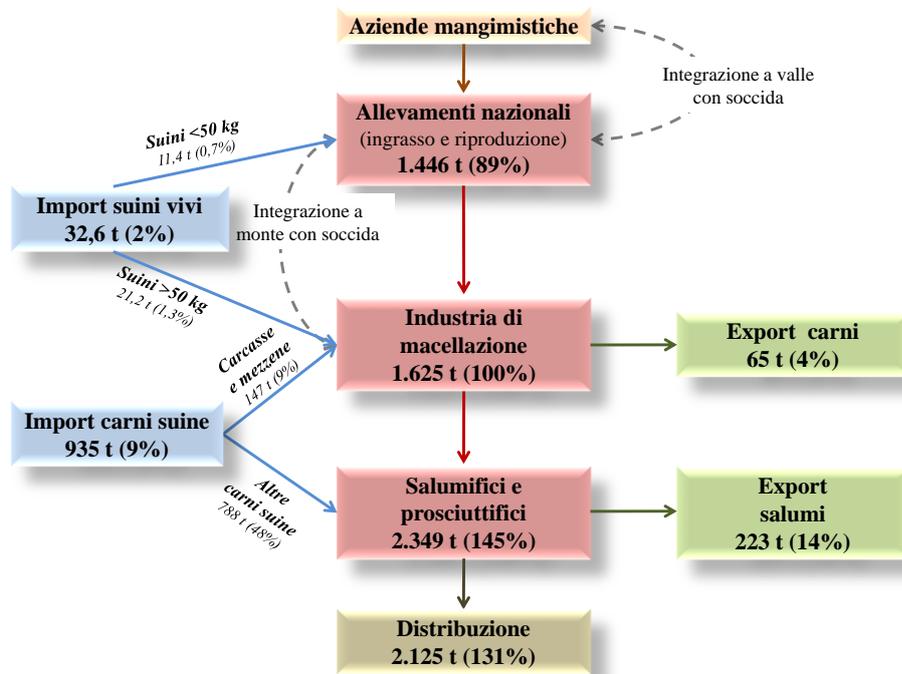
La filiera parte dall'allevamento per articolarsi negli stadi della prima lavorazione e seconda trasformazione, della distribuzione e infine del consumo. Pertanto, è possibile individuare nel processo produttivo due segmenti: uno più strettamente agricolo (animali) e l'altro, a valle del primo, rappresentato dai prodotti di prima e seconda trasformazione (carni fresche ed

---

<sup>13</sup> Ismea, 2014

elaborate e salumi). Si osservi al riguardo la Figura 11 che mostra per ogni anello della filiera i volumi di prodotto trattati espressi in volume equivalente carcassa e in percentuale.

**Figura 11 – La struttura della filiera suinicola italiana (.000 t)**



Fonte: ns. elaborazioni su dati Ismea

Come si può notare, nella filiera suinicola italiana, sebbene l'import di suini vivi provenienti dall'estero costituisca un dato ancora poco incisivo (2%) a livello nazionale, decisamente più significativa è la percentuale delle carni fresche provenienti da Paesi stranieri in forma di carcasse o mezzene (9%) o già sezionate nei tagli utili ad essere trasformate nei prodotti di salumeria che possono essere realizzati con carni non italiane (48%): si tratta di carni il cui costo più competitivo rispetto a quello delle carni suine italiane, spinge gli operatori del settore della macellazione e della trasformazione ad approvvigionarsi in parte all'estero anziché presso gli allevamenti locali, i quali si trovano costretti a competere con operatori stranieri che sostengono costi di produzione inferiori per il tipo di animale allevato e i cui prodotti risultano pertanto più appetibili per i trasformatori (macelli e salumifici) perché il

loro prezzo è inferiore a quello dei suini italiani, specialmente di quelli destinati al circuito dei prodotti tutelati il cui peso arriva anche oltre i 160 chilogrammi.

Un altro aspetto di rilievo è rappresentato dal fatturato lordo dell'industria di macellazione confrontato a quello dell'allevamento nel circuito del suino pesante nel decennio che va dal 2003 al 2013 (Tab. 7). I dati elaborati dal Centro ricerche produzioni animali (Crpa) indicano che, mentre per la prima si è passati dal 27% al 30%, per il secondo il valore si è mantenuto pressoché costante nel corso degli anni: tale dato significa che nel medesimo periodo la redditività è sicuramente peggiorata per i suinicoltori poiché a parità di fatturato, i costi degli input agricoli sono drasticamente aumentati nell'ultimo decennio.

**Tabella 7 - Valorizzazione del suino pesante di 160 kg (€/kg\*)**

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Allevatore	(€/kg)	201,13	198,31	181,29	200,05	180,1	209,6	195	195,36	225,11	237,6	239,52
	(%)	17,5%	17,3%	16,0%	17,8%	15,7%	16,7%	15,9%	15,6%	17,5%	18,4%	18,4%
Macellatore	(€/kg)	305,95	307,25	288,38	308,13	298,72	331,99	323,67	324,17	353,71	379,62	385,74
	(%)	26,5%	26,9%	25,5%	27,4%	26,1%	26,5%	26,4%	25,9%	27,5%	29,4%	29,7%

Fonte: ns. elaborazioni su dati Crpa

Per quanto riguarda la realtà odierna della suinicoltura dell'Emilia Romagna, va sottolineato il ruolo di rilievo che la regione riveste ancora nel panorama nazionale nonostante i profondi cambiamenti strutturali che hanno caratterizzato il settore nel corso degli ultimi anni.

In Emilia Romagna, infatti, i produttori suinicoli si sono ridotti del 74,1 %, passando da 4.702 aziende nel 2000 a 1217 nel 2010<sup>14</sup>. La maggioranza degli allevamenti emiliano-romagnoli è “a ciclo aperto”: i suinetti sono acquistati ed allevati sino al raggiungimento del peso di circa 100-110 kg o 160-180 kg per l'invio alla macellazione. Sebbene la consistenza del patrimonio suinicolo nazionale totale non sia diminuita nell'ultimo decennio, in Regione Emilia Romagna –a differenza di altri territori vocati a questo tipo di allevamento- i capi

<sup>14</sup> Censimento nazionale agricoltura 2010

allevati nel decennio considerato sono diminuiti del 17,5 %, registrando un picco negativo per le scrofe il cui numero è calato del 19%<sup>15</sup>. A corollario di ciò, la Pianura Padana sta assistendo negli ultimi anni al fenomeno della chiusura di importanti impianti di macellazione suina a causa della diminuzione del consumo di carne fresca di suino (imputabile alla crisi economica, alla destrutturazione dei pasti, ad una più marcata attenzione alla salute) quali il Consorzio Latteria Virgilio nel 2012 che macellava circa 8000 capi a settimana o l'industria di macellazione Ghinzelli Marino spa che macellava circa 10.000 capi a settimana e che è stata acquisita nel 2014 dal Gruppo Pini della Valtellina; ciò è motivo di forti tensioni nel settore della produzione primaria dovute alle nuove difficoltà che derivano dalla ricerca dei nuovi soggetti cui conferire i propri capi.

Le difficili relazioni commerciali tra allevatori suinicoli e macellatori, peraltro, sono state periodicamente portate all'attenzione dei decisori politici dalle organizzazioni professionali agricole che rappresentano i suinicoltori già dai primi anni del 2000<sup>16</sup>. Non va tuttavia sottaciuto come fra gli allevatori la componente organizzata rivesta ancora un peso debole, poco incisivo ed incapace di esprimere un'effettiva concentrazione dell'offerta in grado di affrontare i mercati in maniera sufficientemente competitiva e con sufficiente forza contrattuale. A tale riguardo si fa presente che le Organizzazioni di Produttori di suini in Italia sono cinque<sup>17</sup>, riunite in un'unica associazione riconosciuta a livello ministeriale nel 2005 ai

---

<sup>15</sup> Da ciò è possibile dedurre che gli allevamenti cessati sono in prevalenza quelli a ciclo chiuso.

<sup>16</sup> Il 5 dicembre 2007 presso il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali è stato siglato il Protocollo d'intesa della filiera suinicola. In attuazione di quanto stabilito dal Protocollo, il Piano impegni esecutivi per il settore suinicolo, firmato l'11 giugno 2008, ha previsto l'istituzione di un mercato unico nazionale con lo scopo di monitorare, tutelare e rendere trasparente il mercato dei suinetti, dei suini da macello e dei tagli di carne suina fresca.

In applicazione di questi accordi, il 10 dicembre 2008 è stata insediata la Commissione Unica Nazionale dei suini da macello, il 15 aprile 2011 sono state insediate la Commissione Unica Nazionale dei tagli di carne suina fresca e la Commissione Unica Nazionale dei grassi e strutto, in seguito sarà insediata la Commissione Unica Nazionale dei suinetti.

Le Commissioni Uniche Nazionali hanno il compito di definire anticipatamente una tendenza di mercato e i prezzi relativi alla settimana successiva.

Il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali ha chiesto il supporto di Borsa Merci Telematica Italiana S.c.p.A. in quanto possiede l'unico database nazionale in cui confluiscono le rilevazioni dei prezzi all'ingrosso delle Camere di Commercio e le quotazioni derivanti dai contratti telematici.

<sup>17</sup> Asser (Reggio Emilia, 19 soci), Aps Piemonte (Cuneo, 219 soci), Opas (Mantova, 82 soci), Assocom (Brescia, 50 soci), Suinmarche (Ancona, 13 soci)

sensi del Decreto legislativo 27 maggio 2005, n. 102 dislocate in Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna e Marche.

I suini commercializzati dalle OP sono un numero molto esiguo: si tratta di 711.611<sup>18</sup> capi totali sui 9,3 milioni di capi censiti a livello nazionale nel Censimento generale Agricoltura del 2010, mentre il valore complessivo della produzione commercializzata è di circa 47,5 milioni di euro.

Nel caso specifico dell'Emilia Romagna, le aziende associate nell'unica Organizzazione di Produttori regionale, ASSER, hanno una dimensione media di 3.792 capi, superiore a quella media regionale (1.058) e di quella nazionale (226)<sup>19</sup>.

A livello di coordinamento verticale tra soggetti economici della filiera, l'unico esempio nazionale che ha ottenuto un riconoscimento comunitario è rappresentato dall'Organizzazione Interprofessionale del Gran Suino Italiano. Tale OI rappresenta il 33% della produzione emiliano romagnola relativa ai suini per un totale di 1 milione di capi circa a fine ciclo commercializzati e circa 40.000 capi macellati a settimana solo in Emilia Romagna. I soci dell'organizzazione sono 9 e rappresentano, come da statuto, la parte agricola (per il tramite delle associazioni di rappresentanza di riferimento o dell'organizzazione di produttori regionale che ne è membro) i macellatori e gli stagionatori; è entrato altresì recentemente a fare parte dell'associazione anche il Crpa, ente di ricerca con competenze specifiche per il comparto suinicolo. Il riconoscimento a livello regionale è stato ottenuto con Determinazione della Regione Emilia Romagna n. 11921 del 21/09/2012.

L'Organizzazione Interprofessionale Gran suino italiano si prefigge l'obiettivo di consolidare i rapporti tra i soggetti della filiera, riducendo conseguentemente la conflittualità, al fine di rafforzare il sistema produttivo territoriale e favorire un miglior equilibrio tra domanda e offerta, in particolare attraverso la valorizzazione della qualità dei prodotti.

---

<sup>18</sup> Dati Unapros 2012

<sup>19</sup> Censimento nazionale agricoltura 2010

Gli associati predispongono ogni triennio un piano triennale delle attività da realizzare, che, oltre lo sviluppo delle attività dichiarate in domanda, comprende ulteriori attività che l'OI potrà svolgere tra cui: la raccolta ed elaborazione di informazioni relative alla filiera, l'analisi delle normative regionali, nazionali e comunitarie d'interesse per il settore con relativo raffronto internazionale, anche ai fini di un eventuale intervento per una loro applicazione coerente con le esigenze degli associati; l'elaborazione di regole qualitative più aderenti rispetto alle esigenze della filiera, la definizione di schemi contrattuali omogenei da mettere a disposizione dei soci, che tengano in maggior considerazione una definizione di più precisi e condivisi standard qualitativi dei prodotti; nonché lo sviluppo di iniziative atte a migliorare i rapporti con la grande distribuzione e la commercializzazione.

## 2 La letteratura economica di riferimento

### 2.1 Il passaggio dal paradigma neoclassico all'economia neoistituzionale

La teoria neoclassica considera l'impresa quale uno strumento che, combinando insieme fattori di produzione, trasforma input in output allo scopo di massimizzare il profitto, modificando se stessa solo ed esclusivamente sulla base di variazioni che derivano da agenti esterni (tecnologia, istituzioni, prezzi delle risorse o prezzo del bene prodotto). Tale approccio tradizionale considera le imprese quali soggetti operanti in un regime di concorrenza perfetta nel quale il progresso tecnologico è esogeno ad esso. In particolare, per gli economisti neoclassici - tra i quali si ricordano Alfred Marshall, Charles Robins ed Edward s Chamberlin<sup>20</sup> - l'impresa si riconduce ad un insieme di fattori organizzati al fine di produrre e commercializzare un bene, che possa essere venduto ad un prezzo pari alla somma delle remunerazioni corrisposte alle risorse impiegate. La fotografia che i neoclassici delineano dell'impresa contribuisce dunque all'elaborazione di una teoria "preanalitica" poiché quella è considerata come una "*black box*" dotata di razionalità perfetta e di informazioni complete che sono contenute nei prezzi i quali rappresentano lo strumento più efficace capace di assicurare l'equilibrio perfetto tra offerta e domanda. Secondo la visione neoclassica, il mercato si definisce come l'insieme delle imprese che orientano le loro decisioni sulla base dei segnali di prezzo; esso è considerato altresì come il meccanismo più efficiente di regolazione delle transazioni economiche. Il contesto ipotizzato dai neoclassici si caratterizza come un luogo in cui gli scambi avvengono solo in equilibrio; ciò consente di conseguire il felice mondo smithiano della mano invisibile, per il quale attraverso lo scambio di mercato, ciascun soggetto economico massimizza a seguito di ogni scambio la propria utilità.

---

<sup>20</sup> Marshall A., *Principi di economia*, 1890 ; Robbins C., *Saggio sulla natura e sul significato della scienza economica*, 1932; Chamberlin H., *La teoria della concorrenza monopolistica*, 1933

L'economia dei costi di transazione, caposaldo del pensiero neoistituzionale, si sviluppa negli anni Settanta del secolo scorso quale approccio microeconomico contrapposto alla visione dell'impresa precedentemente delineata. Le intuizioni di Commons (1924) e di Coase (1937)<sup>21</sup>, sono state successivamente sviluppate da Williamson per spiegare l'esistenza delle imprese quali soggetti economici che gestiscono al proprio interno alcune attività economiche, evitando di affidarne il coordinamento ai meccanismi autoreferenziali del mercato. Coase (1960) affermò che possono essere annoverati tra i costi di transazione quelli utili *“a scoprire i prezzi che interessano, a negoziare e concludere un contratto separato per ogni transazione che avviene su di un mercato, ad identificare l'identità dei soggetti coi quali scambiare, a mettersi in contatto con coloro con i quali si intende scambiare e su quali termini, a condurre negoziazioni, a redigere un contratto e a controllarne le clausole”*. Williamson<sup>22</sup> fornì una felice definizione dei costi di transazione indicando che essi sono *“l'equivalente economico dell'attrito nei sistemi fisici”*. Il pensiero neoclassico concentrava la propria analisi sul rapporto tra le imprese, limitandosi a considerare le differenze strutturali che contraddistinguono le singole organizzazioni come mera conseguenza delle peculiarità e delle caratteristiche intrinseche ai mercati nei quali esse si trovano ad operare; la teoria neoistituzionale, invece, fornisce una spiegazione sull'origine delle imprese: esse esistono poiché si configurano come il soggetto più adeguato a coordinare determinate transazioni sul mercato. Nello specifico questi ultimi per Williamson sono di due tipi: quelli di allineamento, indispensabili per convincere gli attori implicati a partecipare ad una data transazione; quelli di *enforcement*, necessari per monitorare l'effettiva applicazione delle clausole contrattuali precedentemente sottoscritte. La teoria dei costi di transazione considera l'impresa come l'attore in grado di minimizzare i costi di gestione delle attività che, qualora si limitassero ad

---

<sup>21</sup> Coase R.H., *La natura dell'impresa (1937)*, in G. Brosio (a cura di), *La teoria economica dell'organizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1989; Commons J.R., *Legal foundations of capitalism*. Madison, University of Wisconsin Press, 1924

<sup>22</sup> Williamson O., *Transaction Cost Economics*, Berkeley, University of California, 1975; *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, 1996.

essere coordinate sul mercato, comporterebbero costi più elevati. Sulla base di tale premessa, gli autori della teoria economica neoistituzionale si propongono di analizzare le forme di coordinamento in grado di assicurare la minimizzazione dei costi di transazione e di concorrere alla massimizzazione dell'efficienza interna; tale analisi prende le mosse da alcune ipotesi fondamentali che si contrappongono agli assunti delle teorie precedentemente elaborate. Il pensiero neoclassico nasce dall'idea secondo cui le imprese operano in un contesto di concorrenza perfetta: esso si configura come un mercato caratterizzato da omogeneità e perfetta sostituibilità dei prodotti offerti, da un numero talmente elevato di concorrenti da impedire che il singolo prevalga, dall'identità delle condizioni di negoziazioni tra le parti e dalla perfetta trasparenza del mercato. La teoria dei costi di transazione, al contrario, ritiene che i fattori che influenzano lo svolgimento degli scambi siano numerosi e dipendano essenzialmente dal tipo di attori coinvolti, dalla frequenza delle transazioni e dalla specificità delle risorse impiegate dalle parti. I neoistituzionalisti ritengono che in presenza delle suddette caratteristiche, il mero scambio di mercato risulta inefficiente e si impongono come necessarie forme opportune di governo (*governance*) della transazione ai fini di minimizzare i costi e conseguire soluzioni il più possibili efficienti. In riferimento agli attori coinvolti, il neoistituzionalismo ritiene che gli individui siano contraddistinti da *razionalità limitata* e *asimmetrie informative*; nei rapporti di tipo contrattuale ciò comporta per gli attori coinvolti l'esigenza di regolare nella maniera più puntuale possibile comportamenti e circostanze attraverso l'inserimento di clausole specifiche. Gli accordi sottoscritti non possono in ogni caso annullare il rischio d'insorgenza di controversie le quali, quando si verificano, aumentano i costi di transazione a discapito dell'efficienza. Un ulteriore fattore che influenza le parti in una transazione è dato dall'eventualità del verificarsi di comportamenti opportunistici tra le parti dovuto al fatto che gli individui sono portati a perseguire i propri interessi. Al fine di evitare il rischio di trovarsi a svolgere una transazione

con un soggetto che potrebbe comportarsi in maniera opportunistica, gli individui sono portati ad adottare delle misure preventive nei confronti delle controparti. Il rischio di comportamenti opportunistici può oltretutto aumentare quando solo una delle parti è a conoscenza di informazioni funzionali al buon esito della transazione, mentre le altre parti non le conoscono o devono sostenere un costo per appropriarsene (*asimmetrie informative*)<sup>23</sup>. Riguardo alla frequenza delle transazioni, l'economia neoistituzionale presuppone, che al fine di eseguire una transazione in condizioni di assoluta certezza, sia necessario avere a disposizione un contratto preventivo completo ed in grado di fare fronte ad ogni circostanza; poiché tuttavia risulta impossibile prevedere tutte le contingenze che potrebbero emergere dallo scambio tra le parti e definire le responsabilità che potrebbero derivarne, aumenta fortemente l'*incertezza* tra gli attori implicati. Inoltre, i neoistituzionalisti ritengono che al crescere del numero di scambi tra le parti, aumenti la convenienza a strutturare la gestione delle transazioni sostituendo così costi fissi ai costi variabili delle periodiche rinegoziazioni degli scambi. Per quanto attiene alla specificità delle risorse impiegate, la teoria dei costi di transazione considera che la scelta di un investimento vincoli una o più parti coinvolte in una transazione a sottostare alle condizioni dell'altra parte e ai conseguenti comportamenti opportunistici che potrebbero derivarne: in generale maggiori sono le specificità delle risorse utilizzate, più numerosi sono i costi di transazione ad essi associati. Si possono distinguere tre tipi di specificità riferite agli investimenti: le specificità di luogo riguarda la collocazione di risorse che risultano utili ai fini dell'attività economica svolta da un'impresa; la specificità dei beni fisici concerne la difficoltà nel grado di conversione dell'utilizzo di macchinari impiegati per la realizzazione di determinati prodotti; la specificità delle risorse umane infine si riferisce al livello di qualifica dei dipendenti che l'impresa ha necessità di impiegare per lo svolgimento delle proprie attività. L'economia dei costi di transazione, in sintesi, stabilisce la superiorità di

---

<sup>23</sup> Akerlof G.A., *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, Quarterly Journal of Economics, 1970

strutture di controllo di governo delle transazioni rispetto all'arbitrio del mercato poiché quest'ultimo risulta essere efficiente solo quando è possibile realizzare contratti repentini, contingenti e completi, in presenza di bassa incertezza, di elevata misurabilità dell'oggetto scambiato, di inesistenza di investimenti specifici e di elevata sostituibilità tra le parti. Un'organizzazione strutturata comporta i vantaggi di ridurre i costi di transazione grazie all'impiego di contratti duraturi; di limitare i rischi derivanti da comportamenti opportunistici, grazie alle regole stabilite tra le parti; di economizzare i costi di controllo. Secondo la teoria dei costi di transazione, le relazioni in un mercato aperto si spiegano perché un'impresa tende a espandersi solo fino a quando i costi di organizzare una transazione in più all'interno dell'impresa diventano uguali ai costi di effettuare la stessa transazione mediante uno scambio sul mercato aperto, o ai costi di organizzare un'impresa diversa".

## **2.2 L'economia dell'organizzazione: la teoria dell'agenzia e dei contratti incompleti**

La teoria dell'agenzia si sviluppa negli anni Settanta allo scopo di fornire una spiegazione utile al problema dei limiti del coordinamento organizzativo proprio delle imprese; essa riprende alcuni concetti fondamentali della teoria dei costi di transazione (asimmetrie informative, avversità al rischio, specificità delle risorse) e cerca di descrivere il coordinamento verticale tra attori di una filiera in modo da superare quelli che sono considerati essere i principali limiti dell'approccio neoistituzionale precedentemente descritto: nello specifico, se è possibile ottimizzare il coordinamento tra imprese azzerando i costi di transazione, non si spiegano le ragioni per le quali esso non riesce a realizzarsi pienamente; ed inoltre l'identificazione di indicatori in grado di misurare i costi di transazione risulta molto complessa da effettuare poiché quelli sono per natura intangibili e, di conseguenza, molto difficili da quantificare. In questo contesto, la teoria dell'agenzia si propone di individuare l'ottima relazione verticale in grado di minimizzare i costi di transazione *ex ante* (rischio di

selezione avversa) ed *ex post* (rischio di azzardo morale) tra principale ed agente. Nello specifico, si definisce azzardo morale la situazione in cui, dopo la sottoscrizione di un contratto i cui contenuti sono noti ad entrambi i firmatari, l'agente ha un comportamento non verificabile da parte del principale ma che influenza l'utilità di entrambi: l'incapacità da parte del principale di verificare le azioni dell'agente, consente all'agente di conseguire i propri obiettivi potenzialmente a danno del principale. Si parla invece di selezione avversa quando in fase pre-contrattuale l'agente ha a sua disposizione più informazioni di quelle del principale. Secondo i due principali teorici<sup>24</sup> di riferimento per l'approccio considerato, si definisce relazione di agenzia quella in cui uno o più attori (Principale/i) delegano altri soggetti (Agente/i) a compiere determinate azioni in loro vece, così da attribuire a questi una parte di responsabilità nell'azione. La teoria stabilisce altresì che, qualora entrambe le parti ambiscano alla massimizzazione della propria funzione di utilità, è possibile che l'Agente non faccia l'interesse del Principale. È evidente l'influenza della teoria della scelta in condizioni di incertezza postulata negli anni Quaranta del secolo scorso da Neumann e Morgenstern<sup>25</sup> secondo la quale gli attori che interagiscono tra loro in mancanza di elementi certi sono portati a propendere per la possibilità di ottenere la maggiore utilità attesa e non il maggior valore atteso, a discapito della migliore allocazione delle risorse. *La teoria Principale-Agente*<sup>26</sup>. Una volta delineato il ventaglio di parametri che possono intercorrere tra i soggetti in una relazione di agenzia (incertezza dei risultati, avversione al rischio, asimmetrie informative), i teorici di tale approccio cercano di identificare la combinazione in grado di minimizzare i costi di transazione e di raggiungere il più alto livello di efficienza attraverso l'elaborazione di un contratto ottimale tra le parti volto ad eliminare o quanto meno a ridurre le inefficienze

---

<sup>24</sup> Meckling, W.H. e Jensen M. C., *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, 1976

<sup>25</sup> Von Neumann J. e Morgenstern O., *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press; terza ed. 1953.

<sup>26</sup> Jensen, Michael, . *Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers*. American Economic Review , 1986, 76 (2), p. 323-329.

derivanti da comportamenti opportunistici. Tale approccio è anche noto come “teoria degli incentivi”: gli attori implicati – seppur in presenza di asimmetrie informative- devono essere incentivati a compiere azioni efficienti, attraverso l’identificazione di clausole contrattuali in grado di premiare le buone performance e di penalizzare quelle cattive, prevenendo comportamenti sleali o di selezione avversa<sup>27</sup>. A tal fine, sono individuati due tipi di contratti: quelli *outcome-based* e quelli *behaviour-based*. L’efficienza dei primi è misurata sulla base dei risultati maturati dagli agenti; in questo senso, è utile sottolineare come secondo Bergen l’avversione al rischio influenzerà il comportamento dell’agente e non già quello del principale in quanto il primo, a differenza di quest’ultimo, riuscirà con difficoltà a differenziare i propri investimenti e la propria attività qualora i risultati siano deludenti. La possibilità di programmare i risultati dell’agente, riducendo in modo consistente le asimmetrie informative tra i soggetti implicati, rende adeguata la scelta di tale tipo di contratto. L’efficacia dei contratti *behaviour-based*, invece, è quantificata in relazione ai comportamenti passati e presenti dell’agente. In entrambi casi la teoria dell’agenzia ritiene di prioritaria importanza l’accesso da parte del principale a tutte le informazioni utili ad arginare per tempo eventuali comportamenti opportunistici da parte dell’agente, il quale -essendone consapevole- sarebbe disincentivato a metterli in atto per la sua avversione al rischio. Solo nel caso di informazioni incomplete possedute dal principale sulle effettive competenze dell’agente (selezione avversa) o sul reale impegno profuso (azzardo morale) per il raggiungimento di un dato risultato da parte dell’agente, sarà più efficiente applicare un contratto basato sui comportamenti. Tuttavia, è opportuno sottolineare che nel caso dei contratti *behaviour-based*, la presa in considerazione del comportamento dell’agente come unico indicatore dell’efficienza di una relazione può risultare insufficiente, poiché possono subentrare variabili determinanti ed indipendenti (c.d. fattori ingovernabili) dalla condotta dell’agente. In

---

<sup>27</sup> Nicita A. e Scoppa V., *Economia dei contratti*, Carocci Editore, Roma, 2005

generale, secondo Sauvé<sup>28</sup> è possibile affermare che i costi che si trova ad affrontare il Principale per reperire informazioni sia sulla condotta sia sui risultati dell'Agente dipendono da due abilità: quella di riuscire ad osservare se il lavoro è svolto ed in che modo (*task programmability*), e quella associare i singoli risultati all'Agente di riferimento (*task separability*). Quanto all'efficienza delle due modalità di formalizzazione dei rapporti tra Principale e Agente appena descritte rispetto alla durata della relazione tra gli attori coinvolti, è possibile affermare che quando, seppur in presenza di modalità di quantificazione dei risultati elevata, la *task programmability* è resa complicata a causa di elevati costi di transazione che essa comporta, sarebbe opportuno optare per forme contrattuali con misure cautelative e di controllo; al contrario, se i costi associati al monitoraggio dell'Agente sono bassi, è auspicabile optare per una forma contrattuale più flessibile. Inoltre, la variabile temporale assume un ruolo importante nella designazione della strategia più adeguata per il principale: più lungo è il periodo di interazione tra i soggetti considerati, più profondo sarà il livello di conoscenza tra di essi e, conseguentemente, minori saranno le asimmetrie informative presenti: il contratto *behaviour-based* appare dunque la soluzione migliore nel caso di relazioni di lungo periodo, mentre nel caso di relazioni spot il contratto *outcome-based* si presenta come più adeguato<sup>29</sup>. L'analisi dei problemi che possono derivare dalle lacune presenti nei contratti tra attori della filiera è al cuore della teoria dei contratti incompleti originariamente teorizzata negli anni Ottanta da Grossman e Hart: un contratto può essere definito incompleto per varie ragioni: primo, se alcune clausole rimangono inesprese prima della transazione a causa della razionalità limitata dei soggetti economici implicati oppure dei costi di transazione (p.e. spese legali) che gli attori coinvolti non sono disposti affrontare; secondo, se risulta impossibile per una parte terza verificare la corretta applicazione dei

---

<sup>28</sup>Sauvé, L., *Toward an Institutional Analysis of Vertical Coordination Agribusiness*, in J.S Royer and R.T. Rogers (eds), *The Industrialization of Agriculture. Vertical Coordination in the U.S Food System*, Ashgate, 1998, pp 27-71.

<sup>29</sup> Eisenhardt, KM, *Agency Theory: An Assessment and Review*, *Academy of Management Review*, vol. 14, no. 1, 1989, pp. 57-74.

vincoli contrattuali; terzo, nel caso in cui le parti contraenti decidano deliberatamente di lasciare alcune clausole “aperte” preferendo un tipo di regolazione “*self-enforcing*” sulla singola transazione. È importante aggiungere che l’incompletezza di un contratto si può palesare in due momenti diversi: nella fase precedente allo scambio economico, quando le parti non sono in grado di verificare tutti gli elementi; ma anche nella fase successiva alla transazione, quando i soggetti si comportano in modo opportunistico perseguendo “con astuzia finalità egoistiche ricorrendo a comportamenti quali mentire, imbrogliare, rubare, fuorviare, travisare, offuscare, fingere, distorcere e confondere pur di raggiungere i propri obiettivi”<sup>30</sup>. Nel primo caso la teoria evidenzia l’esigenza di individuare dispositivi a garanzia dell’adempimento contrattuale vicendevole tra gli attori implicati; nel caso in cui i contratti siano osservabili ma non verificabili ed in presenza di investimenti specifici unilaterali o bilaterali, invece, vincola i soggetti che li hanno sottoscritti (rischio di *lock-in*) e li espone all’opportunismo della controparte in fase di rinegoziazione delle clausole contrattuali (ipotesi di *hold up*)<sup>31</sup>. In alcune filiere, compresa quella agroalimentare, lo squilibrio di potere tra i soggetti economici che intendono sottoscrivere un contratto impone alcune considerazioni specifiche. Innanzitutto, la teoria dei contratti incompleti parte dal presupposto che una transazione tra due soggetti economici –sia essa esplicita e formalizzata o implicita e tacita- si sviluppa in un contesto istituzionale contraddistinto dall’esistenza di un ordinamento privato e da un ordinamento pubblico (leggi, norme sociali, ordinamento istituzionale): il grado di ingerenza delle istituzioni e dell’impianto giuridico nell’elaborazione e nella verifica di un contratto svolge un ruolo determinante nell’orientare il comportamento degli attori coinvolti. Inoltre, l’incompletezza dei contratti può essere un’arma usata dal principale nei confronti dell’agente se lo squilibrio nel potere di negoziazione è troppo marcato e lasciato al libero mercato secondo la formula “*take-it-or-leave-it*”. Un altro aspetto da tenere in considerazione

---

<sup>30</sup> Williamson, 1985, *op.cit.*

<sup>31</sup> Nicita, 2005, *op. cit.*

è la durata del contratto: se, in linea di massima, è possibile affermare che le relazioni durature tra soggetti economici riducono il rischio di comportamenti opportunisti, dall'altro quelle possono essere incoraggiate attraverso la predisposizione di clausole di indennizzo danni da parte del principale all'agente o viceversa nel caso di rescissione unilaterale del contratto; va però sottolineato come "multe" troppo ingenti potrebbero rappresentare un deterrente per gli attori ad impegnarsi in transazioni di lungo periodo, ed è perciò necessario individuare la formula più adeguata per il settore considerato. Infine, S.Y. Wu<sup>32</sup> sottolinea che un contratto comprensivo sia di clausole obbligatorie per la risoluzione dei conflitti sia di premi per il raggiungimento di determinati obiettivi da parte dell'agente, può costituire una mix efficace che disincentiva la deriva verso comportamenti opportunistici.

### **2.3 Analisi economica del diritto dei contratti**

L'analisi economica del diritto dei contratti (AEDC) si sviluppa negli Stati Uniti negli anni Novanta inizialmente ad opera di quattro studiosi di materie economiche e giuridiche: Ronald Coase, Guido Calabresi, Richard Posner e Henry Manne. Al pari della teoria dei contratti incompleti, l'AEDC ricerca le condizioni in cui il valore dello scambio è massimizzato ma, mentre la prima si concentra sulla pianificazione ottimale dello scambio considerando le regole legali come date, l'AEDC pone l'attenzione sull'identificazione delle norme giuridiche la cui applicazione consente di ridurre i costi di transizione *ex ante* e di aumentare l'efficienza delle relazioni contrattuali *ex post*. L'approccio giureconomico parte dall'ipotesi secondo cui le regole legali assurgono al ruolo di incentivi efficienti alla cooperazione per l'*enforcement* di accordi privati, contribuiscono alla riduzione dei costi di negoziazione degli accordi attraverso la predisposizione di regole specifiche, riducono gli elevati costi di transazione tra

---

<sup>32</sup> Wu S.Y., *Contract theory and agricultural policy analysis: a discussion and survey of recent developments*, The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, 50, 2006, pp. 490–509

le parti e minimizzano il problema della razionalità limitata consentendo di realizzare l'allocazione più efficiente possibile delle risorse. Per i teorici dell'AEDC, l'uomo contrattuale svolge la sua azione in un contesto istituzionale, alla frontiera tra economia e diritto, caratterizzato da un ordine complesso di norme sociali, regole giuridiche e beni economici scarsi; per massimizzare l'efficienza di una transazione, le parti hanno bisogno dell'operare congiunto di un ordinamento privato (per le forme di contrattazione) e di un ordinamento pubblico (leggi, norme sociali, struttura giuridica). Ciò impone agli studiosi di economia di analizzare il contratto, anziché la semplice transazione, al fine di spiegare come il diritto dei contratti possa facilitare le operazioni di mercato<sup>33</sup>. John Commons, già parecchi anni prima la formalizzazione dell'AEDC, sosteneva che l'unità minima paradigmatica di analisi economica deve essere il contratto e non il mero scambio della merce tra i soggetti implicati come sostenevano i neoclassici: è la transazione (nel senso di acquisizione e alienazione), infatti, a consentirci di identificare il ventaglio di azioni che permettono allo scambio di avere luogo e che muta al variare delle istituzioni esistenti (Stato centrale, legislazione, sistema giuridico di riferimento ...). Una importante corrente di pensiero dell'AEDC ritiene di fondamentale importanza il contesto istituzionale e giuridico nel quale i soggetti economici caratterizzati da asimmetrie informative si trovano ad operare poiché ritiene che quelli siano contraddistinti da alcuni limiti che sono stati precedentemente individuati dalla psicologia cognitiva: il limite della razionalità, il limite della volontà ed il limite dell'interesse egoistico. La prima caratteristica si rifà all'idea che gli individui sono soliti utilizzare scorciatoie mentali per diminuire i costi associati alla decisione, ma in tal modo sono sempre assoggettati alla possibilità di compiere errori cognitivi; uno degli esempi classici è la tendenza a ritenere che gli eventi di cui si abbia una memoria recente possano

---

<sup>33</sup> Nicita, 2005, *op.cit.*

verificarsi con maggiore frequenza<sup>34</sup>. La seconda caratteristica rivela che mentre la teoria convenzionale parte dal presupposto che i singoli soggetti siano in grado di pianificare in modo razionale le azioni future, alcuni esperimenti hanno dimostrato una spiccata tendenza “miope” a soddisfare le preferenze più immediate ed a sottovalutare le conseguenze di lungo periodo. La terza caratteristica smonta l’ipotesi economica secondo cui la funzione di utilità di ciascuno non sia influenzata da altri individui: anche in questo caso, alcuni esperimenti hanno dimostrato come un individuo possa essere disposto a tollerare la mancata massimizzazione della propria utilità se questo è il prezzo da pagare per punire o per evitare il verificarsi di comportamenti che si ritengono ingiusti o eticamente scorretti. Mentre la teoria neoistituzionale giustifica l’intervento pubblico come possibile argine ai classici fallimenti del mercato, l’AEDC spiega il ricorso alle istituzioni pubbliche e agli istituti giuridici come la soluzione meno costosa che i soggetti economici potrebbero scegliere per evitare di cadere nelle trappole cognitive precedentemente descritte. La teoria si propone poi di spiegare attraverso quali meccanismi da parte del legislatore può essere assicurato l’*enforcement* dei contratti attraverso regole che definiscono gli obblighi delle parti in assenza di espresse statuizioni contenute in un apposito contratto (*default rules*) oppure per mezzo di norme che definiscono responsabilità specifiche anche in presenza e/o contrariamente a quanto stipulato in un contratto (*mandatory rules*). Nel primo gruppo possono essere annoverate: la regola “del contratto ipotetico” è quella che entrambe le parti avrebbero scelto se avessero avuto tutte le informazioni per accordarsi sulla clausola che massimizza il surplus congiunto<sup>35</sup> come per esempio l’attribuzione del rischio maggiore alla parte soggetta ad eventi a più bassa probabilità; la regola “information-forcing” che obbliga gli attori a rivelare informazioni che,

---

<sup>34</sup> Bellantuono G., *Razionalità limitata e regole contrattuali: promesse e problemi della nuova analisi economica del diritto*, Castellanza: LIUC, 2001, p. 42

<sup>35</sup> Goetz, C. J. e Scott R., *Principles of Relational Contracts*, VirginiaLawReview, 1981, p. 1089-1151.

se conosciute dalla controparte, ne modificherebbero le scelte in modo da aumentare l'efficienza nella transazione. Sono invece comprese nel secondo gruppo le regole che assicurano che i contratti già stipulati si avvicinino a contratti completi (rescissione per dolo, violenza, incapacità di una delle parti, viziati da errore).

## **2.4 Le forme di *governance* delle filiere agroalimentari**

Le forme di *governance* che hanno assunto le filiere alimentari nel XXI secolo sono innumerevoli e corrispondono alle forme più adeguate individuate dagli operatori economici coinvolti per rispondere nella maniera più efficace ai problemi di coordinamento che possono sorgere tra gli operatori coinvolti<sup>36</sup>. Prendendo in considerazione il teorema di Coase, è possibile affermare che le parti coinvolte in una transazione hanno il medesimo interesse ad azzerare i costi di transazione per massimizzare il proprio profitto; un ulteriore incentivo è dato dal fatto che, in una logica di libero mercato, la concorrenza spinge gli operatori avversari ad adottare modi di *governance* più efficaci per evitare di avere prestazioni inferiori a quelle dei competitori<sup>37</sup>. È possibile provare a categorizzare le transazioni che intercorrono all'interno della filiera agroalimentare in sei macroaree: quelle che avvengono nel cosiddetto «mercato a pronti»<sup>38</sup>, quelle che avvengono attraverso accordi impliciti (i cosiddetti accordi di relazione con o senza specifiche), quelle che si concretizzano attraverso accordi espliciti con o senza specifiche, quelle regolate da accordi con diretta partecipazione finanziaria delle aziende partecipanti ed, infine, quelle basate sulla logica del coordinamento verticale.

Nel *mercato a pronti* il produttore primario è normalmente remunerato al momento del trasferimento della proprietà dei beni prodotti al trasformatore o al *buyer*; il prezzo di vendita è stabilito prevalentemente sulla base del prezzo di mercato del momento ed, eventualmente,

---

<sup>36</sup> Si veda il Capitolo I per approfondimenti sul tema

<sup>37</sup> Nickerson, J., & Silverman, B. *Why firms want to organize efficiently and what keeps them from doing so: Inappropriate governance, performance and adaptation in a deregulated industry*. *Administrative Science Quarterly*, 48(3), 2003, p.433–465.

<sup>38</sup> Milgrom P. e J. Roberts, *Economics, Organization and Management*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall [tr. it.: *Economia, organizzazione e management*, 1992, Bologna, Il Mulino

possono essere previsti premialità legate ad un tipo di qualità superiore dei prodotti acquistati. Tale forma di transazione garantisce generalmente al produttore primario ampia autonomia gestionale nelle decisioni inerenti ai metodi di produzione e l'identità delle parti ha un'influenza minima o nulla sui termini dello scambio.

Gli *accordi impliciti* sono caratterizzati da forme contrattuali in cui le parti si impegnano a rispettare un accordo sebbene esso non sia vincolante da un punto di vista legale. In questo caso la relazione tra le parti è fondamentale per la buona riuscita della transazione: la fiducia tra produttore primario ed acquirente si conquista nella reiterazione degli acquisti ed il rispetto delle condizioni dell'accordo è garantito da un cosiddetto *gentlemen agreement*. Gli *accordi impliciti con specifiche* si contraddistinguono da accordi in cui le parti si impegnano a rispettare un accordo sebbene esso non sia vincolante da un punto di vista legale e l'acquirente stabilisce alcuni criteri cui l'imprenditore agricolo deve adeguarsi per la vendita dei propri prodotti (per esempio rispetto delle norme ISO o aderenza ad uno specifico disciplinare di produzione).

Un'altra forma è quella degli *accordi espliciti* in cui le parti si impegnano a rispettare un accordo giuridicamente vincolante; in questo senso il mancato rispetto delle condizioni dell'accordo può comportare un'azione legale dalla parte lesa. Gli *accordi espliciti con specifiche*, molto simili ai precedenti, si caratterizzano per un impegno in cui gli operatori coinvolti decidono di rispettare un accordo giuridicamente vincolante che include al proprio interno clausole inerenti, per esempio, all'assegnazione delle reciproche responsabilità, alla gestione della produzione e degli eventuali sottoprodotti, ai meccanismi per la determinazione dei prezzi e per le eventuali puntuali compensazioni, alla durata e alle quantità che devono essere realizzate. In generale è l'acquirente che detta le condizioni contrattuali che il produttore primario deve rispettare; il margine discrezionale di quest'ultimo nelle decisioni di

processo è ridotto ma dovrebbe essere assicurata una maggiore garanzia contro le fluttuazioni dei prezzi.

La *compartecipazione finanziaria* è un accordo tra le parti prevede una compartecipazione al capitale delle imprese coinvolte in una joint-venture contrattuale o in una cooperativa tradizionale; nel caso di “cooperative di nuova generazione” poi il livello di compartecipazione è ancora più marcato e si concretizza nella collocazione da parte della cooperativa di azioni sia presso i propri soci conferenti, sia più in generale presso il pubblico dei risparmiatori.

L'*integrazione verticale*, infine, è il caso in cui la proprietà e la gestione di più fasi di produzione sono controllate da un'unica impresa<sup>39</sup> a valle della filiera agroalimentare. I produttori primari sono prestatori di lavoro dipendente e compensati sulla base della loro professionalità e del tempo dedicato all'attività lavorativa svolta. L'ingerenza da parte di trasformatori e distributori nel controllo dei processi decisionali che contraddistinguono una specifica filiera agroalimentare ed il grado di libertà nelle scelte imprenditoriali dell'operatore a monte della filiera, declinano progressivamente nel passaggio dalla forma di transazione del mercato a pronti a quella che contraddistingue il coordinamento verticale. Allo stesso modo, diminuiscono gradualmente i rischi associati alle scelte che l'imprenditore agricolo decide di compiere. Gli attori che si trovano a valle della filiera agroalimentare sono in grado di monitorare efficacemente la tracciabilità del prodotto solo nel caso del coordinamento verticale; altrimenti, si deve ricorrere ad accordi in forma esplicita o implicita per aggirare, o almeno tamponare, il rischio di comportamenti opportunistici o di *free-riding* da parte degli altri operati implicati nel processo produttivo.

Prendendo in considerazione la teoria dei costi di transazione, è possibile affermare che la scelta ottimale del grado di coordinamento tra gli attori della filiera agroalimentare (quella

---

<sup>39</sup> Carlton D.W. and Perloff J.M., *Modern Industrial Organization*; Boston: Addison Wesley, 2005

cioè che massimizza il profitto) è direttamente proporzionale ai problemi di azzardo morale che si possono verificare. Detto in altri termini, nelle filiere in cui le asimmetrie informative tra gli operatori possono influire notevolmente sul prodotto finale, è più probabile che la *governance* della filiera sia organizzata secondo una logica di coordinamento verticale: è il caso, per esempio, delle filiere per le quali la qualità dei propri prodotti acquista un valore fondamentale<sup>40</sup>. Secondo alcuni autori<sup>41</sup>, le filiere le cui transazioni non sono organizzate secondo le più appropriate forme di *governance* danno luogo a *performance* economiche non ottimali per migliorare le quali esse devono avviare un percorso di riorganizzazione interna. La teoria dell'inerzia organizzativa<sup>42</sup> ci informa tuttavia che le organizzazioni (in questo caso le filiere agroalimentari) sono generalmente avverse al rischio di cambiare strategia e strutture: nello specifico, maggiori sono i costi di aggiustamento per adeguare la *governance* di una filiera, minore sarà la propensione al cambiamento. In particolare, alcuni studi<sup>43</sup> hanno dimostrato che, nel caso di filiere caratterizzate da specificità elevate delle risorse, la propensione ad effettuare investimenti è bassa quando il loro costo è superiore al prezzo variabile degli *asset* utilizzati in quel momento poiché essi riducono il profitto nel breve periodo: in un dato momento, gli investimenti decisi prima, condizionano quindi indiscutibilmente il comportamento degli operatori di una filiera al momento della scelta. Inoltre, l'avversione al cambiamento è elevata se gli attori coinvolti sono vincolati da contratti a lungo termine: nel dettaglio, la propensione a recedere da un accordo sottoscritto dalle parti è elevata solo se il costo opportunità della rescissione del contratto è superiore alle spese (legali) derivanti dalla risoluzione unilaterale dell'accordo.

---

<sup>40</sup> Raynaud, E., Sauvee L., Valceschini E., *Alignment between Quality Enforcement Devices and Governance Structures in the Agro-food Vertical Chains*, Journal of Management and Governance, 9(1), 2005, p.47-77.

<sup>41</sup> Nickerson, J., & Silverman, op. cit.

<sup>42</sup> Hannan M. and Freeman J. , *Structural inertia and organizational change*, American sociological Review, 49, 1984, p.149-164

<sup>43</sup> Ghemawat, P. , *Market Incumbency and Technological Inertia*, Marketing Science. 10(2), 1991, p.161-171; Argyres, N.S. e Liebeskind, J. P. , *Contractual Commitments, Bargaining Power and Governance Inseparability: Incorporating History into Transaction Cost Theory*. Academy of Management Review, 24, 1999, p. 49-63; Bercovitz, J. E. L., *The structure of franchise contracts*. Ph.D. dissertation, University of California, Berkeley, 2000.

## 2.5 Teoria economica delle convenzioni: cenni

La teoria economica delle convenzioni, in contrapposizione ai paradigmi fino ad ora illustrati, si prefigge l'obiettivo di fornire un approccio il più includente possibile di organizzazione economica<sup>44</sup>. Si definisce convenzione “*qualsiasi modalità di coordinamento tra operatori che emerge al fine di risolvere collettivamente una situazione a cui non è possibile trovare una soluzione individualmente*”<sup>45</sup>. L'ipotesi di partenza di tale approccio è che in una situazione di asimmetria informativa, il sistema della formazione dei prezzi sul mercato è guidato non soltanto dagli individui ma dall'esistenza di convenzioni sociali predeterminate: in tal senso, lo scambio tra operatori sul mercato può avere luogo se e solo se sono state concordate in via preliminare convenzioni solide, reiterate ed accettate tra gli operatori; tali regole sono frutto del processo d'interazione sociale, i cui scopi sono quelli di facilitare la formazione delle decisioni riducendo i problemi di incertezza informativa, agevolare l'adozione di una soluzione attraverso la risoluzione uniforme di problemi. La convenzione permette a coloro che la rispettano di optare per comportamenti in grado di attenuare la sfiducia degli agenti derivante dai potenziali comportamenti opportunistici, fornendo in tal modo un modello per la risoluzione di problemi pratici<sup>46</sup>. L'approccio delle convenzioni si concentra nell'individuazione dei criteri che permettono agli operatori del mercato di valutare a priori le caratteristiche del prodotto oggetto dello scambio così da rendere possibili le transazioni commerciali. Boltanski e Thévenot identificano in particolare cinque convenzioni c.d. di qualificazione dalle quali derivano specifici meccanismi di coordinamento tra gli operatori di mercato: le convenzioni di mercato, domestiche, industriali, civiche e di opinione. Nelle convenzioni *di mercato* gli agenti hanno la capacità di valutare autonomamente le caratteristiche dei prodotti oggetto dello scambio ed il prezzo è l'unico criterio di misurazione

---

<sup>44</sup> Brousseau E., *Les théories des contrats: une revue*, Revue d'Economie Politique, n. 103, 1993

<sup>45</sup> Lewis D.K., *Convention: a philosophical study*, Harvard University Press, Cambridge 1969 e anche Schelling T., *The strategy of conflict*, Oxford University Press, Oxford, 1977

<sup>46</sup> Brousseau E., *op. cit.*

del livello di qualità; nelle convenzioni *domestiche* il criterio di selezione è dato dalla fiducia tra gli operatori frutto di relazioni di mercato reiterate e durevoli nel tempo; nelle convenzioni *industriali* è data fiducia al partner commerciale che meglio degli altri rispetta standard precedentemente definiti, codificati e facilmente quantificabili; nelle convenzioni *civiche* il criterio di selezione è quello dell'adesione a principi collettivi e alla capacità di soddisfare obiettivi collettivi; nelle convenzioni *di opinione*, infine, la scelta si fonda esclusivamente sulle opinioni di specifici opinion leader. I teorici dell'approccio illustrato sottolineano anche che nel medesimo mercato possono essere presenti contemporaneamente più convenzioni e che il medesimo agente può utilizzare convenzioni diverse a seconda del tipo di transazione posto in essere. La combinazione dei criteri utilizzati dagli operatori economici sul mercato dà vita a quelli che vengono definiti i canali commerciali "convenzionali"<sup>47</sup>. Le convenzioni assurgono così al ruolo di accordi all'interno di spazi economici delimitati e contraddistinti da una pluralità di attori allo scopo di migliorare il coordinamento tra gli operatori per una buona riuscita della transazioni commerciali.

---

<sup>47</sup> Sylvander B., *Convention de qualité, marchés et institutions: le cas des produits de qualité spécifique*, Agroalimentaire : une économie de la qualité, INRA- Economica, Paris, 1995a

### **3 La relazione tra agricoltori e trasformatori primari: aspetti istituzionali**

#### **3.1 Evoluzione della normativa di riferimento a livello comunitario**

A partire dagli anni Novanta, la disciplina comunitaria che concerne i rapporti di cessione dei prodotti agroalimentari è stata caratterizzata da alcuni specifici tratti distintivi che permangono tutt'oggi e che si riflettono anche nell'ordinamento italiano. Innanzitutto, è possibile affermare che le relazioni contrattuali tra gli operatori economici sono state concepite come sistemi di rete che si sviluppano in un determinato mercato articolandosi in filiere differenziate per lunghezza (lunghe o corte) e per struttura (coordinamento verticale o orizzontale)<sup>48</sup>. In questo senso, è possibile affermare che la scelta del legislatore comunitario –e di riflesso di quello nazionale- degli strumenti di diritto privato da attivare, dei tipi contrattuali e delle forme organizzative da adottare si colloca in una visione macroeconomica fondata sulle relazioni di filiera<sup>49</sup>. In secondo luogo, tale disciplina si distingue per essere stata modellata in funzione di uno schema di “scopi” di politica economica ed “incentivi” basati di una legislazione di tipo premiale; tale logica teleologico -funzionale ci informa di un preciso nesso fra gli obiettivi politici che decisori comunitari hanno inteso di volta in volta conseguire e la politica economica perseguita dagli stessi<sup>50</sup>. Terzo, appare importante sottolineare come la disciplina nelle sue differenti articolazioni quali, per esempio, gli elementi di diritto sostanziale, le forme di tutela individuate e le sanzioni ad esse collegate, si sia sviluppata tanto sulla base di considerazioni microeconomiche relative al singolo rapporto

---

<sup>48</sup> Albinini ., *Sistema agroalimentare*, in Dig. Disc. Priv., sez.civ., IV agg., 2009, p. 479 ss

<sup>49</sup> Jannarelli ., *I contratti nel sistema agroalimentare*, in Trattato di diritto agrario, diretto da Costato, Germanò e Rook Basile, vol. 3, Torino, 2011, p. 428 ss.

<sup>50</sup> Zorzetto S., *La nuova disciplina delle relazioni commerciali e dei contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari. Note a prima lettura*, Ricerche giuridiche, Ed. Cà Foscari, Anno II, n.1 giugno 2013, p. 9 ss.

tra due anelli della filiera, quanto macroeconomiche relative al sistema produttivo complessivo collocandosi in questo modo a metà strada tra il diritto dei contratti tout court ed il diritto antitrust<sup>51</sup>.

In un sistema così complesso, è utile indagare i rapporti tra Unione europea e Stati membri per quanto attiene alle competenze in materia di relazioni tra gli attori della filiera agroalimentare in la regola fondamentale da tenere in considerazione è il primato del diritto comunitario sui diritti nazionali<sup>52</sup>. Tale principio porta con sé due conseguenze: primo, le sentenze della Corte di giustizia europea che interpretano il diritto comunitario sono vincolanti all'interno dell'Unione europea; secondo, i Parlamenti nazionali, le Pubbliche amministrazioni ed i giudici nazionali che non applicano il diritto comunitario possono dare luogo ad un giudizio di responsabilità dello Stato verso la parte lesa. Le istituzioni comunitarie, come è noto, esercitano le proprie competenze in base al principio di attribuzione: esse si occupano delle materie che sono loro espressamente assegnate dal Trattato<sup>53</sup>. Nel caso delle relazioni contrattuali per la cessione di prodotti agricoli, le materie interessate sono quelle dell'agricoltura e quella della concorrenza. Per quanto riguarda la prima, l'art. 4 del TFUE al punto d) richiama "l'agricoltura e la pesca, tranne la conservazione delle risorse biologiche del mare" tra le materie concorrenti. È bene evidenziare come fin dal 1957 l'Unione europea abbia esercitato in modo molto marcato il suo potere in tema di agricoltura: l'art. 38 del TFUE (ex art. 32 del TCE) recita che "*il mercato interno comprende l'agricoltura, la pesca ed il commercio dei prodotti agricoli*", l'art. 39 (ex art. 33 TCE) indica gli obiettivi della politica agricola comune, l'art 40 (ex art. 3 TCE) prevede la creazione di specifiche organizzazioni comuni di mercato per raggiungere gli scopi summenzionati. Viepiù, l'Unione europea ha finora disciplinato larghi settori dell'agricoltura, operando

---

<sup>51</sup> Tommasini, *La nuova disciplina dei contratti per i prodotti agricoli e alimentari*, in Riv. Dir. Alim., n. 4, 2012, p. 3 ss.

<sup>52</sup> Art. 11 della Costituzione italiana

<sup>53</sup> In particolare, l'Unione europea ha competenze esclusive e concorrenti: queste ultime, a differenza delle prime, sono attribuite sia all'Unione europea sia agli Stati membri. Le competenze esclusive si dividono a loro volta in due gruppi: quelle assolute e quella che richiedono interventi integrativi dello Stato [...]

attraverso la politica dei prezzi e quella delle strutture che presuppongono una competenza centralizzata, nonché dettando varie normative sul ravvicinamento delle legislazioni nazionali che, senza un intervento centralizzato, avrebbero potuto incidere negativamente sul funzionamento del mercato agricolo interno.

In questo contesto, il trend che i decisori comunitari stanno seguendo è quello di lasciare agli Stati membri la determinazione della dottrina di dettaglio (si vedano, a titolo esemplificativo, le numerose scelte che ogni Paese può fare per applicare la nuova Riforma della PAC sul proprio territorio), concentrandosi invece sulle norme di principio, così da fare assumere ai testi legislativi comunitari sempre più la forma di veri e propri codici di settore<sup>54</sup>. In riferimento alla materia della concorrenza, preme innanzitutto evidenziare che nell'esperienza europea (a differenza p.e. di quella statunitense), essa ha valenza costituzionale poiché è presente già negli artt. 81 e 82 del Trattato di Roma istitutivo della originaria Comunità economica europea. Il rapporto peculiare e complesso tra politica agricola e disciplina della concorrenza a livello europeo si spiega se si tiene in considerazione il contesto storico di riferimento: nell'immediato secondo dopoguerra, seppure a livelli non uniformi, gli Stati d'Europa si contraddistinguevano per un dirigismo statale in materia di agricoltura che si concretizzava in interventi mirati quali ammassi obbligatori di prodotti e prezzi amministrati. La politica della concorrenza europea, di contro, voleva fare affidamento alla competizione nel libero mercato –interno- al fine, come si è detto, di conseguire efficienza economica e produttiva e allocativa<sup>55</sup>.

---

<sup>54</sup> Germanò A., *L'agricoltura e l'alimentazione. Le fonti del diritto agroalimentare fra i Trattati dell'Unione europea e la costituzione e la codificazione italiane*, Riv. Dir. Agr. ,

<sup>55</sup> La disciplina antitrust si è sviluppata nell'Unione europea avendo come modello di riferimento quello dell'economia sociale di mercato che abbraccia i principi del libero mercato ma ritiene fondamentali gli interventi pubblici in grado di rimediare ad eventuali fallimenti di mercato e utili a correggerne eventuali derive; inoltre, essa ha risposto all'obiettivo principe della Comunità europea ai suoi esordi di realizzare un mercato interno unico. Oggi, ritenuto centrato quell'obiettivo originario, la disciplina si è evoluta sulla scia degli sviluppi delle relazioni economiche internazionali: primo, è stato pressoché inglobato il modello interpretativo statunitense della concorrenza volto al perseguimento dell'efficienza che si esplica nella tutela dei consumatori e in un'allocatione efficiente delle risorse; secondo, lo sviluppo progressivo di una cultura europea della tutela della concorrenza ha consacrato l'attuale indubbia egemonia del diritto antitrust comunitario

Quando fu presa la decisione tutt'altro che scontata di inserire l'agricoltura tra le materie di cui la Comunità economica europea si sarebbe occupata, si arrivò al compromesso di trasferire il protezionismo dei singoli Paesi a livello comunitario, dando origine ad una politica pubblica fortemente interventista per il settore. Da qui deriva quella che è definita "l'eccezionalità dell'agricoltura", la quale si distingue dalle altre materie per alcuni elementi chiave: l'articolo 42 del Trattato di Roma stabilì che *"le disposizioni del capo relativo alle regole di concorrenza sono applicabili alla produzione e al commercio dei prodotti agricoli soltanto nella misura determinata dal Consiglio, [...], avuto riguardo agli obiettivi delineati nell'articolo 39"*. Successivamente però il Regolamento 26/62/CE ha ristretto l'eccezionalità ad alcune circostanze specifiche, mantenendo tale assetto nel Regolamento 1184/2006/UE (che abroga il precedente), nel Regolamento 1234/2007/UE (che modifica il precedente) e nel nuovo Regolamento (Ue) 1308/2013. Il Trattato sul funzionamento dell'Unione europea entrato in vigore il 1° dicembre 2009 all'art. 38 TFUE sancisce che *"salvo contrarie disposizioni degli articoli da 39 a 44 inclusi, le norme previste per l'instaurazione o il funzionamento del mercato interno sono applicabili ai prodotti agricoli"* e, fra quelli, l'art. 42 afferma la priorità della politica agraria rispetto agli obiettivi perseguiti nel settore della concorrenza<sup>56</sup>. L'Unione europea ha identificato la sede più opportuna per la possibilità di calibrare l'ammissibilità degli accordi tra le imprese nelle organizzazioni comuni di mercato<sup>57</sup>, all'interno delle quali le regole vengono adattate agli obiettivi peculiari del settore agricolo. L'art. 209 del nuovo Regolamento n. 1308/2013, riprendendo quanto già previsto nei precedenti regolamenti, stabilisce che vi è un'eccezione per il rispetto delle regole della concorrenza anche per gli accordi conclusi tra agricoltori o associazioni di produttori agricoli: tali accordi possono riguardare svariati ambiti quali la produzione o la vendita di prodotti

---

rispetto al livello nazionale le cui strutture operative devono seguire delle linee guida contenute in specifici documenti di orientamento che la Commissione europea elabora in stretto raccordo con la Corte di Giustizia europea

<sup>56</sup> Canfora I., *"I contratti di coltivazione, allevamento e fornitura"*, Rivista di diritto alimentare, n. 3, 2012, p. 1 ss.

<sup>57</sup> Sentenza 5 ottobre 1994 C-280/93, Germania c. Consiglio

agricoli, l'utilizzazione di impianti comuni per il deposito, la manipolazione o la trasformazione dei prodotti agricoli ma non un accordo sui prezzi, il quale è considerato contrario alle regole della concorrenza. La determinazione dei prezzi (differenza di quanto avviene nell'esperienza americana<sup>58</sup>) è stata fino ad oggi considerata competenza esclusiva dei decisori comunitari. Tale limitazione mette in luce il ruolo strumentale della politica agricola dell'Unione europea, la quale sin dall'inizio si è basata sulla fissazione di prezzi amministrati da parte delle autorità comunitarie; essa ha rappresentato fin dagli anni sessanta lo strumento fondamentale attraverso cui la Comunità europea ha pensato di raggiungere gli obiettivi di cui all'art. 39 TFUE. Tuttavia, a detta di alcuni autorevoli giuristi<sup>59</sup>, tale divieto andrebbe oggi rivisto alla luce dei nuovi scenari di politica internazionale: l'Unione europea, anche sulla spinta degli accordi internazionali conclusi nell'ambito della World Trade Organization, è da tempo impegnata nello smantellamento dei prezzi amministrati a vantaggio di aiuti disaccoppiati<sup>60</sup> che salvaguardino il settore evitando i potenziali effetti distorsivi che potrebbero ripercuotersi sui Paesi terzi; tale tendenza è stata per altro confermata dalla recente riforma della politica agricola.

In un contesto del genere, in cui la formazione dei prezzi dei prodotti agricoli torna a far parte del libero gioco del mercato, non si spiega più il divieto per l'associazionismo di far fronte comune nei rapporti contrattuali al fine di spuntare prezzi più elevati. Il regime speciale assicurato ai produttori agricoli costituisce, per stessa esplicita ammissione della Commissione europea un modo per "correggere l'asimmetria di potere negoziale nella catena

---

<sup>58</sup> A partire dal 1922 l'applicazione dello Sherman Act negli Stati Uniti ha consentito che le organizzazioni di produttori fossero esentate dallo stesso anche se avessero fissato il prezzo di vendita per il prodotto ottenuto dai propri aderenti

<sup>59</sup> Jannarelli A., *op. cit.*

<sup>60</sup> La riforma Fischler del 2003 ha introdotto il disaccoppiamento degli aiuti diretti in base al quale essi sono erogati indipendentemente dalla produzione. Si ha cioè la rottura del legame tra erogazione dell'aiuto e produzione oggetto di aiuto. Gli agricoltori sono ora liberi di produrre o non produrre ricevono comunque l'aiuto sotto forma di pagamento unico purché soddisfino i requisiti imposti dalla condizionalità. Scopo principale di tale pagamento è garantire una maggiore stabilità dei redditi agli agricoltori i quali possono decidere che cosa intendono produrre senza perdere gli aiuti adattando l'offerta alla domanda. Il disaccoppiamento dunque ha comportato la trasformazione dell'aiuto da sostegno al prodotto a sostegno al reddito dei produttori.

di approvvigionamento alimentare”<sup>61</sup>; di diversa entità è stata invece l’apertura dei decisori comunitari in materia di organizzazioni interprofessionali, ossia di accordi, pratiche ed intese tra diverse categorie di operatori presenti nella filiera agroalimentare: nello specifico, poiché uno degli obiettivi della politica agricola comunitaria è quello di tutelare i consumatori finali da alterazioni al rialzo dei prezzi, gli accordi verticali tra attori economici all’interno della medesima filiera sono visti come potenzialmente collusivi e, di conseguenza, da regolamentare in modo più rigido rispetto agli accordi “orizzontali”. Il Regolamento n. 1308/2013 costituisce un’apertura rispetto alla normativa precedente, come dimostra per esempio l’inserimento –per la prima volta- della possibilità di regolamentazione dell’offerta dei prosciutti e dei prodotti lattiero caseari DOP o IGP da parte delle organizzazioni interprofessionali o il meccanismo di semplice notifica alla Commissione europea circa la loro costituzione, mentre in precedenza era richiesta una notifica preventiva.

In generale, l’abbandono progressivo da parte dei decisori comunitari della regolamentazione dei mercati, ha spinto le istituzioni europee da un lato a puntare su nuove forme di autoregolamentazione da parte degli operatori delle filiere agroalimentari, quali la centralità del contratto ad opera di soggetti privati - collettivi e non - chiaramente individuati e legittimati ad operare dal legislatore comunitario<sup>62</sup> dall’altro, ad elaborare strumenti di *hard law* e di *soft law* (i c.d. atti atipici) per contribuire a rendere più efficienti le relazioni tra gli operatori economici delle filiere.

In riferimento al primo tipo di strumenti di normazione, senza considerare i contenuti della Riforma della PAC attualmente in fase di definizione che meriterebbe una trattazione a parte, è importante citare la *Direttiva 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali*<sup>63</sup> che, con riguardo ai soli rapporti tra le imprese, prevede un

---

<sup>61</sup> COM (2008) 821

<sup>62</sup> Albinetti F., *La nuova OCM ed i contratti agroalimentari*, Riv. Dir. Al. , Anno VII, numero 1

<sup>63</sup> La direttiva è stata attuata in Italia con il D.lgs. 9/11/2012 n.192

termine massimo per il pagamento di trenta o sessanta giorni a decorrere dall'ultimo giorno del mese in cui la fattura è stata ricevuta e comporta per tutte le transazioni commerciali la decorrenza automatica degli interessi di mora a partire dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento.

Quanto alle norme di *soft law*, la riflessione da parte della Commissione europea si è sviluppata già durante il periodo in cui è stata Commissario europeo all'agricoltura Marian Fisher Boel (2004-2009) come dimostra la Comunicazione della Commissione *"I prezzi dei prodotti alimentari in Europa"* COM (2008) 821<sup>64</sup> : nel testo si parte dalle divergenze che si osservano fra l'andamento dei prezzi delle materie prime agricole e quello dei prezzi al consumo dei prodotti alimentari e si arrivano ad desumere quali sono le carenze strutturali della filiera, oltre a fare emergere il concetto che alcune pratiche commerciali determinano distorsioni della concorrenza.

A partire dal 2008 poi la Commissione ha lavorato in stretto raccordo con le Autorità nazionali della concorrenza sul tema delle relazioni nella filiera agroalimentare nel contesto della Rete europea della concorrenza (REC)<sup>65</sup>. Nel 2010 inoltre la Commissione europea ha istituito il Forum di alto livello per un migliore funzionamento della filiera alimentare per lavorare sulle relazioni contrattuali tra le imprese, sulle interazioni tra disciplina della concorrenza e politica economica, sulla trasparenza nella formazione dei prezzi e sul potenziamento della logistica per le filiere. Tra i compiti assegnati al Forum, vi era quello di stilare un elenco di principi di buone prassi e di pratiche sleali nelle relazioni commerciali nella filiera alimentare; sebbene sia stato abortito il tentativo di creare a livello europeo un

---

<sup>64</sup> La Comunicazione fa seguito allo studio *"Competitiveness of the European food industry. An economic and legal assessment"* commissionato nel 2007 dalla DG Impresa e Industria della Commissione europea

<sup>65</sup> A riguardo appaiono particolarmente significative la Comunicazione della Commissione *"Migliore funzionamento della filiera agroalimentare in Europa"* COM (2009) 591 in cui si evidenzia la necessità di aumentare le conoscenze sui comportamenti degli attori lungo la catena alimentare e sui meccanismi di trasmissione dei prezzi, a fronte di ipotesi esplicative da parte del mondo accademico non ancora uniformi, e la Comunicazione *"Garantire mercati di derivati efficienti, sicuri e solidi: azioni strategiche future"* COM (2009) 0563 nella quale si auspica un miglioramento della vigilanza e della trasparenza dei mercati dei derivati sulle materie prime agricole

meccanismo di controllo di tali prassi e altresì quello di individuare i rimedi più opportuni nel caso di comportamenti sleali da parte degli operatori, il Gruppo di lavoro ha stilato un elenco di buone prassi e di pratiche commerciali sleali che gli Stati membri possono applicare su base volontaria ed il suo mandato è stato rinnovato fino al 31 dicembre 2014. Contemporaneamente, la Commissione europea ha pubblicato il Libro verde *“Sulle pratiche commerciali sleali nella catena di fornitura alimentare e non alimentare tra imprese in Europa” COM (2013) 37* e ha indetto una consultazione pubblica sul tema; i risultati (influenzati dal fatto che la maggioranza di coloro che hanno risposto sono gli operatori a valle della filiera) hanno messo in evidenza, tra le altre cose, come la definizione di “pratica sleale” dovrebbe includere anche le fasi che precedono e che seguono la sottoscrizione di un determinato contratto e come non vi sia il bisogno di un intervento dell’Unione europea in materia poiché esso potrebbe andare a detrimento della libertà d’impresa<sup>66</sup>.

Il tema degli squilibri nelle relazioni di filiera nel settore agroalimentare e delle conseguenze che ne derivano è stato preso in considerazione anche dal Parlamento europeo i cui poteri, come è noto, sono stati potenziati dal Trattato di Lisbona; nel maggio 2012 è stato pubblicato uno studio dal titolo *“The EU Competition Framework: Specific Rules for the Food Chain in the New CAP”* in cui un gruppo di esperti<sup>67</sup> ha palesato la necessità di rivedere, anche alla luce della recente riforma della PAC, il rapporto tra agricoltura e concorrenza. In particolare, prendendo in considerazione le osservazioni degli autori dello studio succitato alla luce dell’approvazione del nuovo Regolamento (Ue) 1308/2013 si osserva che: l’art. 206 *“Orientamenti della Commissione sull’applicazione delle norme sulla concorrenza all’agricoltura”* mantiene l’orientamento del Regolamento (CE) 26/62 da parte delle

---

<sup>66</sup> Per i risultati completi della consultazione: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/consultations/2013/unfair-trading-practices/docs/summary-of-responses\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/unfair-trading-practices/docs/summary-of-responses_en.pdf)

<sup>67</sup> Catherine Del Cont (Università di Nantes), Luc Bodiguel (Università di Nantes\_CNRS), Antonio Jannarelli (Università di Bari)

istituzioni comunitarie che considera il disallineamento dell'agricoltura dalle regole della concorrenza come un'eccezione; l'art. 210 "*Accordi e pratiche concordate di organizzazioni interprofessionali riconosciute*" continua a vietare la fissazione dei prezzi: tale divieto, a detta degli autori, appare obsoleto nel sistema attuale di *deregulation* in cui l'Unione europea è sempre più protesa a rinunciare a tale prerogativa ed altresì contraddittorio poiché la fissazione dei prezzi è vietata in modo diretto ma è consentita indirettamente attraverso il controllo dei quantitativi di produzione. In riferimento infine all'art. 168 riguardante la possibilità da parte degli Stati membri di rendere obbligatori i contratti scritti per la cessione di tutti i prodotti agricoli<sup>68</sup>, gli autori invitano a prestare particolare attenzione agli effetti negativi che potrebbero derivare dalla sottoscrizione di un accordo se non si provvede contemporaneamente a controbilanciare il debole potere contrattuale dell'imprenditore agricolo<sup>69</sup>.

L'attenzione del Parlamento europeo – ed in particolare della Commissione agricoltura- sullo squilibrio di potere nelle relazioni tra gli attori della filiera agroalimentare è stata particolarmente alta nell'ultima legislatura che ha visto il Parlamento coprotagonista nell'approvazione della nuova riforma, come dimostra la *Risoluzione del Parlamento europeo del 7 settembre 2010 sulle entrate eque per gli agricoltori: migliore funzionamento della filiera alimentare in Europa*<sup>70</sup>.

In definitiva è possibile affermare che la relazione esistente tra la politica agricola e la politica della concorrenza a livello europeo non può che essere considerata in termini dinamici e non statici: in prospettiva storica, laddove quella ha modulato la propria azione ed i relativi strumenti sulla base degli obiettivi che di volta in volta ha inteso raggiungere, questa ha

---

<sup>68</sup> Tale opzione è stata accolta dalla Commissione europea sebbene inizialmente fosse favorevole a prevedere tale regolamentazione per il solo comparto lattiero-caseario

<sup>69</sup> Nel documento si sostiene che “*It is not because I am better informed that I have to lose my options*”. *This happens sometimes in the field of Consumer law when the seller may assert against the consumer that he was informed, in order to prevent any action against him to limit its scope*” AA.VV., *The EU Competition Framework : Specific Rules for the Food Chain in the New CAP*, European Parliament Studies, 2010, p. 39

<sup>70</sup> Il testo è stato presentato il 24 agosto 2010 avendo come relatore l'eurodeputato francese José Bové.

circoscritto in modo variabile il proprio campo di azione estendendo o restringendo la propria ingerenza nei confronti degli Stati membri. Oggi si è andato affermando a livello comunitario un sistema di *governance* multilivello<sup>71</sup> che è caratterizzato dal pluralismo e dalla coesistenza di più ordinamenti e che sembra costituire la risposta più adeguata all'attuale smantellamento delle regole portato avanti dalla Commissione europea in linea con gli accordi internazionali sottoscritti. La nuova riforma della PAC sembra però prospettare, almeno per quanto riguarda la materia agricola, un arretramento verso un modello giuridico – istituzionale di tipo intergovernativo, in cui l'Unione europea esprime l'esercizio di una funzione singolare in una pluralità di forme pari almeno al numero degli Stati aderenti.

### **3.2 I contratti di cessione dei prodotti agroalimentari nella normativa nazionale**

L'approccio normativo della legislazione italiana nella definizione della disciplina giuridica in materia di contratti di cessione dei prodotti agroalimentari è stato inizialmente inserito nell'ambito della contrattazione collettiva di filiera; solo molto più tardi il legislatore – sulla spinta dell'evolversi della normativa comunitaria- ha inteso regolamentare i rapporti commerciali tra singoli operatori economici.

La legge n.88/1988 “*Norme sugli accordi interprofessionali e sui contratti di coltivazione e di vendita*” infatti circoscriveva la validità dei contratti dal punto di vista giuridico unicamente agli accordi i cui contenuti erano stati precedentemente concordati dalle organizzazioni rappresentative dei produttori agricoli con la controparte industriale e/o della grande distribuzione. La normativa declinava gli obiettivi che i firmatari del contratto avrebbero dovuto raggiungere – e sintetizzabili nel perseguimento dell'efficienza economica- e specificava gli elementi sui quali le parti erano chiamate a trovare un'intesa; infine, nel caso di controversie le parti erano invitate a rimettersi al giudizio di un consiglio arbitrale formato da

---

<sup>71</sup> Hooghe L., Marks G., *Types of Multi-level governance*, European integration online papers, vol. 5 n. 11, 2001

due membri scelti rispettivamente dalle parti e da un terzo scelto di comune accordo o in alternativa dal Ministro dell'agricoltura e delle foreste o dall'Assessore regionale (per gli accordi regionali).

Numerose sono state le critiche<sup>72</sup> mosse nei confronti della normativa in oggetto già nel 1983, quando si prese in considerazione il primo disegno di legge. Essa, innanzitutto, non prevedeva una disciplina di tipo privatistico capace di assicurare il buon funzionamento delle singole relazioni tra gli operatori economici coinvolti, ma ne lasciava il compito alla mediazione dell'autonomia privata – alle organizzazioni interprofessionali-. Tale scelta dimostra due limiti da parte del legislatore italiano: primo, conferma di non aver compreso quali fossero le tutele necessarie a garanzia del buon funzionamento dei rapporti all'interno della filiera agroalimentare; nel testo della normativa non si fa infatti alcun riferimento al bisogno di riequilibrare le relazioni tra la componente agricola - già allora frammentata e debole - e la controparte della trasformazione - spesso in posizione di monopsonio -. Ciò appare ancora più grave alla luce delle scelte compiute da altri Paesi occidentali decenni prima: da un lato, per esempio, gli Stati Uniti si preoccuparono di tutelare i singoli imprenditori agricoli nei confronti della parte industriale nel 1921 promulgando il celebre *Packers and Stockyard Act* contro le pratiche commerciali scorrette perpetrate dalla componente industriale a danno degli allevatori; dall'altro, rimanendo nel più affine contesto europeo, la Francia già nel 1964 aveva anticipato le tecniche giuridiche che molto tempo dopo sarebbero state travasate nel diritto privato contrattuale europeo, promulgando una legge che impose il rispetto della trasparenza nella sottoscrizione dei contratti per la cessione dei prodotti agricoli, pena la nullità di un accordo di cui si poteva avvalere unicamente il produttore agricolo (come strumento di *bargaining power* nelle relazioni tra operatori economici con evidente peso negoziale diverso).

La lungimiranza del legislatore francese e, di riflesso, la miopia di quello italiano sono

---

<sup>72</sup> Jannarelli A., "I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana", *Rivista di diritto alimentare*, n. 2, 2008, p. 1 ss.

riscontrabili nell'evoluzione del ruolo dell'associazionismo in agricoltura<sup>73</sup> in Francia, la presenza di una tutela minima destinata al singolo contratto di integrazione verticale, ha favorito lo sviluppo di una contrattazione collettiva solida proprio in ragione dello strutturarsi di costanti relazioni sistemiche tra produttori agricoli e loro controparti; queste ultime si sono dimostrate interessate a costruire poche relazioni contrattuali stabili, soprattutto con le organizzazioni dei produttori, attraverso le quali assicurarsi l'approvvigionamento di grandi quantità di materie prime rispondenti alle esigenze che il moderno comparto agroalimentare richiede<sup>73</sup>.

In Italia, di contro, l'interesse degli attori della filiera agroalimentare a sottoscrivere contratti interprofessionali (non assoggettati ad alcuna originale e specifica normativa privatistica<sup>74</sup> per i singoli contraenti) è stato legato a filo doppio con la possibilità di poter usufruire in via preferenziale di finanziamenti pubblici alle imprese<sup>75</sup> e non ha contribuito a creare cultura sul ruolo dell'associazionismo come strumento di riequilibrio dei poteri nelle relazioni contrattuali. Un ulteriore limite della legge n. 88/1988 era dato dal fatto che non prevedeva alcuna conseguenza di carattere disciplinare per la violazione dell'accordo da parte di un singolo, lasciando alle associazioni di appartenenza di scegliere la soluzione ritenuta più opportuna a riguardo; infine, appare importante sottolineare come nel 1998 la Corte costituzionale dichiarò incostituzionale la succitata legge nella parte in cui non riteneva possibile che una delle due parti chiedesse unilateralmente il giudizio di un collegio arbitrale precedentemente convocato per la risoluzione di una controversia<sup>76</sup>. La successiva regolazione della disciplina dei contratti tra imprese agricole ed industriali in Italia risale al 2005.

---

<sup>73</sup> Jannarelli A., *op. cit.*

<sup>74</sup> Jannarelli A., *op. cit.*

<sup>75</sup> Canfora I., "I contratti di coltivazione, allevamento e fornitura", *Rivista di diritto alimentare*, n. 3, 2012, p. 1 ss.

<sup>76</sup> Sentenza n. 325, Anno 1998

Prima di entrare nel merito della normativa specifica, tuttavia, appare importante citare tre provvedimenti normativi che di certo hanno influenzato la struttura di quella. Primo, nel 1998 fu promulgata la legge n. 192 *“Disciplina della subfornitura nelle attività produttive”*: la norma (da cui in origine rimanevano esclusi i contratti aventi ad oggetto la fornitura di materie prime a dimostrazione dell’insensibilità del legislatore nei confronti delle problematiche inerenti al settore agroindustriale) per la prima volta definiva giuridicamente il concetto di abuso di dipendenza economica<sup>77</sup> delle imprese integrate rispetto alle imprese integranti nelle relazioni verticali<sup>78</sup>. Secondo, sempre nel 1998 il decreto legislativo n. 173 disciplinò le organizzazioni interprofessionali<sup>79</sup> quali soggetti creati su base volontaria dai componenti della filiera di riferimento; successivamente il Ministero delle politiche agricole e forestali definì i criteri e le modalità per la costituzione ed il riconoscimento di tali organismi<sup>80</sup>.

---

<sup>77</sup> Per dipendenza economica si intende la situazione rilevabile nei rapporti commerciali che un’impresa cliente o fornitrice intrattiene (o vorrebbe intrattenere o non vorrebbe che si interrompessero) con una o più altre imprese dotate di capacità di abuso nei suoi confronti.

<sup>78</sup> A tale proposito Jannarelli A. *op. cit.* p. 9 fa notare che *“a conferma della insufficienza della tutela offerta dall’art.9 della legge sulla subfornitura, è sufficiente rimarcare che tale articolo è chiamato ad operare proprio dove si è in presenza di un “abuso di dipendenza economica”, secondo un modello ampiamente conosciuto dalla normativa antitrust, non a caso evocato dalla letteratura emersa a proposito di tale disposizione. Viceversa, nel caso dei contratti di integrazione verticale in agricoltura, la letteratura giuridica presente nei paesi che hanno conosciuto specifici interventi disciplinari al riguardo, ha rimarcato che il dato della “dipendenza” – economica e giuridica – sia strutturale al fenomeno contrattuale in esame, sì da esigere risposte disciplinari adeguate”*

<sup>79</sup>L’articolo 12 definisce "Organizzazione interprofessionale" qualsiasi organismo che: a) raggruppi rappresentanti delle attività economiche connesse con la produzione, il commercio, la trasformazione dei prodotti agricoli indicate dalla regolamentazione comunitaria sulla organizzazione dei produttori; b) sia costituito per iniziativa di tutte o di una parte delle organizzazioni o associazioni che la compongono; c) svolga alcune delle attività seguenti, tenendo conto degli interessi dei consumatori: 1) migliorare la conoscenza e la trasparenza della produzione e del mercato; 2) contribuire ad un migliore coordinamento dell'immissione sul mercato; 3) elaborare contratti tipo compatibili con la normativa comunitaria; 4) accrescere la valorizzazione dei prodotti; 5) ricercare metodi atti a limitare l'impiego di prodotti fitosanitari e di altri fattori di produzione e a garantire la qualità dei prodotti nonché la salvaguardia dei suoli e delle acque; 6) mettere a punto metodi e strumenti per migliorare la qualità dei prodotti; 7) valorizzare e tutelare l'agricoltura biologica e le denominazioni d'origine, i marchi di qualità e le indicazioni geografiche; 8) promuovere la produzione integrata o altri metodi di produzione rispettosi dell'ambiente; 9) definire, per quanto riguarda le normative tecniche relative alla produzione e alla commercializzazione, regole più restrittive di quelle previste dalle normative comunitaria e nazionale per i prodotti agricoli e trasformati. Stabilisce inoltre che i criteri e le modalità per il riconoscimento e per i relativi controlli delle organizzazioni interprofessionali di rilevanza nazionale, delle organizzazioni di produttori agricoli nonché delle relative Unioni nazionali sono definiti con decreto del Ministro per le politiche agricole, sentita la Conferenza permanente per i rapporti con lo Stato e le regioni e le provincie autonome di Trento e Bolzano. Il decreto legislativo 228/2001 *“Orientamento e modernizzazione del settore agricolo”* all’art. 25 ne affina la definizione.

<sup>80</sup> Decreto ministeriale 8 agosto 2003 *“Criteri e modalità per la costituzione ed il riconoscimento degli organismi interprofessionali”*

Infine, nel 2001 fu formulata una nuova definizione di agricoltore ai sensi dell'art. 2135 c.c.<sup>81</sup> secondo cui si considera imprenditore agricolo “ [...] chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse. Per coltivazione del fondo, per selvicoltura e per allevamento di animali si intendono le attività dirette alla cura ed allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine [...]”.

In riferimento al succitato provvedimento normativo del 2005, è innanzitutto degno di nota il fatto che la nuova legge dei “*contratti di coltivazione, allevamento e fornitura*”, al pari della legge n.88/1988, si iscrive nel solco dei provvedimenti di programmazione macroeconomica volto a rispondere ad esigenze di governo dell'economia da parte del legislatore piuttosto che essere ispirato dalla volontà di assicurare una regolazione di tipo privatistico delle relazioni contrattuali tra i singoli operatori economici della filiera agroalimentare. Le relazioni contrattuali tra attori economici sono inserite in una logica piramidale ben definita in cui rimane predominante il ruolo dei poteri pubblici, come dimostra il fatto che gli accordi stipulati dalle parti devono essere comunicati al Ministero delle politiche agricole e forestali entro quindici giorni dalla sottoscrizione il quale, verificata la compatibilità con la normativa comunitaria e nazionale, li approva con proprio decreto<sup>82</sup>. Tale assetto ha al proprio vertice le intese di filiera la cui stipula deve avvenire nell'ambito del Tavolo agroalimentare istituito con d.p.c.m. 1° febbraio 1999 presso la Presidenza del Consiglio dei ministri<sup>83</sup> e composto dagli attori più significativi per il settore di appartenenza della produzione, della trasformazione, del commercio e della distribuzione presenti o rappresentati dalle

---

<sup>81</sup> La nuova definizione di imprenditore agricolo è ancorata al concetto di “ciclo biologico”: si evidenzia cioè in modo esplicito rispetto al passato la posizione dell'impresa agricola quale soggetto integrato nella filiera di produzione agroalimentare

<sup>82</sup> Si veda l'articolo 9, comma 4° del d.lgs. 102 del 2005

<sup>83</sup> Il medesimo decreto ha istituito anche i tavoli di filiera per ortofrutta, comparto bieticolo- saccarifero, zootecnico, vitivinicolo, olivicolo, cerealicolo, tabacco, lattiero-caseario e bioenergie. Essi hanno il compito di sottoporre le proposte d'intesa al Tavolo agroalimentare, convocato dalla Presidenza del Consiglio entro sessanta giorni dal ricevimento.

organizzazioni professionali nel Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro. Le intese hanno lo scopo di realizzare gli obiettivi di lungo periodo dei singoli comparti produttivi, tra cui la definizione di contratti quadro di orientamento a supporto degli operatori economici interessati. In questo senso, a conferma dell'importanza che il legislatore ha voluto attribuire al potere pubblico, preme sottolineare che, in mancanza di intese di filiera, spetta al Ministro delle politiche agricole definire le modalità di stipula dei contratti<sup>84</sup>.

Gli accordi quadro sottoscritti tra le organizzazioni di produttori, da un lato, e le organizzazioni rappresentative delle imprese di trasformazione, commercializzazione e distribuzione, dall'altro, costituiscono le linee guida per la definizione di contratti individuali di fornitura (c.d. contratti-tipo) allo scopo di sviluppare nuovi canali commerciali, rendere la produzione agricola aderente all'effettiva domanda, contrastare la volatilità dei prezzi e migliorare la qualità delle produzioni.

È opinione di autorevoli giuristi<sup>85</sup> che, sebbene la legge 102 del 2005 abbia il merito di estendere il proprio ambito di applicazione anche a tutti i produttori primari che ne facciano richieste (anche se non aderenti alle organizzazioni firmatarie), numerosi sono i limiti che la contraddistinguono. Primo, la disciplina contrattuale di stampo privatistico rimane incompleta: gli elementi obbligatori da inserire nel contratto riguardano esclusivamente la creazione di un collegio arbitrale per la risoluzione stragiudiziale delle controversie con la supervisione delle organizzazioni professionali. Secondo, la normativa prevede alcune cause di forza maggiore in virtù delle quali si rende giustificabile il mancato rispetto delle clausole del contratto; tale giustificazione, tuttavia, può essere presentata sia dai produttori sia dagli acquirenti, continuando così a non considerare lo squilibrio di potere negoziale dei contraenti. Tale sbilanciamento è aggravato dal fatto che le organizzazioni di produttori, all'atto della

---

<sup>84</sup> Jannarelli A., *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, Rivista di diritto alimentare, n. 2, 2008, p. 1 ss.

<sup>85</sup> Jannarelli A., Canfora I., Surace P., op. cit.

stipula di un contratto quadro, assumono un obbligo che può essere sanzionato in caso di inadempienza anche di un singolo contratto individuale; le organizzazioni degli acquirenti, invece, si limitano a rappresentare le imprese della trasformazione e non sono quindi implicate direttamente se il contratto singolo non è rispettato.

Viepiù, la normativa contiene un'incongruità di trattamento anche tra gli stessi produttori primari: l'articolo 13 autorizza gli imprenditori agricoli non aderenti ad un'associazione di produttori a “*pretendere l'applicazione in loro favore delle clausole contenute nell'accordo quadro*”, ponendoli di fatto in una condizione privilegiata rispetto agli associati poiché quelli possono usufruire delle tutele del contratto senza essere obbligati dai vincoli associativi, ma limitandosi a corrispondere all'associazione solo una quota per l'assistenza contrattuale<sup>86</sup>. Terzo, la definizione delle modalità con le quali stabilire il prezzo di consegna dei prodotti oggetto del contratto rimane volontaria nella stesura del contratto. Quarto, la legge comprende esclusivamente i contratti tipo sottoscritti in esecuzione dei contratti quadro precedentemente descritti, escludendo tutti gli altri contratti singoli ed in particolare gli accordi interprofessionali disciplinati dal decreto legislativo n. 173/98. In questo senso è stato fatto notare<sup>87</sup> come sembra esistere un'incoerenza di fondo tra le prerogative in capo al Tavolo agroalimentare istituito dal d.lgs. n. 228 del 2001 e quelle spettanti agli organismi interprofessionali: la legge infatti affida l'elaborazione della disciplina contrattuale al tavolo di dialogo tra Governo e le rappresentanze presenti al Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro, esautorando di fatto il ruolo degli organismi interprofessionali<sup>88</sup>; questi ultimi sarebbero i soggetti più adeguati ad elaborare atti di natura squisitamente privata, mentre il ruolo del Governo dovrebbe al più limitarsi a quello di arbitro nella risoluzione di eventuali conflitti.

---

<sup>86</sup> Si tratta di un comportamento opportunistico

<sup>87</sup> Surace B., *op cit.*

<sup>88</sup> Le sole intese di filiera che possono avvenire nell'ambito delle organizzazioni interprofessionali sono quelle di cui all'art. 12 del d.lgs. n. 173 del 1998. Si veda, a titolo di esempio, l'intesa siglata per il comparto delle mele nell'interprofessione Ortofrutta Italia

Un'ulteriore tessera del mosaico normativo creata al fine di regolare le relazioni contrattuali tra gli attori economici del settore agroalimentare, è rappresentata dall'emanazione del recente articolo 62 del d.lgs. n. 1 del 2012 e convertito nella legge n. 27 del 2012 *“Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività”* che risponde alle richieste di adeguamento della normativa nazionale da parte nell'Unione europea per garantire la competitività delle piccole e medie imprese, rendere più effettivo il principio di libera concorrenza all'interno del mercato interno ma soprattutto garantire un'equità contrattuale tra i contraenti evitando possibili abusi da parte del firmatario più forte<sup>89</sup>.

La nuova norma non sostituisce né modifica ma si sovrappone alla disciplina dei “contratti di coltivazione e vendita” del 2005, creando alcuni problemi interpretativi; essa fornisce una serie di regole volte a disciplinare la struttura ed i contenuti dei contratti di cessione e contiene altresì provvedimenti espressamente dedicati a regolare le relazioni contrattuali asimmetriche<sup>90</sup>. La volontà del legislatore è triplice: si vogliono risolvere i problemi di mancanza di trasparenza nei rapporti contrattuali del settore agroalimentare, si prefigge l'obiettivo di scongiurare il rischio di termini di pagamento talmente lunghi da inficiare il buon funzionamento del mercato, si propone di prevenire comportamenti sleali da parte del contraente più forte di una relazione contrattuale asimmetrica.

La legge del 2012 prevede che tutti<sup>91</sup> i contratti di cessione dei prodotti agroalimentari<sup>92</sup> devono essere redatti in forma scritta<sup>93</sup>. Essi devono essere obbligatoriamente indicare la

---

<sup>89</sup> Biscontini G., *“Contratti agroindustriali art.62 d.l. n. 1 del 2012: luci ed ombre”*, [www.comparazioneDirittoCivile.it](http://www.comparazioneDirittoCivile.it)

<sup>90</sup> Benedetti A.M., Bartolini F., *“La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed agroalimentari”*, Rivista di Diritto Civile n. 3, 2013, p.641

<sup>91</sup> Il decreto applicativo n. 179 del 2012 specifica che i prodotti agricoli sono quelli elencati nell'Allegato I di cui all'art. 38 del TFUE ed i prodotti alimentari quelli di cui all'art. 2 del Reg. UE 178/2002.

<sup>92</sup> Il decreto applicativo esclude dall'obbligo le cessioni istantanee, i conferimenti operati alle cooperative e i contratti conclusi tra imprenditori agricoli (contratti di acquisto di mangimi e sementi, piante vive, paglia, foraggi...)

<sup>93</sup> Il decreto applicativo stabilisce (contro il parere fornito dal Consiglio di Stato) che gli elementi essenziali possono essere contenuti nei contratti o accordi quadro, nei contratti di base o negli accordi interprofessionali, ma anche in un'e-mail, un fax, documenti di trasporto o consegna, nelle fatture, negli ordini di acquisto...

durata, la quantità, le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo<sup>94</sup>, le modalità di consegna e di pagamento; il mancato rispetto della norma causa una sanzione amministrativa da determinarsi in funzione del valore dei beni oggetto della transazione<sup>95</sup>. Si è fatto giustamente notare<sup>96</sup> come l'imperativo riferito all'indicazione del prezzo non rappresenti una tutela sufficiente per il contraente più debole (l'imprenditore agricolo), poiché quest'ultimo spesso non conosce preventivamente il valore dei fattori produttivi dei quali si avvale; in questo senso sarebbe stato opportuno che il legislatore avesse reso vincolante anche l'indicazione dei costi di produzione. La normativa prevede poi che i contratti siano ispirati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corrispettività delle prestazioni: alcuni giuristi<sup>97</sup> hanno tuttavia segnalato il fatto che sia molto difficile per un giudice, per come è scritta la normativa, accertare in concreto il conflitto tra il contenuto del contratto ed i suddetti principi e che –oltretutto- non sono chiare le conseguenze della loro violazione.

Il comma 2° dell'articolo 62 d.l. n.1 del 2012 contiene un elenco di divieti (non esaustivo) nelle relazioni commerciali tra operatori economici volto a tutelare il contraente più debole, ad assicurare il buon funzionamento del mercato ed a contrastare condotte commerciali sleali attraverso la definizione di sanzioni amministrative e di un'obbligazione risarcitoria. Il successivo decreto applicativo ha poi stabilito all'articolo 4 che rientra nella definizione di condotta commerciale sleale anche l'elenco stilato dal Forum europeo di alto livello per un migliore finanziamento della filiera alimentare e sono altresì definite pratiche sleali le ipotesi di inclusione di servizi accessori senza connessione diretta o logica con la cessione dei prodotti oggetto del contratto, l'esclusione degli interessi di mora del creditore e la determinazione dei prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione dei prodotti, nonché

---

<sup>94</sup> Mentre la normativa del 2005 prevedeva genericamente di definire criteri per la valutazione delle diversificazioni dei prezzi (art. 10), ora si individua un obbligo di prevedere meccanismi unitari per la definizione del prezzo delle forniture (Irene Canfora *op. cit.*)

<sup>95</sup> Da notare che non è chiaro come sia possibile individuare il responsabile tra i due contraenti della mancata forma scritta o della mancata presenza di uno o più elementi della pattuizione.

<sup>96</sup> Biscontini Giorgio, *op.cit.*

<sup>97</sup> Si veda per esempio D'Adda N., "Nullità parziale e tecniche di adattamento del contratto", Padova, 2008, p. 148 ss.

l'imposizione di un termine minimo prima dell'emissione della fattura. Si tratta di un elenco di prassi la cui corretta applicazione o meno e l'eventuale slealtà da sanzionare resta affidata in massima parte alla soggettività del giudice chiamato di volta in volta a dirimere eventuali controversie.

Sebbene l'articolo 62 migliori la normativa precedente, fornendo un importante contributo per la tutela dei singoli contraenti più deboli nelle relazioni asimmetriche della filiera agroalimentare attraverso il ricorso al contratto scritto, numerosi sono ancora i limiti che contraddistinguono la normativa vigente: primo, l'articolo 62 prevede una disciplina unica per regolare i rapporti economici di filiere che, seppur nel loro insieme appartenenti al settore agroalimentare, sono profondamente diverse tra loro e contraddistinte da peculiarità specifiche; secondo, come si è precedentemente anticipato, non vi è alcun tipo di coordinamento tra le nuove disposizioni legislative e il decreto legislativo n. 102 del 2005: in particolare preme sottolineare che i contratti adottati per regolare prestazioni d'opera senza trasferimento di proprietà dei prodotti (si pensi per esempio al caso delle soccide<sup>98</sup>), ove non collegati alla contrattazione quadro di cui alla legge 102 del 2005, rimangono inquadrati alla sola normativa generale del codice civile. Terzo, l'elenco dei prodotti agricoli di cui all'allegato I del TFUE, non coincide con i prodotti ottenuti da chi è definito imprenditore agricolo nell'ordinamento interno<sup>99</sup>. Infine, è stato fatto notare come, lungi dal semplificare le regole per agevolare una rapida ed efficace conclusione dei contratti tra gli attori della filiera agroalimentare, il d.lgs. n. 1 del 2012 comporta invece un appesantimento burocratico ed un

---

<sup>98</sup> La soccida è contratto associativo per l'allevamento e lo sfruttamento del bestiame, trae la sua origine storica dalla necessità dei pastori sardi di provvedere all'allevamento dei capi ovini forniti dai grossi proprietari terrieri che avevano i capitali da investire nell'acquisto del bestiame, e necessitavano di persone in grado di allevarli. Tale forma di contratto è stata recepita dal nostro ordinamento attraverso l'art.2170 del Codice Civile il quale definisce la soccida come quell'attività in cui il soccidante (proprietario dei capi) ed il soccidario (allevatore dei capi) si associano per l'allevamento e lo sfruttamento del bestiame e delle attività connesse, al fine di ripartire l'accrescimento dello stesso e gli altri prodotti ed utili che ne derivano.

<sup>99</sup> L'allegato I del TFUE non contiene, per esempio, il legno che per l'ordinamento italiano è considerato prodotto agricolo se ottenuto a seguito di attività di cura e sviluppo di un ciclo biologico o di una fase di esso come previsto dal 2° comma dell'art. 2135 del codice civile (si veda Di Lauro A., Russo Luigi, *op. cit.*)

eccesso di dirigismo per i contraenti che può arrivare finanche a nuocere –anziché tutelare- il contraente più debole<sup>100</sup>.

Appare significativo infine sottolineare come la Regione Emilia Romagna abbia inteso promuovere il consolidamento del sistema organizzativo relativo ai prodotti agroalimentari adottando la legge regionale n.24 del 2000 “*Disciplina delle organizzazioni di produttori e delle organizzazioni interprofessionali per i prodotti agroalimentari*”. Inoltre, al fine di incentivare le relazioni di filiera tra gli operatori economici anche attraverso l’elaborazione di contratti tipo da utilizzare tra i soci, la Regione (unico esempio fino ad ora in Italia) con la delibera di Giunta n. 339 del 14 marzo 2011 ha definito i criteri per riconoscere le Organizzazioni interprofessionali a carattere regionale o di circoscrizione economica per tutti i settori produttivi, notificata con esito favorevole alla Commissione europea. Inoltre nel 2011 la Regione Emilia Romagna ha licenziato un Codice di buone prassi di filiera per il settore agroalimentare che consente alle aziende trasformatrici e di distribuzione di fregiarsi del logo regionale se dimostrano di attenersi alle indicazioni contenute nel codice, che in massima parte si sovrappongono al comma 2° dell’articolo 62 del decreto legislativo n.1 del 2012 precedentemente descritto.

La disciplina dei contratti afferente al tema delle relazioni tra gli attori della filiera agroalimentare si iscrive a pieno titolo nel capitolo normativo dell’agricoltura. Essa, come è stato recentemente affermato<sup>101</sup>, è caratterizzato da un pluralismo di ordinamenti contraddistinto dall’alternanza di fonti scritte e non scritte, da fonti imposte dall’autorità e che si accreditano spontaneamente, che si legittimano con le prassi interne ed internazionali e che si consolidano con le convenzioni.

---

<sup>100</sup> Benedetti A.M., Bartolini F., *op. cit.*

<sup>101</sup> Rossi G., *Il gioco delle regole*, Adelphi, Milano, 2006, p.78

### 3.3 Il neoformalismo, la tutela dell'imprenditore debole ed il ruolo dell'AGCM

La disciplina dei contratti per la cessione di prodotti agricoli ed alimentari di derivazione comunitaria sembra inquadrarsi in modo chiaro nell'approccio normativo divenuto ormai ricorrente con l'espressione di "neo-formalismo". Esso indica una prassi legislativa di origine statunitense e, successivamente, adottata dal legislatore comunitario volta all'identificazione precisa dei contenuti contrattuali, compresi gli aspetti sanzionatori ed i rimedi derivanti da un'eventuale inosservanza del contratto, limitando in una certa misura l'autonomia privata delle parti<sup>102</sup>.

L'etero-determinazione da parte dell'autorità pubblica degli elementi che devono essere parte di un contratto (la quale è ravvisabile in origine in Europa nella legislazione francese del 1964) si spiega con la volontà del legislatore di tutelare la parte che nella relazione commerciale è considerata più debole attraverso l'inserimento nel contratto di clausole ritenute indispensabili e, contemporaneamente, il divieto di inserire condizioni in grado di provocare una palese disparità di trattamento tra le parti o un aggravio non giustificato degli obblighi di uno dei contraenti o un rafforzamento dei diritti di uno di essi<sup>103</sup>. Tale tipologia contrattuale rappresenta un'eccezione se si considera che la Convenzione di Vienna sulla compravendita internazionale di cose mobili del 1980 – lo strumento di uniformazione al vertice del sistema delle fonti attualmente vigente- raccomanda la regola della libertà della forma<sup>104</sup>.

È innegabile come il neoformalismo negoziale possa costituire una garanzia per l'imprenditore che si trova in una posizione di debolezza negoziale con la controparte: esso, infatti, assicura all'operatore economico che soffre di asimmetrie informative elementi precisi sulla base dei quali valutare *ex ante* i margini di convenienza dell'operazione commerciale

---

<sup>102</sup> In Italia l'applicazione del neoformalismo è riscontrabile la prima volta nell'ambito dei contratti in agricoltura nella legge n. 203 del 3 maggio 1982 "Norme sui contratti agrari"

<sup>103</sup> Tommasini R., "La nuova disciplina dei contratti per I prodotti agricoli ed alimentari", Rivista di diritto private, n. 4, p. 1 ss

<sup>104</sup> Addis F., "Neoformalismo e tutela dell'imprenditore debole", *Obbligazioni e contratti*, Gennaio 2012, p.6 ss.

che intende portare avanti e determina altresì un certo grado di omogeneità del modello negoziale di cui gli operatori economici devono avvalersi<sup>105</sup>. La volontà del legislatore di regolare la forma (la stipulazione *per iscritto*) ed i contenuti del contratto a vantaggio dell'imprenditore c.d. debole risponde al bisogno di controbilanciare la forza negoziale della controparte che spesso -nel caso della relazione di cessione dei prodotti agricoli- pregiudica la libera e consapevole determinazione volitiva del produttore primario, il quale si trova a dover accettare un regolamento iniquo<sup>106</sup>.

Le norme descritte nei paragrafi precedenti tentano dunque di garantire un assetto negoziale equilibrato e trasparente per mezzo di un atto contrattuale stabile nella forma e certo nei contenuti in ossequio ai principi del neoformalismo; esse concorrono altresì a tutelare una più sicura circolazione di beni. Tuttavia, come è stato autorevolmente fatto notare<sup>107</sup>, l'attuale disciplina di derivazione comunitaria presenta ancora alcuni limiti: primo, essendo ispirata al principio del consensualismo, non assicura un livello di tutela adeguato al contraente debole; secondo, l'obbligo di contratti scritti non può essere sufficiente a rimuovere le asimmetrie tra i singoli operatori agricoli e la controparte industriale: sarebbe necessario, invece, passare dall'attuale contrattazione individuale ad una commercializzazione dei prodotti in forma aggregata; terzo, l'abuso di dipendenza economica sanziona con la nullità il contratto se e solo se lo squilibrio dei diritti e degli obblighi è considerato "eccessivo"<sup>108</sup>.

---

<sup>105</sup> Jannarelli A., "I contratti del Mercato agroalimentare: alcune considerazioni di sintesi", Rivista di diritto alimentare, n. 1, 2013, p. 57 ss.

<sup>106</sup> Zoppini A., "Il contratto asimmetrico tra parte generale, contratti di impresa e disciplina della concorrenza", Riv. Dir. Civ., 2008, p. 515 ss.

<sup>107</sup> Germano, Biscontini, Jannarelli, *op. cit.*

<sup>108</sup> La legge n.192/1998 "Disciplina della subfornitura nelle attività produttive" all'art.9 "Abuso di dipendenza economica" recita: 1. È vietato l'abuso da parte di una o più imprese dello stato di dipendenza economica nel quale si trova, nei suoi o nei loro riguardi, una impresa cliente o fornitrice. Si considera dipendenza economica la situazione in cui un'impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi. La dipendenza economica è valutata tenendo conto anche della reale possibilità per la parte che abbia subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti. 2. L'abuso può anche consistere nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, nella imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie, nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto. 3. Il patto attraverso il quale si realizzi l'abuso di dipendenza economica è nullo.

Infine, è opportuno osservare che la tutela amministrativa sulla materia è stata affidata dal legislatore all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato<sup>109</sup>: essa è dotata di poteri istruttori per sanzionare abusi in materia di concorrenza perpetrati da imprese; si avvale altresì di poteri di segnalazione per suggerire al legislatore riforme delle norme e delle regolazioni ingiustificatamente restrittive; ha poi poteri di indagine per analizzare il funzionamento della filiera agroalimentare. L'Autorità ha facoltà di procedere di ufficio ma anche quella di procedere su istanza di soggetti che ne facciano richiesta. Il rimedio inibitorio e sanzionatorio eventualmente collegato all'accertamento dell'Autorità, tuttavia, non può che avere effetti per il futuro; ne deriva che la parte lesa dovrà in ogni caso adire un giudice ordinario per domandare un risarcimento.

Ai sensi della legge n. 287 del 10 ottobre 1990 sono considerate ambito dell'AGCM tutte le intese considerate restrittive della libertà di concorrenza a meno che quelle non generino efficienze economiche maggiori rispetto alle restrizioni praticate e che si possono tradursi in un vantaggio per i consumatori. In questo senso appare opportuno introdurre due considerazioni principali: in primo luogo, dato che gli effetti di un pronunciamento dell'Autorità hanno effetto solo nel futuro, essa sarà portata a prendere in considerazione i casi che riguardano un numero consistente di aziende anziché i casi isolati; in secondo luogo, per quanto concerne l'abuso di dipendenza economica, si segnala come un paradosso: poiché tale pratica sleale si manifesta sovente nei casi di relazioni reiterate, appare molto poco probabile che il contraente debole decida singolarmente di denunciare un sopruso correndo il rischio di perdere –a volte l'unico- acquirente interessato alla sua produzione.

---

<sup>109</sup> Si veda legge n. 287 del 10 ottobre 1990

## 4 Approccio metodologico della ricerca

### 4.1 4.1 Il modello teorico: dal paradigma AGIL al modello delle fratture

Il politologo Stein Rokkan, prendendo in considerazione l'evoluzione della storia politica dell'Europa occidentale fra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX secolo, sostiene come nella storia di ogni nazione europea sia possibile individuare alcune specifiche fratture (*cleavages*) che si riferiscono a gruppi sociali con interessi contrapposti di tipo materiale o ideologico<sup>110</sup>. In particolare, lo studioso norvegese individua quattro giunture critiche principali. La prima è la frattura centro-periferia: essa vede la contrapposizione tra alcune strutture locali desiderose di mantenere la propria indipendenza (differenze culturali, linguistiche...) ed il centro desideroso di inglobare e omogeneizzare le periferie; la seconda è la frattura Stato- chiesa: essa è contraddistinta dalla contrapposizione fra i decisori politici che mirano a creare un'identità nazionale laica e la Chiesa cattolica che tenta di non abdicare al ruolo di ideatore e diffusore di valori e simboli universalmente riconosciuti; la terza è la frattura città- campagna: essa è caratterizzata dal conflitto tra i ceti rurali desiderosi di mantenere il loro status e la nuova borghesia capitalista che mira al potenziamento di politiche favorevoli all'espansione industriale; la quarta frattura è identificata nel conflitto tra capitale e lavoro: si tratta della dialettica tra i datori di lavoro ed i lavoratori, desiderosi di acquisire maggiori diritti e condizioni di lavoro migliori. Se si analizza il contesto dell'evoluzione della politica agraria in Europa occidentale, è possibile affermare che il Novecento e l'inizio del nuovo millennio sono stati attraversati nella loro interezza da rapporti conflittuali tra gli operatori coinvolti. Il XX secolo, nello specifico, è stato indubbiamente caratterizzato dal conflitto tra proprietà terriera e lavoro, come dimostrano le numerose riforme agrarie che hanno investito il continente europeo nel periodo di transizione da economie

---

<sup>110</sup> Rokkan S., *Stato, nazione e democrazia in Europa*, Collana "Collezione di Testi e di Studi", il Mulino, 2002

fondamentalmente agricole a quelle di tipo industriale; tale frattura, in estrema sintesi, è stata connotata da una tensione costante nei rapporti tra concessionario e concedente dei fondi agrari in termini di una rivendicazione di un'adeguata remunerazione del lavoro impiegato e del capitale conferito da un lato; e della mancata remunerazione della rendita fondiaria e del capitale circolante investito dall'alto. Il trend storico, in questo caso, si è concretizzato nel passaggio da una situazione di forte dipendenza del mezzadro rispetto al concedente, ad un'altra tesa a riconoscere la pari dignità degli attori in ordine alla gestione dell'attività<sup>111</sup>.

Il XXI secolo, invece, si contraddistingue per le relazioni verticali contrattuali più o meno conflittuali tra gli operatori della medesima filiera alimentare: i contratti agroindustriali si sono sviluppati in un contesto in cui il mercato non è stato in grado di assicurare con bassi costi informativi una rispondenza dell'offerta agricola alla crescente domanda proveniente dai settori della trasformazione industriale e della distribuzione della materia prima, la quale si presenta sempre più specifica in relazione alle mutevoli esigenze di tali settori dell'economia<sup>112</sup>.

Ai fini della presente ricerca, si prenderanno in considerazione quattro specifiche fasi nella filiera agroalimentare, in cui preme evidenziare la centralità del ruolo dell'operatore situato a monte della filiera:

- La fase di transazione tra fornitore e produttore (F1);
- La fase di transazione tra produttore e produttore (F2);
- La fase di transazione tra produttore e trasformatore (F3)
- La fase di transazione tra produttore e distributore (F4);

---

<sup>111</sup> Jannarelli A., *Cooperazione e conflitto nel sistema agroalimentare*, Rivista di diritto alimentare, 2008, p. 328 ss.

<sup>112</sup> Jannarelli A., *op.cit.*

La teoria struttural-funzionalista di Talcott Parsons introduce il paradigma dell'acronimo AGIL<sup>113</sup> come strumento di analisi di un dato sistema sociale, inteso come l'insieme di relazioni sociali tra attori caratterizzati da interdipendenza e dall'esistenza di confini rispetto a un ambiente circostante. Secondo il sociologo americano, le parti di ogni sistema sociale per sopravvivere e mantenere un equilibrio devono rispondere a quattro prerequisiti funzionali:

- **Funzione adattiva (A)**: riguarda l'aderenza delle parti coinvolte al contesto esterno ed il funzionamento delle strutture che concorrono alla produzione delle risorse in senso lato; ciò porta ad indagare l'adattamento degli attori coinvolti al sistema economico nel quale si trovano ad operare;

- **Funzione del conseguimento degli scopi (G)**: concerne la rispondenza dei decisori istituzionali alle esigenze degli attori coinvolti;

- **Funzione integrativa (I)**: riguarda il raccordo e la necessaria coerenza delle decisioni e delle azioni che hanno luogo nelle strutture giuridiche nelle quali i sistemi si articolano;

- **Funzione "path dependency" (L)**: si riferisce alle variabili storico-culturali e valoriali che contraddistinguono il sistema e ne fanno emergere le peculiarità che lo caratterizzano; essa si sostanzia nella creazione di un sistema dotato di una particolare identità così da contribuire al controllo delle potenziali tensioni della società civile organizzata.

L'assunto principale del paradigma sociologico AGIL è che qualora le funzioni succitate non siano attivate o non siano sviluppate in modo adeguato in un determinato sistema sociale, quest'ultimo è messo in crisi e ne viene minato il funzionamento stesso.

Considerata la filiera agroalimentare come un tipo di sistema sociale costituito da attori economici che interagiscono tra di loro nell'ambito di relazioni commerciali all'interno

---

<sup>113</sup>L'assunto base del paradigma dal quale muove il sociologo americano, nell'ambito della sua lettura in chiave funzionalista dei sistemi sociali, è che ogni sistema per sopravvivere e svilupparsi deve saper risolvere quattro classi di problemi funzionali richiamate dalle quattro lettere dell'acronimo: A = Adaptation (funzione adattiva); G = Goal attainment (raggiungimento dei fini); I = Integration (funzione integrativa); L = Latent pattern maintenance (mantenimento del modello latente); Parsons T., R. F. Bales R.F. , *Family, Socialization and Interaction Process*, The Free Press, New York, 1955

dell'Unione europea, si elaborerà un modello teorico in grado di spiegare le fratture attualmente esistenti tra i produttori e gli altri operatori della filiera agroalimentare e precedentemente delineate come rispondenti ad una mancata aderenza ai requisiti funzionali parsoniani.

La conflittualità tra fornitori e produttori (F1) in agricoltura ruota in prima istanza attorno al problema della volatilità dei prezzi degli input agricoli. Con riferimento alle aziende ad orientamento zootecnico (e in modo particolarmente accentuato gli allevamenti intensivi di dimensione maggiore), è risaputo come l'andamento dei prezzi dei mangimi eserciti una forte pressione sui costi e, conseguentemente, sui redditi aziendali. Le aziende a vocazione colturale sono invece strettamente condizionate dalle fluttuazioni del prezzo del petrolio, poiché sia i fertilizzanti sia i carburanti rappresentano una quota significativa dei costi totali di produzione del settore vegetale. La dinamica dei prezzi di mais, orzo, grano tenero e soia a partire dal 2007 è stata caratterizzata a livello globale da un'estrema volatilità e tale andamento variabile sembra destinato a diventare un elemento strutturale. Le cause dell'evoluzione "a gobba di cammello" dei prezzi delle *commodity* agricole utilizzate per la produzione di mangimi sono molteplici e non vi è unanimità nel mondo accademico.

Alcuni studiosi<sup>114</sup> affermano che il forte aumento dei prezzi degli *input* di origine agricola sia imputabile ad un forte *shock* della domanda dovuto in massima parte all'incremento del reddito nei Paesi del sud-est asiatico (e al conseguente cambiamento di dieta); va sottolineato tuttavia che l'effetto reddito si manifesta generalmente nel lungo periodo, mentre le fluttuazioni dei prezzi dei cereali tendono a manifestarsi in modo estremamente repentino e ravvicinato.

---

<sup>114</sup> Von Braun, J. (2007). *The World food situation: New driving forces and required actions*. International Food Policy Research Institute (IFPRI), December 2007, Washington, DC: IFPRI

Altri<sup>115</sup> sostengono che uno degli elementi che concorre con un peso sempre maggiore alle forti oscillazioni dei prezzi degli input in agricoltura sia costituito dai cambiamenti climatici che rendono difficile da prevedere gli andamenti dei raccolti a livello globale: il fatto che un'alta concentrazione di emissioni di gas a effetto serra in atmosfera sia causa diretta del riscaldamento globale è ormai un'evidenza scientifica. Le conseguenze principali sono un aumento delle precipitazioni nei Paesi settentrionali, un inasprimento della siccità nei Paesi meridionali e un'intensificazione dei fenomeni climatici estremi e difficilmente prevedibili come alluvioni ed inondazioni. Tali variazioni climatiche concorrono a indebolire i dati concernenti la produzione attesa per le singole campagne cerealicole poiché numerosi eventi calamitosi possono concorrere a modificare anche in modo consistente i volumi di produzione. I picchi elevati registrati negli ultimi anni nelle quotazioni dei prezzi delle materie prime spingono gli allevatori a ricorrere maggiormente all'acquisto di mangimi di produzione industriale; ciò vale anche per i conduttori di aziende zootecniche che se ne hanno la possibilità non ricorrono all'autoproduzione per due ragioni principali: primo, i prezzi dei mangimi praticati dall'industria sono di norma inferiori ai costi di produzione *in loco*; secondo, gli allevatori sono incentivati all'acquisto dal fatto di poter normalmente contare su forti dilazioni nei tempi di pagamento dei mangimi alle aziende mangimistiche rispetto alle condizioni dei rivenditori di materie prime (l'applicazione dell'art.62 del Decreto legislativo del 24 gennaio 2012 n.1 esclude le aziende mangimistiche). Nonostante le forti oscillazioni di prezzo nel mercato cerealicolo, la produzione di mangimi all'interno dell'Unione europea si mantiene piuttosto stabile nel tempo<sup>116</sup> e le industrie mangimistiche europee costituiscono il primo mercato per le aziende zootecniche del territorio comunitario.

---

<sup>115</sup> Iglesias, A., Garrote, L., Quiroga, S. and M. Moneo, (2009). *Impacts of climate change in agriculture in Europe*. PESETA-Agriculture study.

<sup>116</sup> FEFAC (2011), *Statistics*, [www.fefac.eu](http://www.fefac.eu)

La frattura nel rapporto tra fornitori di input agricoli ed imprenditori agricoli è opportunamente iscrivibile all'interno del paradigma parsoniano: la funzione adattiva è messa in discussione dal fatto che l'imprenditore agricolo è impossibilitato, nella fase di programmazione strategica della propria attività imprenditoriale, a pianificare i costi degli input agricoli (p.e. mangimi, gasolio e derivati petroliferi) a causa degli andamenti estremamente altalenanti dei prezzi e del progressivo smantellamento dei prezzi di sostegno interni da parte dell'Unione europea che in passato hanno contribuito ad una minore esposizione del mercato europeo alle turbolenze dei mercati mondiali; viepiù il produttore primario deve sostenere costi di transazione elevati per reperire con largo anticipo le informazioni (in ogni caso mai esaustive) che potrebbero essere utili per prevedere l'andamento dei prezzi delle materie prime a livello internazionale in un dato periodo.

Le funzioni che attengono al contesto politico e a quello giuridico, sono state messe in crisi negli anni dalle decisioni dei legislatori europei che, inasprendo le normative in materia di ambiente e di alimentazione animale<sup>117</sup>, hanno contribuito ad indebolire la posizione dei produttori primari limitandone di fatto l'autonomia operativa in materia di reperimento dei fattori di produzione.

Infine, la funzione della *path dependency* è contraddistinta dalla contrapposizione tra gli interessi degli operatori economici -desiderosi di aumentare la produttività delle loro imprese- e le convenzioni civiche di alcuni gruppi d'opinione molto influenti a livello europeo che attraverso la loro pressante attività di lobby influenzano gli orientamenti dei decisori comunitari su alcune questioni cardine per la fornitura di input agricoli: a parte la già citata

---

<sup>117</sup> Si pensi, per citare le più recenti, alla Direttiva 2009/128/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 21 ottobre 2009 che istituisce un quadro per l'azione comunitaria ai fini dell'utilizzo sostenibile dei pesticidi; al Regolamento (UE) n. 56 del 2013 della Commissione che modifica gli allegati I e IV del regolamento (CE) n. 999/2001 del Parlamento europeo e del Consiglio recante disposizioni per la prevenzione, il controllo e l'eradicazione di alcune encefalopatie spongiformi trasmissibili che riammette l'utilizzo di farine alimentari dopo un periodo di divieto di dodici anni e con limiti ben definiti; nonché l'attuale proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo ai controlli ufficiali e alle altre attività ufficiali effettuati per garantire l'applicazione della legislazione sugli alimenti e sui mangimi, sulla salute e sul benessere animale, sulla sanità delle piante, sul materiale riproduttivo vegetale e sui prodotti fitosanitari attualmente in discussione a Bruxelles.

questione delle farine animali, il cui presunto - e mai confermato - collegamento tra il loro utilizzo e la diffusione dell'Encefalopatia spongiforme bovina (BSE) ha comportato il divieto di utilizzo di tale tipo di alimentazione per oltre un decennio, non può essere certo taciuto il tema della possibilità di produrre organismi geneticamente modificati per l'alimentazione animale all'interno dei confini dell'Unione europea che aiuterebbe i produttori primari nel rifornimento di input agricoli ma su cui gli Stati membri non sono riusciti a convergere verso una posizione comune<sup>118</sup>.

Nella fase di transazione tra produttore e produttore (F2) la conflittualità può derivare dalla resistenza che alcuni di essi oppongono a cooperare in forme di associazionismo volte a contrastare l'asimmetria di potere negoziale con gli altri operatori della filiera di tipo verticale ed in particolare con la distribuzione organizzata che come già descritto in precedenza, appare oggi fortemente concentrata<sup>119</sup>. L'azione collettiva che scaturisce dall'associazionismo produttivo può costituire un vantaggio per i produttori primari poiché consente alle imprese agricole di acquisire un notevole potere di mercato offrendo ai produttori che decidono di aderirvi la possibilità di adattare la produzione ai bisogni del mercato sia in termini qualitativi che quantitativi, di concentrare l'offerta e commercializzare la produzione degli aderenti, di ottimizzare i costi di produzione ottenendo vantaggi di scala, di cercare di stabilizzare i prezzi alla produzione, nonché di facilitare l'accesso al credito e di effettuare investimenti collettivi di consistente entità. Benché il grado di cooperazione tra produttori primari all'interno dell'Unione europea sia estremamente diversificato e, conseguentemente, anche lo sviluppo dell'associazionismo tra gli agricoltori, è possibile affermare che esiste una correlazione tra il funzionamento dei prerequisiti parsoniani e lo sviluppo dell'associazionismo: per quanto riguarda la funzione adattiva, è evidente come il rapporto tra associazione e produttore

---

<sup>118</sup> Si veda a questo proposito la Direttiva (Ue) 2015/412 del Parlamento europeo e del Consiglio dell'11 marzo 2015 che modifica la direttiva 2001/18/CE per quanto concerne la possibilità per gli Stati membri di limitare o vietare la coltivazione di organismi geneticamente modificati (OGM) sul loro territorio

<sup>119</sup> Ménard C., *New institutions for governing the agri-food industry*, European Review of Agricultural Economics, Foundation for the European Review of Agricultural Economics, vol. 32(3), pages 421-440, Settembre 2005

primario si configuri come il classico schema della teoria dell'agente poiché la ritrosia del singolo agricoltore ad aderire ad un'associazione per la commercializzazione dei propri prodotti si spiega col timore da parte dell'operatore a monte della filiera di selezione avversa (è molto difficile conoscere con anticipo se il prezzo finale ottenuto dall'associazione sarà più alto di quello che sarebbe riuscito a spuntare l'operatore agendo in maniera individuale); di contro, la propensione alla partecipazione è attribuibile al fatto che un'organizzazione di più produttori e dotata di un ufficio commerciale dovrebbe essere capace di ridurre (rispetto al singolo produttore) il gap informativo con la controparte sulla situazione di mercato per un dato mercato ed in un preciso momento e, qualora riuscisse a raggruppare la quasi totalità dei produttori per un certo prodotto, potrebbe addirittura ribaltare l'equilibrio contrattuale tra le parti implicate.

Quanto alla funzione del conseguimento degli scopi, è stato precedentemente ricordato come il cambiamento degli obiettivi macroeconomici perseguiti dall'Unione europea dalla sua creazione ad oggi abbia sicuramente influenzato il comportamento dei produttori primari: al dirigismo molto accentuato del secondo dopoguerra da parte delle istituzioni comunitarie e ad un mercato protezionismo interno ai confini comunitari (disincentivante per l'aggregazione degli operatori a monte della filiera), l'Unione europea ha progressivamente preferito una visione liberista del mercato la quale, tutelando in maniera molto più ridotta gli agricoltori comunitari, ha costituito un valido sprone all'aggregazione fra attori del medesimo comparto. Per quanto concerne la funzione integrativa, passando in disamina nel Capitolo II l'evoluzione della normativa comunitaria di riferimento, è stato approfondito quanto il ruolo dei legislatori dei diversi Paesi dell'Unione europea abbia in molti casi influito (come per esempio in Italia) nel disincentivare l'associazionismo tra produttori primari del medesimo comparto mentre altrove assicurare meccanismi di flessibilità nella costituzione degli organismi di aggregazione, potenziare i poteri affidati alle associazioni a determinate

condizioni (p.e. la regola dell'*erga omnes*), riconoscere forme di cooperazione per tutti i comparti agricoli, nonché predisporre incentivi economici per la costituzione e la gestione di organizzazioni di produttori, associazioni di organizzazioni di produttori e organizzazioni interprofessionali, ne ha stimolato la diffusione. Non va dimenticato, infine, che anche le diverse norme di natura fiscale applicate da un determinato Stato membro possono acquistare una particolare rilevanza i fini dell'associazionismo: laddove l'evasione fiscale è parecchio diffusa, infatti, la volontà di aderire ad un'organizzazione di produttori da parte delle aziende agricole più sarà debole poiché gli obblighi fiscali da rispettare in un organismo strutturato come un'organizzazione di produttori potrebbero essere più severi.

Per quanto attiene alla funzione "*path dependency*" dello schema parsoniano, da un'analisi indipendente del 2008 commissionato dalla Commissione europea, emerge come anche le differenze storico-culturali tra i Paesi membri dell'Unione europea possano contribuire a spiegare i diversi gradi di propensione all'aggregazione tra i produttori agricoli. Primo, lo studio succitato dimostra esserci un'elevata correlazione tra l'attitudine nella storia dei produttori di un determinato Paese a "lavorare insieme" e l'esistenza di organizzazioni di produttori (le regioni con il più alto numero di aggregazioni sono quelle storicamente a vocazione cooperativa come nel caso delle Fiandre in Belgio, della Bretagna e della Normandia in Francia, dell'Andalusia in Spagna, dell'Emilia Romagna e del Trentino Alto Adige in Italia e della Regione Baden-Württemberg in Germania al contrario della Danimarca, della Grecia, del Portogallo e del Regno Unito che hanno una cultura più individualista e dei nuovi Stati membri che si mostrano in generale diffidenti verso forme di organizzazione collettiva della produzione per ragioni di ordine storico). Secondo, le regioni con imprese agricole di ampie dimensioni specializzate in massima parte in prodotti per la trasformazione sono quelle in cui le organizzazioni di produttori sono più numerose e più grandi poiché l'organizzazione della produzione e delle fasi di trasporto e stoccaggio risultano

di più semplice gestione. Terzo, laddove il peso della grande distribuzione è consistente nei rapporti della filiera agroalimentare, il numero delle organizzazioni di produttori sembra essere più consistente poiché l'aggregazione è vista come un'arma per tentare di riequilibrare i rapporti all'interno della filiera. Quarto, la maggiore distanza tra i produttori agricoli ed i mercati di vendita sembra determinare una propensione più marcata all'aggregazione poiché gli imprenditori agricoli i cui prodotti devono percorrere lunghe distanze riterranno più conveniente poter usufruire dei vantaggi di scala offerti dalla gestione comune dei servizi, inclusi i trasporti. Inoltre, uno studio<sup>120</sup> condotto di recente dall'Istituto nazionale di economia agroalimentare sulle organizzazioni di produttori nell'agricoltura italiana, conferma i risultati dell'analisi della Commissione europea per il nostro Paese; la ricerca di Inea pone infatti in evidenza come in Italia coesistano più modelli organizzativi per le organizzazioni di produzione il cui sviluppo è influenzato da tre fattori preponderanti: il fattore territoriale (la tradizione associativo-cooperativa di una determinata regione); il fattore manageriale (l'azione di coordinamento che la parte agricola è in grado di sviluppare con gli altri attori della filiera); il fattore identitario (come la storia dell'impresa si è intrecciata allo sviluppo del territorio).

La conflittualità nella transazione tra produttori e trasformatori (F3) ruota attorno al tema dello sviluppo dei moderni contratti agroindustriali: essi si sviluppano generalmente con maggiore facilità laddove il mercato non è in grado di assicurare, a basso costo di informazione, una rispondenza dell'offerta agricola alla crescente domanda proveniente dal settore della trasformazione industriale della materia prima che si presenta sempre più specifica in relazione alle mutevoli esigenze emergenti in tali settori dell'economia<sup>121</sup>. Il contratto tra gli attori coinvolti è stato identificato quindi come lo strumento più utile a

---

<sup>120</sup> Petriccione G., Solazzo R., *Le organizzazioni dei produttori nell'agricoltura italiana*, Agiregionieuropa, Anno 8, numero 30, 2012, p. 18-23

<sup>121</sup> Jannarelli A., 2008, *op cit.*

trasformare gli elementi di conflittualità tra gli operatori economici in forme di cooperazione più o meno accentuate a seconda del grado di integrazione verso il quale si decide di convergere: senza riprendere nei dettagli le forme di *governance* possibili descritte precedentemente, è sufficiente affermare che in presenza di alti costi di informazione da affrontare per il reperimento di specifici prodotti agricoli, l'azienda di trasformazione può optare per due soluzioni: integrare al proprio interno più fasi del processo produttivo (tra cui la produzione primaria) prendendo in carico l'intera responsabilità dei risultati, oppure cooperare attraverso la sottoscrizione di un accordo in cui le parti sottoscrivono specifiche clausole sui reciproci obblighi concernenti le prestazioni da eseguire e le caratteristiche intrinseche allo specifico prodotto oggetto del contratto. I contenuti di quest'ultimo sono determinanti per l'imprenditore agricolo poiché è noto che il profitto derivante dalla transazione dipende sia dai costi di produzione a suo carico, sia dalle decisioni organizzative il più delle volte imposte dalla controparte. In riferimento allo schema parsoniano, si riportano di seguito le criticità riscontrabili tra produttori e trasformatori all'origine della conflittualità tra gli operatori coinvolti. Primo, per quanto concerne la funzione adattiva è possibile affermare che nel contesto microeconomico della relazione tra imprenditore agricolo e parte industriale, il contratto costituisce lo schema negoziale attraverso cui regolare lo scambio di beni. Per il produttore primario, il contratto può rappresentare un'arma di difesa in presenza di alti costi di transazione per il reperimento delle informazioni necessarie contro l'imprevedibilità del mercato, può costituire un incentivo a specializzarsi attraverso investimenti per infrastrutture e tecnologie, può contribuire ad aumentare le opportunità di accesso al credito; può inoltre fungere da tutela contro "gli interessi egoistici" della parte contrattualmente più forte nella relazione di filiera poiché, per assicurarsi l'approvvigionamento necessario, l'industria di trasformazione dovrebbe fornire garanzie specifiche alla controparte nella fase di negoziazione. Come è stato precedentemente

descritto, tuttavia, è molto probabile che i contratti sottoscritti non siano in grado di regolare le relazioni tra i contraenti in modo completo ed esaustivo o che vi siano alcune clausole volutamente non inserite da una delle parti: quello dei contratti incompleti costituisce uno dei principali problemi con cui gli operatori della filiera agroalimentare devono confrontarsi: primo, in un sistema in cui le caratteristiche di un prodotto devono essere garantite da almeno due attori della filiera, è possibile che ogni operatore (in assenza di precisi vincoli contrattuali) cerchi di scaricare sull'altra parte il costo degli investimenti più onerosi necessari al mantenimento di standard qualitativi elevati comportandosi da *free-rider*; secondo, una criticità che può emergere tra produttori e trasformatori è quella legata alla specificità delle risorse utilizzate: specialmente per i prodotti facilmente deperibili o la cui fase di trasformazione deve avvenire ad una distanza temporale molto ridotta da quella della raccolta per garantirne la qualità, oppure qualora i trasformatori siano consapevoli del fatto che i propri fornitori non hanno mercati alternativi, se non esistono esplicite clausole sottoscritte dalle parti, l'operatore industriale potrebbe essere tentato dal ritardare la fase di conferimento delle materie prime da parte dei produttori così da fare pressione su questi ultimi per spuntare un prezzo più basso. Infine, alcuni studi<sup>122</sup> hanno dimostrato che maggiore è il numero di passaggi all'interno di una data filiera agroalimentare per l'ottenimento di un dato prodotto finale, più alto è per il Principale il rischio di selezione avversa nella scelta degli agenti: questi ultimi, infatti, consapevoli che la qualità del prodotto finale dipende dal lavoro di una molteplicità di attori, potrebbero essere tentati (in assenza di una dettagliata attribuzione delle reciproche responsabilità inserite nel contratto) dal non ottemperare alle richieste del principale, soprattutto quando la responsabilità di un'eventuale negligenza non è facilmente rintracciabile. Ne consegue che, in generale, in una filiera caratterizzata da numerosi passaggi interni, è probabile che il controllo verticale da parte del principale che garantisce sulle caratteristiche di un dato prodotto agroalimentare sia più marcato.

---

<sup>122</sup> Hobbs J.E. e Young L.M., *Closer Vertical Coordination in Agrifood Supply Chain: a conceptual model and some preliminary evidence*", Supply Chain Management n. 5(3), p. 131-142, 2000

Riguardo alla funzione del conseguimento degli scopi, è stato scritto in precedenza come lo squilibrio delle relazioni tra gli attori della filiera agroalimentare sia stato riconosciuto solo recentemente a livello comunitario: il problema della dipendenza economica dei produttori nei confronti degli altri operatori della filiera e la necessità di tutelare il c.d. “imprenditore debole” sono politiche che si sono affermate recentemente a Bruxelles e, di riflesso, in Italia. Inoltre, alcune scelte poco coraggiose da parte dei decisori comunitari, quali la volontarietà da parte degli Stati membri di rendere obbligatori i contratti scritti all’interno dei propri confini nazionali o l’elenco di buone prassi redatto dal Forum di alto livello per il miglioramento delle relazioni della filiera agroalimentare volto a contrastare le pratiche commerciali scorrette imposte dalla parte negoziale più forte dei confronti di quella più debole che si limita ad essere un “codice volontario”, dimostrano la difficoltà da parte delle istituzioni comunitarie di contrastare l’azione di lobby in direzione contraria portata avanti dagli operatori della trasformazione e della distribuzione a livello europeo.

Quanto alla funzione integrativa, è lecito affermare che sul piano giuridico la presenza o meno di un quadro normativo di riferimento è determinante nel definire la condizione del contraente più debole il quale, in assenza di una legislazione adeguata, si trova ad essere assoggettato a condizioni contrattuali imposte unilateralmente e non concordate. La letteratura di riferimento<sup>123</sup> è concorde nel ritenere l’esperienza francese antesignana nel cercare di assicurare un equilibrio nelle relazioni contrattuali tra gli operatori della filiera agroalimentare: l’articolo 326-1 del Codice rurale introdotto nel 1964 ha infatti obbligato per la prima volta le parti a redigere per iscritto un contratto contenente, oltre a precisi elementi che ne assicurino la trasparenza, la modalità di formazione del prezzo; esso ha altresì dotato l’imprenditore agricolo di maggiore potere negoziale per mezzo dell’attribuzione a lui soltanto del potere di invocare la nullità dell’accordo sottoscritto qualora le condizioni di chiarezza non fossero rispettate. È altresì degno di nota il fatto che l’articolo 18 della legge del 1964 abbia previsto la possibilità ai produttori agricoli, qualora si

---

<sup>123</sup> Jannarelli A., *op. cit.*

fosse raggiunto per un determinato comparto un certo numero di contratti individuali fissati dal Ministero per l'agricoltura, di procedere all'elaborazione di un contratto collettivo, con le tutele che ne derivavano. La legislazione catalana nel 2005 ha inteso regolamentare dal punto di vista giuridico gli accordi di integrazione verticale puri nel settore dell'allevamento (p.e. i contratti di soccida), i quali invece rimangono ancora oggi fuori dalla normativa italiana di riferimento: la legge spagnola del 4 aprile 2005 n.2, nel dettaglio, definisce l'integrazione come "quel sistema di gestione dell'impresa di allevamento che risulta destinata ad ottenere prodotti animali in collaborazione tra le due parti"; in questo caso la garanzia di equità di trattamento per l'imprenditore agricolo dovrebbe essere rappresentata dal fatto che il contratto deve essere omologato ad un contratto-tipo precedentemente predisposto da parte dell'amministrazione competente. Fuori dal contesto europeo, un importante riferimento in materia di disciplina di contratti agroalimentari è rappresentato poi dall'esperienza statunitense: sviluppatasi fin dagli inizi del XX secolo, essa si è stratificata e complicata nei decenni in forza dei contenziosi che si sono accumulati. La normativa americana federale<sup>124</sup>, oltre a stabilire regole precise che devono essere inserite nei contratti, prevede poi un richiamo esplicito a clausole generali, cui il giudice chiamato in causa può fare ricorso per tutelare la parte debole della relazione contrattuale: per quanto riguarda il primo tipo di regole, pare utile menzionare il potere in capo all'imprenditore agricolo -nel caso di un contratto di integrazione puro- di recedere unilateralmente da un contratto ed, ancora, il diritto attribuito alla parte agricola di comunicare a terzi le clausole contrattuali alle quali la controparte ha più volte in passato tentato di attribuire natura assolutamente confidenziale; con riferimento al secondo tipo di regole è stato più volte avvocato da parte del giudice il principio della buona fede proprio del Codice del commercio americano (UCC) a tutela del produttore primario.

---

<sup>124</sup> La legislazione americana in materia di contratti agroindustriale non è omogenea: nel 2001 16 stati federali hanno adottato il *Model Producer Protection Act* (Colorado, Indiana, Iowa, Kentucky, Minnesota, Mississippi, Missouri, Montana, Nebraska, Nevada, North Dakota, Oklahoma, Vermont, West Virginia, Wisconsin e Wyoming). Altri Stati hanno adottato atti normativi peculiari (Arkansas, Georgia, Illinois, Iowa, Kansas, Minnesota, Wisconsin)

Quanto alla funzione della *path dependency*, la relazione tra produttore e trasformatore è spesso conflittuale in merito ai processi che concorrono alla formazione «dell'identità» di un dato prodotto (attraenza, serbevolezza, eventuale resistenza alle manipolazioni, caratteri organolettici, aspetti nutrizionali ed igienico-sanitari): i produttori ed i trasformatori dovrebbero essere in grado di operare in sinergia lungo la filiera per allinearsi alle richieste di mercato che coincidono con le aspettative e le esigenze dei consumatori; non di rado, tuttavia, a fronte di repentine modifiche dal lato della domanda, produttori e trasformatori faticano a trovare i giusti incentivi per adeguarsi alle nuove esigenze del mercato. Ciò accade ancora più facilmente quando tali modifiche richiedono cambiamenti di tipo strutturale o manageriale che comportano ingenti investimenti di tipo economico; in un simile contesto, gli operatori a monte della filiera incapaci di cooperare, cercheranno di scaricare il costo delle innovazioni necessarie sulla controparte dando vita a comportamenti opportunistici e, in casi estremi, a periodi di *hold up* che non consentono il perdurare della relazione contrattuale tra gli operatori coinvolti. Alcuni studi<sup>125</sup> hanno infatti messo in evidenza l'esistenza, nel caso di integrazioni verticali pure, di una correlazione diretta tra l'importanza attribuita al marchio di un determinato prodotto a valle e la *governance* dell'intera filiera agroalimentare: secondo tali analisi, maggiore è il valore che l'operatore detentore del marchio attribuisce al fattore qualità ai fini della vendita di un dato prodotto, maggiormente verticistica e gerarchizzata sarà l'organizzazione della filiera per il controllo delle fasi di processo. Inoltre, i medesimi studi sottolineano come in generale le filiere con un marchio di qualità privato sono contraddistinte da un tipo di coordinamento verticale tra gli attori della filiera più marcato rispetto a filiere interessate da uno schema di certificazione pubblica dato che queste ultime godono della certificazione di un ente terzo imparziale ed indipendente.

---

<sup>125</sup> Raynaud E., Valceschini E. , *Creation and Capture of Value in Sectors of the Agri-food Industry: Strategies and Governance*, Oecd Working Party on Agricultural Policies and Markets, TAD/CA/APM/WP(2007)n. 16, p. 9-11, 2007

Nella fase di transazione tra produttori e distributori (F4) nella filiera agroalimentare, il buon funzionamento dei prerequisiti parsoniani è inficiato dalla crescente concentrazione della distribuzione a fronte di una generale frammentazione degli operatori situati a monte. Come è noto, la crescita della grande distribuzione organizzata (super-centrali, centrali consortili e singole catene), iniziata negli anni Ottanta in Europa come risposta al fenomeno della concentrazione urbana e al bisogno di ridurre tempi e costi dell'offerta, non è stata infatti seguita da fenomeni di aggregazione tra imprese agricole della stessa portata: ancora oggi, nella maggioranza dei casi, le imprese agricole sono *price-taker* incapaci di decidere il volume della produzione e il prezzo di offerta<sup>126</sup>. In questo rapporto il corretto funzionamento dei prerequisiti parsoniani risulta più nel dettaglio essere compromesso da alcune criticità che riguardano le relazioni di filiera nel settore agroalimentare. Riguardo alla funzione adattiva, la recente indagine conoscitiva sul settore della grande distribuzione organizzata redatto dall'Autorità italiana garante della concorrenza e del mercato<sup>127</sup> ha messo in luce i problemi principali cui sono sottoposti i produttori nella fase di negoziazione commerciale con la distribuzione: primo, l'acquirente –in una situazione di squilibrio di potere e, in misura ancora più marcata, in presenza di contratti solo verbali- ha la capacità di abbassare il prezzo richiesto dal fornitore o di costringere quest'ultimo ad applicare condizioni a lui più favorevoli per ripagare servizi di promozione, distributivi o di vendita offerti dai distributori; secondo, il produttore si trova spesso costretto ad accettare alcune specifiche condizioni solo indirettamente collegate alla transazione commerciale trovandosi nella situazione di dipendenza economica. Tra le cosiddette clausole unilaterali più diffuse preme evidenziare: la “clausola del cliente più favorito”, ossia un obbligo di accordare ad un determinato cliente condizioni più favorevoli di quelle concesse ad ogni altro acquirente; i contributi *una-tantum*

---

<sup>126</sup> Frascarelli A., *Dalla politica dei mercati al funzionamento della filiera alimentare: un nuovo paradigma della Pac*, *Agriregionieuropa* Anno 8, n. 30, p.1-5, 2012

<sup>127</sup> [http://www.agcm.it/trasp-statistiche/doc\\_download/3796-ic43.html](http://www.agcm.it/trasp-statistiche/doc_download/3796-ic43.html)

imposti dal distributore per tutelarsi dal rischio d'insuccesso dei prodotti e da eventuali deterioramenti della merce o dai quantitativi invenduti; la pratica del “*de-listing*”, ossia l'interruzione non giustificata da parte del distributore del rapporto di fornitura; la richiesta di contributi obbligatori imposti ai produttori per usufruire di servizi accessori (per esempio la scelta degli spazi di esposizione dei prodotti).

La letteratura economica di riferimento non è concorde nel classificare siffatte pratiche sulla base dell'efficienza economica che ne scaturisce. Secondo alcuni<sup>128</sup> tale relazione conflittuale potrebbe risultare in ultima analisi positiva: con riferimento alla teoria degli incentivi, la disponibilità del produttore a pagare un prezzo per l'immissione sul mercato di un nuovo prodotto, per esempio, potrebbe contribuire a convincere il distributore a correre il rischio di promuoverlo; prendendo a riferimento l'analisi economica del diritto dei contratti, la condivisione del rischio del lancio di un nuovo prodotto tra produttore e distributore annullerebbe l'effetto dell'interesse egoistico in nome di una forma di cooperazione, riducendo altresì gli effetti potenziali derivanti dalla selezione avversa; infine, almeno da un punto di vista teorico, lo squilibrio delle relazioni contrattuali –è stato affermato– sarebbe positivo perché costituirebbe un incentivo all'aggregazione per i produttori al fine di riequilibrare la propria posizione negoziale. Secondo altri, lo squilibrio tra gli attori coinvolti avrebbe come conseguenza una diminuzione degli investimenti in innovazione, ricerca e sviluppo da parte dei produttori per due cause principali: primo, i margini di profitto erosi dalle condizioni imposte dal distributore riducono inevitabilmente l'autonomia operativa del produttore nell'allocazione delle risorse che ha a disposizione; secondo, gli alti costi di transazione a carico dei produttori nel reperire le informazioni sulle condizioni imposte da

---

<sup>128</sup> Bloom N., Gundlach G.T., Cannon J.P., *Slotting allowances and fees: schools of thought e the views of practicing managers*, Journal of marketing, Vol n. 64, aprile 2000; Sexton, R.J., Richards, T.J., and Patterson, P.M.: *Retail consolidation and produce buying practices: A summary of the evidence and potential industry and policy responses*, Giannini Foundation of Agricultural Economics, Monograph No. 45. 2002; Foros. O., Kind H.J.: *Do Slotting Allowances harm retail competition?* in Scand. J. of Economics, 110(2), 367-384, 2008

altri fornitori, quasi sempre negoziate in segreto senza dar luogo ad alcuna comunicazione ufficiale, scoraggerebbero i produttori a compiere investimenti di medio e lungo periodo. Inoltre, le condizioni imposte dal distributore costituiscono una barriera all'entrata per i produttori che non possono permettersi di affrontare i costi richiesti e, di conseguenza, diminuisce la scelta dei prodotti disponibili per il consumatore finale<sup>129</sup>.

Quanto al prerequisito funzionale del raggiungimento degli scopi, appare evidente come la gestione della conflittualità tra produttori e distributori da parte dei decisori politici sia resa più o meno efficace sulla base degli obiettivi che la disciplina della concorrenza ha inteso di volta in volta perseguire, ed in questo senso risulta utile analizzare il contesto storico-culturale (la funzione della *path dependency*) nel quale essa è andata sviluppandosi: mentre negli Stati Uniti – in estrema sintesi- è andata affermandosi l'egemonia culturale della scuola di Chicago e, successivamente, della *Post Chicago Law and Economics* basata sul liberismo economico e, conseguentemente, sulla concezione della concorrenza come funzionale al perseguimento dell'efficienza economica, diverso è stato il percorso concepito oltreoceano. In Europa, come è noto, è prevalso il modello della Scuola di Friburgo che accetta in pieno i principi del libero mercato, ma ritiene che gli interventi pubblici siano altrettanto importanti per correggere gli effetti socialmente più criticabili dei fallimenti di mercato: la politica della concorrenza nei confini dell'Unione europea è andata affermandosi perseguendo due obiettivi in parte contrastanti: da un lato, il perseguimento dell'efficienza economica che è andato concretizzandosi attraverso la strutturazione di un mercato unico interno; dall'altro la ricerca di strumenti efficaci ad assicurare innanzitutto la tutela dei consumatori finali, ritenuti come l'anello più debole della filiera agroalimentare. Come è stato fatto recentemente osservare<sup>130</sup>, gli sviluppi della globalizzazione e le indicazioni provenienti dal World Trade Organization,

---

<sup>129</sup> Cartersten P. C., *Controlling the Abuse of Unilateral Buyer Power*, Working Paper, Center of Competition Policy and Law, Oxford; 2012 e Cartersten P. C., *Buyer Power and the Horizontal Merger Guidelines: Minor Progress on an Important Issue*, University of Pennsylvania Journal of Business Law, vol14:3, p. 775-821, 2012

<sup>130</sup> Jannarelli A., 2008, op. cit.

stanno portando i decisori comunitari a concentrarsi prevalentemente ed in modo trasversale nel mondo occidentale sul criterio dell'efficienza economica al fine della migliore allocazione delle risorse per la definizione delle politiche di concorrenza, poiché considerato un obiettivo politicamente neutro. La centralità del mercato perseguita dagli attori politici dell'Unione europea, si ritrova specularmente nell'ordinamento giuridico comunitario (e conseguentemente in quello degli Stati membri) per quanto concerne la tutela dei contraenti nelle relazioni di tipo contrattuale tra imprese: da tempo alcuni giuristi<sup>131</sup> definiscono tale ordinamento come basato su principi chiave, quali la libertà di iniziativa economica e la strutturale natura concorrenziale del mercato, attraverso i quali si intende regolare le questioni economiche come funzionali alla realizzazione del mercato unico<sup>132</sup>.

In questo senso, gli stessi giuristi sottolineano come l'esegesi delle norme di diritto privato europeo riveli marcatamente un'attenzione nuova verso le peculiari condizioni dei contraenti all'interno del settore economico in cui operano, alla natura della merce e dei servizi offerti, all'insieme delle prassi e delle consuetudini in atto, alle modalità di produzione e di distribuzione dei beni, nonché al progresso tecnico o economico<sup>133</sup>. Nello specifico, si definisce "ordine pubblico europeo" quello in cui il controllo da parte delle autorità preposte<sup>134</sup> sulle intese e sui contratti tra imprese, lungi dal limitarsi ad essere meramente di tipo formale e procedurale, considera ogni accordo come unico ed esclusivo; in un contesto del genere, l'attività interpretativa dei giudici –attraverso lo strumentario normativo descritto nel capitolo II- assume un'importanza cruciale: la funzione integrativa del paradigma

---

<sup>131</sup> Ferri G.B., *Ordine pubblico, buon costume e la teoria del contratto*, Milano, 1970, p. 62 ss.

<sup>132</sup> Pescatore V., *Forme di controllo, rapporto tra imprenditori e ordine pubblico europeo*, *Obbligazioni e contratti*, n. 3, 2012

<sup>133</sup> Pescatore V., *op. cit.*

<sup>134</sup> Nell'ordinamento italiano è l'Autorità Garante della concorrenza del mercato, istituita nel 1990, ad espletare tale funzione attraverso compiti specifici che le sono attribuiti dal diritto comunitario: la funzione di controllo delle concentrazioni in sede preventiva; il ruolo di analisi del "buyer power" nelle filiere, l'incarico di accertare le posizioni dominanti; il dovere di riconoscere come illeciti amministrativi le condotte unilaterali che, pur non essendo tecnicamente riconducibili ad un abuso di posizione dominante, rappresentino un indebito esercizio di potere contrattuale dal lato della domanda a danno dei fornitori.

parsoniano può essere messa in crisi dal fatto che, la flessibilità con la quale il potere giudiziario può stabilire di volta in volta se le concrete condizioni di mercato nelle quali si è perfezionato il contratto giustificano un eventuale squilibrio venutosi a creare a seguito di un accordo commerciale tra le parti, attribuisce ai giudici una discrezionalità in virtù della quale l'esigenza di protezione del contraente debole potrebbe passare in secondo piano a vantaggio della tutela dell'intero sistema produttivo in cui esso si trova ad operare, nella fattispecie il mercato unico europeo.

**Figura 12 – Il paradigma AGIL, la situazione di equilibrio**

<i>Situazione di equilibrio</i>	<b>FUNZIONE ADATTIVA</b>	<b>FUNZIONE DEI GOAL</b>	<b>FUNZIONE INTEGRATIVA</b>	<b>FUNZIONE DELLA PATH DEPENDENCY</b>
<b><i>FORNITORI:PRODUTTORI</i></b>	Esistenza di strategie condivise dalle parti atte a contrastare la variabilità dei prezzi degli input agricoli utili.	I principi guida dei decisori politici riguardo la ammissibilità per l'utilizzo degli input agricoli non contrastano con gli interessi degli operatori economici.	Il livello di ingerenza del legislatore sul tipo e sul modo di utilizzo degli input agricoli non è elevato.	Il livello di influenza dei portatori di interesse a tutela tra una parte della opinione pubblica e tra gli operatori economici sui decisori politici è bilanciato.
<b><i>PRODUTTORI:PRODUTTORI</i></b>	L'aggregazione costituisce la scelta economicamente più vantaggiosa per gli imprenditori del settore.	I <i>decision makers</i> privilegiano politiche economiche di tipo non dirigista.	Il legislatore prevede normative specifiche atte a favorire l'aggregazione.	Il contesto storico-culturale favorisce la spinta alla aggregazione dei produttori primari.
<b><i>PRODUTTORI:TRASFORMATORI</i></b>	Le forme di coordinamento messe in atto assicurano equilibrio nelle relazioni negoziali tra i contraenti.	I decisori politici riconoscono se del caso l'esistenza di squilibrio nelle relazioni tra attori della filiera.	Il legislatore mette a disposizione dei contraenti una "cassetta degli attrezzi" di clausole giuridiche utili a contrastare lo squilibrio del potere negoziale tra le parti.	I processi che concorrono alla formazione dell'identità di un dato bene non generano conflittualità tra gli operatori.
<b><i>PRODUTTORI: DISTRIBUTORI</i></b>	Non sussistono manifestazioni di dipendenza economica dei primi nei confronti dei secondi.	I decisori politici sono in grado di farsi promotori di provvedimenti normativi utili a porre rimedio allo squilibrio nelle relazioni tra gli operatori.	Il potere giudiziario è in grado di porre rimedio al mancato rispetto della normativa vigente a tutela della parte debole della negoziazione.	Il perseguimento dell'efficienza economica non è considerato un obiettivo politicamente neutro.

**Figura 13 – Il paradigma AGIL, gli indicatori di malfunzionamento**

<i>INDICATORI di malfunzionamento</i>	<b>FUNZIONE ADATTIVA</b>	<b>FUNZIONE DEI GOAL</b>	<b>FUNZIONE INTEGRATIVA</b>	<b>FUNZIONE DELLA PATH DEPENDENCY</b>
<b><i>PRODUTTORI:FORNITORI</i></b>	Indisponibilità da parte dei fornitori ad attuare strategie condivise per la fornitura di input agricoli sostitutivi per contrastare la volatilità dei prezzi.	Il principio cardine che guida le decisioni dei <i>policy maker</i> sul tema è la tutela del consumatore finale.	Esistenza di normative afferenti alle politiche ambientali e di salute pubblica così stringenti da “ingessare” le relazioni commerciali tra gli operatori.	Esistenza di stakeholder molto influenti nel processo decisionale comunitario di riferimento.
<b><i>PRODUTTORI:PRODUTTORI</i></b>	L’aggregazione è ostacolata da problemi d’Agenzia.	Aggregazione della produzione per il settore non contemplato come obiettivo primario	Esistenza di norme non sufficienti ad implementare il livello di aggregazione oltre un certo limite	Presenza del fattore territoriale, del fattore manageriale ma debolezza di quello identitario nel territorio di riferimento in cui operano i produttori.
<b><i>PRODUTTORI:PRIMA TRASFORMAZIONE</i></b>	Criticità legate alla presenza di contratti incompleti.	Esistenza di pratiche commerciali scorrette e assenza di tutele da parte dei poteri pubblici volte a contrastarle.	Assenza di clausole giuridiche vincolanti atte a tutelare il contraente debole nella relazione di fornitura.	I processi che concorrono alla formazione dell’identità di un dato bene generano conflittualità tra gli operatori.
<b><i>PRODUTTORI: DISTRIBUTORI (relazione indiretta)</i></b>	Esistenza di palesi manifestazioni di dipendenza economica dei primi nei confronti dei secondi.	Assenza di azioni volte a contrastare la messa in atto di pratiche sleali.	Inesistenza di un apparato sanzionatorio applicabile al contraente più forte che abusa del potere di dipendenza economica.	L’efficienza economica è perseguita a scapito di altri obiettivi (equità, equilibrio nelle relazioni commerciali...)

## 4.2 Il modello delle fratture applicato alla filiera suinicola dell'Emilia Romagna

Lo studio di caso rappresenta una strategia di ricerca che consente di spiegare fenomeni socio-economici e politici complessi attraverso lo sviluppo di un'indagine empirica<sup>135</sup>. L'utilizzo di tale strumento di indagine, di cui nel tempo si è andata affermandosi la validità scientifica<sup>136</sup>, consente di condurre un'analisi di una teoria precedentemente elaborata tramite lo studio di uno o più casi singoli, nella misura in cui i risultati delle ricerche sono generalizzabili in base a proposizioni teoretiche e non dipendono invece dalla minore o maggiore popolazione considerata.

La presente ricerca, volta ad indagare le ragioni che possono essere alla base del malfunzionamento della filiera agroalimentare, utilizza lo studio di caso quale strumento di indagine più adatto a fornire una generalizzazione analitica del modello teorico delle fratture precedentemente elaborato.

La letteratura di riferimento<sup>137</sup> è concorde nel sostenere che tale strategia di ricerca sia da preferire alle altre quando sussistono alcune specifiche condizioni. Primo, essa è indicata quando si studia un fenomeno contemporaneo (per cui il metodo d'indagine storica non può essere pertinente) entro il suo contesto di vita reale (a differenza del metodo sperimentale in cui il contesto può essere "controllato" in laboratorio restringendo così il numero di variabili da considerare). Secondo, essa è preferibile quando le fonti di prova sono molteplici e non esclusivamente quantitative. Terzo, essa è opportuna quando la teoria cui riferire i risultati empirici della ricerca è di tipo esplicativo o interpretativo (e non meramente descrittiva) e necessita pertanto di criteri più complessi rispetto alla semplice incidenza o frequenza dei dati considerati.

---

<sup>135</sup> Yin R., *Lo studio di caso nella ricerca scientifica. Progetti e metodi*, Armando Editore, 2004

<sup>136</sup> Nel passato lo studio di caso è stato considerato meno efficace di altri metodi quali la conduzione di esperimenti, le indagini sul campo o la ricerca storica poiché si riteneva che il ricercatore potesse essere troppo influenzato da pregiudizi

<sup>137</sup> Yin R., *The case study as a serious research strategy*, Knowledge: creation, diffusion, utilization, p. 97-114, 1981 e Platt J., *Case study*, American methodological thought in Current sociology, n. 40 p. 17-48, 1992

Le principali componenti nella definizione di un progetto di ricerca basato su uno studio di caso sono cinque: la definizione delle criticità oggetto di studio, le proposizioni teoretiche a monte del progetto, la scelta dell'unità di analisi, il collegamento logico dei dati alle proposizioni progettuali ed i criteri di interpretazione dei risultati.

In riferimento alla prima caratteristica, nella presente ricerca si è scelto di individuare le problematiche che inficiano il buon funzionamento della filiera suinicola emiliano romagnola e delle relazioni tra gli operatori economici che la compongono con un focus specifico sui rapporti che intercorrono tra allevatori e macellatori ai fini di una più equa distribuzione del valore aggiunto lungo la filiera suinicola alla luce delle recenti modifiche normative in materia di contratti agroindustriali; quanto alla seconda componente, il caso studio si connota come un'applicazione del modello interpretativo delle fratture precedente delineato, il quale si contraddistingue a sua volta come un'estensione del paradigma parsoniano AGIL utile a spiegare anche le relazioni economiche tra gli attori della filiera, e non solo i sistemi sociali così come pensato dal sociologo americano. Per quanto riguarda le unità di analisi da considerare nella ricerca condotta, Robert Yin<sup>138</sup> sostiene che il rigore metodologico nel condurre una ricerca basata su un caso di studio non possa prescindere da una definizione ottimale dei soggetti inclusi nell'analisi: ai fini della presente ricerca, la scelta di prendere in considerazione la filiera suinicola emiliano-romagnola deriva sia dall'uniformità che alcune caratteristiche conferiscono all'insieme considerato (quasi totale appartenenza al circuito delle produzioni tutelate, grado di aggregazione dei produttori superiore ad altre realtà nazionali, produzione e trasformazione vincolate al rispetto dei requisiti imposti dai disciplinari di produzione, predominanza dell'allevamento di suini pesanti, progetti di filiera già sviluppati nel quadro del Piano di sviluppo regionale 2007-2013, esistenza di un'organizzazione interprofessionale suinicola) sia dalla conoscenza del settore afferente al territorio regionale

---

<sup>138</sup> Yin r., *Op.cit.*

emiliano-romagnolo maturata nel corso degli anni. Riguardo al collegamento dei dati alle proposizioni progettuali, esso è effettuato attraverso la realizzazione di un'indagine campionaria su un campione di soggetti economici; infine per l'interpretazione dei risultati, la ricerca si avvale della letteratura economica presa a riferimento e descritta nel Capitolo I nonché della conoscenza del contesto politico e legislativo di riferimento delineati nel Capitolo II.

La qualità di un progetto di ricerca basato sull'analisi di un caso di studio, secondo Robert Yin<sup>139</sup>, può essere misurata per mezzo di quattro parametri che saranno tenuti in grande considerazione nel procedere allo sviluppo della ricerca. Il primo è l'utilizzo fonti multiple di prova nella raccolta dati per rafforzare la validità di formulazione della ricerca; in tal senso, l'indagine campionaria si avvale di un questionario per la cui elaborazione sono stati coinvolti gli operatori economici interessati in forma singola o aggregata, le istituzioni a cui sono attribuite competenze specifiche inerenti il settore specifico, gli enti di ricerca che svolgono studi sulle materie oggetto della ricerca. Il secondo è la costruzione di uno schema esplicativo efficace per suffragare la validità interna del progetto, in questo caso il modello delle fratture applicato al settore suinicolo emiliano-romagnolo. Il terzo consiste in una chiara definizione del dominio entro cui i risultati dello studio possono essere generalizzati: la presente ricerca si concentra allo studio del settore suinicolo in un'area geografica delimitata da confini amministrativi ben precisi. Il quarto è la verifica dell'applicabilità delle proposizioni teoretiche applicate al caso specifico ad unità di analisi differenti giungendo alle medesime conclusioni, così da conferire un elevato grado di attendibilità alla ricerca condotta: il modello delle fratture della filiera agroalimentare si presta infatti ad essere utilizzato per studiare altri comparti produttivi.

---

<sup>139</sup> Yin R., *op. cit.*

Come è noto i costi di produzione per gli allevatori di suini pesanti in Emilia Romagna dipendono in massima parte dai costi dell'alimentazione animale: si è calcolato infatti che tale costo di produzione a peso morto ammonta a 1,36 euro/chilogrammo mentre, per esempio, in Brasile è pari a 1,12 euro/chilogrammo, in Francia 1,03 ed in Olanda 1,07<sup>140</sup>. Tali differenze sono da attribuirsi a molteplici fattori: primo, il raggiungimento del peso di 160 chilogrammi per l'ottenimento di suini pesanti obbliga l'imprenditore ad allevare per un periodo di tempo più prolungato i capi in allevamento; secondo, l'adesione ai disciplinari di produzione afferenti ai circuiti delle produzioni tutelate (Prosciutto di Parma, Prosciutto di Modena) limitano l'utilizzo di sottoprodotti di origine locale che potrebbero ridurre tale costo (come, per esempio, il melasso derivante dalla barbabietola da zucchero) con la sola eccezione del siero di latte<sup>141</sup> che ha conosciuto tuttavia negli ultimi anni un aumento consistente del prezzo a causa della concorrenza delle aziende farmaceutiche del territorio che ne fanno ampio utilizzo come *filler* nei pastigliati e come *carrier* dei principi attivi<sup>142</sup>.

Una caratteristica del rapporto tra mangimisti ed allevatori è la prassi dei primi di praticare sconti ai secondi sui prezzi di listino in base ai quantitativi ordinati, alla dimensione dell'allevamento e alle modalità di pagamento. Nel contesto emiliano romagnolo non sono state attuate valide strategie tra allevatori suinicoli e fornitori per cercare di contenere i costi derivanti dall'alimentazione animale: se, da un lato, una parte degli allevatori suinicoli ha scelto di impiantare dei mangimifici aziendali allo scopo di contenere i costi di produzione, dall'altro i mangimifici del territorio (mangimi privati, consorzi agrari) stentano ad adeguarsi alle esigenze degli allevatori, come dimostra il numero esiguo di strutture attualmente abilitate alla produzione di farine animali, nonostante il Regolamento UE 56/2013 ne abbia

---

<sup>140</sup> [http://www.crupa.it/media/documents/crupa\\_www/Pubblicazi/OpuscoliC/Archivio\\_2014/CRPA\\_1\\_2014.pdf](http://www.crupa.it/media/documents/crupa_www/Pubblicazi/OpuscoliC/Archivio_2014/CRPA_1_2014.pdf)

<sup>141</sup> Il siero di latte è un sottoprodotto con un elevato valore nutritivo e che contiene soprattutto lattosio. Il suo utilizzo consente di ridurre problemi ambientali relativi al suo smaltimento e, allo stesso tempo, si risparmia sui costi dell'alimentazione.

<sup>142</sup> Pizzichini M., Montani R., Ruscio F., "Il siero di latte: da rifiuto zootecnico a materia per alimenti e farmaci", L'informatore agrario, n.16, 2001

riammesso l'utilizzo. I mangimifici emiliano-romagnoli, così come la maggior parte degli altri, hanno un orientamento dovuto all'ubicazione e alla distribuzione territoriale dei clienti: i maggiori costi, rappresentati dallo stoccaggio, sono inversamente proporzionali alle quantità richieste del medesimo tipo di mangime: ciò in alcuni casi può rappresentare un limite alla differenziazione produttiva, condizionando così anche le scelte dell'allevatore: in Emilia Romagna è il mais il principale cereale utilizzato, a differenza della Francia in cui prevale l'uso del frumento, in Olanda del trinciale ed in Danimarca è molto utilizzata la farina di colza del tutto inutilizzata in Regione. La sola forma di coordinamento esistente tra aziende mangimistiche e allevamenti suinicoli in Emilia Romagna è rappresentata dalla filiera verticale integrata: tale modello organizzativo, se da un lato limita i rischi d'impresa dell'allevatore poiché la produzione è vincolata da un contratto a monte con il soccidante, dall'altro limita fortemente la libertà imprenditoriale del soccidario, poiché questo perde la proprietà dei capi allevati.

Un'alternativa ai mangimi tradizionali allo scopo di ridurre i costi dell'alimentazione animale è rappresentata, come si è detto, dalle farine prodotte con scarti di macelleria per maiali, pollame e pesci di acquacoltura dopo un divieto durato dodici anni è scaturito dal primo contagio dell'encefalite spongiforme bovina. Il superamento del divieto da parte delle istituzioni comunitarie è spiegabile non come un incentivo concesso ai produttori primari per favorire il settore suinicolo a discapito della sicurezza alimentare, poiché la tutela della salute umana rimane saldamente al vertice delle priorità dell'Unione europea tra quelle relative alla filiera agroalimentare, considerando che tali farine sono prodotte da scarti trattati ad alta temperatura, sterilizzati e disidratati, quanto alla luce del crescente interesse comunitario nei confronti della valorizzazione dei coprodotti agroalimentari ed industriali per contrastare gli sprechi alimentari. La reintroduzione di tale fonte di risorse proteiche ad alto valore biologico contenenti quantità considerevoli di minerali e vitamine idrosolubili, rappresenta il

superamento di un limite precedentemente imposto dal legislatore europeo. Essa può costituire una fonte di approvvigionamento significativa per i suinicoltori emiliano romagnoli solo a condizione che nel territorio regionale sia operativo un adeguato numero di impianti in grado di fornire gli approvvigionamenti necessari<sup>143</sup>. In riferimento all'utilizzo di mangimi geneticamente modificati, dal punto di vista etico sono numerosi<sup>144</sup> gli *stakeholder* nell'Unione europea e nei Paesi terzi che proclamano la loro contrarietà all'utilizzo di mangimi provenienti da organismi geneticamente modificati poiché, a loro avviso, ciò avrebbe delle ripercussioni anche sulla salute umana. Nonostante autorevoli studi<sup>145</sup> abbiano dimostrato che la carne proveniente da animali che hanno consumato mangimi geneticamente modificati sono indistinguibili dai prodotti derivati da animali nutriti con una dieta priva di OGM, la pressione esercitata da tali gruppi di pressione volta almeno all'ottenimento di un'etichettatura più chiara per il consumatore, ha spinto negli anni la Commissione europea ad applicare regole molto stringenti in relazione alle richieste di autorizzazione di OGM nel territorio dell'Unione europea da parte dell'Autorità europea per la sicurezza alimentare.

Come descritto nel Capitolo I in Emilia Romagna, come nel resto del Paese, la componente organizzata nel settore suinicolo riveste un peso debole, poco incisivo ed incapace di esprimere un'effettiva concentrazione dell'offerta in grado di affrontare i mercati in maniera sufficientemente competitiva e con sufficiente forza contrattuale; in generale sono le aziende di più grandi dimensioni, e non i piccoli imprenditori, che vedono nell'organizzazione di produttori uno strumento capace di generare vantaggi derivanti dall'attività di commercializzazione congiunta della produzione quali: la garanzia del ritiro dei capi e del

---

<sup>143</sup> Il settore cresce nonostante le difficoltà del comparto zootecnico: la produzione nazionale di mangimi composti destinati alla suinicoltura ha infatti raggiunto i 3,5 milioni di tonnellate nel 2011, con una crescita del 6,8% rispetto all'anno precedente. Secondo le stime di Assalzo, rispetto alla produzione complessiva di mangimi in Italia pari a oltre 14,5 milioni di tonnellate, quelli destinati all'allevamento dei suini si attestano al terzo posto con il 23,8% dopo quelli per volatili (39,3%) e quelli per bovini (25,9%)

<sup>144</sup> Per esempio: No-GM project, Organic consumers, The Alliance for natural health, Mouvement anti-OGM.

<sup>145</sup> A. L. Van Eenennaam and A. E. Young, *Prevalence and impacts of genetically engineered feedstuffs on livestock populations*, Journal of Animal Science, Ottobre, n. 92 (10), 2014

conseguente incasso, la minore fluttuazione dei listini, la maggiore conoscenza dei mercati e delle effettive quantità scambiate, l'eliminazione delle penalità arbitrarie, la programmazione strutturata del ciclo di produzione e delle vendite, l'approvvigionamento più semplice delle materie prime, l'adesione congiunta a progetti di miglioramento quali-quantitativo. Come è stato illustrato nel Capitolo II, il rafforzamento degli strumenti di organizzazione dell'offerta agricola attraverso l'aggregazione è uno degli obiettivi strategici della Commissione europea per contrastare l'asimmetria del potere negoziale all'interno della filiera alimentare. Il nuovo Regolamento UE 1308/2013 introduce la possibilità della costituzione delle Organizzazioni di produttori riconosciute in tutti i settori (non solo quello ortofrutticolo), opportunità osteggiata nel passato dalla Commissione europea, timorosa di potenziali alterazioni di tipo concorrenziale<sup>146</sup>. La normativa italiana ha riconosciuto tali associazioni la prima volta con i decreti legislativi n. 228/2001 e n. 102/2005.

La Regione Emilia Romagna ha incentivato la costituzione delle organizzazioni di produttori concedendo contributi pluriennali, ai sensi della legge regionale n. 24 del 2000, per attività di assistenza tecnico-economica, attività di promozione ed incremento del numero di soci. A tal proposito, è significativo notare che benché a seguito del succitato provvedimento regionale, si sia assistito alla creazione di ben 32 associazioni, l'organizzazione di produttori suinicoli emiliano-romagnola Asser vanta un'origine ben più consolidata: è stata infatti costituita nel 1978 in seguito all'approvazione del Consiglio della C.E.E. n. 1360/78 del 19 giugno 1978 e della successiva legge nazionale n. 674 del 20 ottobre 1978 dimostrando in questo senso una radicata volontà di cooperare a prescindere dalla possibilità di accedere a contributi pubblici. È stato analizzato<sup>147</sup> come il modello organizzativo di ogni organizzazione di produttori derivi da alcuni fattori importanti: il fattore territoriale, poiché l'ubicazione di un'attività in un

---

<sup>146</sup> Giacomini C., Arfini F., *Nuova Pac e competitività dell'agricoltura italiana*, Agriregionieuropa anno 8 n°29, p. 23, 2012

<sup>147</sup> Petriccione G., Solazzo R., *Le organizzazioni di produttori nell'agricoltura italiana*, Agriregionieuropa anno 8 n.30, p.18, 2012

contesto in cui esistono già consolidate realtà cooperative (come quello emiliano-romagnolo), ha senz'altro favorito il radicamento di realtà imprenditoriali già aggregate; il fattore manageriale, dato che un'organizzazione con una *governance* efficace riesce più agevolmente a fidelizzare gli associati; il fattore identitario, perché è innegabile che la cultura e la storia di un'impresa influenzino il patrimonio specifico di risorse e competenze (ciò può rappresentare una spiegazione al fatto che negli anni il numero di associati all'organizzazione Asser sia rimasto più o meno invariato).

Le regioni italiane vocate alle produzioni tutelate coprono il 95% delle macellazioni italiane di suini e, tra queste, l'Emilia Romagna e la Lombardia macellano il 73% delle quantità totali<sup>148</sup>. L'industria di macellazione della pianura padana rispecchia il modello di polarizzazione che contraddistingue altri comparti dell'industria alimentare: sono infatti presenti pochi operatori di dimensione medio-grande (seppur inferiori a quelle dei leader europei)<sup>149</sup> e numerose piccole aziende dislocate sul territorio<sup>150</sup>. Nel caso del suino pesante, produzione tipica dell'Emilia-Romagna, oggi il 20% della carcassa è avviato al consumo di carne fresca, il 20% del peso è costituito dalle cosce, mentre il 60% restante è destinato all'industria di seconda trasformazione.

La transazione commerciale tra suinicoltori e macellatori nell'ambito della compravendita del suino pesante in Emilia Romagna si basa sul valore di riferimento stabilito a valere sulla settimana successiva dalla Commissione unica nazionale o, in presenza di un non quotato, dal prezzo di listino formulato dalla Borsa Merci di Modena. Mentre per gli allevatori, come è stato precedentemente descritto, i maggiori costi sono imputabili a quelli dell'alimentazione, nel caso dei macelli italiani la voce di spesa più rilevante è costituita dalla forza lavoro (circa

---

<sup>148</sup> Ismea, 2011

<sup>149</sup> Germania (25%), Spagna (16%), Francia (10%), Italia (5%)

<sup>150</sup> Si calcola che le prime 10 aziende coprano il 50% delle macellazioni nazionali (fonte Ismea)

il 54 % dei costi totali)<sup>151</sup>: la peculiarità dei macelli italiani rispetto alla maggioranza di quelli esteri è quella di avvalersi del sezionamento “a caldo”, il quale comporta un minor calo peso e quindi una resa superiore per il macellatore. Poiché il circuito dei tutelati impone di prestare particolare attenzione alla qualità delle carni, il processo di macellazione (stordimento, scottatura/depilazione, flambaggio e pulizia carcassa, eviscerazione, divisione in mezzene, sezionamento dei tagli anatomici, trasporto in uscita) delle carni assume un’importanza cruciale, dato che dipende fortemente dall’abilità dei singoli sezionatori qualificati; ciò comporta un inevitabile rallentamento del ritmo di lavoro rispetto all’automatizzazione del processo che è stata introdotta in molti Paesi all’estero. Un’altra caratteristica degli impianti di macellazione del territorio (estendibile anche a livello nazionale) e che li differenzia da quelli esteri, è quella di non possedere ampie celle frigorifere per lo stoccaggio delle carni e delle mezzene: ciò ha delle ripercussioni anche sugli allevatori poiché si rende impossibile programmare sistematicamente la produzione stoccando le carni in appositi spazi di immagazzinamento per rispondere alle richieste di volta in volta disparate degli acquirenti, ma si lavora in larga misura su commessa.

Nei rapporti contrattuali tra allevatori e macellatori in Emilia Romagna, la modalità di acquisto dei capi senza un contratto scritto completo è ancora molto utilizzata<sup>152</sup> poiché è stato reso possibile dal legislatore, e risulta diffuso soprattutto nelle aziende di piccole dimensioni nonostante le recenti modifiche normative. L’Italia, come è stato illustrato nel Capitolo 2, è stata piuttosto solerte a recepire nell’ordinamento interno le disposizioni comunitarie volte a migliorare le relazioni contrattuali tra gli attori della filiera agroalimentare, di cui il comparto suinicolo emiliano-romagnolo fa parte. Il Ministero per le politiche agricole ha provato a giocare un ruolo attivo negli anni nel cercare di eliminare le

---

<sup>151</sup> Ismea 2013

<sup>152</sup> Si ricorda infatti che ai sensi dell’art. 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n.1 gli elementi essenziali possono essere contenuti nei contratti o accordi quadro, nei contratti di base o negli accordi interprofessionali, ma anche in un’e-mail, un fax, documenti di trasporto o consegna, nelle fatture, negli ordini di acquisto.

forti tensioni esistenti tra allevatori e macellatori come dimostra, fra le altre cose, la creazione di un Tavolo ministeriale della filiera suinicola istituito nel 2005, la sottoscrizione di un Protocollo d'intesa del 2007, l'elaborazione di un Manuale dei controlli al macello commissionato al Centro ricerche sulle produzioni animali nonché la creazione di una Commissione unica nazionale per la determinazione di un prezzo di riferimento per i suini di macello che, per l'alto numero dei "non quotati" sta tuttavia dimostrando di non essere uno strumento efficace; anche la Regione Emilia Romagna, su sollecitazione delle organizzazioni professionali agricole del territorio, ha cercato di svolgere un ruolo di mediazione delle criticità esistenti tra allevatori e macellatori, come dimostra la possibilità offerta di redigere contratti tipo tra i partecipanti ad un medesimo progetto di filiera finanziato dal Piano di sviluppo rurale regionale, la disponibilità a essere soggetto promotore nella presentazione del disciplinare per l'ottenimento di un marchio di qualità ministeriale mirato alla valorizzazione delle carni fresche del suino pesante ed il riconoscimento formale a livello regionale di un'organizzazione interprofessionale costituita da allevatori, macellatori e trasformatori del territorio. Nonostante i poteri pubblici intervengano con un grado di ingerenza piuttosto marcato nelle relazioni commerciali tra produttori primari e prima trasformazione, l'ordinamento interno oggi sembra però non fornire gli strumenti adeguati ad assicurare equilibrio nel potere contrattuale tra fornitori e macellatori: come illustrato nel Capitolo II, l'ordinamento interno (sia a livello nazionale sia a livello regionale) sembra essere deficitario degli strumenti in grado di assicurare il rispetto delle normative vigenti, poiché non sono previste dalla normativa italiana clausole giuridiche vincolanti, né dispositivi sanzionatori deterrenti, né strumenti di controllo sufficientemente adeguati a tutelare il contraente più debole dalla controparte durante la transazione commerciale.

Una delle principali caratteristiche del comparto suinicolo emiliano-romagnolo è data dall'importanza che è attribuita, rispetto a quanto avviene all'estero, alle cosce del suino

pesante poiché –come è noto-, se conformi al disciplinare, esse possono essere immesse nel circuito dei prosciutti tutelati (Prosciutto di Parma D.o.p. e Prosciutto di Modena D.o.p.). Sebbene gli elementi per la classificazione delle carcasse e per la determinazione della conformità delle cosce siano esplicitati in modo chiaro, la misurazione oggettiva di entrambi gli aspetti spesso non è riconosciuta da entrambe le parti interessate in modo univoco. È bene sottolineare che si tratta di un aspetto estremamente importante della relazione commerciale poiché la classificazione della carcassa e la conseguente determinazione della resa forniscono al macellatore il dato necessario per determinare il prezzo da pagare all'allevatore che ha precedentemente fornito i capi.

Per quanto attiene alla classificazione delle carcasse, le attuali criticità sono le seguenti: primo, lo strumento utilizzato dalla quasi totalità dei macelli emiliano-romagnoli è il Fom, un rilevatore manuale “a iniezione” riconosciuto dalla Commissione europea che determina la classe di carnosità dell'intero suino (sebbene alcuni studi<sup>153</sup> abbiano dimostrato che carcasse di una classe apparentemente non conformi per il circuito dei tutelati, in realtà abbiano cosce conformi che, invece, sono erroneamente scartate dal macellatore con conseguente ingiusta perdita economica per l'allevatore) sebbene esistano a livello internazionali strumenti di rilevazione che consentono un calcolo più preciso della carnosità delle diverse parti che compongono la carcassa; secondo, nel processo di macellazione vi sono alcuni elementi sui quali il macellatore non è tenuto a rispondere all'allevatore e che si contraddistinguono, di conseguenza, per la poca trasparenza (peso del capo calcolato a freddo dopo 45 minuti dalla giugulazione, taratura periodica delle bilance, utilizzo di ganci di pesa conformi e omogenei...).

Per quanto attiene al circuito dei tutelati, si evidenzia come il macello ha la competenza di decidere quali cosce non siano idonee per la loro immissione nel circuito dei tutelati: sebbene

---

<sup>153</sup> Rossi A., “*Classificazione delle carcasse suine. Applicazioni in Europa e prospettive in Italia*”, Crpa, 2013

l'elenco delle cosiddette "non conformità" sia piuttosto chiaro (scarsa copertura di grasso, presenza di ematomi, grassinature, sfesatura, presenza di micro-emorragie, anomalie del grasso o del reticolo venoso, illeggibilità del timbro) da un lato, l'allevatore non sempre è concorde sul giudizio del macello poiché la presenza di alcuni difetti potrebbe essere originata dall'imperizia degli operatori durante le fasi di trasporto o quella che precede la giugolazione, dall'altra il macello non è tenuto a rendicontare all'allevatore la destinazione delle cosce valutate "non conformi" e, di conseguenza, pagate ad un prezzo inferiore all'allevatore<sup>154</sup>.

I dati del Centro di ricerca per le produzioni annuali del 2013<sup>155</sup> mostrano che nella filiera del valore per il settore suinicolo, il valore aggiunto alla produzione è del 18,4%, quello alla macellazione è dell'11%, quello dell'industria del 22,5% e quello della distribuzione del 46%<sup>156</sup>. Un altro dato degno di nota è che mentre il listino della Commissione unica nazionale suini da macello quota i capi destinati al circuito dei tutelati (160 chilogrammi e oltre) in media a 1,3 -1,4 euro al chilogrammo che dovrebbe essere corrisposto all'allevatore, il distributore vende il Prosciutto di Parma anche oltre i 23 euro al chilogrammo. Considerando che i costi di produzione totali<sup>157</sup> per il suino pesante a ciclo chiuso si aggirano intorno a 1,50 euro al chilogrammo, si evince come oggi quelli siano superiori al prezzo pagato all'allevatore. La Commissione europea, come ricordato nel Capitolo II, iniziò ad occuparsi del problema della distribuzione del valore nella filiera agroalimentare nel 2007 con un documento commissionato dall'allora Vicepresidente della Commissione Gunther Verheugen e con la successiva istituzione di un Gruppo di lavoro di alto livello composto da commissari europei, ministri dei Paesi membri, associazioni di categoria di tipo europeo e rappresentanti

---

<sup>154</sup> Il macello potrebbe acquistare le cosce ad un prezzo inferiore giudicandole "non conformi" ma, in presenza di microdifetti, immetterle successivamente nel circuito dei prodotti tutelati all'insaputa dell'allevatore che ha subito il mancato guadagno.

<sup>155</sup> De Roest K., Corradini E., Montanari C., *Suinicoltura e costi di produzione del suino pesante nel contesto internazionale*, Crpa, 2014

<sup>156</sup> I dati succitati mostrano che per ogni 100 euro spesi per l'acquisto di carne di suino, 48 euro sono appannaggio della distribuzione, 22,5 vanno al trasformatore, 11 al macellatore e solo 18,4 all'allevatore.

<sup>157</sup> Elaborazioni Crpa: essi sono calcolati comprendendo le spese di alimentazione, il lavoro, l'energia, gli interventi medico-sanitari, alcuni costi variabili, gli interessi sugli investimenti e gli ammortamenti.

di alcune aziende agroalimentari. A tal proposito è significativo sottolineare come fin dall'inizio dei lavori Assica (l'associazione italiana di categoria degli industriali dei macelli) decise di prendere parte attivamente ai lavori aderendo al gruppo succitato, proprio in virtù dei gravi squilibri presenti nella distribuzione del valore nella filiera suinicola. I lavori del gruppo, portati successivamente avanti dal Commissario europeo Antonio Tajani, sono stati osteggiati dalla grande distribuzione organizzata (rappresentata in quella sede da Eurocommerce) ed il risultato è stato l'elaborazione di un documento nel novembre 2011 contenente i principi di massima che dovrebbero guidare le relazioni commerciali (e non una proposta normativa), anche nel settore suinicolo. Esso, tuttavia, è difficilmente applicabile per il settore suinicolo italiano: il documento in oggetto<sup>158</sup>, infatti, enuclea una lista di pratiche commerciali "leali" e "sleali" presupponendo che la loro liceità possa essere appurata basandosi su un accordo preventivo delle parti contraenti che presuppone una vera libertà contrattuale mentre, come è stato recentemente appurato da un'indagine conoscitiva sul settore della Grande distribuzione organizzata dall'Autorità garante della concorrenza e dei mercati<sup>159</sup>, anche per il comparto delle carni suinicole, in molti casi oggi in Italia la Grande distribuzione organizzata impone ai suoi fornitori l'accettazione delle proprie condizioni tra cui, per esempio, l'imposizione di contributi da versare a fronte di servizi espositivi, distributivi e promozionali imponendo delle tariffe sganciate dalle caratteristiche effettive dei servizi e dall'effettivo vantaggio che si ripercuote a monte della filiera.

L'indagine ha rilevato come la voce "servizi" incida per circa il 40% delle condizioni economiche trattate, in un contesto nel quale il 90% delle quote di mercato è detenuto da circa 18 operatori e le 7 centrali d'acquisto aggregano 21 catene con una quota delle vendite nazionali della GDO pari a quasi l'80%.

---

<sup>158</sup> Commissione europea, *"Affrontare le pratiche commerciali sleali nella filiera alimentare tra imprese"*, COM(2014) 472

<sup>159</sup> Autorità garante della concorrenza e dei mercati, *Indagine conoscitiva sul settore della GDO – IC43*, 2012

L'elenco delle pratiche sleali, come è stato illustrato nel Capitolo II, è stato inserito nel decreto attuativo dell'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012 n. 1, recante disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività e convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27; il provvedimento normativo in oggetto, tuttavia, per il settore delle carni suine presenta alcuni evidenti limiti che si ripercuotono inevitabilmente sui produttori suinicoli: primo, palesati i rapporti di forza attualmente esistenti tra fornitori e distributori, è difficile che gli squilibri commerciali esistenti possano trovare una soluzione attraverso la libera contrattazione tra le parti; secondo, non sono state previste esplicite sanzioni per i trasgressori. Se si prendono in considerazione i Paesi con la maggior produzione suinicola in Europa, emerge chiaramente come il coinvolgimento della grande distribuzione nella determinazione delle politiche commerciali di filiera è estremamente diversificato:; in Germania (22,6% della produzione europea totale) l'integrazione verticale tra gli attori della filiera è piuttosto debole e la grande distribuzione è caratterizzata da due leader (Aldi e Lidl) che utilizzano la strategia "*every-day-low-prices*" a discapito degli altri attori a monte; in Spagna l'organizzazione interprofessionale esistente (*Interprofesional del Porcino de Capa Blanca*) non annovera la distribuzione tra i suoi partecipanti e sono invece largamente diffusi relazioni di filiera verticale integrata; in Olanda sebbene i produttori primari siano in larga misura associati tra di loro, non sono presenti relazioni di filiera verticali e la maggior parte dei contratti soprattutto tra trasformatori e distributori sono basati sulla logica del *gentleman agreement*; in Gran Bretagna l'organizzazione Bpex raggruppa allevatori e trasformatori, mentre la grande distribuzione non partecipa ed è altamente concentrata (Tesco, Sainsbury, Asda e Wm Morrison sono i principali); in Francia l'organizzazione interprofessionale suinicola Inaporc nata nel 2003 vede anche la

partecipazione dei *retailer* al suo interno con i quali sono stati avviati piani di comunicazione e marketing per i consumatori<sup>160</sup>.

In Emilia Romagna nel 2012 è stata costituita l'organizzazione interprofessionale del Gran Suino Italiano che raggruppa esponenti del mondo allevatorio, dei macelli e della trasformazione ma non annovera nessun membro della grande distribuzione. Il poco interesse della distribuzione a livello regionale a stringere accordi di filiera è riscontrabile anche dalla sua scarsa partecipazione nei progetti di filiera per il comparto suinicolo promossi dalla Regione nella programmazione del Piano di sviluppo rurale 2007-2013.

---

<sup>160</sup> Commissione europea, *Study on the Competitiveness of the European Meat Processing Industry*, 2011

**Figura 14 - Il paradigma AGIL, gli indicatori di malfunzionamento della filiera suinicola emiliano romagnola**

<i>INDICATORI di malfunzionamento</i>	<b>FUNZIONE ADATTIVA</b>	<b>FUNZIONE DEI GOAL</b>	<b>FUNZIONE INTEGRATIVA</b>	<b>FUNZIONE DELLA PATH DEPENDENCY</b>
<b><i>FORNITORI:PRODUTTORI</i></b>	Assenza di strategie condivise tra mangi misti ed allevatori per contrastare la volatilità dei prezzi degli alimenti animali.	I principi che orientano i <i>decision maker</i> comunitari sono la tutela della sicurezza alimentare e la lotta agli sprechi sono (anche a scapito della redditività del settore)	Le normative afferenti alle politiche ambientali e di salute pubblica ingessano le relazioni commerciali tra gli operatori considerati.	Esistenza di gruppi di pressione animalisti e a difesa dei consumatori molto influenti nel processo decisionale comunitario di riferimento.
<b><i>PRODUTTORI:PRODUTTORI</i></b>	L'aggregazione è ostacolata da problemi d'Agenzia: gli allevatori non si costituiscono per la maggior parte in associazione.	Le politiche protezionistiche dell'Ue in passato hanno disincentivato l'aggregazione anche nel comparto suinicolo.	La legislazione nazionale non ha predisposto sufficienti incentivi all'aggregazione a differenza p.e. della Francia.	Presenza in parte del fattore territoriale, ma assenza del fattore manageriale e di quello identitario nel territorio di riferimento in cui operano i produttori.
<b><i>PRODUTTORI:TRASFORMATORI</i></b> <i>Ipotesi prequestionario</i>	Criticità legate alla scarsa diffusione di contratti scritti o alla presenza di contratti incompleti.	Esistenza di pratiche commerciali scorrette e assenza di tutele da parte dei poteri pubblici volte a contrastarle.	Assenza di clausole giuridiche vincolanti atte a tutelare il contraente debole nella relazione di fornitura.	I processi che concorrono alla valutazione della carcassa generano conflittualità tra gli operatori.
<b><i>PRODUTTORI: DISTRIBUTORI</i></b> <i>(relazione indiretta)</i>	La distribuzione del valore nella filiera suinicola è fortemente sbilanciata a favore della distribuzione.	Esistenza di azioni volte a contrastare la messa in atto di pratiche sleali troppo deboli o inefficaci per il settore suinicolo.	Inesistenza di un apparato sanzionatorio efficace applicabile al distributore che abusa del potere di dipendenza economica e debolezza del ruolo dell'AGCM.	Assenza di interesse da parte della distribuzione negli anni a partecipare a strategie di filiere congiunte con gli altri attori implicati.

## 5 L'indagine diretta

Sulla base del modello delle fratture applicato al settore suinicolo emiliano-romagnolo, la presente ricerca è partita dall'ipotesi secondo cui le principali cause delle tensioni esistenti tra i due soggetti della filiera, e che in gran parte accomunano gli allevatori emiliano-romagnoli a quelli degli altri Paesi membri dell'Unione europea, sono quelle del modello riferito alla frattura F3 presentato nel capitolo precedente: criticità legate alla presenza di contratti incompleti, esistenza di pratiche commerciali scorrette e assenza di tutele da parte dei poteri pubblici volte a contrastarle, assenza di clausole giuridiche vincolanti atte a tutelare il contraente debole nella relazione di fornitura, determinazione della qualità del prodotto oggetto dello scambio imposta da una delle parti e mancanza di un accordo sui contenuti della definizione della qualità.

Prendendo in considerazione le suddette criticità, si sono formulate quattro ipotesi riguardanti la relazione tra allevatori e macellatori alle quali si è cercato di dare una risposta attraverso l'elaborazione e la somministrazione dei questionari: si è ipotizzato che nei rapporti commerciali tra produttori primari e macelli in Emilia Romagna i contratti attualmente in vigore siano insufficienti a tutelare la parte più debole perché incompleti, che esistano numerose pratiche commerciali sleali perpetrate dalla parte più forte su quella debole, che manchino nei contratti clausole giuridiche in grado di bilanciare la relazione e che la determinazione della qualità delle carni non sia attualmente condivisa tra le parti e dà adito a contenziosi.

**Figura 15 – Ipotesi pre- questionario di malfunzionamento della filiera suinicola**

FUNZIONE ADATTIVA	FUNZIONE DEI GOAL	FUNZIONE INTEGRATIVA	FUNZIONE DELLA PATH DEPEANDANCY
<i>I contratti attualmente in vigore sono insufficienti a tutelare la parte più debole perché incompleti</i>	<i>Esistono numerose pratiche commerciali sleali perpetrate dalla parte più forte su quella debole</i>	<i>Mancano nei contratti clausole giuridiche in grado di bilanciare la relazione</i>	<i>I processi che concorrono alla valutazione della carcassa generano conflittualità tra gli operatori.</i>

### 5.1 L'articolazione del questionario

Il questionario si compone di sei parti: la prima parte è volta a definire la tipologia dell'allevatore intervistato in termini di ragione sociale, consistenza dell'allevamento, tipologia di azienda (a ciclo chiuso, semichiuso o aperto), il fatturato annuo, le relazioni coi macelli del territorio (numero capi conferiti per macello), la formula contrattuale attraverso cui è regolato il conferimento dei suini (accordo implicito, contratto scritto, contratto di soccida, altro)<sup>161</sup>.

Nella seconda sezione, in riferimento all'ipotesi circa l'attuale esistenza di contratti incompleti, è stato chiesto agli allevatori di indicare se determinate clausole<sup>162</sup> fossero espresse in modo chiaro nel contratto di fornitura sottoscritto con il macello di riferimento, esprimendo il proprio giudizio attraverso la creazione di una scala costruita con il metodo Likert<sup>163</sup> (1= clausola per nulla chiara; 5= clausola con un'interpretazione univoca).

In particolare è stato chiesto se le seguenti clausole dessero adito ad interpretazioni soggettive:

<sup>161</sup> La compilazione di tale prima parte è stata resa facoltativa al fine di ottenere il più ampio numero di risposte possibili da parte degli intervistati.

<sup>162</sup> Si tratta delle clausole che devono essere obbligatoriamente presenti in un contratto di fornitura così come espresso dal decreto 19 ottobre 2012, n. 199 "Regolamento di attuazione dell'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n.1, recante disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27

<sup>163</sup> Likert R. , *Technique for the measure of attitudes Arch. Psycho.*, Vol. 22 N. 140, 1932

- i. *La durata del contratto (con esplicitazione del giorno iniziale e finale dell'accordo)*
- ii. *La quantità oggetto della fornitura per l'intera durata del contratto*
- iii. *La quantità oggetto della fornitura periodica*
- iv. *Le caratteristiche che devono avere i capi conferiti*
- v. *La griglia di premialità*
- vi. *I casi di non conformità*
- vii. *La determinazione del prezzo*
- viii. *Le modalità di consegna dei capi*
- ix. *Le condizioni di pagamento*
- x. *I tempi di pagamento*

Si è domandato quindi ai rispondenti di indicare se le clausole succitate fossero normalmente rispettate dal proprio macello di riferimento.

Quanto all'ipotesi di esistenza di pratiche commerciali sleali perpetrate dai macellatori a danno degli allevatori, è stato chiesto agli intervistati con quale frequenza, sulla base della loro conoscenza del settore suinicolo, i macellatori mettessero in atto le seguenti pratiche sleali e ci si è avvalsi anche in questi caso di avvalersi di una scala Likert (1=mai; 5= sempre):

- i. *Rifiuto a mettere alcuni termini per iscritto nel contratto*
- ii. *Utilizzo di clausole contrattuali rivelatesi ambigue*
- iii. *Imposizione di una modifica retroattiva nel contratto*
- iv. *Modifica unilaterale della relazione commerciale con poco o nessun preavviso*
- v. *Applicazione di una sanzione in modo percepito come non proporzionale o trasparente*
- vi. *Impossibilità per l'allevatore di conoscere informazioni rilevanti ai fini del negoziato che il produttore avrebbe il diritto di conoscere per legge*
- vii. *Tentativo di trasferire sull'allevatore i propri rischi di impresa*
- viii. *Tentativo di trasferire sull'allevatore i costi di investimenti*
- ix. *Minaccia di interruzione del rapporto commerciale per imporre le proprie richieste*
- x. *Ritardo nella fase del conferimento*

Si è chiesto quindi agli intervistati se fossero stati protagonisti di tali pratiche commerciali scorrette.

Riguardo all'ipotesi di assenza di clausole giuridiche nell'ordinamento interno, si è domandato agli allevatori se determinate clausole di tutela per il produttore primario fossero presenti nel contratto in essere con il macello di riferimento e l'importanza che il rispondente

attribuita alle diverse clausole<sup>164</sup> in una scala di tipo Likert (1=inutile, 5=fondamentale). Di seguito le clausole giuridiche elencate nel questionario:

- i. *Modalità esplicite di revisione dei contratti*
- ii. *Gestione delle controversie*
- iii. *Clausola di “forza maggiore”*
- iv. *Risoluzione del contratto per inadempienza attivabile dall'allevatore*
- v. *Confidenzialità sui contenuti inseriti nel contratto*

In riferimento all'ultima ipotesi formulata, quella riguardante la determinazione della qualità nella classificazione delle carcasse, si è domandato agli intervistati di indicare l'importanza attribuita ad un elenco di criteri per il raggiungimento di una valutazione oggettiva delle carcasse suine ai fini della successiva determinazione del prezzo; per raccogliere le opinioni sul tema è stato utilizzato nuovamente il metodo della scala Likert (1= per niente; 5= importantissimo) e sono stati esplicitati i seguenti criteri:

- i. *Regime unico di applicazione di coefficienti di detrazione in grado di rilevare le differenze tra singoli suini, anziché su una carcassa tipo*
- ii. *Certeza nell'utilizzo del peso calcolato a freddo per la determinazione della resa entro 45 minuti dalla giugulazione*
- iii. *Indice di carnosità calcolato sui singoli tagli e non sulla carcassa nella sua totalità (grazie all'utilizzo di strumenti come l'Autofom e l'Image Meter)*
- iv. *Taratura periodica delle bilance presenti nei macelli effettuata da un ente terzo*
- v. *Utilizzo di ganci di pesa conformi e omogenei nei macelli*

## **5.2 L'analisi del campione dei rispondenti**

Nel corso dell'indagine, si è proceduto inizialmente a raccogliere le informazioni attraverso interviste dirette ad alcuni esponenti del settore al fine di elaborare un questionario da sottoporre agli allevatori suinicoli il più dettagliato possibile: a tal fine, sono stati intervistati esponenti appartenenti alle organizzazioni di produttori e ai macelli, funzionari della Regione Emilia Romagna incaricati di seguire le politiche afferenti il comparto suinicolo, ricercatori del Centro di ricerche produzioni animali di Reggio Emilia che studiano da anni l'evoluzione

---

<sup>164</sup> Le clausole sono state scelte sulla base di un confronto con le tutele esistenti per i produttori primari in altri ordinamenti (si veda Capitolo II)

del settore ed esponenti delle organizzazioni professionali agricole del territorio considerato ai fini della presente ricerca. Successivamente si è passati alla definizione del campione delle aziende alle quali sottoporre il questionario: è stato utilizzato un campione di 176 allevamenti suinicoli con sede legale in Emilia Romagna, corrispondente alle aziende agricole iscritte all'Organizzazione interprofessionale del Gran suino italiano; in questo modo l'universo di riferimento è stato costituito da allevamenti emiliano-romagnoli con consistenze superiori ai 100 capi, rientranti sia nelle tipologie "a ciclo aperto", "a ciclo chiuso" o a "a ciclo semi-chiuso"<sup>165</sup> e appartenenti o non alle organizzazioni di produttori presenti nell'area, aderenti ai vari schemi contrattuali esistenti (mercato a pronti, contratti di filiera, accordo di conferimento alla cooperativa di riferimento, contratti di filiera integrata). Il panel così costruito è stato quindi filtrato per eliminare le aziende appartenenti all'Organizzazione interprofessionale del Gran suino italiano che commercializzano per il tramite di un'organizzazione di produttori (30%) e quelle con contratti di soccida in essere (5%). Al campione di 114 aziende è stato somministrato il questionario attraverso interviste telefoniche, via posta elettronica o per mezzo di interviste dirette. Sono stati quindi ottenuti 35 questionari debitamente compilati ed effettivamente utilizzabili per le elaborazioni.

Le 35 aziende<sup>166</sup> formanti il campione commercializzano in totale 318.142 capi, per una media aziendale di 9.090 capi commercializzati. La prima analisi effettuata sul campione vede l'utilizzo della curva di concentrazione quale strumento statistico utili a fornire risultati interessanti sulle dimensioni delle aziende. L'indice di concentrazione è uno strumento usato dall'economia-statistica per misurare la presenza di imprese in un mercato o in un territorio e consente di rispondere alla domanda: in che modo tali imprese sono distribuite; si ipotizza, quindi, che una determinata variabile, nel nostro caso i capi commercializzati, sia

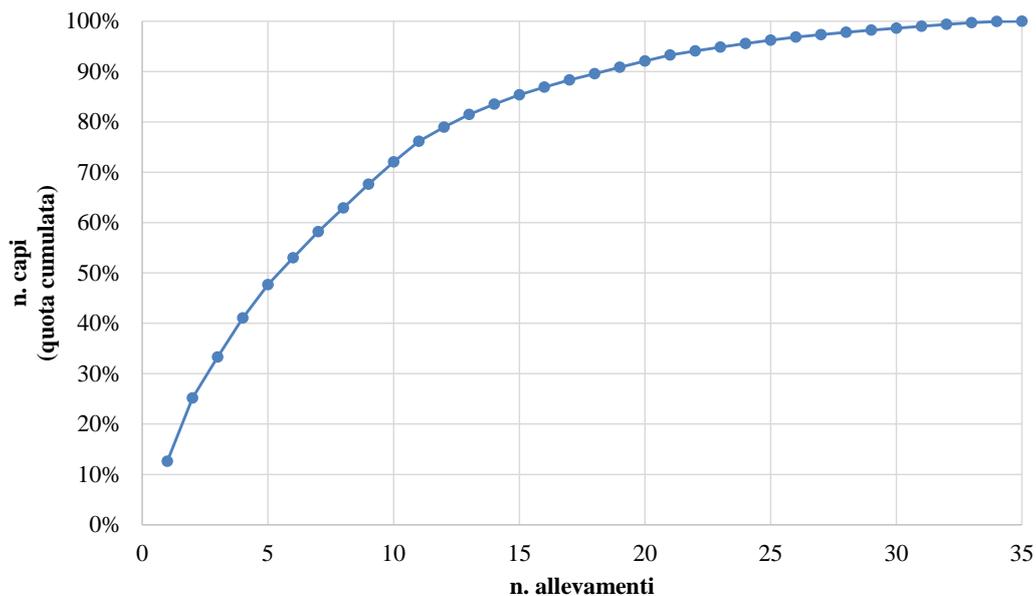
---

<sup>165</sup> Gli allevamenti a ciclo aperto sono quelli in cui viene svolta una sola fase (riproduzione o ingrasso); gli allevamenti a ciclo chiuso sono quelli in cui si praticano tutte le fasi del ciclo produttivo; gli allevamenti semi-chiusi sono quelli in cui una parte dei suinetti vengono venduti mentre una parte viene ingrassata per la successiva vendita al macello.

<sup>166</sup> Il campione rappresenta il 20% delle aziende agricole aderenti all'Organizzazione interprofessionale e il 3% degli allevamenti suinicoli emiliano-romagnoli al 2010

equidistribuita tra le imprese oggetto dell'osservazione, se ogni impresa commercializza la medesima quantità di capi, mentre, al contrario si afferma che la concentrazione è massima se una sola impresa commercializza tutti i capi e le altre nulla.

**Figura 16. La curva di concentrazione**



Dalla curva di concentrazione, calcolata sul numero di capi commercializzati dalle 35 imprese considerate, è possibile vedere come nelle prime 13 si concentri l'80% circa dei capi commercializzati, pari a 254.514, quindi di media circa 19.578 capi per azienda. Le restanti commercializzano il residuo 20%, pari a 63.628, che danno una media per allevamento di circa 2.766 capi. A questo punto è possibile approfondire l'analisi sopra utilizzando un secondo strumento, quello dei quartile.

I quartili sono dei valori o modalità che ripartiscono il campione considerato in quattro parti uguali; la differenza tra i quartili è definita come indice di dispersione. Nel caso in osservazione i risultati mostrano come il primo 25% delle aziende commercializza circa 1500 capi che sono quindi quelle più piccole, il secondo 25% delle aziende, di dimensione medio-piccole, commercializza da 1500 a 4000 capi, il terzo 25%, aziende medio-grandi,

commercializza da 4000 a 14000 capi, e l'ultimo 25% commercializza da 14000 a 40.000 capi, e ciò consente di definirle come le aziende grandi del campione osservato.

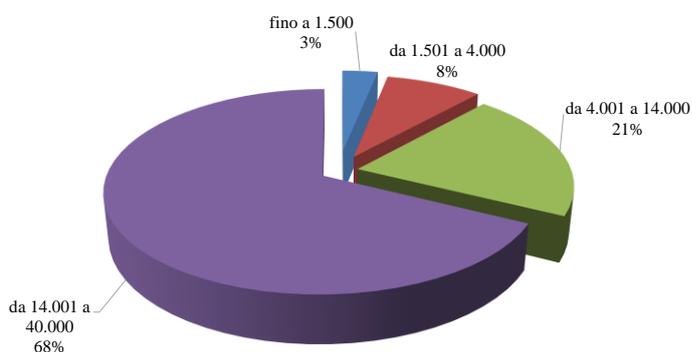
Passiamo ora all'utilizzo dell'analisi per classi dimensionali, i cui dati sono stati riassunti nella tabella che segue.

**Tabella 7 - Le classi dimensionali**

Classi di capi	Capi	Comp. %	Aziende	Comp. %
fino a 1.500	10.060	3,2	9	25,7
da 1.501 a 4.000	27.136	8,5	9	25,7
da 4.001 a 14.000	65.800	20,7	8	22,9
da 14.001 a 40.000	215.146	67,6	9	25,7
Totale	318.142	100,0	35	100,0

È possibile vedere come la parte preponderante, quasi il 68% dei capi commercializzati, provenga dalla classe numerica maggiore, che individua gli allevamenti più grandi; importante è anche la classe che va da 4.000 a 14.000 capi commercializzati che occupa il 20,7% del totale del campione. Notevolmente distante è la percentuale della classe più piccola individuata, quella che commercializza fino a 1.500 capi, essa occupa solamente il 3,2%.

**Figura 17 - Classi di dimensione capi commercializzati**



Riguardo al tipo di allevamento prevalente dei rispondenti ai questionari, il 71% degli allevamenti coinvolti sono a ciclo aperto, mentre solo 10 sono a ciclo chiuso e 2 a ciclo semi

chiuso. Dai dati del campione, emerge che la maggior parte delle aziende lavora con un solo macello (il 40%), a seguire il 34% lavora con due macelli e il 26% con tre o più macelli. Per quanto riguarda, invece, il numero dei capi commercializzati, come si può vedere anche dalla tabella che segue le tre classi individuate si suddividono piuttosto equamente il numero totale dei suini commercializzati.

**Tabella 8 – Numeri di macelli verso i quali si effettua il conferimento**

	Aziende		N. capi	
1 macello	14	40%	110.150	35%
2 macelli	12	34%	107.100	34%
3 o più macelli	9	26%	100.892	32%
Totale	35	100%	318.142	100%

### 5.3 L'analisi dei giudizi espressi

Per l'elaborazione dei quesiti a punteggio, gli intervistati hanno fornito una valutazione su una scala da 1 a 5 per tutte le voci in cui sono articolate le domande presenti nel questionario. Si è quindi proceduto a calcolare la media dei punteggi per ogni singola opzione; quindi si è calcolata la media dei punteggi assegnati a tutte le opzioni offerte dalla domanda. Infine, per ogni opzione, si è calcolato il Coefficiente di Variazione (CV) dei punteggi assegnati, così da quantificarne la dispersione intorno al valore medio rilevato (infatti il CV è definito dal rapporto tra la deviazione standard e la media dei punteggi). Le opzioni che presentano i punteggi medi più elevati sono quelle a cui gli intervistati hanno attribuito maggiore rilevanza; al contempo CV bassi esprimono maggiore uniformità di valutazione, mentre CV elevati evidenziano giudizi più eterogenei. In un secondo tempo, al fine di evidenziare eventuali difformità di giudizio rispetto agli argomenti proposti agli intervistati, le

elaborazioni sono state condotte anche in riferimento ai gruppi di imprese individuate in base alla loro distribuzione in quartili (Q1: imprese che hanno commercializzato fino a 1.500 capi, Q2: imprese che hanno commercializzato un numero di capi compreso tra 1.500 e 4.000 unità; Q3: imprese che hanno commercializzato un numero di capi compreso tra 4.000 e 14.000 unità; imprese che hanno commercializzato oltre 14.000 capi).

Da una lettura complessiva dei risultati dei questionari, emerge in modo nitido che le criticità maggiori ravvisate dagli allevatori nel rapporto coi macelli sono quelle riferite alla valutazione delle carcasse (il giudizio medio è infatti di 4,2 su 5 ed il coefficiente di variazione piuttosto basso si attesta a 23%). Gli allevatori intervistati ritengono piuttosto importante anche l'inserimento di clausole giuridiche capaci di tutelare maggiormente la parte allevatoriale nelle transazioni commerciali con la controparte (il giudizio medio è di 3,6 ed il coefficiente di variazioni si attesta al 32%) e, quasi con gli stessi parametri, concordano sulla chiarezza delle attuali clausole esistenti. Il valore più basso da parte dei rispondenti è attribuito alla frequenza del verificarsi di pratiche sleali perpetrate ai loro danni da parte degli acquirenti (giudizio medio di 2,6 su 5), sebbene il valore elevato del coefficiente di variazione testimoni la non uniformità di giudizio (50%).

La prima parte del questionario ha riguardato la *verifica dell'esistenza di criticità legate alla presenza di contratti incompleti* (Tab. 9): i risultati emersi dal questionario riguardanti la prima domanda su quali clausole non siano espresse in modo chiaro nel contratto sottoscritto dall'allevatore con il macello e non diano adito ad interpretazioni soggettive, evidenziano che i rispondenti considerano più ambigue la determinazione dei casi di "non conformità" (media dei giudizi di 3 su 5 ma con un coefficiente di variazione di 43%), la quantità oggetto della fornitura periodica (3,1), la definizione delle caratteristiche che devono avere i capi conferiti (3,3) e l'accordo sui tempi di pagamento (3,4); risultano invece per nulla o poco ambigue l'esplicitazione di modalità di consegna dei capi (4,1 con un coefficiente di variazione che

evidenzia l'uniformità del campione attestandosi al 21% ), la determinazione del prezzo (3,9), la durata del contratto (3,7), le condizioni di pagamento (3,6), la quantità oggetto della durata dell'intero contratto (3,6) e la griglia di premialità annessa al contratto (3,5).

**Tabella 9 – Media dei giudizi critici, chiarezza delle clausole nel contratto**

	Q1	Q2	Q3	Q4	Totale	Coeff. di variaz. totale
	<1.500 capi	1.501- 4.000 capi	4.001- 14.000 capi	14.001- 40.000 capi		
Chiarezza clausole	3,6	3,3	3,4	3,8	3,5	33%
durata contratto	3,8	3,3	3,6	4,2	3,7	30%
quantità intera durata	3,8	3,1	3,5	4,1	3,6	32%
quantità fornitura periodica	2,9	2,9	3,3	3,6	3,1	39%
caratteristiche capi	3,9	3,3	3,1	2,9	3,3	37%
griglia premialità	3,7	3,4	3,1	3,8	3,5	38%
casi non conformi	3,6	2,8	2,4	3,4	3,0	43%
determinazione prezzo	3,8	3,8	3,6	4,2	3,9	30%
modalità consegna capi	4,6	4,0	4,3	3,7	4,1	20%
condizioni pagamento	3,4	3,3	3,1	4,6	3,6	33%
tempi di pagamento	3,1	3,0	3,8	3,8	3,4	38%

Per quanto riguarda il rispetto delle condizioni precedentemente descritte (Tab. 10), gli intervistati hanno risposto che le clausole indicanti l'accordo sui tempi di pagamento (46%), le "non conformità" (43%), la quantità oggetto delle forniture periodiche (43%), oltre ad essere formulate in modo ambiguo, sono spesso disattese dai macelli. Pur essendo espresse in modo chiaro, invece, gli intervistati hanno risposto che la clausole riguardante la griglia di premialità (26%) è quella che più spesso non risulta rispettata dall'acquirente.

**Tabella 10 - % di giudizi critici, chiarezza delle clausole nel contratto**

	Q1	Q2	Q3	Q4	Totale
	<1.500 capi	1.501- 4.000 capi	4.001- 14.000 capi	14.001- 40.000 capi	
<b>Rispetto clausole</b>					
durata contratto	11%	22%	0%	22%	14%
quantità intera durata	11%	11%	13%	22%	14%
quantità fornitura periodica	22%	56%	63%	33%	43%
caratteristiche capi	22%	22%	13%	22%	20%
griglia premialità	11%	22%	50%	22%	26%
casi non conformi	22%	44%	63%	44%	43%
determinazione prezzo	22%	11%	13%	22%	17%
modalità consegna capi	0%	0%	13%	11%	6%
condizioni pagamento	22%	22%	25%	0%	17%
tempi di pagamento	56%	56%	13%	56%	46%

La seconda parte del questionario ha riguardato la verifica dell'*esistenza di pratiche sleali* perpetrate dai macellatori a danno dei suinicoltori (Tab. 11): gli allevatori intervistati hanno dichiarato che in base alla loro conoscenza del settore suinicolo quelle maggiormente utilizzate dal macellatore sono la pratica di ritardare la fase di conferimento stabilita in precedenza (giudizio medio di 3,3 su 5) l'applicazione di sanzioni considerate non proporzionali e/o trasparenti (3,0), l'impossibilità per l'allevatore di conoscere informazioni rilevanti ai fini del negoziato contrattuali che avrebbe diritto di conoscere (2,9), l'utilizzo di clausole che possono rivelarsi ambigue (2,8) e l'imposizione di modifiche unilaterali della relazione commerciale con poco o nessun preavviso (2,6). Solo una parte limitata dei produttori ha segnalato tra le pratiche sleali il rifiuto di mettere per iscritto determinate condizioni, il tentativo di trasferire sull'allevatore i rischi d'impresa da parte dell'acquirente, l'imposizione di modifiche retroattive del contratto ed in misura ancora minore il tentativo di trasferire sull'allevatore i costi dei suoi investimenti e la minaccia di interruzione del rapporto commerciale per imporre le proprie richieste.

**Tabella 11 - Percezione delle pratiche commerciali sleali**

	Q1	Q2	Q3	Q4	Totale	Coeff. di variaz. totale
	<1.500 capi	1.501- 4.000 capi	4.001- 14.000 capi	14.001- 40.000 capi		
Clausole scorrette	2,4	2,7	2,7	2,4	2,5	49%
rifiuto termini in contratto	2,1	2,6	1,9	1,6	2,0	51%
uso clausole ambigue	2,6	3,0	3,0	2,8	2,8	49%
imposizione modifiche retroattive	2,4	1,9	2,4	2,4	2,3	62%
modifiche unilaterali senza preavviso	2,3	2,1	2,9	2,9	2,6	53%
applicazioni sanzioni non trasparenti	2,3	3,5	2,9	3,1	3,0	40%
no informazioni all'allevatore	2,1	3,7	3,6	2,3	2,9	52%
trasferimento rischi su allevatore	1,9	2,7	2,5	2,1	2,3	53%
trasferimento costi invest. su allevatore	2,0	2,7	2,0	1,3	2,0	51%
minaccia interruzione rapporto comm	2,9	2,1	2,1	2,3	2,3	44%
ritardo conferimento	3,8	3,0	3,3	3,1	3,3	41%

Tra le clausole succitate, i rispondenti affermano di avere subito personalmente principalmente tre tra quelle descritte: la mancanza della trasmissione delle informazioni utili ai fini della transazione commerciale (29%), l'utilizzo di clausole ambigue (20% ed il ritardo nella fase di conferimento (17%) (Tab. 12).

**Tabella 12 - Media giudizi di frequenza**

	Q1	Q2	Q3	Q4	Totale
	<1.500 capi	1.501- 4.000 capi	4.001- 14.000 capi	14.001- 40.000 capi	
<b>Opposizione clausole scorrette</b>					
rifiuto termini in contratto	33%	0%	0%	11%	11%
uso clausole ambigue	33%	33%	13%	0%	20%
imposizione modifiche retroattive	11%	22%	0%	0%	9%
modifiche unilaterali senza preavviso	11%	11%	13%	22%	14%
applicazioni sanzioni non trasparenti	11%	67%	25%	11%	29%
no informazioni all'allevatore	22%	22%	13%	0%	14%
trasferimento rischi su allevatore	22%	0%	13%	0%	9%
trasferimento costi su allevatore	11%	0%	13%	0%	6%
minaccia interruzione rapporto comm	11%	0%	0%	0%	3%
ritardo conferimento	22%	22%	13%	11%	17%

La terza parte del questionario ha riguardato la richiesta dell'esistenza di determinate *clausole giuridiche* nel contratto sottoscritto con la controparte (Tab. 13): il 49% degli intervistati ha dichiarato che nei contratti da loro sottoscritti è presente la clausola per la gestione delle eventuali controversie che potrebbero sorgere tra i contraenti; meno frequenti sono la clausola di gestione dei casi di "forza maggiore" (20%) e quella della risoluzione del contratto per inadempienza attivabile dall'allevatore (17%); quasi nessuno degli intervistati dichiara di non dover sottoscrivere clausole che obblighino alla confidenzialità dei contenuti e che consentano di rivedere il contratto dopo un determinato lasso temporale o al verificarsi di determinate condizioni.

**Tabella 13 - Presenza di clausole giuridiche nel contratto**

	Q1	Q2	Q3	Q4	Totale
	<1.500 capi	1.501- 4.000 capi	4.001- 14.000 capi	14.001- 40.000 capi	
Presenza clausole giuridiche nel contratto					
modalità revisione contratto	22%	0%	13%	11%	11%
gestione controversie	44%	56%	13%	78%	49%
cause di forza maggiore	11%	11%	25%	33%	20%
risoluzione x inadempienza	33%	11%	0%	22%	17%
confidenzialità contenuti	22%	22%	0%	11%	14%

Tra le condizioni succitate, i soggetti intervistati ritengono di estrema importanza l'inserimento nei contratti di fornitura della clausola della gestione delle controversie (giudizio medio di 4 su 5) e della risoluzione del contratto per inadempienza (3,9) con un coefficiente di variazione piuttosto basso (25%) (Tab. 14).

**Tabella 14 - Media dell'importanza dei giudizi**

	Q1	Q2	Q3	Q4	Totale	Coeff. di variaz. totale
	<1.500 capi	1.501- 4.000 capi	4.001- 14.000 capi	14.001- 40.000 capi		
Importanza	3,6	3,7	3,8	3,0	3,5	28%
modalità revisione contratto	3,8	3,7	4,0	2,6	3,5	27%
gestione controversie	3,3	4,1	4,1	3,9	3,9	25%
cause di forza maggiore	3,7	3,4	3,8	3,2	3,5	30%
risoluzione x inadempienza	3,8	3,8	3,6	3,2	3,6	27%
confidenzialità contenuti	3,2	3,3	3,5	2,2	3,1	33%

La quarta parte del questionario ha interessato i processi che concorrono alla *valutazione della carcassa*: la maggioranza degli intervistati ritiene molto importante che i macelli facciano certificare periodicamente la taratura delle bilance presenti nei macelli da un ente terzo (giudizio medio di 4,2 su 5), che ci possa essere certezza nell'utilizzo del peso calcolato a freddo per la determinazione della resa entro 45 minuti dalla giugulazione (4,2), che l'Indice di carnosità sia calcolato sui singoli tagli e non sulla carcassa nella sua totalità (4,1) e che siano utilizzati ganci di pesa conformi e omogenei nei macelli (4,1). Il coefficiente di variazione di tale sezione è in generale molto basso (22%) e denota quindi una grande uniformità d'opinione del campione considerato (Tab. 15).

**Tabella 15 - Media importanza dei giudizi**

	Q1	Q2	Q3	Q4	Totale	Coeff. di variaz. totale
	<1.500 capi	1.501- 4.000 capi	4.001- 14.000 capi	14.001- 40.000 capi		
Valutazione carcasse	3,7	4,1	4,1	4,6	4,1	22%
regime unico rilevamento differenze suini	3,7	4,2	4,1	4,1	4,0	28%
certezza uso peso	3,9	4,0	4,1	4,7	4,2	19%
carne su singoli tagli	3,7	4,3	3,9	4,3	4,1	26%
taratura periodica bilance da ente terzo	3,8	4,0	4,1	4,9	4,2	17%
uso ganci conformi	3,6	4,0	3,9	4,9	4,1	18%
accordo calo peso a carico macellazione	3,7	4,0	3,8	4,7	4,0	22%

*L'utilizzo di contratti incompleti*

L'articolo 62 comma 1 del Decreto Legge 24 gennaio 2012, n. 1 stabilisce che i contratti frutto delle relazioni commerciali di tipo agricolo e agroalimentare devono essere stipulati obbligatoriamente in forma scritta ed indicano la durata, le quantità e le caratteristiche del prodotto venduto, il prezzo, le modalità di consegna e quelle di pagamento. Dalle interviste effettuate agli allevatori sono emerse varie criticità riguardo al punto succitato: innanzitutto il Regolamento di attuazione dell'articolo 62<sup>167</sup> all'articolo 3 comma 1 afferma che per "forma scritta" si intende qualsiasi forma di comunicazione anche trasmessa in forma elettronica o fax, avente la funzione di manifestare la volontà delle parti di costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale avente ad oggetto la cessione di prodotti agricoli. L'introduzione di tale elemento di flessibilità nella stesura dei contratti non è stato positivo per il settore suinicolo emiliano-romagnolo: le relazioni commerciali tra allevatori e macellatori, infatti, che storicamente si sono basate in larga misura su accordi di tipo verbale, possono continuare a basarsi su tale tipo di accordi anche alla luce del nuovo articolo 62 e difatti la prassi di accordi verbali è ancora molto diffusa come dimostra il fatto che dei

<sup>167</sup> Decreto 19 ottobre 2012, n. 199 "Regolamento di attuazione dell'articolo 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n.1, recante disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27

centoquattordici imprenditori contattati per rispondere al questionario, ben sessantacinque non hanno realizzato l'intervista perché hanno dichiarato di non sottoscrivere un contratto scritto con la controparte<sup>168</sup>.

Sebbene l'Unione europea abbia attribuito agli Stati membri la scelta di rendere obbligatori i contratti di cessione per la fornitura di prodotti agricoli, i decisori politici italiani –come descritto nel Capitolo II- hanno affidato al legislatore la formulazione di una norma che, pur introducendo tale obbligo, lascia invero ampia libertà all'aspetto formale che il contratto può assumere. I rischi principali a cui l'allevatore è soggetto nella relazione di compravendita dei suini in forma non propriamente scritta sono di duplice natura. Il primo rischio è antecedente alla transazione commerciale: se le informazioni che devono essere esplicitate per legge si riducono a quelle succitate dell'art.62, l'allevatore suinicolo corre il rischio di fare investimenti che possono rivelarsi estremamente rischiosi se il macellatore, forte del numero esiguo di clausole che deve rispettare, cambia i termini della relazione commerciale per esempio non acquistando o comperando solo una parte dei capi rispetto a quanto concordato in precedenza; secondo, poiché la Regione Emilia Romagna è caratterizzata da un numero esiguo di macelli a cui i produttori conferiscono i capi, l'allevatore emiliano romagnolo si trova a dover fronteggiare il problema della specificità di luogo: dato il numero esiguo di macelli a cui conferire, la controparte potrebbe facilmente mettere in pratica la tecnica del cosiddetto "*take-it-or-leave-it*": poiché il suinicoltore emiliano-romagnolo infatti avrebbe difficoltà a "piazzare" la propria merce se rifiutata dal macello di riferimento e non vendere una certa partita di suini equivarrebbe ad aumentare i costi previsti per l'alimentazione, è

---

<sup>168</sup>Il Regolamento di attuazione stabilisce infatti che i documenti di trasporto o di consegna, nonché le fatture (c.d. "parlanti"), integrati con gli elementi essenziali del contratto, assolvono gli obblighi di legge se riportano la dicitura: "Assolve gli obblighi di cui all'articolo 62, comma 1, del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27

probabile che accetti con facilità condizioni penalizzanti pur di concludere la transazione commerciale e rispettare gli impegni derivanti da decisioni assunte in precedenza.

Dalle interviste effettuate emerge che le clausole che si prestano ad essere più ambigue sono la non conformità, la determinazione della quantità periodica e le caratteristiche che devono avere i capi forniti. Per quanto concerne la prima clausola, è bene ricordare che la produzione suinicola emiliano-romagnola è quasi interamente destinata alla produzione di Prosciutto di Parma: la verifica della qualità e del possesso dei requisiti che devono possedere le cosce destinate al circuito ed esplicitati nel disciplinare di produzione riveste un ruolo fondamentale poiché le cosce che presentano anomalie sono svalutate in termini economici. I macellatori nella fase di classificazione delle carcasse<sup>169</sup> ed in quella di “rifilatura”<sup>170</sup> rivestono un ruolo fondamentale nel determinare quali cosce possono essere immesse nel circuito del Prosciutto di Parma e quali invece devono essere scartate, ma la valutazione dei tagli di carne idonei non è determinabile in modo oggettivo<sup>171</sup> e spesso dà adito a contenziosi tra il conferente e l’acquirente.

In riferimento alla poca chiarezza da parte dei macelli sulla quantità periodica da conferire, dalle interviste con gli allevatori è emerso come l’impianto di macellazione sia solito dare informativa al produttore primario sulla giornata di carico della settimana e sull’orario con un preavviso limitatissimo e, oltretutto, non sempre la cadenza con cui sono programmati i ritiri è rispettata: ciò è dovuto in larga misura al fatto che l’organizzazione logistica dei macelli

---

<sup>169</sup> La classificazione delle carcasse suine è stata introdotta dall’Unione europea nel 1984 per la corretta rilevazione dei prezzi ai fini dell’eventuale applicazione del regime di intervento e per assicurare una migliore trasparenza del mercato cercando di garantire uniformità nella rilevazione e rendendo comparabili le informazioni disponibili a livello europeo. Il Regolamento Ue di riferimento è il n. 1249/2008.

<sup>170</sup> Nella lavorazione del prosciutto di Parma per la preparazione delle cosce (rifinitura) il macello procede al sezionamento delle cosce posteriori in modo da conferire alle stesse la conformazione che caratterizza il prosciutto DOP a stagionatura ultimata: forma esteriore tondeggiante, privo della parte distale (piedino), privo di imperfezioni esterne tali da pregiudicare l’immagine, limitazione della parte muscolare scoperta oltre la testa del femore (noce) ad un massimo di 6 centimetri (rifilatura corta).

<sup>171</sup> Secondo il Disciplinare del Prosciutto di Parma, le cosce destinate alla lavorazione devono presentare grasso esterno di colore bianco, non untuoso e di spessore limitato e una moderata quantità di marezza (grasso intramuscolare). La cotenna deve apparire chiara, priva di venature di macchie riconducibili ad emorragie. Non sono ammesse carni che presentano fratture ossee, prive dell’anchetta, con rifilature irregolari (estensione del magro per oltre 9 cm sotto la testa del femore) o con presenza del castelletto.

italiani non consente di immagazzinare le carni e, conseguentemente, il quantitativo di suini da macellare varia sulla base delle commesse settimanali dei trasformatori e dei distributori. L'impossibilità di programmare i ritiri periodici costituisce un grave limite per l'allevatore nell'elaborazione della propria pianificazione aziendale. Dal colloquio con alcuni esponenti della componente dei macelli durante la raccolta dei dati, tuttavia, è emerso che il mancato ritiro da parte dei primi trasformatori è spesso legato alla loro conoscenza della situazione di mercato: quando le quotazioni del prezzo dei suini da macello risultano particolarmente svantaggiosa per il potenziale acquirente, non effettuare ritiri strategici comporta un aumento dell'offerta di suini disponibili sul mercato per la macellazione che determinerà nel periodo immediatamente successivo una diminuzione nelle quotazioni dei capi, rendendone più conveniente l'acquisto.

Riguardo alle caratteristiche che devono avere i capi conferiti, il Disciplinare di produzione del Prosciutto di Parma ed il relativo Piano di controllo<sup>172</sup> redatto dall'ente terzo incaricato di monitorare sulla qualità del prodotto (Istituto Parma Qualità) fornisce le indicazioni per poter considerare i suini venduti idonei per essere immessi nel circuito dei prodotti tutelati: i suini devono appartenere a particolari tipi genetici<sup>173</sup>, devono essere muniti su entrambe le cosce entro il 30° giorno dalla nascita un tatuaggio che riproduce il codice dell'allevamento, unitamente ad una lettera corrispondente al mese di nascita che deve essere effettuato esclusivamente con i punzoni omologati concessi dall'Istituto Parma Qualità; devono essere nutriti esclusivamente con gli alimenti permessi dal disciplinare, devono essere muniti di Certificazione unica di conformità quando sono inviati al macello. Gli allevatori intervistati

---

<sup>172</sup> Il Piano di controllo sintetizza gli elementi essenziali del disciplinare della DOP, gli adempimenti posti a carico dei soggetti ricompresi nel sistema e l'insieme dei controlli ai quali la filiera produttiva ed il prodotto devono essere sottoposti affinché il prodotto stesso possa essere certificato come Prosciutto di Parma DOP. Il Piano è stato approvato dal Ministero per le politiche agricole.

<sup>173</sup> Possono essere utilizzati suini delle razze tradizionali Large White e Landrace italiana così come migliorate dal Libro genealogico italiano o figli di verri di quelle razze; suini figli di verri di razza Duroc Italia, così come migliorata dal Libro genealogico per la produzione del suino pesante; suini di verri di altre razze o razze ibride purché provengano da schemi di selezione o incrocio attuati con finalità compatibili con quelle del Libro per la produzione del suino pesante. È inoltre sempre vietato l'utilizzo di animali in purezza delle razze Landrace belga, Hampshire, Pietrain, Duroc e Spotted Poland; suini con caratteri antitetici.

hanno dichiarato che spesso i macellatori escludono un determinato numero di cosce dichiarando illeggibile il tatuaggio: il Piano di controllo infatti stabilisce che “è necessario che si possa acquisire con certezza la leggibilità di almeno un carattere numerico del codice di origine e la visibilità della lettera-mese”; quasi sempre l’operazione di scarto avviene senza che l’allevatore o un suo delegato siano presenti creando pertanto dei significativi problemi di azzardo morale visto che, dopo la sottoscrizione del contratto, il produttore primario è impossibilitato a partecipare a tutte le operazioni di selezione che si svolgono nell’impianto di macellazione.

Le clausole che gli intervistati hanno dichiarato in numero maggiore non essere rispettate pur essendo espresse in modo chiaro nel contratto sottoscritto, sono la griglia di premialità e la durata del contratto. Il primo elemento consiste in un premio di maggiorazione rispetto al prezzo di riferimento attribuito dal macellatore all’allevatore se una partita conferita risponde a determinate caratteristiche qualitative<sup>174</sup>. Poiché la griglia di premialità è stabilita dal macellatore a transazione avvenuta, i valori dei premi sono a completa discrezione dell’acquirente. Gli allevatori intervistati sostengono che di prassi maggiore è la quotazione dei suini stabilita in una data settimana, minore è il valore del premio qualità (quello variabile) attribuito arbitrariamente dall’acquirente al produttore primario, palesando un chiaro problema di asimmetrie informative tra le parti coinvolte nello scambio. La poca chiarezza legata alla durata del contratto che, come è noto, deve essere esplicitata per legge, è spiegabile da parte degli allevatori con la poca chiarezza del macellatore circa la volontà di reiterare il contratto in essere in prossimità della scadenza: l’assenza di relazioni di filiera consolidate nella maggior parte dei casi e di incertezza sugli sbocchi commerciali per il

---

<sup>174</sup> La griglia di premialità nella maggioranza dei casi si compone dei seguenti elementi: un premio di accaparramento, un premio al kg per ogni punto percentuale aggiuntivo rispetto al 90% delle carcasse conferite appartenenti alle classi H-URO ed un premio relativo al possesso da parte dell’allevatore di certificazioni di qualità (p.e. quella biologica)

proprio prodotto, possono disincentivare il produttore primario nell'intraprendere investimenti ingenti di medio e lungo periodo.

Gli allevatori intervistati, infine, sostengono che non danno luogo ad ambiguità le clausole che, da un'analisi degli schemi di contratto scritto utilizzati dagli operatori economici ed in alcuni casi predisposte dalle organizzazioni professionali agricole, risultano essere omogenee negli schemi di contratto poiché frutto di consuetudini che sono andate consolidandosi negli anni: l'allevatore è responsabile delle modalità di carico e l'acquirente del ritiro dei capi<sup>175</sup>, la determinazione del prezzo per i suini da ingrasso avviene prendendo come riferimento la quotazione della Commissione Unica Nazionale suini da macello o –in assenza di quotazioni– il valore del bollettino settimanale della Borsa merci di Modena; la durata del contratto e la quantità oggetto della durata dell'intero contratto devono essere esplicitate per legge<sup>176</sup>; le condizioni di pagamento prevedono l'impegno da parte dell'acquirente di pagare entro i termini stabiliti dalla normativa ed comprendono il tipo di pagamento.

#### *L'esistenza di pratiche commerciali sleali*

L'allegato A del Decreto Ministeriale 19 ottobre 2012 n. 199 “Attuazione dell'articolo 62 del Decreto Legge 24 gennaio 2012 n.1, convertito con modificazioni dalla legge 24 marzo 2012” riporta un elenco di prassi sleali nei rapporti di filiera verticali stilato dal Forum europeo di Alto livello per un miglior funzionamento della filiera alimentare; l'elenco riguarda tutte le pratiche riscontrate dai redattori del documento nei diversi comparti produttivi e nei 28 Paesi europei.

---

<sup>175</sup> Nello specifico l'allevatore o la persona dallo stesso incaricata deve assistere alle operazioni di carico dei suini; egli è tenuto a verificare che gli animali siano caricati sul mezzo di trasporto con modalità conformi alla normativa sul benessere animale. Il ritiro dei suini è a carico dell'acquirente che, direttamente o attraverso persona da lui incaricata o attraverso il vettore, dovrà collaborare alle operazioni di carico, verificando in particolare che gli animali non siano in soprannumero sul mezzo di trasporto. Il venditore e l'incaricato del ritiro degli animali devono sottoscrivere una scheda sulla quale dovranno essere riportati i seguenti dati: il numero dei suini caricati suddivisi tra motrice e rimorchio, gli eventuali vizi evidenti riscontrati sugli animali, condizioni verificabili di carico (ad es. mancato utilizzo di tramezzi divisorii), nominativo delle persone che hanno assistito al carico. I maiali devono essere tenuti a digiuno per almeno dodici ore prima del ritiro salvo diverse pattuizioni con il compratore.

<sup>176</sup> Legge 24 marzo 2012, n. 27

Ai fini della presente ricerca, si è ritenuto opportuno valutare quali fossero le pratiche sleali compiute dai macellatori emiliano-romagnoli a danno dei suinicoltori secondo la conoscenza del settore da parte di questi ultimi. Dalle interviste è emerso che una delle criticità maggiori è quella dell'applicazione di sanzioni considerate non proporzionali e trasparenti: nei contratti di compravendita dei suini le penalità possono essere legate a difetti dei suini, delle carcasse o dei tagli dopo il sezionamento. Le sanzioni da parte del macellatore sono solitamente applicate senza che siano stati preventivamente concordati indici di gravità dei difetti riscontrati, la quantificazione dei danni eventualmente arrecati e le quotazioni degli analoghi tagli, che non potendo essere immessi nel circuito dei prodotti tutelati, dovrebbero confluire tra quelli non certificati. Inoltre, le penalizzazioni sono frutto di una trattativa tra allevatore e macellatore mentre quasi mai si ricorre all'intervento di un mediatore per dirimere eventuali contenziosi: questa situazione espone l'allevatore a problemi di asimmetria informativa, di azzardo morale e di *bargaining power*<sup>177</sup>.

Un'altra criticità per i produttori primari della Regione a cui è stato sottoposto il questionario, è rappresentata dall'utilizzo di clausole che possono rivelarsi ambigue o dal mancato inserimento nel contratto da parte dell'acquirente di termini e specificazioni che potrebbero garantire maggiore chiarezza durante la transazione commerciale, come emerso nella parte I del questionario: ciò potrebbe ingenerare comportamenti opportunistici da parte del macellatore, il quale è il soggetto che nella quasi totalità dei casi sottopone il contratto alla controparte in presenza di contratti scritti.

La pratica di ritardare la fase di conferimento, come descritto in precedenza, costituisce una strategia del macello per acquistare i suini al prezzo più favorevole. Oltre a ciò, numerosi allevatori hanno affermato che raramente i macellatori vanno incontro alle esigenze

---

<sup>177</sup> L'allevatore infatti non partecipa insieme al macellatore alla fase di verifica qualitativa dei capi, delle carcasse e dei tagli (asimmetria informativa), scopre solo dopo aver siglato il contratto a quanto ammonta la penalizzazione (problema di azzardo morale) e rischia di non ricevere il pagamento dovuto se non trova l'accordo con l'acquirente (*bargaining power*)

dell'allevatore nel caso in cui si chieda di ritirare saltuariamente una partita anche se costituita da un minor numero di capi rispetto a quelli pattuiti o in numero maggiore se, per ragioni sanitarie, l'imprenditore agricolo è costretto a svuotare l'intero allevamento: si è in presenza, anche in questo caso, di un evidente problema di *bargaining power*.

L'impossibilità per l'allevatore di ottenere informazioni rilevanti ai fini del negoziato contrattuale che avrebbe diritto di conoscere riguarda per tutti i soggetti interessati il mancato rispetto da parte degli stabilimenti di macellazione dell'articolo 12 del Decreto del 12 ottobre 2012 "*Norme concernenti la classificazione delle carcasse bovine e suine*": la norma infatti stabilisce che i responsabili degli impianti di macellazione devono classificare ed identificare le carcasse suine secondo la apposita tabella comunitaria e che i risultati della classificazione devono essere obbligatoriamente inseriti in un portale ministeriale, insieme alle informazioni dei prezzi medi rilevati. Tali informazioni sono estremamente importanti per il mercato dei suini da macello, poiché sono le medesime con le quali il Ministero elabora i prezzi medi nazionali da comunicare alla Commissione unica nazionale ed alle Camere di Commercio utili ai fini delle quotazioni settimanali. Tuttavia, benché il sistema sia entrato in funzione nel 2010, solo a partire dall'inizio del 2015 gli allevatori sono stati messi nelle condizioni di ricevere le informazioni necessarie con cadenza settimanale. Un'ulteriore criticità è rappresentata dalla mancata realizzazione ad oggi dell'impegno assunto dai macellatori nel 2013<sup>178</sup> dell'introduzione nei propri stabilimenti di uno strumento informatico per raccogliere in modo incontrovertibile le informazioni trasmesse dagli strumenti di rilevazione dei parametri impiegati per la classificazione delle carcasse per singole partite ( per esempio pesi, spessori e percentuali) : tale strumento, oltre ad eliminare le tensioni oggi esistenti tra allevatore e macello sulla classificazione delle carcasse, consentirebbe al suinicoltore di ottenere dati che sarebbero di estrema importanza per orientare le scelte aziendali di tipo

---

<sup>178</sup> L'impegno è stato preso con la sottoscrizione da parte di Assica e delle organizzazioni maggiormente rappresentative del settore di un'Intesa di filiera con il coordinamento del Ministero per le politiche agricole

genetico e legate all'alimentazione. L'attuale reticenza dei macelli ad introdurre questo tipo di controllo sta invece acuendo le tensioni tra venditori e compratori.

L'imposizione di modifiche unilaterali della relazione commerciale con poco o nessun preavviso è legata principalmente, da quanto emerso dai soggetti intervistati, a cambiamenti riguardanti la cadenza dei ritiri periodici senza un accordo preliminare e con il rischio di un'interruzione del rapporto commerciale da parte del macellatore se non si è in grado di ottemperare all'alto grado di flessibilità richiesta.

Riguardo alle clausole sleali evidenziate da un numero minoritario di allevatori, appare utile sottolineare come il rifiuto di mettere per iscritto determinate condizioni contrattuali non è contemplato poiché gli intervistati dichiarano che singolarmente non hanno alcun potere coercitivo nei confronti della controparte; quanto al tentativo di trasferire i rischi di impresa sui produttori primari, alcuni dei rispondenti hanno affermato di trovarsi in alcuni casi nella condizione di aver vincolato il corrispettivo dovuto al pagamento da parte del trasformatore al macello, benché la normativa italiana abbia introdotto nell'ordinamento nazionale la Direttiva europea contro i ritardi di pagamento che stabilisce limiti ben precisi da rispettare; infine, coloro che hanno annoverato tra le pratiche scorrette il tentativo di trasferire sull'allevatore i costi dei suoi investimenti, hanno fatto riferimento al fatto che da anni i produttori primari chiedono ai macelli di introdurre nei loro stabilimenti strumenti di rilevazione dei parametri impiegati per la classificazione delle carcasse più precisi di quelli attualmente impiegati: sebbene la maggioranza dei macelli sostenga che il proprio stabilimento non può per ragioni logistiche legate all'efficienza del ciclo di macellazione e sezionamento, anche le imprese propense ad adottare nuovi metodi di rilevazione, sostengono che l'investimento per l'acquisto dei nuovi macchinari dovrebbe essere condiviso tra la parte agricola e quella dei macellatori.

### La presenza di clausole giuridiche

La terza parte del questionario ha riguardato la verifica dell'esistenza di clausole giuridiche esplicite nei contratti in grado di tutelare il produttore primario nei confronti dei macellatori. I risultati hanno fatto emergere come, in generale, i contratti scritti esistenti tra allevatori emiliano-romagnoli e i macellatori siano carenti: la maggioranza degli intervistati ha dichiarato che negli accordi sottoscritti è presente solo la clausola di gestione di eventuali controversie; tuttavia quasi tutti i rispondenti hanno dichiarato di ritenere tali elementi molto importanti o importantissimi ai fini della transazione commerciale, con particolare riferimento all'esplicitazione della clausola per la risoluzione di possibili contenziosi tra le parti e la clausola di risoluzione del contratto per inadempienza attivabile dall'allevatore.

Quanto alla prima clausola succitata, gli schemi di contratti scritti messi a disposizione dagli intervistati contengono un riferimento all'impegno delle parti a risolvere le eventuali controversie mediante arbitrato irrituale della Camera di Commercio<sup>179</sup> (senza alcuna formalità di legge) competente ove ha sede l'azienda acquirente. Tuttavia, i soggetti intervistati hanno dichiarato di ritenere tale clausola una formalità di cui non ci si avvale nell'operato di tutti i giorni: primo, chiedere un parere al collegio arbitrale implica l'avvio di una procedura burocratica piuttosto lunga e farraginoso mentre le controversie che emergono durante la transazione commerciale devono essere di rapidissima risoluzione ed inoltre ha un costo variabile, quindi, a queste condizioni le parti preferiscono addivenire ad un accordo tra di loro anziché avvalersi di un arbitro; secondo, molto spesso l'allevatore si trova in posizione di dipendenza economica nei confronti del macellatore e rinuncia a ricorrere all'arbitrato della Camera di Commercio per evitare di compromettere la relazione con l'acquirente. .

Riguardo alla clausola che consente la risoluzione del contratto per inadempienza attivabile dall'allevatore, si sottolinea come la legge n. 102 del 2005 abbia previsto tale possibilità ma

---

<sup>179</sup> Le commissioni arbitrali delle Camere di Commercio sono istituite ai sensi dell'art. 2 della Legge del 29 dicembre 1993 n. 580 "Riordinamento delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura"

con due limiti: in primo luogo, la clausola avrebbe valore legale solo se lo schema di contratto fosse parte di un precedente contratto quadro sottoscritto dalle rappresentanze del comparto suinicolo sotto l'egida del Ministero per le politiche agricole; in secondo luogo, essa sarebbe attivabile da entrambe le parti, non contribuendo così a riequilibrare i rapporti negoziali tra la parte agricola e quella della trasformazione. Diversa è stata la scelta dei legislatori francesi<sup>180</sup> che concedendo tale diritto esclusivamente all'agricoltore, ha favorito lo sviluppo di una contrattazione collettiva solida proprio in ragione dello strutturarsi di costanti relazioni equilibrate sistemiche tra produttori agricoli e loro controparti<sup>181</sup>.

Un numero inferiore di rispondenti ha dichiarato di ritenere importante l'inserimento in un contratto tipo della clausola di gestione dei casi di forza maggiore: tale clausola è presente nella legge n. 102 del 2005 –che i suinicoltori ed i macellatori potrebbero approvare solo previa sottoscrizione di un accordo quadro a livello nazionale-, ed è altresì inserito in alcuni schemi di contratto proposti dalle organizzazioni professionali agricole: essa è intesa come misura di tutela per gli allevatori e per i macellatori a fronte di gravi calamità naturali, provvedimenti delle autorità sanitarie, scioperi di categoria o aziendali, comprovata mancanza di mezzi di trasporto, patologie a carico dei suini, manutenzioni straordinarie al macello e contempla nella maggioranza dei casi la dicitura “o altri impedimenti” che lascia troppa discrezionalità al soggetto più forte nella transazione commerciale e non esistono meccanismi sanzionatori sufficientemente efficaci per garantire il rispetto di tale clausola.

Infine, solo pochi degli intervistati ritengono molto importante o importantissima l'introduzione della clausola di confidenzialità sui contenuti del contratto: tuttavia, essa offre un'importante garanzia a tutela dei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo n.196/2003;

---

<sup>180</sup>Loi n°64-678 du 6 juillet 1964 tendant à définir les principes et es modalités du régime contractuel en agriculture, art. 18

<sup>181</sup> È importante sottolineare come una recente proposta di legge attualmente in discussione alla Commissione Agricoltura della Camera dei deputati per il riequilibrio dei rapporti tra soccidario e soccidante definisca come vessatoria qualsiasi clausola che determina un significativo squilibrio a danno del soccidario e che è frutto della sua posizione di dipendenza economica nei confronti del soccidante. La proposta di legge prevede la sola nullità delle clausole vessatorie ma non già dell'intero contratto, al fine di evitare che il soccidario sia dissuaso dal far valere le proprie ragioni in giudizio.

inoltre è bene che, qualora inserita, tale clausola non si trasformi in un'imposizione da parte dell'acquirente a non rivelare determinate informazioni utili ai fini delle transazioni commerciali: ciò potrebbe infatti costituire un'arma in mano ai macellatori per evitare che il confronto con altri suinicoltori (per esempio sui valori attribuiti alla griglia di premialità) contribuisca a diminuire il gap di informazioni che consente agli acquirenti di imporre determinate condizioni di mercato.

### Le clausole relative alla valutazione delle carcasse

I rispondenti al questionario hanno ritenuto importantissima la certezza della taratura delle bilance nei macelli ad opera di un ente terzo: ciò contro la possibilità di ottenere risultati scorretti dalle operazioni di pesatura effettuate mediante strumenti per pesare a funzionamento non automatico<sup>182</sup> che, nel caso della transazione commerciale tra produttori e macellatori, è fondamentale ai fini della remunerazione della carcassa. La normativa comunitaria<sup>183</sup> e quella nazionale<sup>184</sup> stabiliscono le caratteristiche che devono avere gli strumenti conformi, i soggetti deputati ad effettuare controlli, gli iter da rispettare per il mantenimento della conformità e l'apparato sanzionatorio<sup>185</sup>.

Per il settore suinicolo emiliano-romagnolo, i macelli sono tenuti ad effettuare una revisione periodica delle bilance tramite laboratori privati accreditati e autorizzati dalle Camere di Commercio; queste ultime, poi, sono dotate di Ispettori metrici incaricati della verifica dell'affidabilità metrologica degli strumenti di pesa attraverso controlli a campione. Ad oggi, tuttavia, il macellatore non è tenuto a dare conto all'allevatore con cui intrattiene una relazione commerciale del rispetto delle scadenze periodiche per la revisione della

---

<sup>182</sup> Per "strumento per pesare a funzionamento non automatico" si intende uno strumento per pesare che richiede l'intervento di un operatore durante la pesatura, si veda la Direttiva 90/384/CEE

<sup>183</sup> Direttiva 2014/31/UE concernente l'armonizzazione delle legislazioni degli Stati membri relative alla messa a disposizione sul mercato di strumenti per pesare a funzionamento non automatico

<sup>184</sup> Decreto del 18 gennaio 2011, n. 31. Regolamento concernente i criteri per l'esecuzione dei controlli metrologici successivi sugli strumenti per pesare a funzionamento automatico, ai sensi del decreto legislativo 2 febbraio 2007, n. 22, attuativo della direttiva 2004/22/CE

<sup>185</sup> Decreto legislativo 29 dicembre 1992, n. 157 Attuazione della direttiva 90/384/CEE sull'armonizzazione delle legislazioni degli Stati membri in materia di strumenti per pesare a funzionamento non automatico

strumentazione utilizzata, né ad informare la controparte nel caso fosse riscontrata un'irregolarità nel sistema di pesatura del proprio impianto. Le uniche informazioni di cui un venditore può venire a conoscenza sono quelle “visive”: ogni bilancia deve infatti essere dotata per legge il simbolo grafico della marcatura CE ed una targhetta adesiva di colore verde indicante i mesi e al centro l'anno di scadenza della revisione; come è noto, tuttavia, l'allevatore non riesce a svolgere tale controllo autonomamente.

Riguardo all'utilizzo di ganci conformi, preme sottolineare che non esiste omogeneità tra i macelli suinicoli emiliano-romagnoli: ogni impianto è dotato di ganci di pesa peculiari che devono essere conformi solo alle normative sanitarie vigenti, ma che possono differire per forma e peso; negli impianti di macellazione di minore dimensione, è possibile che nella stessa linea di produzione si utilizzino ganci differenti tra di loro. Ciò può comportare variazioni anche significative nella determinazione del peso della carcassa da uno stabilimento di macellazione ad un altro.

Il Regolamento 1234/2007/CEE<sup>186</sup> ha imposto agli impianti di macellazione l'obbligo di determinare il peso freddo delle carcasse suine, consentendo allo Stato membro la definizione di una “carcassa tipo” differente rispetto a quella proposta; la determinazione del peso è fondamentale nella transazione tra allevatore e macellatore poiché funzionale alla determinazione del prezzo del suino a peso morto e tale normativa è stata da subito fonte di profonde tensioni tra allevatori e macellatore.

Riguardo alla presentazione della carcassa tipo, benché l'Unione europea abbia deciso di concedere all'Italia una deroga prevedendo che la carcassa fosse valutata con la presenza della sugna, molti macelli nel passato hanno presentato carcasse difformi<sup>187</sup>. La questione a lungo dibattuta anche con il coinvolgimento del Ministero delle Politiche agricole, è stata risolta attraverso la sottoscrizione dell'Intesa di filiera per il settore suinicolo del luglio 2013, nella

---

<sup>187</sup> Senza la sugna, ma con rognoni e diaframma.

quale le parti hanno convenuto che la carcassa conforme fosse quella presentata con sugna e con il diaframma residuo alla eviscerazione: oggi è tuttavia molto complesso per il singolo allevatore verificare il rispetto di tale convenzione frutto dell'accordo tra le parti.

Peraltro, il Regolamento n. 1249/2008/CE<sup>188</sup> stabilisce che il peso da considerare ai fini dell'applicazione di una specifica equazione di stima della carne magra per la quotazione del suino a peso morto vada determinato a freddo: si è convenuto di calcolare il peso morto a freddo applicando al peso morto caldo un coefficiente del 2%, che dovrebbe corrispondere al calo di peso dovuto al raffreddamento e alla perdita di liquidi, valido se e solo se effettuato entro 45 minuti dalla giugulazione. Spesso tuttavia si verifica che i macelli applichino detrazioni arbitrarie (superiori al coefficiente del 2%) ed inoltre l'allevatore non ha la possibilità di verificare se il calcolo avviene effettivamente entro i 45 minuti, a meno di non recarsi personalmente nello stabilimento di macellazione ad ogni partita di suini consegnata alla controparte.

Quanto all'individuazione delle classi commerciali, il Regolamento UE n. 1308/2013 recante le nuove norme per l'Organizzazione Comune dei mercati dei prodotti agricoli prevede, come il regolamento precedente, un sistema unico di classificazione delle carcasse basata su categoria di appartenenza (suino leggero o pesante) e classe di carnosità (classificazione SEUROP<sup>189</sup>): attraverso il monitoraggio dei prezzi delle carcasse, come è noto, la Commissione può rilevare per tempo elementi distorsivi che possono comparire nel mercato della carne suina e, pertanto, attivare strumenti di contrasto previsti dalla rete di protezione del prezzo quali, ad esempio, l'ammasso di carcasse suine o di corrispondenti tagli anatomici. Nel caso dei suini destinati al circuito dei prosciutti tutelati, la classificazione ha un ruolo di primaria importanza poiché il Disciplinare del Prosciutto di Parma stabilisce che sono idonee

---

<sup>188</sup> Art. 22 comma 2°

<sup>189</sup> Classe S (tenore di carne magra fino a meno di 60%); classe E (tenore carne magra 55%); U (tenore carne magra da 50% fino a meno di 55%); R (tenore carne magra da 45% fino a meno di 50%); O (tenore carne magra da 40% fino a meno di 45%); P (tenore carne magra < 40%).

ad entrare nel circuito dei tutelati solo le carcasse classificate nelle classi centrali U-R-O: un importante studio di settore<sup>190</sup>, tuttavia, ha evidenziato come carcasse classificate con la lettera E potrebbero essere di suini con cosce idonee a fare parte del circuito dei prodotti tutelati poiché, come è noto, gli strumenti di classificazione diffusi nei macelli della Regione<sup>191</sup> Emilia Romagna rilevano lo spessore di lardo dorsale tra la terza e la quartultima costola ma il lardo sottocutaneo della superficie corporea non è uniforme, sebbene la quantità di lardo dorsale e quella della coscia siano correlate: gli allevatori pertanto sostengono che le cosce delle carcasse E oggi non riconoscono la dovuta valorizzazione.

Quanto all'accordo preventivo tra le parti sul calo peso alla macellazione, è consuetudine tra produttori e macellatori effettuare la vendita a peso vivo pesando l'animale presso la stalla e sottraendo dal peso una tara convenzionale di 2 chilogrammi se a digiuno e di 5 chilogrammi se alimentato: gli allevatori affermano tuttavia che quando il peso calcolato all'ingresso al macello non coincide con il peso rilevato dall'allevatore in uscita dall'allevamento, il produttore primario è costretto ad accettare le condizioni imposte dal macellatore per concludere la transazione commerciale.

---

<sup>190</sup> Rossi A., Cambia la popolazione suina. Scenari e nuove opportunità, *Rivista di Suinicoltura*, v. 55(11) p. 2-7, 2014

<sup>191</sup> Fat-O-Meater (FOM) o Hennessy Grading Probe (HGP)

## Conclusioni

L'elaborazione dei questionari somministrati al campione selezionato dimostra che nelle transazioni commerciali tra allevatori suinicoli e macellatori in Emilia Romagna i contratti attualmente in essere sono insufficienti a tutelare la parte agricola perché incompleti; dimostra altresì che esistono pratiche commerciali sleali perpetrate dalla parte della trasformazione su quella della produzione primaria, che mancano nella maggioranza dei casi clausole giuridiche esplicite in grado di bilanciare il potere negoziale ed, infine, che i processi che concorrono alla valutazione della carcassa generano conflittualità tra gli operatori implicati.

Il modello delle fratture applicato al settore suinicolo regionale risulta pertanto validato per quanto attiene alla frattura riguardante la conflittualità esistente tra allevatori e macellatori: l'unità funzionale costituita da produttori primari e primi trasformatori, infatti, manca dei requisiti parsoniani necessari ad assicurare l'equilibrio nella relazione: in un contesto economico complesso come quello emiliano-romagnolo in cui il contratto tra gli attori coinvolti sarebbe lo strumento più utile a trasformare gli elementi di conflittualità tra gli operatori economici in forme di cooperazione più o meno accentuate a seconda del grado di integrazione verso il quale si decidesse di convergere, le transazioni commerciali avvengono invece nella maggioranza dei casi per mezzo di accordi economici incompleti; nonostante i progressi portati avanti negli ultimi anni dai decisori politici comunitari ed introdotti nell'ordinamento italiano al fine di tutelare l'imprenditore economico più debole della filiera alimentare in una transazione commerciale, alcune pratiche commerciali sleali perpetrate dal macellatore ai danni del suinicoltore in Emilia Romagna dimostrano l'attuale scarsa incidenza degli orientamenti politici adottati; la recente riforma della normativa italiana in materia di fornitura di prodotti agroindustriali poi non ha reso obbligatorio l'inserimento nel contratto scritto di clausole obbligatorie che in altri Paesi europei hanno dimostrato di accrescere la

tutela della parte più debole della transazione commerciale, come per esempio la possibilità di dichiarare la nullità del contratto attivabile solo dall'allevatore; infine, mentre solitamente maggiore è il valore la filiera riconosce al fattore qualità ai fini della vendita di un dato prodotto, maggiormente verticistica e gerarchizzata risulta essere l'organizzazione della filiera per il controllo delle fasi di processo, nel caso della produzione del suino pesante destinato in massima parte al circuito dei prodotti tutelati in Emilia Romagna, essa è estremamente frammentata e solo in parte aggregata attraverso l'organizzazione interprofessionale del Gran suino italiano.

L'analisi dei questionari mostra che gli allevatori suinicoli emiliano-romagnoli, anche se membri dell'organizzazione interprofessionale Gran suino italiano, utilizzano solo in parte contratti scritti in forma esplicita e laddove presenti – ad eccezione del caso dell'unica organizzazione di produttori del territorio- si limitano ad essere individuali e non stipulati in forma aggregata.

L'organismo interprofessionale suinicolo è stato riconosciuto nel 2012 ai sensi della legge regionale n. 24 del 2000 *“Disciplina delle organizzazioni di produttori e delle organizzazioni interprofessionali per i prodotti agroalimentari”*, ma non possiede i requisiti per essere riconosciuto dalla normativa nazionale<sup>192</sup>: in questo senso, è bene evidenziare come sia attualmente in discussione a livello nazionale tra il Ministero per le politiche agricole e gli operatori economici, una bozza di decreto che consenta il riconoscimento anche delle organizzazioni interprofessionali che hanno una rappresentatività significativa su una o più Regioni; ciò permetterebbe, ad esempio, di poter avvalersi dello strumento dell'estensione delle regole anche ai soggetti non aderenti e potrebbe contribuire a diminuire le attuali criticità derivanti dallo scarso utilizzo dei contratti scritti in forma esplicita. Un ulteriore

---

<sup>192</sup> È attualmente in fase di discussione uno schema di decreto recante criteri e modalità per il riconoscimento ed il controllo delle organizzazioni interprofessionali di cui all'art. 157 del Regolamento UE 1308/2013 che dovrebbe contenere maggiori elementi di flessibilità.

problema è dettato dal fatto che l'accordo quadro per la redazione delle linee guida funzionali all'elaborazione di un contratto tipo tra gli operatori della filiera suinicola, dovrebbe essere discusso nel Tavolo agroalimentare composto dalle rappresentanze degli operatori economici coinvolti che compongono il Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro (il quale peraltro dovrebbe essere abolito con l'approvazione della Riforma del Senato e del Titolo V della Costituzione attualmente in discussione): l'eterogeneità della composizione della parte agricola, la presenza di un'unica organizzazione di produttori e l'assenza di contratti di fornitura consolidati tra la componente allevatoriale e quella dei macelli, hanno finora ostacolato la sottoscrizione di un'intesa di filiera a livello nazionale.

Stanti le peculiarità della filiera suinicola emiliano-romagnola, la soluzione più adeguata per migliorare l'attuale situazione di squilibrio della componente agricola nei rapporti contrattuali potrebbe essere rappresentato dalla sperimentazione dell'utilizzo di uno schema di contratto tra imprenditori agricoli e macellatori appartenenti all'organizzazione interprofessionale che intrattengono relazioni commerciali durature con alcuni aspetti migliorativi rispetto agli schemi di contratto attualmente esistenti.

## **proposte operative per il superamento delle criticità esistenti**

### Parte I Criticità contratti incompleti

Tra le clausole contrattuali che gli intervistati hanno dichiarato essere più ambigue sono state evidenziate quella riguardante i casi di non conformità, quella riferita alle caratteristiche che devono avere i capi conferiti e quella sulla determinazione della fornitura periodica. Come è noto oggi i contenziosi derivanti dalle prime due clausole sono risolti esclusivamente in modo informale tra le parti spesso a svantaggio della parte allevatoriale che, al fine di ottenere la remunerazione derivante dalla fornitura dei capi, asseconda le valutazioni del macellatore anche perché per mancanza di tempo si trova impossibilitato a partecipare a tutte le attività di

valutazione che si svolgono dentro l'impianto di macellazione. Un nuovo schema di contratto potrebbe vincolare le parti alla sottoscrizione di un accordo interprofessionale sui casi di non conformità e sulle caratteristiche dei capi; tale accordo dovrebbe contenere una documentazione fotografica accurata in grado di scongiurare un'interpretazione soggettiva dei criteri previsti dai disciplinari dei circuiti dei prodotti tutelati. Inoltre, i membri dell'organizzazione interprofessionale (parte agricola e parte della trasformazione) potrebbero dividere le spese per l'assunzione di un tecnico incaricato di dirimere i casi più complessi: ciò assicurerebbe la terzietà della risorsa impiegata ed anche una più tempestiva risposta rispetto ai tempi dell'Istituto Parma Qualità. In riferimento alla poca chiarezza nella determinazione della fornitura periodica, il contratto potrebbe prevedere condizioni esplicite che consentano al macello di ritardare i conferimenti in un dato momento (come per esempio durante le visite ispettive); si potrebbe altresì esplicitare un numero massimo di ritardi nella fornitura periodica attivabili dal macellatore nell'arco della durata totale del contratto pena –per esempio– l'imposizione di una contribuzione aggiuntiva nella quota associativa di adesione all'interprofessione dell'anno successivo, ma tale misura dovrebbe essere condivisa da entrambi le parti.

Quanto alle clausole che gli allevatori sostengono essere oggi meno rispettate, spiccano tra le altre la determinazione della griglia di premialità e l'esplicitazione della durata del contratto. La griglia di premialità differisce da macello a macello: creare un'unica griglia per i macelli aderenti all'organizzazione interprofessionale potrebbe disincentivare gli operatori degli impianti di macellazione a sottoscrivere lo schema di contratto vedendosi minata parte della loro libertà imprenditoriale: anche in questo caso, il valore aggiunto dell'essere membro dell'organizzazione interprofessionale potrebbe essere rappresentato dall'individuazione di una risorsa umana in grado di “supervisionare” la corrispondenza tra la qualità della merce fornita e la compilazione da parte del macello della griglia: ciò potrebbe essere accettato dai

macelli che intrattengono con gli allevamenti presenti nell'interprofessione relazioni commerciali per lo più consolidate e gradite agli operatori agricoli che potrebbero così fugare il dubbio di non avere il giusto riconoscimento per i capi conferiti. In riferimento allo scarso rispetto della clausola durata del contratto, sarebbe auspicabile il ripristino della previsione espressa di nullità del contratto – rilevabile d'ufficio dal giudice civile – nel caso di mancata previsione scritta dei suoi elementi essenziali (durata ove del caso, quantità e referenze dei prodotti venduti, prezzo, tempi e modi di consegna e pagamento) che il legislatore aveva inserito in un primo momento, ma che è stata successivamente stralciata.

### Parte II Esistenza di pratiche commerciali sleali

Le pratiche commerciali che gli allevatori suinicoli sostengono essere perpetrate con maggiore frequenza dai macellatori a loro danno sono il ritardo nella fase di conferimento, l'impossibilità di conoscere informazioni rilevanti ai fini del negoziato e l'applicazione di sanzioni in modo percepito come non proporzionale o trasparente.

La prassi del ritardare la fase del conferimento sulla base dell'andamento del mercato dei suini pesanti da parte dei macellatori, potrebbe essere arginata attraverso un accordo in cui le parti concordano sull'elencazione puntuale dei casi in cui il ritardo può essere tollerato; tuttavia, tale accordo rischia di non essere trovato poiché i macelli potrebbero percepirlo come troppo vincolante rispetto all'attuale libertà imprenditoriale. Sarebbe quindi preferibile la sottoscrizione di un accordo interprofessionale riconosciuto dalle parti in cui da un lato la componente agricola accetta un determinato numero di ritardi attivabili dal macellatore proporzionato alla durata del contratto (senza entrare nel merito delle ragioni del ritardo), dall'altro la componente dei macellatori si impegna –superata quella soglia- a risarcire l'allevatore per il danno subito dal mancato conferimento (sulla base dei costi di produzione aggiuntivi sostenuti). Quanto all'impossibilità per l'allevatore di ottenere informazioni

rilevanti ai fini del negoziato contrattuale<sup>193</sup> nonostante i dettami della legislazione vigente che incarica gli operatori dell'ente di controllo di verificare settimanalmente la sistematica implementazione delle informazioni che il macello deve trasmettere al sistema ufficiale nazionale, è bene sottolineare come la Circolare del Ministero per le politiche agricole del 9 gennaio 2014 abbia invitato gli impianti di macellazione ad introdurre al loro interno i datalogger (scatole nere) che consentirebbero ai controllori un raffronto tra i dati caricati nel portale ufficiale e quelli effettivamente rilevati. Fino ad oggi, tuttavia, nessuna azienda di trasformazione ha introdotto lo strumento al proprio interno: sarebbe necessaria la pubblicazione di un decreto attuativo da parte del Ministero per le politiche agricole, poiché renderebbe possibile il sanzionamento dei macellatori inadempienti.

Quanto all'applicazione di sanzioni in modo percepito come non proporzionale o trasparente dagli allevatori, i problemi dati dal fatto che esse vengono applicate mentre la transazione commerciale è in corso e altresì senza poterne verificare la veridicità, potrebbero essere tamponati attraverso la sottoscrizione tra le parti di un accordo interprofessionale in cui si esplicita cosa può essere sanzionato e si concorda preliminarmente la quantificazione della sanzione; si dovrebbe poi dare l'incarico ad un tecnico dell'organizzazione interprofessionale di verificare la corretta applicazione delle sanzioni ed il pagamento delle stesse da parte dell'allevatore (non in forma di trattenuta da parte del macello), pena l'espulsione di quello dall'organizzazione interprofessionale.

### Parte III Esistenza di clausole giuridiche

Le interviste effettuate hanno messo in luce quanto gli allevatori considerino importante l'esplicitazione della clausola per la risoluzioni di possibili contenziosi tra le parti ma che, a causa dei costi e dei tempi burocratici, piuttosto di avvalersi dell'arbitrato della Camera di

---

<sup>193</sup> La Circolare unificata IPQ/INEQ del 26 novembre 2014 recita che “a decorrere dal 2 dicembre 2014 ciascun allevamento dotato di password può accedere a tutte le informazioni di dettaglio riguardanti il peso lordo, il peso netto, lo spessore del grasso, lo spessore del magro, la percentuale di carne magra calcolata e conseguente categoria di peso associata per singola carcassa venduta”

commercio di riferimento si predilige dirimere i conflitti in modo autonomo. Poiché, come è stato osservato, tale modalità di gestione penalizza la parte debole della contrattazione, una soluzione potrebbe essere data dalla sottoscrizione di un accordo in seno all'Organizzazione interprofessionale Gran suino italiano per la creazione di una Commissione di mediazione sulle questioni di tipo commerciale che possono sorgere tra le parti coinvolte in una transazione commerciale, come già avviene per esempio negli organismi interprofessionali francesi: tale soluzione potrebbe costituire un vantaggio per entrambi gli operatori dal punto di vista del risparmio di tempo e di denaro rispetto all'attivazione dell'arbitrato della Camera Commercio; per la parte agricole peraltro tale strumento costituirebbe una garanzia di tutela molto maggiore rispetto a quanto avviene oggi.

I rispondenti hanno altresì dichiarato di ritenere fondamentale l'inserimento nel contratto stipulato con la controparte di una clausola di risoluzione del contratto per inadempienza attivabile dall'allevatore. A questo proposito, è bene ricordare che il decreto ministeriale del 19 ottobre 2012 –successivamente modificato in modo sostanziale per gli effetti dell'entrata in vigore della legge 17 dicembre 2012- prevedeva inizialmente la nullità del contratto in caso di mancato rispetto del formalismo negoziale e rilevanza d'ufficio da parte del giudice; si sarebbe trattato di un miglioramento delle tutele in capo ai produttori primari, ma tale dispositivo è stato eliminato dal legislatore nella versione attuale della legge; autorevoli giuristi tuttavia concordano sul fatto che il ripristino della suddetta misura concorrerebbe ad aumentare il potere contrattuale della parte agricola.

#### Parte IV Valutazione delle carcasse

In riferimento al giudizio espresso dagli intervistati sull'importanza di avere più certezza circa la taratura periodica da parte degli impianti di macellazione degli strumenti di pesa e la conformità dei ganci utilizzati, appare utile evidenziare come il capitolo degli Adempimenti e prescrizioni per i macelli del Manuale sulle procedure operative di classificazione e vigilanza

delle carcasse suine<sup>194</sup> attualmente in fase di revisione, presenti alcune proposte innovative: primo, è introdotta la possibilità per le rappresentanze degli allevatori di presenziare alla fase dei controlli inviando apposita richiesta all'Istituto preposto; il ruolo di vigilanza potrebbe dunque essere svolto dall'Organizzazione interprofessionale a tutela delle parti coinvolte. Secondo, qualora fossero riscontrate ripetute inadempienze da parte dello stabilimento di macellazione sulla taratura delle bilance o dei ganci, è in fase di studio un meccanismo di compensazione economica per l'allevatore degli eventuali danni subiti dagli errori compiuti dal macello: questo meccanismo costituirebbe di certo una tutela oggi assente per l'allevatore ed anche un deterrente per il macello a non ottemperare agli obblighi di legge.

Quanto alla necessità sentita dagli allevatori di calcolare nel modo più preciso possibile le classi commerciali delle carcasse valutate, prestando attenzione alle differenze che possono intercorrere tra un capo ed un altro ed altresì tra i singoli tagli del medesimo capo, si ribadisce come gli attuali strumenti di classificazione in uso negli stabilimenti di macellazione in cui gli allevatori emiliano-romagnoli conferiscono i propri capi, non consentano tale precisione ed inoltre allo stato attuale il risultato dipende in larga misura dal modo di lavorare dell'operatore poiché bisogna garantire una corretta inclinazione del classificatore: la soluzione potrebbe essere data dall'adozione di strumenti di classificazione più sofisticati come l'Autofom o l'Image meter, il cui utilizzo in Italia è stato recentemente validato dalla Commissione europea; ciò comporterebbe per il macellatore una necessaria modifica del funzionamento della propria linea produttiva per renderla adeguata all'introduzione del nuovo strumento. Da ciò deriva la richiesta di alcuni macelli che vincolano l'adozione del nuovo classificatore all'accettazione degli allevatori di contribuire economicamente all'investimento poiché entrambe le parti –sostengono- ne trarrebbero giovamento. In realtà, il coinvolgimento diretto degli allevatori nell'investimento ne condizionerebbe in modo eccessivo le scelte

---

<sup>194</sup> L'elaborazione di tale manuale è richiesta dal Regolamento 1249/2008/CEE

commerciali successive. L'acquisto della strumentazione in grado di fornire dati più accurati potrebbe essere invece realizzato dall'Organizzazione interprofessionale ed il costo per il macellatore potrebbe essere ridotto attraverso la ricerca di finanziamenti che potrebbero derivare, per esempio, dall'attivazione di un progetto di filiera tra gli operatori nel quadro del nuovo Piano di sviluppo rurale regionale. Per quanto concerne la determinazione del calo peso dal carico alla macellazione tra le parti in via preventiva così da evitare possibili contenziosi durante la transazione commerciale, essa potrebbe essere frutto di un accordo interprofessionale basato –per esempio- sul dato medio fornito dagli allevatori e dai macellatori in un dato lasso di tempo in funzione della distanza percorsa. Quanto, infine, alla certezza nell'utilizzo del peso calcolato a freddo per la determinazione della resa entro 45 minuti dalla giugulazione, essa potrebbe essere garantita dall'introduzione di un metodo di controllo in remoto che, attraverso l'utilizzo di un personal computer, darebbe la possibilità ad un tecnico dell'Organizzazione interprofessionale di effettuare verifiche periodiche sopperendo in tal modo all'impossibilità per l'allevatore di dedicare tempo a tale tipo di attività e tutelando i macellatori da possibili contenziosi con la controparte.

## Bibliografia

AA.VV., *The EU Competition Framework : Specific Rules for the Food Chain in the New CAP*”, European Parliament Studies, 2010

Addis F., “*Neoformalismo e tutela dell'imprenditore debole*”, *Obbligazioni e contratti*, 2012  
Ag. Management, Marketing and Finance Service: 30, 2005

Akerlof G.A., *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, *Quarterly Journal of Economics*, 1970

Albisinni F., *Sistema agroalimentare*, in *Dig. Disc. Priv.*, sez.civ., IV agg., 2009

Albisinni F., *La nuova OCM ed i contratti agroalimentari*, *Riv. Dir. Al.*, Anno VII, n.1, 2013

Argyres, N.S. e Liebeskind, J. P., *Contractual Commitments, Bargaining Power and Governance Inseparability: Incorporating History into Transaction Cost Theory*. *Academy of Management Review*, 24, 1999

Autorità garante della concorrenza e dei mercati, *Indagine conoscitiva sul settore della GDO – IC43*, 2012

Bellantuono G., *Razionalità limitata e regole contrattuali : promesse e problemi della nuova analisi economica del diritto*, Castellanza: LIUC, 2001

Benedetti A.M., Bartolini F., “*La nuova disciplina dei contratti di cessione dei prodotti agricoli ed agroalimentari*”, *Rivista di Diritto Civile* n. 3, 2013

Bercovitz, J. E. L., *The structure of franchise contracts*. PhD. dissertation, University of California, Berkeley, 2000

Biscontini G., “*Contratti agroindustriali art.62 d.l. n. 1 del 2012: luci ed ombre*”, [www.comparazionediritto civile.it](http://www.comparazionediritto civile.it)

Bloom N., Gundlach G.T., Cannon J.P., *Slotting allowances and fees: schools of thought e the views of practicing managers*, *Journal of marketing*, Vol n. 64, aprile 2000

Boccaletti S., Canali G., *Percezione e trasmissione delle informazioni sulla qualità nella filiera degli ortofrutticoli freschi*, *Rivista di Politica Agraria*, n.4, 1998

Boone J. e Boone D.A., *Analyzing Likert Data*, *Journal of Extension*, vol. 50, n. 2, 2012

Brousseau E., *Les théories des contrats: une revue*, *Revue d'Economie Politique*, n. 103, 1993

Canfora I., “*I contratti di coltivazione, allevamento e fornitura*”, *Rivista di diritto alimentare*, n. 3, 2012

Carlton D.W. and Perloff J.M., *Modern Industrial Organization*; Boston: Addison Wesley, 2005

Cartersten P. C., *Buyer Power and the Horizontal Merger Guidelines: Minor Progress on an Important Issue*, University of Pennsylvania Journal of Business Law, vol. n. 14:3, p. 775-821, 2012

Cartersten P. C., *Controlling the Abuse of Unilateral Buyer Power*, Working Paper, Center of Competition Policy and Law, Oxford, 2012

Coase R.H., *La natura dell'impresa (1937)*, in G. Brosio (a cura di), *La teoria economica dell'organizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1989;

Commissione europea, *Study on the Competitiveness of the European Meat Processing Industry*, 2011

Commons J.R., *Legal foundations of capitalism*. Madison, University of Wisconsin Press, 1924

Cooke, B. and Robles, M. , *Recent food price movements: A time series analysis*, Discussion Paper n. 00942, International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington, 2009

Crpa, *Suinicoltura e costi di produzione*, 2013

D'Adda N., *"Nullità parziale e tecniche di adattamento del contratto"*, Padova, 2008

Da Silva C.A. , *The growing role of contract farming in agri-food systems developments: drivers, theory and practice*, FAO,

De Roest K., Corradini E., Montanari C., *Suinicoltura e costi di produzione del suino pesante nel contesto internazionale*, Crpa, 2014

Eisenhardt, KM, *Agency Theory: An Assessment and Review*, Academy of Management Review, vol. 14, no. 1, 1989

Eurostat, *Transport of agricultural, fishing, food, beverage and tobacco products, EU-27*, 2009

FAO , *"Soaring food prices: facts, perspectives, impacts and actions required"*, 2008

FAO , *Statistical Yearbook*, 2010

Ferri G.B., *Ordine pubblico, buon costume e la teoria del contratto*, Milano, p. 62 ss., 1970

Foros. O., Kind H.J.: *Do Slotting Allowances harm retail competition?* in Scand. J. of Economics, 110(2), p. 367-384, 2008

Frascarelli A., *Dalla politica dei mercati al funzionamento della filiera alimentare: un nuovo paradigma della Pac*, *Agriregionieuropa* Anno 8, n. 30, p.1-5, 2012

Germanò A., *L'agricoltura e l'alimentazione. Le fonti del diritto agroalimentare fra i Trattati dell'Unione europea e la costituzione e la codificazione italiane*, *Riv. Dir. Agr.*n. 1, 2011

Ghemawat, P. , *Market Incumbency and Technological Inertia*, *Marketing Science*. 10(2), 1991

Giacomini C., Arfini F., *Nuova Pac e competitività dell'agricoltura italiana*, *Agriregionieuropa* anno 8 n°29, p. 23, 2012

Goetz,C. J. e Scott R., *Principles of Relational Contracts*, *VirginiaLawReview*, 1981

Grossman S. e Hart O., *The cost and benefit of ownership: a theory of vertical and lateral integration*, *Journal of political economy*, p. 691-719, 1986

Hannan M. and Freeman J. , *Structural inertia and organizational change*, *American sociological Review*, 49, 1984

Hobbs J.E. e Young L.M., *Closer Vertical Coordination in Agrifood Supply Chain: a conceptual model and some preliminary evidence*”, *Supply Chain Management* n. 5(3), p. 131-142, 2000

Hooghe L., Marks G., *Types of Multi-level governance*, *European integration online papers*, vol. 5 n. 11, 2001

Iglesias, A., Garrote, L., Quiroga, S. and M. Moneo, *Impacts of climate change in agriculture in Europe*. PESETA-Agriculture study, 2009

Ismea, *La catena del valore*, *La competitività dell'agroalimentare italiano*. Check up , 2012

Ismea, *Studio di fattibilità per il progetto “suino leggero-intermedio”: analisi dei costi di produzione e macellazione*, novembre 2013

Jannarelli ., *I contratti nel sistema agroalimentare*, in *Trattato di diritto agrario*, diretto da Costato, Germanò e Rook Basile, vol. 3, Torino, 2011

Jannarelli A., *Cooperazione e conflitto nel sistema agroalimentare*, *Rivista di diritto alimentare*, 2008

Jannarelli A., *Disciplina legale e prassi applicativa nei contratti di Integrazione verticale in agricoltura: l'esperienza francese*, in *Rivista di diritto agrario*, p. 327 ss., 1981

Jannarelli A., *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, *Rivista di diritto alimentare*, n. 2, 2008

- Jannarelli A., *I contratti dall'impresa agricola all'industria di trasformazione. Problemi e prospettive dell'esperienza italiana*, Rivista di diritto alimentare, n. 2, 2008
- Jannarelli A., *I contratti del Mercato agroalimentare: alcune considerazioni di sintesi*, Rivista di diritto alimentare, n. 1, 2013
- Jensen, Michael, . *Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers*. American Economic Review , n. 76 (2), 1986
- L. Van Eenennaam and A. E. Young, *Prevalence and impacts of genetically engineered feedstuffs on livestock populations* , Journal of Animal Science, Ottobre, n. 92 (10), 2014
- Lewis D.K., *Convention: a philosophical study*, Harvard University Press, Cambridge, 1969
- Likert R. , *Technique for the measure of attitudes Arch. Psycho.*, Vol. 22 n.140, 1932
- Marshall A., *Principi di economia*, 1890 ; Robbins C., *Saggio sulla natura e sul significato della scienza economica*, 1932; Chamberlin H., *La teoria della concorrenza monopolistica*, 1933;
- Masten. Scott E. *Introduction in Case Studies in Contracting and Organization*. Scott E, Masten, ed. New York: Oxford University Press, p.3-16, 1996
- Meckling, W.H. e Jensen M. C., *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure* , 1976
- Ménard C., *New institutions for governing the agri-food industry*, European Review of Agricultural Economics, Foundation for the European Review of Agricultural Economics, vol. 32(3), p. 421-440, Settembre 2005
- Milgrom P. e J. Roberts, *Economics, Organization and Management*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, Bologna, Il Mulino, 1992,
- Nicita A. e Scoppa V., *Economia dei contratti*, Carocci Editore, Roma, 2005
- Nickerson, J., & Silverman, B. *Why firms want to organize efficiently and what keeps them from doing so: Inappropriate governance, performance and adaptation in a deregulated industry*. Administrative Science Quarterly, 48(3), 2003
- Normann R., Ramirez R., *Le strategie interattive d'impresa. Dalla catena alla costellazione del valore*, Etaslibri ed., 1995
- Parsons T., R. F. Bales R.F. , *Family, Socialization and Interaction Process*, The Free Press, New York, 1955
- Pescatore V., *Forme di controllo, rapporto tra imprenditori e ordine pubblico europeo, Obbligazioni e contratti*, n. 3, 2012

- Petriccione G., Solazzo R., *Le organizzazioni dei produttori nell'agricoltura italiana*, Agriregionieuropa, Anno 8, n. 30, p. 18-23, 2012
- Pizzichini M., Montani R., Ruscio F., “*Il siero di latte: da rifiuto zootecnico a materia per alimenti e farmaci*”, L'informatore agrario, n. 16, 2001
- Platt J. , *Case study*, American methodological thought in Current sociology, n. 40 p. 17-48, 1992
- Porter M., *Il vantaggio competitivo*, Biblioteca Einaudi Ed., 1994
- Raynaud E., Valceschini E. , *Creation and Capture of Value in Sectors of the Agri-food Industry: Strategies and Governance*, Oecd Working Party on Agricultural Policies and Markets, TAD/CA/APM/WP(2007)n. 16, p. 9-11, 2007
- Raynaud, E., Sauvee L., Valceschini E., *Alignment between Quality Enforcement Devices and Governance Structures in the Agro-food Vertical Chains*, Journal of Management and Governance, 9(1), 2005
- Rokkan S., *Stato, nazione e democrazia in Europa*, Collana “Collezione di Testi e di Studi”, il Mulino, 2002
- Rossi A., “*Classificazione delle carcasse suine. Applicazioni in Europa e prospettive in Italia*”, Crpa, 2013
- Rossi A., Cambia la popolazione suina. Scenari e nuove opportunità, *Rivista di Suinicoltura* , v. 55(11) p. 2-7, 2014
- Rossi G. , *Il gioco delle regole*, Adelphi, Milano, 2006
- Sauvée, L., *Toward an Institutional Analysis of Vertical Coordination Agribusiness*, in J.S Royer and R.T. Rogers (eds), *The Industrialization of Agriculture. Vertical Coordination in the U.S Food System*, Ashgate, 1998
- Schelling T., *The strategy of conflict*, Oxford University Press, Oxford, 1977
- Sexton, R.J., Richards, T.J., and Patterson, P.M.: *Retail consolidation and produce buying practices: A summary of the evidence and potential industry and policy responses*, Giannini Foundation of Agricultural Economics, Monograph n. 45, 2002;
- Sylvander B., *Convention de qualité, marchés et institutions: le cas des produits de qualité spécifique*, Agroalimentaire : une économie de la qualité, INRA- Economica, Paris, 1995a
- Tommasini R., “*La nuova disciplina dei contratti per I prodotti agricoli ed alimentari*”, *Rivista di diritto private*, n. 4, 2012
- United Nation, *World Population Prospect* , Department of Economic and Social Affairs, 2010

Von Braun, J., *The World food situation: New driving forces and required actions*. International Food Policy Research Institute (IFPRI), December 2007, Washington, DC: IFPRI, 2007

Von Neumann J. e Morgenstern O., *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press; terza ed. 1953

Williamson O., *Transaction Cost Economics*, Berkley, University of California, 1975; *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, 1996

World Bank , *Global Economic Prospects*, 2013

Wu S.Y., *Contract theory and agricultural policy analysis: a discussion and survey of recent developments*, *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 50, 2006

Yin R., *Lo studio di caso nella ricerca scientifica. Progetti e metodi*, Armando Editore, 2004

Yin R., *The case study as a serious research strategy*, *Knowledge: creation, diffusion, utilization*, p. 97-114, 1981

Zoppini A., *Il contratto asimmetrico tra parte generale, contratti di impresa e disciplina della concorrenza*, *Riv. Dir. Civ.*, 2008

Zorzetto S., *La nuova disciplina delle relazioni commerciali e dei contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari. Note a prima lettura*, *Ricerche giuridiche*, Ed. Cà Foscari, Anno II, n.1 giugno 2013