



## **Circolare del 21 febbraio 2013**

Oggetto: **FAQ art. 62 DL 1/2012 - Primo aggiornamento.**

Si trasmette, di seguito, un primo aggiornamento di FAQ (*Frequently Asked Questions*), e delle conseguenti risposte sull'art. 62 che va ad aggiornare quelle già diffuse con la circolare del 16/11/2012.

Si ricorda che le risposte alle FAQ costituiscono unicamente l'interpretazione del Settore Legislazione d'Impresa di Confcommercio, relativamente ai problemi sollevati nell'ambito di un quadro giuridico che resta comunque estremamente incerto.

Pertanto, le risposte ivi fornite non potranno essere considerate come un sicuro riferimento legale ma, piuttosto, potranno costituire una guida per gli operatori suscettibile di correzioni e/o modifiche nel momento in cui verranno rese note ulteriori indicazioni da parte dell'Amministrazione.

## FAQ Articolo 62 D.L. 1/2012

Primo aggiornamento (18 febbraio 2013)

### Ambito di applicazione

**D:** *Riguardo alla concreta applicazione della nuova normativa in ordine ai **contratti di affiliazione commerciale**.*

*Appare opinabile che l'affiliante sia da intendersi, per l'affiliato, alla stregua di un fornitore vero e proprio; infatti, se è vero che il primo fornisce al secondo (quasi) tutti i prodotti tra loro eterogenei, che quest'ultimo venderà poi al cliente finale nei suoi punti vendita, l'affiliante si rifornisce a sua volta presso un fornitore dei beni che poi ridistribuisce.*

*Peraltro, non si può certo trascurare la circostanza che un contratto di fornitura vero e proprio, dotato di autonomia giuridica, tra le parti non ci sia. Invero, la fornitura rappresenta una parte di un ben più ampio contratto, quello, appunto, di franchising.*

*Inoltre, a nostro modesto avviso, tutta la normativa de qua, va interpretata con un favor per la parte più debole; pertanto, essendo difficilmente contestabile che in un rapporto di affiliazione sia l'affiliato, solitamente, la parte debole, non si vede come si potrebbe contestare la liceità, ad esempio, di termini di pagamento superiori a quelli previsti dalla norma, laddove posti nell'interesse ed a vantaggio dell'affiliato.*

*Atteso quanto sopra, sarebbe quindi molto utile che venissero forniti chiarimenti (anche da parte dei Ministeri competenti) circa l'applicabilità dell'art. 62 ai contratti in parola e, in caso affermativo, sulle modalità operative con cui le aziende interessate potrebbero risolvere le problematiche conseguenti e di seguito indicate:*

1. **le variazioni di listino:** *nell'ambito dei contratti di affiliazione il listino prezzi varia periodicamente in maniera frequente rispetto a quello originario e sarebbe a dir poco antieconomico, per non dire praticamente impossibile, rinegoziare ogni volta il contratto con ciascun affiliato.*

*A tal proposito, sebbene la nuova normativa non lasci molti spazi interpretativi, prevedendo che il listino prezzi debba essere ricompreso nel contratto quadro e che ogni variazione del listino comporti un rinnovo del medesimo, nulla parrebbe ostare, a nostro avviso, e di questo Vi chiediamo conferma, a che il contratto di affiliazione, che, ricordiamo, non è un mero contratto di fornitura, abbia una sua autonomia giuridica anche relativamente alla comunicazione e accettazione dei listini, con l'inserimento di una clausola del seguente o analogo tenore: "nel quadro del presente contratto di affiliazione, l'affiliato riconosce espressamente la validità delle variazioni di prezzo che gli saranno comunicate periodicamente dall'affiliante. L'emissione degli ordini via terminalino, da parte dell'affiliato medesimo, varrà come accettazione delle sopradette variazioni". Ciò parrebbe ancor più sostenibile, se non persino superfluo, qualora l'affiliante garantisse all'affiliato un margine ponderato per tutto l'insieme delle forniture, compensando così, nell'interesse ed a vantaggio dell'affiliato, le eventuali variazioni di prezzo.*

2. *Ulteriore aspetto è quello relativo alla **fornitura dello stock iniziale** nel caso di nuovi punti vendita. Normalmente, infatti, l'impianto iniziale viene pagato con una lunga dilazione e non nei termini di cui all'art. 62. Ci si chiede, quindi, se questa prassi sia da considerarsi ad oggi come illecita, tenuto conto che la stessa è chiaramente posta nell'interesse ed a vantaggio dell'affiliato.*

*Si tenga, altresì, conto di prassi, sebbene non ricorrenti, di dilazioni di pagamento concesse agli affiliati in relazione a particolari esigenze straordinarie (ad es. eventi alluvionali, etc...), con rientro previsto oltre i termini di cui all'rt. 62,*

3. **Termini di pagamento contrattualmente pattuiti superiori** a quelli previsti dalla norma, sebbene chiaramente posti nell'interesse ed a vantaggio dell'affiliato (contraente debole nel rapporto commerciale in parola), potrebbero essere contestabili e portare ad una sanzione per l'una o l'altra parte?

**R:** Con riferimento alla questione, si evidenzia che l'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, ai sensi del comma 1 della medesima norma, si applica ai contratti che hanno ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari, ad eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale, ed alle relazioni commerciali in materia di cessioni di prodotti agricoli e alimentari, così come ulteriormente specificato all'art. 1 comma 1 del DM 19 ottobre 2012, contenente le modalità attuative della norma.

Dal dettato normativo, che esclude esplicitamente l'applicazione delle disposizioni ai contratti conclusi con i consumatori finali, così come dalla relazione tecnica predisposta dal Governo in occasione dell'iter d'approvazione parlamentare della norma nonché dal parere del Consiglio di Stato in merito alla medesima, emerge chiaramente che l'ambito d'applicazione delle nuove disposizioni ricomprende esclusivamente le relazioni commerciali tra i diversi operatori della filiera agroalimentare (c.d. business to business o B2B).

In particolare le suddette disposizioni si applicano a tutte le operazioni riconducibili alla nozione di "**cessione**" che il Consiglio di Stato, al punto 9 del proprio parere, afferma debba intendersi «*come operazione di scambio assimilabile al paradigma generale della vendita*», ritenendo altresì giustificato che al comma 2 dell'articolo 1 del DM attuativo sia precisato che «*non costituiscono "cessioni", ai fini della applicazione della disciplina in esame, determinate operazioni, analiticamente elencate, compiute dagli imprenditori che conferiscono i prodotti alle cooperative, alle organizzazioni di produttori, agli imprenditori ittici*».

L'applicazione della disciplina *de quo*, pertanto, non sembra fondarsi sulla sussistenza di un contratto di fornitura dotato di autonomia giuridica ma, piuttosto, su una più generica fattispecie di cessione, così come sopra definita, rispetto alla quale non sono tuttavia previste deroghe in ragione della particolare natura della relazione commerciale che intercorre tra i diversi operatori della filiera o della specifica tipologia contrattuale (ad esempio accordi di franchising) che ne disciplina i rapporti.

Inoltre, il richiamo alle relazioni economiche tra gli operatori della filiera connotate da un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale, di cui all'art. 1, comma 1 del D.M. attuativo, non può in ogni caso intendersi come una limitazione del campo d'applicazione della norma a tale tipologia di rapporti escludendone l'applicazione nei casi in cui risultino penalizzanti per i contraenti deboli ovvero negli altri casi in cui non sussiste un simile squilibrio.

In tal senso, pertanto, non potranno essere ritenute ammissibili alcun tipo di deroghe ai termini massimi di pagamento fissati dal legislatore, finanche nei casi segnalati in cui un termine maggiore voglia essere accordato dalla parte contrattuale più forte a beneficio di quella più debole ovvero nel caso di *start-up* aziendale, in cui l'operatore economico – restando all'esempio richiamato, un affiliato – effettui un consistente ordinativo di merce e necessiti di una modalità di pagamento dilazionata nel tempo.

Sul punto facciamo presente che, nel corso dell'incontro tenutosi al MIPAF lo scorso 5 novembre, il tema degli effetti dell'art. 62 nel franchising, per il profilo della impossibilità per

l'affiliante di concedere condizioni di maggior favore (e quindi termini di pagamento più lunghi) agli affiliati, è stata posta ai funzionari del MIPAF (cons. Sacchetto, dott. Serino e dott. Vaccari) sia dai rappresentanti di CONAD che di Federdistribuzione.

Il MIPAF, non ha potuto far altro che ammettere che, al momento, né l'art. 62 né il DM attuativo consentono interpretazioni diverse da quella sopra riportata.

Pertanto confermiamo che, al momento, in assenza di ulteriori chiarimenti (FAQ, circolari, ecc) non appare possibile discriminare tra **fornitura dello stock iniziale** e altre forniture.

Inoltre, **termini di pagamento contrattualmente pattuiti superiori** a quelli previsti dall'art. 62 sono, ad oggi, chiaramente illegittimi e sanzionabili.

Quanto alla questione relativa alle variazioni di listino, l'art. 2, comma 1, lett. i) prevede che *«Con riferimento ai prezzi, il contratto quadro potrà individuare le modalità di determinazione del prezzo applicabile al momento dell'emissione del singolo ordine, prevedendo che si faccia riferimento al listino».*

Tale disposizione sembrerebbe prevedere l'ipotesi – tra l'altro, molto diffusa in alcune filiere – in cui non sia possibile predeterminare *ex ante* il prezzo dei prodotti, nel qual caso sarebbe ammessa la possibilità di definirne quanto meno i criteri di determinazione, ivi incluso il riferimento ad eventuali listini, fatta salva infine la necessità di integrare successivamente il contratto attraverso l'individuazione del prezzo in uno dei documenti a tal fine riconosciuti.

In tal senso, il Consiglio di Stato, al punto 17, chiarisce altresì che le richiamate disposizioni *«pure attenuando, in definitiva, il rigore del requisito della forma, si ispirano ai principi generali in materia di rinvio esterno nei contratti formali: i documenti richiamati dal contratto, infatti, ben possono integrare i contenuti essenziali dell'accordo stipulato dalle parti».*

Non sembrerebbe invece fondata, stante l'attuale formulazione delle richiamate disposizioni, la conclusione secondo cui all'eventuale variazione del listino debba necessariamente conseguire un rinnovo contrattuale, così come paventato nel caso di specie, sempre a condizione che il prezzo venga specificamente determinato in un documento successivo – ad esempio ordine, DDT o fattura - che riporti gli estremi ed il riferimento ai corrispondenti contratti, così come specificato dall'art. 3, comma 2 del richiamato decreto attuativo.

Per quanto in particolare riguarda la **validità della clausola di accettazione delle variazioni dei listini** da voi sottoposta *“nel quadro del presente contratto...”* a nostro avviso il punto non è tanto che l'affiliato riconosca espressamente la validità delle variazioni di prezzo, ma che gli elementi oggettivi posti alla base di tali variazioni siano a lui conosciuti e formalizzati nel contratto quadro/ accordo, ecc. [fin dall'inizio del rapporto.](#)

La *ratio* dell'art. 62 infatti, è quella di rendere più trasparenti tutti i rapporti che intercorrono tra i diversi soggetti nell'ambito della filiera.

---

**D:** *Ci si chiede se gli accordi per vendite a Clienti professionali presso magazzini Cash&Carry, con **pagamento dilazionato e fatturazione differita**, rientrino nell'ambito di applicazione della norma in parola e, in tal caso, se l'eventuale mancato rispetto dei termini di pagamento (**concessione del credito superiore ai 60 giorni**) potrebbe portare ad una segnalazione alle autorità competenti. Ciò sebbene anche il caso di specie non possa essere, ad avviso della scrivente, in alcun modo riconducibile ad una pratica abusiva ma, anzi, ad una pratica che va a vantaggio proprio della parte debole del rapporto commerciale, che la legge intende tutelare.*

**R:** Con riferimento alla questione, si segnala che il Consiglio di Stato, al punto 10 del richiamato parere, ha chiarito che *«il concetto di cessione definito dal comma 1 della disposizione legislativa risulta chiaramente ancorato alle modalità differite di esecuzione delle prestazioni di consegna e di pagamento del prezzo. E tutta l'impostazione complessiva della nuova normativa primaria si correla alla circostanza che i rapporti commerciali considerati sono quelli caratterizzati dal loro svolgersi nel tempo»*.

Si ritiene pertanto che la previsione di cui all'art. 1, comma 4 del DM, ai sensi della quale *«Le cessioni di prodotti agricoli e alimentari istantanee, con contestuale consegna e pagamento del prezzo pattuito, non rientrano nel campo di applicazione di cui al comma 1 e comma 3 dell'art. 62 del decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27»* non possa ritenersi applicabile alle vendite con modalità c.d. *cash & carry* laddove si ricorra ad un pagamento dilazionato e fatturazione differita nel qual caso, infatti dovrebbe ritenersi applicabile l'intera disciplina *de quo*, ivi incluse le disposizioni in materia di sanzioni.

---

**D:** *Tenuto conto che in sede di conversione c'è stata una deroga in merito all'applicazione dell'art. 62 per le cessioni di beni tra i produttori agricoli, ossia due aziende agricole che si cedono beni, un'azienda ci chiede: nel caso che un'azienda agricola venda il vino prodotto dalla stessa ad una azienda commerciale che si occupa di distribuzione di vino, potrà usufruire dell'esonero dall'applicazione dell'art. 62 oppure no?*

**R:** Il comma 6 bis dell'art. 36 del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla L. 17 dicembre 2012, n. 221, ha previsto che: *«I contratti conclusi fra imprenditori agricoli non costituiscono cessioni ai sensi dell'articolo 62 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27»*.

Ai fini di tale deroga, pertanto, non rileva la tipologia di contratto concluso o di beni che ne costituiscono l'oggetto: il legislatore ha infatti scelto di dar rilievo alla qualifica soggettiva di entrambi i soggetti che concludono il contratto i quali devono essere imprenditori agricoli che, ai sensi dell'art. 2, D.P.R. 14 dicembre 1999, n. 558, sono iscritti in una sezione speciale del registro delle imprese.

Più in generale, la definizione di imprenditore agricolo è contenuta nell'articolo 2135 del codice civile, così come modificato dal D.Lgs. 18 maggio 2001, n. 228, ai sensi del quale:

*«È 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 e 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.*

*Si intendono comunque connesse le attività, esercitate dal medesimo imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali, nonché le attività dirette alla fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità come definite dalla legge.»*

Per completezza, si segnala altresì che l'art. 1, comma 2 del richiamato D.Lgs. 228/2001, ha disposto che si considerano imprenditori agricoli le cooperative di imprenditori agricoli ed i loro consorzi quando utilizzano, per lo svolgimento delle attività sopra indicate, prevalentemente prodotti dei soci, ovvero forniscono prevalentemente ai soci beni e servizi diretti alla cura ed allo sviluppo del ciclo biologico.

Nel caso di specie, pertanto, se l'impresa che cura la distribuzione **non** è classificata come impresa agricola si applica in pieno la disciplina prevista dall'art. 62 in quanto non opera l'esclusione sopra illustrata.

---

**D:** *Il contratto di somministrazione è coinvolto nelle disposizioni dell'articolo 62 l.27/2012? Nel caso specifico: un ristorante che somministra quotidianamente dei pasti ai dipendenti di un'azienda, alla quale rimette fattura a fine mese, è soggetto agli obblighi di cui all'art.62?*

**R:** Il contratto di somministrazione è identificato dall'art. 1559 del codice civile come "il contratto con il quale una parte si obbliga, verso corrispettivo di un prezzo, a eseguire, a favore dell'altra, prestazioni periodiche o continuative di cose". Si tratta, in sostanza, di una fornitura, e come tale, ricade senz'altro nell'ambito di applicazione della disciplina posta dall'art. 62.

Per quanto riguarda l'esempio di cui al quesito, invece, la corretta individuazione della normativa applicabile dipende dal modo in cui le parti hanno deciso di qualificare la prestazione di cui al contratto.

La disciplina dell'art. 62, infatti, riguarda "i contratti che hanno ad oggetto la cessione dei prodotti agricoli e alimentari" (comma 1). La prestazione di un servizio, come tale, ne è esclusa. Bisogna pertanto stabilire se l'attenzione delle parti si sia concentrata sullo svolgimento del servizio o sulla mera cessione dei pasti.

---

**D:** *Un negozio per celiaci vende prodotti ai privati e riceve da questi i buoni della Asl, alla quale a fine mese rimette fattura: devono anche in questo caso essere rispettati gli obblighi ex art.62? Lo stesso vale per i buoni pasto accettati da negozi, bar e ristoranti?*

**R:** Si tratta di un caso particolare, sul quale non vi è al momento definitiva certezza.

Sembra che si stia affermando, nella prassi, l'interpretazione sulla base della quale le cessioni a consumatori finali, pur se pagate mediante buoni, siano da escludere dal campo di applicazione dell'art. 62, dal momento che il contratto di cessione intercorre tra il venditore e il consumatore finale, a prescindere dallo strumento di pagamento impiegato. Il rapporto tra il venditore e chi ha emesso i buoni, a quel punto, non si configurerebbe come una cessione di prodotti agricoli e alimentari ai sensi del comma 1 dell'art. 62, e sarebbe pertanto sottratto all'applicazione della nuova disciplina.

Sebbene questa possa sembrare un'interpretazione condivisibile, mancano purtroppo quei chiarimenti espressi da parte dell'Amministrazione, che pure la Federazione Italiana Pubblici Esercizi (FIPE) ha sollecitato, in grado di definire la questione una volta per tutte.

---

**D:** *In relazione all'applicazione dell'art. 62 vorrei sottoporre alla Vostra attenzione, per un parere di merito, la nota inviataci da un nostro cliente.*

*In tale nota si sostiene che il decreto attuativo dell'art. 62 si applica ai contratti "tra operatori della filiera connotati da un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza contrattuale". Pertanto, l'ambito di operatività del medesimo sarebbe rigorosamente circoscritto a quei casi in cui operi una dipendenza economica di un'impresa cliente nei confronti di una sua fornitrice determinando un significativo squilibrio di diritti e obblighi reciproci.*

*Su tale base, afferma il nostro cliente, la disciplina in esame non troverebbe applicazione nell'ambito dei nostri rapporti contrattuali e commerciali per difetto del requisito oggettivo del significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza contrattuale.*

**R:** Le disposizioni relative alla disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari, di cui all'art. 62 del D.L. 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla Legge 24 marzo 2012, n. 27, secondo quanto espressamente previsto dalla norma stessa, si applicano a tutti contratti che hanno ad oggetto tali cessioni con la sola eccezione di quelli conclusi con il consumatore finale.

La norma, pertanto, non prevede alcun tipo di esclusione legata al difetto del requisito oggettivo del significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza contrattuale richiamato nella nota *de quo*.

Un riferimento a tale circostanza si riscontra invece nel richiamato D.M. 19 ottobre 2012 n. 199, recante il *"Regolamento d'attuazione dell'articolo 62 del D.L. 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla Legge 24 marzo 2012, n. 27"*, che all'art. 1 comma 1, nel definire l'ambito d'applicazione dello stesso art. 62, afferma che *"Esso si applica ai contratti di cui all'articolo 62, comma 1 e alle relazioni commerciali in materia di cessioni di prodotti agricoli e alimentari, la cui consegna avviene nel territorio della Repubblica italiana, con particolare riferimento alle relazioni economiche tra gli operatori della filiera connotate da un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale"*.

Tale ultima precisazione risulta tuttavia ambigua e di incerta interpretazione: considerata la circostanza che un Decreto Ministeriale, avente natura di atto amministrativo regolamentare, non può derogare ad un atto avente forza di legge, che costituisce una fonte gerarchicamente sovraordinata, non è possibile escludere l'applicazione delle disposizioni dell'art. 62 D.L. 1/2012 anche a tutte le fattispecie in cui non ricorre necessariamente il suddetto squilibrio di forza economica.

Non può pertanto condividersi l'affermazione secondo cui l'ambito d'operatività della norma sarebbe addirittura rigorosamente circoscritto ai soli casi in cui sussista un tale squilibrio, considerato che rispetto all'eventuale applicazione, o meno, della medesima norma ad una determinata categoria di relazioni economiche, il D.M. - diversamente da quanto invece riportato nella richiamata nota che non menziona tale inciso - opta per una terza via quale, appunto, la previsione di un'applicazione *"con particolare riferimento a"*.

L'unica plausibile chiave di lettura di tale inciso appare, dunque, l'interpretazione del medesimo come un criterio di priorità al quale l'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato, incaricata della vigilanza sull'applicazione delle disposizioni di cui all'art. 62 e all'irrogazione delle sanzioni ivi previste, dovrebbe attenersi nella necessaria selezione della presumibile moltitudine di segnalazioni relative ad ipotesi più o meno rilevanti di fattispecie di violazione delle predette disposizioni.

In tal senso, la bozza (provvisoria) di regolamento istruttorio predisposto dall'AGCM ai sensi dell'art. 7 del D.M. 19 ottobre 2012 n. 199 ed oggetto di consultazione pubblica scaduta il 20 gennaio u.s., operando una scelta chiara, volta a limitare la possibilità di attivare procedimenti istruttori presso l'AGCM nei soli casi in cui sussista un significativo squilibrio nelle posizioni di forza commerciale degli operatori, conclusione questa che potrebbe sembrare apparentemente in linea con quanto affermato dalla ditta che ha predisposto la nota *de quo*.

Corre pertanto l'obbligo di precisare che bisogna tenere ben distinti l'ambito oggettivo d'applicazione della norma, rilevante ai fini civilistici (ad esempio ai fini dell'applicazione e del calcolo degli interessi legali di mora, che può essere necessario in caso di controversia innanzi ad un giudice ordinario), dalla sfera di operatività di un'Autorità amministrativa indipendente, quale appunto l'AGCM, relativamente alle competenze ed ai poteri sanzionatori che le vengono attribuiti dalla legge.

In ogni caso, nell'ambito delle relazioni commerciali di filiera, ogni valutazione in merito all'eventuale sussistenza di un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza economica, il cui accertamento è di competenza dell'Autorità antitrust, ai fini dell'applicazione da parte di quest'ultima delle disposizioni di cui al più volte richiamato art.62, dovrebbe comunque essere effettuata di volta in volta, in relazione ad ogni singolo caso concreto, non potendosi di riflesso riconoscere alcuna valenza ad una generica predeterminazione *ex ante*, formulata unilateralmente da un singolo operatore commerciale senza alcuna indicazione dei criteri adottati, come nel caso di specie.

---

## **Requisiti di forma**

**D:** *Indicazioni da inserire negli ordini di acquisto ai sensi dell'art. 3 del decreto applicativo.*

*Ci si chiede se, in presenza di accordi integrativi (termine con il quale si intendono gli accordi con i quali si disciplinano sconti e/o compensi promozionali) plurimi, data l'esistenza di un accordo quadro, sia possibile citare negli ordini di acquisto solo quest'ultimo, ciò anche al fine di evitare indicazioni ridondanti e fuorvianti nel corpo dell'ordine.*

**R:** Si ribadisce quanto già affermato in precedenza relativamente alla possibilità che il contratto possa essere integrato, riguardo gli elementi essenziali dell'accordo, dai documenti successivi espressamente previsti dalle disposizioni *de quo* (art. 3, comma 2, D.M.), sempre a condizione che questi ultimi riportino gli estremi ed il riferimento ai corrispondenti contratti.

Di conseguenza, sembra potersi confermare la possibilità che gli accordi integrativi si riportino solo gli estremi dell'accordo/contratto quadro cui si riferiscono.

---

**D:** *Nel caso in cui una ditta abbia, erroneamente, emesso un documento di trasporto in data successiva al 24 ottobre, senza gli elementi inerenti la forma scritta ai sensi dell'art. 62, come possiamo procedere per sanare la situazione?*

*È corretto indicare gli elementi essenziali per la forma scritta soltanto nella fattura differita e non anche nel relativo documento di trasporto?*

**R:** Va anzitutto fatta una precisazione. Non è necessario che ogni documento (contratto, DDT, fattura) riporti gli elementi per assolvere agli obblighi di cui al comma 1 dell'art. 62 (forma scritta). Pertanto nel caso prospettato non è strettamente necessario integrare il DDT ove carente ma si può raggiungere lo scopo in sede di fatturazione.

---

**D:** *Ci sono novità rispetto all'annunciata eliminazione della previsione di nullità per i contratti che non riportino gli elementi essenziali? Più in generale, ci sono novità sostanziali rispetto alle prime fasi di applicazione della normativa?*

**R:** Confermiamo che il primo comma dell'art. 62 è stato modificato dall'art. 36-bis, comma 1, lett. a) e b), del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla L. 17 dicembre 2012, n. 221.

Il testo attualmente vigente è il seguente:

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

Una seconda modifica è stata introdotta con il comma 6 bis dell'art. 36 del D.L. menzionato, che ha previsto che:

*I contratti conclusi fra imprenditori agricoli non costituiscono cessioni ai sensi dell'articolo 62 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27.*

All'infuori di queste, non risultano altre novità sostanziali in merito alla disciplina dell'art. 62.

---

**D:** *La nostra società sottoscrive dei contratti di fornitura di sementi di barbabietola da zucchero con alcuni clienti / distributori, che a loro volta forniscono direttamente le Aziende Agricole.*

*Possiamo proporre nel contratto uno sconto valuta per pagamento anticipato? La legge dice di no. Allora possiamo eventualmente sottoscrivere un contratto che preveda le forniture di un mese ad un prezzo e quelle del mese successivo a un'altro? Così riusciremmo a concedere al cliente quello sconto valuta che non possiamo espressamente indicare ed applicare in un secondo tempo.*

**R:** La disciplina posta dall'art. 62 non impedisce che tra le parti vengano concordati sconti al verificarsi di determinate condizioni oggettive previste e indicate nel contratto e, conseguentemente, note ed accettate da entrambe le parti.

Il comma 2 dell'art. 62, nell'individuare le pratiche vietate in quanto giudicate sleali, si preoccupa, in particolare, di proibire l'imposizione di condizioni "extracontrattuali e retroattive", o che consentono a una parte di conseguire "indebite prestazioni unilaterali, non giustificate dalla natura o dal contenuto delle relazioni commerciali".

In quest'ottica, sarebbe vietato applicare uno sconto nel caso in cui tale sconto, non motivato da ragioni oggettive legate alla dinamica della prestazione dedotta nel contratto, fosse preteso, ad esempio, dall'acquirente, solo in virtù della sua forza contrattuale, con una sorta di "ricatto" a danno del venditore. Ma uno sconto che viene praticato a fronte di un pagamento anticipato è senz'altro una concessione sensata e giustificabile nell'ambito di un corretto rapporto commerciale tra le parti, concretizzandosi in una utilità per entrambi i soggetti contraenti.

Se lo sconto, o le modalità con cui esso deve essere calcolato, sono correttamente indicate nel contratto a monte, e pertanto conoscibili in anticipo da entrambe le parti, non sembra profilarsi alcuna violazione della nuova disciplina sulle cessioni di prodotti agricoli e agroalimentari.

Non ci sarà quindi bisogno di ricorrere a contratti che prevedano condizioni differenti a seconda del mese in cui viene effettuata la fornitura, sebbene anche questa prassi appaia teoricamente ammissibile.

Può essere utile sottolineare, a conclusione del ragionamento, che l'intero impianto della disciplina di cui all'art. 62, e quindi anche la parte relativa alle condotte commerciali sleali, è nato per prevenire l'abuso della propria forza commerciale da parte degli acquirenti in danno dei venditori, in un mercato che sempre più è caratterizzato dalla presenza di pochi grandi acquirenti e di una molteplicità di piccoli fornitori. In questo senso basti analizzare l'art. 4, comma 2 (lett. b) e c)) e comma 3 del DM attuativo n. 199 del 19 ottobre 2012, per rendersi conto che l'attenzione del legislatore è appuntata principalmente sulla condotta tenuta dell'acquirente. Quando è il venditore, senza alcuna coercizione, a offrire delle agevolazioni basate su fondati motivi economici, ci si trova al di fuori di quelle situazioni patologiche che sono l'oggetto della nuova disciplina.

Inoltre, la stessa Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, all'art. 2 della bozza di regolamento istruttorio che ha predisposto ai sensi dell'art. 7 del DM n. 199 del 2012, pare orientarsi a limitare l'ambito di applicazione delle disposizioni alle sole "*relazioni economiche tra gli operatori della filiera connotate da un significativo squilibrio nelle rispettive posizioni di forza commerciale*", mostrando chiaramente l'intenzione di concentrarsi unicamente su quelle cessioni che, per le loro caratteristiche, rappresentano un particolare rischio per il mercato.

---

**D:** *L'applicazione dell'art.62, nato a protezione degli agricoltori come venditori dei propri prodotti, si sta ritorcendo nei loro confronti.*

*Infatti è prassi consuetudinaria la fornitura agli stessi delle sementi con termini di pagamento "al raccolto", il che nel caso delle sementi autunnali (frumento tenero e duro, orzo, avena, ecc.) che vengono distribuite in questo periodo, si traduce in un pagamento a luglio-agosto dell'anno successivo.*

*Molto spesso queste forniture sono regolate da particolari **contratti di produzione** attraverso i quali, gli agricoltori acquirenti di tali sementi, si impegnano a consegnare il futuro raccolto con prezzo definito o da definire, autorizzando dal relativo pagamento l'importo delle sementi da loro a suo tempo acquistate.*

*Si domanda se è possibile o meno utilizzare tali contratti per ovviare alle problematiche del pagamento a 60 giorni, come previsto dall'Art. 15.*

**R:** In merito alla possibilità di fissare termini per i pagamenti delle sementi più lunghi di quelli previsti ai sensi dell'art. 62 del D.L. 1/2012, riteniamo necessario distinguere due casi.

**1)** Quando si è in presenza di una cessione motivata soltanto dalla necessità dell'agricoltore acquirente di procurarsi determinati beni, che si esaurisce nella consegna della merce in cambio di un corrispettivo, bisogna rispettare la normativa posta dall'art. 62.

Il comma 3 dell'art. 62, nel fissare l'obbligo di pagare il corrispettivo della cessione dei prodotti agricoli e alimentari entro 30 o 60 giorni, non sembra lasciare spazio alla possibilità di ricorrere a pagamenti ulteriormente ritardati nel tempo.

Ai sensi dell'art. 21, comma 4, del D.P.R. 633/1972 riguardante l'imposta sul valore aggiunto, infatti, la fattura deve essere "emessa al momento di effettuazione dell'operazione".

A sua volta, l'art. 6, comma 1, del D.P.R. stabilisce che "le cessioni di beni si considerano effettuate [...] nel momento della consegna o spedizione se riguardano beni mobili".

Sempre l'art. 21 del D.P.R. prevede, per le cessioni di beni "la cui consegna o spedizione risulti da un documento di trasporto o da altro documento idoneo a identificare i soggetti tra i quali è

effettuata l'operazione", che la fattura venga emessa al più tardi entro il giorno 15 del mese successivo a quello della consegna o spedizione.

Pertanto, anche cercando di immaginare l'intervallo di tempo più lungo possibile, che si avrebbe nel caso di una fattura emessa il 15 dicembre per una cessione avvenuta il primo di novembre, il termine di pagamento di 60 giorni decorrerà necessariamente dall'ultimo giorno di dicembre, e scadrà pertanto non più tardi dei primi di marzo.

**2)** Qualora ci si trovi invece in una situazione differente dalla mera cessione, ad esempio perché il contratto ha ad oggetto un'obbligazione più ampia che include una cessione, ma non si esaurisce nella stessa, e in cui tale cessione non rappresenta l'unico, o il principale, scopo che le parti si prefiggono, allora si potrà verosimilmente ritenere di essere al di fuori del sistema delineato dall'art. 62. In tale caso i termini di pagamento potranno essere liberamente determinati dalle parti.

In proposito, infatti, il Consiglio di Stato, al punto 9) del suo parere sul decreto attuativo fornito all'esito dell'adunanza del 27 settembre 2012, scrive che "la formula "cessione" non deve intendersi, in senso ampio e letterale, come trasferimento di un diritto, ma, piuttosto, come operazione di scambio assimilabile al paradigma generale della vendita".

Sarà dunque necessario riflettere attentamente sulla configurazione delle specifiche tipologie contrattuali cui si fa ricorso nell'ambito del settore sementiero, per valutare quale dei due possibili casi rispecchi maggiormente la realtà concreta.

In particolare, infatti, qualora il contratto non descriva chiaramente la fattispecie, il rischio potrebbe essere quello il caso prospettato sia comunque ricondotto al paradigma della vendita: *io ti vendo i semi e tu non me li paghi subito, poi tu mi vendi il raccolto a un prezzo concordato in anticipo, e io ti scalo il prezzo dei semi che ti avevo già venduto.*

**D:** *Questa spiegazione, e in particolare il punto 2, può essere in qualche modo contestata nel caso di controlli da parte dell'ente preposto?*

*Il quesito in verità è un po' complesso perché si tratta di un contratto che non prevede una mera cessione di materiali o prodotti ma coinvolge diversi soggetti: il trasformatore, l'agricoltore e l'intermediario. Il trasformatore fa il contratto con l'agricoltore fornendo il seme con determinati requisiti e si impegna ad acquistare il prodotto finale. L'agricoltore si impegna a coltivare applicando determinate tecniche e a consegnare l'intera produzione agricola con specifiche caratteristiche qualitative. L'intermediario per conto del trasformatore fornisce il seme all'agricoltore e stipula il contratto facendolo firmare all'agricoltore. Il contratto, però, è proposto dal trasformatore e firmato dall'agricoltore, sul contratto è solo specificato che il seme sarà fornito dall'intermediario. Quando quest'ultimo consegna il seme emette la fattura per la fornitura del seme. Quest'ultima operazione, secondo il suo parere, può essere considerata come rientrante nel contratto complessivo e può essere esclusa dall'applicazione dell'art. 62?*

**R:** L'ente preposto all'effettuazione dei controlli è sempre nella posizione di contestare, volendo, l'interpretazione da noi fornita. Ciò non toglie che tale interpretazione possa essere ulteriormente difesa nei modi e nei luoghi ritenuti opportuni, anche contro l'opinione del soggetto controllante.

Bisogna però specificare che, se il rapporto giuridico tra trasformatore, agricoltore e intermediario si configura nel modo che ci è stato rappresentato, qualche problema può effettivamente sorgere.

Fermo restando che una risposta ragionata richiederebbe di poter visionare i contratti che qualificano tali rapporti, ci sembra plausibile affermare che l'obbligazione relativa alla

coltivazione, o alla moltiplicazione, di per sé, non dovrebbe ricadere nell'ambito disciplinato dall'art. 62, in quanto non si tratterebbe di quella "mera cessione" cui facevamo riferimento nella risposta del 23 novembre 2012.

Tuttavia, il negozio che sorge tra l'intermediario che fornisce le sementi, e l'agricoltore che da questo le acquista, non può essere definito in altro modo se non come "cessione". L'intermediario, infatti, non è parte dell'obbligazione più ampia che coinvolge trasformatore e agricoltore (pur essendo la sua prestazione connessa al buon esito della prima, e perciò eventualmente richiamata anche nel contratto che intercorre tra questi due soggetti), in quanto si limita a fornire le sementi, che gli vengono regolarmente pagate dall'agricoltore. Questa fattispecie, così configurata, appare difficilmente non assimilabile ad una cessione, e come tale, a nostro avviso rientra nella disciplina posta dall'art. 62.

---

## **Termini di pagamento e fatturazione**

**D:** *Strumenti di valida certificazione della data di ricevimento fattura.*

*Per quanto riguarda la tematica, evidenziamo che l'art. 5 del Decreto applicativo dell'art. 62 D. L. 1/2012 indica che "la data di ricevimento della fattura è validamente certificata solo nel caso di consegna della fattura a mano, di invio a mezzo di raccomandata a.r., di PEC o impiego del sistema EDI o altro mezzo equivalente, come previsto dalla vigente normativa fiscale".*

*A tal proposito, atteso quanto previsto dall'art. 21 del D.P.R. 633/1972 per cui "la trasmissione per via elettronica della fattura [...] è consentita previo accordo con il destinatario", ci si chiede se tale ultima modalità sia da intendersi quale mezzo equivalente a quelli indicati dall'art. 5 e, pertanto, una fattura ricevuta tramite posta elettronica, qualora sia previamente sottoscritta tra le parti l'accordo in proposito, sia caratterizzata dal requisito della certezza in merito alla data di ricevimento della stessa.*

*Attesa, poi, la modifica da ultimo introdotta all'art. 5 del decreto applicativo che ammette prova contraria per quanto riguarda la presunzione di decorrenza della data di consegna delle merci, in assenza di data come sopra certificata, si chiede se sia a Vostro avviso ammissibile, come riteniamo, far valere, quale prova contraria, la data di spedizione e/o ricezione della posta ordinaria, conservando evidenza della medesima. Ciò in quanto i fornitori meno organizzati spesso emettono fattura riepilogativa mensile che viene spedita i primi giorni del mese successivo. Diversamente opinando tale prassi, come evidente, finirebbe per mettere in difficoltà l'acquirente che sarebbe costretto a gestire in tempi molto ristretti la registrazione e il controllo delle fatture per fatto imputabile al fornitore.*

**R:** *Relativamente alla problematica, come correttamente richiamato, la data di ricevimento della fattura è validamente certificata solo nel caso di consegna della fattura a mano, di invio a mezzo di raccomandata A.R., di posta elettronica certificata (PEC) o di impiego del sistema EDI (Electronic Data Interchange) o altro mezzo equivalente, come previsto dalla vigente normativa fiscale.*

*Riguardo al riferimento alla possibilità di ricorrere a mezzi equivalenti previsti dalla vigente normativa fiscale, si evidenzia tuttavia che il richiamato art. 21 D.P.R. 633/1972 consente genericamente la possibilità di trasmettere la fattura a mezzo elettronico, ma al comma 3 specifica che «L'attestazione della data, l'autenticità dell'origine e l'integrità del contenuto della fattura elettronica sono rispettivamente garantite mediante l'apposizione su ciascuna fattura o sul lotto di fatture del riferimento temporale e della firma elettronica qualificata dell'emittente o mediante sistemi EDI di trasmissione elettronica dei dati che garantiscano i predetti requisiti di autenticità e integrità».*

Di conseguenza, sebbene sia consentito l'invio della fattura a mezzo posta elettronica semplice, tale modalità non rientra in quelle espressamente previste dal D.M. e non sembra comunque potersi considerare sufficiente al fine di certificare la data di ricevimento della medesima, che è la sola che rileva (non anche la data di emissione, o quella di spedizione) in quanto *dies a quo* da cui iniziano a decorrere i termini di pagamento.

La previsione di cui al successivo comma 4 del medesimo art. 5 del più volte richiamato decreto, ha ripreso un'osservazione formulata al punto 23 dal Consiglio di Stato, secondo cui «in mancanza della prova documentale della data di ricevimento della fattura secondo le modalità analiticamente indicate dalla disposizione regolamentare, si presume che la data di ricevimento della fattura coincida con quella di consegna delle merci. Si dovrebbe trattare, però, di una presunzione semplice, che potrebbe essere superata mediante la prova contraria».

La possibilità di fornire una prova contraria non sembrerebbe tuttavia potersi riferire alla possibilità di ricorrere, in generale, anche a modalità alternative di trasmissione della fattura ma dovrebbe intendersi, piuttosto come la possibilità di provare di volta in volta, in relazione al singolo caso concreto, che la data di ricevimento della fattura coincide con un momento diverso rispetto alla data di consegna della merce, così come stabilito in via presuntiva del legislatore, e che tale momento rilevi ai fini della decorrenza dei termini di pagamento.

---

**D:** È corretto scrivere in fattura la seguente dicitura: "durata del contratto limitata ad una sola fornitura" per risolvere il problema della non esistenza del contratto, in aggiunta alla dicitura "assolve agli obblighi di cui all'art. 62" ecc.? È meglio non inserirla?

**R:** Con riferimento all'obbligo di indicare la durata del contratto, si segnala che il primo comma dell'art. 62 è stato modificato dall'art. 36-bis, comma 1, lett. a) e b), del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla L. 17 dicembre 2012, n. 221. A seguito di tale modifica è venuta meno la prescrizione della nullità del contratto in caso di mancata indicazione della durata, permanendo tuttavia, in tal caso, la possibilità di sanzione da parte dell'AGCM.

In caso di forniture occasionali, laddove non è possibile indicare con precisione la durata del contratto, è pertanto necessario specificare in fattura che la fornitura si esaurisce con la prestazione nella stessa descritta, ad esempio attraverso la formula "cessione occasionale".

---

**D:** I termini per i pagamenti di cui all'art.22 della legge 28/1999 (prodotti alcolici), valgono per tutte le transazioni all'interno della filiera o solo per le forniture al rivenditore finale (il suddetto articolo 22 parla di "soggetti autorizzati ad immetterli al consumo")?

**R:** Purtroppo l'Agenzia delle Entrate, alla quale avevamo sottoposto il quesito relativo alla corretta ricostruzione della disciplina applicabile ai prodotti alcolici, ritiene preferibile non pronunciarsi ufficialmente sull'argomento fino a quando non sarà formalmente richiesta di farlo dal MIPAAF.

In assenza di chiarimenti, quindi, l'unico parere ufficiale su cui poter fondare una risposta rimane quello fornito dal Ministero dell'Economia in data 16 novembre 2012, in risposta a un quesito posto dalla Confederazione Italiana della Vite e del vino (UIV).

In base a tale parere, ed in linea con l'interpretazione che anche la UIV ne dà, sembrerebbe di dover ricomprendere nell'ambito di applicazione dell'art. 22 tutte le transazioni che avvengono

nell'ambito della filiera del vino, con la sola esclusione dell'ultimo passaggio, quello al dettagliante in sostanza, che rimarrebbe regolato dall'art. 62 dal momento che non configura una "cessione [...] a soggetti autorizzati ad immetterli in consumo" (art. 22, l. 28/1999) ai sensi delle disposizioni legislative concernenti le imposte sulla produzione e sui consumi.

---

**D: 1)** *Un nostro associato avente attività di distribuzione di vini e bevande nei confronti di esercizi di somministrazione, bar, ristoranti, emette la fattura comprensiva di cauzioni a debito e a credito.*

*Nel caso che il cliente non paghi entro 60 giorni, l'importo sul quale calcolare gli interessi di mora da addebitare ai clienti è da conteggiare sul totale fattura comprensivo del saldo cauzioni oppure al netto delle cauzioni stesse? (tenendo conto che non è proponibile emettere una fattura solo per le cauzioni ed un'altra per la cessione dei prodotti).*

**2)** *Sempre il medesimo associato che distribuisce bevande ci richiede: la percentuale degli interessi di mora applicabile ai clienti che non rispettano i 60 giorni come termine di pagamento, nel caso di vendita di prodotti alcolici e non alcolici, oggetto della stessa fattura (ad esempio vendita di fusti di birra, liquori, acqua in bottiglia, succhi di frutta, fusti di coca cola) può essere dell'attuale 10% (tasso bce + 7%+2%) previsto per i prodotti alimentari senza tenere conto che per la cessione dei prodotti alcolici è previsto un interesse più basso pari al tasso bce + 5%? Oppure occorre suddividere? Quale può essere la soluzione meno onerosa per la nostra azienda?*

**R: 1)** Va anzitutto precisato che il deposito cauzionale è una somma di denaro che si corrisponde a titolo di garanzia (il fusto della birra, la bottiglia di vetro, ecc). E' un'operazione che è esclusa dal campo di applicazione IVA non rappresentando il corrispettivo di una cessione. Non va in fattura ma nello stato patrimoniale costituendo una immobilizzazione finanziaria. In generale, per quanto riguarda gli aspetti relativi alla fatturazione, si ribadisce quanto ripetutamente chiarito in occasione delle precedenti note informative e delle altre comunicazioni sul tema: l'art. 5, comma 1, D.M 19 ottobre 2012 n. 199, recante il regolamento attuativo dell'art. 62 D.L. 1/2012, chiarisce espressamente che "*Le modalità di emissione della fattura sono regolamentate dalla vigente normativa fiscale*".

Non sono pertanto previste novità, rispetto al passato, per quanto riguarda la disciplina fiscale e di conseguenza il calcolo degli interessi dovrebbe avvenire esattamente come avveniva prima dell'art. 62 in caso di interessi moratori dovuti ai sensi del d.lgs 231/2002.

**2)** Per quanto riguarda questo caso, il tasso d'interesse legale di mora da applicare in caso di cessione di prodotti agricoli ed alimentari (acqua, succhi e coca cola) è pari allo **0,75%** (saggio di interesse di riferimento per il primo semestre 2013 - dal 1° gennaio al 30 giugno - comunicato dal ministero dell'Economia sulla «Gazzetta Ufficiale» n. 14 del 17 gennaio 2013) + **8%** (tasso in vigore dal 1 gennaio 2013, come previsto dalla nuova disciplina generale sui ritardi di pagamento ex d.lgs. 192/2012) + **2%** (ulteriore maggiorazione specificamente prevista dall'art. 62 d.lgs. 1/2012 per i prodotti agricoli e alimentari) **per un ammontare complessivo attualmente pari al 10,75%**.

Nel caso di specie inoltre, si segnala che, sulla base dell'unico parere disponibile, fornito dal MEF all'Unione Italiana Vini, la vendita di prodotti alcolici (liquori, birra) dal grossista al dettagliante ricade nell'ambito di applicazione del 62 e non dell'art. 22 pur riguardando prodotti alcolici.

L'art. 22, infatti si riferisce alle *cessioni di prodotti alcolici a soggetti autorizzati ad immetterli in consumo*. Tali sono soltanto le cessioni tra soggetti che operano in regime di sospensione dei diritti di accisa (es. le cessioni dei produttori ai grossisti) e non quelle tra grossisti e dettaglianti dove l'accisa è già divenuta esigibile.

---

**D:** Si chiede se una ditta che vende al **99% bevande in genere** (bibite, birra, vini, ecc.) possa scrivere ai propri clienti che **d'ora in poi emetterà una sola fattura con termine di pagamento massimo di 30 gg fine mese data fattura**, quando invece il termine dovrebbe essere per questi prodotto "entro 60 gg dal momento della consegna o ritiro dei beni" (come da FAQ art. 62 del 16/11/2012 prot. n. 004663)? In particolare si vuole ancora sapere se è possibile scrivere un termine inferiore adducendo di avere preso accordi con i clienti (sempre in quelle FAQ - sezione "termini di pagamento" - sembrerebbe possibile ma chiediamo una conferma)?

**R:** Il comma 5 dell'art. 5, del decreto 19 ottobre 2012, n. 199, attuativo dell'art. 62, stabilisce che, con riferimento alla cessione di prodotti alcolici, è fatto salvo "quanto previsto dall'articolo 22 della legge 18 febbraio 1999, n. 28".

L'art. 22 prevede, a sua volta, che i corrispettivi delle cessioni di tale prodotti debbano essere versati entro sessanta giorni dalla data di consegna o ritiro.

Bisogna tuttavia sottolineare che, sulla base dell'unico parere finora disponibile, fornito dal Ministero dell'Economia e Finanze in risposta a un quesito dell'Unione Italiana Vini, la vendita di prodotti alcolici (liquori, birra) dal grossista al dettagliante ricadrebbe nell'ambito di applicazione dell'art. 62 e non dell'art. 22 della legge 18 febbraio 1999, n. 28, pur riguardando prodotti alcolici.

L'art. 22, infatti si riferisce alle "cessioni di prodotti alcolici a soggetti autorizzati ad immetterli in consumo". Tali sarebbero soltanto le cessioni tra soggetti che operano in regime di sospensione dei diritti di accisa (es. le cessioni dei produttori ai grossisti) e non quelle tra grossisti e dettaglianti dove l'accisa è già divenuta esigibile.

Sarebbe in tal caso corretta la scelta dell'azienda di cui al quesito, in considerazione anche del fatto che è sempre possibile, per le parti, concordare un termine di pagamento inferiore a quello massimo (30 giorni invece di 60 giorni dall'ultimo giorno del mese di ricevimento della fattura).

Nel caso in cui la cessione non avvenisse nei confronti di un dettagliante, invece, non solo l'impresa dovrebbe far riferimento ai termini di pagamento previsti dall'art. 22 per i prodotti alcolici, ma sarebbe anche tenuta a emettere fatture distinte per i prodotti alcolici e per quelli non alcolici, in considerazione della disposizione di cui al comma 2, art. 5, del decreto attuativo, in forza della quale "il cedente deve emettere fattura separata per cessioni di prodotti assoggettate a termini di pagamento differenti".

---

**D:** Facciamo l'esempio di una fattura che ha per oggetto la consegna di prodotti deteriorabili datata 31/10, ricevuta sicuramente dal cliente per posta ordinaria i primi del mese di novembre **con mancanza di data certa per assenza di timbro postale**; il pagamento deve essere effettuato entro il 30/11 (facendo riferimento alla data di consegna della merce visto che la certezza di quando è arrivata la fattura non ce l'ho)? In questo caso, se si vede il DM attuativo art. 5 comma 4 sembrerebbe, per la quasi totalità dei casi in cui lo scambio di corrispondenza non avviene tramite la raccomandata AR, la PEC, ecc., che si debba proprio fare riferimento alla data di consegna dei prodotti; in un recente convegno a cui abbiamo partecipato il docente (peraltro molto preparato) sembrava ponesse più l'attenzione al fatto di recuperare delle "prove" per quanto riguarda la data di ricevimento della fattura e da qui fare il conteggio dei termini di pagamento.

E, sempre se non ho una data certa, da quando decorrono gli interessi?

**R:** Nel caso in cui non ci sia certezza riguardo alla data di ricevimento della fattura, i termini di pagamento, ai sensi dell'art. 5, comma 4, del decreto attuativo, decorrono dalla data di consegna della merce, e gli interessi decorrono, di conseguenza, dalla scadenza di questi ultimi. Lo stesso comma consente comunque che venga fornita la prova contraria, che, in assenza di ulteriori precisazioni, dobbiamo supporre possa essere data con ogni mezzo.

Merita in ogni caso ricordare che l'invio per posta ordinaria non è sufficiente a garantire la certezza della data, dal momento che il timbro postale indica solamente la data in cui la lettera è transitata dall'ufficio postale. Ai sensi dell'art. 5, comma 3, del decreto attuativo, *"la data di ricevimento della fattura è validamente certificata solo nel caso di consegna della fattura a mano, di invio a mezzo di raccomandata A.R., di posta elettronica certificata (PEC) o di impiego del sistema EDI (Electronic Data Interchange) o altro mezzo equivalente, come previsto dalla vigente normativa fiscale"*.

---

**D:** *In presenza di confezioni natalizie o, meglio, pacco aziendale composto da diversi prodotti di cui la maggioranza non deperibili, ad es. panettone, bottiglia, torrone, cioccolatini, torta ecc. + spicchio di grana e cotechino precotto come ci comportiamo per la fatturazione? Teniamo conto delle quantità dei prodotti deperibili e non deperibili? E dunque se la maggioranza è non deperibile si considerano come tali anche i pochi deperibili?*

*Di norma segnaliamo in fattura "confezione gastronomica" (iva 10%) se si tratta di prodotti alimentari mentre se c'è vino scriviamo "confezione enogastronomica" (iva 21%): è ancora possibile?*

**R:** Riguardo al problema dei termini di pagamento e della fatturazione di un pacco contenente diversi prodotti sono possibili almeno due interpretazioni.

La prima prevede che sia sufficiente indicare, come termine di pagamento per il complesso dei prodotti contenuti nel pacco, il termine di pagamento più breve (e quindi quello di 30 giorni, supponendo che il pacco contenga anche prodotti deperibili). Ciò avverrebbe in analogia con quanto avviene per la scadenza dei prodotti: in presenza di scadenze differenti, la scadenza complessiva dei prodotti, al fine di assicurare la salubrità dell'insieme, sarà necessariamente quella del prodotto che deperisce per primo. In tale caso la fatturazione avverrebbe con un'unica fattura.

La seconda interpretazione, che ci sembra quella più prudente, si fonda strettamente sul dato normativo.

L'art. 5, comma 2, del decreto 19 ottobre 2012, n. 199, attuativo dell'art. 62, stabilisce che *"il cedente deve emettere fattura separata per cessioni di prodotti assoggettate a termini di pagamento differenti"*.

Tale assoggettamento sarebbe quello derivante dalla legge, che divide i prodotti in deperibili, non deperibili e alcolici, senza che rilevi a tal fine la scelta, senz'altro legittima, del fornitore di richiedere il pagamento di tutti i prodotti entro un unico termine, che non superi nel massimo quello previsto per i prodotti deperibili.

A temperamento di questa interpretazione si può solo aggiungere che, sulla base dell'unico parere finora disponibile, fornito dal Ministero dell'Economia e Finanze in risposta a un quesito dell'Unione Italiana Vini, la vendita di prodotti alcolici (liquori, birra) dal grossista al dettagliante ricadrebbe nell'ambito di applicazione dell'art. 62 e non dell'art. 22 della legge 18 febbraio 1999, n. 28 (menzionato dall'art. 5, comma 5, del decreto attuativo), pur riguardando prodotti alcolici.

L'art. 22, infatti si riferisce alle "cessioni di prodotti alcolici a soggetti autorizzati ad immetterli in consumo". Tali sarebbero soltanto le cessioni tra soggetti che operano in regime di sospensione dei diritti di accisa (es. le cessioni dei produttori ai grossisti) e non quelle tra grossisti e dettaglianti, o tra dettaglianti e altri soggetti, dove l'accisa è già divenuta esigibile.

In questi casi pertanto bisognerebbe distinguere soltanto tra fatture relative a prodotti deperibili e fatture relative a prodotti non deperibili, senza considerare la presenza o meno degli alcolici (ai fini dei termini di pagamento).

---

**D:** *Nel caso di acquisti particolari, ad es. scorte per far fronte a super richieste dovute alle condizioni climatiche (penso alle scorte di acqua nel periodo estivo), oppure acquisto in un'unica soluzione a prezzo vantaggioso per grosse quantità, in questi casi i fornitori proponevano essi stessi delle modalità di pagamento più lunghe proprio in virtù del fatto che si trattava di acquisti straordinari legati alla stagionalità o alla quantità.*

*Un contratto scritto nel quale si motivano chiaramente le modalità e l'occasionalità dell'allungamento dei termini di pagamento non è proprio possibile?*

**R:** Non è possibile derogare ai termini di pagamento previsti dall'art. 62, comma 3, neppure al verificarsi di condizioni particolari quali quelle riportate a titolo di esempio nel quesito.

---

**D:** *Mi può confermare che questo estratto dalla vostra circolare del 14.11.2012 si riferisce a tutte le tipologie di merce comprese anche le compravendite relative a semi da orto – fiore e foraggio e culture estensive (vedi mais)?*

*"Nelle transazioni commerciali tra imprese le parti possono pattuire anche un termine superiore, fino ad un massimo di 60 giorni. Potranno tuttavia essere concordati termini di pagamento superiori a 60 giorni a condizione che siano espressamente pattuiti (e provati per iscritto) e che non siano gravemente iniqui per il creditore."*

**R:** Come abbiamo evidenziato nella circolare del 14 novembre nel paragrafo immediatamente precedente a quello sui Termini di pagamento da cui proviene l'estratto da Lei citato, "*non è chiaro al momento se, dal 1 gennaio 2013, la disciplina sui termini di pagamento contenuta nel provvedimento qui commentato sostituirà, relativamente alle cessioni di prodotti agricoli e alimentari, quella contenuta nel comma 3 dell'art. 62 del DL 1/2012*".

A nostro avviso, la disciplina dettata dall'art. 62 si configura come legge speciale e, pertanto, in mancanza di diversa indicazione da parte dell'Amministrazione competente (MIPAAF) le compravendite di semi da orto-fiore, foraggio e colture tipo mais, devono ritenersi, a nostro avviso, ancora soggette alla disciplina dell'art. 62 che NON prevede la possibilità per le parti di derogare alle disposizioni sui termini di pagamento.

---