

Giulia Di Rosso

OLTRE IL DOGMA DELLA VINCOLATIVITÀ: PER UNA GESTIONE EQUA DELLE SOPRAVVENIENZE AMBIENTALI NELLA FILIERA AGROALIMENTARE*

SOMMARIO: 1. La filiera agroalimentare: rapporti e squilibri. – 2. Le sopravvenienze nei contratti della filiera agroalimentare. – 3. Il governo delle sopravvenienze e la tutela del produttore agricolo nei contratti di cessione dei prodotti agricoli: il d.lgs. 198/2021. – 4. Conclusioni.

1. *La filiera agroalimentare: rapporti e squilibri*

L'offerta dei prodotti agricoli si concretizza attraverso un articolato processo in cui il prodotto viene dapprima stoccato, successivamente trasformato e lavorato e, infine, inserito nel mercato. Ciascuna fase coinvolge distinti operatori (produttori, trasformatori, distributori e commercializzatori) – legati da rapporti agroindustriali¹ – i quali incidono sul miglioramento della qualità² del prodotto e sull'offerta dello stesso al consumatore.

* Questa ricerca è stata finanziata dall'Unione europea – Next Generation EU. Codice Progetto: ECS00000041; CUP Progetto: C43C22000380007; Titolo Progetto: *Innovation, digitalization and sustainability for the diffused economy in Central Italy – VITALITY*.

¹ A. JANNARELLI, *L'impresa agricola nel sistema agro-industriale*, in *Dir. giur. agr. amb.*, n. 4, 2002, p. 213. L'Autore distingue il significato dei termini “agro-industriale” e “agro-alimentare”: «mentre il primo è chiamato a cogliere il complesso delle relazioni che intervengono tra l'impresa agricola ed i settori economici posti a monte della stessa e che forniscono alla moderna azienda agricola gli *input* necessari per la produzione, il secondo fa riferimento alle relazioni che si instaurano tra le strutture produttive agricole e gli operatori economici che nell'ambito della filiera produttiva provvedono alla lavorazione e alla trasformazione dei prodotti agricoli di base».

² Sul tema della qualità e della ripartizione del valore tra i soggetti della filiera, cfr. I. CANFORA, *Rapporti tra imprese e ripartizione del valore nella filiera agroalimentare*, in *Riv. dir. alim.*, n. 2, 2022.

Diritto e clima, n. 1, 2026, pp. 109-130. ISSN: 3035-5427 – www.dirittoeclima.it

Affiora, dunque, una duplice anima della nozione di filiera agroalimentare³: per lungo tempo, la dottrina economica e giuridica⁴ ha condiviso una concezione della filiera intesa come l'insieme delle fasi⁵, l'una consequenziale all'altra, che definisce il processo di produzione di un bene agricolo o alimentare. Tuttavia, i recenti sviluppi nel panorama agricolo in relazione ai metodi di produzione e alle nuove forme di organizzazione⁶ hanno orientato il giurista a promuovere una diversa rappresentazione di filiera agroalimentare, improntata sulla prospettiva relazionale⁷: in altre parole, l'archetipo della filiera si rintraccia nel

³ La locuzione “filiera agroalimentare”, introdotta da Louis Malassis, è stata originariamente impiegata con una connotazione economica. Per una ricostruzione accurata dell'origine economica del concetto di filiera e della sua evoluzione cfr. G. STRAMBI, *La filiera di produzione agro-alimentare: spunti di riflessione e prospettive di studio*, in E. ROOK BASILE, A. MASSART, A. GERMANÒ (a cura di), *Prodotti agricoli e Sicurezza*, vol. II, Milano, 2004, pp. 23 ss.

⁴ Si veda V. SACCOMANDI, *Istituzioni di economia del mercato dei prodotti agricoli*, Milano, 1991, p. 212, il quale ha definito la filiera agroalimentare come «l'insieme degli agenti economici, amministrativi e politici che, direttamente o indirettamente, delimitano il percorso che un prodotto agricolo deve seguire per arrivare dallo stadio iniziale di produzione a quello finale di utilizzazione, nonché il complesso delle interazioni e delle attività di tutti gli agenti che determinano questo percorso».

La valenza giuridica della nozione di filiera emerge quando, nell'ottica di un processo di fasi, essa si traduce in una dimensione relazionale. Sul punto, cfr. S. CARMIGNANI, *Filiera agroalimentare (voce)*, in *Dig. disc. priv., Sez. civ., Agg.*, Torino, 2018, pp. 221-228.

⁵ Il concetto di filiera agroalimentare, inteso come un processo di fasi, è stato riconosciuto e recepito anche dal legislatore nazionale. Nel d.m. Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali art. 1, lett. i), 22 dicembre 2021, la filiera agroalimentare viene definita «l'insieme delle fasi di produzione, di trasformazione, di commercializzazione e di distribuzione dei prodotti agricoli ed agroalimentari».

⁶ L'impresa agricola, per sua natura, è stata sempre connotata da un accentuato individualismo in ragione della peculiare attività svolta e dei luoghi, spesso isolati, su cui insistevano le colture. Solo recentemente, l'organizzazione dell'attività agricola ha conosciuto nuove forme di aggregazione – incentivate dal legislatore europeo – sotto forma di organizzazione di produttori (cd. O.P.). Sul ruolo delle O.P., specie nelle trattative contrattuali con gli altri soggetti della filiera, si veda I. CANFORA, *Organizzazione dei produttori agricoli*, in *Dig. disc. priv., Sez. civ., Agg.*, Torino, 2018, pp. 355 ss.

⁷ La “dimensione relazionale” della filiera è stata valorizzata da F. ALBISINNI, *Sistema agroalimentare*, in *Dig. disc. priv., Sez. civ., Agg.*, Torino, 2009, p. 479: «Agricoltura, industria e distribuzione alimentare non possono essere ulteriormente considera-

complesso dei rapporti contrattuali che legano il produttore agli altri operatori al fine di immettere sul mercato un prodotto agricolo.

Si deduce una chiara centralità del produttore agricolo che, peraltro, incide sulla classificazione delle tipologie di filiera. Difatti, le filiere agroalimentari possono definirsi corte o lunghe, a seconda della modalità di commercializzazione della propria produzione da parte dell'imprenditore agricolo: nel primo caso, il produttore si interfaccia direttamente con il consumatore⁸ ovvero con l'utilizzatore⁹; nelle filiere lunghe, invece, l'imprenditore agricolo non entra in contatto direttamente con l'utente finale, bensì con altri soggetti intermedi della filiera agroalimentare, i quali provvedono alla successiva trasformazione, distribuzione e commercializzazione dei prodotti agricoli e alimentari.

Ciò premesso, nel contesto della filiera lunga, la globalizzazione e i mutamenti dell'economia di mercato hanno progressivamente condizionato il rapporto – già connotato da una strutturale disparità – tra l'impresa agricola e le altre realtà imprenditoriali, generando significativi squilibri¹⁰ economici e contrattuali a danno della prima¹¹.

te come segmenti di attività separati e contrapposti e uniti dalle semplici relazioni esistenti tra venditore e acquirente. I loro rapporti sono ogni giorno più diffusi e profondi. [...] I tre settori appaiono così intersecati e tanto strettamente legati che devono oramai essere considerati congiuntamente se si vuole avere una visione esatta e completa».

Di orientamento conforme anche M. GIUFFRIDA, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in F. ALBISINNI, M. GIUFFRIDA, A. TOMMASINI, R. SAIJA (a cura di), *I contratti del mercato agroalimentare*, Napoli, 2013, pp. 11 ss.; N. LUCIFERO, *Le reti di impresa e le relazioni di filiera nel sistema della filiera agroalimentare*, in *Riv. dir. alim.*, n. 2, 2021.

⁸ Trattasi della disciplina della vendita diretta di cui all'art. 4 d. lgs. n. 228/2001 che consente agli imprenditori agricoli di vendere al dettaglio i propri prodotti su aree pubbliche o in luoghi aperti al pubblico. Sul tema v. F. ALBISINNI, *La vendita diretta dei prodotti agricoli*, in L. COSTATO, A. GERMANÒ, E. ROOK BASILE (a cura di), *Trattato di diritto agrario*, vol. III, Torino, 2011, p. 81.

⁹ Esemplicativa, a tal riguardo, è la disciplina della fornitura diretta dei prodotti agricoli alla ristorazione. Sul punto, F. GIRINELLI, *La regolazione negoziale all'interno della filiera agroalimentare*, in *Dir. giur. agr. amb.*, n. 1, 2020, p. 1.

¹⁰ Le situazioni di disequilibrio all'interno della filiera sono da rintracciarsi nella specificità dei prodotti agricoli (connotati da stagionalità e deperibilità), nella presenza di più intermediari nella catena del valore, nella volatilità dei prezzi, nelle abitudini dei consumatori e nella ripartizione del valore lungo la filiera ove si riscontra la divarica-

Tale congiuntura economica si inserisce nel solco di una generale trasformazione del panorama giuridico del diritto dei contratti. Si considera, infatti, tramontata la comune rappresentazione del contratto nei termini di un accordo concluso tra soggetti aventi pari forza negoziale: lo sviluppo industriale e, più in generale, l'attuale economia globalizzata hanno privato i singoli individui della possibilità di far valere la propria voce nella maggior parte dei rapporti commerciali. È indicativa, a tal riguardo, la crescente diffusione dei contratti per adesione, in cui la parte "debole" si limita ad accettare il contenuto contrattuale già predisposto da un contraente "forte".

In particolare, nell'ambito del diritto agroalimentare, l'accezione di "contraente debole" – notoriamente associata al consumatore – deve ritenersi altresì estesa al profilo del produttore agricolo¹². La vulnerabilità di quest'ultimo trova fondamento in due principali ordini di ragioni: da un lato, l'imprenditore agricolo è chiamato ad affrontare i fisiologici sforzi richiesti dall'esercizio della propria attività (quali le condizioni climatiche, la non elasticità della domanda di prodotti alimentari, nonché la deperibilità e stagionalità degli stessi); dall'altro, la sua limitata forza negoziale, derivante da tali fattori, impedisce al produttore di far valere adeguatamente i propri interessi nel processo di cessione della produzione agricola con la conseguenza che, assurgendo al ruolo di mero "price taker" (anziché di "price maker"), finisce per subire i prezzi impostigli dalle imprese¹³.

zione tra quanto corrisposto ai produttori agricoli e i prezzi tra operatori acquirenti e consumatore finale. Così N. LUCIFERO, *Le reti di impresa*, cit., pp. 97 s.

¹¹ A. ALBANESE, *I contratti della filiera agroalimentare tra efficienza del mercato e giustizia dello scambio*, in A. D'ANGELO, V. ROPPO (a cura di), *Annuario del contratto 2015*, Torino, 2016, pp. 3-33. L'Autore, dopo aver evidenziato che il passaggio ad un'agricoltura industrializzata ha aggravato le debolezze strutturali del mercato agricolo, aggiunge che la disparità negoziale dipende dalla struttura dei mercati agricoli, caratterizzata da una moltitudine di imprenditori agricoli che, per la cessione dei loro prodotti, si interfacciano con un numero ridotto di imprese.

¹² A. JANNARELLI, *La "giustizia contrattuale" nella filiera agroalimentare: considerazioni in limine all'attuazione della direttiva n. 633 del 2019*, in *Giust. civ.*, n. 2, 2021, p. 202.

¹³ L. PAOLONI, *La sostenibilità "etica" della filiera agroalimentare*, in *Riv. dir. alim.*, n. 4, 2020, p. 7.

La nozione di squilibrio – e, più in generale, la sfera dell'equilibrio del contratto – sarà oggetto di una rinnovata indagine nel contesto della presente trattazione. In particolare, si intende approfondire l'aggravamento dello squilibrio negoziale determinato dalle sopravvenienze. La recente crisi pandemica e i conflitti bellici che si sono innescati alle porte dell'Europa hanno infatti rianimato un necessario dibattito, in realtà mai sopito, sulla disciplina delle conseguenze giuridiche di quegli eventi imprevisi ed imprevedibili dalle parti che alterano l'equilibrio economico e giuridico racchiuso nel contratto, specificamente nell'essenziale e complesso settore agroalimentare.

2. Le sopravvenienze nei contratti della filiera agroalimentare

La sopravvenienza¹⁴ è una circostanza esterna alla volontà delle parti che, intervenendo dopo la conclusione del contratto e prima della sua completa attuazione¹⁵, incide sulla capacità di quel contratto di

¹⁴ In materia di sopravvenienze cfr. F. GAMBINO, *Rinegoziazione (dir. civ.)*, in *Enc. giur. Treccani*, vol. XXVII, Roma, 2006, pp. 5 ss.; P. GALLO, *Revisione e rinegoziazione del contratto*, in *Dig. disc. priv., Sez. civ.*, Torino, 2011, p. 2; P. GALLO, *Sopravenienza contrattuale e problemi di gestione del contratto*, Milano, 1992, pp. 11 ss.; F. MACARIO, *Adeguamento e rinegoziazione nei contratti a lungo termine*, Napoli, 1996; V. M. CESÀRO, *Clausola di rinegoziazione e conservazione dell'equilibrio contrattuale*, Napoli, 2000; G. SICCHIERO, *La rinegoziazione*, in *Contr. impr.*, n. 2, 2002, pp. 774 ss.; M. BARCELLONA, *Appunti a proposito di obbligo di rinegoziazione e gestione delle sopravvenienze*, in *Europa dir. priv.*, n. 3, 2003, pp. 467 ss.; G. ALPA, *Le stagioni del contratto*, Bologna, 2012, pp. 175 ss.; M.P. PIGNALOSA, *Clausole di rinegoziazione e gestione delle sopravvenienze*, in *Nuova giur. civ. comm.*, 2015, nn. 7-8, pp. 418 ss.; R. GRISAFI, *Sopravenienze, squilibri contrattuali e ruolo della presupposizione*, Milano, 2016; E. TUCCARI, *Sopravenienze e rimedi nei contratti di durata*, Milano, 2018; F. PIRAINO, *Osservazioni intorno a Sopravvenienze e rimedi nei contratti di durata*, in *Europa dir. priv.*, n. 2, 2019, pp. 585 ss.

¹⁵ Evidenzia R. TOMMASINI, *Revisione del rapporto (diritto privato)*, in *Enc. dir.*, vol. XL, Milano, 1989, che «lo scarto temporale tra la stipulazione del contratto e l'attuazione del rapporto derivato costituisce l'ambito nel quale si ritiene possano inserirsi le vicende sopravvenute ed imprevedibili che giustificano la revisione».

continuare a produrre i propri effetti, così come programmati all'origine¹⁶.

L'insorgenza di un evento imprevisto ed imprevedibile¹⁷, non contemplato dai paciscenti al momento dell'accordo, costituisce un rischio in quanto può aggravare un sacrificio già imposto dal contratto ovvero far venir meno l'utilità che il contratto stesso reca ad una delle parti¹⁸.

Occorre, dunque, stabilire se la parte pregiudicata dall'evento sopravvenuto debba sopportarne il costo ovvero se possa azionare dei rimedi a propria tutela. In altre parole, è doveroso interrogarsi su quale delle parti debba essere allocato il rischio della sopravvenienza.

A tal proposito, giova ricordare brevemente la distinzione tra rischio ed alea, termini che, in ragione della loro similarità, sovente vengono sovrapposti. L'alea costituisce un elemento strutturale dei contratti aleatori; il rischio, invece, è una circostanza che, incidendo sul valore delle prestazioni dedotte in qualsivoglia contratto, è in grado di impedire la corretta esecuzione del rapporto contrattuale. Sul piano degli effetti, l'alea è caratterizzata da una bilateralità degli effetti, in quanto ad una probabilità di guadagno si contrappone una probabilità

¹⁶ Le sopravvenienze possono essere classificate in tre tipologie: la prima categoria è costituita dalle sopravvenienze che rendono impossibile l'esecuzione di una o di entrambe le prestazioni dedotte nel contratto; la seconda concerne le situazioni in cui le prestazioni delle parti sono ancora possibili ma l'equilibrio economico tra le medesime è stato turbato dal verificarsi di eventi successivi alla stipulazione che hanno alterato il rapporto sinallagmatico originariamente stabilito dalle parti; la terza tipologia comprende le sopravvenienze che frustrano la causa in concreto del contratto, non consentendo l'attuazione del programma negoziale. Così M. FRATINI, *Manuale sistematico di diritto civile*, Roma, 2022, p. 1531.

¹⁷ Cfr. G. MARASCO, *La rinegoziazione del contratto. Strumenti legali e convenzionali a tutela dell'equilibrio negoziale*, Padova, 2006, p. 14: «La misura della prevedibilità delle circostanze sopravvenute deve essere valutata alla luce del contratto che le parti hanno effettivamente stipulato avendo come parametri, da un lato, il "tipo" contrattuale prescelto, e dall'altro, lo specifico contenuto elaborato dai contraenti».

¹⁸ La dottrina distingue tra le sopravvenienze che comportano una mera variazione quantitativa (ossia quelle in cui, a seguito dell'evento sopravvenuto, si verifica un incremento dei costi senza che si alteri la prestazione originaria) e le sopravvenienze che determinano una variazione qualitativa, le quali incidono sulla natura e sulla qualità degli interessi delle parti coinvolte. Così, T. MAUCERI, *Sopravenienze perturbative e rinegoziazione del contratto*, in *Europa dir. priv.*, n. 4, 2007, p. 1100.

di perdita. Diversamente, il rischio presenta unilateralità degli effetti perché la parte, accollandosi il rischio, si assume la probabilità di una perdita senza che dall'altra parte vi sia la probabilità di un guadagno¹⁹. Infine, il rischio, quando è determinato da eventi straordinari ed imprevedibili ed eccede un ambito di normalità, determina la risoluzione del contratto, mentre quest'ultima non è concessa quando l'aggravamento dipende da un'alea giuridica.

I concetti di alea e di rischio si intersecano quando si fa riferimento all'alea normale del contratto²⁰ che, tuttavia, presenta un ambito più circoscritto rispetto al rischio contrattuale. Quest'ultimo, infatti, denota il rischio che le parti sono disposte a tenere in considerazione ed accettare al momento della conclusione di qualsiasi contratto. In altre parole, con il perfezionamento dell'accordo, i contraenti si espongono al rischio di oscillazioni del valore economico dell'affare dedotto nel contratto.

L'alea normale, invece, denota il rischio legato non all'oscillazione di valore dell'intero affare, bensì alle oscillazioni dovute al tipo e alla causa concreta delle singole prestazioni che lo costituiscono.

Alla luce di tali considerazioni, è doveroso identificare i rischi che rientrano nell'alea normale del contratto e quelli che, in ragione della loro "anomalia"²¹, ne esulano, dando luogo alla necessità di una revisione²².

¹⁹ Cfr. E. GABRIELLI, *Alea e rischio nel contratto*, Napoli, 1998, p. 118.

²⁰ La nozione di alea normale non è univoca. La relazione al libro delle obbligazioni del Codice civile la definisce come «quel rischio che il contratto comporta a causa delle sue peculiarità, rischio al quale ciascuna parte implicitamente si sottopone concludendo quel contratto». Si segnala, inoltre, un orientamento dottrinale che racchiude nell'alea normale del contratto le variazioni di costi e valori che rimangono entro i limiti della normalità. Cfr., sul punto, C.M. BIANCA, *Diritto Civile. Il contratto*, vol. III, Milano, 2012, p. 495.

²¹ Cfr. E. BETTI, *Esigenza di equità della cooperazione nella ripartizione dei rischi eccedenti l'alea normale*, in *Teoria generale delle obbligazioni*, Milano, 1953, p. 189.

²² P. GALLO, *Sopravvenienza contrattuale*, cit., p. 811: «Se gli oneri aggiuntivi sono dovuti a circostanze di carattere generale come, per esempio, l'incremento del costo dei fattori produttivi, della mano d'opera, ecc., ben si potrà giungere a revisione del contratto, in quanto il committente sarebbe in ogni caso tenuto a sopportare gli oneri in questione quand'anche si rivolgesse ad altri. Se invece gli oneri aggiuntivi sono dovuti a fenomeni meramente contingenti, legati al singolo rapporto contrattuale, come

Specificamente, nell'ambito della produzione agricola, i rischi che esorbitano l'ambito di normalità e sono pertanto idonei a generare sopravvenienze possono essere riconducibili a fattori naturali (quali calamità naturali o cambiamenti climatici improvvisi), fattori sanitari, fattori economici o geopolitici che causano fluttuazioni improvvise dei prezzi delle materie prime ovvero gravose modifiche nei costi di produzione.

Questi fattori, combinati con l'instabilità dei mercati e le variabili ambientali, rendono prioritaria una gestione tempestiva degli eventi sopravvenuti atteso che un'interruzione o una variazione delle forniture potrebbe compromettere il regolare ed efficiente funzionamento dell'intera filiera agroalimentare.

3. Il governo delle sopravvenienze e la tutela del produttore agricolo nei contratti di cessione dei prodotti agricoli: il d.lgs. 198/2021

È finora emerso l'impatto negativo delle sopravvenienze sull'attività esercitata dal produttore agricolo il quale, già connotato da un'intrinseca fragilità, si trova ulteriormente esposto al rischio derivante dal verificarsi di eventi impreveduti e al di fuori della propria sfera di controllo. Risulta indubbio, quindi, che la questione relativa alla gestione delle sopravvenienze debba legarsi al più ampio tema della tutela del produttore agricolo. Tale protezione avviene nelle maglie di un sistema giuridico multilivello, talvolta frammentato, il cui perno è sicuramente rappresentato dall'ordinamento europeo.

per esempio il crollo dell'edificio nell'appalto, il naufragio della nave nel contratto di trasporto, e così via, essi rientrano nell'alea normale del contratto, e come tali non legittimano il ricorso ad un provvedimento di revisione. Questa soluzione risulta giustificata dal fatto che chi esercita un'attività di impresa è nella posizione migliore per assorbire questo genere di oneri aggiuntivi, dovuti a meri fenomeni contingenti che di fatto rendono l'esecuzione di singoli contratti più onerosi; a questi fini sarà infatti sufficiente tener conto di questi oneri aggiuntivi in sede di elaborazione delle tariffe generali».

Giova premettere che l'Unione europea individua nel mercato²³ il fulcro dei suoi interventi e fonda il proprio modello economico e giuridico sul principio della libera concorrenza. Con questa finalità, l'art. 101 TFUE vieta gli accordi tra imprese, le decisioni di associazioni di imprese e le pratiche concordate che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza nel mercato comune. Tuttavia, la peculiarità del mercato agricolo²⁴ ha indotto il legislatore europeo a riconoscere il primato della politica agricola comune sulle norme che governano la concorrenza nel mercato europeo. In particolare, la disciplina della concorrenza in agricoltura – connotata da caratteri di eccezionalità²⁵ – affonda le radici nell'art. 42 TFUE in forza del quale le generali regole della concorrenza sono applicabili alla produzione e al commercio dei prodotti agricoli soltanto nella misura determinata dal Parlamento europeo e dal Consiglio²⁶.

²³ N. LUCIFERO, *Il contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari nelle relazioni business to business. Regole e funzioni del contratto nel sistema della filiera agroalimentare*, in *Persona e mercato*, n. 1, 2024, p. 92.

²⁴ I. CANFORA, *La normativa speciale dell'impresa agricola nel quadro di un sistema agroalimentare sostenibile in Europa*, in *Przeгляд Prawa Rolnego*, n. 1, 2022, pp. 46 s.

²⁵ Deve osservarsi che il favor accordato dal legislatore europeo all'agricoltura non costituisce una mera deroga rispetto alle regole generali in materia di concorrenza, come invece suggerito dal tenore della rubrica dell'art. 209 del regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio. Si assiste, invero, ad una vera e propria esclusione della politica agricola comune dall'ambito di applicazione della normativa generale sulla concorrenza, a partire dall'art. 101 TFUE. Così, N. LUCIFERO, *Le reti di impresa nel sistema delle relazioni della filiera agroalimentare: criticità e prospettive*, in S. CARMIGNANI, N. LUCIFERO (a cura di), *Le regole del mercato agroalimentare tra sicurezza e concorrenza. Diritti nazionali, regole europee e convenzioni internazionali su agricoltura, alimentazione, ambiente*, Napoli, 2020, p. 449.

²⁶ A questo proposito, la Corte giust. UE 5 ottobre 1994, causa C-280/93, *Repubblica federale di Germania contro Consiglio CEE*, ha affermato che «sono stati riconosciuti nel contempo sia la priorità della politica agricola rispetto agli obiettivi del Trattato nel settore della concorrenza, sia il potere del Consiglio di decidere in quale misura le regole della concorrenza vengono ad applicarsi nel settore agricolo».

Sull'«eccezionalismo» agricolo come chiave di lettura della specialità del diritto agrario e della conseguente differenziazione dei regimi giuridici applicabili all'attività agricola, si veda *ex multis* A. JANNARELLI, *L'eccezionalismo agricolo e la catena alimentare nel futuro della PAC*, in *Dir. agroalim.*, n. 1, 2016, pp. 61-92; D. CRISTALLO, *Mer-*

In questa ottica, dunque, l'approccio adottato dall'ordinamento europeo in relazione al mercato agricolo costituisce un compromesso²⁷ tra il *laissez faire* di stampo liberista e l'intervento diretto sul mercato tipico della politica economica dirigista²⁸: l'idea alla base di tale scelta è che i soggetti vulnerabili della filiera agroalimentare possano ricevere una protezione adeguata soltanto in uno scenario di mercato concorrenziale ed equilibrato.

Ciò premesso, assume centrale rilievo la disciplina contenuta nel d.lgs. 8 novembre 2021, n. 198 che attua la Direttiva (UE) n. 2019/633 in materia di pratiche commerciali sleali all'interno della filiera agroalimentare. In questa cornice il legislatore ha avvertito l'esigenza di garantire l'equilibrio contrattuale nei rapporti tra i soggetti della filiera, intervenendo a tutela dei produttori agricoli che sono strutturalmente penalizzati da profonde asimmetrie informative e conseguentemente esposti a pratiche negoziali distorsive²⁹. In particolare, il dettato normativo stabilisce precisi oneri di forma e di contenuto per i contratti che il produttore agricolo conclude con le altre imprese della filiera.

cati agricoli e diritto transnazionale. Forme, strumenti e soggetti per la costruzione di un sistema agroalimentare sostenibile, Torino, 2025, pp. 6 ss.

²⁷ N. LUCIFERO, *Il contratto di cessione dei prodotti agricoli*, cit., p. 92. L'Autore rileva che il legislatore dello "Stato regolatore" – che si pone ad un livello intermedio tra lo Stato liberale e lo Stato dirigista – opera su due distinti piani: innanzitutto, sul versante economico si propone l'obiettivo di promuovere e tutelare la concorrenza evitando, dunque, che gli effetti pregiudizievoli di un'attività economica incidano negativamente sul mercato; contestualmente, opera altresì sul piano giuridico al fine di realizzare un bilanciamento necessario tra l'autonomia contrattuale dei privati e la concorrenza dei mercati.

²⁸ Da qui, l'affermazione del concetto di "regolazione del mercato". Per una accurata ricostruzione della regolazione del mercato nella filiera agroalimentare, cfr. F. GIRINELLI, *La regolazione negoziale*, cit.

²⁹ S. MASINI, *Le pratiche commerciali sleali nel d.lgs. n. 198 del 2021: tra implicazioni teoriche e prime applicazioni*, in P. FIMIANI, D. COLUCCI (a cura di), *Le pratiche commerciali sleali e gli illeciti agroalimentari*, Milano, 2023, p. 71; A. JANNARELLI, *I contratti nel sistema agroalimentare*, in L. COSTATO, A. GERMANÒ, E. ROOK BASILE (a cura di), *Trattato di diritto agrario*, vol. III, Torino, 2011, p. 424; L. PAOLONI, *Gli accordi interprofessionali in agricoltura*, Padova, 2000; M. GIUFFRIDA, *I contratti di filiera nel mercato agroalimentare*, in F. ALBISINNI, M. GIUFFRIDA, R. SAIJA, A. TOMMASINI (a cura di), *I contratti del mercato agroalimentare*, cit., p. 11.

In materia di sopravvenienze, l'art. 5 del d.lgs. 198/2021 delinea quale pratica commerciale sleale – e, dunque, vietata – l'omissione dei contenuti minimi del contratto di cessione dei prodotti agricoli e alimentari³⁰. In particolare, viene operato un rinvio all'art. 168 del regolamento (UE) n. 1308/2013³¹ che prevede l'obbligatorio inserimento nell'accordo negoziale delle «norme applicabili in caso di forza maggiore».

Giova ricordare che la forza maggiore è l'evento non prevedibile né superabile con l'impiego della diligenza dovuta³². In tal guisa, la forza maggiore può dar luogo ad una impossibilità ovvero ad una eccessiva onerosità della prestazione a cui è tenuta una delle parti del contratto.

In considerazione di quanto appena esposto, la previsione dell'art. 168 del regolamento (UE) n. 1308/2013 sottende l'esigenza di garantire la regolare prosecuzione del contratto di cessione di prodotti agricoli nell'ipotesi di un mutamento di circostanze dovuto a cause di forza maggiore. In particolare, appare ragionevole supporre che la disciplina in esame miri all'introduzione di un obbligo di rinegoziazione³³ in ca-

³⁰ Cfr. art. 5, lett. c, d.lgs. 8 novembre 2021, n. 198: «Sono [...] vietate le seguenti pratiche commerciali: [...] l'omissione, nella stipula di un contratto che abbia ad oggetto la cessione di prodotti agricoli e alimentari, di anche una delle condizioni richieste dall'art. 168, paragrafo 4 del regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 dicembre 2013».

³¹ Viene rilevato in dottrina che il diritto europeo, per la prima volta, interviene direttamente sulla conformazione del contratto di cessione dei prodotti agroalimentari, nell'ottica di un progressivo rafforzamento del ruolo dei privati nel governo della filiera. Così I. CANFORA, *Raggiungere un equilibrio nella filiera agroalimentare. Strumenti di governo del mercato e regole contrattuali*, in L. SCAFFARDI, V. ZENO-ZENCOVICH (a cura di), *Cibo e diritto. Una prospettiva comparata*, Roma, 2020, p. 240.

³² C.M. BIANCA, *Diritto Civile. La responsabilità*, vol. V, Milano, 2012, p. 662 compara la forza maggiore al caso fortuito evidenziando l'aspetto della irresistibilità nel primo caso e quello della imprevedibilità nella seconda fattispecie. Tuttavia, nonostante le differenze nella connotazione, l'Autore ritiene che non vi siano differenze di significato in quanto entrambe le ipotesi si configurano quali eventi inevitabili alla stregua della diligenza dovuta.

³³ S'impone, in questa sede, una distinzione tra l'istituto in esame e quello della ripetizione del negozio giuridico. N. IRTI, *La ripetizione del negozio giuridico*, Milano, 1970, pp. 43 ss., qualifica la ripetizione del negozio giuridico come un fenomeno di iterazione della volontà delle parti, le quali non mirano a modificare il contenuto del

po all'imprenditore agricolo e alle altre imprese della filiera al fine di adeguare³⁴ il contratto frustrato. Difatti, la caducazione del vincolo metterebbe il produttore, già svantaggiato dal verificarsi della sopravvenienza, nella difficile condizione di trovare in tempi rapidi un diverso interlocutore a cui cedere i propri prodotti, onde evitarne il deperimento³⁵.

Acclarata l'esigenza di conservare il contenuto dell'accordo, l'Unione europea ha tuttavia lasciato agli Stati membri la facoltà di rendere obbligatorie le previsioni in ordine alla forma e al contenuto dei contratti di cessione dei prodotti agricoli.

negozio, bensì a confermarlo o a trasferirlo in una nuova veste formale, mantenendo un rapporto di identità sostanziale tra le dichiarazioni.

Diversamente, la rinegoziazione si pone come attività negoziale a contenuto modificativo, volta ad emendare il regolamento contrattuale per adeguarlo a sopravvenienze che ne abbiano alterato l'equilibrio.

Tale distinzione appare, tuttavia, sfumata nei casi in cui le parti, pur senza procedere a una riformulazione complessiva del regolamento di interessi, intervengano su di esso mediante dichiarazioni ulteriori, alternative o sostitutive, destinate ad aggiungere nuove clausole ovvero a espungere o sostituire pattuizioni non più coerenti con l'assetto di interessi inizialmente concordato.

A tal proposito, l'Autore ritiene che la ripetizione comporti un rapporto di equivalenza tra il primo e il secondo negozio, con la conseguenza che l'effetto giuridico dell'uno sia identico all'effetto giuridico dell'altro. Si deduce, quindi, che se le parti non mutano il contenuto originario ma si limitano ad aggiungere una clausola ulteriore si ha ripetizione del primo negozio; al contrario, invece, le dichiarazioni modificative ed estintive alterano per loro indole il contenuto del primo negozio, facendo venir meno il requisito della identità di contenuto richiesto per l'operatività della ripetizione del negozio.

³⁴ Al solo scopo chiarificatore, si rileva che l'adeguamento e la rinegoziazione operano su piani concettuali diversi. In particolare, l'adeguamento rappresenta l'esito di un'operazione di modificazione dell'originario accordo contrattuale ed è connotato dall'attributo della proporzionalità: in altre parole, mira a conformare l'accordo al concreto assetto d'interessi delle parti. La rinegoziazione, invece, presenta valore strumentale rispetto all'adeguamento, in quanto è soltanto uno tra gli istituti che permette di conseguire l'adeguamento del contratto. In particolare, la rinegoziazione è l'attività delle parti che ridiscutono il contenuto dei patti con cui si sono vincolati con un precedente accordo. Cfr. G. SICCHIERO, *La rinegoziazione*, cit., p. 775.

³⁵ Cfr. M. MAURO, *Contratti della filiera agroalimentare: squilibrio ed effettività dei rimedi*, in *Persona e mercato*, n. 1, 2016, p. 29.

Orbene, deve osservarsi che l'ordinamento italiano non contempla una disciplina di carattere generale in relazione all'adeguamento dei contratti turbati da eventi sopravvenuti non prevedibili dai paciscenti al momento della conclusione dell'accordo³⁶. Difatti, il Codice civile ha espressamente sancito la vincolatività del contratto concluso tra le parti³⁷ e ha dettato una disciplina – prevalentemente³⁸ di natura caducatoria – in ordine alle cosiddette “sopravvenienze tipiche”, riconducibili alle ipotesi dell'impossibilità sopravvenuta e dell'eccessiva onerosità sopravvenuta.

In particolare, nell'ambito dell'eccessiva onerosità sopravvenuta nei contratti a prestazioni corrispettive, l'art. 1467 comma 1, c.c. accorda alla parte colpita dalla intervenuta sopravvenienza la facoltà di chiede-

³⁶ È opportuno precisare che in materia di diritto dei contratti operano due principi che si collocano in un rapporto di dicotomia: da una parte, il principio di matrice oggettiva *rebus sic stantibus* che mette al centro l'equilibrio contrattuale ed è espressione del «principio della rilevanza della sopravvenienza rispetto all'obbligo di adempiere il contratto». Così P. GALLO, *Eccessiva onerosità sopravvenuta e presupposizione*, in *Dig. disc. priv., Sez. civ.*, Torino, 2019, p. 5. Dall'altra parte, il principio *pacta sunt servanda*, di impronta soggettivistica, tiene conto principalmente della volontà delle parti. Sul punto, cfr. G. OSTI, *Appunti per una teoria della sopravvenienza. La cosiddetta clausola «rebus sic stantibus» nel diritto contrattuale odierno*, in *Riv. dir. civ.*, 1913, pp. 471 ss.

³⁷ Art. 1372 c.c.: «Il contratto ha forza di legge tra le parti. Non può essere sciolto che per mutuo consenso o per cause ammesse dalla legge».

³⁸ Il nostro ordinamento giuridico non contempla esclusivamente rimedi caducatori del vincolo contrattuale. Come osservato da L. AMBROSINI, *L'interesse creditorio nell'emergenza Covid tra rimedi estintivi e tensione conservativa*, in *Resp. civ. e prev.*, n. 4, 2021, p. 1369: «Il nostro sistema giuridico [...] appare ricco di rimedi “manutentivi”. Con riferimento alla disciplina generale del contratto, vengono citate le ipotesi di rettifica del contenuto negoziale previste in caso di errore (art. 1432 c.c.) o di rescissione (art. 1450 c.c.) ma, a ben vedere, anche in tali casi la conservazione del negozio – con equa modifica del suo contenuto – è una scelta della sola parte contro cui vengono proposte le azioni di annullamento o rescissione. Nella regolamentazione dei contratti tipici sono altresì numerose le fattispecie che rispondono all'esigenza di adeguare/modificare il contratto per consentire la sua conservazione: fra queste assume rilevanza peculiare l'art. 1664 c.c. dettato in tema di appalto, che consente sia all'appaltatore che al committente di chiedere la revisione del prezzo se, a causa di circostanze imprevedibili, si siano verificati aumenti o diminuzioni dei costi della manodopera o dei materiali, purché superiori ad un decimo».

re la risoluzione del contratto, fatta salva la facoltà dell'altro contraente di offrire la *reductio ad equitatem* delle condizioni contrattuali³⁹ per evitare la risoluzione richiesta. In altre parole, l'ordinamento riconosce alla sola parte avvantaggiata dall'evento sopravvenuto – che peraltro è il contraente che, in teoria, avrebbe un minore interesse al riequilibrio del contratto – la possibilità di offrire quanto sufficiente a riportare lo squilibrio entro i limiti dell'alea normale del contratto, al fine di evitare la caducazione richiesta dall'altra parte.

Tuttavia, a partire dagli anni Novanta del secolo scorso, la dottrina, sulla scorta di una interpretazione evolutiva dell'art. 1467 c.c., si è interrogata sulla possibilità di teorizzare un vero e proprio obbligo di rinegoziazione che consenta anche alla parte gravata dalla sopravvenienza di chiedere la conservazione del vincolo (e non solo la caducazione)⁴⁰. In tale prospettiva, la parte che intende evitare la risoluzione del contratto potrà chiederne la revisione e l'altro contraente, destinatario dell'offerta di riconduzione ad equità dell'accordo, dovrebbe essere obbligato ad accettare l'apertura della rinegoziazione. Di conseguenza, il principio di buona fede⁴¹ nell'esecuzione del contratto – sancito dall'art. 1375 c.c. e interpretato alla luce del dovere di solidarietà pre-

³⁹ Nella relazione al Codice civile è stato esplicitamente dichiarato che l'art. 1467 c.c. ha introdotto nell'ordinamento «in modo espresso e in via generale il principio dell'implicita soggezione dei contratti con prestazioni corrispettive alla clausola *rebus sic stantibus*. [...] Deve essere invece considerata anche la quotidiana possibilità, di avvenimenti straordinari ed imprevedibili che vengano a turbare profondamente l'equilibrio contrattuale, pur non avendo una portata generale tale da incidere sulla vita della Nazione».

⁴⁰ Taluni, in dottrina, hanno ritenuto che l'adozione di rimedi conservativi rispondenti al principio *rebus sic stantibus* non sembrano vulnerare il principio *pacta sunt servanda* perché agiscono per rimuovere o riequilibrare un assetto di interessi diverso da quello che le parti hanno consacrato nell'accordo contrattuale. Così, T. GALLETTO, *Clausola rebus sic stantibus*, in *Dig. disc. priv.*, Torino, 1988, p. 3.

⁴¹ F. GAMBINO, *Problemi del rinegoziare*, Milano, 2004, pp. 83 ss. In senso contrario, l'impossibilità di fondare l'obbligo di rinegoziazione sulla clausola generale della buona fede è stata esplicitamente affermata da A. GENTILI, *La replica della stipula: riproduzione, rinnovazione, rinegoziazione del contratto*, in *Contr. impr.*, n. 2, 2003, p. 710 secondo il quale «se non è trasferito da clausole apposte al patto [...] il rischio deve restare a carico della parte su cui incide, come espressione dell'originario calcolo di convenienza».

visto dall'art. 2 Cost. – diventa la fonte di un diritto-dovere in capo ai paciscenti di rinegoziare il contenuto dei patti a cui si erano precedentemente vincolati.

Tale prospettiva ha dato vita ad un filone dottrinale che ha individuato nell'obbligo di rinegoziazione lo strumento per revisionare anche quei contratti turbati da sopravvenienze che non trovano disciplina nel Codice civile (cd. sopravvenienze atipiche⁴²). La giustizia contrattuale, in quest'ottica, non si esaurisce in una valutazione statica dell'equilibrio originario, ma richiede una costante tensione verso la sostenibilità del rapporto, intesa come capacità del contratto di resistere alle sopravvenienze e di ritornare a uno stato di equilibrio in seguito ad un evento perturbante⁴³.

La ricerca di uno strumento generale che consenta la rinegoziazione dei contratti frustrati deve sicuramente tener conto dei modelli di *soft law* proposti dalle organizzazioni internazionali, quali i Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali (UPICC), i *Principles of European Contract Law* (PECL) e il *Draft Common Frame of Reference* (DCFR)⁴⁴.

⁴² La distinzione tra sopravvenienze tipiche e atipiche è stata pensata da R. SACCO, *Le sopravvenienze atipiche*, in R. SACCO, G. DE NOVA (a cura di), *Il contratto*, IV ed., Torino, 2016, pp. 1708 ss.

⁴³ Così M. PENNASILICO, *Sostenibilità, economia circolare e giustizia contrattuale*, in *Diritto e clima*, n. 2, 2025, pp. 436 ss.

⁴⁴ Sul piano della sopravvenienza, è comune a tutti i testi che l'evento sopravvenuto si deve manifestare (PECL e DCFR) ovvero essere scoperto (UPICC) in un momento successivo alla conclusione del contratto e che il debitore né avrebbe potuto prevederlo né deve averne assunto espressamente il rischio. Il DCFR, a quanto appena enunciato, aggiunge il profilo dell'ingiustizia manifesta derivante dall'esecuzione del contratto secondo i termini originari.

Sotto il profilo dei rimedi applicabili, si osserva che tutti i testi lasciano l'attivazione del meccanismo rimediabile all'iniziativa del debitore della prestazione gravata dalla sopravvenienza, senza assegnare un termine perentorio per la richiesta di rinegoziazione, che deve però avvenire entro un periodo di tempo ragionevole.

Il progetto dell'UNIDROIT prevede il dovere del debitore della prestazione colpita dalla sopravvenienza di indicare i motivi a fondamento della richiesta di rinegoziazione; inoltre, tale richiesta non giustifica la mancata esecuzione della prestazione.

L'intervento del giudice è legittimato nel caso di mancato raggiungimento di un accordo tra le parti. Il giudice, secondo equità (DCFR) e ragionevolezza (UPICC), può sciogliere il contratto, dettando termini e condizioni dello scioglimento (PECL,

I testi di diritto internazionale ed europeo dei contratti hanno costituito un modello di riferimento per il legislatore nazionale per l'elaborazione di un obbligo di rinegoziazione. Difatti, nell'ambito di un progetto di riforma del Codice civile, rimasto tuttavia incompiuto, il d.d.l. Senato n. 1151/2019 si era proposto l'obiettivo di integrare l'attuale disciplina codicistica dell'eccessiva onerosità sopravvenuta, nel senso di esplicitare la rinegoziazione, l'adeguamento giudiziale e, solo da ultimo, la risoluzione del contratto a seguito di eventi eccezionali ed imprevedibili⁴⁵.

A ciò deve aggiungersi la crisi pandemica che ha inevitabilmente determinato gravi ripercussioni economiche e giuridiche su innumerevoli rapporti negoziali. In tale contesto, in una Relazione tematica dedicata al diritto emergenziale, la Corte di Cassazione è intervenuta sulla questione relativa alla gestione delle sopravvenienze originatesi dall'emergenza sanitaria che hanno turbato l'originario equilibrio contrattuale. La Suprema Corte, valorizzando i canoni di correttezza e buona fede nell'esecuzione del contratto (artt. 1175 e 1375 c.c.), è giunta alla conclusione che la rinegoziazione a fronte di sopravvenien-

DCFR, UPICC) ovvero modificarlo al fine di riequilibrarlo secondo giustizia ed equità (PECL e DCFR).

Infine, i PECL prevedono l'ulteriore potere del giudice di condannare al risarcimento del danno la parte che abbia rifiutato o interrotto la rinegoziazione violando il dovere di buona fede e correttezza.

⁴⁵ L'art. 1 comma 1, lett. i), d.d.l. S. n. 1151 del 2019 prevedeva di inserire all'interno del Codice civile «il diritto delle parti di contratti divenuti eccessivamente onerosi per cause eccezionali e imprevedibili di pretendere la loro rinegoziazione secondo buona fede o, in caso di mancato accordo, di chiedere in giudizio l'adeguamento delle condizioni contrattuali in modo che sia ripristinata la proporzione tra le prestazioni originariamente convenuta dalle parti».

Alcune voci in dottrina hanno mosso critiche sulla formulazione della norma. In particolare, il riferimento ai requisiti di eccezionalità e imprevedibilità – già previsti dalla disciplina in materia di eccessiva onerosità sopravvenuta – avrebbe condotto al rischio di restringere significativamente l'ambito di applicabilità del rimedio. Secondo tale dottrina, le ipotesi più significative di rinegoziazione del contratto si verificerebbero quando l'eccessiva onerosità, pur non essendo stata originariamente prevista dalle parti, era da esse astrattamente prevedibile. Cfr. P. SIRENA, *Eccessiva onerosità sopravvenuta e rinegoziazione del contratto: verso una riforma del codice civile?*, in *Jus civile*, n. 1, 2020.

ze che alterano il rapporto di scambio originariamente concordato nel contratto diventa un “passaggio obbligato” per preservare l’equilibrio economico del contratto. Tuttavia, la Corte di Cassazione, pur assumendo – nel contesto pandemico – una posizione sicuramente di significativa apertura, non è riuscita a disancorarsi dalla rigida applicazione del principio di intangibilità del vincolo contrattuale.

4. Conclusioni

La sopravvenienza pandemica ha incrinato l’assolutizzazione del principio della vincolatività del contratto, suggerendo un contemperamento con il principio di maggiore elasticità del *rebus sic stantibus*⁴⁶. Tuttavia, la timida apertura del legislatore emergenziale nei confronti di strumenti manutentivi di un contratto frustrato non si è ancora tradotta in una disciplina generale di natura conservativa per il governo delle sopravvenienze.

⁴⁶ La situazione di emergenza ha reso necessaria l’adozione di una legislazione eccezionale. Interessante, a tal fine, è la disciplina contenuta nell’art. 6-novies d.l. n. 41/2021 (anche noto come decreto “Sostegni”): si tratta della norma dedicata alla “ricontrattazione” del canone per le locazioni commerciali, che è stata anche oggetto anche di una successiva riformulazione.

In coerente continuità, si colloca la disciplina contenuta nel d.l. n. 118/2021, convertito con modificazioni nella l. n. 147/2021, che ha introdotto l’istituto della composizione negoziata della crisi d’impresa. In particolare, l’art. 10 comma 2 stabilisce che il soggetto esperto di cui all’art. 12 d.lgs. n. 14/2019, «può invitare le parti a rideterminare, secondo buona fede, il contenuto dei contratti ad esecuzione continuata o periodica ovvero ad esecuzione differita se la prestazione è divenuta eccessivamente onerosa per effetto della pandemia da SARS-CoV-2. In mancanza di accordo, su domanda dell’imprenditore, il tribunale, acquisito il parere dell’esperto e tenuto conto delle ragioni dell’altro contraente, può rideterminare equamente le condizioni del contratto, per il periodo strettamente necessario e come misura indispensabile ad assicurare la continuità aziendale. Se accoglie la domanda, il tribunale assicura l’equilibrio tra le prestazioni anche stabilendo la corresponsione di un indennizzo».

Tuttavia, la legislazione emergenziale in ordine alla rinegoziazione prende in esame quale possibile sopravvenienza soltanto la pandemia da COVID-19 e non può, quindi, considerarsi un prototipo utilizzabile per una regolamentazione generale dell’istituto in questione.

L'attuale ordine globalizzato, unitamente al complesso scenario economico e geopolitico che si sta delineando, rende ormai urgente – e non ulteriormente procrastinabile – la necessità di assicurare una protezione effettiva a quanti sono divenuti debitori inadempienti «non per scelta, men che meno per colpa, ma in virtù di una coazione impostagli»⁴⁷. La tutela assume carattere prioritario nei casi in cui la parte pregiudicata dall'evento sopravvenuto sia già di per sé un soggetto “vulnerabile”, come nel caso del produttore agricolo nei rapporti all'interno della filiera agroalimentare.

La previsione di un obbligo di rinegoziazione consente, dunque, di governare l'impatto delle sopravvenienze, disancorandosi dalla rigida alternativa tra adempimento e risoluzione del vincolo.

Com'è noto, l'esperienza delle codificazioni internazionali offre consolidati modelli di gestione delle sopravvenienze volte a salvaguardare il rapporto contrattuale perturbato. Un esempio è rappresentato dalle clausole di *hardship*⁴⁸ che operano in presenza di circostanze sopravvenute estranee al controllo delle parti che, anche se non rendono impossibile la prestazione dovuta, alterano in modo significativo l'equilibrio contrattuale⁴⁹. Esse si fondano su una concezione dinamica

⁴⁷ Corte di Cassazione, *Relazione dell'ufficio del massimario e del ruolo*, 8 luglio 2020, n. 56.

⁴⁸ I principi UNIDROIT dedicano gli artt. 6.2.1 - 6.2.3 al fenomeno dell'*hardship*. In particolare, l'art. 6.2.2 definisce l'*hardship* come il verificarsi di eventi che alterano l'equilibrio contrattuale «o per l'accrescimento del costo della prestazione di una delle parti ovvero allo svilimento del valore di quella attesa e a) gli eventi si verificano, o divengono noti alla parte svantaggiata, successivamente alla conclusione del contratto; b) gli eventi non potevano essere ragionevolmente presi in considerazione dalla parte svantaggiata al momento della conclusione del contratto; c) gli eventi sono estranei alla sfera di controllo della parte svantaggiata; e d) il rischio di tali eventi non era stato assunto dalla parte svantaggiata».

Sulla disciplina delle clausole di *hardship* e sulla loro integrazione nel sistema nazionale, si vedano: A. FRIGNANI, *Hardship Clause*, in *Dig. comm.*, Milano, 2018; M. TRIMARCHI, *Complessità e integrazione delle fonti nel diritto privato in trasformazione*, in *Jus Civile*, n. 6, 2017. Sul contenuto di tali clausole, si veda A. DE DOMENICO, *I rimedi alle sopravvenienze: tra clausole di hardship e forza maggiore*, in *I Contratti*, n. 5, 2025, p. 554.

⁴⁹ Diversa è la logica sottesa alle clausole di forza maggiore che assolvono ad una funzione differente rispetto alle clausole di *hardship*: le clausole di forza maggiore, in-

del contratto in virtù della quale la stabilità del rapporto è affidata alla capacità del regolamento negoziale di adattarsi al mutamento delle circostanze, mediante l'attivazione di obblighi di rinegoziazione.

Sebbene tali clausole trovino applicazione prevalentemente nell'ambito dei contratti internazionali di durata, nulla osta al loro impiego nel diritto interno, specialmente nei casi in cui il contratto valorizzi l'aspetto relazionale e la cooperazione tra le parti⁵⁰.

Tale prospettiva acquista una rinnovata centralità soprattutto se considerata alla luce delle trasformazioni che stanno incidendo sull'assetto economico dei rapporti contrattuali. Difatti, gli eventi climatici estremi, le crisi energetiche e l'esponentiale incremento dei costi di produzione non appaiono più immediatamente riconducibili alla categoria dell'eccezionalità in senso proprio e ben potrebbero essere letti quali fattori strutturali di rischio potenzialmente in grado di alterare l'equilibrio tra le prestazioni. In tale contesto, l'utilità delle clausole di *hardship* risiede nella loro idoneità ad operare anche in presenza di eventi noti sotto il profilo dell'*an*, ma incerti in relazione al *quantum* e alle concrete modalità di incidenza sul sinallagma contrattuale.

Ciò assume particolare rilievo nei contratti nella filiera agroalimentare in cui la scelta di uno strumento pattizio per la gestione del rischio potrebbe efficacemente garantire la conservazione del vincolo ed offrire, pertanto, una protezione concreta al produttore.

Tuttavia, risulta doveroso precisare che, in via di prassi, i rischi derivanti dalle oscillazioni dei prezzi vengono concretamente gestiti mediante l'inserimento nei contratti di cessione dei prodotti agricoli di clausole di ripartizione del valore, così come definite dall'articolo 172-*bis* del regolamento UE 1308/2013⁵¹. Tuttavia, una ripartizione equili-

fatti, presuppongono il verificarsi di un evento imprevedibile e irresistibile, idoneo a impedire l'adempimento della prestazione secondo un criterio di oggettiva praticabilità e sono, pertanto, orientate non al riequilibrio del rapporto (come avviene per le clausole di *hardship*), bensì all'esonero da responsabilità ovvero alla sospensione o cessazione del rapporto obbligatorio.

⁵⁰ A. DE DOMENICO, *I rimedi alle sopravvenienze*, cit., pp. 554 ss.

⁵¹ L'art. 172-*bis* del regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio stabilisce che «[...] gli agricoltori, comprese le associazioni di agricoltori, possono convenire con gli operatori posti a valle della filiera clausole di ripartizione del valore, comprendenti utili e perdite di mercato, determinando le modalità di ripar-

brata del valore – comprendente utili e perdite – lungo la filiera può aversi soltanto tra soggetti che si presumono essere in posizione di parità⁵². Ne consegue che nel rapporto fisiologicamente squilibrato tra il produttore agricolo e la grande impresa il meccanismo di gestione del rischio sotteso alla ripartizione del valore non si rivela adeguato a proteggere gli interessi dell'impresa agricola.

D'altro canto, quand'anche i contraenti si accordassero per inserire una specifica clausola di rinegoziazione nel contratto di cessione dei prodotti agricoli, l'assenza di una disciplina interna in materia di adeguamento dei contratti potrebbe dar luogo ad alcune criticità in ordine all'efficacia di questa clausola convenzionalmente stabilita⁵³.

In primo luogo, l'impresa potrebbe sollevare contestazioni in ordine alla sussistenza in concreto della sopravvenienza che ha colpito l'imprenditore agricolo. A ciò si aggiunge l'incertezza in ordine al contenuto dell'obbligo di rinegoziare⁵⁴ che, pur vincolando le parti ad av-

tizzazione tra di loro di eventuali evoluzioni dei relativi prezzi del mercato per i prodotti interessati o di altri mercati di materie prime».

⁵² Così I. CANFORA, *Rapporti tra imprese*, cit., p. 11. L'Autrice aggiunge che la previsione di clausole di ripartizione del valore è relativamente efficace rispetto all'obiettivo di protezione dei soggetti deboli della filiera in quanto una siffatta clausola «collega la quantificazione del prezzo di cessione non già alle caratteristiche della fornitura e il valore della merce, quanto piuttosto alla considerazione, come correttivo del prezzo, delle oscillazioni di mercato, che dipendono da fattori che sfuggono al controllo dei produttori agricoli».

⁵³ Cfr. M. MAURO, *Contratti della filiera agroalimentare*, cit., p. 29.

⁵⁴ In dottrina si è discusso ampiamente in ordine alla natura dell'obbligo di rinegoziazione. Secondo un primo orientamento, esso deve qualificarsi alla stregua di un'obbligazione di mezzi, limitandosi ad instaurare una trattativa finalizzata alla rinegoziazione. In questa direzione si esprime, tra gli altri, R. SACCO, *I rimedi per le sopravvenienze*, in R. SACCO, G. DE NOVA, *Il contratto*, cit., pp. 1711 ss. Di contrario avviso sono, invece, coloro che ritengono che l'obbligo di rinegoziazione debba consistere nella conclusione di un nuovo accordo che modifichi quello precedente, configurandosi quindi come un'obbligazione di risultato. Si veda sul punto la lettura di F. GAMBINO, *Problemi del rinegoziare*, cit., pp. 8 ss. La posizione prevalente in dottrina aderisce, tuttavia, alla prima ricostruzione, ritenendo che le parti siano tenute, nel rispetto del principio di buona fede e correttezza, ad intraprendere le trattative, senza tuttavia l'obbligo di concludere un nuovo accordo.

È tuttavia doveroso precisare che la distinzione tra obbligazioni di mezzi ed obbligazioni di risultato, introdotta dalla dottrina francese, è stata osservata con scetticismo

viare una trattativa, non impone loro di giungere alla conclusione di un accordo, mettendo così a rischio la conservazione del rapporto originario. Infine, è opportuno rilevare l'assenza nell'ordinamento italiano di un effettivo sistema rimediale che operi nel caso di inadempimento dell'obbligo di rinegoziare, atteso che parte della dottrina ritiene che non possa essere consentito un indiscriminato intervento del giudice nell'economia del contratto. Il giudice, secondo tale indirizzo, non può sostituirsi ai paciscenti nella determinazione del contenuto dell'accordo modificativo, in quanto tale condotta configurerebbe un'illegittima lesione della sfera di autonomia negoziale che l'ordinamento attribuisce ai privati⁵⁵.

Si può, dunque, concludere nella prospettiva di un auspicabile intervento di riforma che introduca nel nostro ordinamento una disciplina specifica e autonoma – svincolata dai rigidi limiti di operatività dell'eccessiva onerosità sopravvenuta – in relazione all'adeguamento dei contratti di durata (e, dunque, dei contratti conclusi nella filiera agroalimentare) frustrati a causa di una sopravvenienza. In particolare, sulla scia dei già ricordati modelli proposti dalle organizzazioni internazionali, si potrebbe giungere alla previsione di un obbligo rinegoziativo, con una precisa regolamentazione in ordine ai principi che lo informano, al suo contenuto e alla disciplina sanzionatoria nell'ipotesi di inadempimento di tale obbligo.

*Abstract**

Ita

Il contributo indaga il ripensamento del dogma *pacta sunt servanda* nei rapporti contrattuali nella filiera agroalimentare, in cui l'insorgere di sopravve-

da parte della dottrina italiana. Così, C.M. BIANCA, *Diritto Civile. L'obbligazione*, vol. IV, Milano, 2019, pp. 73-74.

⁵⁵ G. SICCHIERO, *La rinegoziazione*, cit., p. 803.

* Articolo sottoposto a referaggio fra pari a doppio cieco (*double-blind peer review*).

nienze, anche di natura ambientale e climatica, compromette ulteriormente il rapporto già fisiologicamente squilibrato tra il produttore agricolo e le altre imprese della filiera. Muovendo da un'esegesi critica del d.lgs. 198/2021, si evidenzia l'anacronismo dei rimedi meramente caducatori e si propone il superamento della rigida alternativa tra adempimento e risoluzione attraverso l'emersione di un obbligo di rinegoziazione finalizzato alla conservazione del rapporto.

Parole chiave: filiera agroalimentare, tutela del produttore agricolo, sopravvenienze, obbligo di rinegoziazione, d.lgs. 198/2021, buona fede, squilibrio contrattuale

En

The contribution investigates the reconsideration of the *pacta sunt servanda* dogma within the agri-food supply chain contracts, where the occurrence of supervening circumstances, including those of an environmental and climatic nature, further impairs a relationship already characterised by a structural imbalance between agricultural producers and the other undertakings operating within the supply chain. The article highlights the anachronistic nature of purely avoidance-based remedies and advocates moving beyond the rigid dichotomy between performance and termination through the emergence of a duty to renegotiate aimed at preserving the contractual relationship.

Keywords: Agrifood supply chain, agricultural producer, contractual contingencies, duty to renegotiate, legislative decree 198/2021, good faith, contractual imbalance