



•ALERT•

18 MARZO 2022

La crisi del comparto agroalimentare nel conflitto Ucraina-Russia

Approvvigionamento ed implicazioni contrattuali

Tra i settori maggiormente colpiti dall'attuale crisi in Ucraina, rientra senza dubbio quello **agroalimentare**, ove si è registrata un'impennata dei prezzi di numerose materie prime. Ciò a causa dell'aumento dei costi energetici e del gas, del blocco commerciale di alcuni prodotti e della chiusura dei porti commerciali di Mariupol e Odessa. L'attuale crisi mondiale dei prezzi delle cd. commodities agricole rinviene le proprie origini nella generale instabilità che caratterizza tale comparto nei mercati globali, aggravata da una moltitudine di fattori, geopolitici e speculativi, dalla pandemia da Covid-19, dalla crisi climatica, ed infine, dal conflitto Ucraina-Russia scoppiato in queste ultime settimane.

Le difficoltà riscontrate dagli operatori del settore alimentare nel garantire la continuità delle forniture di prodotti agroalimentari dovute a tali circostanze determinano rilevanti conseguenze sul piano delle relazioni contrattuali di fornitura e cessione di tali prodotti sia a livello nazionale che a livello sovranazionale.

GLI SCAMBI COMMERCIALI ITALIA - RUSSIA E ITALIA - UCRAINA

Russia e Ucraina rappresentano nell'approvvigionamento alimentare due **partner commerciali strategici** per l'Unione Europea. L'Italia, sulla base dei dati ISTAT riferiti all'anno 2020 importa prodotti agroalimentari, della pesca e silvicoltura, dalla Russia, per un valore pari a 164,84 milioni di euro ed importa dall'Ucraina tali prodotti per un valore pari a 543,05 milioni di euro.

In particolare, gli Stati membri dell'Ue **dipendono** da questi due paesi principalmente per ciò che attiene all'approvvigionamento di **grano tenero, olio di semi di girasole e mais**. In questo panorama la decisione presa dal governo di Kiev



di **bloccare l'export per tutto il 2022** di una serie di prodotti quali grano, avena, segale, orzo, grano saraceno, miglio, zucchero, sale e carne, in quanto prodotti cruciali per l'approvvigionamento interno del paese, così da prevenire un aggravamento ulteriore della crisi umanitaria in corso, determinerà un **grave impatto** sull'equilibrio del **mercato agroalimentare europeo**.

Secondo gli ultimi dati USDA (United States Department of Agriculture), nel mercato del grano, Russia e Ucraina valgono, rispettivamente, **il 20% e il 10% del volume delle esportazioni globali**, al punto che l'Ucraina si aggiudica la nomea di "granaio d'Europa". Il **grano** importato, principalmente tenero, per il suo utilizzo nel settore della pasticceria, panificazione, mangimistico e dolciario, da fine febbraio, ha registrato un **aumento del prezzo per tonnellata del 31,4%**, sebbene ad oggi mostri segni di diminuzione. Il grano duro, che continua ad essere importato principalmente dal Canada, non sembra aver risentito della crisi in corso.

Nel caso del **mais**, destinato principalmente all'alimentazione animale, l'Ucraina **fornisce all'Unione Europea il 57%** delle sue importazioni, registrandosi da inizio marzo rispetto a fine febbraio un **aumento del 23%** delle sue quotazioni ed un **aumento del prezzo per tonnellata del 41%**.

Per quanto attiene invece **all'olio di semi di girasole**, prodotto altrettanto strategico, Russia e Ucraina rappresentano insieme **il 60% della produzione mondiale**. Il prodotto in questione, impiegato nella produzione di biscotti, maionese, creme spalmabili, sughi, frittture e pasta ripiena, viene importato dall'Italia per oltre il **60%** dall'Ucraina.



Basti pensare che, come riportato da Coldiretti, se nel 2021 l'Italia ha importato prodotti agroalimentari dall'Ucraina per un valore pari a 570 milioni di euro, di questi, 260 milioni di euro, erano rappresentati dal solo olio di semi di girasole.

Il conflitto ha determinato per i produttori ucraini numerosi impedimenti nella produzione e distribuzione di olio di semi di girasole. Ciò si traduce in un notevole sforzo per gli operatori del settore alimentare importatori nella ricerca tempestiva di prodotti alternativi, quali l'olio di colza, di cocco, e di soia da impiegare nei propri processi produttivi. A tal fine, è intervenuto il Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) con la **Nota ufficiale dell'11 marzo 2022** avente ad oggetto la **disciplina dell'etichettatura degli ingredienti** che sostituiranno l'olio di semi di girasole, in ottemperanza agli obblighi in tema di informazioni sugli alimenti ai consumatori ai sensi del Reg. (UE) n. 1169/2011.

In via transitoria, è data possibilità di apporre in etichetta attraverso uno sticker o inchiostro a getto di: (i) un'indicazione di quali oli e/o grassi siano stati impiegati in sostituzione dell'olio di girasole, segnalando l'eventuale presenza di allergeni e (ii) un'indicazione di eventuali claims in merito alla presenza o assenza di determinati oli vegetali nel prodotto. Per quanto attiene invece alla stampa di nuove etichette, è permesso, sempre in via transitoria, riportare nella lista degli ingredienti la dizione generica "*oli e grassi vegetali (girasole, palma, mais, soia, ecc.)*". In ultimo, nel caso della distribuzione al dettaglio è invece richiesto di indicare con apposita cartellonistica i casi in cui l'olio di girasole sia stato sostituito con prodotti alternativi.

La crisi non ha **ripercussioni** nel nostro paese solo per quanto attiene **all'import di prodotti agroalimentari**, bensì anche per quanto attiene all'**export**. Difatti, l'Italia è il quarto paese dell'Ue per il valore delle esportazioni sul mercato russo e ucraino, per un giro d'affari pari a **9.809 milioni di euro** regi-

strato nel 2021. In Russia il comparto alimentare rappresenta l'8.3% dei prodotti italiani importati.

Difatti, un segnale d'allarme viene lanciato dal **settore vitivinicolo** essendo l'Italia il **primo fornitore di vini e spumanti della Russia**, rappresentandone circa il 30% della quota di mercato, per un valore complessivo che nel 2021 è valso 375 milioni di dollari, a fronte di 1,115 miliardi di dollari di esportazioni su scala mondiale – secondo i dati forniti dall'Osservatorio UIV-Vinitaly. Ed è proprio il vino uno dei cd. **luxury food** la cui vendita, fornitura ed esportazione in Russia è **stata vietata** dal Reg. (UE) n. 428/2022 del Consiglio dell'Ue in vigore dal 16 marzo scorso.

IL REG. (UE) 428/2022 VIETA LA VENDITA, FORNITURA ED ESPORTAZIONE DI ALCUNI PRODOTTI VITIVINICOLI E DI TARTUFI

Il 15 marzo 2022 il legislatore europeo con il Reg. (UE) n. 428/2022 è intervenuto a modifica del Reg. (UE) n. 833/2014, introducendo il **divieto di vendere, fornire, trasferire o esportare, direttamente o indirettamente, i beni di lusso** elencati nell'allegato VIII a qualsiasi persona fisica o giuridica, entità od organismo **in Russia** o anche solo per un loro uso in Russia. Il divieto appena sancito si applica ai beni di lusso elencati dal regolamento il cui valore sia superiore a **300 euro per articolo**. Ai sensi dell'allegato citato, i prodotti di lusso del comparto agroalimentare e vitivinicolo colpiti sono principalmente **tartufi, caviale e vini**, tra cui, *inter alia*, **Champagne, Asti spumante, spumanti IGP, DOP/DOC, varietali e generici**.

Quanto al profilo sanzionatorio, il regolamento rimanda al legislatore nazionale, il quale è intervenuto con il D.lgs. n. 221/2017 indicando che **qualsiasi violazione** del Reg. (UE) n. 833/2014 così come da ultimo modificato, è sanzionata ai sensi dell'art. 20 il quale punisce con la **reclusione da 2 a 6 anni**, qualsiasi operazione di esportazione dei prodotti listati a seguito delle misure restrittive dell'UE o prestazione di servizi di intermediazione o assistenza tecnica, essendo inoltre prevista la confisca obbligatoria delle merci in oggetto.

LE CONSEGUENZE DEL CONFLITTO SULLE RELAZIONI COMMERCIALI DI FORNITURA DI PRODOTTI AGROALIMENTARI

Numerose aziende del settore agroalimentare a causa del protrarsi del conflitto, delle conseguenti difficoltà nell'approvvigionamento di materie prime che questo ha determinato e dei **limiti all'importazione ed esportazione dei luxury food** sopra citati, stanno riscontrando criticità nel garantire

continuità nell'esecuzione delle prestazioni di fornitura di tali prodotti. Tale problematica si riscontra non soltanto nell'esecuzione dei contratti con controparti aventi sede nei paesi direttamente coinvolti ma anche di quelli con controparti nazionali, aventi sede negli Stati membri dell'Ue e nei Paesi extra Ue.

In tale contesto, la **clausola di forza maggiore**, dopo avere dominato la scena a causa dell'evento pandemico da Covid-19, è un tema nuovamente attuale. Ai sensi dell'art. 168, par. 4 del Reg. (UE) n. 1308/2013 i contratti relativi ai prodotti agricoli facenti parte di un settore diverso da quelli del latte e dei prodotti lattiero-caseari e dello zucchero debbono necessariamente prevedere la disciplina delle norme applicabili in caso di forza maggiore. La mancata previsione di quest'ultima all'interno dei contratti di fornitura dei prodotti agroalimentari si sostanzia, peraltro, in una **pratica commerciale sleale** ai sensi del recente D. Lgs. n. 198/2021. Ferma restando la qualificazione della disciplina delle cause di forza maggiore quale elemento essenziale dei contratti di fornitura di prodotti alimentari, non è sempre agevole comprendere in quali circostanze questa possa essere invocata. In generale, è anzitutto necessario verificare se il contratto che disciplina la relazione commerciale di fornitura in essere tra le parti contraenti prevede o meno una clausola di forza maggiore e, in caso positivo, comprendere in che modo questa viene regolamentata. In altri termini, la **"soluzione"** dipende soprattutto dal **contenuto del contratto**. All'atto pratico, nel contesto attuale, per poter invocare la clausola di forza maggiore occorre valutare se la crisi Russia-Ucraina sia tale da rendere l'adempimento delle prestazioni di fornitura di prodotti agroalimentari **effettivamente impossibile e non semplicemente più oneroso**.

Il blocco all'esportazione di determinati prodotti food & beverage di lusso, inserito nel nuovo pacchetto di sanzioni, determina indubbiamente l'impossibilità in capo ai fornitori degli stessi di portare a termine le forniture e le consegne e conseguentemente legittima le parti contraenti a dare esecuzione alla clausola di forza maggiore. Ove invece l'adempimento delle forniture non fosse impossibile ma piuttosto, fosse divenuto eccessivamente oneroso, il rimedio contrattuale di riferimento più corretto ai fini della risoluzione contrattuale sarebbe quello previsto dall'art. 1467 c.c.. In forza di tale norma, nei contratti a prestazioni corrispettive se la prestazione di una delle parti diviene **eccessivamente onerosa** per il verificarsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili, la parte che deve tale prestazione può domandare la **risoluzione del contratto**. A tale fattispecie

risulta riconducibile la difficoltà in capo ai fornitori nel rispettare le forniture scadenziate a causa dell'aumento delle quotazioni di determinate materie prime.

Il conflitto Russia- Ucraina si ripercuote sul profilo contrattuale anche per ciò che attiene all'attivazione delle **clausole penali** normalmente inserite nei contratti di fornitura di prodotti alimentari per disincentivare l'eventuale superamento, da parte del fornitore, del **termine di consegna previsto** di volta in volta nei relativi ordini di acquisto. Rispetto a tale scenario non può trascurarsi la necessità di eseguire il contratto in buona fede (conformemente alle previsioni di cui agli artt. 1175 e 1375 c.c.), principio generale che a seguito della pandemia ha assunto un rilievo fondamentale. A fronte di **eventi oggettivamente imprevedibili** che alterano l'**equilibrio contrattuale** appare infatti ragionevole ritenere che le parti abbiano il diritto di chiedere una **rinegoziazione sostanziale** di un contratto.

In conclusione, il conflitto Russia-Ucraina determina un impatto significativo sul **settore della produzione agroalimentare** che, verosimilmente, porterà gli operatori del settore ad invocare le clausole di forza maggiore previste dai contratti aventi ad oggetto la disciplina delle relazioni commerciali, nonché a rinegoziare gli stessi in buona per fronteggiare le rispettive difficoltà riscontrate nell'esecuzione delle proprie prestazioni. In ultimo, le difficoltà che sta riscontrando l'intero comparto offrono uno spunto di riflessione, riportando in primo piano un tema fortemente dibattuto negli ultimi anni, ossia quello della **sovranità ed autosufficienza alimentare europea**, una forte **lacuna della Politica Agricola Comune (PAC)** che ancora oggi fa sentire la sua voce. In questo contesto emergenziale e alla luce del recente Reg. (UE) n. 428/2022, si auspica un intervento da parte del legislatore per far fronte alle richieste di aiuto già paventate dai produttori dei luxury food listati che risentiranno di ingenti perdite.

CONTATTI

Nicola Lucifero

nicola.lucifero@lcalex.it

Martina Terenzi

martina.terenzi@lcalex.it

Clarissa Macchi

clarissa.macchi@lcalex.it