

●● La Legge di Bilancio 2019 (Legge 30 dicembre 2018 numero 145), entrata in vigore il 1° gennaio, ha aggiornato l'articolo 4 "Esercizio dell'attività di vendita" del Decreto Legislativo 18 maggio 2001 n. 228, aggiungendo il comma 1 bis. Con l'occasione vediamo tutto ciò che è consentito fare in materia di vendita diretta.

INTEGRAZIONE DEI PROPRI PRODOTTI È possibile integrare i prodotti aziendali - in misura non prevalente, ossia il valore dei prodotti propri non deve superare il valore di quelli acquistati - con prodotti appartenenti allo stesso comparto produttivo dell'azienda senza alcuna limitazione di provenienza (comma 1).

Sono considerati prodotti aziendali sia i prodotti primari ottenuti per coltivazione o allevamento dall'azienda, sia i prodotti trasformati in propri laboratori aziendali, sia quelli trasformati in conto lavorazione da laboratori terzi a partire da prodotti primari propri (comma 5).

Fermo restando i limiti di prevalenza di cui sopra, è possibile integrare i prodotti aziendali con prodotti appartenenti a comparti diversi dal proprio, a condizione che tali prodotti provengano da altre aziende agricole (comma 1 bis).

COMUNICAZIONE INIZIO ATTIVITÀ Per iniziare ad esercitare la vendita diretta nelle diverse forme - apertura punto vendita aziendale, vendita in forma itinerante, vendita su posteggio fisso in area pubblica, commercio elettronico - occorre presentare una Comunicazione inizio attività al comune in cui è ubicata la sede produttiva dell'azienda, per il tramite dello Sportello unico delle attività produttive (SUAP), specifi-



cando i prodotti che si intende vendere (comma 3, 4 e 4 bis).

ESCLUSIONE DALLA POSSIBILITÀ DI ESERCITARE LA VENDITA DIRETTA Non possono esercitare la vendita diretta, coloro che abbiano riportato condanne con sentenza passata in giudicato, per delitti in materia di igiene e sanità o di frode nella preparazione degli alimenti nel quinquennio precedente (comma 6).

PREVALENZA DI PRODOTTI PROPRI Per rimanere nell'ambito dell'agricoltura senza ricadere in quello del commercio (comma 7), regolamentato dal Decreto Legislativo 31 marzo 1998 numero 114, occorre che la vendita riguardi in misura prevalente prodotti aziendali così come sopra definiti. Ossia occorre che il valore dei prodotti aziendali venduti rappresenti almeno il 51% del totale dei prodotti complessivamente venduti. Dal punto di vista fiscale, per la vendita dei prodotti acquistati valgono le regole del commercio, ossia emissio-

ne di scontrino fiscale e registratore di cassa.

Si ricade in ogni caso nella normativa commerciale qualora l'ammontare dei ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti non provenienti dalle rispettive aziende nell'anno solare precedente sia superiore a 160.000 euro per gli imprenditori individuali ovvero a 4 milioni di euro per le società (comma 8).

CONSUMO SUL POSTO DI PRODOTTI GIÀ PRONTI PER IL CONSUMO Fermo restando il rispetto delle norme igienico-sanitarie, è possibile vendere prodotti già pronti per il consumo, anche mediante l'utilizzo di strutture mobili nella disponibilità dell'impresa agricola e in modalità itinerante su aree pubbliche o private, ed è possibile il consumo immediato sul posto dei prodotti oggetto di vendita, utilizzando i locali e gli spazi normalmente utilizzati per la vendita stessa (comma 8 bis). Ciò non va assolutamente confuso con la preparazione e somministrazione alimenti, la

quale rimane attività esclusa dall'ambito agricolo se non esercitata all'interno dell'attività agrituristica. Infatti la possibilità di consumo sul posto è data soltanto per prodotti pronti all'uso, quindi che non hanno bisogno di preparazione e cottura prima del consumo, che vengono ceduti al banco di vendita, senza alcun tipo di servizio ai tavoli o di altre attività accessorie alla sola vendita.

La vendita per il consumo sul posto è una attività particolarmente interessante per quelle aziende che hanno un laboratorio di trasformazione, che consenta loro di lavorare e proporre il prodotto in confezioni che si prestano ad essere consumate immediatamente (es. vaschette di frutta o ortaggi sbucciati e tagliati, formaggi freschi o privati della crosta e porzionati, salumi affettati, ecc.). Nel caso di bevande vale lo stesso criterio, nel senso che si possono vendere per il consumo sul posto solo in confezioni e non a bicchiere, nel qual caso si enterebbe nella campo della miscita e somministrazione.

È possibile predisporre ad uso dei clienti un'area del locale vendita, con sedie e tavoli o piani d'appoggio, per consumare i prodotti acquistati e fornire loro gratuitamente stoviglie e tovaglioli a perdere. È possibile anche lasciare in disposizione dei clienti alimenti atto al condimento dei prodotti pronti (es. sale, olio, ecc.) e, qualora si vendano prodotti da consumare caldi, è possibile lasciare a disposizione del cliente fornelli elettrici o a microonde. Il principio generale è che il cliente viene al banco e compra un prodotto che a sua discrezione può portarsi a casa o consumare sul posto, eventualmente utilizzando gli spazi e gli arredi lasciati a sua disposizione, con i limiti e le modalità sopra descritte.

DEROGA IN MATERIA URBANISTICA L'attività di vendita diretta non comporta cambio di destinazione d'uso dei locali ove si svolge la vendita e può esercitarsi su tutto il territorio comunale a prescindere dalla destinazione urbanistica della zona in cui sono ubicati i locali a ciò destinati (comma 8 ter). Ciò significa che è possibile aprire un punto vendita di azienda agricola in qualunque area del territorio comunale indipendentemente dalla sua classificazione urbanistica.

B&C snc
di Comba

Vendita e riparazione trattori e macchine agricole di tutte le marche

DIECI

VALTRA

FRANDENT

Via Pietro Bonino, 44 E • San Gillio (To) • Cell. Quinto 331/5091988