

AGEVOLAZIONI

Vendita diretta da parte dell'agricoltore: le novità

di **Luigi Scappini**

Il Legislatore, con la **Legge di Bilancio** per il **2019** è intervenuto sull'[articolo 4 D.Lgs. 228/2001](#) **ampliando** il raggio di **azione** concesso agli imprenditori agricoli per **vendere, in deroga** alle ordinare regole amministrative del commercio, in zona agricola.

Come noto, a partire dalla riforma del 2001, attuata con la **L. 57/2001** e i connessi decreti legislativi, è stata **introdotta** una figura moderna di **imprenditore agricolo** che, tra le varie **attività** cui si può dedicare, contempla anche veri e propri **atti di commercio**, quali la **valorizzazione** e **commercializzazione** di **prodotti** agricoli, **a condizione**, tuttavia, che gli stessi **provengano** in misura **prevalentemente** dall'**attività agricola** esercitata, sia essa la coltivazione del fondo, l'allevamento di animali o la selvicoltura.

In tale contesto innovativo si innesta anche la previsione di cui all'[articolo 4 D.Lgs. 228/2001](#) che va a **rimformare** quanto precedentemente disciplinato con la **L. 59/1963** che, nella realtà, non vietava la vendita ai produttori agricoli, ma la limitava ai propri prodotti, per i quali, tuttavia, non era necessario munirsi della licenza prevista dall'allora R.D.L. 2174/1926. Se è vero che la disciplina non richiedeva la licenza, era comunque necessario, ai sensi dell'[articolo 3](#), presentare la **domanda di autorizzazione** ai sindaci dei Comuni presso i quali si intendeva procedere alla vendita.

L'[articolo 4 D.Lgs. 228/2001](#) è **innovativo** innanzitutto per il fatto che, in ossequio a un concetto di dinamismo imprenditoriale, estende la **vendita** dei prodotti agricoli **non solo** alla forma **stanziale** della sede aziendale, **ma** anche alla forma **itinerante**, non itinerante su aree pubbliche, in **locali aperti al pubblico**, su **aree pubbliche** mediante utilizzo di un posteggio e, da ultimo, in modalità **e-commerce**.

L'altra novità è data dall'**oggetto** della vendita che **non** è **più** limitato ai **propri prodotti** **ma**, come evidenziato dal comma 5, può concernere **prodotti derivati** e quindi ottenuti per effetto di attività di manipolazione o trasformazione dei prodotti agricoli propri, prodotti derivanti dalla manipolazione e trasformazione di prodotti agricoli **provenienti dal proprio fondo**, prodotti agricoli **acquistati da altri produttori agricoli** e appartenenti allo **stesso settore merceologico**, seppur **in misura non prevalente** e prodotti agricoli acquistati da altri soggetti non produttori agricoli seppur in misura non prevalente (cfr. **risoluzioni Mise 81039/2016** e **169670/2017**).

L'[articolo 4](#), tuttavia, **limitava la possibilità di cedere prodotti attinenti al proprio settore merceologico**; per fare un esempio, fermo restando la possibilità per un allevatore di maiali di

vendere nel proprio punto aziendale dedicato non solo salami, ma anche vino, le regole derogatorie si potevano applicare solo per i **prodotti strettamente attinenti all'attività svolta**.

Tale quadro viene modificato dall'[articolo 1, comma 700, L. 145/2018](#) che introduce il nuovo **comma 1-bis** nell'[articolo 4](#), prevedendo che i produttori agricoli singoli e associati, *“possono altresì **vendere direttamente al dettaglio** in tutto il territorio della Repubblica i **prodotti agricoli e alimentari**, appartenenti ad **uno o più comparti agronomici diversi** da quelli dei prodotti della propria azienda, **purché direttamente acquistati** da altri imprenditori agricoli. Il **fatturato** derivante dalla vendita dei **prodotti** provenienti dalle **rispettive aziende** deve essere **prevalente** rispetto al fatturato proveniente dal totale dei prodotti acquistati da altri imprenditori agricoli”*.

Ecco che allora quanto sopra detto viene meno e l'allevatore di maiali potrà vendere il vino, le marmellate, il formaggio, la frutta e la verdura, in abbinamento alle proprie carni e insaccati a condizione che:

- l'acquisto avvenga **direttamente da altri imprenditori agricoli** e
- **non venga snaturata l'origine del proprio reddito** e quindi la **prevalenza** del fatturato proveniente dalla vendita sia originata dai propri prodotti.

Una **norma dirompente** che, tuttavia, merita alcuni urgenti chiarimenti in relazione alle modalità con le quali l'imprenditore potrà dimostrare la **provenienza “agricola”**, fermo restando le possibili difficoltà per i soggetti preposti alle verifiche di comprendere quando il prodotto sia il frutto del lavoro di un imprenditore agricolo ex [articolo 2135 cod. civ.](#)

Si ricorda che, con la **L. 205/2017** (Legge di bilancio per il 2018), era stato allargata la vendita anche alla **“somministrazione non assistita”** e al cd. **“street food”** agricolo (cfr. **risoluzione Mise 56196/2018**).

Infine, si sottolinea che il regime testé descritto è **applicabile** nei **limiti** di fatturato pari a **160.000,00 euro** per gli **imprenditori individuali** e **4 milioni di euro** per quelli **associati**.

Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:



Seminario di specializzazione

L'IMPRENDITORE AGRICOLO E LE NOVITÀ PER IL 2019

Scopri le sedi in programmazione >