



Guida al quadro normativo e fiscale per la vendita diretta di prodotti agroalimentari

Luglio 2011

SOMMARIO

1.PREMESSA	4
2.DEFINIZIONE DI VENDITA DIRETTA.....	5
2.1. Cos'è la vendita diretta?	5
3.CHI PUÒ SVOLGERE LA VENDITA DIRETTA?.....	6
3.1. L'imprenditore agricolo	6
3.2. L'imprenditore agricolo professionale	7
3.3. La società agricola	7
3.4. Gli enti o le associazioni.....	8
4.CHI NON PUÒ SVOLGERE LA VENDITA DIRETTA?	9
5.QUALI SONO I REQUISITI IGIENICO-SANITARI?	10
6.BISOGNA VENDERE SOLO PRODOTTI PROPRI?.....	11
7.TIPOLOGIE DI VENDITA DIRETTA	12
7.1. La Comunicazione al Comune.....	12
7.2. Moduli per la Comunicazione al Comune	12
8.I MERCATI CONTADINI O FARMERS' MARKET.....	19
9.ETICHETTE E PUBBLICITÀ	20
9.1. Cosa devo scrivere sull'etichetta?	20
9.2. Che messaggi pubblicitari posso trasmettere?	20
9.3. La principale normativa di riferimento	21
10.ASPETTI FISCALI DELLA VENDITA DIRETTA: QUALE SARÀ LA MIA BASE IMPONIBILE?	22
10.1. Caso di vendita diretta realizzata da un singolo imprenditore agricolo	22
10.2. Caso di una cooperativa agricola.....	23
10.3. Caso di una srl di commercializzazione	24
11.APPROFONDIMENTI	25
11.1. Il reddito agrario	25
11.2. Il reddito delle cooperative.....	26
11.3. La mutualità prevalente.....	28
11.4. Il regime fiscale dei ristorni.....	28
11.5. Il reddito delle società commerciali.....	29
11.6. Tipo di attività e reddito	29
12.ASPETTI FISCALI DELLA VENDITA DIRETTA: CHI EMETTE LO SCONTRINO?	31

13.ASPETTI FISCALI DELLA VENDITA DIRETTA: QUALE REGIME IVA SI APPLICA?.....	32
13.1. Il regime IVA speciale	32
13.2. Il regime IVA in esonero.....	33
14.ASPETTI FISCALI DELLA VENDITA DIRETTA: QUALI ATTIVITÀ SONO SOGGETTE AD IRAP?.	35
15.SINTESI E RIFERIMENTI UTILI.....	36
16.GLOSSARIO	38



1. Premessa

Prima di avviare un'attività di vendita diretta è importante conoscere bene la normativa di riferimento, per avere ben presente quali siano non solo le opportunità, ma anche i vincoli e i limiti di legge per soggetti agricoli che scelgono di vendere direttamente i propri prodotti.

In questa sezione è possibile avere una panoramica dei principali riferimenti normativi che disciplinano la vendita diretta di prodotti da parte degli agricoltori.

In particolare, sono descritte le diverse modalità con le quali un agricoltore può avviare questo tipo di attività.

Sono, inoltre, illustrati i principali aspetti fiscali dell'attività.

E' comunque necessario integrare le conoscenze apprese in questa sezione con informazioni aggiornate e relative allo specifico territorio in cui si opera. La vendita diretta è infatti un settore su cui il quadro normativo è ancora in fase di evoluzione, anche dal punto di vista dell'interpretazione delle norme esistenti: è bene consultare un professionista per avere un parere puntuale sulla fattibilità del proprio progetto imprenditoriale.

Gli uffici a cui rivolgersi per informazioni o aggiornamenti sulla normativa vigente sono i seguenti:

- Camera di Commercio
- Associazioni di categoria/sindacati
- Uffici comunali competenti

Il presente manuale è aggiornato alla data del 01/06/2011 e, poiché i riferimenti normativi cambiano continuamente, non tiene pertanto conto delle modifiche apportate successivamente al quadro di regolamentazione sulla vendita diretta.

2. Definizione di vendita diretta

2.1. Cos'è la vendita diretta?

La vendita diretta è la vendita, da parte del produttore agricolo, dei propri prodotti direttamente al consumatore, senza passaggi intermedi rappresentati da intermediari o commercianti di qualsiasi tipo.

La vendita diretta, in quanto consente all'agricoltore di valorizzare al meglio la propria produzione, è considerata parte delle normali attività degli imprenditori agricoli, e non è quindi soggetta ai vari requisiti che si applicano alle attività di vendita di prodotti alimentari (non serve una licenza, non ci sono vincoli che riguardano gli orari di apertura, ecc.). Dal momento però che si vendono prodotti alimentari, anche la vendita diretta deve rispettare tutti gli obblighi in materia igienico-sanitaria.

Ci sono alcuni vincoli che devono essere rispettati perché l'attività di vendita di un produttore agricolo possa beneficiare delle agevolazioni autorizzative e fiscali della vendita diretta. Il D.Lgs 228/2001, art. 4, che pone le basi per tali agevolazioni, stabilisce infatti che:

“Gli imprenditori agricoli, singoli o associati, iscritti nel registro delle imprese di cui all’art. 8 della legge 29 dicembre 1993, n. 580, possono vendere direttamente al dettaglio, in tutto il territorio della Repubblica, i prodotti provenienti in misura prevalente dalle rispettive aziende, osservate le disposizioni vigenti in materia di igiene e sanità”

[...] “La presente disciplina si applica anche nel caso di vendita di prodotti derivati, ottenuti a seguito di attività di manipolazione o trasformazione dei prodotti agricoli e zootecnici, finalizzate al completo sfruttamento del ciclo produttivo dell’impresa”

[...] “Alla vendita diretta disciplinata dal presente decreto legislativo continuano a non applicarsi le disposizioni di cui al decreto legislativo 31 marzo 1998, n.114”

Quindi:

- per vendere direttamente al dettaglio il proprio prodotto, occorre essere imprenditori agricoli iscritti nel registro delle imprese;
- la vendita può essere effettuata sia da agricoltori singoli sia da agricoltori associati;
- si possono vendere anche prodotti trasformati in azienda (es. frutta a pezzetti, insalate pronte, formaggi, carne macellata, etc.);

gli agricoltori che effettuano la vendita diretta non sono obbligati a rispettare le norme previste dal decreto legislativo 114/1998, ossia le regole stabilite per le normali attività commerciali. Ad esempio, gli agricoltori che vendono i propri prodotti non sono obbligati ad avere i requisiti normalmente richiesti per chi apre un'attività commerciale nel settore alimentare (es. aver frequentato un corso professionale per il commercio alimentare o aver lavorato almeno 2 anni nell'ultimo quinquennio nel settore della distribuzione alimentare).

3. Chi può svolgere la vendita diretta?

Chi sono “gli imprenditori agricoltori, singoli o associati” che possono effettuare la vendita diretta, in deroga alle norme sul commercio? I soggetti che realizzano la vendita diretta devono rientrare in almeno una delle seguenti categorie:

- imprenditori agricoli, coltivatori diretti e imprenditori agricoli professionali, che vendono prodotti ottenuti in prevalenza dal proprio fondo;
- società agricole che vendono prodotti ottenuti in prevalenza dal proprio fondo;
- società cooperative formate da imprenditori agricoli, che vendono prodotti in prevalenza dei propri soci;
- società di persone o società a responsabilità limitata, costituite da imprenditori agricoli, che hanno come attività esclusiva la trasformazione/manipolazione e vendita di prodotti ceduti dai soci;
- enti o associazioni che vendono prodotti agricoli.

Occorre in tutti i casi soddisfare due condizioni:

- la prima è una condizione che riguarda il tipo di soggetto: deve essere un soggetto qualificabile come imprenditore agricolo, in quanto svolge in forma di impresa l'attività principale di coltivazione del fondo, di allevamento di animali o di silvicoltura;
- la seconda è una condizione che riguarda la provenienza dei prodotti agricoli: le attività di manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione devono riguardare i prodotti che provengono prevalentemente (51%) dall'attività agricola principale (propria o dei soci).

Tutti i casi elencati qui sotto possono considerarsi forme diverse di “imprenditori agricoli”, quindi soggetti che possono esercitare l'attività di vendita diretta., compresi gli enti o le associazioni di agricoltori.

3.1. L'imprenditore agricolo

L'art. 2135 del Codice Civile, modificato dall'art. 1 del D.Lgs 228/2001, stabilisce le attività che possono essere svolte da chi è imprenditore agricolo. Le attività vanno al di là della pura attività di coltivazione e allevamento, arrivando fino alla vendita del prodotto agricolo, entro i limiti della prevalenza della provenienza del prodotto dal proprio fondo:

"[...] chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse.

*[...]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".

3.2. L'imprenditore agricolo professionale

E' un imprenditore agricolo che dedica la maggior parte del suo impegno professionale ad attività agricole.

Il D.Lgs 99/2004 definisce l'imprenditore agricolo professionale colui che:

"[...] in possesso di conoscenze e competenze professionali [...], dedichi alle attività agricole di cui all'articolo 2135 del codice civile, direttamente o in qualità di socio di società, almeno il cinquanta per cento del proprio tempo di lavoro complessivo e che ricavi dalle attività medesime almeno il cinquanta per cento del proprio reddito globale da lavoro."

La norma precisa inoltre che:

"[...] Nel caso delle società di persone e cooperative, ivi incluse le cooperative di lavoro, l'attività svolta dai soci nella società, in presenza dei requisiti di conoscenze e competenze professionali, tempo lavoro e reddito [...], e' idonea a far acquisire ai medesimi la qualifica di imprenditore agricolo professionale e al riconoscimento dei requisiti per i soci lavoratori. Nel caso di società di capitali, l'attività svolta dagli amministratori nella società, in presenza dei predetti requisiti di conoscenze e competenze professionali, tempo lavoro e reddito, e' idonea a far acquisire ai medesimi amministratori la qualifica di imprenditore agricolo professionale. Per l'imprenditore che operi nelle zone svantaggiate [...], i requisiti di cui al presente comma sono ridotti al venticinque per cento."

La qualifica di IAP è dunque più stringente, e richiede che, oltre allo svolgimento delle attività agricole previste dall'art. 2135 del Cod. Civ., il soggetto dedichi a tali impieghi più del 50% del proprio tempo e vi ricavi più del 50% del proprio reddito. La norma precisa inoltre che, nel rispetto dei requisiti previsti, la qualifica può essere maturata anche operando all'interno di società di capitali in qualità di amministratori o in cooperative o società di persone in qualità di soci. Tale requisiti sono ridotti per chi opera nelle zone svantaggiate (in base a art. 17, Regolamento CE n. 1257/1999).

3.3. La società agricola

Anche le società possono ottenere la qualifica di imprenditore agricolo (cioè essere una "società agricola" o un "imprenditore agricolo professionale").

Per essere una "società agricola", il D.Lgs 99/2004, art. 2, stabilisce che la società deve :

- avere come oggetto sociale l'esercizio esclusivo delle attività di cui all'art. 2135 del Cod. Civ.(cioè la coltivazione del fondo, la selvicoltura, l'allevamento di animali e le attività connesse di manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione);
- avere indicato, nella propria ragione (o denominazione) sociale la dicitura "società agricola" e adeguare lo statuto, ove redatto".

In merito alle associazioni di imprenditori, il nuovo art. 2135 del codice civile stabilisce che:

*“[...]Si considerano **imprenditori agricoli** le **cooperative di imprenditori agricoli** ed i loro consorzi quando utilizzano per lo svolgimento delle attività di cui all'articolo 2135 del codice civile [...] **prevalentemente prodotti dei soci**, ovvero forniscono prevalentemente ai soci beni e servizi diretti alla cura ed allo sviluppo del ciclo biologico”*

Per avere la qualifica di “imprenditore agricolo professionale”, invece, il D.Lgs 99/2004, all’art. 1, comma 3 prevede che lo statuto limiti l’oggetto della società alla realizzazione delle attività agricole definite dal codice civile e la presenza di soci o amministratori a loro volta imprenditori agricoli professionali:

*“Le **società di persone, cooperative e di capitali**, anche a scopo consortile, sono considerate **imprenditori agricoli professionali** qualora lo statuto preveda quale oggetto sociale l'esercizio esclusivo delle attività agricole di cui all'articolo 2135 del codice civile e siano in possesso dei seguenti requisiti:*

a) nel caso di società di persone qualora almeno un socio sia in possesso della qualifica di imprenditore agricolo professionale. Per le società in accomandita la qualifica si riferisce ai soci accomandatari;

c) nel caso di società di capitali o cooperative, quando almeno un amministratore che sia anche socio per le società cooperative sia in possesso della qualifica di imprenditore agricolo professionale.”

Mentre al comma 3-bis viene specificato che:

“ La qualifica di imprenditore agricolo professionale può essere apportata da parte dell'amministratore ad una sola società”

La Legge Finanziaria 2007, art. 1 c. 1094, afferma che possono essere considerati imprenditori agricoli anche le società che realizzano soltanto le attività connesse, senza realizzare attività di coltivazione, allevamento o silvicoltura. A tali società, il cui reddito non deriva direttamente dalla gestione del fondo agricolo, è riservato uno specifico trattamento fiscale per quanto riguarda la determinazione del reddito:

*“Si considerano **imprenditori agricoli** le **società di persone e le società a responsabilità limitata**, costituite da imprenditori agricoli, che esercitano esclusivamente le attività dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, **commercializzazione e valorizzazione di prodotti agricoli ceduti dai soci**.*

In tale ipotesi, il reddito è determinato applicando all'ammontare dei ricavi il coefficiente di redditività del 25 per cento”.

3.4. Gli enti o le associazioni

Il D.lgs 99/2004, art. 4, ha inoltre esteso la possibilità di vendita di prodotti agricoli anche ad enti o associazioni:

*“La disciplina di cui all'articolo 4 del decreto legislativo 18 maggio 2001, n. 228, si applica anche agli **enti o alle associazioni che intendono vendere direttamente prodotti agricoli** [...]”*

Di fatto nella maggior parte dei casi tali associazioni ricadranno in una delle altre categorie di soggetti sopra menzionate, e in particolare in quella delle cooperative.

4. Chi non può svolgere la vendita diretta?

Per poter realizzare attività di vendita diretta, occorre non aver avuto condanne che riguardano l'igiene, la sanità e la frode degli alimenti. Il D.Lgs 228/2001 infatti preclude l'attività di vendita diretta in specifici casi:

“Non possono esercitare l'attività di vendita diretta gli imprenditori agricoli, singoli o soci di società di persone e le persone giuridiche i cui amministratori abbiano riportato, nell'espletamento delle funzioni connesse alla carica ricoperta nella società, condanne con sentenza passata in giudicato, per delitti in materia di igiene e sanità o di frode nella preparazione degli alimenti nel quinquennio precedente all'inizio dell'esercizio dell'attività. Il divieto ha efficacia per un periodo di cinque anni dal passaggio in giudicato della sentenza di condanna”

L'assenza di tali condanne va autocertificata al momento dell'avvio dell'attività di vendita diretta.



5. Quali sono i requisiti igienico-sanitari?

Tutte le attività di confezionamento, trasformazione e vendita dei prodotti alimentari sono soggette alla normativa sanitaria – e quindi ad autorizzazione sanitaria comunale. Questo requisito si applica anche alla vendita diretta, che deve quindi rispettare il “pacchetto igiene”, ovvero i regolamenti comunitari che hanno ridisegnato il quadro normativo della sicurezza alimentare.

La verifica del rispetto di questi requisiti è delegato ai Comuni, coadiuvati dalle ASL per quanto riguarda le istruttorie e i controlli. In particolare, occorre fare riferimento all’ASL per ottenere il nulla osta sanitario, cioè l’attestazione che i locali e le attrezzature utilizzati sono idonei dal punto di vista igienico sanitario.

L’autorizzazione sanitaria comunale deve essere ottenuta anche per i locali in cui si svolgono le seguenti attività:

- vendita di carne;
- somministrazione di alimenti e bevande;
- deposito all’ingrosso e al dettaglio;
- produzione, preparazione e confezionamento di alimenti e bevande.

Tali autorizzazioni devono essere ottenute prima dell’invio della “comunicazione di inizio attività” al Comune.

Infine, l’applicazione del “pacchetto igiene” ha reso obbligatorio per gli operatori del sistema alimentare la messa in atto di un sistema di autocontrollo per tutelare la salute del consumatore. L’art. 5 del Reg. 852/2004 impone agli operatori del settore alimentare, a valle della produzione primaria, di predisporre, attuare e mantenere una o più procedure permanenti basate sui principi del sistema HACCP (Hazard Analysis Control Critical Point - Analisi dei pericoli e punti critici di controllo) insieme ad una corretta prassi igienica e all’applicazione di buone pratiche di produzione (GMP) nella conduzione dell’allevamento e della produzione in generale.

Il documento guida all’applicazione delle procedure basate sui principi del sistema HACCP e alla semplificazione dell’attuazione dei principi del sistema HACCP in talune imprese alimentari (DG SANCO, Direzione Generale Salute e Tutela del Consumatore del 16.11.2004)

http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/hygienelegislation/guidance_doc_haccp_it.pdf

Ulteriori informazioni sull’applicazione del pacchetto igiene sono reperibili al seguente link:

http://www.arsialweb.it/cms/images/stories/PIDA/materiale%20divulgativo/pacchetto_igiene.pdf

E’ pertanto fondamentale, prima di avviare l’attività di vendita diretta, definire accuratamente la tipologia di attività di trasformazione e preparazione dei cibi che si intende realizzare, in modo tale da poter ottenere per tempo le autorizzazioni necessarie.

6. Bisogna vendere solo prodotti propri?

Non è obbligatorio vendere solo prodotti propri: è prevista la possibilità di integrare acquistando prodotti di terzi, ma questi non devono superare il 49% del totale venduto.

In Italia, infatti, per poter definire un'attività come vendita diretta, si ricorre al principio della "prevalenza", che è stato interpretato in modo "maggioritario".

Ciò significa che ciascun soggetto che opera nella vendita diretta deve commercializzare almeno il 51% di prodotti propri. 51% sui volumi o sui valori? Anche se il legislatore non ha definito puntualmente la risposta a questa domanda, la prassi più comunemente adottata è la seguente: se si tratta della stessa merceologia (es. tutte mele) si calcola il 51% sui volumi, se invece sono prodotti diversi, e quindi non confrontabili in volume, si calcola il 51% sul valore delle vendite.

La possibilità di integrare la propria gamma di prodotti con altri acquistati da terzi ha lo scopo di consentire una miglior valorizzazione e commercializzazione delle produzioni, rendendole più appetibili agli occhi dei consumatori (es. nel punto vendita trovano non solo ortaggi, ma anche formaggi e salumi).

Si tratta, inoltre, di un elemento importante per i punti vendita aperti tutto l'anno, perché permette di compensare la "compressione" dell'assortimento derivante dalla stagionalità (o regionalità) della produzione, oppure da momenti climatici avversi (ad. esempio, acquistare mele da vendere in Sicilia, acquistare zucchine nel Sud Italia quando al Nord ancora fa freddo, acquistare albicocche da un altro agricoltore se le nostre sono state danneggiate dalla grandine, ecc.).

Pur non essendoci un chiaro riferimento normativo, è plausibile pensare che i prodotti di terzi debbano essere comunque di provenienza agricola, al fine di non snaturare l'essenza della vendita diretta, o al massimo in minima parte di altra natura ma comunque strumentali al supporto della vendita dei prodotti agricoli.

Il D.Lgs 228/2001, art. 4 comma 8, comunque, introduce, inoltre, limiti al valore dei beni acquistabili da terzi, al fine di rientrare nei limiti della vendita diretta:

"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, si applicano le disposizioni del citato decreto legislativo n. 114 del 1998"

Pertanto, qualora il valore di vendita dei beni acquistati da terzi superi i limiti indicati, l'attività rientra nell'ambito delle attività commerciali ed è regolato dal D.Lgs 114/1998, che è il decreto che regola l'esercizio delle attività commerciali.

7. Tipologie di vendita diretta

Il D.Lgs 228/2001, art. 4, prevede diverse modalità con le quali effettuare la vendita diretta, nel rispetto delle normative igienico-sanitarie in materia di commercio di prodotti alimentari:

- **in forma itinerante o mediante commercio elettronico:** è subordinata alla comunicazione da presentare al Comune dove ha sede l'azienda di produzione, e può essere fatta decorsi 30 giorni dal ricevimento della comunicazione; [\[v. sezione "Comunicazione al Comune"\]](#)
- **all'interno dell'azienda agricola o su aree private:** non è necessaria la presentazione di alcuna comunicazione al Comune
- **su aree pubbliche o in aree aperte al pubblico:** è subordinata alla comunicazione al Comune dove ha sede la vendita [\[v. sezione "Comunicazione al Comune"\]](#)
- **mercati contadini** (c.d. Farmers' Market). [\[v. sezione "Mercati contadini o Farmers' Market"\]](#)

7.1. La Comunicazione al Comune

Quando richiesta, la comunicazione da presentare al Comune deve contenere:

- generalità del richiedente;
- estremi della registrazione al Registro delle Imprese;
- estremi di ubicazione dell'azienda;
- specificazione dei prodotti per i quali si intende effettuare la vendita e delle modalità di vendita utilizzate;
- nel caso di vendita su aree pubbliche con uso di posteggio, la comunicazione deve contenere la richiesta di assegnazione di posteggio.

La comunicazione al Comune deve inoltre essere accompagnata da un'autocertificazione che garantisca che il soggetto che avvia l'attività di vendita diretta è in possesso di tutti i requisiti soggettivi, compreso l'assenza di condanne penali in materia di igiene, sanità e frode alimentare.

7.2. Moduli per la Comunicazione al Comune

I moduli per la dichiarazione di inizio attività (riportati di seguito), predisposti dall'ANCI, possono essere scaricati all'indirizzo:

<http://www.anci.it/index.cfm?layout=dettaglio&IdSez=811409&IdDett=6715>.

A tale scopo l'ANCI dichiara che «, nell'intento di introdurre strumenti di semplificazione delle procedure amministrative, si impegna a diffondere la presente modulistica fra gli enti associati affinché le amministrazioni locali promuovano l'utilizzo dei modelli per le comunicazioni previste dall'art. 4 del D.Lgs. 18 maggio 2001, n. 228, efficaci ai fini delle operazioni di controllo delle attività di vendita, ferma restando l'esperibilità delle ulteriori verifiche consentite dalle vigenti disposizioni di legge»

MOD. 1

DICHIARAZIONE DI INIZIO ATTIVITA' DI VENDITA DIRETTA DEI PRODOTTI RICAVATI IN MISURA PREVALENTE, PER COLTURA O ALLEVAMENTO, DALLA PROPRIA AZIENDA.

(Articolo 4 D. Lgs. 228/2001)

Al COMUNE di.....

<i>Il sottoscritto</i>			
<i>nato a</i>		<i>Prov.</i>	<i>Il</i>
<i>residente in</i>	<i>prov.</i>	<i>Via</i>	<i>n.</i>
Partita Iva			
<p><i>nella sua qualità di legale rappresentante dell'impresa agricola (specificare):</i></p> <p><i>con sede legale in</i></p> <p><i>iscritto/a al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di</i></p> <p><i>al n.</i></p> <p><i>con azienda ubicata in</i></p> <p><i>della superficie di Ha</i></p> <p><i>esercitante coltivazione di</i></p> <p><i>e/o allevamento di</i></p>			

COMUNICA

ai sensi e per gli effetti dell'articolo 4 del D.Lgs. 228/01, l'inizio dell'esercizio della vendita diretta di prodotti agricoli, eventualmente anche manipolati o trasformati, appartenenti ai settori produttivi sotto indicati, a far data dal trentesimo giorno successivo al ricevimento della presente comunicazione da parte di Codesta Amministrazione:

(barrare le sottostanti caselle corrispondenti ai settori cui appartengono i prodotti da vendere o indicarne il settore se non presente tra quelli elencati)

- ortofrutticolo
- lattiero caseario
- florovivaistico
- vitivinicolo
- olivicolo
- _____

Il sottoscritto comunica, altresì, che l'esercizio della vendita diretta dei prodotti suindicati avverrà secondo le seguenti modalità:

- in azienda
 - in forma itinerante
 - in locale aperto al pubblico, avente la superficie di mq
 - su aree pubbliche in forma non itinerante (*in tal caso, ove si intenda ottenere l'assegnazione di un posteggio su area pubblica, è necessario allegare alla presente comunicazione la specifica modulistica predisposta dai singoli Comuni*)
 - commercio elettronico
- (Barrare la casella seguente, nel caso si intenda commercializzare anche prodotti agricoli non provenienti dalla propria azienda)*
-

Ai fini di cui sopra, consapevole che le dichiarazioni mendaci, la formazione e l'uso di atti falsi o l'esibizione di atti contenenti dati non più rispondenti a verità sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali in materia (articolo 76 del Decreto Presidente Repubblica n. 445 del 28 dicembre 2000), il sottoscritto dichiara: (barrare le caselle di interesse)

- che i_ local_ dove si intende esercitare l'attività possied_ i requisiti previsti dalla vigente normativa edilizia e sanitaria*
- di aver predisposto il piano di autocontrollo, ai sensi del D.Lgs. 155/97*
- che non ricorre l'ipotesi ostativa all'esercizio della vendita diretta indicata dal comma 6 del citato articolo 4 del D.Lgs. 228/01, in ordine alla pronuncia, nei confronti dei soggetti ivi indicati e nel quinquennio precedente all'inizio dell'attività, di sentenze passate in giudicato per delitti in materia di igiene e sanità o di frode nella preparazione degli alimenti*

SI IMPEGNA, ai sensi del comma 8° dell'articolo 4 del D.Lgs. 228/01, a far presente tempestivamente al Comune il superamento dei limiti ivi previsti e, in tal caso, ad applicare le disposizioni del D.Lgs. n. 114/1998.

Si allega copia fotostatica del documento di identità del dichiarante (qualora la firma non sia apposta in presenza del funzionario comunale*).

Distinti saluti

....., lì

IL DICHIARANTE

* La firma è apposta in mia presenza

► **Per ogni eventuale chiarimento relativo alla presente istanza, si chiede di contattare il Signor:**

Cognome e nome o denominazione

Telefono

INFORMATIVA EX ART.10 LEGGE 675/1996 (PRIVACY)

PER IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI E SENSIBILI

I dati personali sopra riportati sono richiesti dalle disposizioni vigenti ai fini del procedimento per il quale sono comunicati e verranno utilizzati esclusivamente per tale scopo.

L'interessato potrà esercitare i diritti riconosciuti dall'art.13 della Legge 675/96

Responsabile del trattamento dati è il/la Sig./ra

recapito dell'ufficio al quale rivolgersi per richieste o lamentele:

MOD. 2
INTEGRAZIONE AUTORIZZAZIONE ALLA VENDITA DIRETTA DEI PRODOTTI RICAVATI IN MISURA PREVALENTE, PER COLTURA O ALLEVAMENTO, DALLA PROPRIA AZIENDA
(Articolo 3 Legge 59/1963; articolo 4 D. Lgs. 228/2001)
Al COMUNE di:

<i>l sottoscritto</i>		
<i>nato a</i>	<i>Prov.</i>	/ /
<i>residente in</i>	<i>prov.</i>	<i>Via</i>
Partita Iva		
<p><i>nella sua qualità di legale rappresentante dell'impresa agricola (specificare):</i></p> <p><i>con sede legale in:</i></p> <p><i>iscritto/a al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di</i></p> <p><i>al n.</i></p>		
<p><i>con azienda ubicata in</i></p> <p><i>della superficie di Ha</i></p> <p><i>esercitante coltivazione di:</i></p> <p><i>e/o allevamento di</i></p> <p><i>avendo l'Amministrazione comunale di _____ rilasciato in data _____</i></p> <p><i>a favore dell'impresa sopraindicata l'autorizzazione ad effettuare ai sensi dell'articolo 3 della legge 9.02.63 n. 59, la vendita diretta al dettaglio di _____ (indicare i prodotti a cui si riferisce l'autorizzazione), di cui si allega copia alla presente, e tenuto conto delle novità intervenute in materia di vendita diretta di prodotti agricoli in forza di quanto disposto dall'articolo 4 del D.Lgs. 228/01</i></p>		

COMUNICA

<i>(barrare le caselle di interesse)</i>
<input type="checkbox"/> che, a far data dal trentesimo giorno successivo al ricevimento della presente comunicazione da parte di Codesta Amministrazione, l'autorizzazione all'esercizio della vendita diretta suindicata si considererà riferita anche ad altri prodotti agricoli non provenienti dall'esercizio dell'attività aziendale, nel rispetto comunque del prescritto limite di prevalenza dei prodotti di produzione propria;

che, a far data dal trentesimo giorno successivo al ricevimento della presente comunicazione da parte di Codesta Amministrazione, l'autorizzazione all'esercizio della vendita diretta suindicata si considera riferita anche a prodotti manipolati o trasformati, derivanti dai prodotti di produzione propria ed eventualmente non provenienti dalla propria attività aziendale, nel rispetto comunque del prescritto limite di prevalenza dei prodotti di produzione propria

Il sottoscritto comunica, altresì, che l'esercizio della vendita diretta dei prodotti suindicati avverrà secondo le seguenti modalità:

- in azienda
- in forma itinerante
- in locale aperto al pubblico, avente la superficie di mq _____
- su aree pubbliche in forma non itinerante (*in tal caso, ove si intenda ottenere l'assegnazione di un posteggio su area pubblica, è necessario allegare alla presente comunicazione la specifica modulistica predisposta dai singoli Comuni*)
- commercio elettronico

Ai fini di cui sopra, consapevole che le dichiarazioni mendaci, la formazione e l'uso di atti falsi o l'esibizione di atti contenenti dati non più rispondenti a verità sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali in materia (articolo 76 del Decreto Presidente Repubblica n. 445 del 28 dicembre 2000), il sottoscritto dichiara: (barrare le caselle di interesse)

- che i_ local_ dove si intende esercitare l'attività possiede_ i requisiti previsti dalla vigente normativa edilizia e sanitaria
- di aver predisposto il piano di autocontrollo, ai sensi del D.Lgs. 155/97
- che non ricorre l'ipotesi ostativa all'esercizio della vendita diretta indicata dal comma 6 del citato articolo 4 del D.Lgs. 228/01, in ordine alla pronuncia, nei confronti dei soggetti ivi indicati e nel quinquennio precedente all'inizio dell'attività, di sentenze passate in giudicato per delitti in materia di igiene e sanità o di frode nella preparazione degli alimenti

SI IMPEGNA, ai sensi del comma 8° dell'articolo 4 del D.lgs. 228/01, a far presente tempestivamente al Comune il superamento dei limiti ivi previsti e, in tal caso, ad applicare le disposizioni del D.Lgs. n. 114/1998.

Documentazione eventualmente allegata alla presente comunicazione (barrare le caselle corrispondenti ai documenti allegati alla presente dichiarazione):

Copia dell'autorizzazione rilasciata ai sensi della L. 59/63;

Copia di un documento di riconoscimento valido del richiedente firmato in originale

(nel caso che la firma non venga apposta alla presenza dell'addetto al ricevimento del Comune di

.....)

Distinti saluti

..... , li

IL DICHIARANTE

* La firma è apposta in mia presenza

► **Per ogni eventuale chiarimento relativo alla presente istanza, si chiede di contattare il Signor:**

Cognome e nome o denominazione

Telefono

INFORMATIVA EX ART.10 LEGGE 675/1996 (PRIVACY)

PER IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI E SENSIBILI

I dati personali sopra riportati sono richiesti dalle disposizioni vigenti ai fini del procedimento per il quale sono comunicati e verranno utilizzati esclusivamente per tale scopo.

L'interessato potrà esercitare i diritti riconosciuti dall'art.13 della Legge 675/96

Responsabile del trattamento dati è il/la Sig./ra

recapito dell'ufficio al quale rivolgersi per richieste o lamentele:

8. I Mercati Contadini o Farmers' Market

I mercati contadini:

- possono essere costituiti su area pubblica, in locali aperti al pubblico nonché su aree di proprietà privata;
- sono esonerati dalle norme sul commercio (licenza commerciale, orari, obbligo di chiusura domenicale e festiva, ecc.);
- sono autorizzati o istituiti dal Comune
- devono avere un disciplinare sul quale vigila il Comune. La predisposizione di tale disciplinare rappresenta una fase essenziale per l'istituzione dei Farmers' market.

I soggetti ammessi alla vendita nei mercati agricoli sono gli imprenditori agricoli, singoli o associati e le cooperative di imprenditori agricoli, iscritti nel Registro delle Imprese che rispettino le seguenti condizioni:

- l'azienda deve essere ubicata nell'ambito territoriale amministrativo della Regione o negli ambiti definiti dalle singole amministrazioni competenti;
- la vendita diretta deve riguardare prodotti agricoli provenienti dalla propria azienda o dall'azienda dei soci imprenditori agricoli, anche ottenuti a seguito di attività di manipolazione o trasformazione, ovvero anche di prodotti agricoli ottenuti nell'ambito territoriale, nel rispetto dei limiti di prevalenza;

Inoltre, devono possedere i requisiti previsti dall'art. 4 del d.lgs. 228/2001 (no condanne penali).

L'attività di vendita può essere esercitata da:

- titolari dell'impresa;
- soci in caso di società agricola;
- familiari e coadiuvanti;
- personale direttamente dipendente dell'azienda agricola.

I prodotti posti in vendita devono :

- rispettare le norme igienico-sanitarie (pacchetto igiene)
- rispettare le norme in vigore in materia di etichettatura;
- recare l'indicazione del luogo di origine territoriale e dell'impresa produttrice.

Per quanto riguarda i riferimenti normativi sui mercati contadini, si rimanda alla Finanziaria 2007, art. 1 comma 1065, e al D.M. 20/11/2007 del MIPAAF.

9. Etichette e pubblicità

Ogni attività commerciale richiede l'avvio di un "dialogo" con il cliente, necessario per comunicargli i valori del prodotto e per favorire l'acquisto. Le cosiddette pratiche pubblicitarie possono avvenire in molteplici forme e canali (stampa, tv e radio, volantini, internet, etc...), attraverso l'imballaggio o l'etichetta dei prodotti [V. [Manuale di marketing](#)].

Il contenuto e la forma dei messaggi pubblicitari, così come le informazioni da riportare sulle etichette dei prodotti alimentari confezionati, sono regolati da norme che hanno l'obiettivo di:

- tutelare il consumatore e informarlo adeguatamente, salvaguardando la correttezza del messaggio pubblicitario ed evitando la pubblicità ingannevole
- regolare i rapporti tra le aziende e i contenuti delle pubblicità comparative.

La normativa su questi temi è in costante evoluzione; l'Unione Europea sta attualmente rivedendo i requisiti in termini di etichettatura degli alimenti e queste nuove regole dovranno poi trovare applicazione nelle leggi nazionali. Il resto di questo capitolo fornisce una sintesi degli elementi da tenere presente nel disegnare un'etichetta o una campagna pubblicitaria, ma prima di procedere occorre approfondire gli ultimi sviluppi in materia.

9.1. Cosa devo scrivere sull'etichetta?

L'etichetta dei prodotti confezionati non deve indurre il consumatore in errore nella sua scelta d'acquisto. Essa inoltre deve riportare determinati contenuti, utili a trasmettere informazioni essenziali per consentire una valutazione consapevole (elenco degli ingredienti, data di scadenza, modalità di conservazione, etc.).

L'Unione Europea è impegnata nel definire regole in materia di trasparenza delle etichette e tracciabilità degli alimenti. A tal scopo il 6 luglio 2011 è stato approvato il nuovo regolamento comunitario, il quale dovrà essere recepito dalla normativa nazionale, che introduce ulteriori vincoli di trasparenza sulle etichette come l'indicazione obbligatoria d'origine per tutti i prodotti freschi

9.2. Che messaggi pubblicitari posso trasmettere?

La pubblicità deve essere onesta, veritiera e corretta e ben riconoscibile come tale, distinta dalle altre forme di comunicazione. Chi trasmette messaggi pubblicitari deve essere in grado di dimostrarne la veridicità, mentre se vengono reclamizzate particolari garanzie (oltre a quelle obbligatorie per legge), queste devono essere chiaramente argomentate.

È considerata "ingannevole" la pubblicità che può indurre in errore il consumatore, pregiudicare le sue scelte e la concorrenza; i contenuti che possono trasmettere messaggi ingannevoli, e quindi oggetto di verifica da parte delle autorità, sono relativi al prezzo, alla qualità del prodotto e ai servizi offerti. Una cura particolare deve essere inoltre posta ai messaggi pubblicitari che si rivolgono a minori o adolescenti

La pubblicità comparativa, ossia quella che effettua un confronto tra prodotti concorrenti, non deve creare confusione nel consumatore o trasmettere messaggi che denigrano o discreditano la concorrenza. Essa deve informare il cliente circa il vantaggio tecnico o economico di un prodotto rispetto ad altri con obiettivi simili o che soddisfano bisogni analoghi, deve basarsi su parametri obiettivi e non deve trarre indebitamente vantaggio dalla notorietà altrui.

9.3. La principale normativa di riferimento

A partire dalle informazioni di base contenute in questa sezione, si consiglia di consultare gli approfondimenti e tenersi aggiornati, trattandosi di un tema in continua evoluzione. A titolo informativo si segnalano le principali normative che, a livello nazionale e comunitario, rappresentano punti di riferimento fondamentali:

Etichettatura dei prodotti alimentari	Contenuti dei messaggi pubblicitari
D.lgs 109/1992 e successive modifiche	Direttiva 2005/29/CE
Direttiva 2000/13/CE e successive modifiche	D.lgs 145-146 del 2/08/2007
	Codice di Autodisciplina della Comunicazione Commerciale (52° edizione, 6 giugno 2011)



10. Aspetti fiscali della vendita diretta: quale sarà la mia base imponibile?

I vantaggi fiscali della vendita diretta sono soggettivi, cioè dipendono dalle caratteristiche del soggetto che realizza la vendita diretta. Tali vantaggi sono legati alla possibilità di considerare i ricavi della vendita diretta come parte del reddito agrario, alla pari con i ricavi derivanti dalla normale attività agricola esercitata dall'impresa agricola, e quindi alla possibilità di beneficiare delle varie agevolazioni fiscali che riguardano, in particolare, la determinazione del reddito imponibile dell'azienda, le aliquote IRES e IRAP applicabili, il regime IVA applicato.

Non esiste quindi un unico trattamento fiscale della vendita diretta: l'impatto fiscale va valutato, di volta in volta, in base alla formula di vendita adottata (V. ["Guida ai modelli aggregativi"](#)). La presente sezione contiene alcune indicazioni di massima che possono servire a orientare le scelte organizzative di una nuova iniziativa di vendita diretta, ma non sostituiscono il parere di un professionista specializzato che conosce tutti i dettagli di un nuovo progetto imprenditoriale.

10.1. Caso di vendita diretta realizzata da un singolo imprenditore agricolo

E' il caso di un imprenditore agricolo che deriva la maggior parte del suo reddito dalla coltivazione del proprio fondo, e che commercializza tutto o parte della propria produzione agricola vendendola direttamente al consumatore (ad esempio attraverso un Farmers' Market o in un punto vendita in azienda). In questo caso, il reddito derivante dalla vendita diretta rientra nel reddito agrario della società, il quale è definito su base catastale (valore del terreno) e non dipende dagli effettivi ricavi derivanti dall'attività agricola; ciò significa che l'azienda agricola che decide di vendere ai clienti finali i propri prodotti non dovrà pagare tasse aggiuntive in base ai ricavi ottenuti con questo tipo di attività.

Affinché ciò sia possibile devono tuttavia essere rispettate tutte le condizioni perché l'attività di commercializzazione rientri nella definizione di vendita diretta, così come descritte nei capitoli 2 a 6 del presente manuale. In particolare, la vendita deve essere realizzata dalla stessa società agricola che produce anche questi prodotti. Se la vendita è realizzata da una nuova società creata appositamente, anche se questa società è una società agricola, questa non pagherà le tasse in base al reddito agrario (perché, di fatto, non coltiva nessun terreno) ma in base ai redditi effettivamente conseguiti. Per applicare il reddito agrario è infatti indispensabile che la società che commercializza i prodotti sia la stessa che di fatto coltiva il fondo agricolo da cui derivano i prodotti commercializzati.

Infine, per poter applicare il metodo del reddito agrario, i prodotti commercializzati devono rientrare nel seguente elenco, che viene aggiornato ogni due anni dal Ministero dell'Economia e delle Finanze su proposta del Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali¹.

- Produzione di carni e prodotti della loro macellazione

¹ Con il decreto Mef 17 giugno 2011 è stata aggiornata la tabella delle attività agricole produttive di reddito agrario contenuta nel decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 10 giugno 2010.

- Produzione di carne essiccata, salata o affumicata (speck, prosciutto crudo, bresaola), produzione di salsicce e salami
- Lavorazione e conservazione delle patate, escluse le produzioni di purè di patate disidratato, di snack a base di patate, di patatine fritte e la sbucciatura industriale delle patate
- Produzione di succhi di frutta e di ortaggi
- Lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi
- Produzione di olio di oliva e di semi oleosi
- Produzione di olio di semi di granturco (olio di mais)
- Trattamento igienico del latte e produzione dei derivati del latte
- Lavorazione delle granaglie
- Produzione di farina o sfarinati di legumi da granella secchi, di radici o tuberi o di frutta in guscio commestibile
- Produzione di pane
- Produzione di vini
- Produzione di grappa
- Produzione di aceto
- Produzione di sidro e di altri vini a base di frutta
- Disidratazione di erba medica
- Lavorazione, raffinazione e confezionamento del miele
- Conservazione di pesce, crostacei e molluschi, interi, mediante congelamento, surgelamento, essiccazione, affumicatura, salatura, immersione in salamoia e produzione di filetti di pesce
- Manipolazione dei prodotti derivanti dalle coltivazioni di cui alle classi 01.11, 01.12, 01.13, 01.15, 01.16, 01.19, 01.21, 01.23, 01.24, 01.25, 01.26, 01.27, 01.28 e 01.30, nonché di quelli derivanti dalle attività di cui ai sopraelencati gruppi e classi.

Per gli altri tipi di prodotti commercializzati, il reddito imponibile è determinato applicando ai relativi ricavi un coefficiente di redditività del 15% .

10.2. Caso di una cooperativa agricola

Questo esempio riguarda il caso di una cooperativa agricola che commercializza, mediante un'attività di vendita diretta, il prodotto dei propri soci. In questo caso sono due i passaggi fiscali:

- il primo riguarda il conferimento del prodotto agricolo dal socio alla cooperativa;
- il secondo riguarda la vendita del prodotto agricolo da parte della cooperativa al consumatore.

Per quanto riguarda il primo passaggio, il prezzo che la cooperativa riconosce al produttore agricolo rientra a tutti gli effetti nel normale reddito dell'azienda conferente, e quindi potrà beneficiare delle agevolazioni fiscali legate alla determinazione del reddito agrario dell'impresa agricola: il ricavato della vendita del prodotto alla cooperativa non costituisce un reddito aggiuntivo, tassato separatamente.

Per quanto riguarda il secondo passaggio, dalla cooperativa al consumatore, il ricavo derivante viene a formare parte del reddito della cooperativa, e si applicheranno i normali criteri fiscali applicabili alle cooperative agricole (cfr sezione di approfondimento sulla fiscalità delle cooperative agricole).

10.3. Caso di una srl di commercializzazione

L'attività di vendita diretta può essere esercitata anche da una srl, quindi da una società di capitali a scopo di lucro, purché tale società si occupi esclusivamente della vendita del prodotto dei propri soci, e possa quindi essere considerata un imprenditore agricolo.

Tuttavia, in questo caso:

- non si applica il trattamento fiscale per la definizione del reddito agrario: la società non si occupa della coltivazione del fondo/dei fondi da cui provengono i prodotti commercializzati;
- non trattandosi di una cooperativa a mutualità prevalente, non si possono applicare le agevolazioni fiscali riservate a queste ultime.

A queste società è possibile applicare un regime fiscale particolare: la Legge Finanziaria del 2007, art. 1 c. 1094, prevede infatti l'opzione che consente di determinare il reddito di queste società applicando all'ammontare dei ricavi un coefficiente di redditività del 25%.

Per ulteriori informazioni, potete fare riferimento alle sezioni di approfondimento di seguito elencate.

11. Approfondimenti

11.1. Il reddito agrario

Uno dei vantaggi fiscali di cui beneficiano gli imprenditori agricoli riguarda la modalità di determinazione della base imponibile. Questa, infatti, non si determina in maniera analitica (differenza costi e ricavi) ma il calcolo è forfetario. I redditi dei terreni rientrano nella categoria dei redditi fondiari di cui agli articoli da 25 a 43 del TUIR. Essi si dividono in:

- reddito dominicale, che va imputato al proprietario del terreno ovvero al soggetto che possiede un diritto reale su di essi;
- reddito agrario, che va imputato al soggetto che esercita l'impresa agricola.

Il reddito agrario esprime la redditività media derivante dall'esercizio di attività agricole nei limiti della potenzialità del terreno. Esso è determinato mediante l'applicazione di tariffe d'estimo stabilite dalla legge catastale per ciascuna coltivazione e deve essere rapportato al capitale d'esercizio e al lavoro di organizzazione della produzione impiegati dal soggetto che esercita l'attività agricola. Da qui il carattere forfetario della determinazione del reddito.

Le società semplici che svolgono attività agricola determinano il reddito agrario. Le altre società di persone (snc e sas) e le società di capitali determinano il proprio reddito secondo le ordinarie regole del reddito di impresa. Tuttavia, a partire dal 2007, la Legge n. 296 del 2006 (Finanziaria 2007), art. 1, comma 1093, ha introdotto un'importante novità per la tassazione di queste società: ha concesso alle snc, sas, società a responsabilità limitata (srl) e cooperative la possibilità di optare per la tassazione del reddito con i criteri catastali, come le società semplici.

L'unica condizione richiesta è la qualifica di società agricola ai sensi dell'art.2 del Decreto Legislativo 29 marzo 2004 n. 99 e cioè:

- la ragione o denominazione sociale deve contenere l'indicazione di "società agricola";
- l'oggetto sociale deve comprendere l'esercizio esclusivo delle attività agricole di cui all'art. 2135 del codice civile.

Ai fini fiscali, la qualificazione del reddito come agrario, dipende esclusivamente dall'attività svolta. Titolare del reddito agrario è, infatti, colui che esercita l'impresa agricola, svolgendo un'attività diretta:

- alla coltivazione del fondo;
- alla silvicoltura;
- all'allevamento del bestiame e attività connesse.

Le attività agricole connesse, invece, possono essere:

- attività relative a beni individuati in apposito decreto ministeriale e che, conseguentemente, rientrano nella forfetizzazione dei redditi sulla base delle stime catastali;
- attività dello stesso tipo, relative a beni diversi da quelli elencati nel decreto, e che sono, pertanto, assoggettate al regime dei redditi di impresa forfettizzati come previsto dall'articolo 56 bis del TUIR, in base al quale il reddito è determinato applicando all'ammontare dei corrispettivi un coefficiente di redditività del 15 %.

11.2. Il reddito delle cooperative

Le cooperative agricole a mutualità prevalente godono di una serie di agevolazioni fiscali destinate a incentivare i produttori agricoli ad aggregarsi per poter ottenere servizi a migliori condizioni e per poter commercializzare insieme le proprie produzioni. Le agevolazioni infatti facilitano la capitalizzazione delle cooperative, utilizzando gli utili esenti da imposizione fiscale.

Una prima importante agevolazione riguarda la tassazione del reddito delle cooperative: sono soggetti a tassazione solo il 20% degli utili realizzati dalla cooperativa agricola. Gli utili tassati potranno essere utilizzati liberamente da parte della cooperativa agricola, mentre il restante 80%, che è esente da imposizione fiscale, deve essere destinato a riserva.

Spetta alla cooperativa, quindi, decidere quanto utile lasciare nella cooperativa, sapendo che l'80% dovrà essere destinato a riserva oppure sarà soggetto a tassazione, e quale parte della marginalità invece restituire direttamente ai soci sotto forma di ritorno.

L'art. 10 del DPR 601/1973 prevedeva:

“Sono esenti dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche e dall'imposta locale sui redditi, i redditi conseguiti da società cooperative agricole e loro consorzi mediante [...] la manipolazione, conservazione, valorizzazione, trasformazione e alienazione di prodotti agricoli e zootecnici e di animali conferiti prevalentemente dai soci”

Tuttavia la Finanziaria 2005 ha previsto, al comma 461, che il citato articolo del DPR 601/1973 non si applica, nelle cooperative a mutualità prevalente:

“per la quota del 20 per cento degli utili netti annuali delle cooperative agricole e loro consorzi di cui al decreto legislativo 18 maggio 2001, n. 228, delle cooperative della piccola pesca e loro consorzi”

Pertanto, come confermato dalla Circolare 34/E del 2005 dell'Agenzia delle Entrate:

“l'esenzione del reddito imponibile prevista dall'art. 10 del D.P.R. n. 601 del 1973 non si applica (alle cooperative agricole e della piccola pesca a mutualità prevalente) sulla quota di utili netti annuali di cui alla lettera a) del comma 460 (20 per cento), la quale deve essere in ogni caso assoggettata ad imposizione”

La medesima circolare afferma inoltre che, per le cooperative a mutualità prevalente:

“La quota di utili che concorrerà alla determinazione del reddito imponibile [...], potrà essere liberamente utilizzata nel rispetto dei vincoli previsti dalla normativa civilistica in materia.”

[...] La restante quota di utili netti, invece, potrà continuare a godere dell'esenzione IRES, a condizione che sia destinata a riserve indivisibili, ai sensi del citato articolo 12 della legge n. 904 del 1977, ovvero sia trattata in conformità a norme speciali che ne prevedono la deducibilità”

Richiamando l'art. 12 della Legge 904/1977 che ha sancito la deducibilità degli utili delle cooperative destinati a riserva indivisibile, la Circolare conferma che gli utili eccedenti il 20% sono deducibili se, appunto, destinati a riserva indivisibile o ad usi che ne prevedono la deducibilità. In caso contrario, anch'essi formano reddito d'impresa.

Alle cooperative non a mutualità prevalente, invece, si applica un regime fiscale sempre agevolato, ma meno favorevole: per queste cooperative, infatti, può essere esentato da tassazione solo il 30% degli utili, purché destinati a riserva indivisibile².



²La Finanziaria 2011 apporta alcune modifiche alla tassazione delle cooperative che però NON si applicano alle cooperative agricole. Per tutte le altre cooperative, verrà applicata una maggiorazione del 10 per cento dell'importo tassabile sulla quota degli utili destinata a riserva. Pertanto la quota di riserva indivisibile che viene assoggettata a tassazione passa dal 30 al 40 per cento per le cooperative ed i consorzi, e dal 55 al 65 per cento per le società cooperative di consumo ed i loro consorzi.

11.3. La mutualità prevalente

Per chiarezza, la Circolare 34/E ribadisce che le cooperative si considerano a mutualità prevalente:

“se la quantità o il valore dei prodotti conferiti dai soci è superiore al cinquanta per cento della quantità o del valore totale dei prodotti”

Con riferimento alle cooperative **non** a mutualità prevalente, la Circolare 34/E afferma, richiamando il comma 464 dell’art 1 della Finanziaria 2005:

“tale comma limita l’esonazione prevista dall’articolo 12 della legge n. 904 del 1977 ad una quota pari al 30 per cento degli utili netti annuali, a condizione che tale quota sia destinata ad una riserva indivisibile prevista dallo statuto.”

La Circolare ribadisce che, per queste cooperative, solamente il 30% degli utili, se destinato a riserva indivisibile, può non essere soggetto a tassazione.

11.4. Il regime fiscale dei ristorni

Gli “utili” generati da una cooperativa possono essere erogati ai soci sotto forma di ristorno e, anche in questo caso, sono esenti da tassazione al livello della cooperativa (entreranno a fare parte del reddito del produttore agricolo che li riceve, e saranno tassati come parte di tale reddito).

Infatti, ai fini della determinazione del reddito imponibile, per le società cooperative i ristorni riconosciuti ai soci sono fiscalmente deducibili. Dunque, la percentuale da tassare (20%) va calcolata sull’utile d’esercizio risultante dopo aver sottratto la quota destinata al ristorno. A tal proposito, la Circolare 35/E del 2008 afferma:

“I ristorni sono deducibili dal reddito delle cooperative e dei loro consorzi e rilevano per la quota di competenza a carico dell’esercizio [...].

nel caso in cui il ristorno non transiti a conto economico, ma venga dedotto dal reddito imponibile mediante una variazione in diminuzione, [...], tale deduzione ridurrà l’utile netto su cui applicare le percentuali previste dal citato comma 460”

La Circolare afferma che il ristorno può transitare a Conto Economico (sotto forma di maggior prezzo pagato al momento del conferimento) o dedotto dall’utile d’esercizio (per essere restituito ai soci conferitori). In entrambi i casi l’impatto fiscale è il medesimo, in quanto riduce l’utile su cui calcolare la quota da tassare (20%).

Se invece il ristorno non viene distribuito, ma accantonato come riserva indivisibile, questo non può essere dedotto, e concorre a formare il reddito d’esercizio sul quale calcolare la quota tassabile:

“[...] alla ipotesi in cui l’avanzo derivante dall’attività con i soci venga destinato a riserva indivisibile. In tal caso, come detto, non è applicabile l’articolo 12 del DPR n. 601 del 1973 che consente la deduzione esclusivamente alle somme attribuite ai soci”

Occorre tuttavia ricordare che esistono dei vincoli che riguardano il metodo con cui viene calcolato il ristorno per ciascun socio: il ristorno deve rappresentare la marginalità generata dalla vendita del prodotto conferito dal socio, al netto dei costi di commercializzazione della cooperativa.

Nel caso di una cooperativa che commercializza solo una tipologia di prodotto, è quindi sufficiente che il ristorno per ciascun socio sia proporzionale alla quantità (ed eventualmente alla qualità) del prodotto conferito; nel caso di prodotti molto diversi tra di loro e con marginalità molto diverse occorrerà stabilire quale parte degli utili destinati a ristorno derivano dalla commercializzazione delle diverse tipologie di prodotto.

Infine, nel caso della vendita diretta, dove la cooperativa non è costretta a commercializzare soltanto il prodotto dei propri soci ma potrebbe anche commercializzare prodotto acquistato da terzi, occorre ricordare che il ristorno va calcolato soltanto per quanto riguarda il margine derivante dalla commercializzazione del prodotto dei soci: il margine generato dal prodotto acquistato da terzi viene considerato come utile e quindi soggetto, per il 20%, a tassazione.

11.5. Il reddito delle società commerciali

Per quanto riguarda le società di persone o a responsabilità limitata che svolgono attività di mera commercializzazione di prodotti agricoli dei soci, la legge Finanziaria 2007 ha previsto che in tali circostanze il reddito possa essere definito applicando ai ricavi il coefficiente del 25%.

11.6. Tipo di attività e reddito

Il seguente schema sintetizza il tipo di tassazione applicabile alle diverse tipologie di attività agricola.

Attività	Tipo di attività	Tassazione
Trasformazione e manipolazione di prodotti agricoli aziendali compresi tra quelli individuati nell'elenco pubblicato ogni 2 anni dal MiPAAF	Attività agricola	Reddito agrario
Trasformazione e manipolazione di prodotti agricoli sia aziendali sia acquistati da terzi, nel rispetto del criterio della prevalenza e che non rientrano tra quelli indicati nell'elenco del MiPAAF	Attività non agricola	Reddito d'impresa forfettizzato (15% dei relativi ricavi)
Trasformazione e manipolazione di prodotti agricoli acquistati da terzi, compresi tra quelli indicati nell'elenco del MiPAAF, a condizione che ci sia integrazione con i prodotti aziendali e sia rispettato il criterio di prevalenza	Attività agricola	Reddito agrario
Trasformazione e manipolazione di prodotti agricoli acquistati da terzi, a condizione che ci sia integrazione con i prodotti aziendali, che non rispettano il	Attività agricola relativamente alla trasformazione e	Opera la cosiddetta franchigia: Reddito agrario: i redditi derivanti dall'attività di trasformazione dei

<p>critério della prevalenza ma che rientrano tra quelli indicati nell'elenco del MiPAAF</p>	<p>manipolazione di prodotti aziendali</p>	<p>prodotti agricoli nei limiti del doppio delle quantità prodotte in proprio</p> <p>Reddito d'impresa: i redditi ottenuti dalla trasformazione delle quantità eccedenti</p>
<p>Trasformazione e manipolazione di prodotti agricoli acquistati da terzi, a condizione che ci sia integrazione con i prodotti aziendali, che non rispettano il criterio della prevalenza e che non rientrano tra quelli indicati nell'elenco del MiPAAF</p>	<p>Attività non agricola</p>	<p>Reddito d'impresa</p>
<p>Commercializzazione, conservazione e valorizzazione di prodotti acquistati presso terzi</p>	<p>Attività non agricola</p>	<p>Reddito d'impresa</p>



12. Aspetti fiscali della vendita diretta: chi emette lo scontrino?

Perché una vendita di prodotti possa essere considerata come una “vendita diretta”, occorre che il documento di vendita (scontrino o fattura) individui chiaramente chi è il soggetto agricolo che vende il prodotto.

Questo vuole dire che se più produttori vendono il loro prodotto in uno stesso luogo, ci sono le seguenti opzioni:

- ogni produttore deve emettere il proprio scontrino: questo implica che ogni produttore abbia un proprio registratore di cassa, seguendo la regola “un soggetto – una cassa”;
- c’è una sola cassa, che emette un unico scontrino, perché i produttori si sono associati in un unico soggetto societario (cooperativa o altra forma societaria ammessa) che è il soggetto individuato nello scontrino;
- c’è una sola cassa, che però non emette scontrino fiscale ma esclusivamente fattura, e queste fatture individuano puntualmente come soggetti Iva i singoli produttori da cui è stato acquistato il prodotto.

Questo vincolo è un vincolo forte, che ha impatto sulle modalità organizzative della vendita diretta: per ulteriori approfondimenti potete fare riferimento al manuale sulle forme aggregative della vendita diretta.

13. Aspetti fiscali della vendita diretta: quale regime IVA si applica?

Le Aziende agricole hanno la possibilità di applicare tre diversi regimi IVA: il regime speciale, il regime in esonero e il regime ordinario. Di seguito vengono illustrati il regime speciale e il regime in esonero, con le condizioni necessarie per potervi accedere.

13.1. Il regime IVA speciale

Come nel caso dell'imposta sul reddito, anche il regime IVA applicabile all'attività di vendita diretta dipenderà dalle caratteristiche di chi vende.

Tuttavia, dal momento che solo le attività agricole con un volume d'affari non superiore a 7.000 € sono esentati dal pagamento dell'IVA ([V. sezione "Regime di IVA di esonero"](#)), la maggioranza dei casi di attività di vendita diretta potrà ricadere nell'ambito del regime speciale IVA riservato alle attività agricole.

La convenienza o meno di operare in regime IVA speciale piuttosto che in regime IVA ordinario dipenderà di volta in volta dall'organizzazione del servizio di vendita diretta.

Il regime speciale infatti si applica ai seguenti tipi di soggetti:

- produttori agricoli che esercitano individualmente o anche in forma associata le attività agricole;
- aziende agricole che commercializzano i prodotti agricoli acquistati presso terzi, purché non siano prevalenti rispetto alla commercializzazione di prodotti propri;
- organismi di intervento in agricoltura;
- cooperative di produttori agricoli e loro consorzi che effettuano cessioni di beni prodotti prevalentemente dai soci, associati o partecipanti.

Il regime speciale si applica, per i soggetti sopra elencati, solo relativamente alle cessioni di prodotti agricoli ed ittici elencati nella Tabella A, Parte I allegata al D.P.R. n. 633/1972 a condizione che il loro acquisto sia stato assoggettato ad Iva.

In questi casi:

- l'IVA sulle vendite è determinata applicando le aliquote ordinarie;
- l'IVA detraibile è determinata applicando sulle vendite le percentuali di compensazione;
- l'IVA dovuta è calcolata come differenza tra l'IVA sulle vendite e l'IVA derivante dalle percentuali di compensazione.

Tabella A, Parte I allegata al D.P.R. n. 633/1972: aliquote IVA applicabili e percentuale di compensazione

Prodotto agricolo	Aliquota IVA in %	Aliquota di compensazione in %
<i>Barbabietole da zucchero o da foraggio</i>	10	4
<i>Bovini vivi</i>	10	7
<i>Burro e formaggio</i>	4	4
<i>Cereali (frumento, mais, ecc.)</i>	4	4
<i>Equini vivi</i>	10	7,3
<i>Fiori recisi, Piante e talee</i>	10	4
<i>Foraggi erba e simili</i>	10	4
<i>Frutta ed ortaggi</i>	4	4
<i>Latte fresco</i>	10	8,8
<i>Legname da ardere</i>	10	2
<i>Miele</i>	10	8,8
<i>Olio</i>	4	4
<i>Polli, conigli, animali da cortile</i>	10	7,3
<i>Suini vivi</i>	10	7,3
<i>Uova</i>	10	8,8
<i>Uva da vino</i>	10	4
<i>Vini compresi gli spumanti</i>	20	12,3

È possibile passare dal regime speciale a quello ordinario in qualunque momento. Il passaggio comporta la necessità di effettuare la rettifica della detrazione limitatamente ai beni non ancora ceduti.

Le aziende che applicano il regime speciale sono tenute ai seguenti adempimenti fiscali:

- tenuta della contabilità IVA e dei relativi registri;
- emissione delle fatture di vendita con le aliquote ordinarie previste per il prodotto ceduto;
- tenuta del registro dei corrispettivi ove certificare gli incassi giornalieri delle cessioni ai privati;
- liquidazioni periodiche e relativo versamento dell'imposta dovuta;
- presentazione della dichiarazione annuale;
- presentazione della comunicazione annuale dei dati Iva.

Dal punto di vista della certificazione fiscale, i soggetti che operano in regime speciale sono esentati dall'emissione dello scontrino fiscale nel caso di vendita al consumatore finale di prodotti elencati nella tabella A, mentre devono rilasciare lo scontrino fiscale per la vendita degli altri prodotti.

Infine tali soggetti devono annotare l'ammontare dei corrispettivi giornalieri nel registro dei corrispettivi, distinti secondo l'aliquota applicabile, entro il giorno successivo a quello in cui i corrispettivi si riferiscono.

13.2. Il regime IVA in esonero

Il regime IVA in esonero si applica ai produttori agricoli che nell'anno solare precedente hanno realizzato un volume d'affari non superiore a 7.000 euro, costituito per almeno 2/3 da prodotti elencati nella Tabella A, Parte I allegata al D.P.R. n. 633/1972. Tale regime si applica anche ai contribuenti con volume d'affari pari a zero.

In tali casi non c'è alcun versamento di imposta, e il produttore agricolo non è tenuto all'emissione della fattura né dello scontrino fiscale. Gli adempimenti fiscali sono limitati alla conservazione delle fatture e delle bollette doganali relative agli acquisti e alle importazioni e le autofatture emesse dai clienti.

Alle cessioni e ai conferimenti di prodotti agricoli compresi nella tabella A, Parte I, effettuati in regime di esonero, si applicano le percentuali di compensazione.



14. Aspetti fiscali della vendita diretta: quali attività sono soggette ad IRAP?

Sono esclusi dall'IRAP i produttori agricoli che rientrano nel regime di esonero ai fini Iva; l'IRAP si applica ai soli imprenditori agricoli che operano in regime di IVA ordinario.

Pertanto, sono soggette all'IRAP tutte le attività di vendita diretta che si svolgono applicando il regime IVA ordinario e quelle attività che applicano il regime IVA speciale.

La finanziaria 2009 ha previsto un'aliquota IRAP dell'1,9% per l'agricoltura contro quella ordinaria del 3,75% prevista per gli altri settori produttivi.

La base imponibile IRAP per gli agricoltori che determinano il reddito secondo il reddito fondiario (tariffa catastale), è costituita dai corrispettivi soggetti a registrazione ai fini Iva, al netto dei seguenti elementi:

- acquisti inerenti all'attività agricola, soggetti a registrazione ai fini Iva;
- contributi per assicurazioni obbligatorie contro gli infortuni sul lavoro;
- spese relative agli apprendisti e ai disabili;
- spese relative al personale assunto con contratto di formazione lavoro.

Non sono ammessi in deduzione i:

- costi relativi al personale (TFR, erogazioni a favore della generalità dei dipendenti, ecc);
- compensi per prestazioni di lavoro autonomo non esercitate abitualmente;
- costi per prestazioni di collaborazione coordinata continuativa;
- compensi per prestazioni di lavoro assimilato a quello dipendente;
- utili spettanti agli associati in partecipazione;
- quota riferibile agli interessi passivi del canone relativo a contratti di locazione finanziaria;
- perdite su crediti.

Le società di capitali e quelle di persone diverse dalle società semplici calcolano la base imponibile seguendo le normali regole previste per le imprese commerciali.

I produttori agricoli titolari di reddito agrario possono optare per la determinazione della base imponibile con modalità analoghe a quelle previste per le imprese a condizione che l'opzione venga esercitata nella dichiarazione ai fini IRAP. Una volta esercitata, l'opzione ha effetto fino a revoca e comunque per almeno 4 anni.

15. Sintesi e riferimenti utili

La “vendita diretta” rappresenta la possibilità per gli agricoltori di vendere i propri prodotti direttamente al cliente finale, quindi effettuando una vendita al dettaglio, senza dover sottostare alle regole previste per le normali attività commerciali; la vendita può anche riguardare prodotti ottenuti dalla trasformazione dei prodotti agricoli della propria azienda.

Gli agricoltori possono inoltre vendere, allo scopo di rendere i propri prodotti più “appetibili” per i clienti, anche prodotti acquistati da terzi, purché sia rispettato il principio della prevalenza: la maggioranza dei prodotti venduti deve essere dell’agricoltore ([v. sezione “Bisogna vendere solo prodotti propri?”](#)).

Per poter rientrare nella specifica disciplina della vendita diretta, stabilita dall’art. 4 del D.Lgs 228/2001, è necessario essere “imprenditori agricoli” ([v. sezione “Imprenditore agricolo”](#)), ossia soddisfare i requisiti stabiliti dall’art. 2135 del Codice Civile; a tal proposito sono considerati imprenditori agricoli anche le cooperative, le società di persone e di capitali che effettuano la vendita di prodotti conferiti dai soci imprenditori agricoli. Possono inoltre effettuare la vendita diretta gli imprenditori agricoli professionali ([v. sezione “Imprenditore agricolo”](#)), i coltivatori diretti e le società agricole ([v. sezione “Società agricole”](#)).

È invece preclusa agli imprenditori agricoli che hanno subito, nei 5 anni precedenti, condanne per reati in materia di igiene e sanità o di frode nella preparazione degli alimenti ([v. sezione “Chi non può effettuare la vendita diretta?”](#)).

In base a quanto stabilito dal D.lgs 228/2001, la vendita diretta può essere effettuata in diverse modalità(v. sezione “Tipologie di vendita diretta”):

- in forma itinerante o mediante commercio elettronico;
- all’interno dell’azienda agricola o su aree private;
- su aree pubbliche o in aree aperte al pubblico;
- nei mercati contadini (c.d. Farmers’ Market).

Qualora la vendita avvenga in forma itinerante o su aree pubbliche, è necessario effettuare al Comune interessato una comunicazione di inizio attività ([v. sezione “la Comunicazione al Comune”](#)).

Un rilevante vantaggio per l’agricoltore che effettua la vendita diretta è l’aspetto fiscale: i redditi conseguiti dalla vendita dei propri prodotti³ possono rientrare nel reddito agrario dell’azienda agricola, e in tale caso non comportano nuove tasse aggiuntive ([v. sezione “Reddito agrario”](#)). Questa condizione vale tuttavia solo se la vendita è effettuata dall’azienda agricola produttrice; in caso contrario, se la vendita è gestita da una nuova società (es. cooperativa) questa dovrà pagare le tasse nel rispetto delle norme previste ([v. sezione “Aspetti fiscali della vendita diretta”](#)).

Un’attività di vendita diretta può richiedere la gestione di diversi rapporti contrattuali e commerciali con numerosi soggetti (fornitori, altri soci dell’iniziativa, etc.). Riassumendo, questi rapporti possono essere di due tipi:

³ Se rientranti nell’elenco proposto ogni 2 anni dal MIPAAF e pubblicato dal Ministro dell’Economia e delle finanze. Il Ministero dell’Economia e delle Finanze con decreto 17 giugno 2011 ha aggiornato l’elenco allegato al decreto Mef del 5 agosto 2010. Con quest’ultimo aggiornamento si è sostituita la dicitura “produzione di prodotti di panetteria freschi” con “produzione di pane”. A fronte di questa modifica, dunque, risultano esclusi dalle attività agricole produttive di reddito agrario e quindi dalla conseguente tassazione agevolata i prodotti da forno come rustici e pizzette, in quanto non più considerati rientranti nella fattispecie della trasformazione primaria di beni.

- tra i soci promotori dell'iniziativa (se sono più di uno);
- tra l'agricoltore/azienda agricola e i fornitori.

Se la vendita diretta è realizzata da più soci, è opportuno che questi creino una nuova società che si occupi della gestione dell'attività ([V. Manuale sui modelli di aggregazione](#)). Le forme societarie maggiormente utilizzabili in tali circostanze sono la cooperativa o la srl, anche se è possibile prevedere forme societarie differenti.

Per quanto riguarda la gestione del rapporto con i fornitori, esistono numerose tipologie contrattuali che possono essere utilizzate e le cui implicazioni spesso variano a seconda del caso specifico. A titolo informativo, alcuni contratti utilizzabili possono essere:

- contratto di conferimento ([V. Glossario](#));
- contratto di fornitura;
- contratto estimatorio;
- contratto di somministrazione;
- contratto di servizio;
- contratto di mandato;
- altri.

La vendita diretta è un settore su cui il quadro normativo è ancora in fase di evoluzione, anche dal punto di vista dell'interpretazione delle norme esistenti: è bene consultare un professionista per avere un parere puntuale sulla fattibilità del proprio progetto imprenditoriale.

I soggetti o le istituzioni che possono fornire il sostegno necessario possono essere:

- Associazioni di categoria o sindacati di rappresentanza
- Camera di Commercio
- Assessorato competente del proprio Comune
- Commercialista o notaio di fiducia

Altre informazioni utili le possono essere ottenute dalla stampa di settore e dai principali siti web che trattano di queste materie. Tra questi, segnaliamo:

- Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, www.politicheagricole.it
- ISMEA, www.ismea.it
- Portale delle Camere di Commercio italiane, www.camcom.gov.it
- Coldiretti, www.coldiretti.it
- Confederazione Italiana Agricoltori (CIA), www.cia.it
- Confagricoltura, www.confagricoltura.it
- Confcommercio, www.confcommercio.it
- Confcooperative, www.confcooperative.it
- Associazione Generale Cooperative Italiane (AGCI), www.agci.it
- Legacoop, www.legacoop.it
- Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, www.cndcec.it
- Consiglio Nazionale del Notariato, www.notariato.it

16. Glossario

Conferimento: contratto mediante il quale il socio (generalmente di una cooperativa) cede i propri prodotti alla società, configurando di fatto un passaggio di proprietà al momento della definizione del prezzo. La liquidazione del contratto può prevedere tempi differiti per il pagamento, ad esempio mediante i ristorni.

Farmers' Market: mercati contadini, nei quali gli agricoltori possono vendere direttamente i loro prodotti in deroga alle norme sul commercio. Sono disciplinati da appositi regolamenti, generalmente predisposti dai Comuni ove hanno luogo.

Imprenditore agricolo: colui che esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, silvicoltura, allevamento di animali o attività connesse. Si intendono "connesse" le attività, esercitate dallo stesso imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione dei prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo, del bosco o dell'allevamento di animali.

Prevalenza: principio in base al quale la maggioranza dei prodotti oggetto della vendita diretta deve provenire dall'azienda agricola dell'agricoltore che effettua la vendita. Nel caso di vendita effettuata da più soci imprenditori agricoli, la maggioranza delle vendite deve derivare, nel suo complesso, da prodotti conferiti dai soci stessi.

Reddito agrario: reddito definito per le aziende agricole (in base all'art. 32 del T.U.I.R.).

Ristorno: integrazione del prezzo riconosciuto ai soci di una cooperativa per i prodotti da loro conferiti alla cooperativa stessa.

Società agricola: società che ha come oggetto sociale l'esercizio esclusivo delle attività di cui all'art. 2135 del Codice Civile (attività agricole) ed ha indicato, nella propria ragione (o denominazione) sociale la dicitura "società agricola".