



Unione europea
Fondo Europeo Agricolo
per lo Sviluppo Rurale



Repubblica Italiana



Regione Umbria

PSR

Programma
di Sviluppo Rurale
per l'Umbria

l'EUROPA investe nelle zone rurali

Progetto
INFO(PAC)K:
la PAC informa

**Norme ed adempimenti
di legge per la
commercializzazione
a filiera corta dei
prodotti zootecnici**

A cura di
Chiara Paffarini

SOMMARIO

Introduzione.....	3
Aspetti generali e tipologie di vendita diretta.....	3
Norme igienico-sanitarie.....	7
La vendita diretta di carne e prodotti trasformati...	8
Vendita diretta di latte, i distributori automatici.....	10
La vendita diretta delle uova.....	12
Etichettatura dei prodotti	13
Disposizioni fiscali	14



Presentazione

L'Umbria si trova al bivio di un futuro non privo di difficoltà per le attività agricole, ed in particolare per le imprese zootecniche. Tale sfida, alla luce della nuova Politica Agricola Comunitaria e del recente Piano Zootecnico Regionale, può costituire una grande opportunità per cogliere la quale occorre conoscere le nuove regole, interpretarle, per fare delle scelte adeguate a far fronte alle sfide della modernità, dello sviluppo e della sostenibilità ambientale. È con questo intento che la Regione Umbria ha promosso azioni di informazione per il settore zootecnico, nell'ambito della misura 111 - Azione a - del Programma di Sviluppo Rurale

per l'Umbria 2007-2013, per fornire ai protagonisti, ovvero agli allevatori, gli strumenti per sviluppare la propria impresa, per aumentare la propria competitività, ma anche per giocare in modo adeguato il proprio ruolo di tutela dell'ambiente e di garanti della qualità dei prodotti agroalimentari. Siamo certi che questa pubblicazione costituirà un punto di partenza per stimolare gli imprenditori e dare loro quel supporto di cui necessitano per una maggiore consapevolezza del proprio ruolo e delle proprie potenzialità.

Fernanda Cecchini
Assessore alle Politiche Agricole e Sviluppo Rurale, Regione Umbria

Premessa

I notevoli cambiamenti che investono il settore agricolo, e in particolare il settore zootecnico, impongono alle aziende di ripensare il loro modo di fare impresa e di stare sul mercato, per essere in linea con gli orientamenti della PAC, con le richieste del mercato e dei consumatori e con le esigenze di sostenibilità economica ed ambientale. Nell'ambito del progetto denominato INFO(PAC)K: LA PAC INFORMA, promosso dalla Regione Umbria attraverso il Programma di Sviluppo Rurale, il Ce.S.A.R. Centro per lo Sviluppo Agricolo e Rurale ha messo a frutto la propria pluriennale esperienza nella comunicazione sulla PAC e sul sistema agricolo per l'attuazione di azioni di informazione indirizzate

al settore zootecnico. La presente pubblicazione risponde all'esigenza di informare gli imprenditori agro-zootecnici sulle principali problematiche ed opportunità legate al settore, con particolare riferimento alla PAC e al Piano Zootecnico Regionale, al fine di favorire il miglioramento delle conoscenze professionali, lo sviluppo delle professionalità imprenditoriali, nonché informare gli addetti sui possibili nuovi orientamenti di mercato e diffondere la conoscenza rispetto a metodi di produzione e di allevamento compatibili con una gestione sostenibile delle risorse naturali.

Angelo Frascarelli
Direttore del Ce.S.A.R.
Centro per lo Sviluppo Agricolo e Rurale

Introduzione

La filiera corta è quell'insieme di attività che prevedono un rapporto "stretto" tra produttore e consumatore, che accorcia il numero degli intermediari commerciali. All'interno della filiera corta si possono distinguere diverse tipologie di vendita dove il prodotto, per raggiungere il consumatore, necessita di un passaggio intermedio di natura logistica come i negozi specializzati, il canale Ho.re.ca (Hotel, Ristorazione, Catering, ecc.) o gli spacci gestiti da associazioni di produttori. Quando invece il cliente finale diviene il soggetto con cui l'azienda agricola interagisce direttamente la filiera corta coincide con la «vendita diretta».

La filiera corta non è solo una moda, soprattutto in un momento di forte crisi economica; infatti, se da un lato diventa uno strumento di sostegno del consumo alimentare, oltre che una risposta alla crescente domanda di prodotti naturali e di qualità elevata, dall'altro consente all'agricoltore di riappropriarsi del suo ruolo attivo nel sistema agroalimentare, con l'attribuzione del giusto prezzo per le sue produzioni e la garanzia di sbocchi di mercato. Prima di avviare un'attività di vendita diretta è importante conoscere la normativa di riferimento (che è in continua evoluzione), così da avere presenti le opportunità, i vincoli ed i limiti di legge.

Aspetti generali e tipologie di vendita diretta

Il D. Lg.vo 228/2001 stabilisce che la disciplina della vendita diretta si applica ai prodotti derivati, ottenuti a seguito di manipolazione o trasformazione di prodotti agricoli e zootecnici, finalizzata al completo sfruttamento del ciclo produttivo dell'impresa. Tale decreto ha aumentato le possibilità di vendita diretta e le agevolazioni per i produttori che organizzano, la vendita delle proprie produzioni direttamente. I vincoli previsti dal D.Lgs 228/2001 per vendere direttamente il proprio prodotto sono:

- essere imprenditori agricoli iscritti nel Registro delle Imprese presso le Camere di Commercio;
- essere sia agricoltori singoli sia agricoltori associati;
- si possono vendere anche prodotti tra-



sfornati in azienda (es. formaggi, carne macellata, etc.).

I soggetti che possono effettuare la vendita diretta, devono rientrare in almeno una

delle seguenti categorie¹:

- imprenditori agricoli (singoli o associati), coltivatori diretti e imprenditori agricoli professionali, che vendono prodotti ottenuti in prevalenza (ma non in esclusività) 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.

In tutti i casi deve essere soddisfatta la condizione di **prevalenza** (i prodotti agricoli devono provenire - almeno il 51% - dall'attività agricola principale, propria o dei soci) e si possono integrare con altri extra-aziendali (L. 296/2006) fino a 160 mila euro per gli imprenditori individuali e a 4 milioni di euro per le società, venduti direttamente in deroga alla disciplina generale del commercio (D.lgs n. 114/1998). La vendita diretta può essere effettuata:

- **in sede stabile: la Comunicazione va indirizzata al Comune nel cui territorio si intende esercitare la vendita, che può essere effettuata:**
 - in locali aperti al pubblico, quali un negozio o lo spaccio aziendale;
 - su aree pubbliche, anche con l'utilizzo di un posteggio.
- **su superfici private all'aperto, anche**

esterne all'azienda agricola: non è necessaria la Comunicazione al Comune (L. 81/2006);

- nei mercati contadini (Farmers' Market);
- in forma itinerante (con mezzo mobile attrezzato) o mediante commercio elettronico: è subordinata alla Comunicazione al Comune dove ha sede l'azienda di produzione e può essere effettuata in tutto il territorio nazionale.

In ogni caso, la vendita diretta è considerata parte delle normali attività degli imprenditori agricoli: non è quindi soggetta ai vari requisiti che si applicano alle attività commerciali di vendita di prodotti alimentari (non serve una licenza, non ci sono orari di apertura, ecc.), ma si devono rispettare tutti gli obblighi in materia igienico-sanitaria.

LA COMUNICAZIONE AL COMUNE

L'inizio di attività di vendita al dettaglio di prodotti da parte di produttore/imprenditore agricolo su aree pubbliche in forma itinerante e attraverso sito web deve essere dichiarata (art. 19 della Legge n. 241 e s.m.i.), al Comune del luogo ove ha sede l'azienda di produzione; nel caso di vendita in locali, mediante distributori automatici o su aree pubbliche con posteggio deve essere dichiarata al Comune in cui si intende avviare l'attività, competente per territorio, utilizzando l'apposita modulistica **SCIA** (Segnalazione Certificata di Inizio Attività) che viene compilata in regime di autocertificazione. Le dichiarazioni false, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del D.P.R. 28/12/2000 n. 445 e delle pene previste dall'art. 19 comma 6 della L. 241/90 e s.m.i. (reclusione da 1 a 3 anni) ove il fatto non costituisca più grave reato. L'inizio dell'attività, in caso di vendita di prodotti agricoli alimentari effettuata in locali o mediante distributori automatici

¹ Tali soggetti sono così definiti dalla legislazione vigente: imprenditore agricolo (Art. 2135 del Codice Civile, modificato dall'art. 1 del D.Lgs 228/2001); imprenditore agricolo a titolo professionale, società agricola, enti o le associazioni (D.lgs 99/2004).

ubicati all'esterno dell' Azienda agricola, è subordinato alla preventiva presentazione della "Notifica" ai fini della registrazione ai sensi dell'art. 6 del Reg. CE 852/2004.

Tale presentazione può avvenire soltanto ad ultimazione dei lavori all'interno dei locali e/o allestimento dei distributori automatici, nel caso si utilizzino tali modalità di vendita, compreso l'allestimento di tutti gli arredi e l'installazione delle attrezzature necessarie per lo svolgimento dell'attività. Qualora la vendita venga esercitata su superfici all'aperto o di altre aree private di cui gli imprenditori agricoli abbiano la disponibilità nell'ambito dell'azienda agricola, non è richiesta la presentazione di Segnalazione Certificata di Inizio Attività (SCIA). 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;
- modalità di vendita utilizzate (compreso commercio elettronico);
- nel caso di vendita su aree pubbliche con uso di posteggio, la Comunicazione deve contenere la richiesta di assegnazione di posteggio, secondo la disciplina regionale.

Il Decreto Lg.vo n.5/2012 ha previsto che la vendita diretta dei prodotti agricoli possa essere effettuata dalla data di invio di Comunicazione al Comune (e non più decorso 30 giorni dal ricevimento della stessa). La Comunicazione deve 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.

VENDITA DIRETTA IN AZIENDA CON SPACCIO INDIVIDUALE O COLLETTIVO

Tale tipologia rientra nella forma di vendita in sede stabile su area privata in locale aperto al pubblico ed è la modalità più diffusa. In questo caso la Comunicazione al Comune deve essere accompagnata dai seguenti documenti:

- il titolo di possesso dei locali e planimetria;
- la dichiarazione di agibilità e sicurezza dei locali;
- il nulla-osta sanitario a seguito del controllo della ASL di competenza, che verifica il rispetto dei requisiti igienico-sanitari e la rispondenza di quanto autocertificato relativo all'aspetto igienico-sanitario (dal Reg. CE 852/2004);
- il piano di autocontrollo HACCP, redatto da un tecnico abilitato;
- il certificato prevenzione incendi, rilasciato dai Vigili del Fuoco.

VENDITA IN LOCALI APERTI AL PUBBLICO FUORI DALL'AZIENDA, IN FORMA INDIVIDUALE O COLLETTIVA

Questa forma di vendita si effettua su area privata in sede stabile esternamente all'azienda, molto spesso in un negozio in un centro abitato cosicché il produttore porta nel luogo di consumo i prodotti; considerati i costi rilevanti, molto spesso il produttore condivide il locale con altre aziende agricole (punto vendita collettivo).

I MERCATI CONTADINI (FARMERS' MARKET)

La Finanziaria 2007 (n. 296) definisce le linee di indirizzo per la realizzazione dei mercati riservati alla vendita diretta da parte degli imprenditori agricoli, ivi comprese le cooperative di imprenditori agricoli (ai sensi del D.Lgs. 228/2001).

Con il D.M. 20/11/2007 il MIPAAF ha poi

disciplinato i mercati riservati alla vendita diretta da parte degli imprenditori agricoli. Questa attività non è assoggettata alla disciplina sul commercio e i produttori possono accedervi nel rispetto della Comunicazione inviata al Comune rispettivo.

I mercati contadini sono aperti solo ai produttori/allevatori agricoli singoli o associati e alle 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. I prodotti venduti devono rispettare le norme igienico-sanitarie (Reg. 852/2004) e quelle in materia di etichettatura.**

I produttori che vi partecipano devono possedere i requisiti previsti dal D.Lgs. 228/2001 e gli stessi mercatini:

- **possono essere costituiti su area pubblica, in locali aperti al pubblico nonché su aree di proprietà privata;**
- **sono autorizzati o istituiti dal Comune;**
- **devono avere un Disciplinare sul quale vigila il Comune (D.M. 20/11/2007 del MIPAAF) che, in caso di infrazioni, ha la facoltà di revocare il permesso di svolgere tale attività.**

L'attività di vendita può essere esercitata dai titolari dell'impresa, dai soci in caso di società agricola, dai familiari e coadiuvanti o da personale direttamente dipendente dell'azienda agricola.

VENDITA IN SEDE STABILE SU AREE PUBBLICHE CON L'UTILIZZO DI UN POSTEGGIO (MERCATI RIONALI O CITTADINI)

Questa modalità di vendita si riferisce a quella comunemente utilizzata dai produttori agricoli che ottengono l'assegnazione di un posteggio nei mercati rionali o cittadini dopo presentazione della Comunicazione al Comune in cui si intende effettuare la vendita. Il produttore dovrà disporre di un automezzo per il trasporto dei prodotti e di adeguate attrezzature per la vendita (banchi espositivi, eventuale frigorifero se richiesto, gazebo, cassette, bilancia, ecc.).

VENDITA IN OCCASIONE DI FIERE E MOSTRE

Si tratta della vendita effettuata in occasione di manifestazioni organizzate da diversi soggetti (Associazioni, Pro loco, Comitati, ecc), nelle quali sempre più frequentemente si registra la richiesta di partecipazione dei produttori agricoli locali così da poter far conoscere i prodotti tipici del luogo.

VENDITA DIRETTA IN FORMA ITINERANTE O TRAMITE COMMERCIO ELETTRONICO

Il produttore agricolo in questi casi deve presentare Comunicazione al Comune dove è ubicata l'azienda di produzione e può iniziare la vendita su tutto il territorio nazionale. La vendita con forma itinerante richiede l'uso di un automezzo attrezzato che può sostare, senza limiti temporali, al fine di avvicinare i clienti. La vendita diretta via internet dei prodotti agroalimentari solitamente è caratterizzata da una piattaforma di scambio, eventualmente con aste di prezzo, descrizioni e contributi virtuali e ordinazioni tramite fogli di calcolo o appositi programmi; tale forma di vendita si sta diffondendo anche grazie ai social network.

VENDITA A GRUPPI DI ACQUISTO SOLIDALE (G.A.S.)

I Gruppi di Acquisto Solidale (G.A.S.) sono formati, per la maggior parte delle volte, da consumatori che decidono di unirsi per acquistare dai produttori direttamente i prodotti alimentari per poi distribuirli tra le proprie famiglie² in forma volontaria su

² Se invece il GAS prevede che i consumatori acquistino all'ingrosso i prodotti agroalimentari, allora questa forma di commercializzazione rientra tra quelle denominate a "filiera corta" e non nella vendita diretta.

locali (uno scantinato, un garage, o un locale presso scuole o parrocchie) che, fermo restando l'esigenza del decoro, non sono soggetti ai controlli igienico-sanitari o di carattere urbanistico. Lo Stato Italiano riconosce i G.A.S. come "Associazioni non lucrative": la loro attività non è di commercio e pertanto queste associazioni non hanno questo tipo di obblighi fiscali.



Norme igienico-sanitarie

L'azienda che intende effettuare vendita diretta deve rispettare, come per le precedenti fasi di produzione e trasformazione, le norme igienico-sanitarie previste dal "pacchetto igiene" e definite dalla norma generale (Reg. 178/02) a cui hanno fatto seguito il Reg. 852/2004 ed il Reg. 853/2004³.

L'attività di vendita è soggetta a Registrazione ai sensi del Reg. 852/2004. Tale documento deve essere presentato dal produttore agricolo alla ASL di competenza che provvederà a registrare l'attività nel proprio database anagrafico e ad effettuare l'attività di controllo ufficiale sulla base del livello di rischio assegnato all'impianto stesso. Il Reg. 852/2004 impone, anche agli operatori che fanno vendita diretta, di predisporre, attuare e mantenere aggiornata una o più procedure permanenti basate sui principi del sistema HACCP (piano di autocontrollo).

³ Altri sono il Reg. 854/2004 e Reg. 882/2004; riguardano le modalità di conduzione dei controlli ufficiali (eseguiti per lo più dai Dipartimenti di Prevenzione Veterinaria o Medica dell'ASL). Altri regolamenti si occupano di aspetti tecnici particolari (es. il Reg. 2073/2005 sui microrganismi che devono essere controllati negli alimenti e il Reg. 2075/2005 che si occupa dei controlli ufficiali relativi alla presenza di Trichine nelle carni).

lo), insieme ad una corretta prassi igienica e all'applicazione di buone pratiche di produzione (GMP) nella conduzione dell'allevamento e della produzione in generale. Lo stesso Reg. 852/04 ribadisce l'importanza della formazione del personale e prevede specifici obblighi. Gli operatori del settore alimentare (OSA) devono assicurare:

- **che gli addetti alla manipolazione degli alimenti siano controllati e/o abbiano ricevuto un addestramento e/o una formazione, in materia d'igiene alimentare, in relazione al tipo di attività rispettando i requisiti previsti dalla legislazione nazionale in materia di programmi di formazione;**
- **che i responsabili dell'elaborazione e della gestione della procedura o del funzionamento delle pertinenti guide abbiano ricevuto un'adeguata formazione per l'applicazione dei principi del sistema HACCP.**

Vengono abrogate le norme riguardo l'obbligo, per il personale addetto alla preparazione, produzione, manipolazione e vendita di sostanze alimentari, di essere in possesso di apposito libretto di idoneità sanitaria rila-

sciato dalle autorità sanitarie competenti. Il Reg. 852/04 consiglia (ma non obbliga) l'elaborazione dei **Manuali di corretta prassi operativa** in materia di igiene e di applicazione dei principi del sistema HACCP. Per iniziare ad effettuare la vendita diretta occorre ottenere l'autorizzazione sanitaria comunale per i locali in cui si effettuano le seguenti tipologie di attività:

- produzione, preparazione e confezionamento di alimenti e bevande;
- deposito all'ingrosso e al dettaglio;

- somministrazione di alimenti e bevande;
- vendita di carne.

I requisiti dei locali di vendita, stabiliti da diverse norme, rappresentano un aiuto per lavorare meglio: locali facili da pulire, luminosi e areati danno meno problemi per lo svolgimento dell'attività e per la gestione dei prodotti. Generalmente si fa riferimento al Reg. (CE) n. 852/2004; si rinvia ai requisiti dei locali di trasformazione trattati in precedenza, per quanto applicabili ai locali vendita.

La vendita diretta di carne e prodotti trasformati

L'imprenditore agricolo che intende commercializzare la carne di animali allevati nella propria azienda deve dotarsi di un macello riconosciuto, oppure deve utilizzare impianti riconosciuti. Nel secondo caso deve provvedere a trasportare l'animale al macello, dove verrà eventualmente anche sezionato. In seguito preleverà la carne ottenuta e la trasporterà in azienda.

Anche il sezionamento, cioè la suddivisione delle mezzene in più di tre pezzi, deve essere eseguito presso laboratori di sezionamento riconosciuti, salvo che questa operazione venga eseguita in appositi locali annessi al proprio spaccio per la vendita diretta al consumatore. I requisiti strutturali degli impianti di macellazione e degli impianti di sezionamento, valutati dal Servizio veterinario dell'ASL, sono indicati nel Reg. 853/2004. Dopo la Comunicazione al Comune si può dare avvio alla vendita diretta della carne. Strutturalmente si disporrà di:

- locale vendita dotato di:
 - vetrine o banco frigo con scomparti per le varie specie di carni (bovine, suine, ovicaprine, avicunicole, etc.)

adeguatamente separati da quelli delle carni preparate, dei prodotti a base di carni, dei precotti, per evitare possibili contaminazioni incrociate. Devono garantire una temperatura di +2°/+4° (dotati di termometro di controllo) e devono essere costruiti con materiale inalterabile, impermeabile, lavabile e disinfettabile; inoltre, devono essere dotati di apposite vetrine per evitare contaminazioni esterne;

- lavello.
- locale laboratorio per il disosso, deprezzamento e tritatura delle carni con:
 - idonee attrezzature (piani di lavoro - celle frigorifere);
 - lavello per la pulizia delle utensilerie e dei contenitori alimento con acqua calda e fredda;
 - servizio igienico con antibagno.

I piani di lavoro e ceppaie utilizzate devono essere lisci, in materiale atossico, lavabile, disinfettabile ed inossidabile e diversificati per il pollame. Inoltre le attrezzature varie (coltelleria, affettatrici) devono essere lavabili, disinfettabili e inossidabili.

Se si effettuano **preparazioni a base di carne pronti a cuocere**, oltre a quanto già previsto, dotarsi di:

- distinti contenitori muniti di coperchio per conservare i prodotti vegetali freschi (che dovranno pervenire nell'esercizio già preventivamente puliti e lavati), i formaggi ed altri prodotti alimentari deperibili;
- apparecchiatura frigorifera per la conservazione delle materie prime deperibili (che dovrà disporre di scomparti per la conservazione alle basse temperature qualora si faccia ricorso a vegetali congelati e/o surgelati);
- contenitori forniti di etichetta per la conservazione delle sostanze aromatiche, delle spezie ed ingredienti vari;
- un banco in acciaio inox oppure in marmo per la manipolazione e la preparazione dei piatti pronti a cuocere;
- una serie di vassoi per alimenti per la mostra e la vendita dei piatti pronti a cuocere;
- i piatti pronti dovranno essere esposti per la vendita nel banco/armadio/vetrina dotato di idonea apparecchiatura frigorifera e comunque separati dalle carni avi-cunicole e dalla selvaggina allevata, capace di garantire la conservazione dei prodotti alla temperatura di refrigerazione;
- appositi cartellini indicanti il tipo di preparazione alimentare e gli ingredienti impiegati.

Se si preparano **prodotti alimentari a base di carne cotti** dotarsi inoltre di:

- forno e/o girarrosto a cappa aspirante ovvero a dispersione automatica dei vapori;
- banco/armadio/vetrina munito di sistema scaldavivande per la conservazione del prodotto cotto, in attesa della vendita, a temperatura compresa tra

+60°C e +65°C;

- banco o armadio frigorifero per la conservazione dei prodotti da consumarsi freddi in cui conservare gli stessi, in attesa della vendita, a temperatura di refrigerazione.

Le **informazioni obbligatorie** da indicare, espresse in forma chiara, esplicita, leggibile, sono:

- Numero di codice di riferimento o di identificazione dell'animale;
- Paese e Numero di approvazione del macello;
- Paese e Numero di approvazione del laboratorio di sezionamento;
- Paese di nascita;
- Paese in cui ha avuto luogo l'ingrasso;
- Paese in cui ha avuto luogo la macellazione.

Anche per le **carni macinate** le indicazioni obbligatorie, oltre a quelle sopra indicate, sono:

- Paese dove sono state preparate le carni macinate;
- Paese dove sono state macellate;
- Paesi di nascita e di allevamento, se differenti da quello di preparazione.

I Paesi di origine, allevamento, macellazione e sezionamento devono essere riportati per esteso, senza abbreviazioni.

Il rilascio delle etichette deve avvenire con un sistema che consenta la stampa automatica dell'etichetta. L'operatore deve adottare un sistema di registrazione applicato in modo da garantire un nesso fra l'identificazione delle carni e l'animale. Tale sistema deve essere aggiornato giornalmente e contenere l'indicazione dell'arrivo e delle partenze dell'animale o dei tagli in modo da garantire la correlazione fra arrivi e partenze e, nel caso degli esercizi di vendita, tra l'arrivo e la carne in vendita al dettaglio. Si terrà quindi un **Registro di Carico e Scarico** della carne in ingresso (dal macello) e

di tutti i prodotti extra-aziendali (materie prime) che entrano nella preparazione dei prodotti, così da poter effettuare la tracciabilità dei prodotti. Inoltre, per ciascun preparato deve essere compilata una **Scheda di Produzione** in cui vengono indicate tutte le informazioni relative al preparato (data, nome prodotto, quantità, materie prime che lo compongono, identificazione della materia prima).

Per la sola carne venduta al taglio nell'esercizio di vendita, l'etichetta può essere sostituita con una informazione fornita per iscritto (es. in forma di cartello).

L'operatore che intende etichettare la carne bovina con **ulteriori informazioni**, oltre a quelle obbligatorie, deve:

- Essere iscritto al registro imprese della CCIAA;
- Disporre di un disciplinare di produzione approvato dal MIPAAF;
- Applicare le etichette con sistema automatico che garantisca un nesso fra quantità di carne in entrata e quella

messa in vendita;

- **Tenere aggiornata con frequenza almeno settimanale, la banca dati con le informazioni necessarie ad attestare la rintracciabilità del prodotto etichettato;**
- **Il disciplinare deve prevedere un organismo indipendente di controllo, riconosciuto dal MIPAAF.**

CARNI AVICOLE

Vi è l'obbligo di riportare sulle carni fresche di volatili da cortile, nonché sulle preparazioni e sui prodotti a base di carne contenenti carni da volatili da cortile:

- **Il codice dell'allevamento di provenienza degli animali;**
- **la data o il numero di lotto di macellazione;**
- **il numero di riconoscimento dello stabilimento di macellazione.**

Il punto vendita delle carni di volatili da cortile intere o sezionate è tenuto ad esporre le suddette informazioni o a collocarle su un'etichetta da apporre sul prodotto preincartato.

Vendita diretta di latte, i distributori automatici

Un esempio recente di vendita diretta, introdotta con i Regg. 852/04 e 853/04, è quello del "latte crudo" di giornata (latte munto dall'animale, non sottoposto ad alcun trattamento se non filtrazione e refrigerazione a 4°C). Dopo la Comunicazione al Comune, il latte può essere venduto:

- **in stalla, riempiendo recipienti dei clienti o acquistando bottiglie dal produttore;**
- **attraverso distributori automatici refrigerati che possono essere dislocati in tutta la provincia.**

Tale vendita è possibile solo se il latte pro-

viene (giornalmente) da una singola azienda agricola ed alla fine della giornata viene ritirato quello invenduto. Gli erogatori devono essere posizionati in locali chiusi o comunque in aree delimitate e dotati di corrente elettrica e, ove necessario, di fornitura di acqua potabile calda e/o fredda; devono essere collocati lontani da fonti di insalubrità o insudiciamento.

Viene riportato il/i nominativo/i delle aziende che riforniscono il distributore, in modo che il consumatore venga a conoscenza della provenienza del latte: infatti alcune volte le aziende coinvolte sono di-

verse e si alternano con turni in relazione alla capacità produttiva (mensili, bimestrali o trimestrali). Deve essere garantito il rispetto delle temperature di conservazione del latte crudo anche nel tratto di tubazioni compreso tra il serbatoio ed il rubinetto di erogazione. Tutte le operazioni di cui sopra devono essere documentate, assicurando una completa tracciabilità. Le macchine erogatrici devono:

- **essere di facile e agevole pulizia nonché disinfettabili, sia internamente che esternamente;**
 - **le superfici destinate a venire in contatto con il latte devono essere in materiali idonei al contatto con gli alimenti;**
 - **garantire una temperatura del latte non superiore ai +4°C e non inferiore a 0°C;**
 - **avere il rubinetto di erogazione costruito in modo tale da non essere esposto a insudiciamenti e contaminazioni; inoltre deve essere facilmente smontabile per consentirne la pulizia e la sanificazione, così come tutte le tratte di erogazione a valle dei contenitori di conservazione;**
 - **avere un termometro-registratore a lettura esterna da sottoporre a taratura periodica attestata da un Ente riconosciuto. Le registrazioni della temperatura devono essere conservate dal detentore dell'allevamento per almeno un anno;**
 - **avere un dispositivo che impedisca l'erogazione in caso di interruzione dell'elettricità con in conseguente superamento della temperatura di +4°C.**
- Le macchine erogatrici di latte crudo, come indicato dal Decreto 12/12/12, devono riportare chiaramente visibili, leggibili e costantemente aggiornate, le seguenti informazioni:
- **in rosso, altezza 4 cm., l'indicazione chiaramente visibile: "prodotto da consumar-**

si solo dopo bollitura";

- **n° 3 giorni di conservazione del prodotto;**
 - **denominazione di vendita (indicare la specie);**
 - **produttore;**
 - **data di mungitura;**
 - **data di fornitura all'erogatore;**
 - **data di scadenza (giorno/mese/anno);**
 - **modalità di conservazione: da conservare in frigorifero a temperatura compresa tra 0°C e +4°C;**
- Nel caso in cui l'erogatore del latte crudo disponga di un sistema di imbottigliamento, detti contenitori dovranno riportare in etichetta, oltre quelle sopra indicate, le seguenti diciture:
- **quantità netta in litri;**
 - **data di confezionamento (giorno/mese/anno);**
 - **informazione per il consumatore "latte crudo non pastorizzato".**

IL PICCOLO CASEIFICIO

Dopo la Comunicazione al Comune si possono commercializzare direttamente i prodotti di un piccolo caseificio aziendale al consumatore finale o con cessione a dettaglianti (compresa la somministrazione, che forniscono direttamente il consumatore finale situati nel territorio della Provincia, a condizione che tale attività non rappresenti l'attività prevalente in termini di volumi). La produzione di latte (bovino, ovino, caprino e bufalino) segue le norme del Reg. 853/04/CE, oltre a quelle generali previste per tutti i tipi di allevamento. Strutturalmente si disporrà di:

- **un locale di lavorazione con all'interno una cella frigorifera per la conservazione del formaggio ed eventualmente un frigorifero per il latte;**
- **un bagno con antibagno in cui porre armadietti per gli indumenti di lavoro;**
- **una sala di stagionatura del formaggio,**

anche in materiale naturale, purché siano garantite le procedure di pulizia e sanificazione. In questo locale si dovrà assicurare una buona aerazione per evitare il formarsi di muffe e odori sgradevoli. Il formaggio verrà posto su supporti di metallo o di legno.

L'attrezzatura necessaria è:

- caldaia che all'occorrenza può essere usata come pastorizzatore;
- generatore di acqua calda o vapore;
- tavoli di acciaio carrellati con ruote per

apporvi sia gli stampi delle caciotte che le fuscelle della ricotta;

- una pompa o altra attrezzatura per trasferire il siero (non necessaria se la ricotta non viene prodotta nella stessa caldaia dopo la caseificazione).

La pastorizzazione è necessaria per la produzione di formaggi da stagionare meno di 60 giorni. È possibile lavorare latte crudo se si è sicuri della sua «eccellente» qualità batteriologica, fermo restando una successiva stagionatura per almeno 60 giorni.

La vendita diretta delle uova

È possibile la vendita diretta delle uova nel luogo di produzione, preceduta dalla Comunicazione al Comune. La normativa attuale sulla commercializzazione delle uova prevede diversi adempimenti rispetto all'imballaggio e all'etichettatura. Tuttavia i produttori che vendono direttamente le proprie uova e i piccoli allevatori sono stati esonerati da gran parte degli adempimenti. In particolare è stato disposto che:

- le uova vendute direttamente dal produttore al consumatore finale nel luogo di produzione, o nel raggio di 10 km (presso un mercato o porta a porta), devono essere marchiate con il solo codice del produttore;
- ai produttori che hanno meno di 50 galline ovaiole non si applicano né le norme sulla commercializzazione, né quelle sulla stampigliatura delle uova. Nel punto vendita deve però essere indicato il nome e l'indirizzo del produttore.

Al di sopra di 50 galline e fino a 250 le uova devono essere marchiate riportando il codice aziendale del produttore ai sensi del Reg. CE 1028/06. Sopra le 250 galline l'allevamento non è più configurabile come rurale e dovrà rispettare le

norme previste per gli allevamenti intensivi (passaggio in un centro di imballaggio). Chi vende le uova nella propria azienda deve:

- raccogliere giornalmente e collocarle in contenitori idonei (cartoni appositi o confezioni in plastica per alimenti a perdere o contenitori idonei per gli alimenti che devono essere ben lavati prima del riutilizzo);
- eliminare subito le sporche e/o le orinate per evitare il contatto con le altre;
- non lavare mai le sporche per evitare problemi di contaminazione microbica all'interno;
- conservarle in contenitori posti in locali freschi (mai in frigo), areati, asciutti, non accessibili ad animali e insetti e non a contatto diretto con il pavimento, in aree sudice o con presenza di sostanze inquinanti.

Nella vendita al consumatore (Reg. 178/02) è da indicare sulle diverse confezioni o contenitori la data di raccolta e/o di deposizione. Il Reg. 1028/06 prevede l'obbligo per i dettaglianti ed i ristoratori di rifornirsi esclusivamente di uova provenienti da un centro di imballaggio.

Etichettatura dei prodotti

Il Reg. 1169/2011⁴, entrato in vigore il 13/12/2014, introduce alcune novità riguardo l'etichettatura:

- diventa obbligatorio (dal 13/12/2016) indicare informazioni nutrizionali (valore energetico, grassi, acidi grassi saturi, carboidrati, zuccheri, proteine e sale), espressi in 100 g o 100 ml di prodotto, sull'imballaggio in una tabella comprensibile;
- divieto di riportare sugli imballi indicazioni forvianti;
- fissata la dimensione minima delle diciture obbligatorie (caratteri tipografici minimi stabiliti);
- la data di scadenza dovrà comparire su ogni singola porzione preconfezionata di prodotto;
- sulla confezione dovrà essere indicata la data di congelamento o di primo congelamento di carne non lavorata, preparazioni a base di carne e dei prodotti non trasformati a base di pesce congelato;
- se un ingrediente che si presume sia presente nell'alimento sia stato sostituito con uno diverso, deve essere riportata in etichetta una chiara indicazione del sostituto (ad es. per i "simil-formaggi" prodotti con materie vegetali);
- per i prodotti e le preparazioni a base di carne sottoforma di tagli, fette, porzioni, la denominazione dell'alimento deve comprendere l'indicazione della presenza di acqua aggiunta se quest'ultima rappresenta più del 5% del peso del prodotto finito;
- i prodotti a base di carne che sono frutto dell'unione di più parti di carni dovranno

essere identificati con le diciture: "carne ricomposta".

Ove gli alimenti siano offerti in vendita al consumatore finale o alle collettività senza preimballaggio oppure siano imballati sui luoghi di vendita su richiesta del consumatore o preimballati per la vendita diretta (ad es. nelle mense), è obbligatoria l'indicazione degli allergeni accompagnata dalle altre indicazioni previste dal D. Lgs. 109/92 (denominazione vendita, ingredienti, modalità conservazione, data scadenza per paste fresche, titolo alcolometrico, % glassatura) ed esposti su cartelli da tenere ben in vista o sui recipienti. Gli alimenti immessi sul mercato o etichettati prima del 13/12/2014 possono essere commercializzati fino all'esaurimento delle scorte. Relativamente all'obbligo di indicare l'origine in etichetta per altre categorie di prodotto come le carni trasformate in salumi o altro, è previsto un termine di 2 anni per omologarsi, mentre per il latte e derivati 3 anni. Per le carni bovine e prodotti a base di carni bovine, già il Reg. CE 1760/2000 (con l'attuativo Reg. 1825/2000) ha istituito un sistema di identificazione e registrazione relativo all'etichettatura. La stessa direzione è stata presa con il Reg. 1337/2013 (in vigore dal 01/04/2015), attuativo del Reg. 1169/2011, che tratta le origini delle carni fresche, refrigerate o congelate e che legifera:

- Per tutte le specie l'indicazione "Origine Italia" può essere utilizzata solo se l'animale è nato, allevato e macellato in Italia.
- Suini: L'indicazione "Allevato in Italia" può essere utilizzata solo se:
 - l'animale viene macellato sopra i 6 mesi ed ha trascorso almeno gli ultimi 4 mesi in Italia;
 - è entrato in Italia ad un peso inferiore

⁴ L'industria alimentare ha avuto 3 anni per adattarsi alle nuove regole e avrà 2 ulteriori anni, quindi 5 in totale, per rispettare i nuovi obblighi in materia di informazioni nutrizionali.

- ai 30 kg e viene macellato ad un peso superiore ad 80 kg;
- se viene macellato ad un peso inferiore ad 80 kg ed ha trascorso l'intero periodo di allevamento in Italia.
- **Ovi-caprini:** L'indicazione "Allevato in Italia" può essere utilizzata solo se:
 - l'animale ha trascorso almeno gli ultimi 6 mesi in Italia;
 - se viene macellato sotto i 6 mesi ed ha trascorso l'intero periodo di alle-

- vamento in Italia.
- **Pollame:** L'indicazione "Allevato in Italia" può essere utilizzata solo se:
 - l'animale ha trascorso almeno l'ultimo mese in Italia;
 - se viene macellato sotto 1 mese di età ed ha trascorso l'intero periodo di ingrasso in Italia.

Per gli aspetti non disciplinati dalla normativa europea, trova applicazione il D. Lgs. 109/1992.

Disposizioni fiscali

La vendita diretta di prodotti consente di beneficiare delle agevolazioni fiscali in merito a determinazione del reddito imponibile d'azienda, regime IVA applicato, aliquote IRES e IRAP. I ricavi che derivano dall'attività di vendita diretta, rientrando nel più generale esercizio dell'attività agricola, sono considerati parte del reddito agrario e godono degli stessi benefici: l'impresa non è sottoposta ad ulteriori tasse e il reddito derivante dalla vendita diretta rientra nel reddito agrario della società (definito su base catastale, valore del terreno). È tuttavia fondamentale che la vendita sia effettuata dall'azienda produttrice e che i prodotti commercializzati rientrino nell'elenco che viene aggiornato ogni due anni dal Ministero dell'Economia e delle Finanze su proposta del MIPAAF.

Nel caso in cui una **cooperativa agricola** commercializzi, mediante vendita diretta, il prodotto dei propri soci, ci sono due passaggi fiscali:

- il conferimento del prodotto agricolo dal socio alla cooperativa: il prezzo che la cooperativa riconosce al produttore agricolo rientra a tutti gli effetti nel normale reddito dell'azienda conferente (legato al reddito agrario);

- la vendita del prodotto agricolo da parte della 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.

L'attività di vendita diretta può essere esercitata anche 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 e non si possono applicare le agevolazioni fiscali riservate a queste ultime. A queste società è possibile applicare all'ammontare dei ricavi un coefficiente di redditività del 25% (Legge Finanziaria 2007).

Riguardo l'emissione del **documento di vendita** (scontrino o fattura), se più produttori vendono il loro prodotto in uno stesso luogo, si potranno avere le diverse situazioni:

- ogni produttore deve emettere il proprio scontrino 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.

Le aziende agricole hanno la possibilità di applicare i tre diversi **regimi IVA**: speciale, ordinario, in esonero. In **regime speciale** i soggetti interessati sono imprenditori agricoli che eseguono vendita diretta di prodotti agricoli acquistati da terzi (rispettando la prevalenza), aziende che esercitano in forma individuale o associata, organismi di intervento in agricoltura, cooperative di produttori agricoli e loro consorzi che effettuano cessione di beni prodotti prevalentemente dai soci.

L'agricoltore è tenuto ad emettere fattura o scontrino fiscale, perché deve poter calcolare l'IVA incassata e l'imponibile sulle vendite effettuate. Bisogna sempre tenere, all'interno del punto vendita, il registro dei corrispettivi, che va aggiornato quotidianamente con gli importi incassati, divisi secondo l'aliquota IVA cui i prodotti venduti sono soggetti. Il **regime ordinario**, per chi ha un volume d'affari superiore a € 20.658,28,

e comunque, per opzione, per tutti gli imprenditori agricoli che ne suppongano la convenienza, è quello normale dei possessori di partita IVA, e prevede la tenuta della contabilità dell'IVA sia sugli acquisti che sulle vendite, con le normali aliquote IVA dei prodotti.

Periodicamente si provvederà poi a dichiarare all'ufficio IVA il saldo, con il versamento dell'Iva a debito eventualmente dovuta. Il regime IVA **in esonero** si applica a tutte quelle aziende agricole il cui volume d'affari non superi i 7.000 euro annui. I prodotti in causa saranno gli stessi cui si fa riferimento anche per il regime speciale. In questo caso non c'è alcun versamento d'imposta e l'imprenditore, nell'esercizio della vendita diretta, non è tenuto ad emettere fattura né scontrino fiscale. Bisogna però conservare le fatture degli acquisti ed inoltre gli acquirenti con partita IVA (negozi, ristoranti etc.) devono auto fatturare gli acquisti se ne vogliono detrarre l'IVA.

Le aziende agricole sottoposte al regime in esonero sono inoltre esentate dal pagamento dell'**IRAP**. L'imposta in questione è infatti applicata esclusivamente ai soggetti rientranti nel regime IVA ordinario e 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.

ARSIAL
www.arsialweb.it

COLDIRETTI
www.coldiretti.it

CONFAGRICOLTURA
www.confagricoltura.it

CONFCOMMERCIO
www.confcommercio.it

CONFEDERAZIONE ITALIANA
AGRICOLTORI (CIA)
www.cia.it

EUROPEAN UNION LAW
www.eur-lex.europa.eu/it

INEA (2012)
Agricoltori e filiera corta.
Profili giuridici e dinamiche socio-economiche.
A cura di Francesca Giarè e Sabrina Giuca.

ISMEA
www.ismea.it

MOVIMENTO CONSUMATORI
www.movimentoconsumatori.it

MINISTERO DELLE POLITICHE
AGRICOLE, ALIMENTARI E
FORESTALI
www.politicheagricole.it

PROGETTO FILIERA
CORTA BIO
www.filieracortabio.it

UNIONALIMENTARI
www.unionalimentari.com

UNIONE NAZIONALE
CONSUMATORI
www.sicurezzaalimentare.it

Opuscolo realizzato nell'ambito del progetto
INFO(PAC)K: la PAC informa, Regione
Umbria, Programma di Sviluppo Rurale per
l'Umbria 2007-2013,
misura 111, azione a) Attività informative:
Interventi a favore del settore zootecnico.

F
ctiniede



Via Risorgimento, 3/B - 06051
Casalina di Deruta (PG) - Italia
Tel 075.9724274 - Fax 075.973382
e-mail: cesar@cesarweb.com
website: www.cesarweb.com