

A cura di Cinzia De Stefanis

Le forme di vendita dell'imprenditore agricolo

Categoria: **Agricoltura**
Sottocategoria: **Imprese**

Gli imprenditori agricoli, singoli od associati, 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.

Di cosa si tratta?

Premessa	2
Imprenditore agricolo : protagonista diretto della filiera agroalimentare	3
Focus commercializzazione	4
Prima condizione	5
Seconda condizione	5
I soggetti ammessi alla vendita dei prodotti agricoli	6
Vendita diretta	9
Consumo sul posto: somministrazione assistita	11
Riferimenti normativi	12

Premessa

L'articolo 4 del d.lgs. 228/2001 ha liberalizzato l'esercizio dell'attività di vendita dei prodotti degli imprenditori agricoli e, in particolare, ha facilitato l'alienazione degli stessi, al fine di favorire il completo sfruttamento del ciclo produttivo dell'impresa, quale necessario e connaturale sbocco dell'attività imprenditoriale. Viene, infatti, riconosciuta la possibilità per gli imprenditori agricoli, singoli o associati, di esercitare la vendita diretta dei prodotti provenienti in misura prevalente dalle rispettive aziende.

Tale opportunità di vendita può essere sfruttata, anche attraverso la modalità del commercio elettronico, nell'ottica di valorizzazione dei moderni strumenti tecnologici utilizzati anche dalle imprese agricole.

Nella nuova disciplina, poi, risulta ampliato il novero dei soggetti ammessi a esercitare la vendita diretta con il riconoscimento di detta possibilità anche agli imprenditori agricoli, singoli o associati, e dunque ai non coltivatori diretti, purché iscritti nel registro delle imprese. In particolare, la nuova norma disciplina in senso ampio e generale la vendita di prodotti derivati, ottenuti a seguito di attività di manipolazione o trasformazione degli stessi.



L'articolo 4 del d.lgs. 99/2004 chiarisce che la disciplina amministrativa di cui all'art. 4 del d.lgs. n. 228 del 2001, relativa all'esercizio dell'attività di vendita di prodotti agricoli, si applica anche agli enti ed alle associazioni senza scopo di lucro che intendano vendere prodotti agricoli. **Con la legge di bilancio 2019 (legge 30 dicembre 2018, n. 145)** è stata inserita la disciplina della vendita diretta in base alla quale gli imprenditori agricoli possono vendere non solo prodotti propri, ma anche prodotti agricoli e alimentari acquistati direttamente da altri imprenditori agricoli. I prodotti non devono appartenere alla stessa categoria merceologica dei prodotti propri e l'attività di vendita non deve essere prevalente rispetto a quella dei prodotti propri. Per tali finalità, le Regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano promuovono specifiche campagne per valorizzare le produzioni agroalimentari locali, prevedendo, a tal fine, un limite di spesa di 500.000 euro annui a decorrere dal 2019.

Imprenditore agricolo : protagonista diretto della filiera agroalimentare



La **legge di orientamento** e modernizzazione del settore agricolo ovvero *il D.Lgs. n.228 del 18 maggio 2001, e successive modifiche* è stata pensata per andare nella direzione della crescita dell'imprenditore non solo come produttore, ma anche come **protagonista diretto della filiera agroalimentare**.

Legge di orientamento (Art. 1 - Dlgs. n. 228 del 18 maggio 2001 modifica art. 2135 c.c.)

È **imprenditore agricolo** chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse. Per coltivazione del fondo, per selvicoltura e per allevamento di animali si intendono le attività dirette alla cura ed allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine. 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.

Obiettivi

1.	→	Il completo sfruttamento del ciclo produttivo dell'impresa facilitando l'alienazione dei prodotti agricoli, quale necessario e naturale sbocco dell'attività imprenditoriale.
2.	→	La possibilità di vendere prodotti trasformati e manipolati ovvero di poter vendere prodotti anche di altri (fermo restando la prevalenza di prodotti propri) soddisfa l'interesse degli imprenditori agricoli di poter differenziare la gamma di prodotti da offrire al consumatore finale così da rendere più competitiva la propria attività imprenditoriale.



RICORDA - La nuova formulazione dell'articolo 2135 del codice civile, operata dalla Legge di orientamento, si ispira ad un (A) modello di impresa agricola capace di guardare al mercato, puntando a diversificare ed ottimizzare le produzioni derivanti dalla coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e contestualmente (B) di integrare il proprio reddito mediante lo svolgimento di attività di utilità collettiva, quali la valorizzazione del territorio.



L'articolo 1 della Legge di orientamento consente all'imprenditore agricolo:

- di esercitare le attività di **coltivazione o allevamento**;
- le **attività connesse quali la manipolazione, la conservazione, la trasformazione, la commercializzazione e la valorizzazione** dei prodotti agricoli, a condizione che dette attività riguardino **prevalentemente i prodotti derivanti dalla coltivazione** del proprio fondo o dall'allevamento dei propri animali;
- esercitare attività che prescindono dalla produzione di beni, unico ambito a cui era riferita l'attività agricola dalla legislazione antecedente alla Legge di orientamento, potendo ora anche **fornire beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse normalmente impiegate nell'esercizio della propria attività**, come la valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, o di ricezione ed ospitalità.

Focus commercializzazione

Tra le attività connesse è la commercializzazione quella che riveste fondamentale importanza nell'ambito dei nuovi rapporti dell'imprenditore agricolo con il mercato.

A differenza della formulazione usata nel codice del 1942, in cui si faceva riferimento alla semplice alienazione dei prodotti agricoli, il Riformatore del 2001 ha infatti sostanziato la fase a valle della produzione usando un termine che racchiude in sé tutte quelle azioni tese a collocare il prodotto sul mercato alle condizioni migliori per l'imprenditore ovvero la commercializzazione.

Vincoli

Collegamento soggettivo	→	quindi l'attività deve essere svolta dallo stesso soggetto già qualificabile come imprenditore agricolo in quanto svolge in forma di impresa l'attività principale di coltivazione del fondo, di selvicoltura o di allevamento di animali.
Collegamento oggettivo	→	individuato per le attività di manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione, nella circostanza che i prodotti provengano prevalentemente dalla attività agricola principale.

**Art.4 del Dlgs. n. 228 del 18 maggio 2001 - Esercizio delle attività di vendita**

- Può essere esercitata dall'imprenditore agricolo, singolo o associato, **iscritto al Registro delle Imprese** (comma 1).
- Può essere effettuata se gli imprenditori sono **in possesso dei requisiti morali**, vale a dire se il titolare e gli amministratori (nel caso di società) non sono stati condannati per reati in materia di igiene e sanità o di frodi alimentari (comma 6) che vanno autocertificate nella comunicazione.
- Deve riguardare **prodotti agricoli ottenuti prevalentemente dal proprio fondo** (comma 1), ma può interessare anche prodotti non propri acquistati da terzi purché questi ultimi siano secondari rispetto ai propri.

Prima condizione

La prima condizione è che gli imprenditori agricoli devono essere iscritti nella sezione speciale del Registro delle Imprese tenuto presso le locali Camere di Commercio.



Il **MiSe nella Circolare prot. 0077217 del 08/05/2014** sostiene che l'agricoltore che opera in regime di esonero deve obbligatoriamente essere iscritto al Registro delle Imprese qualora intenda esercitare la vendita diretta dei propri prodotti su aree pubbliche.

L'Ufficio Legislativo del Ministero delle risorse agricole, alimentari e forestali, con nota 8425 del 27 settembre 2006: "Si richiede necessariamente l'iscrizione alla camera di commercio a coloro che intendono esercitare la vendita diretta dei prodotti agricoli al di fuori del fondo di produzione e che l'iscrizione alla Camera di Commercio non è necessaria qualora la vendita avvenga all'interno del fondo dell'azienda di produzione o nelle zone limitrofe".

Seconda condizione

La seconda condizione riguarda la provenienza dei prodotti agricoli.

Le attività di manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione devono riguardare i prodotti che provengono prevalentemente (il 51%) dall'attività agricola principale (propria o dei soci).

Circa il significato da attribuire alla condizione della prevalenza, vi è prevalenza sulla base di un confronto in termini quantitativi tra i prodotti ottenuti dall'attività agricola principale ed i prodotti acquistati da terzi, confronto che potrà effettuarsi solo se riguarda beni appartenenti allo stesso comparto agronomico.

Ove sia necessario confrontare prodotti merceologicamente differenti, la condizione della prevalenza va verificata in termini economici, ossia confrontando il valore normale dei prodotti agricoli ottenuti dall'attività agricola principale e il valore dei prodotti acquistati da terzi (prezzo di acquisto).

I soggetti ammessi alla vendita dei prodotti agricoli

NOTA BENE - L'imprenditore che esercita un'attività consistente nella coltivazione del fondo, nella silvicoltura, nell'allevamento del bestiame o attività connesse, secondo quanto previsto dall'art. 2135 c.c., può porre in vendita i prodotti provenienti dal proprio fondo ed un numero indeterminato di altri prodotti agroalimentari (è sufficiente che prevalga il quantitativo dei primi).



Le imprese di cui **all'art. 8 della legge n. 580/1993** sono:

- i coltivatori diretti;
- le imprese individuali;
- le società di persone;
- le società di capitali;
- le società cooperative;
- i consorzi;
- gli enti e le associazioni senza scopo di lucro che intendano vendere prodotti agricoli (**art. 4, d.lgs. 99/2004**).

Si è ampliata la platea dei soggetti ammessi alla vendita diretta riconoscendo tale possibilità anche agli imprenditori agricoli, singoli o associati e dunque anche a coltivatori non diretti purché iscritti nel registro delle imprese; mentre in passato i soggetti abilitati erano "i produttori agricoli" ossia i "proprietari dei terreni da essi direttamente condotti o coltivati, i coloni, i mezzadri, gli enfiteuti, i fittavoli e le loro cooperative o consorzi".

L'attività di vendita al dettaglio può essere svolta in tutto il territorio della Repubblica (si intende dei prodotti provenienti in misura prevalente dalle rispettive aziende), osservando le disposizioni vigenti in materia d'igiene e sanità.

Merita, data l'importanza della questione, soffermarsi sui prodotti che possono essere oggetto di vendita. In tal senso, si fa presente che sono tali non solo quei prodotti ottenuti direttamente dalla propria azienda (prodotti della coltivazione o dell'allevamento), ma anche quelli derivati dalla loro lavorazione o trasformazione.

La terminologia adottata dal legislatore al punto 1 dell'art. 4 del d.lgs. 228/2001 ultima parte "*i prodotti provenienti in misura prevalente dalle rispettive aziende*" comporta sul piano sostanziale che un produttore di una determinata derrata (es. *patate*) possa vendere anche altra derrata (es. *mele*) da lui non direttamente prodotta, purché in via secondaria.

Gli enti e le associazioni in genere



Il **d.lgs. n. 99/2004** ha inoltre esteso la disciplina amministrativa in materia di vendita diretta di cui al d.lgs. n. 228/2001 anche agli enti e alle associazioni che intendono vendere direttamente prodotti agricoli.

In particolare **l'art. 4, comma 1, del d.lgs. 99/2004** dispone *“La disciplina amministrativa di cui all'articolo 4 del decreto legislativo 18 maggio 2001, n. 228, si applica anche agli enti ed alle associazioni che intendano vendere direttamente prodotti agricoli”*.

La disposizione è molto generica poiché non viene precisato di quali enti ed associazioni si tratti e se questi, per avvalersi della procedura semplificata di cui **all'art. 4 del d.lgs. n. 228/2001** debbano porre in vendita solo prodotti conferiti dagli associati.

Su questa tematica, particolarmente interessante poiché tra questi *enti ed associazioni* potremmo includere anche quelli che, in particolari ricorrenze, chiedono alle amministrazioni di vendere in tutte le piazze agrumi, azalee, uova di cioccolato al fine di reperire fondi per le loro attività istituzionali, l'ANCI nella nota di chiarimenti (nota del 24 ottobre 2005) così si è espressa:

“Quest'ultima norma prende in considerazione in maniera generica, senza alcuna specificazione in ordine alla loro natura giuridica, enti ed associazioni interessati ad esercitare direttamente la vendita di prodotti agricoli.

Invero, la norma non dispone espressamente che debba trattarsi di vendita di beni prodotti direttamente dagli stessi enti ed associazioni né limita il proprio ambito applicativo alla vendita di prodotti di cui i medesimi enti e associazioni si approvvigionino da soggetti ad essi aderenti o associati. Di conseguenza, si può ritenere ammessa la possibilità che la disciplina amministrativa di cui **all'articolo 4 del decreto legislativo n. 228 del 2001** trovi applicazione anche per la più probabile ipotesi di acquisto e rivendita di prodotti agricoli da parte di tali soggetti di diritto. *Ipotesi quest'ultima che nella prassi non è molto diffusa, ma che la norma in commento sembra voler incentivare, introducendo una semplificazione in termini di adempimenti amministrativi da rispettare per dare inizio all'attività di vendita. Peraltro, occorre evidenziare che l'utilizzo delle parole “enti e associazioni” comporta che la disposizione in esame debba trovare applicazione con riguardo a tutti i soggetti di diritto diversi dalle persone fisiche, ossia alle persone giuridiche ed agli enti di fatto. Nella prima categoria di enti rientrano i soggetti di diritto dotati di capacità giuridica propria, distinti dalle persone fisiche che concorrono a formarli e dotati di autonomia patrimoniale perfetta (esempio: le società; le associazioni riconosciute; le fondazioni) e vi sono compresi non solo le persone giuridiche private bensì anche quelle pubbliche (gli enti pubblici e gli enti pubblici economici).*

Per enti di fatto, invece, si intendono quei complessi organizzati di soggetti e di beni diretti alla realizzazione di uno scopo, economico o meno, che non abbiano ottenuto o richiesto il riconoscimento da parte della pubblica amministrazione competente (esempio: le associazioni non riconosciute – tra cui sindacati e partiti politici –; i comitati non riconosciuti; le organizzazioni di volontariato).

Stante l'ampiezza e la genericità della previsione di cui all'articolo 4 in commento in ordine ai soggetti che possono esercitare la vendita diretta dei prodotti agricoli è, pertanto, possibile riferire la novità in esame ad un novero indeterminato di soggetti, a cui probabilmente neanche il legislatore aveva pensato. Inoltre, la norma sembra riferita sia all'ipotesi dell'attività di vendita posta in essere da enti e associazioni in forma episodica – come può avvenire in occasione di vendite finalizzate al ricavo di denaro da devolvere in beneficenza – sia alla fattispecie di vendita diretta posta in essere in forma abituale e continuativa, in tal caso venendosi a configurare l'esercizio di un'attività di carattere imprenditoriale".

Mercati contadini gestiti da associazioni

Il Consiglio di Stato ha affermato nella sentenza del 4 novembre 2019 che coloro che gestiscono i mercati degli agricoltori su aree affidate loro dai Comuni non possono far accedere a tali mercati solo gli agricoltori iscritti a una specifica associazione di categoria, che nel caso esaminato è la Coldiretti.

Oggetto

Il ricorso, arrivato ai giudici di Palazzo Spada dopo che il Tar della Lombardia si era già espresso con una precedente sentenza, riguardava l'aggiudicazione da parte del Comune di Mantova all'Associazione per la Gestione del Mercato dei Produttori Agricoli di Mantova – Agrimercati Mantova – per l'organizzazione e la gestione dei mercati riservati alla vendita diretta di prodotti agricoli da parte delle imprese agricole.

L'aggiudicazione venne subito contestata con un ricorso presentato dagli altri concorrenti esclusi, al Tar Lombardia a ragione dell'assenza del requisito di partecipazione inerente l'accesso ai mercati agricoli a tutte le imprese agricole senza discriminazioni, in quanto l'art. 6 dello statuto dell'associazione vincente la gara prevedeva che i soggetti che intendessero partecipare ai mercati agricoli dovessero iscriversi a Coldiretti, oltre a un'ulteriore serie di adesioni alla stessa organizzazione di categoria.

La sentenza del Tar che non accoglieva il ricorso veniva quindi appellata al Consiglio di Stato che decideva in merito in maniera difforme.

Nella prima sentenza del Tar Lombardia veniva affermato in sintesi che l'elevata qualità da assicurare richiedeva disciplinari di produzione rigorosi e controllati e la partecipazione di soggetti collegati alle associazioni sindacali di categoria con il loro supporto sulla qualità dei prodotti corrispondeva all'interesse pubblico della vigilanza sulla produzione; in ogni caso la disciplina dello statuto di Agrimercato Mantova, nella parte in cui individuava quale condizione di partecipazione ai mercati

agricoli l'obbligo di iscriversi a Coldiretti, di aderire alla Fondazione Campagna Amica, di affidare la gestione della contabilità e del fascicolo aziendale a Impresa Verde, e di sottoscrivere il regolamento di mercato di Agrimercato Mantova, non costituiva un ostacolo all'aggiudicazione del servizio, visto che niente impediva che prestazioni professionali fossero erogate a favore di imprese non iscritte, dato che le regole interne di un'associazione privata riguardano solo tale soggetto, che è l'unico arbitro della loro applicazione, ed eventualmente gli iscritti che siano in disaccordo: perciò se Agrimercato Mantova dichiarava compatibile con il proprio statuto la gestione dei mercati agricoli del Comune di Mantova a vantaggio di qualsiasi azienda agricola che ne facesse richiesta, sapendo che l'amministrazione non avrebbe potuto tollerare alcuna forma di discriminazione, ciò era sufficiente a consentire l'ammissione alla gara.

Dopo l'aggiudicazione, però, i suddetti legami non potevano avere alcun rilievo pratico, e tantomeno determinare l'esclusione degli imprenditori aderenti ad altri sindacati, o non aderenti ad alcun sindacato, per cui la legittimità degli atti di gara era salva nel momento in cui i concorrenti, e poi l'aggiudicatario, si impegnavano a non discriminare le imprese agricole diverse da quelle iscritte alla propria associazione sindacale.

Vendita diretta

Esistono quattro tipologie di vendita diretta dei prodotti agricoli:

1.	→	All'interno dell'azienda agricola o su aree private;
2.	→	In aree aperte al pubblico;
3.	→	Nei mercati contadini;
4.	→	In forma itinerante o tramite commercio elettronico;

Semplificazione delle procedure

Il D.Lgs. 228/01 consente all'imprenditore agricolo di esercitare la vendita diretta in tutto il territorio nazionale e di poter usufruire della semplificazione delle procedure anche se intende commercializzare prodotti non provenienti dalla propria attività aziendale, seppur non prevalenti rispetto a quelli propri, senza doversi munire di ulteriori atti autorizzatori (ed esonerati dalle norme del commercio come licenza commerciale, orari, obbligo di chiusura domenicale, ecc.) oltre quello che abilita alla vendita diretta.

Con l'articolo 4 infatti, si prevedono regole innovative in ordine agli aspetti procedurali (comunicazione di inizio attività alla vendita dei prodotti agricoli).



Comunicazioni

1.	→	La vendita diretta dei prodotti agricoli in forma itinerante è soggetta a comunicazione al comune del luogo ove ha sede l'azienda di produzione e può essere effettuata a decorrere dalla data di invio della medesima comunicazione.
2.	→	Per la vendita al dettaglio esercitata su superfici all'aperto nell'ambito dell'azienda agricola (sul luogo di produzione), nonché per la vendita esercitata in occasione di sagre, fiere , manifestazioni a carattere religioso, benefico o politico o di promozione dei prodotti tipici o locali, non è richiesta la comunicazione di inizio attività.
3.	→	Vendita al dettaglio non in forma itinerante su aree pubbliche l'attività può essere iniziata, previo invio della comunicazione al Comune in cui si intende esercitare la vendita, contestualmente alla concessione da parte del Comune dell'area su cui esercitare l'attività.
4.	→	Nel caso di vendita in locali aperti al pubblico (ivi compresi i locali facenti parte dell'azienda agricola), l'attività può essere iniziata contestualmente all'invio della comunicazione al Comune nel cui territorio è ubicato il locale.
5.	→	Su aree pubbliche mediante l'utilizzo di un posteggio, l'attività può essere iniziata previa comunicazione al Comune in cui si intende esercitare la vendita, cui allegare la richiesta di assegnazione del posteggio, e contestualmente all'assegnazione del predetto posteggio. Rientra anche la vendita nei mercati comunali, con la comunicazione al Comune nel quale si tiene il mercato, unitamente alla richiesta di assegnazione in concessione del posteggio.
6.	→	La vendita diretta mediante altre forme di vendita quali il commercio elettronico può essere iniziata contestualmente all'invio della comunicazione al comune del luogo ove ha sede l'azienda di produzione (rientra anche la vendita per corrispondenza e la vendita al domicilio dei consumatori).



ATTENZIONE! Ricordiamo che con nota del MIPAAF n.2855 del 7 agosto 2015, non ci possono essere limiti all'esercizio della vendita diretta nel territorio della Repubblica Italiana, su aree private all'aperto ovunque esse siano situate (quindi diverse anche da quelle ubicate nella sede principale dell'azienda agricola), delle quali l'imprenditore agricolo abbia, comunque, la disponibilità sulla base di un titolo legittimo. Unico adempimento che resta all'imprenditore è quello di effettuare la comunicazione al Comune nel cui territorio insiste l'area adibita alla vendita, oltre che ovviamente l'osservanza delle norme vigenti in materia igienico-sanitaria.



NOTA BENE - La comunicazione di vendita diretta di prodotti agricoli ai sensi del D.Lgs. 228/2001, oltre alle indicazioni delle generalità del richiedente, dell'iscrizione nel registro delle imprese e degli estremi di ubicazione dell'azienda, deve contenere la specificazione dei prodotti di cui s'intende praticare la vendita e delle modalità con cui si intende effettuarla, ivi compreso il commercio elettronico.

La modulistica può variare da Comune a Comune.

Consumo sul posto: somministrazione assistita

Nell'ambito dell'esercizio della vendita diretta è consentito il consumo immediato dei prodotti oggetto di vendita (**articolo 4, comma 8-bis, D.lgs. 228/01**), utilizzando i locali e gli arredi nella disponibilità dell'imprenditore agricolo, con l'esclusione del servizio assistito di somministrazione e con l'osservanza delle prescrizioni generali di carattere igienico-sanitario. (prima era possibile solo per le aziende agrituristiche).

Cosa è consentito

1.	→	Il consumo deve avvenire esclusivamente all'interno dei locali e delle aree destinati all'attività di vendita sia su area privata che su area pubblica , della quale area pubblica l'imprenditore abbia la disponibilità.
2.	→	Al fine di permettere al cliente la migliore fruizione dei prodotti da consumare sul posto è consentito l'utilizzo di piani d'appoggio, costituiti da mensole predisposte lungo le pareti del locale e/o da tavoli, oltre in modo che sia consentito ai fruitori il consumo degli alimenti e delle bevande da seduti (ma non al tavolo) ovvero appoggiando i prodotti su un piano (ma senza poterlo utilizzare da seduti) .
3.	→	Il ritiro da parte del consumatore, direttamente al banco di vendita, dei prodotti pronti per il consumo immediato deve avvenire al più utilizzando contenitori a perdere idonei alla vendita da asporto.
4.	→	Possono essere fornite posate, tovaglioli e bicchieri a perdere , ossia di tipo monouso.
5.	→	È consentita la vendita di bevande, anche alcoliche per il consumo sul posto purché non congiuntamente al servizio di mescita (quindi è consentito solo il contenitore di vino, di succo di arance con erogatore, ove il cliente si serve in modo autonomo senza l'intervento da parte dell'operatore).

Cosa non è consentito

1.	→	Non è ammessa alcuna forma di servizio assistito in quanto si configurerebbe altrimenti un'attività di somministrazione assistita;
2.	→	Non è possibile predisporre ambienti appositamente destinati al consumo immediato dei prodotti oggetto di vendita, arredati e attrezzati esclusivamente a tale scopo;
3.	→	È esclusa la fornitura di piatti, bicchieri e posate non a perdere;
4.	→	Non è ammesso esporre e/o consegnare all'utenza un menù delle consumazioni in quanto indicatore del servizio assistito tipico degli esercizi di somministrazione;
5.	→	Non possono essere raccolte le ordinazioni degli acquirenti presso i dispositivi di supporto e/o i piani di appoggio.

L'attività di vendita diretta dei prodotti agricoli non comporta cambio di destinazione d'uso dei locali ove si svolge la vendita e può esercitarsi su tutto il territorio comunale a prescindere dalla destinazione urbanistica della zona in cui sono ubicati i locali a ciò destinati (art. 4 comma 8-ter del D.lgs. 228/01).

Riferimenti normativi

- Dlgs 18 maggio 2001, n. 228.