

1° approfondimento

“L’imprenditore agricolo e le società agricole”

(di Bobbio, Gliozzi e Lenti)

Il nuovo testo dell’art. 2135 del codice civile (introdotto dall’art. 1 del d.lgs. 228/2001) ha ampliato la categoria degli imprenditori agricoli.

Le attività essenzialmente agricole. Il nuovo testo dell’art. 2135 del codice civile stabilisce anzitutto che “è imprenditore agricolo chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse”. Viene così mantenuta la distinzione tradizionale tra attività essenzialmente agricole (la coltivazione del fondo, la selvicoltura e l’allevamento di animali) e attività agricole per connessione.

Pertanto, per coltivazione del fondo dovrà intendersi ogni produzione di vegetali: tanto se utilizza la terra, quanto se ricorre a serre o vivai, quanto infine se si tratta di una produzione fuori terra di ortaggi, frutta, fiori o funghi.

La selvicoltura è poi la cura di un bosco per ricavarne i prodotti quale il legname (ma la semplice estrazione del legname, disgiunta dalla cura del bosco, non potrà essere considerata attività agricola).

Infine, nell’allevamento di animali rientra ogni forma di allevamento, quale che sia la tecnica impiegata (quindi vi rientrano anche gli allevamenti in batteria) e la specie di animali allevata. Ciò trova conferma nella sostituzione, nel nuovo testo dell’art. 2135, del vecchio termine “bestiame” con quello più ampio di “animali”. Sono quindi attività essenzialmente agricole non soltanto gli allevamenti tradizionali di bovini, suini, ovini, caprini ed equini (a questi animali, da carne, da latte, da lana e da lavoro, si riferiva il termine “bestiame”), ma anche l’allevamento di cavalli da corsa, di cani di razza, di animali da pelliccia oppure di pesci, crostacei e molluschi (la cosiddetta acquacoltura).

Si deve aggiungere che l’art. 2 c. 3 del decreto legislativo 226/2001 equipara all’imprenditore agricolo l’imprenditore ittico, definito come colui che “esercita un’attività diretta alla cattura o alla raccolta di organismi acquatici in ambienti marini, salmastri e dolci nonché le attività a queste connesse” (art. 2 c.1).

Le attività agricole per connessione. Chi esercita un’attività essenzialmente agricola rimane imprenditore agricolo anche se svolge, oltre a tale attività, una delle attività che si chiamano agricole per connessione. L’art. 2135 c. 3 (nuovo testo) prevede due categoria di attività connesse:

- a) Le attività, esercitate dal medesimo imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione di prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall’allevamento di animali.

- b) **Le attività, esercitate dal medesimo imprenditore agricolo, 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 e le attività agrituristiche.**

Da questa disposizione risulta dunque che **esistono due condizioni perché l'esercizio di un'attività connessa non faccia diventare imprenditore commerciale chi la esercita.**

La prima condizione è che **l'attività connessa sia esercitata da chi svolge anche un'attività essenzialmente agricola** (si usa dire perciò che fra le due attività ci deve essere una **connessione soggettiva**). Perciò, è imprenditore commerciale, e non agricolo, chi per esempio trasforma e vende oppure rivende prodotti agricoli acquistati da altri. **Mentre rimane imprenditore agricolo chi produce e vende per esempio vino, olio o formaggi ricavati dalle viti o dagli ulivi che ha coltivato o dalle pecore che ha allevato.**

La **seconda condizione è che tra le due attività vi sia una connessione oggettiva.** Il che vuol dire, in base alla nuova formulazione dell'art. 2135, che l'attività **connessa è considerata agricola soltanto se ha per oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dall'esercizio di un'attività essenzialmente agricola ovvero se consiste nella fornitura di beni o servizi ottenuti mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda agricola.**

Questo criterio della **prevalenza** implica dunque che la **dimensione economica delle attività connesse non prevalga su quella dell'attività essenzialmente agricola esercitata dallo stesso imprenditore.** Non sono pertanto agricole, ma commerciali, le grandi imprese di trasformazione (caseifici, oleifici, imprese conserviere): queste imprese infatti non si limitano a trasformare prodotti prevalentemente propri.

Si deve inoltre precisare che l'art. 1 c. 2 del decreto legislativo 228/2001 estende la **qualifica di imprenditori agricoli alle cooperative e ai consorzi di imprenditori agricoli quando esercitano attività agricole utilizzando prevalentemente prodotti dei soci ovvero forniscono prevalentemente ai soci beni o servizi diretti alla cura e allo sviluppo del ciclo biologico.** Viene così incentivata una prassi diffusa tra agricoltori e allevatori di costruire cooperative e consorzi ai quali affidare la **trasformazione e la commercializzazione dei loro prodotti** (le cosiddette **cantine sociali**) oppure l'**acquisto e la gestione di macchinari** (trattori, trebbiatrici e così via) da **utilizzare a turno.**

Guida al quadro normativo e fiscale per la vendita diretta di prodotti agroalimentari (Ministero politiche agricole e forestali)

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**.

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”.

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.**

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.

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** nella **conduzione dell'allevamento e della produzione in generale**.

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.