



FEASR



REGIONE DEL VENETO

PSR
VENETO
2014-2020

FONDO EUROPEO AGRICOLO PER LO SVILUPPO RURALE: L'EUROPA INVESTE NELLE ZONE RURALI



SCHEMA INFORMATIVA

Misura 2.1.1 - Utilizzo dei servizi di Consulenza da parte delle aziende

PSR Veneto 2014-2020

Focus Area 2A

Percorso di consulenza: Consulenza finalizzata all'avvio della vendita diretta

Codice: 2A.11.4

VENDITA DIRETTA DEI PRODOTTI AGRICOLI

Il concetto di multifunzionalità dell'azienda agricola, espresso all'interno della definizione stessa di imprenditoria agricola (art. 2135 del c.c.), prevede anche la possibilità per l'agricoltore di vendere i propri prodotti.

I requisiti per poter avviare questo tipo di attività sono l'essere imprenditore agricolo, essere iscritti all'anagrafe regionale delle imprese agricole ed essere iscritti presso la Camera di Commercio.

La vendita diretta, ovvero l'attività di commercializzare al dettaglio sia i prodotti agricoli che i loro trasformati, è un'attività che può essere esercitata dall'imprenditore agricolo applicando il concetto di prevalenza, ovvero è possibile vendere anche prodotti acquistati presso terzi purché i propri siano la maggioranza (più del 50%).

Le attività di vendita dei propri prodotti possono previste dalla norma possono essere: vendita diretta sulle proprie superfici aziendali sia all'interno di locali aperti al pubblico che all'aperto, vendita in forma itinerante, su aree pubbliche (sagre, eventi etc) e online. E' bene informarsi su quali siano, di caso in caso, le necessarie autorizzazioni alla vendita.

Per aprire un'attività di questo tipo svolte in aree pubbliche o in locali aperti al pubblico è necessario presentare domanda al Comune in cui è ubicata la sede dell'attività, con l'apertura di una SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività). In alcuni casi è necessario inoltre consultare l'ULSS per la registrazione sanitaria. La SCIA non è prevista se la vendita è effettuata all'interno della propria azienda.

I limiti di fatturato per l'attività di vendita diretta sono: 160.000 € per le ditte individuali, 4.000.000 € per società.



FONDO EUROPEO AGRICOLO PER LO SVILUPPO RURALE: L'EUROPA INVESTE NELLE ZONE RURALI

A chi si rivolge il servizio di consulenza

Il servizio si rivolge alle aziende agricole interessate all'avvio di un'attività di vendita diretta dei propri prodotti. Poiché una nuova attività richiede un investimento iniziale e uno studio di quali potrebbero essere le problematiche e i punti di forza dell'azienda e dei propri prodotti, l'agricoltore con questo percorso di consulenza può affidarsi ad un consulente che lo aiuta nella programmazione delle attività da svolgere.

Obiettivi della consulenza

- Accrescere l'utilizzo di strumenti di analisi delle performance dell'impresa
- Fornire informazioni per ottimizzare i fattori della produzione
- Dare indicazioni al fine di diversificare le attività aziendali
- Valutare le opportunità di adesione a sistemi di qualità pubblici al fine della valorizzazione delle caratteristiche qualitative del prodotto

Descrizione del servizio

Il servizio di consulenza legato al Percorso 2A.11.4 prevede le seguenti fasi:

- Fase 1: il consulente, avvalendosi del Bilancio Semplificato – BS, con i dati dell'anno precedente, svolge la prima analisi dell'azienda agricola. Durante la prima fase il consulente effettua almeno due visite aziendali in cui, con l'agricoltore, considera i fattori interni all'azienda e le potenzialità dell'azienda per l'avvio della vendita diretta. Alla fine di questa fase il consulente consegna all'agricoltore il bilancio semplificato ex ante e i 2 rapporti tecnici di visita aziendale.
- Fase 2: Dopo aver redatti i primi documenti e con le informazioni recuperate durante le visite aziendali precedenti, il consulente si appresta a spiegare all'agricoltore, anche attraverso due visite aziendali, quali prospettive per l'avvio della vendita diretta ci siano per l'azienda. Questo avviene anche definendo con l'agricoltore la possibilità di partecipare a sistemi di qualità. Tutto questo avviene prospettando uno scenario economico futuro. Gli output della fase 2 sono: BPOL, 2 rapporti di visita aziendale, 1 ipotesi di fattibilità.