

Le Regioni puntano sulla vendita diretta

Le Regioni italiane hanno iniziato a precisare con specifiche leggi le linee guida nazionali sulla vendita diretta, sancite in particolare dall'istituzione dei farmer markets (legge finanziaria 2007). Le prime sono state la Calabria (l.r. n. 29 del 14/08/2008) ed il Veneto (l.r. n. 7 del 25/07/1998).

Le disposizioni delle due leggi regionali sono tendenzialmente allineate e, aspetto più interessante, evidenziano l'opportunità, sfruttata da entrambe le regioni, di affrontare temi rilevanti per il sostegno dei prodotti agricoli locali. Accanto alla disciplina della vendita diretta (in azienda o nei mercatini), le leggi regionali dedicano spazio, infatti, anche agli obiettivi di promozione delle produzioni regionali e del loro inserimento nei circuiti della ristorazione collettiva.

In tema di promozione sono previsti due strumenti a sostegno degli operatori della ristorazione, dell'ospitalità e della vendita al pubblico che si approvvigionano adeguatamente (almeno per il 30%) di prodotti agricoli regionali: la stipula di contratti di sponsorizzazione (nel caso veneto si tratta dell'inserimento in appositi circuiti nell'ambito della attività promozionali della Regione); l'assegnazione di un apposito contrassegno con lo stemma della regione.

Per gli operatori della ristorazione collettiva pubblica è previsto, invece, l'obbligo di utilizzare nella preparazione dei pasti una certa quantità di prodotti agricoli regionali. La soglia imposta è pari ad almeno il 50% e, qualora superata, garantisce ai fornitori di prodotti agroalimentari (o di servizi alimentari), l'assegnazione di un titolo preferenziale per l'aggiudicazione di appalti pubblici. Sempre nel comparto della ristorazione collettiva, la Regione Calabria aggiunge il divieto di somministrare cibi e bevande contenenti ogm (o comunque ottenuti da animali nutriti con mangimi che li contengono).

In materia di vendita diretta rilevanti anche altre disposizioni. La prima per precisare il compito dei Comuni di riservare agli imprenditori agricoli dediti alla vendita diretta il 20% dei posteggi sulle aree pubbliche per il commercio al dettaglio, oltre a destinare ovviamente aree per la realizzazione dei farmers market. Nei comuni calabresi con più di 10.000 abitanti, si aggiungerà la possibilità per gli operatori agricoli di guadagnare ulteriori posteggi, a condizione che vendano i loro prodotti ad un prezzo inferiore del 10% rispetto a quello medio praticato a livello locale.