

Oggetto: Deliberazione n. 2074/2012 – Indicazioni operative

Novità Con la deliberazione della Giunta regionale n. 2074 del 28 dicembre 2012 sono state introdotte alcune modifiche alla deliberazione n. 123/2011, in particolare per ciò che riguarda la commercializzazione e la fatturazione del prodotto (contenute nei paragrafi 4.c Modalità di commercializzazione e 4.d Vincoli del produttore). Alcune di tali modifiche sono di carattere meramente formale e vanno nella direzione di una maggiore chiarezza. Altre, invece, sono più significative dal punto di vista sostanziale, con un intervento diretto sulle modalità di commercializzazione.

Fatturazione delegata E' stata eliminata la forma della "fatturazione delegata", sia per il suo scarso utilizzo, sia perché altro non era che una forma di commercializzazione su contratto OP.

Vendita diretta su contratto OP In merito alla vendita diretta del socio su contratto OP, già prevista dalle precedenti disposizioni, e non modificata dalla deliberazione n. 2074/2012 (se non per la sua collocazione nel corpo della deliberazione) è necessario fare alcune precisazioni.

E' bene ricordare che - dal punto di vista sostanziale - si tratta di una vera e propria ipotesi di **vendita diretta** di prodotto da parte del socio, nonostante le limitazioni che l'adesione all'OP comporta.

Per considerare tale forma di "vendita diretta" compatibile con il vincolo di conferimento verso l'OP e con il conseguente obbligo di commercializzazione del prodotto esclusivamente tramite l'OP, è necessario che tale tipologia di vendita rispetti alcune condizioni.

La vendita diretta del socio deve potersi collocare in un contesto di contrattazione fra OP ed acquirente, onde poter svolgere il suo ruolo di riequilibrio del mercato. La vendita diretta del socio può essere considerata una forma di commercializzazione ad opera dell'OP, pur senza la vendita del prodotto da parte dell'OP e la sua conseguente fatturazione, solo perché la commercializzazione avviene in base alle condizioni negoziate dall'OP con il cliente finale.

Il presupposto logico che legittima la vendita diretta del socio è il **contratto** - stipulato dall'OP con l'acquirente del prodotto.

In questo caso, per contratto s'intende un documento redatto per iscritto e sottoscritto da entrambe le parti, prima della conclusione del contratto di vendita vera e propria del prodotto da parte del socio.

Il contratto tra OP e cliente finale deve almeno disciplinare le condizioni generali di vendita del prodotto e di fatto autorizzare la vendita diretta fra socio (che altrimenti sarebbe tenuto a conferire il prodotto) dell'OP e acquirente, da quest'ultima individuato.

Una **delibera** dell'organo decisionale dell'OP deve supportare tutto ciò.

Con essa l'OP esprime la propria volontà di ricorrere a tale tipologia di commercializzazione e la manifesta all'esterno.

A valle di tale processo decisionale, invece, le fatture specificano gli elementi (riferimenti al contratto) che rendono legittima la vendita diretta fra socio e acquirente.