

REGOLAMENTO 02

FILIALE COMMERCIALE: REGOLAMENTO INTERNO PER IL CONFERIMENTO DELLE PRODUZIONI ORTOFRUTTICOLE FRESCHE

00	17/12/2020	Nuova emissione	
Rev	Data	Descrizione	Approvato

INDICE

1. Premessa.....	2
2. Requisiti dei Soci: adesione alla cooperativa Terre dell'Etruria da parte di aziende agricole.....	2
3. Requisiti dei Soci: adesione alla OP Terre dell'Etruria da parte di aziende agricole	2
4. Limite al possesso di quote da parte di aziende agricole	2
5. Requisiti dei soci non agricoli	2
6. Obblighi dei soci aziende agricole al conferimento della propria produzione agricola	2
7. Uso del marchio e del logo.....	3
8. Produzione e catasto ortofrutticolo	3
9. Residui di fitofarmaci (vizi occulti)	3
10. Responsabilità e garanzie vs i clienti e vs il consumatore finale	3
11. Procedura di fatturazione e di gestione degli incassi e dei pagamenti	4
12. Gestione del Rischio di Credito.....	4
13. Accesso ai benefici del programma operativo da parte dei soci della filiale commerciale	4
14. Durata del regolamento.....	4
15. Allegati	4

1. Premessa

Il presente regolamento disciplina il funzionamento interno di Toscana e Saporì S. Agr. Cons. a r.l., corrente in Roccastrada (GR), viale 4 maggio 1954 n. 10/12, che opera quale filiale commerciale della Organizzazione di Produttori Ortofrutticoli di Terre dell'Etruria SCA.

2. Requisiti dei Soci: adesione alla cooperativa Terre dell'Etruria da parte di aziende agricole

Al fine di aderire alla Filiale commerciale e divenirne socio è necessaria, per l'azienda agricola interessata, la previa adesione alla cooperativa Terre dell'Etruria SCA. L'assenza di tale requisito implica l'impossibilità di divenire socio della Filiale Commerciale e di poter acquisire quote dalla medesima.

3. Requisiti dei Soci: adesione alla OP Terre dell'Etruria da parte di aziende agricole

Al fine di aderire alla Filiale commerciale e divenirne socio è altresì necessaria, per l'azienda agricola interessata, la previa adesione alla Organizzazione di Produttori Ortofrutticoli (OP) di Terre dell'Etruria. L'assenza di tale requisito, anche in questo caso, implica l'impossibilità di divenire socio della Filiale Commerciale e di poter acquisire quote dalla medesima.

4. Limite al possesso di quote da parte di aziende agricole

Per le aziende agricole subentranti mediante acquisto di quote è previsto un limite del 2% del capitale sociale complessivo quale quota massima di partecipazione.

L'assemblea dei soci può, tuttavia, a maggioranza qualificata, decidere di concedere delle deroghe alla predetta soglia di possesso del capitale.

5. Requisiti dei soci non agricoli

La filiale commerciale ha interesse, altresì, all'ingresso nella propria compagine sociale di società o soggetti che non svolgono attività agricola ma che svolgono attività commerciale e/o finanziaria e/o imprenditoriale in generale.

È tuttavia stabilito dalla legislazione di settore, che la quota di partecipazione al capitale sociale di società e/o soggetti siffatti non possa superare il 10% complessivo del capitale sociale della filiale commerciale.

Inoltre, in tale regolamento è fissato il limite di possesso del capitale sociale, per ciascuna società o soggetto non agricolo, del 2% del capitale sociale complessivo.

6. Obblighi dei soci aziende agricole al conferimento della propria produzione agricola

Ciascun socio azienda agricola si obbliga nei confronti della filiale commerciale a conferire la totalità della propria produzione agricola ortofrutticola.

È fatto salvo il diritto del singolo socio azienda agricola di vendere direttamente a terzi consumatori finali fino al 25% della propria produzione agricola ortofrutticola, destinando il 75% al conferimento alla filiale commerciale.

Ciascun socio azienda agricola che intenda esercitare il diritto di vendita diretta a terzi consumatori finali si obbliga a comunicarlo per iscritto mediante pec e/o racc. A/r alla filiale commerciale.

Entro il primo semestre dell'esercizio successivo, ciascun socio azienda agricola si impegna a presentare una apposita dichiarazione, asseverata dal proprio consulente fiscale o associazione di categoria aderente, nella quale attesta l'entità dei prodotti (a quantità e valori per singola categoria di prodotto) conferiti alla filiale.

La filiale commerciale si riserva di verificare la veridicità di tale dichiarazione mediante accesso ai dati contabili e fiscali del socio azienda agricola, il quale si impegna a collaborare con la filiale commerciale al fine di svolgere la predetta verifica.

Il socio azienda agricola può conferire anche prodotti acquistati da terzi: come è noto, per tali prodotti non è tuttavia possibile ottenere il riconoscimento di alcun contributo comunitario, per cui il socio in detta situazione deve comunicare alla filiale commerciale ed alla OP, sulla base di protocolli informatici prestabiliti, l'entità ed il dettaglio di detti acquisti, sui quali non matura alcun diritto ai contributi comunitari. In presenza di dichiarazioni mendaci e/o dati artatamente alterati, il socio azienda agricola si deve assumere tutte le responsabilità nei confronti degli organi comunitari e statali, esonerando la OP e la filiale commerciale da qualsivoglia responsabilità penale e/o civile.

7. Uso del marchio e del logo

La commercializzazione dei prodotti della Filiale commerciale avverrà mediante l'utilizzo del marchio e del logo proprio di Toscana e Saporì S.Agr. Cons. a r.l.

Per l'utilizzo di tale marchio non è prevista alcuna remunerazione a carico dei soci aziende agricole.

La filiale commerciale ed il singolo socio azienda agricola possono, tuttavia, concordare di commercializzare i prodotti della singola azienda agricola applicando il marchio e il logo di detta azienda in sostituzione del marchio e del logo di Toscana e Saporì.

In siffatta ipotesi, sull'etichetta del prodotto sarebbe indicata comunque la denominazione del rivenditore "Toscana e Saporì S. Agr. Cons. a r.l." per motivi fiscali e di tracciabilità del prodotto. Sempre in siffatta ipotesi, la responsabilità per l'utilizzo del marchio e del logo rimarrebbe in capo al socio azienda agricola, risultando totalmente esente da responsabilità e qualsivoglia conseguenza civile, penale e/o commerciale, la filiale commerciale Toscana e Saporì S.Agr. Cons. a r.l.

8. Produzione e catasto ortofrutticolo

I Soci sono obbligati a conferire alla Filiale Commerciale tutta la produzione denunciata nella domanda di ammissione e successivamente nelle denunce annuali di produzione, provenienti da tutte le unità poderali facenti capo alla medesima Ragione Sociale, per i prodotti rientranti nella operatività della Filiale Commerciale stessa. A tal fine, il Socio è tenuto a comunicare alla Filiale Commerciale la consistenza dei propri impianti ortofrutticoli indicando tutti i dati che saranno richiesti (sia relativi al titolo di possesso che ai dati catastali presenti nel proprio Fascicolo aziendale). Tali indicazioni dovranno essere tempestivamente aggiornate ogni qualvolta accadessero variazioni quantitative e qualitative.

Al fine di consentire ogni necessaria ed opportuna programmazione, il Socio è tenuto a comunicare annualmente alla Filiale Commerciale, nei termini che saranno fissati, i preventivi di produzione, indicando la quantità di ortofrutticoli che si presume produrre, suddivisi per specie e varietà. Il Socio è tenuto a comunicare alla Filiale Commerciale ogni evento che possa comportare variazioni quanti-qualitative del prodotto conferito (brinate, gelate, grandine, ecc.).

Il Socio è tenuto a costituire presso il proprio CAA (centro di assistenza agricola) di riferimento il "Fascicolo aziendale" e mantenerlo aggiornato, secondo le prescrizioni di legge, con tutte le superfici di cui si dispone. Di questo fatto ne deve dare obbligatoriamente comunicazione alla Filiale Commerciale.

9. Residui di fitofarmaci (vizi occulti)

Non sono ammessi conferimenti di prodotti ortofrutticoli con residui di fitofarmaci superiori ai limiti massimi previsti dalla Legge italiana o dalle normative Comunitarie.

Delle eventuali violazioni, in ogni sede e nei confronti del cliente finale e/o dei terzi che avessero interesse, risponderà il socio che ha conferito i prodotti che evidenziassero eventuali residui di fitofarmaci.

Con la finalità di tutelare la produzione dei Soci e l'immagine della Filiale Commerciale, il socio conferitore è tenuto a comunicare alla Filiale Commerciale ed al cliente finale eventuali ipotetici problemi che potrebbero compromettere la conservabilità e/o la commercializzazione del prodotto conferito. Nel caso il socio conferitore non vi ottemperasse e si dovessero riscontrare decadimenti qualitativi imputabili alla fase agricola tali da condizionare la regolare commercializzazione del prodotto, il socio conferitore risponderà in ogni sede del danno causato per fatto ingiusto ai clienti ed ai terzi aventi interesse.

10. Responsabilità e garanzie vs i clienti e vs il consumatore finale

Le garanzie nei confronti dei clienti e dei consumatori finali afferenti il prodotto ortofrutticolo, il suo confezionamento e la sua etichetta sono prestate dai soci aziende agricole, i quali si faranno carico di ogni eventuale pretesa pervenuta da terzi titolari di diritti soggettivi e/o interessi legittimi ed attiveranno le relative coperture assicurative a proprio carico.

Al fine di tenere indenne la filiale commerciale dai rischi connessi a quanto precede, analoghe coperture assicurative saranno estese, da parte dei soci aziende agricole, alla filiale commerciale Toscana e Saporì S. A. C. a r. l., sempre a spese dei soci aziende agricole.

11. Procedura di fatturazione e di gestione degli incassi e dei pagamenti

Per quanto attiene la fatturazione verso il cliente finale, la fattura elettronica è emessa, attraverso il SDI gestito dall'amministrazione finanziaria, dalla Filiale Commerciale su indicazione e autorizzazione del socio conferitore, al quale compete l'obbligo di indicare tutti gli estremi per l'emissione del predetto documento fiscale, attraverso le procedure informatiche previste nel Manuale delle Procedure (Allegato 1).

Solo a seguito dell'emissione della fattura elettronica verso il cliente finale, il socio conferitore potrà emettere la propria fattura elettronica nei confronti della Filiale Commerciale, attenendosi al predetto Manuale delle Procedure (Allegato 1).

La fattura del socio conferitore dovrà avere scadenza coerente con la fattura attiva. Il pagamento della fattura del socio fornitore avverrà solo a seguito del pagamento da parte del cliente finale della fattura emessa dalla Filiale Commerciale.

12. Gestione del Rischio di Credito

Il rischio che alcuni clienti risultino inadempienti nei confronti della Filiale Commerciale e non procedano al saldo delle partite aperte (fatture) entro i termini di scadenza è trasferito integralmente sul socio che ha autorizzato la Filiale Commerciale ad emettere fattura.

Pertanto, a fronte del mancato incasso di una o più fatture da parte di clienti inadempienti e/o insolventi, per un importo corrispondente sarà disposto il blocco dei pagamenti da parte della Filiale Commerciale nei confronti del socio conferitore, nei limiti del maggior importo delle fatture impagate dal cliente finale.

Inoltre, nell'ipotesi di inadempimento e/o insolvenza del cliente finale, la Filiale Commerciale ed il socio conferitore procederanno al trasferimento del credito non *performing* dalla Filiale Commerciale al Socio conferitore al valore nominale (senza alcuno sconto), riducendo il debito della Filiale Commerciale nei confronti del Socio conferitore per un importo corrispondente al valore lordo dei crediti non *performing*.

Nell'eventualità che, per effetto dell'attività della Filiale Commerciale, si verifichino operazioni di *cross selling* (un socio conferitore procura ad un altro socio conferitore, che accetta, un suo cliente), delle eventuali partite di dubbio esito non risponderà il socio che ha procurato il cliente; il rischio di credito, in tale caso, graverà sul socio conferitore che ha accettato l'ordine di vendita dal cliente ed ha autorizzato la Filiale Commerciale ad emettere fattura.

13. Accesso ai benefici del programma operativo da parte dei soci della filiale commerciale

Per quanto attiene l'accesso ai benefici del programma operativo, i soci della filiale commerciale devono fare riferimento al regolamento della OP Terre dell'Etruria "REGOLAMENTO 04 REGOLAMENTO DI ACCESSO AI BENEFICI DEL PROGRAMMA OPERATIVO DA PARTE DEI SOCI".

Per i soli soci aderenti alla filiale commerciale Toscana e Saporì SAC a r.l., l'entità del contributo al quale hanno diritto differisce da quanto riconosciuto dalla OP Terre dell'Etruria nel proprio regolamento. Per essi, infatti, si applica la percentuale del 4,1%¹ sul valore del VPC annuale afferente il singolo socio della filiale commerciale, per la produzione propria (è esclusa la produzione acquisita da terzi) tenuto conto delle spese e degli investimenti concordati nel piano operativo annuale della OP ed effettivamente realizzati dal socio.

14. Durata del regolamento

Il presente regolamento avrà decorrenza dalla data di approvazione da parte dell'Assemblea dei Soci e potrà essere successivamente modificato solo dalla stessa.

15. Allegati

Allegato 1: Manuale delle procedure

¹ La percentuale del 4,1% è quella prevista dal regolamento comunitario ed è suscettibile di successive variazioni.