

# CONSEGNE A DOMICILIO, KIT OPERATIVO

Generalmente le consegne a domicilio, pur se dipendenti da una miriade di fattori, costituiscono un servizio aggiuntivo che un'impresa offre ai propri clienti, con lo scopo di ricercarne e fidelizzarne nuovi, nonché per registrare un impatto positivo in termini di fatturato. Territorio, personale, organizzazione, orari, puntualità, sono tutti fattori determinanti nell'adozione di tale strategia di vendita che non possono essere trascurati: se lo si facesse il margine di profitto sul prodotto venduto (la singola consegna) si ridurrebbe e, a volte, sarebbe solo una perdita in termini economici. Tante però sono le realtà che si stanno convertendo alle consegne a domicilio, da effettuare direttamente o tramite un'apposita app o agenzie esterne. Il Covid-19 ha poi accelerato questa tendenza che per alcune aziende è divenuta l'unica alternativa possibile per la continuazione della propria attività, tra quelle specificatamente sospese così come previsto nelle disposizioni straordinarie.

<b>ATTIVITÀ ESTERNALIZZABILE</b>	⇒ La consegna a domicilio come strategia di vendita può essere effettuata direttamente dall'imprenditore, da un dipendente dell'impresa assunto con contratto di lavoro subordinato, o per il tramite di appositi fattorini che svolgono attività di consegna per proprio conto o per conto di agenzie esterne. L'incaricato alla vendita quindi non è obbligatoriamente un lavoratore né dell'impresa che produce il bene, né dell'impresa che svolge attività di logistica.	⇒ Si considera "incaricato alla vendita diretta a domicilio" colui che, con o senza vincolo di subordinazione, promuove, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordinativi di acquisto presso privati consumatori per conto di imprese esercenti la vendita diretta a domicilio.
<b>AUTORIZZAZIONI</b>	⇒ Le attività di ristorazione sono da sempre autorizzate anche a esercitare la consegna a domicilio, senza alcuna formalità né comunicazione, fatto salvo il rispetto delle norme igienico sanitarie. Per le altre attività, se la consegna a domicilio non è svolta in via prevalente, non sono richieste autorizzazioni né comunicazioni.	
<b>COMMERCIO ALIMENTARE</b>	⇒ Nel caso di commercio nel settore alimentare, deve essere inviata al competente SUAP la notifica sanitaria. Se l'attività di consegna presso il domicilio è effettuata in via esclusiva, la normativa a cui far riferimento è comunque sempre quella regionale. Diversamente, i soggetti che effettuano vendite a domicilio in via non prevalente o sporadicamente non devono sottostare a ulteriori oneri e obblighi o autorizzazioni successive.	
<b>PIATTAFORMA ESTERNA</b>	⇒ Le imprese possono decidere di rivolgersi a una delle tante piattaforme che operano online e tramite app. La percentuale di compenso richiesta si aggira attorno al 20-30%: l'agenzia esterna incassa direttamente dal cliente, per poi devolvere quanto spettante all'impresa committente nei tempi e nei modi pattuiti, trattenendo però la percentuale. Il costo implica una serie di riflessioni anche sui tempi di incasso (per esempio, accredito mensile) e l'operazione potrebbe rivelarsi poco remunerativa.	
<b>FISCALITÀ DELLE VENDITE AL DOMICILIO</b>	⇒ Le cessioni di beni effettuate da commercianti al minuto autorizzati in locali aperti al pubblico, in spacci interni, mediante apparecchi di distribuzione automatica, per corrispondenza, <b>a domicilio</b> o in forma ambulante non sono soggette all'obbligo di emissione della fattura, salvo che questa sia espressamente richiesta dal cliente.	⇒ L'obbligo di certificazione fiscale è assolto quando, effettuata la vendita a domicilio, l'incaricato rilascia lo scontrino o la ricevuta fiscale e il documento di trasporto. I corrispettivi saranno quindi memorizzati e successivamente trasmessi telematicamente all'Agenzia delle Entrate.



## NON SOLO CIBO

Le consegne a domicilio interessano moltissime specie di prodotti, non solo cibo ma anche farmaci o generi diversi da quelli di prima necessità.



## CHIAMARE UN RIDER

La non obbligatorietà del vincolo di subordinazione per il rider è stata ribadita anche dall'Agenzia delle Entrate secondo cui tale figura può operare anche in virtù di una sola autorizzazione scritta.



## CONSEGNE E PANDEMIA

L'epidemia Covid-19 ha imposto la sospensione di tutte le attività non strettamente legate alla produzione di beni di prima necessità. Tuttavia è stata fatta salva la possibilità delle consegne a domicilio, che quindi rappresentano l'unica alternativa.

## CONSEGNA A DOMICILIO AL TEMPO DELLA PANDEMIA

L'epidemia Covid-19 ha imposto la sospensione di tutte le attività non strettamente legate alla produzione di beni di prima necessità. Tra queste sono state sospese tutte le attività per le quali si prevede un assembramento di persone come bar, ristoranti o stabilimenti balneari.

Per tali attività è però fatta salva la possibilità delle consegne a domicilio, che quindi rappresentano l'unica alternativa. I decreti governativi e regionali ne disciplinano lo svolgimento nell'attuale fase. Per tali imprese, la consegna a domicilio è un servizio da sempre consentito alla ristorazione e per il quale non è previsto un autonomo titolo abilitativo o SCIA né dalla normativa nazionale né, generalmente, dalle singole leggi regionali. Tra l'altro, dal punto di vista della notifica sanitaria ex art. 6 del Regolamento EU n. 852/2004, non sono richiesti specifici ulteriori adempimenti, essendo ricompreso tale servizio nell'attività di ristorazione già abilitata.

Ciò premesso, per gestire autonomamente il servizio della consegna a domicilio si deve assicurare che siano rispettate le norme igienicosanitarie sia per il confezionamento che per il trasporto.

Per le altre attività, per cui non è prevista la consegna a domicilio, se le consegne sono sporadiche, non è richiesta alcuna autorizzazione aggiuntiva.

## ASPETTI LEGALI E FISCALI

Le consegne a domicilio interessano moltissime specie di prodotti. Non solo cibo ma anche farmaci o generi diversi da quelli di prima necessità. Sono vere e proprie forme di commercio rientranti nella cosiddetta vendita al dettaglio, effettuata presso la residenza o il domicilio indicato dall'acquirente, per il tramite di un "rider" incaricato dall'impresa committente.

La L. 173/2005 concernente le vendite a domicilio le definisce infatti una "forma speciale di vendita al dettaglio e di offerta di beni e servizi, di cui all'art. 19 D.Lgs. 114/98, effettuate tramite la raccolta di ordinativi di acquisto presso il domicilio del consumatore finale o nei locali nei quali il

consumatore si trova, anche temporaneamente, per motivi personali, di lavoro, di studio, di intrattenimento o di svago".

Tale strategia di vendita può essere effettuata direttamente dall'imprenditore, da un dipendente dell'impresa assunto con contratto di lavoro subordinato, o per il tramite di appositi fattorini che svolgono attività di consegna per proprio conto o per conto di agenzie esterne.

L'incaricato alla vendita quindi non è obbligatoriamente un lavoratore né dell'impresa che produce il bene, né dell'impresa che svolge attività di logistica. Infatti, l'incaricato alla vendita diretta a domicilio è colui che, con o senza vincolo di subordinazione, promuove, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordinativi di acquisto presso privati consumatori per conto di imprese esercenti la vendita diretta a domicilio.

La non obbligatorietà del vincolo di subordinazione è stata recentemente ribadita dall'Agenzia delle Entrate secondo cui il rider può operare anche in virtù di una sola autorizzazione scritta, non in forza di un mandato obbligatorio assunto stabilmente.

Se il titolare dell'attività intende avvalersi per l'esercizio di detta attività di incaricati, deve rilasciare loro un tesserino di riconoscimento, comunicarne l'elenco all'Autorità di Pubblica sicurezza del luogo nel quale ha la residenza o la sede legale e ne risponde agli effetti civili dell'attività.

L'esercente il commercio e gli eventuali incaricati devono essere in possesso dei requisiti morali previsti dall'art. 71 cc. 1, 3, 4, 5 del D.Lgs. 59/2010. Il tesserino di riconoscimento deve essere numerato e aggiornato annualmente, deve contenere le generalità e la fotografia dell'incaricato, l'indicazione a stampa della sede e dei prodotti oggetto dell'attività dell'impresa, nonché del nome del responsabile dell'impresa stessa, la firma di quest'ultimo e deve essere esposto in modo visibile durante le operazioni di vendita. Il tesserino di riconoscimento è obbligatorio anche per l'imprenditore che effettua personalmente le operazioni di vendita presso il domicilio del consumatore.

Le disposizioni sugli incaricati si applicano anche nel caso di operazioni di vendita a domicilio effettuate dal commerciante sulle aree pubbliche in forma itinerante.

## CONSEGNE A DOMICILIO TRAMITE APP

Le imprese possono rivolgersi a una società specializzata nel settore della logistica. Per il servizio di consegna reso, la società esterna richiede il pagamento di un compenso che copra i costi di pubblicità, costi di tenuta sito Internet o app e logistica, e che permetta di ottenere un margine di profitto.

La percentuale di compenso richiesta, oggi, si stima attorno al 20-30%: l'agenzia esterna incassa direttamente dal cliente, per poi devolvere quanto spettante all'impresa committente nei tempi e nei modi pattuiti, trattenendo però la percentuale.

Il costo potrebbe sembrare elevato, e una strategia del genere, quella del *delivery* con agenzia esterna potrebbe essere svantaggiosa:

- per le aziende di somministrazione di cibi e bevande che hanno alti costi di materie prime, dovuti all'elevata qualità dei prodotti offerti;
- per le imprese che devono registrare un elevato margine di rotazione: il rimborso dell'agenzia esterna può avvenire anche nel mese successivo a quello della vendita;
- per le imprese per le quali il contatto diretto con il cliente è fondamentale.

## AUTORIZZAZIONE PER LE VENDITE A DOMICILIO DI CIBI E BEVANDE

Nel caso di commercio nel settore alimentare deve essere inviata al SUAP la notifica sanitaria. L'attività di somministrazione può essere svolta:

- all'interno di pubblici esercizi dove la vendita per il consumo di alimenti e bevande avviene sul posto, sia all'interno dell'esercizio che all'esterno, in un'area attrezzata a tal fine. Per pubblici esercizi si intendono i bar, le tavole fredde, i ristoranti, ecc.;
- in via temporanea cioè svolta in oc-

- casione di riunioni straordinarie di persone, nei locali e nei luoghi in cui si svolgono e per la durata delle stesse;
- all'interno di **circoli privati** fatta a favore dei propri associati, presso la sede ove sono svolte le attività istituzionali;
  - nell'ambito di altre attività congiuntamente ad attività di intrattenimento, sale da ballo, locali notturni, stabilimenti balneari, impianti sportivi ed altri esercizi similari, nei quali si configura come attività non prevalente, in esercizi situati all'interno, teatri, sale da concerti e simili; mense aziendali e negli spacci annessi ad aziende, amministrazioni, enti e scuole nei quali la somministrazione viene effettuata al pubblico;
  - al domicilio del consumatore (**catering**) rivolta esclusivamente al consumatore stesso, ai familiari e alle persone da lui invitate presso il suo domicilio (casa privata, residenza storica, azienda, sede congressuale, ecc) con fornitura di pasti sul posto per banchetti, matrimoni o fiere.

Se l'attività di consegna presso il domicilio è effettuata in via esclusiva, la normativa a cui far riferimento è comunque sempre quella regionale. Diversamente, i soggetti che effettuano vendite a domicilio in via non prevalente ovvero sporadicamente non devono sottostare ad ulteriori oneri ed obblighi o autorizzazioni successive.

### CONSEGNE DIRETTE

L'azienda potrebbe optare per le consegne effettuate da proprio personale dipendente qualora reputasse che, anche durante la fase vera e propria di vendita, si necessiti di professionalità, fiducia e lealtà. In tal caso a pesare sulla decisione confluiscono molti fattori:

- costo del personale;
- capacità di coprire il territorio;
- estensione del territorio;
- organizzazione delle consegne;
- tipologia di prodotti offerti;
- possibilità di utilizzo di mezzi alternativi a ciclomotori e automezzi, riducendo costi del carburante e costi per



manutenzione mezzi.

Si tratta di una scelta strategica per la quale non esiste un'unica ed assoluta strategia vincente, sebbene il servizio di consegna a domicilio possa essere modellato sull'identità di ogni singola azienda ed impresa.

Il **rider dipendente** è quindi un lavoratore con vincolo di subordinazione che all'atto della vendita deve rilasciare apposito scontrino fiscale o ricevuta fiscale. Per le vendite a privati con consegna a domicilio, è stato chiarito che lo scontrino o la ricevuta devono accompagnare il trasporto della merce a domicilio insieme al documento di trasporto. Se non si paga subito, l'operatore economico deve rilasciare **uno scontrino** con l'indicazione "corrispettivo non pagato". All'atto del pagamento, dovrà essere emesso un secondo scontrino con l'indicazione dell'importo complessivo.

### FATTURAZIONE DELLE VENDITE AL DOMICILIO

Le cessioni di beni effettuate da commercianti al minuto autorizzati in locali aperti al pubblico, in spacci interni, mediante apparecchi di distribuzione automatica, per corrispondenza, a **domicilio** o in forma ambulante non sono soggette all'obbligo di emissione della fattura, salvo che questa sia espressamente richiesta dal cliente. L'obbligo di certificazione fiscale è assolto quando, effettuata la vendita a domicilio, l'incaricato rilascia lo scontrino o la ricevuta fiscale e il

documento di trasporto. I corrispettivi saranno quindi memorizzati e successivamente trasmessi telematicamente all'Agenzia delle Entrate.

## FISCALITÀ DEL RIDER, ASPETTI IVA E OBBLIGHI CONTRIBUTIVI

I riders, in gergo “fattorini”, sono soggetti a obblighi fiscali e contributivi: questi cambiano a seconda della forma adottata per lo svolgimento dell’attività.

<b>Fattorino dipendente</b>	Nessun problema o dubbio sorge qualora il fattorino sia un dipendente con contratto di lavoro con vincolo di subordinazione. In tal caso all’atto di sottoscrizione del contratto o anche successivamente è necessaria l’indicazione, tra le sue mansioni, dell’attività di consegna fuori dai locali dell’impresa.
<b>Fattorino autonomo</b>	Diversamente, il rider potrebbe scegliere di effettuare la vendita a domicilio per proprio conto. Qualora tale attività venga svolta in maniera occasionale e non professionale, e con reddito non superiore a € 5.000, il fattorino non è soggetto a: <ul style="list-style-type: none"> <li>- iscrizione alla Gestione Separata INPS;</li> <li>- iscrizione all’INAIL;</li> <li>- assolvimento dell’imposta sul valore aggiunto.</li> </ul>
<b>Ritenuta d’acconto</b>	Il rider occasionale è però soggetto al rilascio di apposita ricevuta che indichi il totale del compenso percepito, detratta la relativa ritenuta del 20%, da liquidare ad opera dell’impresa committente. Sulla ricevuta così compilata, non dovrà comparire l’applicazione dell’Iva.
<b>Regime forfetario</b>	Qualora invece il venditore effettui l’attività in maniera professionale e ancorchè abituale (qualificandosi quindi come lavoratore autonomo), sarà assoggettato ai regimi fiscali e contributi previsti dall’ordinamento italiano, tra tutti il regime forfetario. L’adozione del regime forfetario necessita l’apertura della partita Iva e l’iscrizione alla Gestione Separata dell’INPS. Con cadenza periodica, il venditore dovrà emettere apposita fattura per il calcolo del compenso percepito, sul quale non graverà l’imposta sul valore aggiunto. Né sarà soggetto all’obbligo di fatturazione elettronica, che per i contribuenti forfetari rimane una mera facoltà.
<b>Aspetti Iva</b>	Resta salvo che la soggettività passiva Iva viene a sussistere automaticamente al superamento di un reddito annuale superiore a € 5.000. In quanto regime naturale, il regime forfetario non prevede l’assoggettamento a tale imposta, ma se almeno uno dei requisiti per l’accesso e la permanenza nel regime forfetario non dovesse essere soddisfatto, allora il rider dovrà applicare l’Iva in fattura.
<b>Rider e agenzia</b>	L’attività di vendita a domicilio potrebbe essere effettuata dai rider anche in virtù di un contratto di agenzia: il soggetto si comporterà come agente promuovendo i prodotti dell’impresa committente, ma provvederà, conseguentemente a consegnarli a domicilio. In tal caso la consegna resta una attività collaterale alla vendita. Il compenso in questo caso è determinato secondo il trattamento delle provvigioni stabilite ed è assoggettato a ritenuta a titolo d’acconto.
<b>Aspetti previdenziali</b>	Ai fini previdenziali, gli incaricati alle vendite a domicilio sono obbligati all’iscrizione presso la Gestione Separata Inps, nelle seguenti condizioni: <ul style="list-style-type: none"> <li>- quando il reddito prodotto dall’attività occasionale supera € 5.000: in tal caso la contribuzione è ripartita tra committente (azienda) e percipiente (incaricato), rispettivamente nella misura di 2/3 e 1/3;</li> <li>- quando il soggetto è titolare di partita Iva.</li> </ul>