

IL VENDITORE A DOMICILIO: ASPETTI CONTRATTUALI, FISCALI E PREVIDENZIALI

di Celeste Vivenzi

Premessa generale

La vendita a domicilio è una particolare forma di commercio che si realizza mediante il lavoro di un incaricato alle vendite che normalmente agisce senza un vincolo di subordinazione e fuori dall'inquadramento degli agenti di commercio.

Tale attività non prevede vincoli di subordinazione e di orari e può quindi essere svolta da una moltitudine di soggetti tra cui: studenti, pensionati, lavoratori part-time, lavoratori full-time con lo scopo di arrotondare lo stipendio.

L'**art. 1 della Legge n. 173/2005** definisce l'attività di **vendita diretta a domicilio**, come quella forma speciale di vendita al dettaglio e di offerta di beni e servizi, 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 normativa definisce inoltre **l'incaricato alla vendita diretta a domicilio**, come quel soggetto 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.

IL VENDITORE A DOMICILIO: FOCUS SUGLI ASPETTI PRINCIPALI

La **legge n. 173 del 17 agosto 2005** sulle vendite dirette a domicilio e sulla tutela del consumatore regola il rapporto di lavoro degli incaricati alle vendite dirette a domicilio stabilendo quanto segue:

a) vendita diretta a domicilio: è una forma speciale di vendita al dettaglio e di offerta di beni e servizi 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;

Nota: La vendita al dettaglio o la raccolta di ordinativi di acquisto presso il domicilio dei consumatori è soggetta a dichiarazione di inizio di attività da presentare allo sportello unico per le attività produttive del comune nel quale l'esercente, persona fisica o giuridica, intende avviare l'attività.

Il soggetto richiedente, che intende avvalersi per l'esercizio dell'attività di incaricati, ne comunica l'elenco all'autorità di pubblica sicurezza del luogo nel quale ha la residenza o la sede legale e risponde agli effetti civili dell'attività dei medesimi.

b) 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;

c) imprese: esercenti la vendita diretta a domicilio.

NOTA: Le disposizioni della legge n. 173/2005 non si applicano alla offerta, alla sottoscrizione e alla propaganda ai fini commerciali di:

a) prodotti e servizi finanziari;

b) prodotti e servizi assicurativi;

c) contratti per la costruzione, la vendita e la locazione di beni immobili.

L'incarico deve (**sia che si tratti di rapporto subordinato o autonomo**) essere provato per iscritto e nei confronti dell'incaricato alla vendita diretta non può essere stabilito nessun obbligo di acquisto di materiali o di beni commercializzati o distribuiti dall'impresa affidante (**salvo per i beni e materiali da dimostrazione ovvero campionari**) ed inoltre dei servizi forniti, direttamente o indirettamente, dall'impresa affidante, non strettamente inerenti e necessari all'attività commerciale, e comunque non proporzionati al volume dell'attività svolta.

L'articolo 4, della Legge n.173/2005, prevede che il rapporto tra i due soggetti può essere contraddistinto sia dall'elemento della **subordinazione** sia da quello **dell'autonomia** dell'incaricato (nel caso di presenza di un vincolo si applica il contratto collettivo nazionale di lavoro utilizzato dall'impresa esercente la vendita a domicilio).

La legge prevede inoltre la possibilità per l'incaricato di svolgere l'attività senza stipulare il contratto di agenzia, quando tale attività sia svolta in maniera abituale ma non esclusiva, oppure quando, pur essendo svolta in maniera occasionale, questa avvenga su incarico di una o più imprese.

NOTA :L'incaricato alla vendita diretta a domicilio non ha, salvo autorizzazione scritta, la facoltà di riscuotere il corrispettivo o di operare sconti o dilazioni sui pagamenti.

Tesserino di riconoscimento e requisiti dell'incaricato alla vendita

All'incaricato deve essere rilasciato dall'impresa un **tesserino di riconoscimento** che deve essere numerato ed aggiornato annualmente, contenente le generalità e la fotografia dell'incaricato, l'indicazione della sede e dei prodotti oggetto dell'attività dell'impresa, il nome del responsabile dell'impresa stessa e la firma di quest'ultimo.

Il tesserino deve essere esposto in modo visibile durante le operazioni di vendita e deve essere ritirato in caso di rinuncia o revoca dell'incarico.

NOTA: Non può svolgere l'attività di incaricato alla vendita a domicilio:

- a) chi è stato dichiarato fallito, fino alla chiusura del fallimento;
- b) chi abbia riportato una condanna per delitto per il quale è stata prevista una pena non inferiore a tre anni di detenzione;
- c) chi ha riportato una condanna a pena detentiva, accertata con sentenza passata in giudicato, per uno dei delitti contro la pubblica Amministrazione e contro l'economia pubblica, l'industria e il commercio di cui al titolo II e VIII del libro II del Codice penale, ovvero di ricettazione, riciclaggio, emissione di assegni a vuoto, insolvenza fraudolenta, bancarotta fraudolenta, usura, sequestro di persona a scopo di estorsione, rapina, reati contro l'igiene e la sanità pubblica;
- d) aver riportato due o più condanne a pena detentiva o a pena pecuniaria, nel quinquennio precedente all'inizio dell'esercizio dell'attività, accertate con sentenza passata in giudicato, per uno dei delitti previsti dagli articoli 442, 444, 513, 513-bis, 515, 516 e 517 del codice penale, o per delitti di frode nella preparazione o nel commercio degli alimenti, previsti da leggi speciali;
- e) essere stato sottoposto ad una delle misure di prevenzione di cui alla Legge 27 dicembre 1956, n. 1423, o nei cui confronti sia stata applicata una delle misure previste dalla Legge 31 maggio 1965, n. 575, ovvero essere stati dichiarati delinquenti abituali, professionali o per tendenza.

Diritto di ripensamento dell'incaricato alla vendita

Il legislatore attribuisce all'incaricato alla vendita la possibilità di esercitare una specie di diritto al ripensamento (simile al diritto di recesso senza obbligo di motivazione) nel termine di **dieci giorni dalla stipula del contratto**, inviando una comunicazione tramite raccomandata.

Nota: in caso di rinuncia l'incaricato deve:

- 1) restituire i beni ed i materiali di dimostrazione eventualmente acquistati;
- 2) ha diritto al rimborso delle somme pagate.

Tutela del consumatore

Al fine di tutelare il consumatore la legge ha previsto una serie di interventi ovvero :

- 1) regolare la figura professionale dell'incaricato alla vendita e del rapporto con l'impresa al fine di prevenire incarichi vietati e permettere al consumatore di avere un rapporto trasparente;
- 2) prevedere che le attività di vendita a domicilio possano essere iniziate solo dopo la presentazione della documentazione richiesta al Comune dove l'esercente ha la residenza o la sede legale in modo da rendere più facile il controllo sui requisiti di professionalità (la ditta deve comunicare all'autorità di Pubblica sicurezza del luogo l'elenco degli incaricati alle vendite cui intende avvalersi);
- 3) stabilire che l'incaricato alla vendita debba essere munito di apposito **tesserino di riconoscimento**, avere determinati requisiti morali e dotarsi di cataloghi finalizzati ad effettuare forme di propaganda commerciale presso il domicilio del consumatore;
- 4) attribuire al consumatore il **diritto di recesso o di ripensamento** da esercitarsi nel termine di dieci giorni dalla consegna del bene acquistato (in caso di scoperta di vizi o semplicemente perché ha cambiato parere).

Aspetti fiscali

Gli aspetti salienti sotto il profilo fiscale sono i seguenti:

- a) i venditori incaricati alle vendite a domicilio porta a porta sono esonerati dalla presentazione della dichiarazione dei redditi (nel caso in cui possiedano altri redditi non dovranno comunque essere dichiarate le provvigioni percepite per lo svolgimento di tale attività);
- b) tali soggetti sono esonerati dalla presentazione e dal versamento **dell'IRAP dagli studi di settore**;
- c) l'incaricato non ha l'obbligo di iscrizione presso la Camera di Commercio competente, tuttavia se un soggetto incaricato la richiedesse il registro delle imprese provvederà ad iscriverlo in quanto l'attività da questi svolta ricade nell'attività commerciale e pertanto d'impresa;
- d) le provvigioni corrisposte agli incaricati alle vendite a domicilio sono gravate da una **ritenuta a titolo d'imposta** pari alla percentuale applicata per il primo scaglione IRPEF (23%) sull'importo delle provvigioni ridotte del 22% a titolo di deduzione forfetaria (l'azienda committente in qualità di sostituto dovrà operare la ritenuta e versare entro il 16 del mese successivo a quello del pagamento delle competenze; versare le relative ritenute tramite il modello F24 codice tributo 1038 e predisporre le relative certificazioni uniche e il modello 770).

Disciplina Iva

Gli aspetti salienti sotto il profilo fiscale sono i seguenti:

- a) l'attività svolta dal venditore porta a porta è considerata di carattere occasionale sino al conseguimento di un reddito netto annuo, derivante da tale attività, non superiore ad euro 5.000; considerato che il reddito netto è pari al 78% delle provvigioni percepite la soglia dei compensi per essere considerata attività occasionale sarà pari ad euro 6.426,10 (**fino al raggiungimento di detto limite il venditore porta a porta non avrà obbligo di aprire la partita IVA; applicare l'IVA sui compensi percepiti; tenere le scritture contabili (né a fini IVA né ai fini delle imposte sui redditi)**);
- b) al superamento della soglia sopraindicata (**anche in corso d'anno**) il venditore porta a porta diventa soggetto passivo IVA e scatta l'obbligo, **entro 30 giorni**, di **apertura della partita IVA** e di assoggettare ad IVA i compensi che eccedono tale limite;
- c) l'Agenzia ha poi chiarito che il superamento della soglia in un determinato periodo d'imposta non potrà più considerarsi **occasionale** e le provvigioni saranno soggette ad IVA fino a quando viene esercitata l'attività

Nota: l'esercizio di una delle predette attività **soggette ad un regime speciale** ai fini dell'Iva comporta che il **contribuente esercente attività di "porta a porta" non può avvalersi del regime dei minimi** neppure per le ulteriori attività di impresa o di lavoro autonomo eventualmente esercitate.

Aspetti previdenziali

Gli incaricati alle vendite a domicilio hanno l'obbligo di iscrizione alla **Gestione separata INPS** solo qualora il reddito annuo derivante da dette attività sia superiore ad euro 5.000 e pertanto, nel caso in cui il venditore porta a porta consegua un reddito netto annuo fino ad euro 5.000, non ha l'obbligo di iscrizione all'INPS (**nel caso in cui abbia rapporti con più imprese, per il calcolo del limite dovrà tenere conto della somma dei redditi percepiti da ciascuna impresa**).

Nel caso di superamento del reddito netto annuo di euro 5.000 e quindi di un volume complessivo di provvigioni pari ad euro 6.410,26 il venditore porta a porta dovrà: iscriversi alla Gestione separata dell'Inps; versare in contributi dovuti (sulla parte di reddito eccedente euro 5.000).

Pertanto fino al conseguimento di un reddito annuo inferiore ai 5.000 euro l'attività si considera occasionale (i ricavi non sono assoggettati ad IVA e costituiscono reddito diverso); superata la soglia dei 5.000 euro l'attività si presume abituale e il soggetto deve munirsi della partita IVA e svolgere un'attività commerciale a tutti gli effetti.

Il reddito è determinato con l'applicazione di una deduzione forfettaria del 22% ai ricavi percepiti come previsto dall'art. 25 del DPR.600-1973 pertanto :

Tabella di riepilogo:

- 1) fino a euro 6.410 di ricavi al lordo della deduzione del 22% la prestazione è occasionale e non soggetta ad IVA ;
- 2) oltre tale limite il reddito diventa d'impresa con l'obbligo della partita IVA ;
- 3) ai fini previdenziali scatta l'obbligo dell'iscrizione alla gestione separata in caso di supero dei 5.000 euro e anche ai fini contributivi si applica la deduzione del 22%; (abbiamo quindi una deduzione del 22% e una soglia di esenzione di 5.000 euro); come dettato dalla circolare **INPS n. 103/2004** il venditore a domicilio è tenuto a comunicare all'impresa committente l'eventuale supero del limite di cui sopra ai fini dell'applicazione della contribuzione INPS (è il caso del soggetto che ha avuto più rapporti di lavoro);

Nota: In merito all'iscrizione all'INAIL si ricorda che i venditori porta a porta non sono soggetti all'obbligo di iscrizione, a prescindere dal reddito conseguito (Nota n. 2018/ 2005 del Ministero del Lavoro) .

TABELLA ALIQUOTEINPS 2015

Soggetti non iscritti ad altra forma previdenziale e non pensionato;	30,72%
Soggetti titolari di partita IVA	27,72%
Soggetti iscritti ad altra forma previdenziale e pensionati	23,50 %
Massimale INPS previsto	Euro 100.324,00
Modalità versamento	Causale cxx (soggetti privi di altra tutela previdenziale); Causale c10 (soggetti titolari di altra tutela previdenziale)
Contributi dovuti	1/3 a carico del lavoratore e 2/3 a carico del committente

ESEMPIO PRATICO CON IMPORTO FINO A EURO 5.000

provvigioni erogate	euro	4.000
deduzione 22%	euro	880
imponibile IRPEF	euro	3.120
ritenuta a titolo d'imposta (23% su euro 3.120)	euro	718
somma pagata	euro	3.282

Si precisa che la ritenuta operata dall'impresa è una ritenuta a titolo di imposta e che il venditore porta a porta non è tenuto a sommare tale reddito ad altri eventuali redditi percepiti al fine del calcolo dell'IRPEF. I redditi derivanti dalle vendite porta a porta non devono essere dichiarati nel modello Unico (RM 180/E del 95).

L'impresa committente versa la ritenuta con il modello F24 entro il giorno 16 del mese successivo a quello del pagamento della provvigione con Il codice tributo 1038.

Nel caso di specie il venditore porta a porta non ha l'obbligo di tenere le scritture contabili ai fini della determinazione del reddito.

Tali redditi non rilevano ai fini della verifica della condizione di familiare a carico e pertanto , un contribuente, qualora possieda solo redditi derivanti dall'attività di venditore porta a porta superiori al limite di 2.840,51 euro, potrà comunque essere considerato fiscalmente a carico.

ESEMPIO PRATICO: IMPORTO SUPERIORE A EURO 5.000 SOGGETTO TITOLARE DI PARTITA IVA

Provvigioni	euro	10.000,00
Iva 22% (vedi nota sotto)	euro	2.200,00
totale fattura	euro	12.200,00
Contributo previdenza (10.000 x 78% - 5.000= 2.800 x 27,72% / 3)	euro	- 258,72

Ritenuta a titolo di imposta
(10.000 x78% x23 %)

euro - 1.794,00

netto a pagare

euro 10.147,28

Si precisa che la ritenuta operata dall'impresa è una ritenuta a titolo di imposta e che il venditore porta a porta non è tenuto a sommare tale reddito ad altri eventuali redditi percepiti al fine del calcolo dell'IRPEF. I redditi derivanti dalle vendite porta a porta non devono essere dichiarati nel modello Unico (RM 180/E del 95).

Se il supero del limite dei 5.000 euro avviene nel primo anno di svolgimento dell'attività anche l'iva (solo in questo caso) va applicata sulla eccedenza delle provvigioni ovvero nell'esempio sulla sola differenza di euro 5.000.

Il soggetto, nel caso di specie, deve essere in possesso della partita IVA, emettere fattura assoggettata ad IVA, tenere le scritture contabili ed iscriversi alla gestione separata INPS.

12 novembre 2015

Celeste Vivenzi