

Come gestire le vendite dirette di vino a clienti privati in UE

scritto da Claudia Meo | 8 Aprile 2024



In un mercato che non può prescindere dal bacino estero per aumentare le vendite dirette, i produttori si trovano di fronte a rischi da non trascurare, ma anche a grandi opportunità. Gestire le vendite dirette in modo conforme alle norme UE non solo è fattibile, ma è anche essenziale per evitare sanzioni e per sviluppare nuovi pilastri di business.

La vendita diretta a clienti privati nell'Unione Europea è un'attività che si intensifica in concomitanza con la stagione turistica, oggi alle porte: ma **portare clientela in cantina** e indurla all'acquisto è **soltanto il primo passo** per generare gli effetti desiderati in termini di fatturato e di redditività aziendale.

Conoscere gli **aspetti doganali, fiscali, gestionali e logistici** legati alle vendite dirette permette alle aziende di ottenere il massimo dalle visite in azienda. Ce ne siamo occupati nell'ambito di un recente webinar interdisciplinare, nel quale abbiamo cercato di rispondere alle esigenze di approfondimento e ai quesiti emersi da parte dei nostri lettori.

Le corrette pratiche da seguire non si esauriscono con il semplice atto della vendita, ma abbracciano gli aspetti doganali, fiscali, gestionali e logistici post-vendita.

La complessità legata alle accise

La Direttiva Europea 118/2008, recepita e applicata localmente dai singoli Stati membri, stabilisce le responsabilità del venditore in relazione ai prodotti assoggettati ad accisa, inclusa la gestione della tracciabilità dei prodotti e il pagamento delle imposte. Non si tratta soltanto di una corretta gestione fiscale, ma di un insieme di pratiche che includono l'emissione della documentazione, come la dichiarazione delle accise, che deve essere effettuata nello Stato membro dove la merce viene consumata. La normativa è ricca di sfumature; da un lato esistono alcune eccezioni, come quelle per le vendite a privati ad uso personale; dall'altro, occorre dichiarare e giustificare anche le accise non versate per cause legittime, come nel caso di tassi nulli in alcuni Stati.

Le norme sull'IVA intracomunitaria

Il tema delle vendite intracomunitarie è interessato dal regime One Stop Shop (OSS) introdotto a luglio 2021. Questo regime semplifica le vendite a distanza tra Stati membri, permettendo ai venditori di registrarsi in un unico Stato membro e versare l'IVA dovuta per tutte le vendite ammissibili attraverso questo Stato. In precedenza i venditori dovevano identificarsi in ogni Paese di destinazione, comportando costi

e complessità insostenibili. Il regime OSS permette quindi un unico versamento suddiviso per più Stati. Altre novità sono state dettate dalla Direttiva europea Dac7 che stabilisce lo scambio di informazioni tra le amministrazioni fiscali europee sulle operazioni effettuate su piattaforme terze, con lo scopo di incrociare i dati e verificare la compliance ai fini IVA.

Strumenti gestionali e innovazione come alleati

Gli strumenti digitali possono semplificare notevolmente la gestione delle vendite dirette. Le software house specializzate offrono soluzioni integrate che automatizzano il processo di vendita, dal calcolo delle imposte al trasporto, garantendo al contempo il rispetto delle normative. Una gestione digitale efficace delle vendite dirette conforme alle leggi può trasformare la complessità normativa in un'opportunità di espansione e di profitto: l'accesso diretto al mercato estero permette di eliminare gli intermediari, controllando i prezzi in modo migliore e aumentando i margini di profitto.

Questi aspetti si applicano sia alle **vendite dirette presso il punto vendita** aziendale, sia alle vendite **e-commerce** e ai **wine club**, con il comune denominatore di trarre il massimo beneficio dalle vendite a distanza, stabilendo e mantenendo una relazione diretta, privilegiata e fidelizzata con la propria clientela.

Seguici nei prossimi articoli in tema di vendite dirette: un viaggio che, un po' per volta, ti metterà in condizione di muovere passi più sicuri nello sviluppo delle vendite Direct to Consumer.

Se desideri subito approfondire alcune di queste tematiche inviaci una mail a redazione@winemeridian.com: saremo lieti di organizzare un **incontro con i nostri esperti**.