

Al Governo si chiede una forte azione per favorire la crescita della domanda

Crisi alla fine o senza fine?

Gli agenti tra le categorie più colpite dal lungo fenomeno recessivo

Gli ultimi dati disponibili forniti dall'Istat sono relativi al mese di novembre 2014 e purtroppo mostrano un calo rispetto allo stesso mese dell'anno precedente: il totale delle vendite al dettaglio indica un -2,3%, con l'alimentare a -2,2% e il non alimentare a -2,4%.

Il dato diventa leggermente migliore (ma sempre negativo) se letto su base annua. Infatti dall'inizio del 2014 la flessione, secondo l'Istat, si è attestata complessivamente al -1,4%: con un -1,3% sia per l'alimentare che per il non alimentare.

Da un'analisi più attenta si evidenzia che purtroppo il calo considerevole di novembre coinvolge tutte le aree merceologiche e tutte le formule distributive. L'unica eccezione, come accade ormai da anni, riguarda i discount e non può certo ingenerare grandi segnali di speranza, anche perché con il 2014 raggiungiamo il quarto anno consecutivo di riduzione delle vendite e, se guardiamo ancora più indietro escludendo il 2010 (che comunque segnò un modestissimo più 0,1%), dal 2008 i dati del commercio al dettaglio si attestano in zona negativa con una flessione complessiva di quasi l'8%.

continua a pagina 2

IN QUESTO NUMERO

- Crisi alla fine o senza fine?
- Quando l'Irap non è dovuta
- Il Sindacato e i Guardiani del Tempo
- Rubrica Legale

Autonoma organizzazione presupposto indispensabile per l'assoggettamento all'imposta

Quando l'Irap non è dovuta

Continua la campagna della Federagenti per la tutela degli agenti»

Quando l'agente di commercio è soggetto all'Irap? La Cassazione, con sentenza n. 10559 del 23 maggio del 2012, ha così tracciato i contorni della professione di agente di commercio: «Esercita un'attività non di natura professionale, ma piuttosto un'attività di ausiliario dell'impresa, ex art. 2195 per la quale è configurabile un assetto organizzativo di particolare rilevanza, poiché per lo svolgimento di tale attività professionale ha necessità di supporti collaborativi fissi e di relativi capitali» e «l'esercizio dell'attività di agente di commercio è escluso dall'applicazione dell'imposta soltanto qualora si tratti di attività non autonomamente organizzata. Il requisito dell'autonoma organizzazione, il cui accertamento spetta al giudice di merito, è insindacabile in sede di legittimità se congruamente motivato». Pertanto in base alle chiare considerazioni dei Supremi Giudici l'attività di agente non è soggetta a Irap laddove essa si svolga in assenza di autonoma organizzazione.

La difficoltà nel comprendere se si è esclusi o no dal versamento, dipende quindi da un vuoto normativo consistente nella mancata definizione dei criteri e dei requisiti ricorrendo i quali si possa sicuramente considerare esistente quella autonoma organizzazione che invece allo stato attuale rimane un concetto astratto e fluttuante dipendente dalle interpretazioni, non univoche e coincidenti fornite dall'Amministrazione finanziaria, dai giudici tributari e dagli esperti del settore (commercialisti, consulenti del lavoro, ecc...).

Dati statistici forniti dal Mef stimano in circa un milione e mezzo, i contribuenti che si trovano a dover decidere se pagare o no l'imposta. Tra il 2005 e il 2011 la somma complessivamente richiesta e rimborsata ai contribuenti, che hanno presentato ricorso o semplicemente istanza di rimborso, si aggira sui 2 miliardi di euro circa.

Chi ha pagato in passato, ma ritiene di rientrare nei profili delineati dalla giurisprudenza, ha come unico strumento quello di presentare istanza di rimborso per richiedere la restituzione di quanto versato. Tale richiesta vale però solo per i versamenti effettuati entro i 48 mesi precedenti.

continua a pagina 4

OFFERTA SHOCK!
WEB ORDER
in OMAGGIO!



www.soluzioneagenti.it/promoweborder

Al Governo si chiede una forte azione per favorire la crescita della domanda

Crisi alla fine o senza fine?

Gli agenti tra le categorie più colpite dal lungo fenomeno recessivo

di Loretto Boggian (Vice Segretario Generale Federagenti)

Gli ultimi dati disponibili forniti dall'Istat sono relativi al mese di novembre 2014 e purtroppo mostrano un calo rispetto allo stesso mese dell'anno precedente: il totale delle vendite al dettaglio indica un -2,3%, con l'alimentare a -2,2% e il non alimentare a -2,4%.

Il dato diventa leggermente migliore (ma sempre negativo) se letto su base annua. Infatti dall'inizio del 2014 la flessione, secondo l'Istat, si è attestata complessivamente al -1,4%: con un -1,3% sia per l'alimentare che per il non alimentare.

Da un'analisi più attenta si evidenzia che purtroppo il calo considerevole di novembre coinvolge tutte le aree merceologiche e tutte le formule distributive. L'unica eccezione, come accade ormai da anni, riguarda i discount e non può certo ingenerare grandi segnali di speranza, anche perché con il 2014 raggiungiamo il quarto anno consecutivo di riduzione delle vendite e, se guardiamo ancora più indietro escludendo il 2010 (che comunque segnò un modestissimo più 0,1%), dal 2008 i dati del commercio al dettaglio si attestano in zona negativa con una flessione complessiva di quasi l'8%.

Nella fotografia dell'Istat i dati sulle vendite degli ultimi mesi del 2014 confermano la crisi del commercio. Timidi spiragli dal 2015, ma la ripresa rimane debole

Il dato è ancora più drammatico e aiuta a comprendere meglio la profonda crisi che vive il Paese, se si confronta con gli indici dei prezzi. Questi infatti segnalano nei periodi sotto osservazione una variazione degli stessi pressoché nulla, e ciò dovrebbe creare una condizione favorevole che dovrebbe incentivare la domanda e favorire gli acquisti. Il problema è quindi nella sensazione di certezza e stabilità che il sistema Paese non riesce a trasmettere non solo all'esterno (siamo fra i Paesi meno appetiti dagli investitori stranieri che preferiscono a noi anche paesi che riteniamo storicamente più inaffidabili), ma neanche all'interno. Le famiglie italiane sentono fortemente il clima di incertezza circa il futuro del Paese e laddove possibile destinano al risparmio ciò che eventualmente residua del loro reddito, rimandando tutte le spese non indispensabili.

Questi dati non possono non preoccupare in previsione futura anche perché, come da più parti detto, la timida ripresa della crescita evidenziata in questo inizio di anno è ancora troppo fragile e non supportata da un quadro di insieme positivo e da indicatori di ripresa stabili. Certo, a proposito di indici, si deve evidenziare che gennaio si è chiuso con 2 buone notizie rappresentate dal netto aumento, nel primo mese del 2015, dell'indice del clima di fiducia dei consumatori (+ 4,1) e dal buon aumento del clima di fiducia delle imprese italiane (+4) rispetto al mese di dicembre 2014. Non particolarmente positivi, nel complesso, ri-

sultano invece altri indici che interessano da vicino la ns. categoria riguardanti le attese di produzione delle industrie manifatturiere (che scendono da 4 a 3) e i giudizi sugli ordini attesi che rimangono stabili (a -24). Nello settore edile migliorano le attese sull'occupazione (da -27 a -17) mentre i giudizi sugli ordini e/o piani di costruzione rimangono stabili (a -53).

Nelle imprese dei servizi crescono le attese sugli ordini (da -11 a -3) e migliorano pure le aspettative sull'andamento dell'economia in generale (a -17 da -24, il saldo). Nel commercio al dettaglio peggiorano sia i giudizi sulle vendite correnti (a -16 da -14) sia le attese sulle vendite future (a 8 da 13).

Gli esperti economici nel ricordare che il commercio rimane un settore cruciale per l'economia a cui si riconduce più di un quarto del totale delle imprese continuano anche a evidenziare come rimanga tuttora un settore particolarmente esposto a contrazioni durante i periodi di crisi.

Analisi e studi del settore fanno chiaramente intendere che per consentire al commercio di rimanere centrale non solo nell'economia ma anche nell'occupazione italiana servono interventi strutturali sia in campo economico che fiscale.

Il Governo deve quindi intervenire nei confronti del mondo del commercio favorendo per esempio la specializzazione territoriale e la crescita dei distretti commerciali già tanto diffusi all'estero. I Distretti del Commercio rappresentano una modalità di valorizzazione territoriale innovativa e promuovono il commercio anche come efficace fattore di aggregazione in un più ampio panorama in cui interagiscono dinamiche economiche, sociali e culturali.

All'interno dei distretti che verrebbero a rappresentare una valida alternativa ai grandi centri commerciali si dovrebbe riuscire a conseguire l'obiettivo di stimolare la domanda delle famiglie, snellendo i tempi e facilitando le modalità di acquisto.

Per fare ciò non solo il governo deve varare leggi che prevedano procedure semplificate e sostegni (sotto forma di contributi e/o sgravi) per il recupero a fini commerciali di intere zone urbane, ma anche le istituzioni locali devono attivare procedure snelle e semplificate per la realizzazione concreta degli interventi consentendo ovviamente una gestione nuova degli orari di apertura e dei tempi di lavoro.

Certo resta la debolezza strutturale della domanda interna italiana che i dati sopra esposti purtroppo confermano ancora per il presente e per l'immediato futuro. Proprio per questo è ora di abbandonare una politica economica guidata solo dal principio del rigore e del rispetto dei vincoli di bilancio. Ormai il carico fiscale su imprese e famiglie è arrivato ai limiti massimi penalizzando come non mai le possibilità di innovazione e crescita delle prime e le possibilità di spesa delle seconde preoccupate anche dal clima di incertezza e di so-

stanziale sfaldamento del sistema del welfare nazionale. Se per la maggior parte delle famiglie i redditi, nella migliore delle ipotesi, rimangono stabili come si può pensare che aumenti la domanda se si devono implementare i risparmi per far fronte ai servizi (si pensi solo all'educazione ed alla sanità) non più garantiti in maniera sufficiente dallo Stato che nel contempo "batte cassa" aumentando la pressione fiscale?

In un quadro del genere quali sono le prospettive per la categoria degli agenti di commercio, che da una parte rappresenta l'anello indispensabile di intermediazione dei beni e servizi, ma dall'altra sembra essere anche quello più debole?

L'azienda non può rinunciare al cliente e, sostanzialmente il cliente, pur diventando più oculato e parsimonioso, non può far a meno dei beni, quindi gli unici elementi sacrificabili sono diventati in questi ultimi anni gli intermediari cioè i commercianti al dettaglio e gli agenti di commercio.

Gli intermediari sono l'anello debole e del settore, stretti tra aziende e clienti finali

In particolare per quanto riguarda questi ultimi occorre considerare l'estrema difficoltà in cui versano quando perdono il lavoro in quanto, differenzialmente dal lavoratore dipendente, non hanno diritto ad usufruire di alcun ammortizzatore sociale e perdono quanto versato a titolo di previdenza Enasarco – a meno di trovare un nuovo mandato di agenzia, cosa tutt'altro che semplice soprattutto oggi – in quanto ad oggi il Regolamento dell'ente non permette di totalizzare i contributi. Quindi, a ben vedere, tra le famiglie più colpite e che guardano con maggiore pessimismo al futuro vi sono proprio le famiglie di questa tipologia di lavoratori che non solo devono far fronte a una diminuzione dei redditi, stante la crisi del mercato, ma vedono anche venir meno le (già poche) sicurezze per il futuro.

Una situazione realmente drammatica a cui come associazione abbiamo cercato di far fronte con un confronto serrato con le Istituzioni. Pur dando loro atto dell'attenzione mostrata nei confronti di questa Categoria, consideriamo le misure individuate e applicate – una per tutte, la re-introduzione nella Legge di Stabilità 2014 dell'indennizzo per la cessazione anticipata dell'Attività commerciale, riconosciuto dall'Inps per il periodo intercorrente dalla cessazione fino alla data della pensione di vecchiaia – come un primo risultato a cui ne dovranno seguire necessariamente altre, più strutturate e di ampia portata. Ci riferiamo in particolare all'introduzione di forme di sostegno che dovranno tradursi principalmente in uno sgravio contributivo e fiscale, alleggerendo i costi che la nostra categoria affronta per svolgere la propria professione.

Cerchi
Agenti di Commercio ?

chiama ora

800.86.16.16

L'Usarci non risponde alle nostre domande ma fa la solita gaffe

Il Sindacato e i Guardiani del Tempio

Fa paura l'indipendenza della nostra associazione

La Redazione

L'Usarci, dopo aver recentemente pubblicato una newsletter – vedasi lo scorso numero di questo giornale – in cui affermava che i contenuti degli AEC Commercio e Industria sarebbero validi solo per gli agenti iscritti a una delle associazioni firmatarie (tra cui essa stessa), ad esser buoni mostrando una assoluta incompetenza (o forse alla ricerca di qualche iscrizione in più?), adesso si supera chiedendo agli agenti di iscriversi in nome dell'unità sindacale di categoria, rappresentata a dir loro dalla triade Usarci, Fnaarc e Fiarc (potete leggere il comunicato nel box qui sotto). Lo fa affermando che noi agenti dovremmo prendere esempio dalle controparti (e ti pare!!!), visto che «tutte le aziende industriali aderiscono a Confindustria, quelle commerciali a Confcommercio, quelle artigianali a Confartigianato». Una vera stupidaggine (eufemismo), basterebbe ricordare *FIAT che uscì da Confindustria quando era la più grande industria italiana* o chiedere alla Confesercenti, alla Cna, a Casartigiani, alla Confapi cosa ne pensano, visto che sono state clamorosamente cancellate dall'elenco ma che con Usarci firmano i contratti collettivi degli agenti di commercio e che il pluralismo sindacale è un principio sancito costituzionalmente.

Allo stesso tempo, nel comunicato si cerca maldestramente di dipingere Federagenti come un sindacato inconsistente – quando ha più iscritti di Usarci e anche un maggior numero di sedi, e

è stata dichiarata dal ministero del lavoro tra le associazioni maggiormente rappresentative – per gettare discredito sull'unica forza sindacale dissenziente e che veramente tutela la categoria.

Federagenti è l'unico sindacato che si oppone a Fnaarc /Usarci /Fiarc che – pur potendo fare molto – hanno lasciato che le controparti facessero il bello e il cattivo tempo. Basti pensare alla contrattazione collettiva – firmata da queste associazioni ed all'introduzione del famigerato regime delle variazioni contrattuali (di provvigioni, prodotti, zona e clientela) previsto dall'ormai tristemente noto art. 2, ovvero sia un meccanismo che consentiva alle mandanti di modificare sensibilmente i guadagni dell'agente, senza fornire, sostanzialmente, allo stesso alcuna tutela tanto da indurlo in alcuni casi alle dimissioni. Una contrattazione collettiva che oggi, rinnovata dopo ben 12 anni di attesa (!!!) non è al passo dei tempi visto che non considera gli effetti della attuale crisi economica e la contrazione dei mercati sull'attività dell'agente di commercio e che rende di difficile applicazione la cd «indennità europea», che in caso di risoluzione del rapporto sarebbe nella stragrande maggioranza dei casi molto più favorevole per l'agente rispetto al sistema indennitario previsto dagli Accordi collettivi.

Questi sindacati aborriscono la pluralità sindacale perché vorrebbero continuare a gestire le sorti della categoria come fatto finora, con due sigle

sindacali su tre che sono ufficialmente aderenti alle controparti datoriali (che hanno chiaramente interessi contrapposti a quegli degli agenti) e l'altra (l'Usarci) che, dopo essere scesa in piazza a fianco di Federagenti, alla fine degli anni '90 dividendone le convinzioni, si è successivamente riallineata alle posizioni della Fnaarc e che curiosamente da allora esprime due posti nel cda Enasarco.

Purtroppo per loro gli agenti hanno ben chiara la situazione, prova ne è il crescente numero di colleghi che si iscrivono a Federagenti apprezzando – oltre all'alta professionalità prestata nell'assistenza legale, nei servizi di Caf e patronato per le pratiche Inps/Enasarco e tutti gli altri servizi e convenzioni – proprio l'indipendenza della nostra associazione e l'assenza di secondi fini.

Da parte nostra, continuiamo a chiederci come mai l'Usarci – anziché dedicarsi a questi tragomici comunicati – non risponda alle domande che gli abbiamo posto dallo scorso giugno su tutti gli scandali denunciati in relazione alla gestione dell'Enasarco, visto che il suo segretario generale e il presidente siedono sulle «comode» poltrone del cda dell'ente. ■

Dai, Creiamo un Nuovo Sindacato di Agenti

Comunicato Usarci

Federagenti (federazione agenti)
Confarci (confederazione agenti rapp. Comm. italiani)
Ugifai (unione generale it, agenti Intermediari)
Confagenti (confederazione agenti)
A.S.C. (agenti senza confini)

Queste sono solo alcune delle associazioni che negli ultimi tempi si sono affacciate sull'universo degli agenti Commerciali.

Ma qual è lo scopo? Cosa si prefiggono?

Non sono firmatari degli AEC, non partecipano alle delibere dell'Inps non partecipano alle delibere dell'Enasarco, hanno spesso solo due tre sedi in tutta l'Italia.

Le controparti dovrebbero insegnarci qualche cosa, tutte le aziende industriali, aderiscono alla Confindustria, quelle commerciali alla Confcommercio e quelle artigianali alla Confartigianato, e fanno anche gruppo quando si tratta di tutelare i loro interessi, loro non si frammentano, non si dividono.

Al contrario, noi agenti abbiamo una pletera di sindacati, ma non ne conosciamo i programmi, gli scopi, i principi, l'appartenenza politica o il fine sindacale. Non è frammentando le forze che si ottengono risultati, ma è indispensabile l'unione, la perseveranza, la capacità, la conoscenza dei problemi della categoria e del mercato.

L'Usarci in tutto ciò ha sempre dimostrato di essere il sindacato guida, l'unico che non aderisce a controparti o ad altre sigle parasindacali che possano distogliere dall'obiettivo principale, «la tutela dell'agente». [...] Vi è ancora bisogno di creare altri sindacati? Chiediti quale può essere lo scopo, perché vogliono frammentare la categoria.

**I consulenti Federagenti
sono a tua disposizione
per risolvere le problematiche
Inps/Enasarco**



Autonoma organizzazione presupposto indispensabile per l'assoggettamento all'imposta

Quando l'Irap non è dovuta

Continua la campagna della Federagenti per la tutela degli agenti

La Redazione

Quando l'agente di commercio è soggetto all'Irap? La Cassazione, con sentenza n. 10559 del 23 maggio del 2012, ha così tracciato i contorni della professione di agente di commercio: «Esercita un'attività non di natura professionale, ma piuttosto un'attività di ausiliario dell'impresa, ex art. 2195 per la quale è configurabile un assetto organizzativo di particolare rilevanza, poiché per lo svolgimento di tale attività professionale ha necessità di supporti collaborativi fissi e di relativi capitali» e «l'esercizio dell'attività di agente di commercio è escluso dall'applicazione dell'imposta soltanto qualora si tratti di attività non autonomamente organizzata. Il requisito dell'autonoma organizzazione, il cui accertamento spetta al giudice di merito, è insindacabile in sede di legittimità se congruamente motivato». Pertanto in base alle chiare considerazioni dei Supremi Giudici l'attività di agente non è soggetta a Irap laddove essa si svolga in assenza di autonoma organizzazione.

La difficoltà nel comprendere se si è esclusi o no dal versamento, dipende quindi da un vuoto normativo consistente nella mancata definizione dei criteri e dei requisiti ricorrendo i quali si possa sicuramente considerare esistente quella autonoma organizzazione che invece allo stato attuale rimane un concetto astratto e fluttuante dipendente dalle interpretazioni, non univoche e coincidenti fornite dall'Amministrazione finanziaria, dai giudici tributari e dagli esperti del settore (commercialisti, consulenti del lavoro, ecc...).

Dati statistici forniti dal Mef stimano in circa un milione e mezzo, i contribuenti che si trovano a dover decidere se pagare o no l'imposta. Tra il 2005 e il 2011 la somma complessivamente richiesta e rimborsata ai contribuenti, che hanno presentato ricorso o semplicemente istanza di rimborso, si aggira sui 2 miliardi di euro circa.

Chi ha pagato in passato, ma ritiene di rientrare nei profili delineati dalla giurisprudenza, ha come unico strumento quello di presentare istanza di rimborso per richiedere la restituzione di quanto versato. Tale richiesta vale però solo per i versamenti effettuati entro i 48 mesi precedenti.

La Suprema Corte (sent. nn. 56/2000, 15314/2000, 11682/2002, 198/2004, 23074/2008, 21528/2009) ha, infatti, precisato che il termine di 48 mesi entro cui l'istanza di rimborso Irap deve essere presentata decorre:

- dalla data di versamento del saldo, se il diritto al rimborso deriva da un'eccedenza dei versamenti in acconto rispetto a quanto dovuto a saldo

oppure da pagamenti provvisori perché subordinati alla definitiva determinazione dell'obbligazione;

- dalla data di versamento dell'acconto se quest'ultimo non era dovuto o non era dovuto in quella misura o ancora la relativa disposizione non era applicabile.

Per il futuro invece l'agente ha a disposizione diverse possibilità, infatti, in sede di dichiarazione dei redditi potrà scegliere:

- di non compilare il quadro Irap contenuto nell'Unico (riceverà un accertamento che determinerà induttivamente la sua base imponibile e si vedrà applicata una sanzione pari al 120% dell'imposta calcolata);

- di compilare a zero il modello (vedendosi così applicare una sanzione pari al 100% dell'imposta);

- di compilare il modello senza procedere al pagamento dell'imposta. Ciò comporterà l'avvio dell'accertamento ex art. 36-bis DPR n. 600/73 consistente in un mero riscontro formale della dichiarazione, all'esito del quale l'agente si vedrà applicare una sanzione del 30%;

- di compilare il modello e versare l'imposta per poi chiederne il rimborso come fatto per le somme già versate. È la scelta più onerosa e lunga, ma non comporta l'applicazione di sanzioni.

Venendo ora alla procedura di rimborso, l'istanza deve essere presentata a mano o notificata tramite raccomandata con ricevuta di ritorno all'ufficio dell'Agenzia delle Entrate territorialmente competente in base al domicilio fiscale del soggetto richiedente. Deve contenere i dati anagrafici e l'attività svolta dal richiedente, le indicazioni in merito alla data, alla natura (saldo o acconti) e all'anno d'imposta dei versamenti Irap di cui si chiede il rimborso. Infine, a pena d'inammissibilità, l'istanza deve necessariamente riportare, tra le motivazioni, la mancanza della soggettività passiva ai fini Irap per l'insussistenza del presupposto dell'autonoma organizzazione.

In particolare, vanno indicati gli elementi di fatto che escludono l'esistenza di un'attività autonomamente organizzata (minimi beni strumentali impiegati, assenza di dipendenti, etc.) e dunque l'obbligo di pagamento dell'Irap.

In caso di diniego espresso o di rifiuto tacito al rimborso (silenzio-rifiuto), che si forma trascorsi 90 giorni dalla proposizione della domanda, il contribuente può intraprendere la via del contenzioso.

Dovrà, però, prima presentare il reclamo se l'Irap di cui chiede il rimborso non supera i 20mila euro. Per il valore della lite, si deve fare riferimento

all'Irap chiesta a rimborso, al netto d'interessi o altri accessori. Se la domanda di rimborso riguarda più annualità, il valore della lite è dato dall'importo di ogni singolo periodo d'imposta.

Nell'atto di reclamo da notificare all'ufficio, il contribuente dovrà chiedere al giudice tributario il riconoscimento del rimborso. Inoltre, il contribuente o l'ufficio potranno proporre una mediazione. Se sono trascorsi novanta giorni senza che sia stato notificato l'accoglimento del reclamo o si è conclusa la mediazione o in caso di rigetto, il contribuente avrà 30 giorni per depositare il reclamo in Ctp.

Per richieste di rimborso fino a 20 mila euro non accolte, è dunque obbligatoria la presentazione del reclamo ossia di un'istanza alle Entrate per chiedere il riconoscimento del rimborso Irap sulla base degli stessi motivi di fatto e di diritto che s'intenderebbe portare all'attenzione della Ctp nell'eventuale fase contenziosa. La mancata presentazione del reclamo determinerà l'inammissibilità del ricorso presentato, rilevabile in ogni stato e grado del giudizio, anche d'ufficio.

Sono sempre di più, i rimborsi Irap che l'Agenzia delle Entrate sceglie di pagare in seguito a presentazione della domanda di rimborso Irap e che non finiscono davanti alla Commissione Tributaria, perché l'Agenzia delle Entrate evita il contenzioso, ove ritiene non ci siano i presupposti, poiché negli anni passati è stata poi costretta a pagare anche le spese di giudizio.

Nei casi in cui ritiene che il contribuente abbia ragione e non ci sia materia per contendere tende a liquidare quanto dovuto senza incorrere in maggiori esborsi.

L'istanza di rimborso che suggeriamo da qualche tempo ai nostri associati, in possesso dei requisiti, di presentare deve essere notificata all'Agenzia delle Entrate competente territorialmente, e deve contenere le motivazioni per cui si ritiene di essere esclusi, pena l'inammissibilità dell'istanza. ■

**Per assistenza
sul rimborso Irap vai su
federagenti.org
o contattata la nostra
sede più vicina**

**Iscriviti a
Federagenti**

chiama il Numero Verde

800.970.976

Hai un'agenzia
di rappresentanza?

Come controlli
le tue provvigioni?

E quelle dei tuoi
Collaboratori?



Le problematiche di un'Agenzia di Rappresentanza sono diverse
da quelle di un singolo Agente di Commercio.

Liquidazione delle provvigioni dei Sub-Agenti,
Controllo vendite dei Collaboratori,
Versamento Enasarco, ecc..

Da anni collaboriamo con le più importanti
Agenzie di Rappresentanza italiane nel trovare e
sviluppare le migliori soluzioni a tutte le problematiche
di gestione ed organizzazione.

Contatta il nostro numero dedicato
sia per informazioni che per prenotare
una dimostrazione gratuita.

I problemi della tua Agenzia, li abbiamo già risolti!

Per maggiori informazioni scrivi a solage.info@ritoll.it o chiama:

06.41.22.76.62

 **Soluzione Agenti** il Tuo Software per Agenti di Commercio
Software Specifico per Agenti ed Agenzie di Rappresentanza www.soluzioneagenti.it

Rubrica Legale

di Luca Orlando (Direttivo Nazionale Federagenti)

Domanda: Il mio rapporto di agenzia è cessato il 15 dicembre 2013, le mie provvigioni sono maturate per tutto il 2014 (alcune devono ancora maturare) e quando la settimana scorsa ho chiesto la liquidazione dell'indennità suppletiva e della meritocratica (il Firr mi è già stato versato), l'azienda mi ha risposto che dovevo richiederle entro il 15 dicembre 2014 e che ora sono decaduto dal diritto. Si tratta di oltre 13 mila euro. Hanno ragione? Cosa posso fare?

Risposta: In effetti il 5° comma dell'art. 1751 c.c. prevede che «l'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti». Pertanto l'indennità prevista dal Codice deve essere richiesta a pena di decadenza entro l'anno dalla cessazione. In realtà, però, anche per le indennità previste dalla contrattazione collettiva dovrebbe valere la decadenza dal momento che le norme che le prevedono (art. 12 AEC Commercio del 16.2.2009 e art. 10 AEC Industria del 30.7.2014) sono state concepite per «dare piena ed esaustiva applicazione all'art. 1751 c.c.» e quindi, anche alla parte in cui si prevede un termine decadenziale per richiederle. Sarebbe quindi che l'azienda abbia ragione, ma in realtà l'avvenuta liquidazione del Firr cambia le cose. È infatti indubitabile che il pagamento del Firr rappresenti un implicito riconoscimento di debito da parte della mandante che versando tale voce indennitaria all'Enasarco e (immaginiamo) direttamente a lei con riferimento all'anno di cessazione del rapporto riconosce, in presenza di determinati presupposti, in favore

dell'agente il diritto alle indennità di cui alla contrattazione collettiva. Poiché quindi l'azienda nella lettera non le ha contestato, nel merito la debenza delle indennità, ma ha semplicemente opposto il decorso del termine decadenziale, si deve ritenere che la posizione assunta dalla preponente sia illegittima e che a fronte dell'avvenuto versamento del Firr sia scattato il termine prescrizione decennale ordinario entro cui l'agente deve richiedere il pagamento del residuo credito indennitario. Le consigliamo quindi di reiterare la richiesta all'azienda e, in caso di esito negativo, la invitiamo a rivolgersi per la necessaria assistenza alla sede Federagenti a lei più vicina.

Domanda: Per previsione contrattuale l'azienda mi liquida le provvigioni il mese successivo a quello in cui esegue l'ordine ed emette la fattura. Sempre in base al contratto l'azienda mi storna le provvigioni in ogni caso in cui il cliente ritardi il pagamento della fattura per oltre 90 giorni o laddove ceda il relativo credito ad altro soggetto. È inutile dire che negli ultimi anni questo sistema mi sta mettendo estremamente in difficoltà e spesso devo rinunciare in toto alla provvigione anche quando la società rientra in possesso di gran parte delle somme (in caso di cessione del credito a terzi) o devo restituire provvigioni che poi alcuni mesi dopo, con il pagamento da parte del cliente mi vengono riaccreditate, magari in misura inferiore imputando sui miei compensi gli interessi per ritardo pagamento da parte del cliente.

Risposta: Il comportamento della preponente è assolutamente illegittimo. Come è noto infatti i commi 3 e 5 dell'art. 1748 del c.c. prevedono che

«salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

[...]
L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nella ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. È nullo ogni patto più sfavorevole all'agente». Quindi, mentre una clausola del contratto sottoscritto inter partes può prevedere delle modalità di liquidazione delle provvigioni più favorevoli per l'agente, rispetto a quelle dell'art. 1748 c.c., come nel caso di specie, non può però prevedere peggiorative («è nullo ogni patto contrario»). In altre parole, una volta corrisposta la provvigione, questa può (anzi deve) essere restituita solo e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il cliente e la mandante non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. Non basta quindi un semplice ritardo per richiedere indietro che il credito sia stato ceduto a un terzo (che comunque ha pagato all'azienda una quota parte del credito). Per richiedere indietro la provvigione il preponente non solo deve dimostrare quindi di aver intentato tutte le azioni idonee per recuperare il credito ma anche l'oggettiva irreperibilità dello stesso. ■

Soluzione Agenti

Offerta Shock!
WEB ORDER
OMAGGIO!

Web Order

SAMOBILE

E-mail: solage.info@ritoll.it - Tel: **06.41.22.76.62**

Soluzione Fatture Provvigionali

Software di Gestione per Agenti di Commercio

**a soli
70,00
Euro + iva**

**nuova
versione
2015**

- **Gestione Semplificata ed Automatica delle Fatture Provvigioni.**
- **Emissione e Stampa Fatture Provvigioni.**
- **Calcolo automatico Ritenute e Massimali ENASARCO - Statistiche ecc...**

Ed inoltre: Gestione Aziende Rappresentate • Gestione Schede Clienti • Listini Prodotti • Catalogo Fotografico e molto altro ancora

06.41.22.76.62 - soluzionefp@ritoll.it - www.fattureprovvigionali.it