

L'istituto previsto dall'art. 1743 c.c. è la prima causa di dissidio tra le parti

La clausola di esclusiva

Spesso il preponente inserisce formule penalizzanti per l'agente

Nel contratto di agenzia l'istituto dell'esclusiva viene originariamente introdotto dagli AEC del 1935 e successivamente inserito e disciplinato all'interno del Codice Civile nell'art. 1743. L'esclusiva può definirsi come quella previsione, normalmente bilaterale (vincolante cioè per entrambe le parti), che impegna l'azienda mandante a non conferire contemporaneamente a più agenti l'incarico di trattare i propri prodotti in una determinata zona, e dall'altra impegna corrispondentemente l'agente a non trattare nella zona prodotti concorrenti.

Più semplicemente, le parti si obbligano, per l'intera durata del rapporto, a non concludere con terzi contratti simili all'interno della zona contrattualmente prevista. Il vincolo in assenza di diversa volontà si estende anche alla commercializzazione diretta di prodotti da parte del mandante.

Così facendo si dovrebbe garantire, nello scopo del legislatore, attraverso l'impegno di entrambe le parti a limitare la propria libertà «imprenditoriale», un più solido vincolo di collaborazione con un evidente beneficio per le rispettive attività commerciali.

segue a pag. 2

Irap, rimborsi per i nostri associati

Purtroppo i tempi per la discussione di una causa tributaria in Sicilia sono spesso particolarmente lunghi e quindi solo a fine 2014 sono arrivate le prime pronunce sui ricorsi predisposti per alcuni nostri associati dai legali convenzionati. Siamo felici di comunicarvi che i primi segnali sono positivi e si segnala più di una sentenza favorevole agli agenti. Da sempre la Federagenti sostiene la non assoggettabilità all'Irap dell'agente che opera in forma individuale e senza beni strumentali eccedenti la media. L'ultima sentenza che conferma la bontà della tesi sostenuta dal sindacato risale allo scorso novembre ed è stata emessa dalla Commissione Tributaria Provinciale di Catania, si tratta della sentenza n. 8986/14/14 del 7 novembre 2014. Il ricorrente difeso dai ns. legali di Catania aveva proposto ricorso avverso il silenzio rifiuto della Agenzia delle Entrate relativo all'istanza di rimborso per gli anni 2005/2006/2007/2008 e 2009. Nel merito la difesa sosteneva che il rimborso era dovuto in quanto l'imposta in questione non poteva considerarsi applicabile al professionista che eserciti l'attività senza l'ausilio di alcun collaboratore, quasi esclusivamente presso i propri clienti, senza un ufficio specificatamente destinato all'esercizio di detta attività e con i mezzi strumentali limitatissimi in quanto mancherebbe il presupposto dell'autonoma organizzazione.

segue a pag. 3

Spesometro, la comunicazione del Fisco arriva tramite PEC

Per consentire ai contribuenti la regolarizzazione di eventuali violazioni, stanno arrivando da parte del Fisco le comunicazioni delle incongruenze rilevate a seguito del controllo incrociato delle informazioni fornite con le comunicazioni delle operazioni Iva e con le dichiarazioni dei sostituti di imposta per compensi di lavoro autonomo presentate per il 2011. Ricevuta la comunicazione, il contribuente potrà richiedere all'Agenzia ulteriori informazioni o segnalare elementi non considerati dalla stessa. Nel caso in cui riconosca l'eventuale errore, il contribuente potrà regolarizzare la posizione avvalendosi del c.d. «ravvedimento operoso», in modo da ottenere una riduzione della sanzione. Vi invitiamo quindi a controllare giornalmente la casella PEC e qualora arrivi la comunicazione di cui sopra a contattare subito la sede Federagenti di competenza. ■

In questo numero

- La clausola di esclusiva
- Irap, rimborsi per i nostri associati
- Spesometro, la comunicazione del Fisco arriva tramite PEC
- Bologna, pass ZTL – retromarcia sulla stangata ma solo dal 2016
- Le regole delle indennità di fine rapporto
- Gli studi di settore si adattano alla crisi
- Rubrica Legale



OFFERTA SHOCK!
WEB ORDER
in OMAGGIO!



www.soluzioneagenti.it/promoweborder

La clausola di esclusiva

Spesso il preponente inserisce formule penalizzanti per l'agente

di **Francesco Caporale**

— Conciliatore Sindacale Federagenti Roma —

Nel contratto di agenzia l'istituto dell'esclusiva viene originariamente introdotto dagli AEC del 1935 e successivamente inserito e disciplinato all'interno del Codice Civile nell'art. 1743. L'esclusiva può definirsi come quella previsione, normalmente bilaterale (vincolante cioè per entrambe le parti), che impegna l'azienda mandante a non conferire contemporaneamente a più agenti l'incarico di trattare i propri prodotti in una determinata zona, e dall'altra impegna corrispondentemente l'agente a non trattare nella zona prodotti concorrenti.

Più semplicemente, le parti si obbligano, per l'intera durata del rapporto, a non concludere con terzi contratti simili all'interno della zona contrattualmente prevista. Il vincolo in assenza di diversa volontà si estende anche alla commercializzazione diretta di prodotti da parte del mandante.

Così facendo si dovrebbe garantire, nello scopo del legislatore, attraverso l'impegno di entrambe le parti a limitare la propria libertà «imprenditoriale», un più solido vincolo di collaborazione con un evidente beneficio per le rispettive attività commerciali. La «zona» non deve necessariamente essere intesa in senso fisico come una determinata area geografica, ma può invece corrispondere a tipologie distributive (grande distribuzione o commercio al dettaglio), o consistere addirittura in elenchi nominativamente individuati di clienti e/o potenziali clienti, o ancora si possono stabilire criteri misti (es. farmacie e parafarmacie del comune X e parafarmacie della provincia Y). È importante ricordare come l'esclusiva costituisca un elemento naturale e non necessario del contratto di agenzia con la conseguenza che la stessa non ha carattere vincolante ed è quindi derogabile ad opera delle parti con specifica pattuizione contrattuale sul punto (non è così in altri contratti come per es. il franchising dove l'esclusiva a favore del franchisee rappresenta l'opportuna garanzia a fronte dell'investimento allo stesso richiesto).

Purtroppo tale derogabilità non è necessariamente bilaterale, ma può essere anche unilaterale, con il rischio che in alcuni casi la clausola di esclusiva viene prevista solo a favore della ditta mandante, senza che ciò dia origine a nullità della previsione contrattuale.

Ma vi è di più, infatti la giurisprudenza è arrivata addirittura ad accertare l'esistenza di una volontà derogatoria all'esclusiva (sia unilaterale che bilaterale) laddove questa sia desumibile dal comportamento di fatto tenuto dalle parti nella fase di esecuzione del contratto e quindi in assenza di una specifica previsione scritta sul punto.

Il diritto di esclusiva, nella definizione fornita dall'art. 1743 c.c., consiste quindi, nella normalità, nel divieto per il preponente di conferi-

re contemporaneamente a più agenti l'incarico di promuovere la conclusione di contratti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, e corrispondentemente nel divieto per l'agente di assumere, nella stessa zona e per lo stesso ramo, l'incarico di trattare gli affari di diverse imprese in concorrenza tra loro.

Il divieto posto a carico del preponente dovrebbe intendersi comprensivo dell'impossibilità di svolgere attività nella zona in qualsiasi forma e cioè 1) attraverso dipendenti (funzionari commerciali), 2) attraverso l'apertura di punti vendita diretti e 3) attraverso la stipula di contratti di distribuzione/concessione, ma purtroppo il punto non è pacifico né in dottrina né in giurisprudenza.

La totalità degli addetti ai lavori concorda circa l'illegittimità della condotta dell'imprenditore consistente nell'affiancare all'agente una rete vendite aziendale che contratta direttamente con i clienti, ma molti ammettono che il preponente possa comunque effettuare vendite che non scaturiscono dallo svolgimento di una sua attività di promozione, ma siano conseguenti a richieste pervenute allo stesso direttamente dai clienti (che magari conoscono il prodotto attraverso altri canali, es. internet).

In questo caso se la zona è concessa in esclusiva all'agente troverà comunque applicazione il 2° comma dell'art. 1743 c.c. con conseguente diritto dello stesso alla provvigione, ma il contratto benché in esclusiva potrebbe contemplare una deroga per tali vendite a svantaggio dell'agente, che potrebbe non vedersi riconosciuto alcun compenso.

Diverso è poi l'orientamento degli addetti quando si tratta di valutare la legittimità della stipula di accordi di distribuzione o l'apertura di negozi «direzionali» o «monomarca».

Nel primo caso si evidenzia infatti come l'accordo di distribuzione/concessione spesso preveda (almeno formalmente) che il distributore rivenda a determinate categorie di clientela che non rientrano tra i clienti riservati all'agente.

Nel secondo caso si sottolinea come i negozi «direzionali» o «monomarca» siano direttamente riservati al consumatore finale e quindi non si sovrappongono alla categoria di clienti riservata in contratto all'agente.

È invece evidente che in entrambi i casi vi è una sostanziale violazione del contenuto della clausola di esclusiva in quanto il distributore, di fatto, vende a chiunque si presenti senza verificare a quale «categoria» di cliente appartenga, mentre il negozio «direzionale» servito direttamente dall'azienda, ponendosi in forte concorrenza con gli altri rivenditori degli stessi prodotti può provocare un netto calo di fatturato fra i clienti dell'agente che inoltre non si vede riconosciute le provvigioni sulle merci collocate tramite il negozio monomarca.

Questa è la naturale conseguenza del fatto che la clausola di esclusiva ha un ambito di efficacia soggettivo con effetti vincolanti esclusivamente tra le parti del contratto, senza che possa configurarsi un'estensione delle limitazioni in essa previste nei confronti di quei sog-

getti che stipulano diversi accordi commerciali con il preponente e che rimangono sostanzialmente estranei agli obblighi reciprocamente assunti dai contraenti con la stipula del contratto di agenzia.

Una parziale tutela è fornita all'agente dal disposto del secondo comma dell'art. 1743 c.c. che prevede il diritto dell'agente alla provvigione anche per gli affari conclusi dal preponente con clienti che l'agente aveva precedentemente acquisito per affari dello stesso tipo, o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito. Anche in questo caso quindi la previsione codicistica può essere superata dalla diversa volontà delle parti.

Di contro la clausola di esclusiva è spesso micidiosa nel regolamentare l'esclusiva dal lato dell'agente, che è impossibilitato, nella stragrande maggioranza dei casi a promuovere prodotti anche solo parzialmente in concorrenza con quelli oggetto del contratto.

In relazione al concetto di «stesso ramo di attività/affari» di cui parla l'art. 1743 c.c. gli Accordi Economici Collettivi prevedono, in linea con quanto stabilito dalla giurisprudenza di legittimità, che non possano considerarsi in concorrenza «generi di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili tra di loro», ma la definizione è stata comunque oggetto di dispute e in alcuni casi è stata rilevata una violazione di esclusiva a fronte di commercializzazione di prodotti comunque diversi. Ma cosa potrebbe succedere se un'azienda che produce infissi a giorno antisfondamento contestasse ad un agente la promozione di prodotti quali serrande e persiane blindate?

I prodotti sono per foggia profondamente diversi e la destinazione d'uso è solo parzialmente simile, ma la clientela a cui sono indirizzati è senz'altro potenzialmente la stessa.

È dunque fondamentale che sul punto l'agente richieda una precisa individuazione da parte della preponente dei beni da considerarsi anche solo potenzialmente in esclusiva e che ottenga un espresso consenso alla promozione di specifici articoli che già rappresenta o intende promuovere in futuro.

Nel prossimo articolo analizzeremo meglio la clausola di esclusiva in relazione al nuovo e sempre più rilevante fenomeno del commercio elettronico.

Per il momento concludiamo ricordando l'importanza che al momento della conclusione dell'accordo, l'agente verifichi che la clausola di esclusiva non solo sia inserita nel contratto, ma soprattutto che sia formulata in modo da risultare consona alle sue aspettative. Per questo è consigliabile, prima della firma, far visionare il contratto ad un professionista o ad un esperto del contratto di agenzia. ■



Irap, rimborsi per i nostri associati

Notizie positive a seguito delle discussioni dei ricorsi

di **Rita Notarstefano**

— Responsabile Federagenti Sicilia Orientale —

Purtroppo i tempi per la discussione di una causa tributaria in Sicilia sono spesso particolarmente lunghi e quindi solo a fine 2014 sono arrivate le prime pronunce sui ricorsi predisposti per alcuni nostri associati dai legali convenzionati. Siamo felici di comunicarvi che i primi segnali sono positivi e si segnala più di una sentenza favorevole agli agenti. Da sempre la Federagenti sostiene la non assoggettabilità all'Irap dell'agente che opera in forma individuale e senza beni strumentali eccedenti la media. L'ultima sentenza che conferma la bontà della tesi sostenuta dal sindacato risale allo scorso novembre ed è stata emessa dalla Commissione Tributaria Provinciale di Catania, si tratta della sentenza n. 8986/14/14 del 7 novembre 2014.

Il ricorrente difeso dai ns. legali di Catania aveva proposto ricorso avverso il silenzio rifiuto della Agenzia delle Entrate relativo all'istanza di rimborso per gli anni 2005/2006/2007/2008 e 2009.

Nel merito l'agente sosteneva che il rimborso era dovuto in quanto l'imposta in questione non poteva considerarsi applicabile al professionista che eserciti l'attività senza l'ausilio di alcun collaboratore, quasi esclusivamente presso i propri clienti, senza un ufficio specificatamente destinato all'esercizio di detta attività e con mezzi strumentali limitatissimi in quanto mancherebbe il presupposto dell'autonoma organizzazione.

L'Agenzia delle Entrate contestava i motivi di ricorso e sosteneva la irrilevanza degli ele-

menti adottati dal ricorrente in quanto «l'IRAP è un'imposta reale che attinge gli esercenti attività di lavoro autonomo, fra cui i professionisti che prestano attività intellettuale»; inoltre fra gli elementi dell'organizzazione dovevano ricomprendersi le autovetture e i beni immateriali non esclusivi della vita familiare.

Secondo l'Amministrazione resistente «l'attività di libero professionista anche qualora fosse svolta nella propria abitazione e senza l'aiuto di collaboratori, ed è il caso de quo, non può prescindere da una seppur minima forma di autonomia organizzativa, che costituisce elemento per differenziare tale attività da quella del lavoratore dipendente» e, inoltre, le uniche attività professionali svolte in assenza di una minima ed autonoma organizzazione sono quelle occasionali o a contenuto intrinsecamente artistico o professionale.

La Commissione Tributaria adita ha accolto il ricorso e dichiarato l'illegittimità del silenzio rifiuto dell'Ufficio finanziario richiamando, nella sua decisione, i principi indicati dalla Corte di Cassazione nelle sentenze n. 12108 del 26 maggio 2009 e n. 13095 del 25 luglio 2012. In particolare la Suprema Corte ricorda che **non è sufficiente affermare che l'agente di commercio esercita attività d'impresa per concludere automaticamente che si tratti di attività assoggettata a Irap. È necessario, invece, esaminare concretamente se sussista o meno il presupposto impositivo a cui è subordinata la tassazione Irap, ossia l'autonoma organizzazione.**

Nello specifico l'ammontare delle spese in rapporto ai compensi percepiti, la variabilità delle spese e dei compensi in maniera non proporzionale negli anni di riferimento, l'indicazione dei beni strumentali utilizzati così come indicati in ricorso, documentati con la produzione del libro cespiti ammortizzabili e non contestati dal-

la resistente, non consentono di ritenere la sussistenza di una «stabile organizzazione». La categoria ha così ottenuto un'ennesima vittoria, nell'attesa che il legislatore, da tempo sollecitato, intervenga con una modifica normativa. Tale mancata modifica infatti continua a determinare contenziosi che non avrebbero motivo di esistere.



Corre l'obbligo di evidenziare come sul territorio nazionale si possa osservare una assoluta disomogeneità nell'operato delle varie Agenzie delle Entrate. A fronte di situazioni praticamente identiche si va da Uffici finanziari che procedono al rimborso dell'imposta direttamente a fronte di presentazione di semplice istanza amministrativa ad Agenzie come quelle siciliane dove, al momento, è sempre necessario adire i giudici tributari per vedersi riconosciuto il proprio diritto alla restituzione dell'Irap indebitamente versata.

Nonostante ciò spingiamo la categoria a non demordere e a continuare prima di tutto a presentare le istanze di rimborso e, ove non sufficiente, a presentare ricorso davanti alla Commissioni Tributarie.

La ns. insistenza ha finora portato dei frutti quindi occorre continuare e non abbassare la guardia.

Ricordiamo che tutti i consulenti Federagenti sono a Vs. disposizione per ulteriori chiarimenti e per la necessaria assistenza. ■

Bologna, pass ZTL – retromarcia sulla stangata ma solo dal 2016

Molte associazioni del mondo del commercio e dell'intermediazione commerciale insieme a Federagenti avevano fatto sentire forte la loro protesta contro lo spropositato aumento deciso dal Comune di Bologna del pass per entrare all'interno della ZTL.

La lettera di protesta inviata dal Tavolo Unico delle Imprese ha avuto il risultato di far fare al Comune una parziale marcia indietro annunciando una riduzione del 30% delle tariffe per i

permessi, ma solo a decorrere dal 2016.

Sebbene si tratti di un successo parziale è comunque importante evidenziare come l'amministrazione cittadina abbia compreso le ragioni della protesta e abbia riconosciuto nelle associazioni di categoria un serio interlocutore con cui dialogare e confrontarsi.

Sarà cura della Federagenti attraverso i propri dirigenti locali continuare a sensibilizzare le istituzioni locali rappresentando alle stesse

la reale impossibilità per alcuni agenti di commercio di svolgere la propria attività lavorativa senza utilizzare l'automezzo privato all'interno dei centri storici. Si pensi ai colleghi che trasportano campionari di ingente valore o estremamente ingombranti per i quali, ovviamente, anche volendo il trasporto pubblico non può in alcun modo rappresentare una alternativa all'utilizzo del mezzo proprio. ■

Iscriviti a Federagenti

chiama il
Numero Verde

800.970.976

Le regole delle indennità di fine rapporto

di **Angelo Marchi**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

All'atto della risoluzione del rapporto, ricorrendo i presupposti richiesti dalla legge, sono dovute all'agente le indennità di fine rapporto e le altre indennità comunque legate allo scioglimento del contratto e, cioè, l'indennità per il patto di non concorrenza post-contrattuale e l'indennità sostitutiva del preavviso.

Pertanto se il contratto si scioglie per volontà della ditta mandante o su iniziativa dell'agente a seguito di grave inadempimento della mandante (risoluzione per giusta causa) e vi è il diritto dell'agente al pagamento delle indennità, il primo passo da fare consiste nell'individuare le norme in base alle quali tali indennità devono essere calcolate.

A tal fine risulta indispensabile procedere all'esame del contratto di agenzia sottoscritto con l'azienda mandante per verificare la normativa che regola il rapporto.

Il contratto potrà contenere il richiamo a uno specifico Accordo Economico Collettivo (AEC) oppure al Codice Civile. In caso di silenzio sul punto dovranno considerarsi applicabili le norme del Codice Civile.

Gli Accordi Economici Collettivi (AEC) attualmente in vigore sono:

- AEC Federagenti/Cidec-Anpit Confazienda-Fedimprese del 22.04.2013
- AEC FNAARC-FIARC-USARCI Confcommercio, Confesercenti, Confcooperative del 20.02.2009 (integrato con modifiche del 10.03.2009)
- AEC FNAARC-FIARC-USARCI Confindustria del 30.07.2014
- AEC FNAARC-FIARC-USARCI Confapi del 17.09.2014 (Piccola e Media Industria)
- AEC FNAARC-FIARC-USARCI Confartigianato del 12.06.2002

Il Codice Civile regola le indennità collegate alla fine del rapporto agli articoli 1750, 1751 e 1751 bis.

Il successivo passaggio, ai fini di un corretto conteggio delle indennità è quello di verificare la natura del rapporto agenziale e più precisamente se l'agente è mono o plurimandatario. Il punto è spesso oggetto di incertezze, non essendo insolita, anche fra persone non del tutto digiune di conoscenze in materia, la confusione di quest'aspetto con l'istituto del tutto diverso dell'esclusiva.

L'agente è monomandatario solo se, per espressa disposizione contrattuale, non può assumere alcun altro mandato sia esso o meno in concorrenza con quello che prevede tale obbligo.

Per fare un esempio il rappresentante di scarpe che non può assumere mandati in concorrenza può tranquillamente assumere un mandato per la vendita di cinture e borse e quindi è plurimandatario pur non potendo assumere mandato per nessuna altra azienda di scarpe: la circostanza poi che, di fatto, un agente abbia un solo mandato non lo trasforma in monomandatario in assenza di specifica previsione. Chiarito questo aspetto possiamo tornare alle

indennità. Tutti gli AEC prevedono le seguenti indennità:

- Indennità di risoluzione rapporto (c.d. FIRR)
- Indennità suppletiva di clientela
- Indennità meritocratica
- Indennità di mancato preavviso
- Indennità per patto di non concorrenza

Veniamo ora a una breve e sintetica esposizione delle singole indennità ricordando che per una attenta valutazione dei presupposti e delle variabili delle stesse è opportuno rivolgersi a un consulente con specifica preparazione in materia di agenzia. Le indennità di fine rapporto previste dagli AEC sono alternative all'indennità di fine rapporto prevista dal Codice Civile (c.d. Indennità europea di cui all'art.1751 c.c.) nel senso che se si richiede il pagamento di quest'ultima indennità l'eventuale FIRR versato va da questa sottratto.

N.B. l'indennità prevista dall'art. 1751 c.c., ove ne esistano i presupposti di fatto e di diritto, può, stando al codice e all'interpretazione giurisprudenziale maggiormente accreditata, essere sempre richiesta in alternativa dall'agente (se questo conteggio è per lui più favorevole) anche se il contratto richiama la disciplina degli Accordi Economici Collettivi.

Il **FIRR**, solitamente depositato dalla ditta presso la Fondazione Enasarco è, salvo rare eccezioni, sempre dovuto per il solo fatto della risoluzione del rapporto indipendentemente dalle cause della stessa e dalla parte che abbia assunto l'iniziativa. Esso è *calcolato sulla base delle provvigioni maturate e liquidate fino al momento della cessazione stessa nella misura dell'1% dell'intero ammontare delle provvigioni liquidate all'agente o rappresentante e integrata nelle misure del 3% fino al limite di € 6.200 (€ 12.400 se monomandatario) di provvigioni liquidate per ciascun anno e dell'1% per la parte di provvigioni liquidate tra € 6.200 e € 9.300 (fra € 12.400 e € 18.600 se mono).*

L'**Indennità suppletiva di clientela** si calcola sull'ammontare globale delle provvigioni per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto ed è pari al 3% sulle provvigioni maturate nei primi 3 anni di durata del rapporto di agenzia; 3,50% sulle provvigioni maturate dal quarto al sesto anno compiuto; 4% sulle provvigioni maturate negli anni successivi. (Gli AEC del settore Industria e Piccola e Media Industria prevedono un limite provvigionale al di sopra del quale non viene conteggiata la maggiorazione spettante in forza dell'anzianità del rapporto pari a € 45.000). Agli effetti della liquidazione dell'indennità suppletiva di clientela saranno computate anche le somme corrisposte espressamente e specificatamente a titolo di rimborso o di concorso spese o di premio.

L'**Indennità meritocratica** spetta solo laddove l'agente abbia apportato nuovi clienti e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e viene calcolata con meccanismi diversi a seconda dell'AEC esaminato. Il calcolo comunque avviene sostanzialmente operando un raffronto fra le provvigioni guadagnate o il fatturato prodotto dall'agente nel periodo finale (individuato in trimestri) del contratto rispetto a alle provvigioni guadagnate o

al fatturato prodotto nel primo periodo di rapporto (anch'esso individuato in trimestri). Ovviamente il numero di periodi da prendere in considerazione aumenta con l'aumentare della durata del rapporto.



L'indennità meritocratica è stata introdotta dal 2013 anche nell'AEC Federagenti. Il tratto assolutamente peculiare di tale voce indennitaria, rispetto a quelle previste dagli altri AEC, è che l'indennità meritocratica Federagenti risulta dovuta non solo nei casi in cui l'agente abbia incrementato il fatturato o la clientela aziendale, ma anche nel caso in cui l'abbia conservato immutato. Infatti alla luce della perdurante crisi economica concretizzatasi in una costante discesa negli ultimi cinque anni di tutti gli indicatori di consumo e di spesa, nessuno può dubitare che anche la semplice conservazione del fatturato rappresenti un segnale positivo e in controtendenza rispetto al quadro generale e, dunque, risulti meritevole di riconoscimento economico. I criteri di determinazione dell'indennità (previsti nell'art. 12) sono stati pensati tenendo conto della durata del rapporto e dei risultati finali conseguiti, quindi vi è ovviamente differenza tra quanto spettante a seguito di un piccolo incremento raggiunto in svariati anni di rapporto e lo stesso incremento raggiunto in uno o due anni. In assoluto comunque la nuova voce indennitaria è stata concepita nell'ottica di assicurare, in questo difficile momento, alla platea più vasta possibile di agenti un'ulteriore somma su cui poter contare all'atto della cessazione del rapporto.

L'**Indennità europea** è quella prevista dall'art. 1751 del Codice Civile e spetta in presenza dei requisiti stabiliti per l'indennità meritocratica (apporto di nuovi clienti e/o sensibile sviluppo degli affari con i clienti esistenti, nonché conservazione di tali vantaggi per l'azienda). Essa è pari alla media annua delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni o, se il contratto risale a meno di cinque anni, alla media del periodo in questione.

L'**Indennità di mancato preavviso** è dovuta in caso di risoluzione immediata di un rapporto a tempo indeterminato senza rispetto appunto del termine di preavviso dovuto (al rispetto del termine sono tenute entrambe le parti, quindi tale indennità può spettare pure alla mandante se è l'agente a non rispettare i termini).

Il periodo di preavviso dipende dalla durata del rapporto e dalla natura dello stesso (mono o plurimandatario). In sostanza la parte recedente che intenda porre fine, con effetto immediato al rapporto, dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno solare precedente quanti sono i mesi di preavviso dovuti. Ove più favorevole, la media retributiva per la determinazione dell'indennità sostitutiva di preavviso, sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso. L'indennità sostitutiva del preavviso va computata su tutte le somme corrisposte in dipendenza del contratto di agenzia, anche a titolo di rimborso o concorso spese o di premio. Se il rapporto ha durata inferiore all'anno, l'in-

dennità va conteggiata sulla media del più breve periodo. Tale indennità è dovuta anche se il contratto richiama il Codice Civile che però non determina alcuna modalità di calcolo. In questi casi si rimanda quindi all'AEC teoricamente applicabile al caso concreto.

L'Indennità per il patto di non concorrenza è dovuta appunto nel caso in cui il contratto individuale preveda una limitazione della libertà commerciale dell'agente successivamente allo scioglimento del contratto di agenzia. Limitazione che si concretizza nell'impossibilità per l'agente di operare con ditte in concorrenza con la precedente azienda preponente. Il patto può avere una durata massima di 24 mesi ed è

ovviamente retribuito con modalità che differiscono in base all'AEC richiamato. Anche questa indennità è prevista dal Codice Civile e anche in questo caso valgono le considerazioni sopra formulate.

Le indennità per la cessazione del rapporto (indennità europea – Firr – clientela – preavviso) secondo la Cassazione si prescrivono in 10 anni. L'art. 1751 del c.c., peraltro, dispone che la richiesta delle indennità debba essere effettuata dall'agente/representante entro un anno dalla cessazione del rapporto a pena di decadenza. Per calcolare esattamente tutte le indennità sopra descritte è necessario avere un quadro certo di tutti gli imponibili provvigionali percepiti

durante l'intero periodo di durata del rapporto, correttamente divisi per anno di imputazione, nonché una completa documentazione inerente tutte le ulteriori somme eventualmente percepite a diverso titolo (es. rimborsi spesa) che nella normalità devono essere prese in considerazione ai fini dei conteggi.

Nel ricordarvi che i conteggi di fine rapporto vengono eseguiti gratuitamente per tutti gli associati Federagenti vi invitiamo a rivolgervi per ogni necessità alle nostre sedi territoriali che tramite i ns. consulenti sapranno fornirvi tutta l'assistenza necessaria. ■

Pubblicate le linee guida per comunicare i dati necessari alla revisione congiunturale

Gli studi di settore si adattano alla crisi

L'Agencia delle Entrate fornisce gli opportuni chiarimenti

di **Susanna Baldi**

— Dottore Commercialista - Consulente Federagenti —

L'Agencia delle Entrate con la circolare n. 28 di venerdì 17 luglio ha confermato il consueto appuntamento con le istruzioni e i chiarimenti per l'applicazione degli studi di settore. Tra i chiarimenti più importanti, quest'anno si evidenzia la preclusione al regime premiale nel caso di modello infedele se cambiano i risultati, pur mantenendo congruità e coerenza.

Il primo punto affrontato dall'Agencia riguarda la revisione congiunturale degli studi di settore. Sono quattro le tipologie di correttivi anticrisi individuate dal DM 15 maggio 2015 per gli studi di settore applicabili al periodo d'imposta 2014:

- interventi relativi all'analisi di normalità economica riguardanti l'indicatore «durata delle scorte»;
- correttivi congiunturali di settore;
- correttivi congiunturali territoriali;
- correttivi congiunturali individuali.

La principale novità riguardante le analisi predisposte per la revisione congiunturale specia-

le degli studi di settore per il periodo d'imposta 2014 è costituita però da un apposito studio sull'analisi dell'efficienza produttiva. Per l'attivazione di tale correttivo è necessaria la compilazione del quadro T.

L'Agencia delle Entrate ricorda che in tale quadro devono essere indicati i dati relativi ai soli periodi d'imposta in cui è stato dichiarato lo stesso codice attività prevalente o applicato lo stesso studio di settore rispetto al 2014. I soggetti che nelle tre annualità di riferimento (2011-2012-2013) hanno svolto un'attività prevalente per la quale hanno applicato uno studio di settore diverso da quello applicato nel 2014, non possono compilare il citato quadro T.

Nei confronti di tali contribuenti, non potendo disporre dei dati fondamentali per il calcolo dei correttivi crisi, è quindi preclusa la possibilità di accesso al correttivo relativo alla rimodulazione dell'indicatore «durata delle scorte» e al correttivo «congiunturale individuale».

In tali casi, i soggetti interessati potranno fornire indicazioni in merito alla situazione specifica utilizzando la sezione relativa alle annotazioni di Gerico 2015, ovvero lo specifico software «Segnalazioni» che sarà predisposto dall'Agencia delle Entrate per segnalare eventuali circostanze in grado di giustificare lo sco-

stamento dalle risultanze degli studi di settore. Il regime premiale, previsto dall'articolo 10 del DL 201/2011 per i soggetti congrui, coerenti e normali alle risultanze degli studi, si applica a condizione che il contribuente abbia regolarmente assolto gli obblighi di comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, indicando fedelmente tutti i dati previsti. Secondo l'Agencia delle Entrate l'infedele compilazione di uno dei campi previsti nella modulistica degli studi di settore che abbia riflessi sull'assegnazione ai cluster, la stima di congruità o il posizionamento degli indicatori di coerenza e normalità comporta la decadenza dai benefici premiali. In particolare nel documento di prassi viene affermato che l'indicazione infedele dei dati preclude l'accesso ai benefici del regime premiale per il solo fatto che non è stata verificata una condizione che la legge ha posto come necessaria al fine di poter fruire di tali benefici, a prescindere se la sostituzione dei dati infedeli con quelli veritieri comporti una situazione di non congruità o di non coerenza agli indicatori. ■

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



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

a cura di **Luca Orlando**

— Componente Direttivo Nazionale Federagenti —

Domanda: La preponente, dopo avermi comunicato la disdetta del contratto, ha cominciato, durante il periodo di preavviso, a formulare richieste insistenti di affiancamenti con l'agente subentrante, di invio di report settimanali e in due mesi mi ha convocato due volte in azienda per riunioni (mentre nella normalità se ne faceva una l'anno). A fronte dei miei rifiuti mi ha inviato una nuova comunicazione cessando in tronco il contratto per giusta causa perché a loro dire sono inadempiente agli obblighi contrattuali e starei lavorando per una ditta in concorrenza. In realtà il contratto firmato nel 2008 non prevede né affiancamenti né report e il nuovo contratto che ho firmato con altra azienda che opera in concorrenza decorrerà solo dal 1° settembre (il preavviso del vecchio mandato sarebbe scaduto il 20 luglio).

Risposta: La situazione è interessante e molto più frequente nella pratica di quanto comunemente si creda. Ovviamente una risposta esauriente è possibile solo a seguito di un approfondito esame dei fatti e della documentazione, comunque in linea di principio c'è più d'un aspetto che vale la pena evidenziare. Innanzitutto è opportuno ricordare (e la cosa non è sempre ben chiara né alle aziende preponenti né agli agenti) che durante il periodo di preavviso il rapporto prosegue fra le parti con gli stessi obblighi e diritti. Ovviamente se durante il periodo di preavviso una delle parti viene meno ai suoi doveri, ciò comporta la possibilità per l'altra di fare ricorso all'istituto del recesso per giusta causa previsto dall'art. 2119 c.c. in relazione al rapporto di lavoro subordinato che per evidente analogia si ritiene pacificamente applicabile al contratto di agenzia, ma molto spesso accade che durante il preavviso, le aziende chiedano all'agente impegni e adempimenti ulteriori, magari strumentali al subentro del nuovo agente, ma che non trovano giustificazione o fondamento nel contratto in essere. Le preponenti (non sempre in buona fede) ritengono cioè che durante il preavviso all'agente competa «l'inserimento» del nuovo agente

in zona. Se il contratto lo prevede, tale attività è ovviamente dovuta, ma laddove nulla dica (come per la quasi totalità dei contratti) l'agente può adoperarsi per «facilitare» l'azienda e il collega subentrante, ma non è obbligato a farlo. A maggior ragione non è obbligato ad assumere impegni ex novo (quali l'invio di report periodici non previsti e la presenza a riunioni «straordinarie»).

Purtroppo, in alcuni casi, tali richieste sono avanzate dalle mandanti proprio nel tentativo di esasperare l'agente o di far apparire la scarsa diligenza dello stesso nell'adempimento dell'attività agenziale, al fine di giustificare un recesso che, di fatto, consentirebbe all'azienda di sottrarsi al pagamento delle indennità di fine rapporto altrimenti dovute.

Ciò detto, occorre comunque valutare ai fini della legittimità della successiva comunicazione di recesso in tronco della preponente, il comportamento effettivamente tenuto dall'agente. Nel caso di specie, quanto descritto dall'agente non sembra certo concretizzare un comportamento inadempiente e la ricerca di un nuovo mandato avvenuta anche contattando una ditta che promuove prodotti concorrenti non configura una illegittimità.

Diversa sarebbe la valutazione laddove, a seguito della firma di un nuovo mandato che comunque spiegherà i suoi effetti solo successivamente allo spirare del periodo di preavviso, l'agente inizi di fatto a promuovere i prodotti della nuova azienda. Il comportamento potrebbe essere rilevante, ai fini di un recesso per giusta causa, anche nel caso in cui tale attività promozionale sia effettuata in maniera indiretta, per esempio non operando con la necessaria diligenza e professionalità nella raccolta degli ordini a favore dell'attuale preponente, con l'intento invece di facilitare la raccolta di ordini a favore della nuova mandante. Quindi, in conclusione, per valutare la fondatezza o meno del recesso operato dalla mandante occorre esaminare in concreto l'atteggiamento assunto dall'agente nello svolgimento della sua attività durante il periodo di preavviso.

Domanda: Alcuni mesi fa ho interrotto un rapporto durato oltre 2 anni con compensi provvisori medi di circa 900 euro al mese e alcuni giorni fa ho ricevuto una liquidazione del Firr di poco più di 300 Euro. Come è possibile (viene allegata documentazione per effettua-

Risposta: Abbiamo visionato e analizzato la documentazione inviata e tutto risulta perfettamente corretto. L'esiguità della liquidazione non dipende da un errore della Fondazione, ma dalla tempistica del rapporto che è iniziato il 2 gennaio 2013 e si è interrotto, a seguito, di recesso da parte della ditta mandante in data 28 febbraio 2015 (con lavorazione parziale del periodo di preavviso e corresponsione di indennità per il periodo non concesso). L'azienda ha proceduto a comunicare tempestivamente all'Enasarco la cessazione e l'Ente (anche in breve tempo per la verità) ha proceduto al versamento di quanto depositato dalla mandante presso la Fondazione a tale titolo. La mandante da parte sua ha provveduto al versamento della dovuta indennità di mancato preavviso e dell'indennità suppletiva, ma ha dimenticato di versare la residua quota Firr. Cosa è successo? Come è noto le mandanti devono versare il Firr relativo all'anno precedente entro il 31 marzo dell'anno in corso. Nel caso di specie, quindi, quando l'Enasarco ha liquidato il Fondo Indennità Risoluzione Rapporto le ha corrisposto solo il Firr relativo al primo anno di contratto (2013) non essendo stati effettuati dall'azienda altri versamenti a tale titolo. La mandante infatti avrebbe dovuto versare il Firr relativo a tutto il 2014 e al primo trimestre del 2015 (più correttamente al periodo gennaio-febbraio 2015) all'Ente entro il 31 marzo di quest'anno, ma essendosi il rapporto interrotto prima del termine la somma pari a poco più di 470 euro (in base ai conteggi effettuati), avrebbe dovuto essere versata direttamente a lei.

È importante quindi, all'atto della risoluzione verificare se il Firr relativo all'anno precedente sia stato regolarmente versato alla Fondazione e, in caso contrario, attivarsi richiedendolo direttamente all'azienda. Le consigliamo quindi di contattare l'azienda per ottenere la differenza spettante e le ricordiamo che il Firr è esente da Iva e soggetto a ritenuta d'acconto. ■



Cerchi Agenti di
Commercio ?

chiama ora

800.86.16.16

Gestisci le tue Fatture provvisoriale al 100% senza errori !!!



Emissione delle **Fatture Provvisoriale** e **Note di Credito**, calcolo automatico della **Ritenuta d'Acconto**, raggiungimento **Massimali Enasarco**.
Verifica il pagamento di ogni singola fattura, ed infine, al termine di un rapporto, **tutela i tuoi interessi** verificando tutti i conteggi:

**FIRR, INDENNITÀ CLIENTELA,
MANCATO PREAVVISO,
INDENNITÀ MERITOCRATICA!**

Proteggi il tuo lavoro e i tuoi guadagni,
mantenendo il pieno controllo
su tutti i conteggi Enasarco e
Ritenute d'acconto.

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

06.41.22.76.62

FATTURE PROVVISORIALI PLUS



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