

Il giornale della federazione degli agenti, intermediari e rappresentanti di commercio

I contenuti della lettera inviata dai vertici della Cisl e della Federagenti ai ministeri competenti

Enasarco, legalità da ripristinare

Non è da escludere la possibilità di commissariare l'ente

Il 20 luglio scorso si è proceduto al rinnovo del consiglio di amministrazione della Fondazione Enasarco, per il quale il presidente dell'Ente, Brunetto Boco, ha disatteso le indicazioni ricevute dal ministero del lavoro, che in qualità di organo vigilante aveva indicato, a termini di legge, l'elenco delle associazioni sindacali maggiormente rappresentative della categoria, includendovi la Federagenti Cisl. L'attuale cda risulta quindi insediato in evidente violazione delle norme statutarie dell'Enasarco e per questo la Federagenti, nelle more degli esiti del ricorso presentato dinanzi ai giudici amministrativi, ha ritenuto opportuno investire della vicenda nuovamente i ministeri del lavoro e delle finanze che nella loro qualità di ministeri vigilanti devono essere messi nella condizione di valutare con pienezza la situazione di fatto e di diritto che ha portato all'insediamento dell'attuale cda della Fondazione

Enasarco. A questo scopo i vertici della Cisl e della Federagenti hanno inviato ai ministeri competenti la lettera che, di seguito, si riproduce integralmente, per sollecitare un loro autorevole intervento: «I sottoscritti Francesco Cavallaro, nella qualità di Segretario della Cisl, Confederazione italiana sindacati autonomi lavoratori, e Manfredo Cornaro, nella qualità di presidente della Federagenti, Federazione autonoma agenti e rappresentanti di commercio - Cisl, premesso che: - con note del 25 maggio e 5 luglio scorso, le scriventi organizzazioni sindacali chiedevano a codesti spett.li ministeri alcuni chiarimenti in merito alla procedura di nomina del consiglio di amministrazione dell'Enasarco; - in particolare si chiedeva di acquisire il provvedimento di individuazione delle associazioni sindacali legittimate a designare un proprio rappresentante in seno al suddetto organo; -

le richieste trovavano riscontro nella nota del 22 luglio scorso, con la quale il direttore generale del ministero del lavoro e delle politiche sociali, direzione generale per le politiche previdenziali comunicava che: «Questa Amministrazione, sulla scorta dei dati di rappresentatività acquisiti dalla competente direzione generale della tutela delle condizioni di lavoro, e avuto riguardo ai criteri elaborati e affinati nel corso del tempo dalla giurisprudenza amministrativa in materia, ha accertato, secondo un ordine graduale discendente, le associazioni sindacali maggiormente rappresentative della categoria chiamate a comporre l'organo collegiale»; «di tale esito istruttorio è stata data comunicazione, con nota prot. n. 6192 del 14/6/2011, al presidente della Fondazione, ai sensi dell'art. 8, comma 2, dello Statuto Enasarco, cui ha fatto seguito un'ulteriore

continua a pagina 2

La certificazione di qualità è sinonimo di professionalità

Si è svolta lo scorso 5 novembre a Bologna, presso la prestigiosa sala del Baraccano, la consegna dei diplomi di certificazione di qualità DT58 Federagenti a 30 agenti di commercio. All'evento, organizzato da ArcoFederagenti Bologna, hanno partecipato tra gli altri il senatore Giancarlo Sangalli, membro della commissione parlamentare industria, commercio e turismo, l'assessore al lavoro del comune di Bologna Matteo Lepore e il segretario generale Federagenti Luca Gaburro.

Sangalli ha rimarcato come proprio in un momento, come l'attuale, di grave crisi occorra rilanciare l'economia anche attraverso questo tipo di iniziative, che premieranno quei professionisti in grado di innalzare il proprio livello qualitativo grazie ad un percorso di formazione continua quale quello previsto dai corsi di certificazione qualità Federagenti, mentre l'assessore Lepore a nome delle Istituzioni felsinee ha espresso la soddisfazione di vedere certificati 30

continua a pagina 4

IN QUESTO NUMERO

- Enasarco, legalità da ripristinare
- La certificazione di qualità è sinonimo di professionalità
- Irap, ennesima pronuncia pro agenti
- Agenti, suppletiva sotto i raggi X
- La fattura fa la differenza
- Certificazione di qualità, prossima tappa Rovigo
- Incassi, l'autorizzazione a riscuotere va conferita per iscritto

CORSI PER LA CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

IL PROSSIMO SEMINARIO DI PRESENTAZIONE DEL CORSO SI TERRÀ A ROVIGO (si veda a pagina 5) SE SEI INTERESSATO A PARTECIPARE CONTATTA FEDERAGENTI-ROVIGO AI NN. 0425/423482 OPPURE 335/5258942 PER INFORMAZIONI GENERALI CONTATTA I NN. 06.51530121 - 06.5037103

ISCRIVITI A FEDERAGENTI

A partire da 150 € annui. Assistenza legale ai minimi tariffari, con rimborso degli anticipi versati in caso di esito negativo della causa.

maggiori informazioni a pag. 7

Numero Verde
800.970.976

ASSISTENZA
SANITARIA INCLUSA!

www.federagenti.org

CHIAMA: 800.970.976 - 06.51966477 - 06.5037103
numero verde

agenda
settimanale
omaggio

agenda
giornaliera
omaggio

...sei un Agente
di Commercio ?
richiedi la Tua
Agenda Venditori.IT
in omaggio

gira
pagina
e compila
il modulo

SEGUE DA PAGINA 1/ENASARCO, LEGALITÀ DA RIPRISTINARE

nota del 15 giugno 2011, con la quale si evidenziava la necessità di tener conto, ai fini della costituzione del citato Consiglio, in particolare, dell'effettivo grado di rappresentatività delle singole Oo.Ss. individuate; Avendo così esaurito "la fase di propria competenza", il ministero controllante era in attesa "di acquisire la delibera presidenziale di nomina dei componenti il consiglio di amministrazione"; - nonostante nella nota ministeriale prot. n. 6192 del 14/6/2011 del 14 giugno 2011 la Cisl sia stata riconosciuta tra le otto associazioni maggiormente rappresentative delle categorie chiamate a comporre il Consiglio di amministrazione dell'Enasarco, il presidente Bruno Boco, non ha invitato la scrivente a designare il proprio rappresentante in cda; - la Cisl è stata, dunque, l'unica organizzazione sindacale, tra quelle maggiormente rappresentative individuate dal ministero del lavoro, a non avere un proprio rappresentante all'interno degli organi della Fondazione; - il presidente della Enasarco, in totale spregio delle disposizioni statutarie, nonché delle indicazioni, come si dirà di seguito vincolanti, di codesto spett.le ministero del Lavoro, ha unilateralmente stabilito la composizione del consiglio di amministrazione della Fondazione; - gli otto posti spettanti alle associazioni degli agenti e rappresentanti di commercio in consiglio di amministrazione, di cui all'art. 8, comma 1, lett. a) dello Statuto, sono stati infatti così attribuiti: • 3 alla Fnaarc, Federazione nazionale associazione agenti e rappresentanti di commercio, aderente a Confcommercio; • 2 all'Usarci, Unione sindacati agenti e rappresentanti di commercio Italiani; • 1 alla Cisl; • 1 alla Uil; • 1 alla Fiarco, Federazione Italiana degli agenti e rappresentanti di commercio, aderente alla Confesercenti. - delle otto organizzazioni sindacali maggiormente rappresentative indicate dal ministero del lavoro sono rimaste fuori dal consiglio di amministrazione, oltre alla Cisl, la Cgil e Ugl; - c'è da dire, a tal proposito che entrambe le sigle sindacali, Cgil e Ugl, sono però rappresentate nel collegio dei sindaci; - ancorché lo Statuto dell'Ente non impedisce che la stessa organizzazione sindacale possa avere propri rappresentanti sia nel consiglio di amministrazione che nel Collegio sindacale, è prassi consolidata della Fondazione evitare che si verifichi tale situazione; - e così all'organizzazione sindacale che non abbia un rappresentante in cda, ne sarà attribuito uno nel collegio sindacale; - tale consuetudine, del resto, è stata fatta propria dal ministero del lavoro che, nella nota del 15 giugno 2001, ha precisato che "ai fini della ricostituzione del citato consiglio di amministrazione si dovrà tener conto delle rappresentanze di categoria già presenti nel collegio sindacale"; - ne consegue che l'unica organizzazione sindacale che non ha visto espressi propri rappresentanti né all'interno del cda né del collegio sindacale è la Cisl; - né potrebbe legittimamente opporsi da parte del presidente dell'Enasarco, unico regista e artefice dell'esclusione della Cisl, che l'organizzazione sindacale non sia maggiormente rappresentativa; - e infatti è stata proprio la direzione generale della tutela e delle condizioni di lavoro del ministero del lavoro a individuare, nella nota prot. n. 15/IV/0004383 del 22 febbraio 2011, le

Manfreda
Cornaro

organizzazioni sindacali maggiormente rappresentative e, tra queste, la Cisl; - ed è stato il ministro del lavoro, Maurizio Sacconi, a comunicare al presidente dell'Enasarco l'elenco di tali organizzazioni, tra cui, naturalmente la Cisl; - nessuna autonomia, quindi, residuava in capo al presidente in merito alla rappresentanza in cda delle organizzazioni individuate a livello ministeriale; - il procedimento di designazione, come definito dallo Statuto della Fondazione, non prevede l'esercizio di alcuna attività discrezionale da parte del Presidente il quale deve limitarsi a prendere atto dell'"elenco" delle associazioni maggiormente rappresentative trasmesso dal ministero;

- del tutto arbitraria e illegittima è stata dunque l'esclusione della Cisl; - del resto è sufficiente esaminare il dato rappresentativo della scrivente, come direzione generale della tutela e delle condizioni di lavoro del ministero del lavoro per comprendere che la Cisl Federagenti, con una consistenza numerica di 44.650 iscritti, 18 sedi regionali e 71 provinciali, non poteva che rientrare tra le organizzazioni sindacali maggiormente rappresentative; - l'esclusione dagli organi di amministrazione dell'Ente ha di fatto privato di rappresentatività oltre 40 mila agenti di commercio; - di tale grottesca situazione la Cisl Federagenti ha già investito la procura della repubblica di Roma, presentando

Francesco
Cavallaro

do a nome del presidente una denuncia querela nei confronti del presidente Boco; - al fine di ottenere tutela sostanziale, mediante il reinserimento nel cda della Fondazione, la Cisl e la Federagenti hanno, inoltre, presentato ricorso al Tar Lazio Roma per l'annullamento del provvedimento di nomina del consiglio di amministrazione della fondazione Enasarco e per l'accertamento del diritto della Federagenti-Cisl, a designare il proprio componente nel consiglio di amministrazione della Fondazione; - naturalmente, ferme restando le azioni giudiziarie intraprese, si invoca l'intervento di codesto ministero affinché, mediante esercizio dei poteri di controllo, possa procedere al ripristino della legalità; - a tal proposito e solo per completezza si evidenzia che il presidente Boco non riveste la qualità di rappresentante di commercio né attivo né in pensione; - tale circostanza dimostra l'insussistenza del requisito richiesto dall'art. 8 comma 1, lett. a) dello Statuto - "otto rappresentanti degli agenti e rappresentanti di commercio, siano essi attivi o pensionati"; - il consigliere Boco, nominato quale rappresentante degli agenti e rappresentanti di commercio dall'organizzazione sindacale Uil - Tucs non poteva dunque essere eletto consigliere e, conseguentemente, per effetto dell'art. 5 dello Statuto, presidente; - tale circostanza, non può che determinare la sostituzione del presidente dell'Ente, nonché, ove codesto ministero ritenesse l'occultamento di tale circostanza e la conseguente illegittima nomina a presidente, riconducibile all'ipotesi di gravi violazioni di legge contemplata dall'art. 2, comma 2, del dlgs 509/1994, al commissariamento della Fondazione. Tutto ciò premesso, gli scriventi invitano i ministri vigilanti a voler intervenire al più presto, facendo uso dei poteri di controllo, per il ripristino della legalità violata disponendo l'immediata inclusione del rappresentante della Cisl Federagenti nel cda dell'Enasarco, nonché la verifica dei requisiti del presidente Brunetto Boco anche al fine di valutare la possibilità di commissariare la Fondazione ai sensi e per gli effetti dell'art. 2, comma 2, del dlgs n. 509/1994, sussistendo gravi violazioni di legge».

Irap, ennesima pronuncia pro agenti

L'agente di commercio non può essere soggetto al pagamento dell'Irap se non in possesso del requisito dell'autonoma organizzazione. È quanto confermato dalla Commissione tributaria provinciale di Treviso nelle sentenze nn. 59 e 66 del 27/10/2011, che accolgono due distinti ricorsi presentati a seguito del silenzio rifiuto dell'Agenzia delle entrate di Treviso, sulle istanze di rimborso presentate da contribuenti svolgenti, appunto, attività di agente di commercio.

La giurisprudenza di merito conferma quindi l'orientamento espresso dalla Suprema corte nella sentenza n. 12108 del 26/05/09 in base al quale il requisito sopra individuato al fine dell'applicazione dell'imposta de qua non possa ritenersi automaticamente sussistente nel lavoro dell'agente, diversamente da quanto accade nel caso dell'impresa, ove l'organizzazione autonoma ne è elemento naturale.

La Commissione tributaria provinciale di Treviso, con la sentenza n. 59/11, riprendendo il concetto sopra espresso nonché le più recenti sentenze della Suprema corte, afferma in particolare che l'esercizio di una libera professione in presenza del minimo di mezzi materiali e strumentali (quelli, cioè, esclusivamente necessari e caratteristici della professione) e senza l'ausilio di dipendenti e/o collaboratori, consente di ritenere tale soggetto fuori dal campo di applicazione dell'imposta Irap. Si afferma in particolare che «deve mancare quella organizzazione dotata di un minimo di autonomia che potenzi e accresca la capacità produttiva del contribuente». La sentenza n. 66/11 peraltro precisa come l'analisi in ordine all'esistenza o meno del requisito legittimante l'assoggettamento all'imposta in questione debba essere condotta valutando, in particolare, tre parametri: la mancata corresponsione di compensi a dipendenti o a terzi, l'essenzialità dei beni strumentali all'esercizio del lavoro nonché l'adeguatezza dei costi sostenuti in relazione ai ricavi. Traducendo quanto sopra espresso in termini pratici, si può ormai affermare che, per avvicinarsi al giudizio con la possibilità concreta di un esito vittorioso, l'agente debba, una volta analizzata attentamente la propria posizione soggettiva, capire e valutare di essere in grado di dimostrare (documentalmente), oltre che di avere sostenuto costi adeguati ai ricavi, di essere dotato unicamente di quei beni la cui mancanza non gli consentirebbe di svolgere il lavoro che si è obbligato a svolgere sottoscrivendo il contratto di agenzia.

**Stefano Tigani,
consulente Federagente**

...sei un Agente di Commercio ? richiedi la Tua **Agenda Venditori.IT** in **omaggio**

agenda
settimanale
omaggio

agenda
giornaliera
omaggio

L'Agenda Venditori.IT
è un Omaggio al 100%.

Non sono previsti versioni a pagamento,
abbonamenti, assistenze.

Non è previsto nulla che sia a
pagamento, neppure la consegna.

È semplicemente un omaggio che
Venditori.IT ha deciso di Regalare
a Tutti gli Agenti di Commercio
che ne faranno richiesta.

Se volete siamo a disposizione per
qualsiasi domanda all'indirizzo e-mail
domande@AgendaVenditori.IT.

Buoni Appuntamenti e Buone Vendite
con l'Agenda Venditori.IT.



www.Venditori.IT

Modulo di Richiesta Agenda Omaggio

Sì, desidero ricevere in **Omaggio** l'Agenda Venditori.IT.

La riceverò all'indirizzo sotto riportato, gratuitamente, a mezzo Corriere Espresso.
Non pagherò assolutamente nulla: ne' ora ne' mai. È **tutto** totalmente **gratuito**.

Attenzione: al fine di potervi spedire correttamente l'Agenda in Omaggio, vi preghiamo di scrivere tutti i vostri dati in stampatello e leggibili, preferibilmente utilizzando una penna nera (che è più leggibile via fax). Riceverete la conferma di spedizione dell'Agenda in Omaggio, direttamente sul vostro indirizzo E-Mail.

Cognome e Nome (ragione sociale)

Via

Cap Località

Telefoni Fax

Indirizzo E-Mail (scrivere stampatello e leggibile)

Codice Fiscale P.Iva

Settore Merceologico

Scegli il Tipo di Agenda che Vuoi Ricevere in Omaggio: Agenda Giornaliera Agenda Settimanale

Attenzione: saremo in grado di garantire la consegna entro fine dicembre esclusivamente per i primi **5.000 (cinquemila)** moduli di richiesta giunti. I successivi moduli, riceveranno l'Agenda in Omaggio nei primi 15 giorni di Gennaio. Le spedizioni partiranno in maniera massiva dopo il 25 Dicembre. Pertanto non allarmatevi se non riceverete nulla prima di Natale. Tutte le Agende Omaggio verranno comunque recapitate al vostro indirizzo. Per maggiori informazioni potete mandare una mail all'indirizzo info@AgendaVenditori.IT.

Invia il modulo via FAX al Numero di FAX Verde 800.01.69.50

L'invio del modulo vale come consenso al trattamento dati. I dati verranno trattati come previsto dal D.LGS n.196/2003 Privacy. (KB1)
Il regolamento completo privacy e l'informativa sul sito www.AgendaVenditori.IT. L'Agenda Venditori.IT è Totalmente Gratuita.

Puoi richiedere la Tua Agenda Venditori.IT in Omaggio anche sul sito www.AgendaVenditori.IT

Le peculiarità giuridiche e contabili dell'indennità prevista dagli Accordi economici collettivi

Agenti, suppletiva sotto i raggi X

Dall'Iva al trattamento contabile: cosa c'è da sapere

DI ANDREA SERGIACOMO

Uno degli aspetti che caratterizzano il contratto di agenzia, in forza del quale l'agente assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto del preponente, verso retribuzione, la conclusione di contratti di una zona determinata, è rappresentato dalla corresponsione all'agente di un'indennità all'atto della cessazione del rapporto. Ovviamente tale aspetto trova una minuziosa regolamentazione negli Accordi economici collettivi che disciplinano il rapporto di agenzia e rappresentanza nei diversi comparti economici dell'industria, della cooperazione e del commercio i quali prevedono un compenso indennitario suddiviso in tre distinti emolumenti: il primo denominato indennità di risoluzione del rapporto (il cd. Firr), è riconosciuto all'agente anche se lo stesso non ha contribuito ad alcun incremento di clientela e/o fatturato dell'azienda man-

dante, e risponde principalmente al criterio dell'equità; il secondo, denominato indennità suppletiva di clientela, è riconosciuto all'agente se il contratto a tempo indeterminato si scioglie su iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente o rappresentante, anche tale emolumento risponde al principio di equità, e per la sua erogazione non è richiesta l'esistenza della prima condizione indicata nell'art. 1751 comma 1 c.c.; il terzo, denominato indennità meritocratica risponde ai criteri indicati dall'art. 1751 c.c. relativamente alla sola parte in cui prevede come presupposto per l'erogazione, l'aumento del fatturato con la clientela esistente e/o l'acquisizione di nuovi clienti.

Tornando all'indennità suppletiva di clientela, questa non risulta dovuta:

1) quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità non consenta la pro-

secuzione anche provvisoria del rapporto;

2) quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da cause attribuibili al preponente o da cause attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente richiesta la prosecuzione dell'attività;

3) quando ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede a un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto di agenzia.

L'indennità suppletiva di clientela, viene calcolata sull'ammontare globale delle provvigioni maturate per le quali, quindi, è sorto il diritto al pagamento a favore dell'agente, per l'intera durata del rapporto di agenzia, anche se le stesse somme non sono state ancora corrisposte al momento della cessazione del rapporto. Nel calcolo rientrano anche le somme espressamente e specificatamente riconosciute all'agente a titolo di rimborso o di con-

corso spese o di premio. La caratteristica di natura risarcitoria attribuibile all'indennità suppletiva di clientela, ci consente di analizzare la sua erogazione ai fini del trattamento previdenziale, delle imposte dirette e delle imposte indirette. Se l'attività è svolta dall'agente sotto forma di ditta individuale, l'indennità non essendo correlata a prestazioni di servizi e avendo natura risarcitoria, non è soggetta, ai fini previdenziali, al contributo Enasarco; per le imposte dirette verrà tassata in capo all'agente persona fisica in maniera separata applicando la ritenuta del 20%, in ottemperanza a quanto disposto dall'art 17, comma 1, lett. d) del Tuir; peraltro, in sede di dichiarazione dei redditi, si potrebbe optare anche per la tassazione ordinaria. Per quanto attiene all'Iva, avendo tale indennità natura risarcitoria, è esclusa dal campo di applicazione dell'imposta per mancanza del requisito oggettivo, in base a quanto disposto dall'art 2, comma 3,

lett. a) del dpr 633/1972, mentre rientrerebbe nella base imponibile Irap, anche se su quest'ultima ipotesi bisognerebbe riflettere in base alle recenti normative e sentenze.

Nel caso di società di persone, è opportuno chiarire che l'art. 56 comma 3 del Tuir, dispone l'esclusione dal reddito d'impresa delle indennità di cessazione del rapporto di agenzia spettanti alle medesime. Così come per le persone fisiche, anche per le società di persone si tratta di somme che non sono soggette al contributo Enasarco mentre è prevista per tali redditi l'applicazione della ritenuta del 20%; gli stessi sono infine da assoggettare a tassazione separata in capo al singolo socio. Anche in questa ipotesi sulle somme corrisposte a titolo di indennità non viene applicata l'Iva, per carenza del presupposto oggettivo, mentre rientrano nella base imponibile Irap. In ultimo, affrontiamo l'ipotesi in cui a

continua a pagina 7

SEGUE DA PAGINA 1/LA CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ

agenti e rappresentanti di commercio a Bologna, sottolineando l'importanza della categoria nel tessuto produttivo e commerciale della città. Secondo l'ideatore del disciplinare tecnico Federagenti Ottavio Baia «Nell'attuale ambiente socio economico in cui si confrontano le ditte mandanti i confini dei mercati e i bisogni dei consumatori stanno cambiando sempre più velocemente. Stesso dicasi per l'ambiente organizzativo, con la continua riduzione di tempi e costi di produzione e la sostituzione del concetto di produttività con quello della commerciabilità. Ciò sta comportando l'incremento delle remunerazioni legate ai risultati concordati e anche la condivisione degli utili aziendali con i collaboratori, ai quali verranno sempre più richiesti alti livelli di professionalità. La quantità e la qualità delle informazioni a disposizione per sostenere le decisioni aumenteranno in modo esponenziale: molto dipenderà dalla capacità delle persone ad interpretarle. Le decisioni diventeranno più complesse e dovranno essere assunte in tempi brevi. Le persone investiranno molto più tempo, rispetto a ciò che avviene oggi, ad apprendere concetti e a dare la propria disponibilità al cambiamento. Continua sarà la riprogettazione delle proprie competenze personali. Si renderà sempre più necessaria una selezione altamente qualitativa delle risorse umane così come la continua formazione e implementazione delle



A sinistra, un momento della tavola rotonda. Sotto da sinistra Baia, Sangalli, Lodi, Lepore e Gaburro

persone verso nuove competenze e capacità strategiche. In questo quadro l'agente di commercio gioca e continuerà a giocare un ruolo chiave, soprattutto nella formazione di relazioni fornitore/cliente di lungo termine. Per tutte le motivazioni sopra esposte l'attività dell'agente e rappresentante dovrà evolvere, non focalizzandosi unicamente sulla vendita ma riflettendo e pianificando la propria attività di comunicazione, di relazione, di lavoro in team, di gestione economica e del tempo. Nel recente passato per l'agente il compito fondamentale era informare il cliente sulla disponibilità del prodotto e acquisire l'ordine e la prestazione era fondata più sull'impegno che sull'abilità. L'obiettivo era quello di chiudere la vendita, senza per forza incrementare la profittabilità di lungo termine del cliente. Oggi non basta più, perché l'agente di commercio deve



lavorare parallelamente con l'impresa e i clienti per creare valore per entrambe. Un ruolo strategico dunque, ad alta competenza e qualità, che necessita di una formazione continua». Per Luca Gaburro «la recente abolizione del "Ruolo Agenti" intervenuta a seguito del recepimento della direttiva europea "Bolkestein", sta avendo l'effetto di deregolamentare l'accesso alla professione di agente/rappresentante. Ciò comporterà la presenza di tantissimi nuovi "ingressi" considerando poi la moltitudine di soggetti che hanno perso l'occupazione a seguito della crisi e che aprono la partita Iva alla ricerca di nuove opportunità lavorative. Tali figure, tranne rari casi, è presumibile che non saranno dotate

di alta professionalità ed esperienza. In poche parole, è probabile che non siano qualitativamente apprezzabili per le mandanti e i clienti.

In questo contesto Federagenti si è posta l'obiettivo di ricercare un meccanismo in grado di salvaguardare

l'attività lavorativa degli agenti di commercio e innalzarne la professionalità, individuando nella ricerca della qualità. Per fare questo Federagenti è la prima associazione di categoria a essersi certificata ISO9001 quale scuola di formazione per gli agenti di commercio. È con soddisfazione che notiamo una sempre più crescente richiesta da parte degli agenti a partecipare a questi corsi, come di consueto verso una maggiore attenzione delle ditte mandanti nella ricerca di profili qualificati». Per Roberto Lodi, presidente ArcoFederagenti Bologna e organizzatore della giornata, «Essere Certificati in Qualità significa per un Agente/Rappresentante porsi a un livello tale da avere una postazione privilegiata verso il mondo economico. La Certificazione di Qualità è un percorso formativo che oltre a fornire forti sostegni competitivi e professionali per l'agente di commercio, consente alle preponenti, mai come ora alla ricerca di personale commerciale qualificato e preparato, di avere clienti soddisfatti dal potersi confrontare con professionisti seri e preparati».

RUBRICA FISCALE

La fattura fa la differenza

Un agente di commercio deve prendere come riferimento nella comunicazione delle operazioni rilevanti ai fini Iva gli importi della fattura o considerare gli importi complessivi per mandante?

In base al provvedimento dell'Agenzia delle entrate del 22/12/2010 ai fini della comunicazione di cui all'art. 21 del dl n.78/10 viene prevista una diversa soglia rispettivamente di 3 mila e di 3.600 €, a seconda che l'operazione rilevante Iva sia o meno soggetta all'obbligo di emissione della fattura.

Sono obbligati alla comunicazione dati Iva tutti i soggetti passivi ai fini dell'imposta sul valore aggiunto i quali effettuano operazioni rilevanti ai fini di tale imposta, quindi tutti gli esercenti arti e professioni, che esercitano in forma individuale e societaria.

Nella comunicazione vanno inserite le operazioni rilevanti ai fini iva soggette all'obbligo di fatturazione sono le cessioni di beni e prestazioni di servizi, per le quali i corrispettivi sono pari o superiori a 3 mila € al netto dell'imposta sul valore aggiunto. Per l'anno 2010 l'importo è aumentato da 3 mila € a 25 mila €.

In merito alla verifica della soglia dei 3 mila € l'Agenzia delle entrate nella circolare 28/E/2011 ha chiarito che per i contratti da cui derivano corrispettivi periodici, quindi anche per i mandati degli agenti, la soglia dei 3 mila € va verificata complessivamente, tenendo conto delle forniture effettuate nell'anno di riferimento allo stesso cliente o del medesimo fornitore

In base a questo chiarimento dovranno essere comunicate tutte le operazioni Iva che, riferite ad una stessa mandante superano i 3 mila €, calcolati come somma complessiva degli imponibili fatturati nell'anno.

Sono incluse nella comunicazione anche le cessioni di autoveicoli, nonostante il regime pubblicitario cui sono assoggettati, in considerazione del fatto che esse non costituiscono oggetto di monitoraggio da parte dell'Anagrafe Tributaria ai sensi dell'art. 7 del Dpr n.605/73.

Susanna Baldi

Certificazione di qualità, prossima tappa Rovigo

Il prossimo 12 dicembre Federagenti Rovigo organizza il seminario «La certificazione di qualità dell'agente di commercio».

All'incontro, in cui verranno presentati i contenuti del relativo corso, parteciperanno il responsabile rovigino di Federagenti Tiziano Veronese, il docente Ottavio Baia e il responsabile nazionale Federagenti dei corsi di qualità Enrico Pastuglia.

Secondo Tiziano Veronese «oggi più di prima, a causa dell'attuale crisi economica, occorre per gli agenti dotarsi di un nuovo requisito oggettivo che ne certifichi la professionalità agli occhi della propria mandante e della clientela. Per questo abbiamo pensato a organizzare dei corsi che consentono agli Agenti di commercio di ottenere il Marchio di Qualità ed essere certificati «Iso9001». Per Enrico Pastuglia «È opportuno sottolineare come tale riconoscimento abbia valore e riconoscimento europeo, fornisca notevoli sostegni competitivi e professionali e crei vantaggi contrattuali verso il mercato che segue sempre più la strada della qualità e delle competenze certificate. Essere certificati in qualità consente all'agente/rappresentante di essere iscritto presso il Registro nazionale degli agenti certificati ponendosi in una posizione di evidenza verso il mondo economico. La serietà dei Corsi è confermata dalla supervisione del

CERTIQUALITY, struttura accreditata da «ACCREDIA» (primario operatore a livello europeo nel settore della certificazione di qualità) sotto il controllo e la vigilanza del Ministero dello Sviluppo Economico».

Gli agenti che supereranno l'audit finale potranno fregiarsi del titolo di agente certificato in qualità e saranno iscritti in apposito albo.

«La scorsa settimana a Bologna - conclude Ottavio Baia - abbiamo consegnato trenta diplomi ad agenti certificati Federagenti, alla presenza del membro della commissione parlamentare attività produttive (controllare) sen. Sangalli e dell'assessore al commercio di Bologna Lepore, segno di un sicuro interesse al nostro progetto da parte delle Istituzioni».

Per maggiori info sul seminario e sul corso di qualità contatta Federagenti Rovigo ai nn 0425/423482 - 335/5258942.



Enrico Pastuglia

SERVIZIO GRATUITO

Aziende Cercano Agenti

Vuoi guadagnare più provvigioni ?
Vuoi ampliare il numero delle tue Ditte Rappresentate?
Vuoi conoscere tutte le Nuove Aziende che Cercano Agenti ?

Registrati al nuovo Servizio Gratuito di "Offerte Nuovi Mandati".

Riceverai, direttamente sulla tua casella E-Mail, le Offerte di Nuovi Mandati di Rappresentanza, già selezionate in base alla tua Zona di Lavoro ed al tuo Settore Merceologico.

Registrati ora!

Compila la scheda di registrazione: Migliaia di Aziende stanno cercando Agenti di Commercio a cui affidare i loro prodotti da vendere: potresti essere tu il loro prossimo Agente di Commercio.

Completamente Anonimo

Il Tuo nominativo NON verrà mai comunicato alle Aziende che Cercano Agenti. Sarai Tu a ricevere le Offerte e se sarai interessato sarai Tu a rispondere direttamente all'Azienda.

Puoi anche registrarti al servizio di Offerte Nuovi Mandati On Line sul sito www.offertenuovimandati.it

"OFFERTE NUOVI MANDATI"

"Scheda di Registrazione Agente": Sì, desidero ricevere gratuitamente e senza impegno le offerte di rappresentanza. Il mio nominativo non verrà mai comunicato alle Aziende che Cercano Agenti, ma sarò io a ricevere le Offerte direttamente sulla mia E-Mail (filtrate per Zona di Lavoro e Settore Merceologico). Se sarò interessato sarò sempre io a rispondere direttamente alle Aziende.

Rif. sig. Tel.

Indirizzo E-Mail Fax
(scrivete il vostro indirizzo in STAMPATELLO)

in attività dall'anno note (i dati sono facoltativi)

Tipo di Agente (si possono selezionare più tipi) Sono interessato ad offerte per: <input type="checkbox"/> Agente Pluri M. <input type="checkbox"/> Agente con Deposito <input type="checkbox"/> Agente Mono M. <input type="checkbox"/> Direttore Vend-Comm <input type="checkbox"/> Agenzia di Rapp. <input type="checkbox"/> Altro	Area di Lavoro (si possono selezionare più zone) La zona in cui opero sono le seguenti: <input type="checkbox"/> Abruzzo <input type="checkbox"/> Emilia R. <input type="checkbox"/> Lombardia <input type="checkbox"/> Puglia <input type="checkbox"/> Toscana <input type="checkbox"/> Basilicata <input type="checkbox"/> Friuli <input type="checkbox"/> Marche <input type="checkbox"/> Sardegna <input type="checkbox"/> Umbria <input type="checkbox"/> Calabria <input type="checkbox"/> Lazio <input type="checkbox"/> Molise <input type="checkbox"/> Sicilia <input type="checkbox"/> ValleD'Aosta <input type="checkbox"/> Campania <input type="checkbox"/> Liguria <input type="checkbox"/> Piemonte <input type="checkbox"/> Trentino <input type="checkbox"/> Veneto (K21:) Estero..... Estero.....	Area di Residenza (si possono selezionare una sola zona) La regione in cui vivo è la seguente: (K21:) <input type="checkbox"/> Abruzzo <input type="checkbox"/> Emilia R. <input type="checkbox"/> Lombardia <input type="checkbox"/> Puglia <input type="checkbox"/> Toscana <input type="checkbox"/> Basilicata <input type="checkbox"/> Friuli <input type="checkbox"/> Marche <input type="checkbox"/> Sardegna <input type="checkbox"/> Umbria <input type="checkbox"/> Calabria <input type="checkbox"/> Lazio <input type="checkbox"/> Molise <input type="checkbox"/> Sicilia <input type="checkbox"/> ValleD'Aosta <input type="checkbox"/> Campania <input type="checkbox"/> Liguria <input type="checkbox"/> Piemonte <input type="checkbox"/> Trentino <input type="checkbox"/> Veneto (K21:) Estero..... Estero.....
--	--	--

Settore merceologico (è possibile selezionare più settori) Sono interessato ad offerte per i seguenti Settori Merceologici:

<input type="checkbox"/> ABBIGLIAMENTO	<input type="checkbox"/> CATERING - RISTORAZIONE	<input type="checkbox"/> FORNITURE INDUSTRIALI	<input type="checkbox"/> OROLOGERIA - ORO - ARGENTO
<input type="checkbox"/> ABITI DA LAVORO	<input type="checkbox"/> CHIMICO FARMACEUTICO	<input type="checkbox"/> FORNITURE UFFICIO - AZIENDE	<input type="checkbox"/> ORTOPEDICO - SANITARIO
<input type="checkbox"/> ACCESSORI ABBIGLIAMENTO	<input type="checkbox"/> CHIMICO INDUSTRIALE	<input type="checkbox"/> GDO	<input type="checkbox"/> OTTICA - FOTO
<input type="checkbox"/> AGRICOLO - ZOOTECNICO	<input type="checkbox"/> COLORI - VERNICI	<input type="checkbox"/> GIOCATTOLI	<input type="checkbox"/> PALESTRE - FITNESS
<input type="checkbox"/> ALIMENTARE	<input type="checkbox"/> COMPLEMENTI ARREDO	<input type="checkbox"/> HARDWARE - SOFTWARE	<input type="checkbox"/> PARRUCCHIERI
<input type="checkbox"/> ANTINFORTUNISTICA	<input type="checkbox"/> CONDIZIONAMENTO - CLIMA	<input type="checkbox"/> IDRAULICO	<input type="checkbox"/> PET - VETERINARIO
<input type="checkbox"/> APPARECCHI MEDICI	<input type="checkbox"/> COSMETICO	<input type="checkbox"/> ILLUMINAZIONE	<input type="checkbox"/> PROFUMERIA
<input type="checkbox"/> ARREDAMENTO	<input type="checkbox"/> DETERGENZA PROFESSIONALE	<input type="checkbox"/> IMBALLAGGI	<input type="checkbox"/> PUBBLICITA'
<input type="checkbox"/> ARREDO URBANO	<input type="checkbox"/> DOLCIARIO	<input type="checkbox"/> IMMOBILIARE	<input type="checkbox"/> SANITARI - ARREDO BAGNO
<input type="checkbox"/> ARTE - ANTIQUARIATO	<input type="checkbox"/> ECOLOGIA	<input type="checkbox"/> INDUSTRIA	<input type="checkbox"/> SERRAMENTI
<input type="checkbox"/> ARTICOLI DA REGALO	<input type="checkbox"/> EDILIZIA	<input type="checkbox"/> INFORMATICA	<input type="checkbox"/> SERVIZI
<input type="checkbox"/> ARTICOLI RELIGIOSI - FUNERARI	<input type="checkbox"/> EDITORIA	<input type="checkbox"/> INTERNET	<input type="checkbox"/> SICUREZZA
<input type="checkbox"/> ARTICOLI SPORTIVI	<input type="checkbox"/> ELETTRICO	<input type="checkbox"/> INTIMO	<input type="checkbox"/> TABACCHI
<input type="checkbox"/> ATTREZZATURE	<input type="checkbox"/> ELETTRODOMESTICI	<input type="checkbox"/> LEGNAME	<input type="checkbox"/> TELECOMUNICAZIONI
<input type="checkbox"/> AUDIO - VIDEO	<input type="checkbox"/> ELETTRONICA	<input type="checkbox"/> MACCHINARI - ATTREZZATURE	<input type="checkbox"/> TELEFONIA
<input type="checkbox"/> AUTO - MOTO	<input type="checkbox"/> ENERGIA	<input type="checkbox"/> MATERIE PLASTICHE	<input type="checkbox"/> TESSILE
<input type="checkbox"/> AUTOMOTIVE - LOGISTICA	<input type="checkbox"/> ENTI PUBBLICI	<input type="checkbox"/> MECCANICO	<input type="checkbox"/> TESSUTI
<input type="checkbox"/> BAR - RISTORANTI - ALBERGHI	<input type="checkbox"/> ERBORISTERIA	<input type="checkbox"/> MEDICO	<input type="checkbox"/> TIPOGRAFICO
<input type="checkbox"/> CALZATURE - PELLETTIERIE	<input type="checkbox"/> ESTETICO	<input type="checkbox"/> METALLURGICA - SIDERURGICA	<input type="checkbox"/> TRATTAMENTO ACQUE
<input type="checkbox"/> CANCELLERIA	<input type="checkbox"/> FARMACEUTICO	<input type="checkbox"/> MUSICA	<input type="checkbox"/> TURISMO
<input type="checkbox"/> CARTOLERIA	<input type="checkbox"/> FERRAMENTA - GIARDINAGGIO	<input type="checkbox"/> NAUTICA	<input type="checkbox"/> UTENSILERIA
<input type="checkbox"/> CASALINGHI	<input type="checkbox"/> FINANZIARIO - ASSICURATIVO	<input type="checkbox"/> OGGETTISTICA PROMO	<input type="checkbox"/> VINI-BEVANDE
<input type="checkbox"/> ALTRO			

Invia il modulo via fax al numero di FAX VERDE 800.01.69.50

L'invio del modulo e la registrazione valgono consenso al trattamento dati. I dati comunicati verranno trattati come previsto dal D. LGS n. 196/2003 "Privacy". Il regolamento completo e l'informativa sul sito www.offertenuovimandati.it/privacy. Il servizio è gratuito.

RUBRICA LEGALE

Incassi, l'autorizzazione a riscuotere va conferita per iscritto

Domanda: L'Azienda mi richiede, benché non previsto in contratto, di riscuotere gli incassi. Sono obbligato a farlo? Se mi rifiuto l'azienda può disdettare il contratto?

Risposta: Il codice civile, all'articolo 1744 stabilisce che l'agente non ha la facoltà di riscuotere i crediti della ditta mandante, salvo specifica autorizzazione di quest'ultima. Gli Accordi economici collettivi prevedono che l'autorizzazione a riscuotere per conto della mandante debba essere conferita espressamente per iscritto, con previsione di responsabilità contabile dell'agente in caso di errore e con l'onere di stabilire una provvigione separata in relazione agli affari e/o ai clienti per i quali sussista tale obbligo. L'AEC Federagenti siglato nel 2009 (come anche il precedente del 2001) fornisce un'indicazione sulla misura minima del compenso, pari all'1% delle somme incassate, mentre gli altri AEC parlano di una provvigione aggiuntiva la cui determinazione è pertanto rimessa alla contrattazione fra le parti ed in caso di contrasto sarà oggetto di determinazione dal giudice.

In ogni caso, se non previsto contrattualmente, la ditta non può obbligare l'agente a svolgere tale attività ed un'eventuale modifica del contratto di agenzia sul punto deve essere concordata tra le parti, non potendo essere rimessa alla discrezionalità di una sola di esse, in quanto, sebbene pleonastico dirlo, non rientra tra quelle materie che in base al "famigerato" art. 2 degli AEC possono essere oggetto di modifica unilaterale da parte dell'azienda preponente. Ovviamente la ditta è libera, laddove ritenesse tale attività fondamentale in relazione alla sua politica commerciale, di recedere dal contratto in essere, ma, nel caso concreto, non potrebbe imputarle alcunché, non configurando il suo rifiuto alcun tipo di inadempimento e quindi lei avrebbe diritto al riconoscimento di tutte le indennità previste ex lege.

Domanda: Collaboro da oltre 12 anni con un'azienda, prima direttamente, poi, attualmente, attraverso il suo concessionario per l'Italia. Non ho mai firmato alcun contratto, ma mi sono sempre stati versati regolarmente i contributi ed il Firr, come da prospet-

to dell'Enasarco, inoltre ho un'imponente documentazione (circa 1600 mail) che provano sia l'inizio del rapporto, che la continuità nel tempo.

Risposta: Ancora oggi non sono rari i casi di rapporti non formalizzati per iscritto, ma vista la durata il suo rapporto certo un caso non frequente.

Purtroppo la situazione non è così semplice come potrebbe sembrare.

Il problema più rilevante non è dato dalla mancanza del contratto scritto ma bensì dal fatto che in realtà lei non può vantare un unico e ininterrotto rapporto con un soggetto, ma due distinti rapporti giuridici. Il primo è intercorso fra lei e la ditta preponente, che da quello che è dato comprendere dovrebbe essere una ditta estera, il secondo fra lei e la società attualmente concessionaria del prodotto per il mercato italiano. Ebbene, se, all'atto della cessazione del primo rapporto e della conseguente instaurazione del nuovo la concessionaria non si è fatta specificatamente carico degli obblighi pregressi e da tale momento è trascorso più di un anno, lei rischia, al momen-

to della cessazione dell'attuale rapporto di vedersi conteggiare le indennità (laddove ne avesse diritto) con decorrenza dal momento dell'inizio della collaborazione con la concessionaria e non dalla data in cui ha iniziato effettivamente a promuovere i prodotti oggetto del contratto. Né avrà possibilità di rivolgersi alla preponente in quanto l'art. 1751 c.c. prevede un termine decadenziale di un anno per richiedere il pagamento delle indennità di fine rapporto. Se la concessionaria è subentrata da meno di un anno le consigliamo, comunque, di formulare al più presto la richiesta all'originaria preponente, anche se ovviamente, per dare una risposta puntuale al quesito sarebbe opportuno visionare la documentazione in suo possesso per desumerne ulteriori elementi di utilità.

In ogni caso è importante sapere che il diritto di avere copia scritta del contratto è ormai sancito espressamente dall'art. 1742 c.c. dopo la modifica apportata dal dlgs n. 65 del febbraio 1999. Pertanto per meglio tutelare i suoi diritti le consigliamo di ottenere al più presto copia scritta del contratto.

Luca Orlando

Convenzione eccezionale: solo per gli iscritti Federagenti e per i loro familiari polizze RC Auto e Moto a prezzi esclusivi e polizza Mancato guadagno con ancora più garanzie!

Facile da acquistare, conveniente nel prezzo!

1. Compila un solo modulo
2. Condizioni uniche
3. Acquista online su www.quixa.it o al telefono chiamando il numero verde 800.235.532

Auto & Moto

Attenzione: per richiedere il preventivo occorre munirsi della carta di circolazione e dell'attestato di rischio, necessari per compilare alcuni campi obbligatori.

La protezione completa in ogni situazione!

La nuova polizza ti garantisce da oggi una diaria anche in caso di ricovero per:

- * Day-hospital
- * Malattia
- * Infortunio
- * Grande Intervento
- * Conv. malattia
- * Conv. Infortunio
- * Riabilitazione
- * Gessatura

Mancato guadagno

Per qualunque informazione contatta Assicurafederagenti

Numero Verde
800.235.532

email:
assicurafederagenti@studiomangano.it



LM STUDIO MANGANO®
ASSICURAZIONI & FINANZA
INSURANCE BROKER

Piazza Bologna, 49 - 00162 Roma
Tel. 06 44291193 - Fax 06 44292230
www.studiomangano.it - info@studiomangano.it

SEGUE DA PAGINA 4/AGENTI, SUPPLETIVA SOTTO I RAGGI X

percepire l'indennità sia una società di capitali dove tali somme, per effetto del principio di competenza economica di cui all'art. 109 del Tuir, verranno imputate per competenza a meno che la società opti per il regime di trasparenza fiscale ai sensi dell'art. 116 del Tuir, caso in cui le indennità verrebbero imputate per trasparenza ai soci. Per le società di capitali, ovviamente, vige lo stesso criterio di mancato assoggettamento all'Iva. Contabilmente, la società preponente nel rispetto dell'art. 2423-bis c.c., deve rilevare annualmente la quota maturata in quanto i principi di prudenza e di rappresentazione veritiera e corretta del bilancio lo impongono. Per quanto riguarda l'appostamento dell'indennità va seguito quanto disposto dal principio contabile Oic 12, che la colloca nella voce B.7 del Conto economico tra le «spese per prestazioni di servizi» e come contropartita dello stato patrimoniale, la voce B.1 Fondi trattamento di quiescenza ed obblighi simili. In merito a questo aspetto si evidenzia che il principio contabile Oic 19, ci consente di osservare come si tratti di un debito certo nell'esistenza ma indeterminato nell'ammontare, in quanto condizionato dal verificarsi di eventi futuri e pertanto, la collocazione sopra evidenziata risulti corretta. È da ritenere accettabile, per omogeneità, la classificazione del fondo in oggetto tra i fondi per trattamento di quiescenza ed obblighi

simili perché il grado di incertezza non è elevato e quindi non qualifica automaticamente questo fondo come un vero e proprio fondo rischi. Per quanto riguarda la contabilizzazione dell'agente, l'indennità suppletiva di clientela, si può iscrivere nella voce A.1. del conto economico tra i «ricavi per le prestazioni» oppure nella voce A.5 del conto economico tra gli «altri ricavi», soprattutto quando tali somme si considerano residuali rispetto all'attività principale. In realtà in una visione globale del problema, quest'ultima classificazione sarebbe preferibile in considerazione del fatto che risulterebbe più in linea con la contabilizzazione effettuata dalla società mandante che accantonerà annualmente la quota tra le spese per prestazioni servizi. Per quanto riguarda la definizione del trattamento fiscale dell'indennità suppletiva di clientela, che ha sempre rappresentato un problema di non facile risoluzione per gli operatori, posto che i relativi accantonamenti rappresentano un costo eventuale sia nell'an che nel quantum, tale indennità acquista la caratteristica di componente negativo deducibile solo nell'esercizio in cui è effettivamente corrisposta. Un'attenta esegesi dell'art. 107, com-

ma 4, del Tuir, mette in risalto che non sono deducibili accantonamenti diversi da quelli specificamente richiamati, mentre l'art. 105 del Tuir, consente la deducibilità soltanto delle quote maturate nell'esercizio. L'indennità suppletiva di clientela non matura affatto in costanza di rapporto di lavoro, in quanto il relativo diritto trova la sua genesi solo (ed eventualmente) al momento dello scioglimento del rapporto. Nel caso in cui il preponente sia una società di capitali, in sede di dichiarazione dei redditi dovrà effettuare una «variazione in aumento» del reddito imponibile a seguito dell'indeducibilità del suddetto accantonamento relativo all'indennità suppletiva di clientela. La società, contabilmente dovrà procedere ad annotare nella voce «Crediti per imposte anticipate» sia l'Ires che l'Irap versata sulla «ripresa fiscale» effettuata in sede di dichiarazione dei redditi. La deducibilità fiscale dell'indennità suppletiva di clientela avrà luogo nell'esercizio in cui la società corrisponderà all'agente tale compenso, pertanto, nel caso de quo, in sede di dichiarazione dei redditi l'impresa dovrà effettuare una «variazione in diminuzione» del reddito imponibile a seguito del

pagamento dell'indennità suppletiva di clientela. La società, pertanto, dovrà provvedere a imputare a Conto economico le imposte anticipate corrisposte all'Erario negli esercizi in cui sono stati effettuati gli accantonamenti relativi all'indennità suppletiva di clientela. In conclusione, gli accantonamenti operati dalle società ai fini dell'indennità suppletiva di clientela, riconosciuta agli agenti e ai rappresentanti di commercio in caso di scioglimenti anticipato del contratto per iniziativa della società, sono fiscalmente deducibili solo nel periodo in cui viene concretamente corrisposta, nel rispetto del principio di cassa. L'accantonamento operato dal datore di lavoro, anche se giustificabile sotto il profilo civilistico, in quanto rientrante nel criterio del prudente apprezzamento dell'imprenditore e in quanto elemento che rispecchia l'art. 2423-bis del c.c., non assume rilevanza ai fini fiscali, difettando quel requisito imprescindibile di certezza richiesto dalla normativa ai fini della deducibilità dei componenti negativi di reddito. Peraltro, a confermare la correttezza di tale tesi è intervenuta recentemente la Commissione tributaria provinciale di Firenze, con la sentenza n. 33/20/2011, depositata l'8/02/2011. In ultimo, l'Agenzia delle entrate ha fornito diverse interpretazioni assumendo posizioni diverse, tra cui ricordiamo la Circolare n. 42/E del 6 luglio 2007.

Nel calcolo rientrano anche le somme espressamente e specificatamente riconosciute all'agente a titolo di rimborso o di premio

ISCRIVITI A FEDERAGENTI

LE NOSTRE OFFERTE A VOI RISERVATE:

AGENTI INDIVIDUALI: 150 €/ANNO, ASSISTENZA SANITARIA E KASKO* FEDERAGENTI INCLUSE

SOCIETA' DI AGENZIA: 220 €/ANNO, KASKO* FEDERAGENTI INCLUSA

PENSIONATI: 50 €/ANNO, ASSISTENZA SANITARIA INCLUSA

*ASSISTENZA LEGALE AI MINIMI TARIFFARI, CON RIMBORSO DEGLI ANTICIPI VERSATI IN CASO DI ESITO NEGATIVO DELLA CAUSA

**CHIAMA SUBITO AL
NUMERO VERDE GRATUITO:
800.970.976
OPPURE AI NUMERI
06.51966477 - 06.5037103**

Tutti i dettagli e note informative sulle modalità di adesione e sulle polizze assicurative comprese nelle tessere su www.federagenti.org

...sei un Agente di Commercio ? richiedi la Tua **Agenda Venditori.IT** in **omaggio**

agenda
settimanale
omaggio

agenda
giornaliera
omaggio

L'Agenda Venditori.IT
è un Omaggio al 100%.

Non sono previsti versioni a pagamento,
abbonamenti, assistenze.

Non è previsto nulla che sia a
pagamento, neppure la consegna.

È semplicemente un omaggio che
Venditori.IT ha deciso di Regalare
a Tutti gli Agenti di Commercio
che ne faranno richiesta.

Se volete siamo a disposizione per
qualsiasi domanda all'indirizzo e-mail
domande@AgendaVenditori.IT.

Buoni Appuntamenti e Buone Vendite
con l'Agenda Venditori.IT.



www.Venditori.IT

Modulo di Richiesta Agenda Omaggio

Sì, desidero ricevere in **Omaggio** l'Agenda Venditori.IT.

La riceverò all'indirizzo sotto riportato, gratuitamente, a mezzo Corriere Espresso.
Non pagherò assolutamente nulla: ne' ora ne' mai. È **tutto** totalmente **gratuito**.

Attenzione: al fine di potervi spedire correttamente l'Agenda in Omaggio, vi preghiamo di scrivere tutti i vostri dati in stampatello e leggibili, preferibilmente utilizzando una penna nera (che è più leggibile via fax). Riceverete la conferma di spedizione dell'Agenda in Omaggio, direttamente sul vostro indirizzo E-Mail.

Cognome e Nome (ragione sociale)

Via

Cap Località

Telefoni Fax

Indirizzo E-Mail (scrivere stampatello e leggibile)

Codice Fiscale P.Iva

Settore Merceologico

Scegli il Tipo di Agenda che Vuoi Ricevere in Omaggio: Agenda Giornaliera Agenda Settimanale

Attenzione: saremo in grado di garantire la consegna entro fine dicembre esclusivamente per i primi **5.000 (cinquemila)** moduli di richiesta giunti. I successivi moduli, riceveranno l'Agenda in Omaggio nei primi 15 giorni di Gennaio. Le spedizioni partiranno in maniera massiva dopo il 25 Dicembre. Pertanto non allarmatevi se non riceverete nulla prima di Natale. Tutte le Agende Omaggio verranno comunque recapitate al vostro indirizzo. Per maggiori informazioni potete mandare una mail all'indirizzo info@AgendaVenditori.IT.

Invia il modulo via FAX al Numero di FAX Verde 800.01.69.50

L'invio del modulo vale come consenso al trattamento dati. I dati verranno trattati come previsto dal D.LGS n.196/2003 Privacy. (KB1)
Il regolamento completo privacy e l'informativa sul sito www.AgendaVenditori.IT. L'Agenda Venditori.IT è Totalmente Gratuita.

Puoi richiedere la Tua Agenda Venditori.IT in Omaggio anche sul sito www.AgendaVenditori.IT