



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

Continua il referendum sul futuro previdenziale della categoria. Partecipa anche tu votando

Sempre più emergenza Enasarco

A confronto le posizioni della Federagenti e della Fnaarc

Continua il referendum che vi permette di esprimere il vostro parere sul futuro della previdenza degli agenti e rappresentanti di commercio. Sono tantissimi i colleghi che già si sono espressi a favore della confluenza nell'Inps dell'Enasarco al fine di salvaguardare le nostre pensioni. Per questo motivo abbiamo deciso di

dare, anche questo mese, alla categoria la possibilità di continuare a far sentire la propria voce. Ecco quindi un sintetico riepilogo delle diverse posizioni della Federagenti e della Fnaarc sulla questione Enasarco nonché la possibilità di dire la vostra compilando e rispedito alla nostra sede nazionale il relativo coupon.

La posizione della Federagenti...

L'Enasarco secondo la Federagenti e l'Associazione dei promotori Anasf è un inutile e costoso doppione dell'Inps che la categoria non si può più permettere. Al riguardo occorre premettere che la crisi del sistema previdenziale Enasarco era nota da tempo agli addetti ai lavori, ma il fatto che finalmente la Fnaarc riconosca che le drastiche misure adottate (si tratta della terza riforma in soli 11 anni!) siano state deliberate per scongiurare il commissariamento dell'Enasarco è la riprova che ormai siamo alla frutta. Ma rispondiamo alla Fnaarc. Anche l'Inps ha spostato i termini per la pensione di vecchiaia, ma non è vero che nessuna prestazione venga erogata nel frattempo. Chi ne ha titolo può, infatti, richiedere da subito l'assegno sociale che è superiore alla pensione media di vecchiaia Enasarco. Il fatto, poi, che il passaggio all'Inps priverebbe la Fondazione degli immobili (che stanno per (s)vendere) è un falso problema perché l'interesse della categoria è vedersi garantita la pensione anche se questo dovesse «costare» (a chi?) il passaggio dell'Enasarco nell'Inps. La

continua a pag. 2

... e quella della Fnaarc

Per la Fnaarc «l'allungamento della vita media ha messo in crisi la tenuta dei conti di tutti gli enti di previdenza, obbligandoli ad adottare provvedimenti anche drastici. Basti pensare che a partire dal 2011 l'Inps ha posticipato di diciotto mesi il pagamento della pensione dal momento in cui si matura il diritto. E quindi un soggetto che maturerà il diritto alla pensione il 1° febbraio 2011, inizierà a percepire la pensione il 1° agosto 2012, e durante questo intervallo non percepirà nulla, né percepirà alcun arretrato il 1° agosto 2012. L'Enasarco invece paga le pensioni, e continuerà a pagarle, dal primo giorno di maturazione del diritto. È stata contemporaneamente registrata una riduzione delle entrate da contributi di previdenza, dovuta sia al fatto che vi sono un po' meno agenti in attività, sia al fatto che nell'anno 2009 gli agenti hanno mediamente incassato meno provvigioni (rispetto al 2008), e quindi hanno pagato meno contributi di previdenza... In questo scenario si è inserita la legge finanziaria 2007 che ha elevato di colpo da 15 ad almeno 30 anni, la «sostenibilità finanziaria» richiesta alla Fondazione Enasarco. Inoltre il decreto 509/94 pre-

continua a pag. 2

REFERENDUM SULL'ENASARCO

(da compilare e inviare via fax al numero 0651530536 o via mail a info@federagenti.org)

Il sottoscritto _____
 iscritto alla Fondazione Enasarco,
 cod. fisc. _____
 Tel. _____ fax _____ cell _____
 email (stampatello) _____
 in merito alle diverse soluzioni prospettate dalle parti sociali che rappresentano la categoria si dichiara:
 Favorevole al mantenimento della doppia contribuzione Inps/Enasarco
 oppure
 Favorevole alla confluenza dell'Enasarco nell'Inps
 Autorizzo al trattamento dei dati ex art. 13 D.Lgs 196/03 per le finalità previste dallo statuto sindacale
 Data _____ Firma _____

ISCRIVITI A FEDERAGENTI

A partire da 120 € annui sarai tutelato a 360° e in omaggio potrai avere le eccezionali polizze Spese Legali e Ritiro Patente, studiate per gli Agenti di Commercio

maggiori informazioni a pag. 7

Assistenza sanitaria inclusa!

www.federagenti.org

CHIAMA: 800.970.976 - 06.51966477 - 06.5037103
 numero verde

Dove sono i Clienti che Maurizio e Massimo hanno movimentato quest'anno a Pescara?



Dove sono i Clienti di Maurizio e Massimo che trattano il prodotto "Latte PS Sterilgarda" nella zona Abruzzo?



VOLTA PAGINA!

SEGUE DA PAGINA 1/FEDERAGENTI

Fnaarc denuncia come inutile la nomina di un nuovo commissario governativo, cosa che sosteneva anche dopo l'arresto di Porreca. Qui ci limitiamo - per carità di patria - a rinviare alla relazione del commissario Pollastrini sullo stato delle procedure adottate dall'Enasarco nell'affidamento degli appalti, nell'amministrazione degli immobili, nell'assegnazione degli appartamenti e in merito all'entità delle spese degli organi collegiali e all'assunzione dei dipendenti.

Sostiene la Fnaarc che oggi la previdenza integrativa è fondamentale per assicurare pensioni dignitose, ma questa previdenza per definizione è volontaria e lascia al lavoratore la scelta del fondo. Alzi la mano chi oggi farebbe amministrare i propri soldi dall'Enasarco, sapendo in partenza che una parte dei soldi versati (3% sul 17%) verranno incamerati a fondo perduto, che gli interessi che gli verranno riconosciuti non potranno superare il 3% (anche se il rendimento è del 10%), che non può scegliersi un altro fondo in caso di cattiva gestione e che a breve (la media è una riforma ogni 3 anni) potrebbe esserci un'altra riforma ancora più penalizzante? Quanto alla affermazione della Fnaarc di avere mantenuto la pensione a 65 anni ricorrendo al sistema delle quote, bastano due considerazioni per commentarla! Nel 2016 (con la quota 90) l'uomo che matura 20 anni di anzianità contributiva andrà in pensione a 70 anni (oggi va a 65 anni), mentre nel 2020 la donna con la stessa anzianità andrà in pensione anch'essa a 70 anni (oggi va a 60 anni). Infine due parole sull'aumento scandaloso dal 2% al 4% del contributo al fondo assistenza. Da tre anni la Federagenti chiede che questi soldi vengano destinati a sostegno del reddito degli agenti in difficoltà attraverso un contributo di 5 mila euro per eventi, seri e documentati. Al contrario, la Fondazione ha incamerato questi soldi per colmare i buchi delle entrate contributive. Infine un discorso a parte meritano i silenti, cioè gli sfigati (500 mila di cui 100 mila con versamenti di 5 anni!) che hanno versato migliaia di euro, ma non raggiungendo 20 anni di contributi, perdono tutto. La «brillante» soluzione che il presidente della Fnaarc si vanta di avere fatto approvare dal consiglio di amministrazione Enasarco, è indecente perché propone un sistema di penalizzazioni pesantissimo ed è illegittima perché si rivolge soltanto a chi diverrà agente dal 2012, tagliando fuori tutti gli altri colleghi che, al contrario, optando per il sistema di calcolo contributivo (come avviene all'Inps), potrebbero vedersi riconosciuto il diritto a una pensione.

SEGUE DA PAGINA 1/FNAARC

vede il commissariamento della Fondazione nel caso si registrino due bilanci tecnici consecutivi con risultato negativo. Dal momento che gli ultimi due bilanci tecnici (del 2006 e del 2009) hanno chiuso con risultato negativo, in assenza di un progetto che assicuri almeno 30 anni di sostenibilità finanziaria, con proiezione a 50, la Fondazione verrebbe commissariata... Ancora più fantasiosa è l'ipotesi di assorbimento dell'Enasarco nell'Inps, perché quello che in realtà interessa della nostra Fondazione è il grande patrimonio mobiliare ed immobiliare (circa otto miliardi di euro, che sono una manovra finanziaria)... E quindi riteniamo che la difesa e la valorizzazione della nostra pensione integrativa (ndr oggi indispensabile rispetto alla sola pensione Inps), sia pure con qualche sacrificio, rappresenti un valore da difendere... Vediamo ora i provvedimenti proposti dagli attuari e adottati dalla Fondazione, dopo le modificazioni volute dalla Fnaarc che hanno sensibilmente attenuato i provvedimenti proposti dall'Enasarco e che aumenteranno le future pensioni degli agenti di commercio. Anzitutto abbiamo ottenuto che l'anzianità contributiva minima rimanga fissata in 20 anni e non venga elevata a 25. Per cui a partire dal 2012 il requisito per richiedere la pensione di vecchiaia sarà quello della quota, vale a dire il rispetto di un numero che somma età anagrafica minima ed anzianità contributiva minima. Ad esempio per l'anno 2012 la quota per gli uomini è 86, che otterremo con la somma di un'età anagrafica minima non inferiore a 65 anni ed un'anzianità contributiva minima non inferiore a 20 anni, precisando subito che con l'età di 65 anni e 20 anni di versamenti non sorgerà il diritto alla pensione. Potremo invece richiedere la pensione, ad esempio, in presenza di un'età di 66 anni e 20 anni di versamenti, oppure 21 anni di versamento e un'età di 65 anni. Il meccanismo delle quote si applicherà per tutti gli anni successivi al 2012, con quote diverse fino a raggiungere una quota di 90 nel 2016 per gli uomini e nel 2020 per le donne. Un altro grosso risultato è quello di avere "spalmato" sia l'aumento dell'aliquota contributiva, sia l'aumento dei massimali di contribuzione in un periodo più lungo rispetto a quello proposto dagli attuari e, ciò, anche per l'aumento del contributo dall'attuale 2% al 4% al Fondo di Assistenza. È stata inoltre introdotta per i nuovi iscritti alla Fondazione dal 2012 la possibilità di percepire la pensione di vecchiaia al 65° anno di età (sia per gli uomini sia per le donne) anche con solo 5 anni di contributi. In questa ipotesi la pensione sarà però ridotta del 2% per ogni anno della differenza fra gli anni di contribuzione versati ed il requisito minimo per maturare la pensione, vale a dire 20 anni.

Contratti disdettati, rivolgetevi a noi

Tutto potrebbe risolversi in una bolla di sapone, ma il rischio è troppo grande ed è opportuno informare e allertare la categoria.

Il problema nasce da una possibile lettura già ventilata da alcuni interpreti e addetti ai lavori dell'art. 32 della legge 183/10 (il famoso collegato lavoro), secondo la quale il nuovo regime di impugnazione dei licenziamenti opera anche per il caso del recesso del preponente nel contratto di agenzia.

Se così fosse per i contratti di agenzia disdettati e/o terminati successivamente al 24 novembre 2010, l'agente dovrebbe comunque procedere all'impugnazione formale del recesso entro i 60 giorni al fine di evitare di incorrere nella decadenza di cui appunto all'art. 32 della legge 183/10. Le conseguenze reali di tale interpretazione sarebbero devastanti perché, di fatto, l'agente che non impugna, con qualsiasi atto, il recesso comunicato dalla mandante (anche se operato senza contestazioni o addebiti all'agente) entro i 60 giorni, non può successivamente agire in giudizio contro l'azienda per la tutela dei suoi diritti per la sopravvenuta decadenza dall'azione.

Purtroppo non vi è modo, allo stato, per sapere quale sarà l'indirizzo che i giudici (unici interpreti della legge) concretamente adotteranno. Vi è anche il rischio che l'orientamento non risulti omogeneo sul territorio nazionale e che una causa dichiarata improcedibile a Catania giunga regolarmente a conclusione a Treviso (sono solo esempi). La risposta definitiva potrebbe arrivare solo dalla Cassazione e solo tra alcuni anni. È per questo motivo che, nel frattempo, la Federagenti ha comunque ritenuto utile investire del problema il ministero del lavoro richiedendo allo stesso un qualificato parere che può, se non altro, fornire elementi

di riflessione e fare chiarezza, su una questione che, a nostro parere, non era stata attentamente vagliata in tutti i suoi aspetti dal legislatore al momento della formulazione della norma nel suo attuale dettato.

Dal punto di vista pratico consigliamo a tutti i colleghi che ricevono disdetta dall'azienda di procedere comunque alla contestazione nei termini, invitandoli in caso di dubbi o perplessità a rivolgersi presso la sede Federagenti più vicina (l'elenco sul sito www.federagenti.org). Per completezza si riporta, di seguito, la richiesta di chiarimenti inviata dalla Federagenti al ministero del lavoro e delle politiche sociali il 26 gennaio scorso.

«Al ministero del lavoro e delle politiche sociali - Oggetto: Art. 32 Legge 4 novembre 2010 n. 183 - richiesta chiarimenti - La Federagenti, federazione degli agenti e rappresentanti di commercio aderente alla Cisl, riconosciuta quale associazione maggiormente rappresentativa della categoria dal ministero del lavoro e delle politiche sociali, richiede chiarimenti sulla corretta interpretazione da dare all'art. 32 della normativa in oggetto nella parte in cui al primo ed al terzo comma modifica l'articolo 6 della legge 15 luglio 1966 n. 604. In particolare in forza della sopraccitata modifica, allo stato attuale, l'impugnativa in qualsiasi forma (giudiziale o stragiudiziale), a pena di decadenza entro 60 giorni dalla ricezione della comunicazione in forma scritta del licenziamento è estesa anche al recesso del committente nei rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, anche nella modalità a progetto di cui all'articolo 409, numero 3) del codice di procedura civile. Nel corso di un recente convegno tenutosi presso il Tribunale di Roma incentrato sulle novità del cd. collegato lavoro è

stata ventilata da parte di alcuni interpreti la possibilità che tale norma sia operante anche per i contratti di agenzia, il cui regime processuale, come ben noto, è disciplinato per l'appunto dall'art. 409, numero 3) c.p.c.

Non sfuggono sicuramente le ripercussioni che tale orientamento, laddove confermato e fatto proprio dalla magistratura, avrebbe dal momento che già allo stato vi potrebbero essere molti rapporti di agenzia conclusi, a seguito di recesso del preponente, successivamente al 24 novembre 2010 (data di entrata in vigore della nuova disciplina), per cui sarebbe già sopraggiunta la decadenza in assenza di specifica contestazione da parte dell'agente. Si ricorda che precedentemente all'approvazione del collegato lavoro nessuna decadenza gravava sull'agente di commercio ad eccezione del termine annuale per la richiesta delle indennità di fine rapporto.

Il contratto di agenzia è figura tipizzata nel nostro ordinamento negli artt. 1742 e segg. c.c. e a parere della scrivente associazione assolutamente non assimilabile alle altre ipotesi di prestazione coordinata e continuativa di cui appunto al n. 3 dell'art. 409 c.p.c. che testualmente recita: "3) rapporti di agenzia, di rappresentanza commerciale ed altri rapporti di collaborazione che si concretino in una prestazione di opera continuativa e coordinata, prevalentemente personale anche se non a carattere subordinato".

L'interpretazione che propende per esclusione dei rapporti di agenzia dal regime introdotto dalla legge 183/10 è anche sostenuta indirettamente dal dato letterale dell'articolo 32 del collegato lavoro la cui rubrica è "Decadenze e disposizioni in materia di contratto di lavoro a tempo determinato", che fa appunto ritenere che l'ambito di appli-

cazione della norma sia ristretta a cd. co.co.co. ai contratti a progetto e figure similari ed unicamente laddove la risoluzione da parte del committente sia intervenuta prima della scadenza del termine del rapporto senza giusta causa ovvero con giusta causa ritenuta illegittima dal collaboratore oppure il lavoratore debba contestare la qualificazione giuridica del rapporto e quindi la genuinità del co.co.co. che si risolve alla normale scadenza.

Del resto lo spirito della legge n. 183/10, se ben compreso, è proprio quello di colpire il ricorso alle tipologie contrattuali di lavoro introdotte con la Legge Biagi, laddove le stesse siano surrettiziamente usate dal datore di lavoro per dissimulare rapporti di lavoro subordinato estendendo ad esse le tutele previste per il lavoratore subordinato, ma condizionando, correttamente, tale tutela ad una puntuale e tempestiva contestazione della diversa qualificazione giuridica del rapporto. Se così è, risulta di tutta evidenza come tale motivazione non possa estendersi al contratto di agenzia, sia, lo ripetiamo per la sua puntuale tipizzazione normativa e regolamentazione, anche attraverso la contrattazione collettiva di settore, sia per la sua natura di attività lavorativa autonoma, chiaramente evincibile anche dal regime fiscale e previdenziale a cui è sottoposto l'agente o rappresentante di commercio.

Alla luce di quanto sopra rappresentato, anche al fine di dare un forte segnale di attenzione all'intera categoria degli agenti e rappresentanti di commercio, siamo certi che codesto rispettabile Ufficio concorderà sull'opportunità di fornire un'autorevole parere circa l'applicazione o meno del nuovo regime giuridico di cui all'art. 32 della legge 183/10 al contratto di agenzia».

Luca Orlando

Ecco dove sono i nostri **Clients movimentati** nell'anno in corso a **Pescara**



il Software degli ~~Agenti di Commercio~~ e delle ~~Agenzie di Rappresentanza~~

LAFERA RAPPRESENTANZE

Agenzia di Rappresentanza nel Settore Alimentare e GDO dal **1946**
 Informatizzata con Soluzione Agenti dal **1995**
 Numero di Addetti e Collaboratori: **05**
 Zona di Lavoro: **Abruzzo, Molise e Mercato Estero**
 Aziende Rappresentate:

- Alival
- Arno
- Biraghi
- Fjord
- Formec Biffi
- Horecare
- Import Due
- Italia Zuccheri
- Latterie Vicentine
- Licata
- Life
- Mira SUD
- Mutti
- Pedon
- Sarda Formaggi
- Tanelli Elio
- Togni
- Zarotti

Siamo clienti di **Soluzione Agenti** dal **1995** e con questo software gestiamo tutta l'attività della nostra Agenzia.
 Secondo il nostro modo di lavorare, tutto parte dall'inserimento dell'ordine: controllo delle **schede clienti**, **referenze trattate**, **prezzi pagati** e **ultime quantità ordinate**, controllo dei **piani promozionali nazionali e periferici**, ecc..

Con un solo inserimento dati siamo in grado di controllare, utilizzando gli **strumenti decisionali** messi a disposizione dal programma, l'**andamento del nostro lavoro**: dei clienti, delle aziende, per **famiglia di prodotto**, ecc..
 Una **fotografia immediata** di come stiamo lavorando.

Abbiamo più di **15 Mandati di Rappresentanza** e **nessun software aziendale** sarebbe in grado di darci una **visione globale** del nostro lavoro.

Nonno Carmine ha iniziato questa professione nel **1946**, papà Roberto l'ha proseguita nel **1968** e noi sono già **19 anni** che ci diamo da fare.

Un desiderio? Ci auguriamo che i nostri figli vogliano seguire la **tradizione familiare**, intraprendendo una delle professioni più belle del mondo: il **Venditore**.

il nostro software

Maurizio e Massimo Lafera

Agenti di Commercio
 (Maurizio a sinistra e Massimo a destra, sono 2 dei nostri 35.000 Clienti)

Ecco dove sono i nostri **Clients** che trattano il prodotto "Latte PS Sterilgarda" nella zona **Abruzzo**



VERSIONE iPhone

VERSIONE iPad



Soluzione Agenti

Numero Verde
800.86.16.16

www.soluzioneagenti.it

Le richieste della categoria degli agenti di commercio in riferimento allo strumento accertativo

Gli studi di settore vanno sospesi

Sì alla collaborazione col Fisco in attesa dell'esclusione

DI SUSANNA BALDI*

Nel corso degli incontri avuti con i funzionari dell'Agenzia delle entrate in merito agli studi di settore per gli agenti di commercio, abbiamo più volte espresso i nostri dubbi in merito alla capacità che dagli stessi possa emergere un quadro reale della situazione reddituale della categoria.

Come è noto gli studi sono delle «analisi economiche e tecniche statistiche matematiche, che consentono di determinare ricavi che con la massima probabilità possono essere attribuiti al contribuente». Nel caso degli agenti di commercio occorre però rilevare che questi hanno redditi certificati, in quanto le aziende preponenti versano le ritenute d'acconto e certificano i compensi corrisposti annualmente. Quindi senza dover ricorrere ad analisi si deve ragionevolmente ritenere che il dato risultante dalle certificazioni e afferente i ricavi degli agenti se non vero sia comunque veritiero,

con un'alta probabilità di accostarsi alla realtà.

L'Agenzia delle entrate ha recepito alcuni suggerimenti delle associazioni di categoria e ha introdotto correttivi per tenere conto della diversità dei risultati che possono essere raggiunti in realtà territoriali differenti. Chiaramente lo studio prende, però in considerazioni macroaree, con l'ovvia conseguenza che non riesce a cogliere le pur possibili variazioni che possono aversi per esempio in diversi quadranti di una grande città (si pensi all'apertura di grandi centri commerciali, che chiaramente si ripercuote in maniera negativa nei quartieri limitrofi che perdono clientela a vantaggio dei nuovi centri). La stessa Cassazione ha chiarito che per quanto il fattore territoriale possa essere preso in considerazione dallo studio, questo non potrà mai riuscire a rappresentare la reale situazione. Più in generale le Ss.Uu. della Cassazione hanno evidenziato come gli studi di settore non costituiscano

un fatto concreto, ma rappresentino un'extrapolazione statistica di dati acquisiti su campioni di contribuenti. La conseguenza è che valori attribuiti al contribuente non possono supportare l'accertamento, che deve essere fondato su elementi concreti.

La Cassazione a sezioni unite con le sentenze 26635-26636-26637-26638, del dicembre 2009, ha stabilito che gli studi rappresentano una semplice anomalia del comportamento fiscale del contribuente. Solo con l'apporto di nuovi elementi che emergono nel contraddittorio, che devono riguardare la specifica attività imprenditoriale o professionale del contribuente, si possono avere i requisiti di gravità, precisione e concordanza, che giustificano una presunzione di maggiori ricavi non dichiarati.

Nel 2010 numerose sentenze hanno accolto i ricorsi dei contribuenti bocciando gli uffici che applicavano gli studi di settore in modo automatico e li hanno condannati al paga-

mento delle spese processuali, proprio perché i giudici tributari hanno recepito l'orientamento della Cassazione per cui non basta lo scostamento da Gerico per rettificare compensi e ricavi.

È di questi ultimi mesi l'ordinanza n. 18941 della Cassazione chiamata in causa dall'Agenzia delle entrate, che ha ritenuto illegittimo l'accertamento fondato solo su dati ricavati dallo studio ed ha accolto la motivazione del contribuente che giustificava la differenza rispetto a Gerico facendo rilevare la crisi del settore di appartenenza e l'inidoneità dello studio a rappresentare la reale situazione.

L'aver dato rilievo all'elemento crisi è un fattore importante in un momento come questo, dove gli effetti negativi che interessano tutti i settori immancabilmente si riversano sulla categoria degli agenti di commercio che sono l'anello di congiunzione tra ditte produttrici e mercato. Per quanto possa sembrare

un paradosso, i costi per un agente sono inversamente proporzionali all'andamento del mercato, ossia più il momento è positivo, meno costi dovranno sostenere, viceversa più il mercato è in crisi, più alti saranno i costi sostenuti per concludere un affare.

L'Agenzia delle entrate ha accolto le indicazioni fornite dal giudice delle leggi e nella circolare n. 19/E dell'aprile 2010 ha affermato che la valutazione dell'affidabilità dello studio nel caso concreto deve essere compiuta nell'ambito del contraddittorio instaurato con il contribuente, sulla base degli elementi forniti, idonei a incidere sulla fondatezza della presunzione. Nel corso del contraddittorio il contribuente ha l'onere di fornire chiarimenti sugli scostamenti evidenziati. Devono quindi ritenersi viziati gli avvisi di accertamento basati unicamente sugli studi di settore applicati senza che sia stata attivata la fase del contraddittorio con il contribuente.

continua a pag. 7

LETTERA

La questione silenti è unica al mondo

Riceviamo, in copia, e pubblichiamo la lettera che un collega ha inviato all'Usarci in merito alla nota questione dei silenti
Oggetto: I silenti Enasarco.

Spettabile Usarci.

Dissentito totalmente ed energicamente su quanto dichiarato dai cd. contribuenti «silenti» dal vostro presidente, Umberto Mirizzi, nel corso dell'audizione dinanzi la commissione parlamentare di controllo. Stabilito che in nessun paese al mondo, che io sappia, esiste forma integrativa di pensione obbligatoria che leghi la fruizione del beneficio (rendita o capitale che sia) a una contribuzione pari a quella da versare all'ente previdenziale di base, vorrei che Mirizzi spiegasse in cosa consisterebbe la «disattenzione e l'ignoranza delle norme» da parte dei «silenti». Giusto per citare il mio caso, vorrei che qualcuno, visto che finora nessuno ha avuto la capacità o il coraggio di affrontare l'argomento, mi spiegasse per quale motivo, nel 1997, all'età di 54 anni, avendo scelto di diventare promotore finanziario, sono stato obbligato a versare i contributi all'Enasarco (ente privato!!!) quando già pagavo l'Inps «commercianti» e il contributo dei cd. «co.co.co.» come amministratore di società! Quale «aspettativa lavorativa» dovevo avere per raggiungere i 20 anni di contribuzione (visto che proprio allora l'ente decise di adeguare la contribuzione a quella dell'Inps)? Lavorare fino a 74 anni? Ma siamo pazzi o cosa? E perché sono stato costretto (e lo sono tutt'ora) a versare contributi a un fondo pensionistico integrativo che mi obbligherebbe a lavorare fino a oltre i 70 anni di età per erogarmi «qualcosa»? Certo i nostri contributi, che non esito a definire estorti, vi fanno molto comodo per remunerare, ritengo lautamente, i componenti del CdA, che avete contribuito a nominare, nonché tutta la struttura Enasarco, di certo gestita in maniera clientelare, così come in maniera clientelare viene gestito il patrimonio immobiliare, che non a caso rende in misura ridicola!

Mi auguro che quanto prima la questione venga trattata dalla Commissione europea, alla quale mi sono rivolto, e che si ponga fine a questa che non esito a definire una «situazione truffaldina».

Per inciso, il fondo integrativo dei «co.co.co.» mi eroga la pensione dal 2003, dopo 7 (sette) anni di contribuzione!

Distinti saluti.

Lettera firmata

RUBRICA LEGALE

La mandante può recedere in qualsiasi momento. Senza spiegazioni

Domanda. Ho avuto la disdetta del mandato da parte della mandante senza motivazione e con effetto immediato. Proprio di recente, in occasione di una riunione aziendale, avevo invece ricevuto rassicurazioni sia sulla prosecuzione del rapporto sia sull'ampliamento della gamma di prodotti da commercializzare. È legittimo tale comportamento?

Risposta. È facoltà della mandante recedere dal contratto a tempo indeterminato in qualsiasi momento. Non vi è necessità né obbligo di motivare la decisione, salvo che la risoluzione in tronco sia intimata per grave inadempimento dell'agente. Sul punto una giurisprudenza consolidata prevede, infatti, che in caso di recesso per giusta causa la preponente debba comunicare contestualmente alla volontà di recedere dal contratto anche gli addebiti mossi all'agente.

Nel caso di specie, in assenza di specifica contestazione, si deve ritenere che la preponente abbia voluto semplicemente porre termine al rapporto a seguito di proprie valutazioni di opportunità.

In questa ipotesi l'agente ha diritto oltre alle indennità di fine rapporto previste dalla normativa applicabile in concreto al rapporto (contrattazione collettiva o codice civile), anche all'indennità sostitutiva del preavviso. Tale indennità è pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidate nell'anno precedente a quello di risoluzione moltiplicati per i mesi del preavviso spettanti. Laddove più conveniente il calcolo può essere effettuato sulle provvigioni maturate nei 12 mesi immediatamente precedenti la cessazione del rapporto.

Ovviamente va verificato se sussistano i presupposti per una eventuale richiesta di risarcimento del danno a causa del comportamento tenuto dalla mandante. Il danno

può configurarsi, per esempio, nell'ipotesi in cui l'agente abbia rinunciato ad assumere altri mandati in relazione ai prodotti di cui la mandante aveva assicurato la futura commercializzazione o nel caso in cui l'agente abbia sostenuto delle spese in previsione dell'ampliamento dei prodotti da promuovere come per esempio l'affitto di un ufficio più grande, l'assunzione personale di supporto ecc.

D. La mandante mi ha comunicato che, in base all'articolo 2 dell'Aec 16/2/09, dall'1/1/2011 l'aliquota provvigionale passerà dal 9 all'8%. È corretto?

R. Se il suo contratto richiama l'Aec citato, la comunicazione della preponente è corretta. L'articolo 2, infatti, prevede per variazioni di provvigioni di media entità (cioè comprese tra il 5 e il 20% delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente) che le stesse possano essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente con un preavviso di almeno due mesi per i plurimandatari, ovvero quattro mesi per i monomandatari. Pertanto se lei è plurimandatario il termine è stato perfettamente rispettato. Nel caso invece di monomandatario lei avrà diritto all'indennità sostitutiva per il mese non concesso sempre in base a quanto disposto dall'articolo 2.

Per completezza si deve segnalare che, sempre in base alla norma richiamata l'insieme delle variazioni di lieve entità e media entità apportate in un periodo di 18 mesi antecedenti (24 mesi se monomandatari) l'ultima variazione, è da considerarsi come una unica variazione sia ai fini della richiesta di preavviso di 2 o 4 mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato a iniziativa della casa mandante.

Luca Orlando

Ecco una ricognizione tra le differenti (ancora molto) legislazioni nazionali sull'intermediazione

Un agente in ogni paese europeo

Ci sono ampi margini di flessibilità per ciascuno dei 27 stati

DI FRANCESCO ALOSI*

Dei vari tipi di intermediari esistenti, l'agente di commercio è certamente il più diffuso: la sua attività consiste nella promozione e negoziazione di contratti in cambio di una provvigione, da calcolarsi in percentuale sul valore economico di quanto trasmesso. Quando l'attività di intermediazione si limita alla promozione di affari e alla trasmissione dei conseguenti ordini ricevuti dai clienti e il contratto di vendita si conclude se e quando il preponente accetta l'ordine ricevuto tramite l'agente, quando invece si attribuisce all'agente il potere di rappresentare il preponente, quest'ultimo è già vincolato in forza degli accordi presi dall'agente.

In molti ordinamenti, compreso quello italiano, il potere di rappresentanza sussiste solo se conferito espressamente, mentre nei paesi anglosassoni esso è implicito nell'agenzia, quindi nel redigere un

contratto di agenzia internazionale è basilare chiarire se l'agente ha potere di rappresentanza o se il suo compito è limitato alla trasmissione di ordini che il preponente è libero di accettare o rifiutare.

L'agente di commercio svolge la propria attività in forma stabile e autonoma, sotto il primo profilo si distingue dai procuratori d'affari e altri intermediari occasionali, mentre con il termine autonomia si intende la libertà di organizzare come meglio crede la propria attività commerciale assumendosene oneri e rischi tout court.

In altri ordinamenti soggetti che secondo i nostri criteri verrebbero qualificati come autonomi vengono considerati come lavoratori subordinati: in Francia ai vendeurs, représentants e placiers non si applica la legge sul rapporto di agenzia (legge 91-593 del 25 giugno 1991), ma gli articoli L7311-3 e seguenti del Codice del Lavoro francese ed in Belgio un contratto di agenzia stipulato con una per-

sona fisica viene considerato représentant salarié, ovvero dipendente assoggettato alla legislazione sul lavoro; pertanto è prassi stipulare contratti di agenzia solo con società che, per definizione, non possono essere lavoratori subordinati né sottoposti alla disciplina del rapporto di lavoro subordinato.

Le legislazioni nazionali e la direttiva Cee

Nell'Unione europea è in corso una tendenza al progressivo ravvicinamento delle legislazioni nazionali, soprattutto in seguito alla direttiva Cee n. 86/653 del 18 dicembre 1986, relativa all'armonizzazione delle leggi nazionali sui contratti con agenti indipendenti, alla quale è stata data attuazione in tutti i paesi dell'Unione europea. La direttiva, si noti bene, non è applicabile di per sé ai rapporti di agenzia: questi saranno regolati dalla legge nazionale applicabile nel caso di specie. Laddove la legge nazionale non abbia recepito correttamente le pre-

scrizioni della direttiva, non si tratterà di una problematica riguardante le parti del singolo contratto stipulato, ma di rapporti tra lo Stato in questione e l'Unione europea. Nonostante il parziale ravvicinamento delle normative nazionali verificatosi in ambito comunitario in seguito alla direttiva, le differenze tra le varie legislazioni rimangono molto rilevanti. Ciò è dovuto da un lato al fatto che la direttiva non affronta una serie di problematiche (ad es. lo star del credere) e dall'altro agli ampi margini di flessibilità riconosciuti agli stati membri, nonché al fatto che essa lascia comunque liberi i legislatori nazionali di introdurre o mantenere normative più favorevoli all'agente di commercio.

Poniamo ad esempio un contratto di agenzia internazionale che prevede lo star del credere a carico dell'agente, senza ulteriori precisazioni. Se si applica la legge italiana l'agente risponderà, per i casi di insolvenza dei clienti,

solo per singoli affari individualmente determinati, per un ammontare non superiore alla provvigione spettante all'agente per quell'affare e soltanto dietro corrispettivo; se si applica la legge spagnola, l'agente risponderà senza limite, sempre che lo star del credere sia stato pattuito per iscritto e dietro pagamento di una provvigione aggiuntiva.

L'indennità di fine rapporto

Un punto che riveste particolare importanza, se non altro per i rilevanti oneri che tale aspetto comporta, è quello dell'indennità dovuta all'agente di commercio in caso di scioglimento del rapporto. La direttiva Cee impone agli stati di riconoscere all'agente il diritto a un'indennità in caso di cessazione del rapporto, consentendo loro di scegliere tra due diverse formule:

1) un'indennità di clientela, limitata ad un massimo di un anno di provvigioni (sulla

continua a pag. 7

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:

- Agente Pluri M. Agente con Deposito
 Agente Mono M. Direttore Vend-Comm
 Agenzia di Rapp. Altro

(K21:)

Area di Lavoro (si possono selezionare più zone)

La zona in cui opero sono le seguenti:

- Abruzzo Emilia R. Lombardia Puglia Toscana
 Basilicata Friuli Marche Sardegna Umbria
 Calabria Lazio Molise Sicilia Valle D'Aosta
 Campania Liguria Piemonte Trentino Veneto

Area di Residenza (si possono selezionare una sola zona)

La regione in cui vivo è la seguente: (K21:)

- Abruzzo Emilia R. Lombardia Puglia Toscana
 Basilicata Friuli Marche Sardegna Umbria
 Calabria Lazio Molise Sicilia Valle D'Aosta
 Campania Liguria Piemonte Trentino Veneto

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"/> GIOCATTOLE | <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 - PELLETERIE | <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 | | | |

(K21:)

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.

Gli effetti delle misure previste dalla manovra estiva sulla categoria nelle dichiarazioni 2009

Agenti al test del redditometro

Spese coerenti con il dichiarato. Non mancano i dubbi

DI **DANILO SCIUTO**

Una delle più grosse novità introdotte nel sistema fiscale dalla manovra economica estiva (la legge n. 122/10) è senz'altro il nuovo redditometro, uno strumento di accertamento che passerà al vaglio anche le spese degli agenti di commercio per verificare se sono «coerenti» con il reddito dichiarato. L'introduzione di questa nuova formula riguarda già le dichiarazioni compilate quest'anno e relative al 2009.

Il nuovo redditometro testerà anche il reddito degli agenti, a partire dalle spese che sostengono e che risultano dalle varie banche dati, pesandone l'impatto grazie ad alcuni moltiplicatori (ciascuno con un peso specifico diverso) e alle diverse condizioni in cui si trovano i contribuenti. Si va dalle spese di base, come l'affitto, le bollette delle utenze ed una normale automobile fino a quelle «più particolari» come l'iscrizione a club esclusivi, le scuole private per i figli, le auto di lusso, gli

yacht, le vacanze all'estero.

Nel caso in cui la differenza tra reddito presunto e reddito dichiarato superi il 20%, l'Agenzia delle entrate invierà la contestazione della dichiarazione all'agente (invitandolo a spiegare la propria posizione) e al comune di residenza (che partecipa all'azione ac-

certativa). Se potrà spiegare la difformità tra reddito e spese, la pratica sarà archiviata, in caso contrario, potrà aderire subito al cd. accertamento con adesione, con sanzioni ridotte e possibilità di pagamento a rate; oppure, potrà restare sulle sue posizioni, ma in questo caso (e solo in quel momento, pena la

nullità dell'atto) l'Agenzia delle entrate emetterà l'accertamento definitivo e il contribuente potrà ricorrere alle Commissioni Tributarie.

Il redditometro, una volta perfezionato, sarà messo a disposizione di tutti, per permettere di confrontare se il proprio reddito è in regola con quanto il fisco potrà dimostrare, e magari di adeguarsi, dichiarando il giusto. Ma già

da subito è possibile evidenziare delle situazioni a rischio, scaturenti dal confronto dei valori indicati nel quadro dedicato agli oneri deducibili o detraibili (che sono indicatori di spesa) con il reddito dichiarato.

Occorre però fare presente una peculiarità molto interessante che riguarda gli agenti di commercio, e, in generale, tutti i possessori di partita Iva. Infatti, tale tipologia di reddito difficilmente esprime la reale capacità di spesa del soggetto, e ciò per effetto delle numerose variazioni in aumento e/o in diminuzione che governano le regole di determinazione del reddito imponibile. E se ciò può portare spesso a delle situazioni a favore dell'agente,

in quanto il reddito fiscale è normalmente più alto di quello effettivo, si deve tenere presente che in talune fattispecie occorrerà fare molta attenzione alle scelte fiscali. E il caso delle plusvalenze, che come è noto possono sì concorrere al reddito interamente nell'anno in cui sono conseguite, ma che possono altresì essere rateizzate fino a cinque anni: la scelta per la massima rateazione adesso dovrà essere oggetto di ponderazione anche in riferimento al redditometro, posto che essa avrà l'effetto (positivo per le imposte da pagare, ma negativo per il redditometro) di determinare una considerevole riduzione del reddito imponibile, ovviamente tanto più quanto è maggiore l'entità della plusvalenza stessa. Di contro, la scelta di tassare la plusvalenza tutta in un esercizio, se da un lato porterà ad un maggior carico di imposte da pagare, dall'altro permetterà di procurarsi delle prove da contrapporre a eventuali future pretese da redditometro.

www.commercialistatelematico.com



CONVENZIONE 2011-2012: condizioni esclusive solo per gli iscritti Federagenti

Perché stipulare una polizza sanitaria?

Per proteggere te e la tua famiglia e affrontare con maggiore serenità le cure e gli interventi

Per sottoscrivere la polizza* compila la scheda che trovi sul sito www.studiomangano.it

Polizza sottoscrivibile fino a 65 anni di età

STUDIO MANGANO
ASSICURAZIONI & FINANZA
INSURANCE BROKER

P.zza Bologna 49 • 00162 Roma
tel. 06 44291193 (r.a.) • Fax 06 44292230
www.studiomangano.it • info@studiomangano.it

**A PARTIRE DA
€ 300 ANNUI!**

Quali sono i vantaggi della polizza sanitaria?

La polizza sanitaria offre: spese mediche fino a € 200.000 annui; spese sostenute prima e dopo il ricovero (100 giorni); 90 € di indennità sostitutiva da ricovero (al giorno per massimo 90 giorni); ticket: € 700; visite specialistiche: € 2.000 annui; spese di alta diagnostica: € 7.000 annui

Per maggiori informazioni contatta Assicurafederagenti

Numero Verde
800.235.532

assicurafederagenti@studiomangano.it



protezione
completa



POLIZZA SANITARIA: LA PROTEZIONE COMPLETA PER TE E PER LA TUA FAMIGLIA

*Prima di sottoscrivere il contratto leggere il fascicolo informativo presente sul sito www.studiomangano.it o nella sezione "Assicurazioni" del sito www.federagenti.org

SEGUE DA PAGINA 5/UN AGENTE IN OGNI PAESE EUROPEO

media degli ultimi cinque), dovuta se e nella misura in cui l'agente abbia sviluppato una clientela da cui il preponente possa trarre vantaggio, modellata sull'esempio tedesco (art. 17/2 della direttiva), oppure

2) una riparazione del pregiudizio, senza limite massimo, fondata sul presupposto che l'agente, in seguito alla cessazione del contratto, perda guadagni che avrebbe potuto realizzare in caso di prosecuzione del rapporto, basata sull'esempio francese (art. 17/3 della direttiva).

Le due soluzioni, che la direttiva sembra considerare equivalenti, consentendo agli Stati di scegliere l'una o l'altra, presentano in realtà delle differenze di notevole peso.

Innanzitutto, la «formula» tedesca richiede un apporto di clientela di cui il preponente possa avvantaggiarsi, con la conseguenza che non spetterà alcuna indennità ove l'agente non abbia sviluppato la clientela, oppure quando il preponente non possa comunque trarne vantaggio, ad es. perché cessa di fabbricare i prodotti rappresentati dall'agente, mentre quella francese presuppone unicamente una perdita di guadagno. Inoltre, l'indennità «tedesca» prevede un limite massimo di un anno di provvigioni, che invece non è previsto per quella «francese».

Quasi tutti i paesi europei hanno optato per la soluzione «tedesca», tranne la Francia, l'Irlanda e la Slovacchia che hanno adottato il

modello «francese»; Cipro, Estonia, Malta e Regno Unito hanno invece previsto ambedue le forme di indennità, lasciando alle parti la possibilità di scegliere tra le stesse.

Il Legislatore italiano ha scelto l'alternativa «tedesca», con la variante – rispetto al testo della direttiva – che la norma italiana sembra lasciare le parti libere di pattuire contrattualmente la misura dell'indennità, purché entro il limite massimo di un anno di provvigione, stabilito all'art. 1751, 3° comma c.c..

Il testo riformato dell'art. 1751 c.c. ha comportato una svolta radicale rispetto al regime precedente in cui l'indennità di scioglimento era costituita da un accantonamento, effettuato annualmente presso l'Enasarco, pari ad una percentuale delle provvigioni percepite dall'agente nel corso del rapporto, più un'indennità c.d. suppletiva – sempre in percentuale delle provvigioni corrisposte – prevista dagli Accordi economici collettivi. Tale metodologia di calcolo, corrisponde sostanzialmente a quello in atto prima dell'introduzione del nuovo articolo 1751 c.c., porta a una indennità di cessazione del rapporto inferiore a quella cui si giunge negli altri paesi comunitari, tendenzialmente vicini - per un agente che abbia operato bene - alla soglia massima dell'anno di provvigioni. Di recente una importante sentenza della Corte di giustizia Ce ha sostanzialmente dichiarato nulli

tali Accordi, in quanto «... l'indennità di cessazione del rapporto [...] non può essere sostituita, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo criteri diversi da quelli fissati da quest'ultima disposizione a meno che non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisce, in ogni caso, all'agente commerciale un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione della detta disposizione» (Corte di giustizia, 23 marzo 2006, causa C-465/04, Honyvem Informazioni commerciali srl VS Mariella

De Zotti).

Tuttavia, successivamente a tale sentenza, la Cassazione italiana ha sancito e consolidato un principio giurisprudenziale secondo il quale l'ammontare dell'indennità previsto dagli AEC dovrebbe costituire un «minimo garantito», da riconoscere all'agente in ogni caso. Inoltre, ove l'agente riesca a provare l'esistenza delle condizioni richieste dall'art. 1751 c.c., egli potrà ottenere una somma aggiuntiva, fino al massimo dell'anno di provvigioni previsto da tale norma.

(*) consulente Federagenti Biella

SEGUE DA PAGINA 4/STUDI DI SETTORE

In conclusione la Circolare invita gli uffici territoriali a riesaminare le controversie pendenti e ad abbandonare la pretesa tributaria alla presenza di avvisi di accertamento basati solo sui risultati degli studi di settore, laddove non sia stata poi attivata la fase del contraddittorio con il contribuente. Si rappresenta infatti che è ormai costante l'orientamento giurisprudenziale che prevede l'annullamento degli accertamenti derivanti dall'applicazione degli studi di settore e basati sul semplice automatismo dello strumento informatico.

Gli studi in questi ultimi anni hanno tenuto conto della crisi prevedendo dei correttivi, ma ci sono stati comunque numerosi casi di non rispetto dei valori della congruità. Su suggerimento dell'Agenzia delle entrate all'interno degli studi esistono delle note, da compilare nei casi di non rispondenza ai valori medi, che consentono al contribuente di fornire indicazioni sui motivi che giustificano tale risultato.

In attesa dell'esclusione della categoria degli agenti di commercio dall'applicazione degli studi, è sicuramente utile sviluppare il rapporto di collaborazione tra contribuente e fisco, utilizzando tutti gli strumenti messi a disposizione dei contribuenti.

*Consulente Federagenti

ISCRIVITI A FEDERAGENTI

LE NOSTRE OFFERTE A VOI RISERVATE:

AGENTI INDIVIDUALI:

- BASE: **120 €/ANNO**, ASSISTENZA SANITARIA INCLUSA
- STANDARD: **150 €/ANNO**, ASSISTENZA SANITARIA E POLIZZA SPESE LEGALI INCLUSE
- SUPER: **198 €/ANNO**, OLTRE ALLE POLIZZE INCLUSE NEL PIANO STANDARD AVRAI IN OMAGGIO UNA POLIZZA RITIRO PATENTE
- SOCIETÀ: **220 €/ANNO**, POLIZZA SPESE LEGALI INCLUSA
- PENSIONATI: **50 €/ANNO**, ASSISTENZA SANITARIA INCLUSA

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

pelletsnews
DA UNA SVOLTA ALLA TUA PROFESSIONE.

Cerchiamo per zone libere in Italia Agenti Mono e Plurimandatari per la vendita di spazi pubblicitari sui nostri mezzi cartacei, siti internet del nostro network, siti web.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: redazione@pelletsnews.it

Ingresso di abbigliamento al pronto e distributore di linee uomo donna intimo,

cerca venditori con esperienza di settore per il Triveneto.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: marta.demegni@demegni.it

La A.M. RUOTE S.a.s., Industria Ruote e Supporti per Collettività, ricerca su tutta Italia Agenti Plurimandatari per il lancio sul mercato e conquista di nuovi clienti preferibilmente già mandatarati nel settore ruote o per reti e/o prodotti affini.

Offriamo zona esclusiva (regione). Il portafoglio clienti è da avviare.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@aemme.eu - www.aemme.eu

Ingresso Giocattolo/Cartoleria

cerca venditori con esperienza di settore per il Triveneto.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: marta.demegni@demegni.it

CONSORZIO ACQUA-NUOVA DELFINO, leader a livello nazionale nella depurazione delle acque ad uso domestico,

seleziona da subito VENDITORI/TRICHI automuniti per Bologna, Modena, Reggio Emilia, Parma, Ferrara, Ravenna, Rimini e province.

INFO sede centrale 051-7191511 / FAX 051-365585. E-mail: info@aquabologna.it

NIERSPES

Cercasi venditore/trice 30 anni, ottima presenza per promuovere e vendere servizi per la comunicazione visiva d'impresa: segnaletica istituzionale, direzionale, di sicurezza, insegne e totem, decorazione d'ambienti e vetture.

Regione Lazio.

Settori: alberghiero, supermercati, uffici di prestigio ed aziende in senso generale.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: segreteria@interspes.com

Xholding distributore per l'Italia di sistemi di stampa e identificazione automatica ricerca agenti su tutto il territorio nazionale. Si propongono contratti plurimandatari per le aziende del gruppo.

Le condizioni economiche saranno valutate in funzione dell'esperienza nel settore.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@xholding.it

MDB

La MDB, leader nella costruzione attrezzature e macchine per l'edilizia, cerca agenti plurimandatari per consolidamento rete commerciale e inserimento di un'innovativa attrezzatura con mercato potenziale elevatissimo. Si richiede la massima serietà e motivazione.

Contattare: sales@mdb srl.com
Per info: www.mdb srl.com oppure visitateci al SAMOTER Padiglione 6, Stand N° A8.

Ricerca funzionari commerciali per propri uffici di Milano e Roma.

PONZI Export area-manager per sede in Bagnara di Romagna (RA)

Agenti plurimandatari per aree: Puglia, Sardegna, Friuli, Umbria, Toscana, Basilicata e Calabria, introdotti presso studi di architettura ed imprese edili.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: michele.mazzoni@ponzi-in.it

velco A.p.a. - Electronic Components

WWW.VELCO-ELECTRONIC.COM con marchi esclusivi

cerca venditori con basi elettroniche ed esperienza di vendita a clienti automotive, industriali, lighting ed elettrodomestici per aumentare la presenza nel territorio italiano ed europeo.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@velco-electronic.com

GREIN

Azienda elettronica milanese introdotta da oltre 35 anni nel settore dell'automazione e sicurezza industriale ricerca agenti introdotti nel settore specifico in grado di incrementare le vendite delle ns. apparecchiature elettroniche (barriere fotoelettriche, bordi sensibili, tappeti bumpers) per la sicurezza del personale.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@grein.it

NER

Azienda leader nel settore ricambi veicoli industriali, Cerca agenti per regione Emilia Romagna e per regione Toscana.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: nuovodati@libero.it

Primaria società operante nel settore fieristico e della informazione tecnica cerca agenti con esperienza nell'ambito della meccanica strumentale per le zone di Brescia e Lombardia orientale o per la zona Lombardia occidentale e Piemonte, per la vendita di servizi fieristici e pubblicità tabellare. Si offre contratto Enasarco e condizioni economiche di sicuro interesse.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: redazione@cercoagenti.it - Rif. AG2

Affermata azienda vendita macchine per assemblaggio elettronico ricerca due agenti mono o plurimandatari per copertura area Triveneto, Emilia Romagna e Marche Garantiato parco clienti attivo, necessaria la conoscenza del settore e della lingua inglese.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@packtronic.it

CIODUE

Unica in Italia ad offrire servizi e materiali in esclusiva di nostra produzione in merito alla sicurezza sul lavoro a 360°

Ricerca 50 Venditori / venditrici da inserire nella regione Lazio a seconda della residenza. Agenzie: Viterbo, Bracciano, Rieti, Porta di Roma, Roma Talenti, Roma Monteverde, Roma Appia, Frosinone e Latina.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: romamonteverde@ciodueitalia.it

comfort zone **davines**

Davines, operante nell'ambito della tricologia e della cosmetica con Comfortzone, ricerca per lo sviluppo della Rete commerciale Italia della divisione cosmetica 2 AGENTI di VENDITA per le zone di - Modena e Ferrara - Roma

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: recruiting@davines.it - Rif. Ag.SC.

Mil-tek Nord Est Italia s.r.l. concessionaria esclusiva del marchio Mil-tek per l'Italia del Nord, Toscana e Marche, ricerca agenti, e/o venditori rappresentanti, automuniti per copertura province in esclusiva. L'azienda Mil-tek con 60 filiali nel mondo, offre soluzioni per risparmiare sulla gestione degli scarti da imballaggio, cartone, plastica e materiali vari.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: miltek.nordest@miltek.it

Agenzia di Rappresentanza in esclusiva per la Regione Lazio di Primarie Aziende settore Illuminazione Stradale, di Arredo e Risparmio Energetico ricerca Agenti Plurimandatari per promozione e vendita a Enti, Comuni, Imprese e Rivenditori.

Zona di interesse: province di Rieti e Viterbo.

Per info e contatti telefonare al 346/3761848 oppure scrivere a: info@promolucroma.it, allegando Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03).

Easy Talent

Affermata e di successo Agenzia Vodafone Business, con esperienza, organizzazione di vendita e risultati nel settore della telefonia seleziona Consulenti Commerciali Senior in Lombardia. Cerchiamo persone con esperienza minima di 3 anni nella vendita di servizi telefonici con altri operatori. CERCHIAMO CANDIDATI CHE VOGLIANO OPERARE ALL'INTERNO DI UN TEAM MOTIVATO PER INCREMENTARE I PROPRI RISULTATI NELLA VENDITA DI SERVIZI TELEFONICI.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@easytalent.it

Affermata industria chimica detergenti in forte espansione ricerca Agenti Vendita e/o Capi Area Plurimandatari, introdotti Ristoranti - Bar - Istituti - Lavanderie. Un particolare sistema promozionale, nonché elevate provvigioni e consistente concorso spese, permette guadagni mensili mediamente superiori a €4.000,00 - 5.000,00.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), al fax 02-21.39.071 oppure via e-mail: grupposead@tiscali.it

DEAZ

Società di servizi informatici con particolari competenze nel campo dell'acquisizione e trattamento dei dati (registrazione, acquisizione ottica documenti, elaborazione dati, servizi di mailing, ecc.), per lo sviluppo della propria attività

RICERCA AGENTI PLURIMANDATARI

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: silviadameri@live.it

VFP S.r.l. società di consulenza specializzata nel settore Energia, in forte espansione su tutto il territorio nazionale, cerca per la propria struttura commerciale consulenti da inserire nel proprio organico per le aree di Varese, Milano e Torino.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: recruiting@veryfastpeople.it - Rif. Ag.com.01.11

Menti www.design

Azienda di Vicenza, specializzata nella lavorazione del filo,

cerca agenti in tutta Italia per la rappresentanza dei propri prodotti.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@menti-mm.it

Kalleis

La nostra è un'azienda GIOVANE, DINAMICA, orientata al FUTURO, ma di solida TRADIZIONE. Stiamo cercando giovani dinamici, ambiziosi e desiderosi di affermarsi da inserire come AGENTI DI VENDITA al fine di rafforzare la nostra struttura commerciale SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE. Sarà valutata positivamente una precedente esperienza nel settore farmacia o in contesti analoghi.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: curriculum@kalleis.com - Fax: 0445-490593

Azienda Specializzata nella produzione di sistemi di riposo (materassi, cuscini e sistemi di riposo) cerca agenti plurimandatari per vendita dei propri prodotti.

Per contatti tel 0574/693008 dalle 16 alle 18 oppure scrivere a: info@dormisano.it, allegando Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03).

Piessefoto S.r.l.
Via dell'Artigianato, 10A/10C - 40023 Castel Guelfo (BO)

cerca agenti anche plurimandatari nel settore fotografico, cartoleria, articoli da regalo per le zone libere.

Inviare CV, con Aut. Tratt. dati (Dlgs 196/03), a: info@piessefoto.com oppure prendere contatti con l'azienda telefonando allo 0542 670640.

Siamo un importante gruppo dal 1981 leader nel settore dei servizi destinati alla piccola e media impresa, per potenziamento organizzazione in Italia ricerchiamo

ADDETTI ALLE RELAZIONI

Offriamo: fisso, rimborso spese, provvigioni elevate, appuntamenti prefissati, anticipo provvigionale, incentivi, portafoglio, concrete possibilità di carriera e formazione di sicuro interesse.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: curricula@professionalpartner.net www.professionalpartner.net

AGENTI ENERGIE RINNOVABILI

TOSCANA-PIEMONTE- EMILIA LIGURIA-UMBRIA-LOMBARDIA VALLE D'AOSTA

CHIAMA Numero Verde 800-126721

Btan primo store in Italia dedicato all'abbronzatura spray, con mandato di agenzia in esclusiva per i prodotti That'so e QMed ricerca agenti PLURIMANDATARI E/O SEGNALATORI inseriti nel mondo estetico-parucchieri-solarium-palestre in Lombardia (Milano e provincia - MonzaBrienza e provincia), Liguria e Piemonte per la vendita dei macchinari e prodotti inerenti al mondo spray, UV ed estetico.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: recruiting@btan.it

La Svas Biosana, azienda leader nel campo dei dispositivi medici, ricerca in tutta Italia, per potenziamento propria rete commerciale, collaboratori inseriti nella Grande Distribuzione Organizzata e nella Distribuzione Organizzata, a cui affidare la vendita di Ausili per Incontinenti ed Ovatta di Cotone Idrofilo sia a marchio proprio che in Privat Label.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: robertoferrandino@hotmail.com

travelgood
Ventura Spa, società leader da oltre 30 anni nel mondo dei viaggi e delle vacanze in Italia ricerca

CONSULENTI DI VIAGGIO

La proposta Travelgood è semplice e chiara, e si rivolge a persone con passione per i viaggi, spiccata propensione alle vendite e voglia di intraprendere un'attività in proprio. Il Consulente di Viaggio è un agente di viaggio professionista che vende viaggi e vacanze. Visita il Cliente ovunque esso desideri o li rimanda ad un portale web a lui dedicato. Offre elasticità, qualità, serietà, competenza e convenienza. Vende viaggi, voli, hotel, autonoleggio e servizi turistici dei migliori Tour Operator italiani. Non è richiesta necessariamente precedente esperienza nel settore dei viaggi. Prevista formazione continua e supporto marketing dalla sede.

Per maggiori informazioni 02 64168942 o scrivi a travelgood@venturatravel.it

Taxom PRICE MARKING SYSTEMS

Ditta austriaca cerca agenti di commercio per introdurre in Italia un prodotto nuovo con brevetto mondiale. Adatto per tutti i settori.

Per maggiori informazioni: www.taxom.info

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: s.prinz@taxom.cc TAXOM Handels GmbH

Istituto didattico

Cerca su tutto il territorio italiano Direttore commerciale con esperienza nel settore editoriale vendita rateale. Candidato ideale: disposto a viaggiare, buona capacità relazionale.

Offriamo: fisso + incentivi interessanti

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: ist.didattico@gmail.com
Tel 085/4225710-27058 - Fax 085/4293047
Sito: www.istitutodidattico.it

Titolare del marchio **JOYSTONE**

gioielli fashion in pietre dure ed argento ricerca agenti di vendita nelle regioni Lazio, Calabria, Puglia, Sicilia e Toscana. Si richiede: comprovata esperienza ed inserimento nel settore gioielleria

Per contatti: telefonare all'800 864 799 Direttore marketing & Retail: 3406850563

edizioni ET s.r.l.
Casa Editrice

cerca agenti settore motoristico nelle regioni del Centro e Nord Italia. Si offrono inquadramento Enasarco, provvigioni di sicuro interesse che possono soddisfare le candidature più esigenti, zona in esclusiva.

Per maggiori informazioni contattare l'azienda al 340-2931267 oppure inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: publicita.info@gmail.com

EKOS

EKOS leader impianti fotovoltaici ricerca venditori su zone libere del territorio nazionale.

Offresi accenti provvigionali, appuntamenti prefissati, lavoro in zona di residenza.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: fabio.debortoli@ekosistemi.it

PRIMOFORNO, azienda leader nel settore dei prodotti da forno surgelati (Pane, Focaccia, Panfocaccia) ricerca AGENTI PLURIMANDATARI su tutto il territorio nazionale con comprovata esperienza e introdotti nei canali: GD-GDO, Dettaglio alimentare indipendente, HORECA.

Si richiede conoscenza del settore, determinazione, lealtà e professionalità. Si offrono provvigioni di sicuro interesse, inquadramento Enasarco e incentivi.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: selezioni@unifoodgroup.com

DAVID BROWN HYDRAULICS

David Brown Hydraulics Italia

cerca agenti plurimandatari per Piemonte - Liguria - Toscana - Marche introdotti nel settore OLEODINAMICO.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: mguiati@dbhsl.com

CLIPPER S.r.l. presente da più di 30 anni sul mercato per la distribuzione di macchine e prodotti per le pulizie, distribuisce in esclusiva in Italia il meglio della produzione estera ad alta tecnologia nei sistemi di pulizia.

Cerchiamo agenti plurimandatari in tutta Italia a copertura del territorio.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@clipper2000.com www.clipper2000.com

L'Istituto Treccani Agenzia per il Triveneto seleziona n.3 funzionari commerciali possibilmente provenienti dal settore editoriale/artistico, automuniti, max 50enni.

Offriamo incentivi, provvigioni e rimborso spese. Il lavoro è totalmente organizzato dall'Agenzia con appuntamenti.

Telefonare per appuntamento allo 049-8077133 o invia CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: veneto@treccani.it o al fax 049-8077588.

DEVA divisione sicurezza

cerca agenti mono/plurimandatari in Lombardia e Veneto.

per la vendita di un nuovo prodotto nebbiogeno completamente made in Italy.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@devaformiuvir.it

Decorlegno cerca Capi-Area Nord e Sud Italia

introdotti Rivenditori, Ferramenta, Colorifici, Fai-da-Te, Commercio Legnami.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: info@decorlegno.com fax 071/688582

Assicuriamo Riservatezza.

JOLLY SUPPLIES

Jolly Supplies S.r.l., azienda leader nella distribuzione di prodotti per ufficio, ricerca commerciali per sviluppare nell'area i marchi di proprietà

DATUM (consumabili da stampa) e **KOS** (registratori di cassa fiscali).

Offresi: Provvigioni di sicuro interesse; Incentivi per obiettivo; Trattamento enasarco. **Richiedesi:** Reale inserimento nel settore di competenza

Contattaci scrivendo a: erbastefano@jollysupplies.it (allegare Aut. Tratt. Dati - Dlgs 196/03) oppure telefonando al 340/6145171.

mbe Maya Beauty Engineering S.r.l. leader dal 1988 nella produzione di tecnologie per l'estetica

RICERCA AGENTI PER ZONE LIBERE

Offre: formazione esaustiva teorico/pratica, ottimo trattamento economico e interessanti incentivi, possibilità di crescita in ambiente giovane e dinamico, inquadramento ENASARCO.

Inviare CV, con Aut. Tratt. dati (Dlgs 196/03), a: risorseumane@mayabeauty.it

Le inserzioni relative a ricerche/offerte di lavoro si intendono riferite a personale sia maschile che femminile, essendo vietata, ai sensi dell'art.1 L. 9-12-77, n. 903, qualsiasi discriminazione fondata sul sesso per quanto riguarda l'accesso al lavoro, indipendentemente dalle modalità di assunzione e quale che sia il settore, o il ramo di attività. Tutti gli annunci e la raccolta di candidature avvengono in ottemperanza al D.LGS n.196 del 30 Giugno 2003 in materia di Privacy. Per maggiori informazioni www.venditoriNews.it/privacy. La gestione di "Banche Dati", "Dati personali", relativa "Diffusione" e "Trattamento", è di pertinenza delle rispettive aziende inserzioniste, nella persona del responsabile al trattamento dei dati, con particolare riferimento alla riservatezza e all'identità personale. Tutte le risposte devono contenere l'Autorizzazione al trattamento dei dati.

Per info su pubblicazione annunci: VenditoriNews - Tel. 800.320.315

Vuoi inserire un annuncio di ricerca agenti sul prossimo numero di VenditoriNews ?

CHIAMACI SUBITO AL NUMERO VERDE 800.320.315