



L'Enasarco approva uno stanziamento per i colleghi dell'Emilia

## Aiuti agli agenti colpiti dal terremoto

Accolta la proposta di Federagenti per i colleghi in difficoltà

Il 25 maggio u.s. nell'immediatezza dei tragici eventi che si erano susseguiti in Emilia Romagna, sconvolgendo una delle realtà più produttive e dinamiche del Paese, la nostra Associazione aveva richiesto ufficialmente alla Fondazione Enasarco di intervenire in aiuto dei colleghi colpiti dal sisma. A poco più di un mese di distanza la Fondazione ha deliberato, il 27 giugno u.s., uno stanziamento di 2 milioni di euro per gli agenti in attività e per i pensionati Enasarco residenti nelle province di Bologna, Modena, Ferrara, Reggio Emilia, Mantova e Rovigo che abbiano subito danni o eventi luttuosi.

Sono previste erogazioni: - **fino a 8.000 euro** (non cumulabili) per danni ad autovetture, dotazioni tecniche,

beni strumentali, abitazioni e uffici;

- **fino a 14.000 euro** (non cumulabili) nell'ipotesi di decesso dell'agente, del coniuge o di ascendenti o discendenti in linea diretta.

Contributi straordinari analoghi potranno essere successivamente riconosciuti a favore degli iscritti residenti nei Comuni appartenenti ad altre province che le Autorità amministrative competenti riconosceranno essere state interessate dal sisma dello scorso maggio.

Purtroppo la Fondazione non ha preso in considerazione l'ulteriore richiesta della Federagenti di stanziare sussidi e aiuti anche in favore di quegli agenti aventi un contratto in corso (magari come monomandatari) con aziende che hanno interrotto...

*continua a pagina 02*

### Parmalat: contratto a rischio per gli agenti di commercio?

La Federagenti — sollecitata da tantissimi colleghi preoccupati del proprio futuro lavorativo — ha ufficialmente chiesto a Parmalat l'apertura di un tavolo di confronto per conoscere il futuro dei circa mille agenti di commercio operanti in Italia, a seguito delle scelte industriali della società, apparse sui più importanti quotidiani nazionali, tra cui l'acorpamento di Galbani a Parmalat che potrebbe comportare un profondo cambiamento nella rete vendita sull'intero territorio nazionale. Tutte le sedi Federagenti sono in grado di fornire consulenza e assistenza agli agenti per la miglior tutela dei propri diritti.

Le dimissioni degli enti previdenziali privatizzati e il rischio di tensioni sociali

### Mozione UDC su immobili Enasarco

Ancora molti dubbi e perplessità sul progetto Mercurio

Riportiamo integralmente il testo della Mozione 1-01087 presentata da Dionisi (Udc), firmatari Cesa, Poli, Galletti, Rao, Carra, Capitano Santolini, Formisano, Compagnon, Ciccanti, Naro, Volontè lo scorso 19 giugno 2012:

"La Camera, premesso che: tra le principali problematiche, connesse all'attuale fase congiunturale che stanno preoccupando i cittadini, la questione abitativa, per il suo impatto e per le dimensioni che sta assumendo, si sta configurando come una vera e propria emergenza; in tale ambito la situazione in cui versano gli inquilini degli immobili di proprietà degli enti previdenziali privatizzati è sempre più preoccupante per le conseguenze e le drammatiche implicazioni di carattere sociale che potrebbero derivarne; si tratta di una condizione che vede coinvolti migliaia di cittadini, per lo più residenti nella città di Roma, che detiene circa il 60% del patrimonio immobiliare di tali enti previdenziali; tutto origina dall'entrata in vigore del decreto legislativo 30 giugno 1994, n. 509, che ha trasformato gli enti gestori di forme obbligatorie di previdenza e assistenza, in persone giuridiche private, portando quindi alla privatizzazione numerosi enti previdenziali pubblici, tra i quali l'Enpaia, l'Enasarco, l'Enpam, l'Enpaf, l'Enpav, la Fimit, la Cassa forense, e altri...

*continua a pagina 03*

#### IN QUESTO NUMERO

- Aiuti agli agenti colpiti dal terremoto
- Parmalat: contratto a rischio per gli agenti di commercio?
- Mozione UDC su immobili Enasarco
- Il Business Plan dell'agente
- Pagare o no l'Irap?
- Stop agli studi di settore
- Rubrica Fiscale - Legale



Soluzione Agenti  
ti regala  
La Pen Drive 8 GB

APPROFITTA

L'Enasarco approva uno stanziamento per i colleghi dell'Emilia

# Aiuti agli agenti colpiti dal terremoto

**Accolta la proposta di Federagenti per i colleghi in difficoltà**

di Luca Gaburro (Segretario Nazionale Federagenti)

Il 25 maggio u.s. nell'immediatezza dei tragici eventi che si erano susseguiti in Emilia Romagna, sconvolgendo una delle realtà più produttive e dinamiche del Paese, la nostra Associazione aveva richiesto ufficialmente alla Fondazione Enasarco di intervenire in aiuto dei colleghi colpiti dal sisma. A poco più di un mese di distanza la Fondazione ha deliberato, il 27 giugno u.s., uno stanziamento di 2 milioni di euro per gli agenti in attività e per i pensionati Enasarco residenti nelle pro-

vince di Bologna, Modena, Ferrara, Reggio Emilia, Mantova e Rovigo che abbiano subito danni o eventi luttuosi.

Sono previste erogazioni: - **fino a 8.000 euro** (non cumulabili) per danni ad autovetture, dotazioni tecniche, beni strumentali, abitazioni e uffici;

- **fino a 14.000 euro** (non cumulabili) nell'ipotesi di decesso dell'agente, del coniuge o di ascendenti o discendenti in linea diretta.

Contributi straordinari analoghi potranno essere successivamente riconosciuti a

favore degli iscritti residenti nei Comuni appartenenti ad altre province che le Autorità amministrative competenti riconosceranno essere state interessate dal sisma dello scorso maggio.

Purtroppo la Fondazione non ha preso in considerazione l'ulteriore richiesta della Federagenti di stanziare sussidi e aiuti anche in favore di quegli agenti aventi un contratto in corso (magari come monomandatari) con aziende che hanno interrotto la propria produzione a seguito dei danni subiti per il ter-

remoto. Come gli stessi mass media hanno ampiamente evidenziato, infatti, i danni più rilevanti sono stati subiti dai capannoni industriali. È stato calcolato che nelle aree colpite dal sisma, dove operano circa 77 mila imprese che producono l'1,8% del Pil nazionale, l'80% delle attività produttive abbia subito danni e che le aziende impossibilitate a produrre siano oltre 3.500.

Gli agenti, residenti nelle province colpite, che hanno subito danni dal terremoto, possono contattare la Sede Nazionale Federagenti

(tel. 06.5037103 – fax 0651530536) per tutte le informazioni e per l'eventuale assistenza nella compilazione e presentazione delle domande. ■

**Presso tutte le sedi Federagenti è possibile ricevere consulenza e assistenza sulle istanze di rimborso Irap e sugli eventuali ricorsi alle commissioni tributarie.**

Consulta il sito [www.federagenti.org](http://www.federagenti.org)

**per trovare la sede più vicina a te!**

Le dimissioni degli enti previdenziali privatizzati e il rischio di tensioni sociali

# Mozione UDC su immobili Enasarco

## Ancora molti dubbi e perplessità sul progetto Mercurio

**R**iportiamo integralmente il testo della Mozione 1-01087 presentata da Dionisi (Udc), firmatari Cesa, Poli, Galletti, Rao, Carra, Capitanio Santolini, Formisano, Compagnon, Ciccanti, Naro, Volontè lo scorso 19 giugno 2012:

*"La Camera, premesso che: tra le principali problematiche, connesse all'attuale fase congiunturale che stanno preoccupando i cittadini, la questione abitativa, per il suo impatto e per le dimensioni che sta assumendo, si sta configurando come una vera e propria emergenza; in tale ambito la situazione in cui versano gli inquilini degli immobili di proprietà degli enti previdenziali privatizzati è sempre più preoccupante per le conseguenze e le drammatiche implicazioni di carattere sociale che potrebbero derivarne;*

*si tratta di una condizione che vede coinvolti migliaia di cittadini, per lo più residenti nella città di Roma, che detiene circa il 60% del patrimonio immobiliare di tali enti previdenziali;*

*tutto origina dall'entrata in vigore del decreto legislativo 30 giugno 1994, n. 509, che ha trasformato gli enti gestori di forme obbligatorie di previdenza e assistenza, in persone giuridiche private, portando quindi alla privatizzazione numerosi enti previdenziali pubblici, tra i quali l'Enpaia, l'Enasarco, l'Enpam, l'Enpaf, l'Enpav, la Fimit, la Cassa forense, e altri; nelle intenzioni del legislatore gli effetti del decreto legislativo n. 509 del 1994 dovevano essere mitigati dal decreto-legge n. 41 del 2004, convertito dalla legge n. 104 del 2004, che fissava, quali termini di riferimento per la*

*determinazione del prezzo degli immobili pubblici oggetto di cartolarizzazione e di locazione, i valori di mercato rilevati nel mese di ottobre 2001;*

*successivamente, per effetto di una discussa norma di interpretazione autentica, introdotta dal comma 38 dell'articolo 1 della legge n. 243 del 2004, gli enti effettivamente privatizzati, hanno disapplicato la norma contenente l'obbligo di vendita e di fissazione di canoni di affitto ai valori del 2001;*

*l'assenza di obblighi di locazione e alienazione degli immobili a tariffe calmierate ha prodotto un aumento dei canoni di locazione dall'80 al 100 per cento con conseguenti rischi di sfratto per tutti gli inquilini non disposti ad accettare i nuovi canoni; inquilini dell'Enasarco, della Sara Assicurazioni, dell'En-*

*paia, per citare solo i casi più numerosi, hanno denunciato la dismissione degli alloggi a prezzi speculativi e aumenti dei canoni a prezzi insostenibili per moltissimi di loro che presto saranno costretti a lasciare gli alloggi locati da decenni;*

*è opportuno ricordare che l'utenza interessata da questi rincari è composta in prevalenza da soggetti anziani, pensionati, monoreddito, disabili e categorie disagiate varie e nell'attuale contesto e nelle condizioni economiche in cui versano tali soggetti, gli aumenti rappresenterebbero l'anticamera certa dello sfratto,*

*impegna il Governo:*

*a procedere a una attenta verifica della situazione e all'attivazione di un tavolo tecnico che coinvolga tutti i soggetti interessati al fine di individuare le soluzioni ido-*

*nee a eliminare le criticità di cui in premessa; ad assumere iniziative normative per prevedere una sospensione immediata delle procedure di sfratto in corso e una moratoria degli aumenti dei canoni o dei prezzi di vendita imposti alle circa 60 mila famiglie (di cui 40 mila solo a Roma) che alloggiavano negli immobili di proprietà degli enti previdenziali, al fine di scongiurare una vera e propria emergenza sociale, nelle more delle risultanze provenienti dal citato tavolo." ■*

## Due nuove polizze in convenzione Meno Male! per me e Persona/Famiglia in Salute per garantirti la migliore protezione in ogni occasione

### Persona/Famiglia in Salute

Indennizzo per spese mediche, diaria da ricovero a seguito di infortunio, apparecchio gessato, assistenza.\*

Solo con Federagenti

\*Prima della sottoscrizione leggere le condizioni di polizza

### Meno Male! per me

Indennizzo per invalidità permanente, capitale assicurato per i beneficiari in caso di morte e diaria da ricovero per infortunio.\*

Sicuri...sempre!

\*Prima della sottoscrizione leggere le condizioni di polizza

Clicca su [http://www.smafbroker.it/convenzioni\\_feder.php](http://www.smafbroker.it/convenzioni_feder.php) per scoprire tutte le offerte riservate alla tua categoria, per richiedere un preventivo gratuito o per sottoscrivere una polizza a condizioni esclusive

[assicurafederagenti@smafbroker.it](mailto:assicurafederagenti@smafbroker.it)

**SMAF BROKER**  
INSURANCE CONSULTING

Piazza Bologna, 49 00162 Roma  
06 44291193 (r.a.) - Fax 06 44292230  
info@smafbroker.it www.smafbroker.it

Numero Verde  
**800.235.532**  
oppure chiama

Prima di sottoscrivere il contratto leggere il Fascicolo Informativo presente su [www.smafbroker.it](http://www.smafbroker.it) o nella sezione "Assicurazioni" del sito



## Soluzione Agenti Samobile. Il Software degli Agenti di Commercio.

Tutto il Tuo lavoro a portata di mano:

Archivio Schede **Clienti** e specifiche per **prodotti** trattati.

**Listini Articoli** con codifiche e informazioni aziendali e personali.

Gestione di **nuovi ordini** e **nuovi clienti** con invio in formato Pdf

**Statistiche** e **Grafici** su prodotti, clienti, zone, provvigioni.

Nessuna installazione, nessun aggiornamento, qualunque strumento.

**Samobile** è sempre disponibile sul web. Grazie alla nuova tecnologia del "Cloud" le informazioni sono immediatamente disponibili nel tuo Ufficio.

In qualunque momento puoi consultare, inserire, stampare ed inviare.



Non importa lo strumento che si utilizza, **Samobile** è compatibile con qualunque dispositivo in grado di Navigare su Internet !



**800.86.16.16**  
Numero Verde

[www.soluzioneagenti.it](http://www.soluzioneagenti.it)

Conoscere il mercato e le sue prospettive per evitare sorprese

# Il Business Plan dell'agente

**In tempi di crisi fondamentale saper gestire al meglio la propria attività**

La Redazione

**R**ealizzare un Business Plan — ovvero un piano operativo e di marketing strategico relativo all'attività di rappresentanza — non è as-

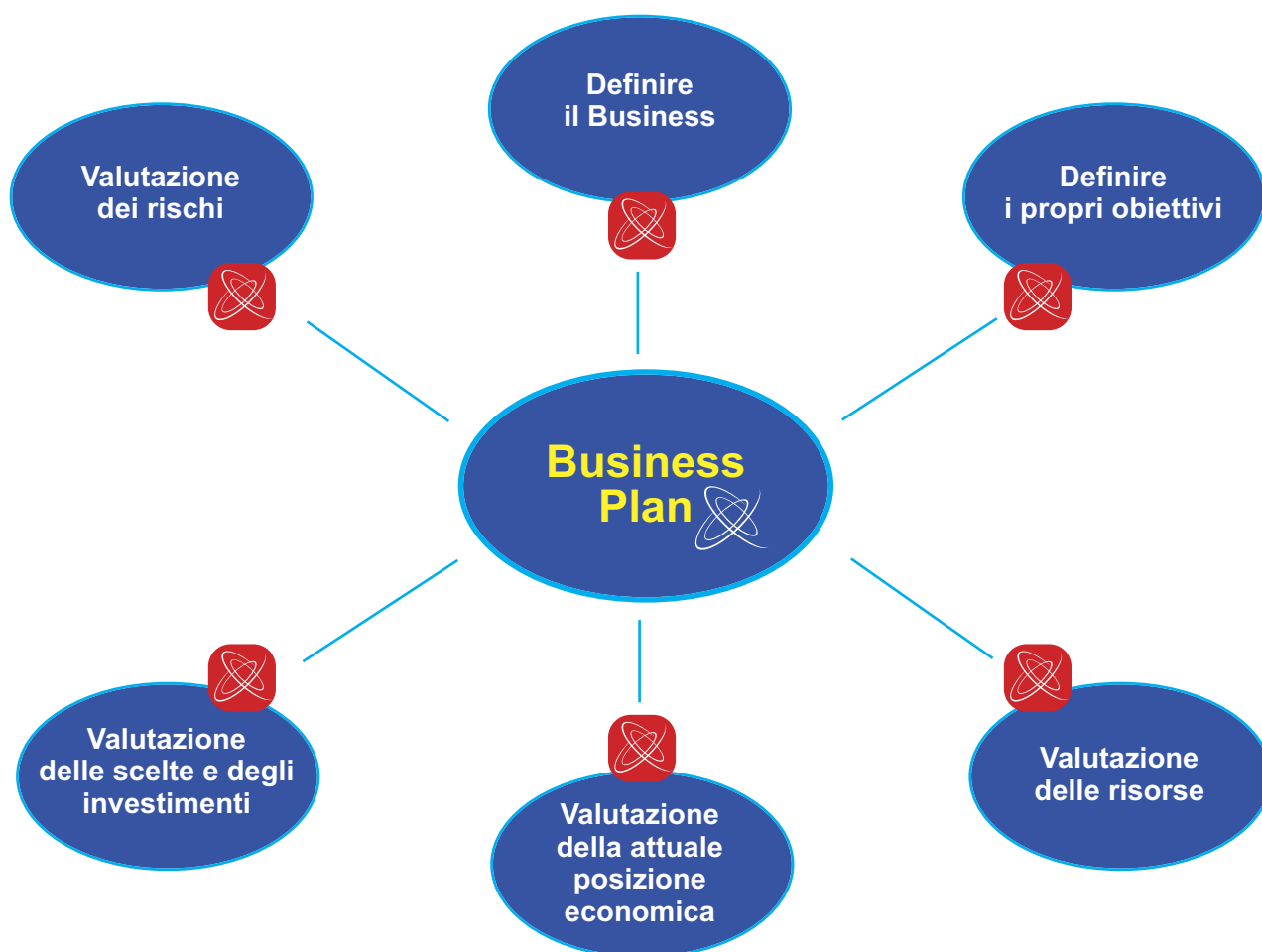
solutamente facile. Ma è un documento fondamentale per sviluppare la propria professione, necessario ad esempio quando si richiedono

finanziamenti alle banche o contributi allo Stato.

Il Business Plan rappresenta il modo migliore per accertare la convenienza e-

conomica, valutare tutti i rischi, trovare la giusta motivazione rispetto ai propri obiettivi; riassume ed espone la rappresentazione dina-

mica e prevista dello sviluppo di un piano organizzativo.



In buona sostanza serve a definire nei particolari il progetto «imprenditoriale», le sue linee strategiche, i suoi obiettivi e la pianificazione patrimoniale, economico finanziaria in modo che, in sede di valutazione, non sfugga alcunché.

Il Business Plan rappresenta un mix di obiettivi (economici, patrimoniali e di crescita personale), di numeri (conto economico e patrimoniale, flussi finanziari) e di analisi e riscontri (tecnici, qualitativi e quantitativi).

Il Business Plan contiene quindi una descrizione del progetto imprenditoriale e consiste, nel caso dell'agente di commercio, innanzitutto in una presentazione dell'attività agenziale svolta. Più precisamente in questa fase si potranno indicare i bisogni che si mira a soddisfare, le attitudini personali e le capacità professionali che motivano l'agente a operare in un determinato settore merceologico.

Oltre al mercato, realtà in cui operano i **clienti**, le aziende (cioè le mandanti) e

i **concorrenti** (cioè gli altri intermediari commerciali) è poi fondamentale, per un corretto sviluppo del proprio Business Plan, comprendere l'ambiente in cui l'agente svolge l'attività e cioè il momento politico, economico, sociale e culturale in cui si opera. Tale contesto ovviamente influenza la professione in egual misura (se non di più) rispetto al mercato.

Si pensi all'attuale straordinario momento di depressione economica e di contrazione di consumi, al fatto che comunque continuano anche in

questo frangente a imporsi nuove mode, a provvedimenti normativi che incidono in maniera indiretta, ma pesante sull'attività lavorativa. Questi aspetti devono essere attentamente valutati e considerati quando si dovranno prevedere (insieme con la mandante) la quantità di merce che si presume di collocare sul mercato. Una volta definito l'obiettivo occorrerà poi fornire indicazioni su come si vorrà raggiungerlo.

È inutile dire che in questi momenti di difficoltà è estremamente importante saper

progettare e strutturare esattamente la propria attività commerciale riuscendo a valutare costi e benefici delle iniziative intraprese e/o da intraprendere.

La Federagenti ha quindi pensato di attivare dei corsi incentrati su questo indispensabile strumento di pianificazione. I corsi sono tenuti dal Dott. Ottavio Baia.

*Per maggiori informazioni è possibile contattare la sede nazionale Federagenti ai numeri 06.51530121 - 06.5037103.*

Le sentenze della Cassazione continuano a estendere i profili degli esclusi dal tributo

# Pagare o no l'Irap?

**Il dubbio dei contribuenti alle prese con la prima scadenza delle tasse**

di Susanna Baldi (Consulente Federagenti)

La sentenza della Cassazione numero 10559 del 23/05/2012 ha ribadito come l'agente di commercio «esercita un'attività non di natura professionale, ma piuttosto un'attività di ausiliario dell'impresa, ex art. 2195 per la quale è configurabile un assetto organizzativo di particolare rilevanza, in quanto per lo svolgimento di tale attività professionale ha necessità di supporti collaborativi fissi e di relativi capitali» e ha ribadito come «l'esercizio dell'attività di agente di commercio è escluso dall'applicazione dell'imposta soltanto qualora si tratti di attività non autonomamente organizzata. Il requisito dell'autonoma organizzazione, il cui accertamento spetta al giudice di merito, è insindacabile in sede di legittimità se congruamente motivato» l'attività di

agente non è soggetta a Irap se risulti che essa si svolge in assenza di autonoma organizzazione.

In Italia oltre il 57% dei contribuenti Irap sono persone fisiche. La giurisprudenza, con le numerose sentenze di legittimità negli ultimi anni, ha provveduto a ridurre la platea dei contribuenti soggetti all'Irap. Quello che manca è una normativa di riferimento e al contribuente non rimane che provare in giudizio di possedere i requisiti per non essere soggetto all'imposta.

La difficoltà nel capire se si è esclusi o no dal versamento sta nella mancata definizione del concetto di autonoma organizzazione. Sarebbe necessario un intervento normativo per chiarire a chi e come applicare tale concetto. Con l'atto del-

la Camera 5291, è arrivata in Parlamento la nuova delega fiscale che dovrebbe fissare in maniera chiara i requisiti. Il problema fondamentale, è che per lo Stato rinunciare all'imposta raccolta tramite assoggettamento a Irap vorrebbe dire trovare una copertura finanziaria alternativa: oggi l'Irap porta nelle casse dello stato quasi 35 miliardi di euro.

Dati statistici forniti dal Mef stimano che sono circa 1 milione e mezzo i contribuenti, tra cui gli agenti di commercio, che si trovano a dover decidere se pagare o no l'imposta; inoltre tra il 2005 e il 2011 la somma complessivamente richiesta e rimborsata ai contribuenti è di circa 2 miliardi di euro.

Chi ha pagato in passato, ma ritiene di rientrare nei profili delineati dalla giuri-

sprudenza, ha a disposizione l'istanza di rimborso per richiedere la restituzione di quanto versato. Quello da tenere ben presente sono i tempi. La richiesta va, infatti, presentata entro 48 mesi dal versamento. A oggi quindi possono essere presentate istanze di rimborso che si riferiscono all'anno d'imposta 2007, il cui saldo è stato versato nel giugno 2008 o Irap relativa al 2008, i cui acconti siano stati versati a giugno e novembre 2008.

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

sensi dell'art. 21 del D.lgs. 546/92, decorsi i 90 gg dalla proposizione della domanda di rimborso si forma il silenzio rifiuto. In questo caso dal 2 aprile scorso, il contribuente deve presentare il reclamo se l'Irap di cui chiede il rimborso non supera i 20 mila euro prima di presentare ricorso. Nell'atto di reclamo il contribuente dovrà chiedere il riconoscimento del rimborso; il contribuente o l'ufficio potranno proporre una mediazione. Se sono decorsi i 90 gg senza che sia stato notificato l'accoglimento del reclamo o si sia conclusa la mediazione o in caso di rigetto, il contribuente avrà ulteriori 30 gg per depositare il reclamo alla Ctp, con contestuale versamento del contributo unificato. ■

**Soluzione Agenti  
ti regala  
La Pena  
drive 8 GB**

**Soluzione Agenti 3000**

**APPROFITTA**

Cosa deve cambiare perché l'Italia torni a crescere

# Stop agli studi di settore

Uno strumento di accertamento fuori controllo può divenire dannoso

di Marco Colantonio (Dottore Commercialista)

**A** causa di quelli che molti considerano astrusi tecnicismi, la società italiana sta rapidamente procedendo verso il punto di ebollizione. La scintilla è stata certamente provocata dalla perdurante crisi economica internazionale giunta, nel 2012, al suo quarto anno. La società italiana, tuttavia, presenta anomalie molto peculiari che aggravano pesantemente il quadro complessivo. Le speranze di ripresa, così, si allontanano fino a scomparire all'orizzonte.

A soffrirne di più sono i ceti medi e medio-bassi appartenenti alle categorie non protette. Il livello della tassazione ha raggiunto e superato il limite per cui ad aumenti ulteriori delle aliquote corrisponde la dominazione del gettito complessivo e non il contrario.

Le imprese soffocano a causa della diminuzione di fatturati, dei ritardi nei pagamenti da parte dei clienti (Stato per primo), l'aumento delle imposte e della stretta creditizia.

Purtroppo siamo solo agli inizi. Il fenomeno depressivo è sicuramente internazionale, ma alcuni provvedimenti di vario tipo, che si sono succeduti negli ultimi anni, hanno contribuito a peggiorare la situazione della realtà italiana.

Abbiamo quindi deciso di analizzarne alcuni cominciando dagli studi di settore.

Gli studi di settore rappresentano uno strumento di

accertamento sintetico del reddito con cui il Fisco verifica i redditi dei soggetti con P. Iva (imprese e lavoratori autonomi) e si sono aggiunti al tradizionale accertamento analitico, basato cioè sul controllo della contabilità.

L'introduzione risale al 1993. L'applicazione su larga scala è successiva al DPR 195/99 di attuazione della L. 146/98 e l'ultima rivisitazione dell'argomento, con ennesimo indebolimento delle garanzie in favore del contribuente, si è registrato con l'entrata in vigore della *Manovra di Ferragosto* (DL 138/2011).

Gli studi si basano su una serie di formule matematiche che attribuiscono, ad ogni costo sostenuto, una aspettativa di reddito. A ciò si sommano anche elaborazioni riguardanti dati extra contabili (localizzazione, dimensioni dei locali, ecc.). Il risultato è un giudizio di congruità (o non congruità) e di coerenza (o non coerenza). Nel caso non si sia congrui, ci si deve inevitabilmente aspettare un avviso di accertamento. Nel caso di semplice non coerenza, si può essere inclusi nella lista dei destinatari di un accertamento analitico, cioè di tipo tradizionale basato sull'analisi della contabilità da parte della Guardia di Finanza o di funzionari dell'Agenzia delle Entrate.

Le imprese e i professionisti hanno notizia del risultato degli studi di settore che li riguardano utilizzando

do la versione dell'anno di riferimento di un software denominato GERICO che però è disponibile dopo il termine dell'esercizio di riferimento e, sempre più frequentemente, persino dopo la data ordinaria di approvazione del bilancio.

Nel corso degli anni, i coefficienti sono stati, via via, inaspriti sempre più, cosicché è divenuto sempre più difficile ottenere un esito positivo, con continuità. Ciò, proprio a motivo della logica costruttiva dello strumento stesso. Quest'ultimo, infatti, colpendo in modo particolare la fascia bassa di ogni singola categoria finisce per eliminarla dal tessuto economico, mentre quelle al limite della soglia sono spinte ad adeguarsi, cioè a gonfiare artificiosamente i risultati economici.

La nuova media statistica che si andrà a rilevare comporterà, così, immancabilmente, un innalzamento della soglia. A ciò, si aggiungano le crescenti e sempre più pressanti esigenze di gettito dello Stato. E pur vero che, a causa della crisi economica, è stata anche fatta qualche correzione a ribasso, ma queste sono risultate sempre troppo limitate in valore e troppo ristrette dal verificarsi di spesso irrealistiche condizioni.

Per contro, l'estrema variabilità negli anni della taratura dello strumento, a rialzo come a ribasso, ne testimonia una volta di più l'estrema



relatività, la pressapochesza e il suo essere tutt'altro che un riscontro oggettivo. Peccato, però, che gli accertamenti che ne derivano siano emessi senza incertezze di sorta. Peccato, però, che a simili accertamenti, sia possibile opporre armi sempre più spuntate. Sempre più difficile è spiegare, a chi non abbia effettivamente conseguito i ricavi richiesti dagli studi di settore che deve adeguarsi ugualmente. In modo particolare, ciò accade con quelle categorie che assolutamente non possono conseguire ricavi, «in nero», come ad esempio gli agenti di ditte mandanti di notevoli dimensioni, le ditte mono committente.

In questo momento sarebbe sicuramente opportuno

pensare almeno a una sospensione degli studi di settore per tutto il periodo della crisi.

In subordine si potrebbe prevedere la loro inapplicabilità retroattiva; l'esclusione dagli studi di settore delle categorie che sono assolutamente impossibilitate a occultare i ricavi; un utilizzo limitato alla compilazione di liste di controllo (da effettuarsi sulla base dell'accertamento analitico); la reintroduzione della regola dello scostamento verificatosi per due anni su tre; la riconsiderazione più prudentiale delle formule costi/ricavi che li sottendono; un sistema di vigilanza sulle modifiche, apportate al sistema attualmente troppo discrezionali da parte dell'Amministrazione. ■

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



# Rubrica Fiscale

di Susanna Baldi (Consulente Federagenti)

**Domanda:** Sono un agente di commercio che opera in forma individuale, ho chiuso il rapporto con una mandante e devo emettere fattura per il saldo delle provvigioni e le indennità suppletive di clientela e di mancato preavviso. Come devo compilare la fattura?

**Risposta:** In merito agli adempimenti da seguire, dobbiamo innanzitutto di-

stinguere le provvigioni dalle indennità. Per le prime, infatti, è l'art. 25 bis del DPR n. 600/1973 che regola le ritenute sulle provvigioni inerenti i rapporti di agenzia. Queste risultano effettuate sul 50% dell'imponibile, nella misura della prima aliquota contributiva, fissata nella misura del 23%.

Le provvigioni, come noto, sono soggette a contribuzione Enasarco, sono impo-

nibili ai fini Iva e sono soggette a tassazione progressiva.

In altre parole concorreranno a formare il reddito imponibile annuo dell'agente che, in sede di dichiarazione, verrà tassato in base agli scaglioni contributivi.

L'indennità suppletiva di clientela e quella di mancato preavviso sono invece escluse ai fini Iva in base all'ex art. 2, co. 3 lett. A) DPR

n. 633/1972, questo perché vista la natura risarcitoria delle indennità, non essendo in nessun modo correlate a una prestazione di servizio, sono di conseguenza fuori dal campo di applicazione Iva per mancanza del requisito oggettivo. Dal punto di vista delle imposte dirette, la ritenuta d'acconto, che dovrà trattenere la mandante è pari al 20%, trattandosi di reddito soggetto a tassa-

zione separata (art. 16 Tuir). Tali indennità sono inserite in un quadro apposito della dichiarazione dei redditi seguendo la tassazione separata cui sono sottoposte. Non si cumulano quindi ai redditi dell'anno, ma seguono una loro tassazione specifica. A questo tipo di trattamento sono soggette anche l'indennità di risoluzione rapporto (Firr) e l'indennità meritocratica. ■

# Rubrica Legale

di Luca Orlando (Direttivo Nazionale Federagenti)

**Domanda:** Nel novembre 2011 ho risolto, di comune accordo, un mandato d'agenzia con una azienda e, di conseguenza, ho richiesto la liquidazione del FIRR, che mi è stato da poco accreditato. Nel frattempo l'azienda si è fusa con un'altra e si sono create le basi per ristabilire il rapporto. Esiste un intervallo minimo per riprendere un contratto d'agenzia dopo la sua risoluzione? La fusione ha portato a una nuova ragione sociale, nuovo C.F. e P.I., però mi è stato detto che gli altri agenti sono «migrati» nella nuova società, quindi probabilmente appare una continuità nell'attività.

**Risposta:** A seguito della risoluzione consensuale e della dichiarazione inviata all'Enasarco il suo rapporto con la vecchia preponente deve intendersi risolto. Non vi è nessuna norma che vieti di stipulare un nuovo contratto anche il giorno dopo; nel suo caso poi, a seguito di fusione e cambio di P. Iva, il soggetto con cui sottoscrive l'accordo è del tutto nuovo. Per quanto riguarda i suoi colleghi è possibile che, laddove il rapporto fosse ancora in essere, al momento della fusione, di comune accordo fra agente e azienda, si sia deciso di «proseguire» il precedente rapporto. Ciò deve essere avvenuto comunque trami-

te la sottoscrizione di una clausola (magari contenuta nel nuovo contratto di agenzia) con cui la nuova società derivante dalla fusione si è assunta gli obblighi provenienti dal precedente contratto ai fini dell'anzianità del rapporto e quindi del calcolo delle indennità eventualmente spettanti all'atto della cessazione. In caso contrario gli agenti che hanno «proseguito» rischierebbero di non essere tutelati e di non vedersi riconosciuta all'atto dello scioglimento del rapporto, l'anzianità maturata con la precedente azienda.

**Domanda:** Potreste dirmi come vengono calcolati gli interessi sulle somme accantonate nel fondo FIRR.

**Risposta:** La nuova convenzione FIRR firmata nel 2008 tra alcuni sindacati degli agenti (non la Federagenti) e le associazioni delle ditte mandanti prevede una diversa quantificazione del tasso di interesse da applicare sulle somme depositate nel fondo indennità risoluzione rapporto, che prevede quanto segue:

2.1 «A partire dalla gestione FIRR dell'anno 2007 e per tutta la durata del periodo transitorio necessario per attuare la piena gestione separata del ramo FIRR, la Fondazione Enasarco riconoscerà sulle somme ac-

cantonate dai preponenti in costanza del rapporto per l'indennità di risoluzione del contratto di agenzia o rappresentanza commerciale, pro quota – a decorrere dalla data di accantonamento e fino alla data di scioglimento del contratto per il quale l'accantonamento è stato effettuato – lo stesso tasso di rendimento annuo realizzato sul patrimonio complessivo investito dalla Fondazione, abbattuto degli oneri necessari all'Ente per la stipulazione e la gestione della polizza assicurativa di cui al punto 11 della Convenzione 1992. Il tasso di rendimento è determinato con l'approvazione del bilancio consuntivo ed è applicato a decorrere dal primo giorno successivo a quello di approvazione del bilancio stesso.

Nello stesso periodo le parti verificheranno annualmente l'andamento dei tassi di rendimento e delle attività per la realizzazione della gestione separata del ramo FIRR, sulla base di documenti trimestrali rappresentativi che saranno, all'uopo, inviati dalla Fondazione alle parti sociali».

2.2 «A partire dal primo anno successivo a quello di realizzazione della totale gestione separata del ramo FIRR, la Fondazione Enasarco riconoscerà sulle somme accantonate dai preponenti in costanza di rapporto per l'indennità di ri-

soluzione del contratto di agenzia o rappresentanza commerciale – a decorrere dalla data di accantonamento e fino alla data di scioglimento del contratto per il quale l'accantonamento è stato effettuato – un tasso di rendimento annuo determinato dagli utili netti di gestione del ramo FIRR abbattuti degli oneri necessari all'Ente per la stipulazione e la gestione della polizza assicurativa di cui al punto 11 della Convenzione 1992. Il tasso di rendimento è determinato con l'approvazione del bilancio consuntivo ed è applicato a decorrere dal primo giorno successivo a quello di approvazione del bilancio stesso».

Pertanto, disdetta la vecchia convenzione che prevedeva un tasso annuo del 4%, l'attuale tasso di rivalutazione è fissato annualmente dall'Enasarco in sede di approvazione del bilancio e non può essere superiore al tasso di rendimento del patrimonio investito dalla Fondazione. Nel 2010, per esempio, come da dati di bilancio, il rendimento FIRR è stato pari all'**1,33%**.

**Domanda:** Ho un contratto con una ditta di abbigliamento relativo alla vendita di due marchi. Lo scorso anno ho raccolto e regolarmente spedito gli ordini relativamente

a tutte le collezioni. Nei primi mesi del 2012 sono stato chiamato da vari clienti che segnalavano la mancata consegna di una collezione primavera/estate. Ho così scoperto che l'azienda non ha proceduto ad alcuna consegna perché gli ordini raccolti erano scarsi e quindi si era deciso di non produrre una delle collezioni proposte. Ho diritto comunque alle provvigioni?

**Risposta:** L'art. 4 del vigente AEC del settore commercio prevede, al punto 4, che, ai fini del diritto alle provvigioni, le proposte d'ordine non confermate per iscritto dal preponente entro 60 gg. dalla data di ricevimento si intendono accettate per intero. Pertanto l'agente dovrà limitarsi a provare: 1) la regolare trasmissione gli ordini alla mandante; 2) il decorso del termine di 60 gg. Mentre la mandante, per non essere considerata inadempiente, dovrà provare che non è stata data esecuzione agli ordini per cause alla stessa non imputabili. Nel caso descritto, almeno in relazione alla collezione primavera/estate in cui la mandante non ha dato esecuzione ad alcun ordine, pare assai difficile che la stessa possa fornire la prova liberatoria. ■

# Venditori news® - Luglio/Agosto 2012 -

## ANNUNCI DI RICERCA AGENTI Info Line 800.320.315

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](http://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.

**Difa Cooper**  
 è un'azienda farmaceutica solida e dinamica, operante nel settore dermatologico, filiale di un gruppo multinazionale spagnolo: IFC SA ricerca **UN ISF/VENDITORE CANALE FARMACIA NELLA ZONA DI FIRENZE**

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [risorseumane@difacooper.com](mailto:risorseumane@difacooper.com) indicando come oggetto "ISF FI"

**azienda certificata UNI EN ISO 9001-2008**, produttrice di oltre 600 preparati chimici di altissima qualità e di largo consumo nei settori della manutenzione industriale, artigianato, alimentare

**CERCA** per ampliamento Agenti mono e plurimandatari ambo sessi età 25 - 55 su tutto il territorio nazionale. Trattamento con fisso mensile

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [info@venditorinews.it](mailto:info@venditorinews.it)

**Importante gruppo vitivinicolo** che produce vini e spumanti di tipologia Veneto-Friulana, Chianti Classico e spumanti Franciacorta ricerca agenti cui affidare la commercializzazione dei propri prodotti nelle zone scoperte.

Richiesta precedente esperienza di vendita nel canale Ho.Re.Ca.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [info@venditorinews.it](mailto:info@venditorinews.it) Rif. Vini

**La RCSOFT**  
**Software House ricerca AGENTI/VENDITORI**

Le risorse si occuperanno di promuovere il software GAT-XE a piccole e medie aziende, in particolar modo ai centri di assistenza di qualsiasi settore merceologico.

Per maggiori dettagli visitate [www.rcsoftnet.it](http://www.rcsoftnet.it)  
 Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [info@rcsoftnet.it](mailto:info@rcsoftnet.it)

**sistemi ufficioTLC**  
 agenzia xcellent partner vodafone business ricerca per promozione e vendita di prodotti/servizi di telefonia mobile e fissa, impianti VoIP e connettività internet nel MERCATO BUSINESS AGENTI VENDITORI in Lombardia, Emilia Romagna, Veneto

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [curriculum@sistemiufficiotlc.it](mailto:curriculum@sistemiufficiotlc.it)

**PM Marketing**  
 Azienda emiliana produttrice di **macchine per marcare** ricerca e seleziona venditori per l'Italia.

Si prega di inviare la propria candidatura all'indirizzo e-mail: [rmu@rmu.it](mailto:rmu@rmu.it)  
 Allegare Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03).

Azienda leader nella vendita all'ingrosso di **abbigliamento intimo ed esterno** CERCA per Veneto, Lombardia e Umbria

**AGENTI PLURIMANDATARI** inseriti in mercerie e negozi di intimo.

Per ulteriori informazioni contattare **3356849003** email: [ricerca@aruba.it](mailto:ricerca@aruba.it)  
 Allegare Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03)

**Jolly Supplies S.r.l.**, azienda leader nella distribuzione di prodotti per ufficio, RICERCA COMMERCIALI per sviluppare nell'area i marchi di proprietà **DATUM, TANK** (consumabili da stampa) e **KOS** (registratori di cassa fiscali).

Contattaci scrivendo all'indirizzo e-mail: [erbastefano@jollysupplies.it](mailto:erbastefano@jollysupplies.it)  
 (allegare Aut. al Tratt. Dati - Dlgs 196/03) oppure **telefonando al 340/6145171**.

**B&B INTERNATIONAL S.r.l.**  
 Servizi alle Imprese cerca per il mercato nazionale candidati introdotti nel settore **PRODOTTI E MACCHINE PER MECCANICA DI PRECISIONE**.

Indispensabile avere p. iva ed essere: agenti di commercio, professionisti, agenti tecnici, procuratori, intermediari.

Percentuali in Base alle Vendite.

Inviare CV + foto a: [info@bbinternational.it](mailto:info@bbinternational.it)  
 Allegare Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03).

La ditta **Unterholzner S.r.l.** di Terlano/BZ, leader nel mercato di **macchine utensili per la lavorazione di metallo**, cerca un agente ENASARCO nella provincia di TN con esperienza nel settore metalmeccanico per motivi d'espansione.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [thomas@unterholzner.it](mailto:thomas@unterholzner.it)  
 oppure chiamare **0471 258 401 - Thomas**.

**EASYLIGHT™**  
 Azienda produttrice di innovativi e geniali occhiali unici ricerca urgentemente in tutta Italia **Agenti** realmente introdotti nel canale **Ottica - Foto Ottica** a livello Regionale.

Provvigioni elevate, successo garantito.

Inviare candidatura a: [easylight@getitaly.it](mailto:easylight@getitaly.it)  
 Ref. AO 1

**Multinazionale cosmetica** (trattamento, fragranze, trucco) seleziona agente Monomandatario per esclusiva su zona Milano, Piemonte, Liguria, Valle D'Aosta.

Si richiede ottima conoscenza del settore, della clientela della zona ed esperienza di almeno 5 anni, motivazione allo sviluppo del fatturato, all'acquisizione di nuovi clienti e alla cura di rapporti commerciali duraturi.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [info@venditorinews.it](mailto:info@venditorinews.it) Rif. Cosmetico

**Mediplant**  
 prodotti naturali **cerca agenti** inseriti nei settori **erboristeria, farmacia, parafarmacia** su tutto il territorio nazionale.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [job@mediplant.it](mailto:job@mediplant.it)  
 • [www.mediplant.it](http://www.mediplant.it) •

**Errebi**  
 Agenzia di Merchandising di Torino **cerca agenti plurimandatari** nelle regioni: Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta con esperienza nel settore commerciale. Remunerato a provvigione.

Cell.: 3473693366 - Tel.: 0119450439  
 E-mail: [info@errebi-promozionale.it](mailto:info@errebi-promozionale.it)  
 Allegare Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03)

**New Technology Consulting S.r.l.**  
 Agenzia Nazionale Vodafone Omnitel N.V. ricerca in tutta Italia **Agenti Professionisti Qualificati** per l'implementazione della Rete Vodafone Marketing Business e Consumer afferente al Canale Nazionale VIP.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [selezioniagenti@ntcitalia.it](mailto:selezioniagenti@ntcitalia.it)

**ERBAVITA**  
 Cercasi Agenti per potenziamento rete vendita su tutto il territorio per il canale **Farmacia e il canale Erboristeria**.

**Si richiede** professionalità, ottime capacità di comunicazione, spirito di intraprendenza e buon livello di cultura generale

Riferimenti contatto: **ERBA VITA ITALIA S.p.A.**  
 Fax: 0541 674000 E-mail: [info@erbavita.com](mailto:info@erbavita.com)  
 Allegare Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03)

La **POKER Snc**, importante realtà nella provincia di Bergamo nel settore dei sistemi anticaduta dall'alto (LINEE VITA UNI EN 795), è ALLA RICERCA DI AGENTI prevalentemente che già operano e/o sono inseriti nel settore delle coperture edili.

Per info sui prodotti [www.lineevitapoker.it](http://www.lineevitapoker.it)  
 Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [info@lineevitapoker.it](mailto:info@lineevitapoker.it)

**IDC** (Investment Diamond Centre) opera nel campo degli **investimenti in diamanti**.

**Cerchiamo agenti** in possesso di un diploma di scuola superiore o laurea, con esperienza nel campo assicurativo, bancario, promozione finanziaria, gestione di patrimoni.

Si prega di inviare CV, con Aut. al Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [career@idclondon.com](mailto:career@idclondon.com)

**CASALI** Dal 1936 Casali S.p.A. opera da leader nel settore delle **impermeabilizzazioni** ed è presente in più di 40 Paesi nel mondo.

Cerchiamo agenti plurimandatari, con spiccata propensione alla vendita tecnica e professionale, che dovranno operare nelle zone libere presenti sul territorio nazionale.

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [f.moretti@casaligroup.it](mailto:f.moretti@casaligroup.it)  
 o via fax a 071-9162098

**Rotografica Atesina** Azienda trentina operante nel settore **stampa rotativa, plana, etichette e moduli** commerciale e fiscale cerca agente plurimandatario, con minima conoscenza del settore e/o esperienza di vendita.

**Regioni di interesse:** Lombardia - Veneto - Toscana

Inviare CV, con Aut. Tratt. Dati (Dlgs 196/03), a: [info@rotograficatesina.com](mailto:info@rotograficatesina.com)

# La tua azienda è alla ricerca di agenti di Commercio?

Per pubblicare un annuncio nella rubrica **Venditori news®** ANNUNCI DI RICERCA AGENTI

chiama il numero verde

**800.320.315**