



Fossati Rag. Massimiliano

Iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Firenze al n. 1176/a
Revisore dei Conti n. 86312 Decreto Ministeriale 27/07/1999 Gazzetta Ufficiale n. 77 del 28/09/1999
Iscritto nell'Albo dei Cons. Tecnici del Tribunale di Firenze al n. 6574
Mediatore Professionista

Ai gentili Clienti

Loro sedi

Oggetto: IL CONTRATTO DI AGENZIA

Gli articoli 1748 e seguenti del codice civile regolano il contratto di agenzia.

In linea generale possiamo definire l'agente come colui che promuove la conclusione di contratti su incarico della ditta mandante.

Nel panorama odierno la figura dell'agente si confonde spesso con quella del rappresentante, del procacciatore e del mediatore, in realtà esiste una netta differenza tra le figure in quanto:

- il rappresentante, rispetto all'agente, può anche concludere i contratti in nome e per conto della mandante,
- il mediatore agisce in proprio, promuovendo un affare senza incarico specifico da una delle parti,
- il procacciatore, a differenza dei precedenti, promuove l'affare in maniera non stabile, da cui discende l'esercizio senza iscrizione a ruoli o Enasarco.

Differenze tra le 3 figure:

Agente	Rappresentante	Mediatore	Procacciatore
Promuove la conclusione di un contratto su incarico della ditta mandante	Può concludere i contratti in nome e per conto della ditta mandante	Mette d'accordo due parti nell'ambito di un accordo contrattuale senza agire su incarico di nessuna delle due	Promuove la conclusione di contratti in maniera non stabile, il rapporto con la casa mandante ha natura occasionale

Gli agenti e i rappresentanti quindi sono soggetti incaricati stabilmente da una o più imprese di promuovere in una o più zone determinate, le vendite attraverso l'acquisizione di ordini di acquisto. L'agente di commercio assume in maniera stabile, senza vincolo di subordinazione, cioè in maniera autonoma ed utilizzando i propri mezzi, l'incarico di stabilire dei contratti di vendita tra l'azienda mandante e potenziali clienti, in base a un accordo, chiamato contratto di agenzia, che lo vincola a svolgere questo mandato in una area geografica oppure su una tipologia di clienti ben definita (si parla in tal caso di esclusiva). La sua attività viene retribuita con versamento di provvigioni cioè in percentuale del fatturato prodotto dalle vendite effettuate anche se talvolta, oltre alla provvigione, è possibile che vi sia una parte di retribuzione fissa.

Tipologia di agente	
Monomandatario	rappresentano una sola azienda
Plurimandatario	rappresentano contemporaneamente più aziende

Requisiti dell'agente

Secondo il dettato della L. 204/1985 per esercitare la professione di Agente di Commercio è necessario iscriversi presso le Camere di Commercio. Ai fini dell'iscrizione l'agente deve presentare appositi requisiti, alcuni di carattere generale, altri di carattere morale e professionale.

I requisiti professionali, da considerarsi alternativi, sono:

- diploma di scuola di secondo grado ad indirizzo commerciale o laurea in materie commerciali o giuridiche;
- attestato di specifico corso professionale di qualificazione riconosciuto dalle Regioni;
- esperienza lavorativa di almeno due anni, negli ultimi cinque anni, anche non continuativa, come dipendente con una qualifica di addetto alle vendite o intermediario finanziario;

- essere stato titolare di attività commerciale o artigiana autonoma per almeno due anni nell'ultimo quinquennio comprensiva di vendita.

Nel caso di società di agenzia il requisito professionale deve essere posseduto dal legale rappresentante.

Occorre ricordare che l'esercizio dell'attività di agente è incompatibile con lo svolgimento dell'attività di dipendente e di mediatore.

Enasarco

I mandatari hanno l'obbligo di iscrivere i propri agenti all'Enasarco. La Fondazione [Enasarco](#) è l'ente previdenziale dei Rappresentanti e degli Agenti di Commercio che si affianca all'Inps (l'agente deve infatti iscriversi anche alla gestione commercianti). Tale Ente si occupa anche di accantonare per conto degli Agenti di Commercio il F.I.R.R. che rappresenta il trattamento di fine rapporto che le aziende versano annualmente in proporzione al fatturato provvigionale dell'Agente di Commercio e che viene liquidato all'Agente stesso alla cessazione del mandato con l'Azienda.

Misura del contributo previdenziale Enasarco			
Misura del contributo	15,10%	sull'imponibile delle provvigioni fatturate	50% a carico ditta 50% a carico agente
Contributo minimale annuo	Monomandatari		Euro 834,00 + Istat
	Plurimandatari		Euro 417,00 + Istat
Massimale provvigionale	Monomandatari		Euro 37.500,00
	Plurimandatari		Euro 25.000,00



Per ottenere il trattamento pensionistico dalla Fondazione bisogna avere un'anzianità contributiva di almeno venti anni. Coloro che non hanno raggiunto la predetta anzianità e smettono l'attività di Agente di Commercio, possono continuare i versamenti contributivi su base volontaria.

Scadenza dei versamenti Enasarco	
20 maggio	I trimestre
20 agosto	II trimestre
20 novembre	III trimestre
20 febbraio	IV trimestre

Aspetti contabili

Al ricevimento della fattura emessa dall'agente la ditta mendante dovrà rilevarla con la seguente scrittura contabile:

Diversi	a	Debiti vs Agente XXX
Provvigioni passive		
Iva a credito		

Successivamente sarà necessario rilevare la quota parte pari al 50% del debito Enasarco a carico dell'agente:

Debito vs Agente XXX	a	Debiti vs Enasarco
----------------------	---	--------------------

Quindi andrà rilevato il debito verso l'Enasarco di competenza dell'azienda e pari al restante 50%:

Contributi Enasarco	a	Debiti vs Enasarco
---------------------	---	--------------------

All'atto del versamento Enasarco per l'ammontare totale pari al 100% del contributo l'azienda rileverà:

Debiti vs Enasarco	a	Banca c/c
--------------------	---	-----------

Si procederà quindi a saldare l'agente, al netto del suo debito verso Enasarco saldato dall'azienda:

Debito vs Agente XXX	a	Diversi
	a	Banca c
	a	Erario c/ ritenute

La ritenuta, che verrà versata entro il 16 del mese successivo al pagamento fattura, è prevista dall'articolo 25-bis, D.P.R. 633/1972 ed è pari al 23% del 50% dell'ammontare delle provvigioni.

Firr

Il Fondo indennità di risoluzione del rapporto (Firr) è costituito, come già detto, dalle somme che vengono accantonate presso Enasarco dalle aziende mandanti in favore dei propri agenti. Alla cessazione del mandato di agenzia, la Fondazione liquida all'agente le relative cifre accantonate. Nel caso in cui il mandato di un agente cessi nell'anno solare ancora in corso, il Firr relativo a quell'anno dovrà essere liquidato dall'azienda mandante direttamente all'agente.

Le ditte preponenti sono tenute ad accantonare annualmente una somma rapportata alle provvigioni liquidate agli agenti, secondo aliquote stabilite dagli accordi economici collettivi (accordi di cui si dirà in seguito). L'importo del contributo viene calcolato tenendo conto di:

- importo totale delle provvigioni liquidate nell'anno solare precedente,
- tipologia del mandato ,
- numero di mesi di durata del mandato.

Le aliquote Firr sono attualmente stabilite nelle seguenti misure	
Monomandatari	Plurimandatari
4% sulle provvigioni fino a 12.400 euro	4% sulle provvigioni fino a 6.200 euro
2% sulla quota delle provvigioni tra 12.400,01 e 18.600,00 euro	2% sulla quota delle provvigioni tra 6.200,01 e 9.300,00 euro
1% sulla quota delle provvigioni oltre euro 18.600,01	1% sulla quota delle provvigioni oltre euro 9.300,01

In merito alla scadenza contributiva, il Firr si calcola sull'intero anno ma si versa una sola volta, la data è stabilita al 31/3 di ogni anno.

Aspetti contabili

Al 31 dicembre la casa mandante deve rilevare l'accantonamento Firr dell'anno, l'accantonamento troverà allocazione, con la scrittura che segue, nel conto economico alla voce B7:

Accantonamento Firr	a	Debiti vs Enasarco
---------------------	---	--------------------

Successivamente il Firr dovrà essere versato, la scrittura contabile sarà la seguente:

Debiti vs Enasarco	a	Banca c/c
--------------------	---	-----------

Può tuttavia succedere che il rapporto di agenzia venga interrotto nel corso dell'anno, in tale situazione la casa mandante dovrà contabilizzare il contributo spettante all'agente per la parte di anno dal 1° gennaio al giorno dell'interruzione, in questo caso però il debito sarà verso l'Agente e non verso l'Enasarco, la scrittura contabile sarà la seguente:

Accantonamento Firr	a	Debiti vs Agente
---------------------	---	------------------

Successivamente tale quota di Firr dovrà essere versata, al netto della ritenuta del 20%, la scrittura contabile sarà la seguente:

Debito vs Agente	a	Diversi
	a	Erario c/ ritenute
	a	Banca c/c

Indennità di cessazione del rapporto di agenzia

L'articolo 1751 del codice stabilisce che alla cessazione del contratto di agenzia il preponente corrisponda all'agente un'indennità quando:

- l'agente abbia procurato nuovi clienti, ovvero abbia rinforzato i rapporti con i precedenti tanto da permettere al mandante di poterne beneficiare anche dopo la conclusione del rapporto,
- l'ammontare dell'indennità riconosciuta sia equo rispetto al lavoro svolto e alle provvigioni cui l'agente rinuncia.

L'indennità è dovuta anche in caso di morte dell'agente.

Il codice stabilisce poi delle fattispecie in cui l'indennità non è dovuta, in particolare si tratta dei casi in cui:

- il mandante risolva il contratto per inadempienza grave dell'agente,
- l'agente receda per fatto imputabile al preponente,
- l'agente receda per fatto a lui stesso imputabile e tale da non poter permettere la prosecuzione del rapporto (limite di età per esempio),
- si verifichi la cessione del contratto di agenzia.

Il codice civile stabilisce anche l'ammontare della indennità pagabile all'agente, essa non può superare la cifra equivalente all'indennità annua calcolata come media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi 5 anni. Se il contratto ha avuto durata inferiore allora la media andrà calcolata su tale minore periodo. Il codice civile, inoltre, impone un termine di decadenza per l'esercizio del diritto all'indennità di cui all'articolo 1751, esso deve essere esercitato entro un anno dallo scioglimento del rapporto di agenzia.

Aspetti contabili

Contabilmente si possono svolgere le seguenti considerazioni.

L'accordo economico collettivo degli agenti prevede che l'indennità di cessazione del rapporto di agenzia sia costituita dalle seguenti componenti:

1. indennità di risoluzione del rapporto che spetta all'agente al momento della cessazione dello stesso ed è calcolata sulla base delle provvigioni maturate e liquidate con applicazione di apposite percentuali e limiti massimi. Le somme così determinate sono accantonate ogni anno in apposito fondo;
2. indennità suppletiva di clientela da corrispondersi nel caso in cui il contratto si sciogla su iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente o rappresentante.

La scrittura contabile per l'accantonamento di detta indennità è la seguente:

Indennità di cessazione del rapporto di agenzia	a	Tfr Agenti
---	---	------------

Nel momento in cui uno dei rapporti di agenzia venisse a cessare l'azienda deve confrontare l'indennità liquidata all'agente con quella per lo stesso dedotta nei precedenti esercizi.

Possono verificarsi 2 casi:

- l'indennità liquidata risulti maggiore di quella accantonata;
- l'indennità liquidata risulti minore di quella accantonata.

Nel primo caso la differenza con la maggiore indennità liquidata sarà dedotta dal reddito nell'esercizio in cui essa sarà versata con emersione di una sopravvenienza passiva per l'azienda. Se si suppone che la indennità liquidata sia pari a 15.000 e quella accantonata a 12.000, avremo:

Diversi	a	Debiti vs Agente Rossi M.	15.000
Tfr Agenti	a		12.000
Sopravvenienza passiva	a		3.000

Nel secondo caso invece la differenza genererà una sopravvenienza attiva da assoggettare a

tassazione nell'esercizio del pagamento:

Tfr Agenti	a	Diversi		15.000
	a	Debiti vs Agente Rossi M.	12.000	
	a	Sopravvenienze attive	3.000	

Gli Accordi Economici Collettivi

Gli Accordi Economici Collettivi sono degli accordi tra le associazioni di categoria delle aziende mandanti e le associazioni di categoria dei Rappresentanti e Agenti di Commercio. Tali accordi regolano la contrattazione tra le parti affiancandosi al dettato codicistico ed hanno valore giuridico in caso di controversia legale.

Lo studio rimane a disposizione per eventuali ulteriori chiarimenti.
Distinti saluti

Fossati Massimiliano

