

Agenti di Commercio

«L'aliquota provvigionale fuori dal valore di congruità»

■■■ Dopo le critiche della Commissione Rey, voluta dal viceministro Vincenzo Visco, agli studi di settore, l'organizzazione nazionale degli agenti e rappresentanti di commercio Fnaarc, aderente a Confcommercio, ha reso note le sue richieste di modifica degli studi, per quanto attiene la categoria. La premessa della Fnaarc è che si tratta comunque di uno strumento pleonastico, essendo i ricavi degli agenti di commercio assolutamente certi, in virtù del fatto che le fatture da loro emesse per il pagamento delle provvigioni costituiscono elemento di costo per le case mandanti.

LE RICHIESTE

Se poi gli studi devono rappresentare una "fotografia" della attività svolta dagli agenti, e non un puro strumento di accertamenti automatici, allora è necessario che gli uffici territoriali della Agenzia delle Entrate valutino le posizioni degli agenti non congrui con maggiore attenzione. Una realtà diversificata come quella degli agenti, infatti, presenta, per i casi di non congruità, giustificazioni reali di natura extra contabile (ad esempio periodi di malattia, perdita di mandati, crisi di settore, l'età anagrafica dell'agente di commercio), che devono trovare la dovuta considerazione per giustificare situazioni di non congruità.

DIFFERENZE MERCEOLOGICHE

La Fnaarc sottolinea che non è semplice costruire valori statistici per una categoria i cui operatori sono assai differenti l'uno dall'altro, a seconda delle merceologie di cui si occupano e delle modalità di vendita impiegate. Sarà quindi fondamentale definire accuratamente il valore del lavoro di ciascun operatore, piuttosto che la quantità di beni utilizzati o la «organizzazione aziendale». Queste, dunque, le richieste principali del-

la Fnaarc sullo strumento degli studi di settore.

CIRCOLARE 27

Riaffermare e meglio definire quanto indicato nella circolare della Agenzia delle Entrate n. 27 del 18 giugno 2004, con riguardo ai casi di non coerenza originati solamente da una differenza fra l'aliquota provvigionale media del settore, o sottosettore di appartenenza dell'agente di commercio, e l'aliquota provvigionale dello stesso agente. E' infatti ormai definito che questa distanza ha origine nella capacità lavorativa dell'agente di commercio (al crescere dei volumi di beni o servizi intermediati corrisponde di norma un abbassamento dell'aliquota provvigionale). Pertanto i casi di non congruità appena indicati non sono riconducibili ad alcuna inadempienza fiscale dell'agente, e non possono quindi produrre accertamenti o verifiche da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Si richiede di indicare chiaramente nella prossima Circolare di accompagnamento alla evoluzione degli studi di settore degli agenti di commercio l'esclusione dei casi di non coerenza sopra indicati da verifiche ed accertamenti.

IN PENSIONE

Per quanto riguarda gli agenti già pensionati che proseguono nell'attività, il reddito prodotto con il lavoro di agenzia ha una pura funzione integrativa rispetto al reddito pensionistico, e quindi dovrebbe essere inserito nel programma Gerico (che determina i ricavi applicando gli studi di settore) un correttivo molto più forte di quello attuale. Si sono verificati diversi casi di agenti pensionati, anche ultra settantacinquenni, che hanno ricevuto un accertamento perché non congrui secondo gli studi. L'evoluzione degli studi attribuisce un valore non secondario,

al parametro "spese di rappresentanza".

SPESE DI RAPPRESENTANZA

Si tratta di un valore fino al 2007 poco rilevante (perché la deducibilità fiscale delle spese di rappresentanza era limitata a 25 euro per la singola spesa) che è invece divenuto molto importante quest'anno, perché la finanziaria 2008 permette una deducibilità molto maggiore delle spese di rappresentanza. Si chiede quindi di correggere questo parametro per evitare di costruire situazioni di non congruità.

Serve un significativo correttivo in favore dei neo agenti, perché il consolidamento dell'attività richiede non meno di 24-36 mesi, e perché in particolare nei primi 18-24 mesi le spese possono superare i ricavi.

CLASSIFICAZIONI

Forti dubbi provengono dalla nuova classificazione degli agenti in sotto settori, perché alcuni di questi potrebbero essere non rispondenti alla realtà economica dell'agenzia.

Si fa notare, ad esempio, che gli agenti "in tentata vendita" normalmente non superano volume di ricavi di fatto predeterminati dalle case mandanti, e di questo occorre che l'Agenzia abbia conoscenza, e lo preveda nella costruzione degli studi, perché altrimenti tutti questi agenti risulterebbero non congrui.

a cura dell'ufficio studi Fnaarc

Fnaarc «Per avere a casa nostra l'Expo bisogna potenziare lo scalo di Malpensa»

■ ■ ■ Anche gli agenti di commercio scendono in campo per Expo 2015. Iniziato il conto alla rovescia verso il 31 marzo, la data in cui si decide se sarà Milano o Smirne ad ospitare la manifestazione, tutte le componenti dell'economia nazionale si stanno esprimendo sulla vicenda. «Non c'è dubbio che ospitare Expo 2015, dedicato al tema della qualità e sicurezza alimentare, rappresenti un vantaggio per l'economia italiana e non solo quella milanese - dichiara **Alberto Corsi**, Presidente della Fnaarc - dato che per sei mesi il comparto alimentare ita-

liano sarà in vetrina davanti agli occhi di tutto il mondo. Parliamo di 36 mila aziende e di una vasta rete distributiva collegata, che comprende migliaia di agenti di commercio che operano nel settore». Saranno numerosi anche gli agenti stranieri che visiteranno l'area fieristica. «Certo dobbiamo farci trovare pronti - aggiunge Corsi - garantendo la mobilità, l'efficienza dei servizi e la sicurezza nelle strade. E sarebbe assurdo che il 30 Marzo, cioè un giorno prima della decisione su Expo arrivasse l'annunciato taglio dei voli Alitalia da Malpensa».

