

# ◇ IL GIORNALE ◇ DELL'AGENTE DI COMMERCIO

ORGANO DELLA L.A.N.A.R.C. LIBERA ASSOCIAZIONE NAPOLETANA AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

## “LA TRADIZIONE NATALIZIA FA I CONTI CON L' AUSTERITY”

*Voracità finanziaria e disequilibrio economico: fino a quando si potrà resistere?*

di **Emanuele Lomonaco**

**L**o sconvolgimento dell'economia mondiale continua a produrre danni dalle conseguenze inimmaginabili, destinate a durare in un tempo che sarà sempre più lungo. Non è una previsione troppo pessimistica. Le conseguenze, gravissime, le subiranno tutte le Nazioni occidentali fino a quando la scelleratezza della così detta “Finanza” non modificherà la sua tragica voracità. Banche fallite, industrie paralizzate, quando non chiuse, imprenditori piccoli, medi, grandi che licenziano ogni giorno, esportazioni e commerci fermi...! Può bastare? E fino a quando si potrà resistere? Ma è Natale, ci consola il fatto che è ancora

e sempre la festa della bontà. Chiudiamo l'anno con il risultato della firma dell' A.E.C. (*accordo economico collettivo*) stipulato con Conf-commercio. Ci sarà il tempo per sperimentarlo. Confindustria, invece, come sempre, tace, o meglio, per non smentirsi *nega!* Che, facciamo gli auguri anche a loro? Ma sì, noi siamo ancora buoni. **Buon Natale.**

### GLI AUGURI DEL DIRETTORE

*Cari lettori, mi è difficile trovare parole di incoraggiamento in un clima di congiuntura negativa. Ciò nonostante occorre considerare la ciclicità dei periodi di contrazione e maturare una consapevole fiducia nel*

*domani. Ci aspetta un nuovo anno, e sebbene sia figlio di giorni claudicanti, non possiamo non accoglierlo con le migliori intenzioni. Vi lascio i miei auguri sinceri, con la speranza che il 2010 porti a noi tutti più serenità, negli affetti così come nel lavoro. •Walter Esposito*

### SOMMARIO

- PAG 2: **Il futuro dell'agente di commercio**
- PAG 3: **Trattamento fiscale degli omaggi**
- PAG 4: **Agenzia e Mediazione a confronto**
- PAG 5: **Agente giovane: valore in crescita**
- PAG 6: **La bacheca dell'associazione**



Orientarsi nella giungla della modernità, tra le maglie del mondo produttivo e distributivo.

# L'AGENTE DI COMMERCIO: QUALE FUTURO?

“Stage informativi e nuove strategie di marketing: il sindacato offre gli strumenti per operare al meglio”

di Luigi Doppietto

**N**onostante le nuove tecnologie permettano lo scambio di informazioni in tempo reale, la figura dell'agente di commercio continua a rivestire un ruolo centrale nella vendita e nella promozione di prodotti e servizi. Il mercato infatti seguita a richiedere una interfaccia seria e competente tra clienti e aziende produttrici e distributrici. Tuttavia, in una società che cambia e muta velocemente le proprie consuetudini, tutti coloro i qua-

li intraprendono una attività come la nostra, incontrano notevoli difficoltà pratiche ed organizzative. Se infatti è indubitabile che oggi internet e computer possono alleviare le fatiche quotidiane sollevando ad esempio tutti noi dal trasporto di cataloghi, campionari e circolari, è altrettanto vero che non sempre si hanno le competenze e le conoscenze adatte alla loro gestione e comunque esse non possono sostituirsi ad adeguate strategie di vendita. A que-

sto va aggiunto un panorama normativo in continuo mutamento che richiede veloci aggiornamenti. E' appunto in questi settori che il nostro sindacato intende intervenire per il 2010 organizzando, soprattutto a favore dei giovani colleghi, stage informativi unitamente a continui aggiornamenti normativi ed amministrativi e sulle strategie di marketing, per far sì che i nostri colleghi si possano destreggiare al meglio nella loro attività.



NEWS

## INDENNIZZO PER CESSAZIONE ANTICIPATA ATTIVITA' COMMERCIALE

Il DDL 1315 "Anticrisi" ha reintrodotto la possibilità di richiedere all'INPS per gli anni 2009/2011 l'Indennizzo per la Cessazione Anticipata dell'attività.

Il decreto legge interessa, come in passato, anche gli Agenti di Commercio, ed è particolarmente interessante in questo momento in cui molti colleghi sono costretti a cessare l'attività in conseguenza della grave crisi economica.

L'assegno può essere richiesto dagli agenti che cessano definitivamente l'attività prima dei 65 anni ( 60 se donna) purché abbiano compiuto i 62 anni (57 se donna). Devono inoltre essere iscritti da almeno 5 anni in qualità di titolari o coadiutori nella Gestione Commercianti.

Devono cancellarsi dal Registro delle Imprese e anche dal Ruolo Agenti e Rappresentanti di commercio presso la Camera di Commercio, dopo il compimento dei 62 anni.

A coloro che, nel periodo 1° gennaio 2009 ed il 31 dicembre 2011, si troveranno in possesso dei requisiti richiesti verrà concesso un indennizzo pari al trattamento minimo di pensione ( euro 458,20 nel 2009) dal mese successivo alla presentazione della domanda fino al momento della decorrenza del trattamento pensionistico di vecchiaia. La domanda deve essere presentata all'Ufficio Inps competente territorialmente.

L'indennizzo verrà corrisposto anche a coloro che godono già di altri trattamenti pensionistici (ad esempio Enasarco o Inps anzianità ecc.); è invece incompatibile con lo svolgimento di qualsiasi attività di lavoro autonomo o subordinato.

Per una vacatio legis, nessuna possibilità di ottenere l'indennizzo è riconosciuta a coloro che hanno cessato l'attività durante il 2008.

- Chi ha diritto all' "Indennizzo" quando e quanto
- chi ha compiuto i 62 anni (57 se donna)
- e che ha almeno 5 anni di versamenti nella Gestione Commercianti INPS
- deve cessare l'attività fra 1.1.2009 e 31.12.2011
- deve cancellarsi dal Registro Imprese
- deve cancellarsi anche dal Ruolo Agenti di Commercio
- non deve prestare altra attività lavorativa
- l'assegno viene erogato anche a chi percepisce già pensione INPS o ENASARCO
- l'indennizzo ammonta a € 443,12(nel 2008)
- viene pagato dal mese successivo alla presentazione della domanda all'INPS
- fino al raggiungimento di 65 anni se uomo, 60 se donna.

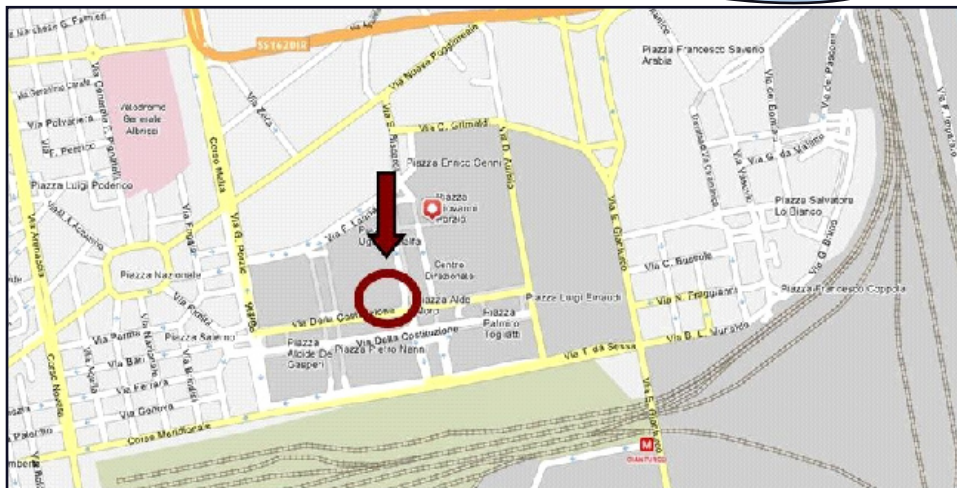
**Gentile Associato,**  
siamo lieti di informarVi che la L.A.N.A.R.C. - Usarci ha cambiato sede trasferendosi al Centro Direzionale - Isola F/11 - Complesso Esedra - 80143 Napoli.  
La nuova sede consentirà, in modo funzionale, lo sviluppo delle attività associative e dei servizi a favore degli Agenti e Rappresentanti di Commercio della Campania in un contesto moderno, operativo e dinamico. Gli uffici del Sindacato osservano i seguenti orari:

**Lunedì: 10:00 - 13:00**  
**Martedì, mercoledì e giovedì: ore 9:30 - 17:30**

Le consulenze Legali, Fiscali e Previdenziali saranno effettuate il giovedì **previo appuntamento telefonico.**

I nostri recapiti telefonici:  
**Tel: 081.7613541**  
**Fax 081.7613673**  
**e-mail: lanarcusarci@virgilio.it**

DOVE SIAMO



**Trattoria - Pizzeria "Napoli Napoli"**  
Via Tommaso De Amicis, 12 - Tel: 081.5455880  
Web-site: [www.pizzerianapolinapoli.it](http://www.pizzerianapolinapoli.it)



## L'INFORMATORE FISCALE E PREVIDENZIALE

## IL TRATTAMENTO FISCALE DEGLI OMAGGI

Ogni anno, soprattutto in occasione delle Festività natalizie, ci si pone il problema del trattamento fiscale degli omaggi alla clientela (dai classici vini, dolci e spumanti ai più moderni e sofisticati gadget o prodotti dell'elettronica). Si rende innanzitutto opportuna una preliminare precisazione riguardante la distinzione tra **spese di pubblicità e spese di rappresentanza**. Entrambe rientrano nel novero delle spese "promozionali" di cui rappresentano delle sub-categorie ma si differenziano per la diversa ratio del loro sostenimento e per il diverso trattamento contabile e fiscale cui sono sottoposte. Le spese di pubblicità mirano essenzialmente a far conoscere in modo **diretto** l'esistenza o la qualità di un determinato prodotto o servizio con un fine immediato: l'incremento dei volumi di vendita. Le spese di rappresentanza tendono invece a far pervenire al destinatario un'immagine prestigiosa o di decoro dell'impresa che le sostiene. In questo caso il fine commerciale è più mediato o **indiretto**. Tra le spese promozionali rientrano anche le spese di propaganda spesso assimilate a quelle di pubblicità che hanno lo scopo di far conoscere positivamente l'azienda e di persuadere i destinatari dell'iniziativa promozionale.

In tutti e tre i casi i relativi costi sono sostenuti per invogliare la clientela all'acquisto con l'aspettativa di un ritorno economico derivante dall'aumento dei ricavi aziendali. Fatta questa generica premessa va poi precisato che da un punto di vista fiscale non si è mai avuta in passato una classificazione univoca e incontrovertibile di tali spese. L'Amministrazione Finanziaria, anche per la variegata casistica delle spese appartenenti a tale comparto, ha preferito di volta in volta fornire delle indicazioni di massima circa il trattamento di talune specifiche spese attraverso singoli provvedimenti (circolari, risoluzioni, risposte ad interpelli o chiarimenti del Comitato consultivo per l'applicazione delle norme antievasione, ormai soppresso). Si arriva così alla disciplina entrata in vigore dall'1/1/2008 con la Finanziaria 2008 (art. 1 comma 33 L. 244/2007) cui hanno fatto seguito un decreto attuativo del Ministero dell'Economia e delle Finanze con allegata Relazione illustrativa. Viene così modificato l'art. 108 del Testo Unico delle Imposte Dirette che tratta parti-

tamente delle spese di rappresentanza. Tali disposizioni, pur non colmando il vuoto rappresentato da una netta demarcazione, da un punto di vista fiscale, tra spese di pubblicità e spese di rappresentanza, offre finalmente una definizione per queste ultime, ne fissa i concetti di "inerenza" e "congruità" determinando, altresì, il limite massimo di deducibilità. Fornisce inoltre delle esemplificazioni riguardanti casi tipici di spese rientranti in tale categoria.

Secondo la nuova disciplina l'elemento discriminante per le spese di rappresentanza è la "gratuità". Rientrano, pertanto, in tale fattispecie le spese:

- per l'organizzazione di viaggi turistici in occasione dei quali è svolta attività promozionale di beni e servizi rientranti nell'oggetto sociale dell'impresa.
- per eventi a carattere conviviale (ricorrenze o festività), intrattenimenti relativi all'inaugurazione di nuove sedi, uffici etc. o in occasione di mostre e fiere;

- per ogni altra erogazione gratuita tesa ad assicurare, anche potenzialmente, da un punto di vista promozionale (e quindi teso allo sviluppo degli affari) un beneficio all'impresa o potrà avere come finalità il mantenimento di buone relazioni con altri soggetti con i quali l'impresa interagisce. Tali spese per essere deducibili devono avere il requisito dell'"inerenza" ovvero devono essere sostenute e documentate per le finalità di cui sopra ed il loro sostenimento, da un punto di vista della "congruità" deve rispondere a criteri di "ragionevolezza" in funzione dell'obiettivo ed in particolare dei benefici economici che si intendono raggiungere coerentemente a "pratiche commerciali di settore". Ai fini delle imposte sul reddito viene fissato un "tetto" alla deducibilità delle spese di rappresentanza rappresentato da una certa percentuale dei ricavi ed altri proventi. L'importo massimo del relativo costo deducibile si ottiene applicando all'ammontare dei ricavi e proventi della gestione caratteristica le percentuali dell'1,3 fino a 10 milioni di euro, 0,5% tra i 10 e 50 milioni di euro e dello 0,1% oltre i 50 milioni. In definitiva, ai fini della partecipazione delle suddette spese alla formazione del conto economico, in qualità di componenti negativi, si deve tenere conto della natura e della destinazione degli oneri sostenuti, dell'attività dell'impresa, dei requisiti di "inerenza e congruità e dell'ammon-

tare massimo che può essere incluso tra i componenti negativi di reddito. E veniamo ora al trattamento degli omaggi. Essi rappresentano delle liberalità finalizzate alla promozione dell'attività svolta e quindi inerenti all'attività stessa. In qualità di cessioni gratuite rientrano nella vasta categoria delle spese di rappresentanza anche se formano oggetto di uno specifico trattamento fiscale. Ai fini delle imposte dirette occorre distinguere tra gli omaggi che hanno un valore unitario inferiore a 50 euro e quelli che hanno un valore superiore a tale importo. Per primi la deducibilità è piena ed assoluta (100%) mentre per quelli che hanno un valore unitario superiore vi è il tetto previsto per le spese di rappresentanza rappresentato dalla percentuale sul volume dei ricavi. I beni che hanno un valore inferiore a 50 euro, pur essendo integralmente deducibili, non contribuiscono ad esaurire il plafond fissato per la deducibilità delle spese di rappresentanza. Ai fini IVA per le spese di rappresentanza è prevista l'indetraibilità assoluta dell'imposta ad eccezione degli omaggi del valore unitario inferiore ad euro 25,82. Per essi l'imposta assoluta sugli acquisti è detraibile e l'effettuazione dell'erogazione gratuita non costituisce "cessione" o "prestazione di servizi", rappresentando ai fini IVA una "non operazione". Va rilevato che per tali "piccoli omaggi" la detrazione dell'IVA spetta anche se si tratta di prodotti alimentari o bevande per i quali normalmente è preclusa la detraibilità dell'IVA sugli acquisti o importazioni. E' ovvio che se l'IVA è indetraibile nel valore massimo deducibile di 50 euro, ai fini delle imposte dirette, occorre tenere conto anche dell'IVA non detraibile. Le cessioni gratuite, con riferimento all'operazione "a valle", costituiscono cessioni imponibili (e pertanto vanno fatturate all'atto della consegna dell'omaggio) ad esclusione di quelle previste dall'art. 2 comma 2, n. 4, del DPR 633/72 riguardanti:

- 1) beni che non rientrano nell'attività d'impresa ed hanno un costo unitario non superiore ad euro 25,82; in questo caso, ferma rimanendo la detraibilità dell'IVA "a monte" non occorre emettere fattura nei confronti del destinatario dell'omaggio;
- 2) beni per i quali non sia stata operata al momento dell'acquisto o importazione la detrazione dell'imposta; anche in questo caso



Rubrica a cura del  
Dott. Mario Marsico

gli omaggi non vanno fatturati. Con la fatturazione il cedente potrà esercitare la rivalsa (ex art. 18 comma 3 DPR 633/72) applicando sull'imponibile (valore normale del bene ceduto) la relativa imposta. Potrà essere richiesto al cessionario il pagamento della sola IVA.

Nel caso, invece, in cui non si intenda esercitare la rivalsa, la fattura recherà l'indicazione "Cessione gratuita- art. 2, comma 2, n. 4 DPR 633/72". In luogo dell'emissione della fattura, in caso di rinuncia alla rivalsa, l'impresa "omaggiante" potrà, inoltre, a seconda dei casi, compilare un'autofattura (con la dicitura "Autofattura omaggi art. 2, comma 2, n. 4 DPR 633/72") o indicare l'ammontare giornaliero dei valori normali delle cessioni gratuite su un apposito registro degli omaggi. Nel caso di cessione gratuita da parte di un soggetto tenuto ad annotare i corrispettivi giornalieri potrà inoltre emettere uno scontrino o in alternativa, una ricevuta fiscale o un documento che certifichi la consegna del bene quale, ad esempio, il documento di trasporto mancante dell'indicazione del valore del bene sulla copia del destinatario. Occorrerà, pertanto, ricercare la soluzione che pur con rinuncia alla rivalsa risponda ad un'esigenza di forma ed anche di bon ton.



# L'AVVOCATO RISPONDE

## AGENZIA E MEDIAZIONE: CRITERI DISTINTIVI

### Premessa

L'agenzia (art. 1742 c.c.) presenta alcune affinità con la mediazione, posta in opera, ex art. 1754 c.c., da chi «mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o di rappresentanza», stante la comune attività di promozione della conclusione di contratti e la corresponsione, in entrambi i casi, di un corrispettivo sotto forma di provvigione.

### Occasionalità dell'incarico di mediazione

La mediazione, tuttavia, si differenzia dall'agenzia, anche qualora gli incarichi siano conferiti da una sola parte, in ragione della sua preordinazione a un singolo affare, e non a un numero indefinito di prestazioni della stessa specie da svolgere in una determinata zona (Cass. n. 1916/1993).

### Imparzialità del mediatore e sua libertà di azione nello svolgimento dell'incarico

Il mediatore agisce poi in posizione di terzietà rispetto ai contraenti posti in contatto, laddove l'agente attua una collaborazione abituale e professionale con altro imprenditore (Cass. n. 13636/2004). Detta imparzialità non consiste in una generica e astratta equidistanza dalle parti, né può escludersi per il solo fatto che il mediatore prospetti a taluna di queste la convenienza dell'affare, ma va intesa, conformemente al dettato dell'art. 1750 c.c., come assenza di ogni vincolo di mandato, di prestazione d'opera, di preposizione institoria e di qualsiasi altro rapporto che renda riferibile al dominus l'attività dell'intermediario (Cass. n. 392/1997). Vale a dire, il mediatore, interponendosi in maniera neutrale e imparziale tra due contraenti, ha soltanto l'onere di metterli in relazione, di appianarne le divergenze e di farli pervenire alla conclusione dell'affare, cui è subordinato il diritto al compenso, senza che la sua indipendenza possa venir meno per la unilateralità del conferimento dell'incarico, ovvero per il fatto che il compenso sia previsto a carico di una sola parte o in maniera diseguale (Cass. n. 9380/2002). Da cui l'impossibilità di inquadrare la mediazione tra le fattispecie di cui all'art. 409 c.p.c., non implicando lo svolgimento di un'attività coordinata a quella del preponente (Cass. n. 2699/1990). Ed ancora il mediatore non è tenuto a intervenire in tutte le fasi delle trattative sino all'accordo definitivo, essendo sufficiente che la conclusione dell'affare possa ricollegarsi all'opera da lui svolta per l'avvicinamento delle parti, con la conseguenza che anche la semplice attività consistente nel ritrovamento e nella indicazione dell'altro contraente e nella segnalazione dell'affare legittima il diritto alla provvigione, sempre

che la stessa costituisca il risultato di una ricerca fatta dall'intermediario e poi valorizzata dalle parti (Cass. n. 6813/1988; Cass. n. 5724/1980). All'opposto l'agente è parte attiva nella formazione del vincolo contrattuale, essendo in particolare modo obbligato a porre in essere l'attività promozionale cui si riferisce l'incarico, oltre che a compiere tutta una serie di prestazioni finalizzate a realizzare gli interessi del preponente. Parimenti alcun obbligo di informazione grava sul mediatore, se non nei limiti delle circostanze a lui note, laddove l'agente deve rendersi parte diligente nel fornire tutte le indicazioni riguardanti le condizioni di contratto, singole e generali, così da rendere un'analisi completa circa la convenienza o meno dell'affare (art. 1746 c.c.). Non da meno, il mediatore ha diritto al rimborso delle spese (art. 1756 c.c.) a differenza dell'agente, ha una responsabilità sulla conclusione dell'affare (art. 1759 c.c.) maggiore rispetto a quella dell'agente, e può perfino non menzionare il nome del contraente, rimanendo obbligato in proprio (art. 1762 c.c.), cosa del tutto incompatibile con il contratto di agenzia, in cui viceversa l'agente munito di rappresentanza può perfino concludere direttamente il contratto in nome del preponente (art. 1752 c.c.).

### Attività mediatrice e alienità del diritto alla provvigione dal buon fine dell'affare

Diversamente dall'agente, cui spetta il compenso esclusivamente nel momento in cui il contratto venga regolarmente eseguito, ancorché sia stato concluso direttamente dal preponente nell'ambito della zona assegnatagli (art. 1748 c.c.), il diritto del mediatore alla provvigione sorge tutte le volte in cui la conclusione dell'affare, anche se avvenuta dopo la scadenza dell'incarico, si ponga in rapporto causale con l'interposizione, essendo sufficiente che l'attività resa abbia messo in relazione tra loro l'acquirente e il venditore (Cass. n. 5762/2003, di conferma della sentenza di merito che aveva riconosciuto il diritto alla provvigione all'agenzia immobiliare, il cui incarico aveva fatto visitare l'immobile, tra gli altri, a una persona che, successivamente e dopo la scadenza del mandato all'agenzia, si era determinata ad acquistare contattando direttamente il venditore). Occorre cioè che, anche quando il processo di formazione della volontà delle parti sia complesso e protratto nel tempo e altri soggetti si adoperino per la conclusione dell'affare, la messa in relazione da parte del mediatore costituisca pur sempre l'antecedente necessario per pervenire, anche attraverso fasi e vicende successive, alla conclusione dell'affare (Cass. n. 1566/1997, di conferma della sentenza d'appello che aveva escluso il diritto a provvigione in un caso in cui una prima fase di trattative avviate con l'intervento del me-

Rubrica  
a cura  
dell'Avv.  
Alessandro  
Limatola



diatore era stata interrotta senza conclusione dell'affare, e la ripresa delle stesse era intervenuta successivamente per effetto di iniziative nuove, in nessun modo ricollegabili con le precedenti o da queste condizionate; Cass. n. 392/1997). Il corrispettivo dell'attività mediatrice è tuttavia subordinato alla conclusione dell'affare, vale a dire alla costituzione tra le parti poste in relazione dall'intermediario di un vincolo giuridico che abiliti ciascuna di esse ad agire per l'adempimento del contratto, indipendentemente dal fatto che, a tal fine, siano formulate concrete rivendicazioni in via giudiziale o meno. Con la conseguenza di ritenere fondato il diritto del mediatore al pagamento della provvigione nei confronti delle parti che conclusero l'affare, ove si verifichi la sostituzione di una di esse nella stipulazione del contratto, indipendentemente dal concreto coinvolgimento della parte sostituita nella ricerca e nel subentro del diverso contraente (Cass. n. 5080/1998; Cass. n. 9676/1997). Il tutto non senza tralasciare che il principio fissato dall'art. 1755 c.c., secondo cui il diritto del mediatore alla provvigione consegue alla conclusione dell'affare per effetto del suo intervento, non osta a che possa essere validamente contemplata la prerogativa a quel compenso, in deroga a tale norma, anche nel caso di revoca anticipata dell'incarico medesimo, tenuto conto che un siffatto patto configura una legittima espressione dell'autonomia contrattuale delle parti, che, non rientrando nelle ipotesi contemplate dall'art. 1341 c.c. non abbisogna di specifica approvazione per iscritto (Cass. n. 8587/1993).

### In sintesi

Per quanto l'agenzia e la mediazione presentino elementi di affinità (quali lo svolgimento di un'attività di promozione della conclusione di contratti, nonché la corresponsione di un corrispettivo sotto forma di provvigione), la stabilità del rapporto di agenzia, il dato di svolgere l'attività per conto di una sola delle parti, il pagamento della provvigione a opera di uno solo dei contraenti, le spese non rimborsate all'agente, costituiscono tutti elementi idonei a differenziare con sufficiente chiarezza l'agenzia dalla mediazione, caratterizzata invece dalla conclusione di singoli affari, dall'imparzialità dell'interponente (data l'assenza di vincoli di collaborazione), dalla corresponsione del compenso da parte di ciascuno dei contraenti, nonché dal diritto del mediatore, nei confronti del soggetto per incarico del quale abbia agito, al ristoro del spese sostenute, anche qualora l'affare non sia stato concluso.

## AGENTE GIOVANE: "UN VALORE IN CRESCITA"

Con questo articolo vogliamo inaugurare una nuova rubrica che si propone di affrontare, con un linguaggio semplice ed accessibile, anche per i non addetti ai lavori, i più svariati argomenti riguardanti le problematiche che un giovane agente di commercio si trova ad affrontare nella pratica quotidiana dell'agenzia.

Molto spesso, soprattutto all'inizio di questa affascinante e avvincente attività professionale, ci si avvilisce davanti alla forte incidenza del prelievo fiscale che, tra l'altro, grava su un reddito non ancora conseguito e che, unitamente al peso dei contributi per la previdenza obbligatoria (Inps ed Enasarco), dimezza di fatto il risultato economico dell'attività.

E' importante, quindi, nel rispetto della normativa vigente, utilizzare tutti i possibili strumenti che possano consentire un risparmio d'imposta. A rendere più onerosa la gestione contabile e amministrativa dell'agenzia contribuisce la complessità degli adempimenti contabili previsti da una normativa sempre mutevole.

Un primo argomento che può rivelarsi interessante e che ritengo utile sottoporre all'attenzione dei giovani agenti, riguarda l'opportunità di valutare attentamente il regime fiscale di scegliere in sede di inizio dell'attività o nei primi anni di questa, quando i ricavi si mantengono ancora in una fascia modesta (così come, del resto, spesso avviene negli ultimi anni di esercizio del mandato).

Oltre ai regimi contabili ordinario e semplificato, adattabile alle esigenze di un'agenzia già avviata esiste oggi la possibilità, per i contribuenti che hanno un volume d'affari ridotto, di optare per il particolare "regime dei minimi". La legge finanziaria 2008 infatti, per semplificare e snellire gli adempimenti e ridurre le imposte, ha introdotto, a partire appunto dal 1° gennaio di tale anno, un nuovo regime dedicato ai contribuenti cosiddetti "minimi".

I contribuenti che aderiscono a questo regime **non sono più tenuti a versare l'IRPEF e le relative addizionali regionali e comunali, l'IVA e l'IRAP** nelle normali misure. Tale regime **prevede l'applicazione solo di un'imposta sostitutiva del 20 per cento sul reddito**, calcolato come differenza tra ricavi o compensi conseguiti e spese sostenute (comprese le plusvalenze e le minusvalenze dei beni relativi all'impresa).

### CARATTERISTICHE OPERATIVE DEL REGIME "DEI MINIMI"

- Il calcolo del reddito si determina applicando il "principio di cassa", e questo costituisce un'importante novità per i redditi d'impresa in quanto comporta un'immediata e integrale rilevanza dei costi, anche di quelli inerenti i beni strumentali, possibilità molto incentivante soprattutto in fase di avvio dell'attività produttiva.

- I contributi previdenziali pagati nell'anno si possono dedurre per intero dal reddito ed è ammessa la compensazione di perdite riportate da anni precedenti.

- I contribuenti minimi sono inoltre esonerati dall'applicazione degli studi di settore;

- non sono dovuti adempimenti IVA: niente versamenti, dichiarazioni, comunicazioni, tenuta e conservazione dei registri, obblighi contabili (gli unici obblighi che continueranno a rimanere in uso saranno quelli relativi alla numerazione e conservazione delle fatture di acquisto e delle bollette doganali, alla certificazione dei corrispettivi, e alla conservazione dei documenti emessi e ricevuti).

Le fatture devono essere emesse senza l'addebito dell'IVA con la dizione "Operazione senza addebito IVA ai sensi del c. 100, art. 1, L. 244/2007"

- L'imposta sugli acquisti non può essere detratta e quindi essa si trasforma in un costo deducibile dal reddito.

### CHI PUO' ESSERE CONTRIBUENTE MINIMO?

Le condizioni essenziali riguardano i soggetti che operano sotto forma di impresa individuale (è escluso chi, contestualmente, partecipi a società di persone o a società a responsabilità limitata) e nell'anno precedente:

- abbia conseguito ricavi o compensi non superiori a 30.000 euro;
- non abbia avuto lavoratori dipendenti o collaboratori (anche a progetto);
- nel triennio precedente non abbia effettuato acquisti di beni strumentali per un ammontare superiore a 15.000 euro.

Tali condizioni riguardano anche chi inizi l'attività e presuma di possedere tali requisiti. I contribuenti considerati potenzialmente "minimi" possono comunque scegliere di applicare l'Iva e le imposte sui redditi nei modi ordinari.

L'opzione, valida per almeno 3 anni, deve essere comunicata con la prima dichiarazione annuale da presentare successivamente alla scelta operata. Dopo tre anni, l'opzione resta valida per ciascun anno successivo, fino a quando permane la concreta applicazione del regime normale. L'opzione comunicata per il 2008 può essere revocata con effetto dal periodo d'imposta successivo.



a cura del Dott.  
Marco Marsico

### CESSAZIONE DEL REGIME DEI MINIMI:

- dall'anno successivo a quello in cui viene meno anche solo una delle condizioni richieste;
- dall'anno stesso in cui i ricavi o i compensi percepiti superano il limite di 45 mila euro. In quest'ultimo caso si ha l'obbligo di versare l'Iva mediante scorporo dai corrispettivi documentati.

### RICONOSCIMENTI

PROFESSIONE COMMERCIALISTA  
NEO SENATORI DELL'ORDINE

Il presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Napoli Achille Coppola ha nominato, nel corso di una riuscita cerimonia istituzionale, i nostri consulenti da decenni dottori Mario Marsico e Antonio Maria Fiorillo, senatori dell'Ordine di Napoli per la loro lunga attività professionale. Ai neo insigniti la Lanarc formula il più caloroso augurio per un sempre più lusinghiero svolgimento dell'attività professionale.





## LA BACHECA DELL'ASSOCIAZIONE

I nostri uffici sono aperti  
**il Lunedì**  
 dalle 10:00 alle 13:00,  
**martedì, mercoledì e giovedì**  
 dalle 09:30 alle 17:30

**Tel: 081.7613541**  
**Fax: 081.7613673**  
*lanarcusarci@Virgilio.it*

### CONCILIAZIONI SINDACALI

La LANARC è autorizzata dalla Direzione Provinciale del Lavoro di Napoli alle conciliazioni di controversie del lavoro tra case Mandanti ed Agenti, ed Agenti e SubAgenti.

#### • COS'È?

La conciliazione è il procedimento attraverso cui un terzo aiuta le parti a comporre una lite. La conciliazione, in tutti i casi, presuppone una libera determinazione delle parti, anche se come detto con l'aiuto di un terzo. Tendenzialmente la conciliazione è possibile in tutti i settori, ma presuppone che il motivo della controversia riguardi i c.d. diritti disponibili, ossia i diretti di cui i soggetti possono disporre, in genere di tipo patrimoniale.

#### • COSA FARE?

Quando ti trovi nella condizione di aver ricevuto comunicazione di recesso da parte della tua azienda mandante, o di aver imputato quale causa di recesso la giusta causa in una comunicazione nei confronti della tua mandante potrai, al fine di percepire le indennità di fine rapporto

collettivo, utilizzare il servizio di conciliazione offerto dalla nostra associazione. Ti assisteremo nella verifica della tua posizione contrattuale, predisporremo il conteggio delle indennità a te spettanti e prenderemo contatto con la tua mandante al fine di avviare la procedura di conciliazione. Sarai tutelato e garantito dalla nostra esperienza in ogni momento di questa transazione e potrai verificare passo passo i tuoi diritti. La conciliazione è uno strumento semplice ed efficace per risolvere le controversie nei contratti degli Agenti di Commercio.

#### AFFIDATI A CHI TI CONOSCE!

*Per maggiori informazioni  
 contatta la segreteria Lanarc Usarci*

### ISTANZA DI RIMBORSO E CONTENZIOSO TRIBUTARIO

L'Agente di Commercio privo di autonoma organizzazione può presentare istanza di rimborso IRAP all'Agenzia delle Entrate territorialmente competente.

Il termine per presentare istanza di rimborso dell'IRAP non dovuta per mancanza del presupposto impositivo è di 48 mesi e decorre dalla data del versamento del saldo o dell'acconto. La Lanarc Usarci, attraverso la fiduciaria **CED IMPRESA**, fornisce supporto per la predisposizione e presentazione dell'istanza per il rimborso IRAP eventualmente spettante ed, occorrendo, attraverso professionisti abilitati, l'instaurazione del relativo contenzioso tributario presso la Com-

#### FONDAZIONE ENASARCO: CESSIONE DEL QUINTO PENSIONISTICO

Il Consiglio di Amministrazione della Fondazione Enasarco ha recentemente deliberato di dar via alle procedure affinché i propri pensionati possano contrarre prestiti secondo le modalità della cessione del quinto pensionistico (Legge n.80 del 14/05/05).

La Fondazione stipulerà al riguardo un'apposita convenzione con gli Istituti erogatori iscritti nell'elenco generale previsto dall'art. 106 del D. Lgs n.385/93, perché sia garantita la qualità del servizio e la possibilità di ottenere condizioni contrattuali favorevoli rispetto a quelle medie del mercato.

Riteniamo che il nuovo servizio sarà operativo nei primi mesi dell'anno e comunque non prima che la Fondazione abbia dato corso alle procedure necessarie per la stipula delle convenzioni con i migliori istituti eroganti; e sia inoltre stato realizzato all'interno del portale internet uno spazio dedicato al simultaneo raffronto di tutte le offerte disponibili.

missione Provinciale competente in caso di silenzio/diniego da parte dell'Amministrazione finanziaria. Il compenso per l'opera prestata sarà dovuto, nella misura preconcordata con l'interessato, unicamente al deposito della sentenza di primo grado favorevole all'agente salvo il rimborso delle spese vive (marche da bollo, raccomandate, ecc.) sostenute per l'avvio e l'istruttoria della pratica da corrispondersi all'atto della presentazione dell'istanza.

*Per maggiori informazioni  
 contatta la segreteria  
 Lanarc Usarci*



## ◇ IL GIORNALE ◇ DELL'AGENTE DI COMMERCIO



Organo della L.A.N.A.R.C. Libera Associazione Napoletana Agenti di Commercio aderente all'USARCI - Unione Sindacati Agenti e Rappresentanti di Commercio Italiani

Centro Direzionale - Isola F/11 - Complesso Esedra - 80143 Napoli  
 Tel. 081.7613541 Fax. 081. 7613673

■ DIRETTORE RESPONSABILE:  
**Walter Esposito**

■ STAMPA:  
**M.Zaccaria & C s.n.c.**  
 Via Loggia dei Pisani, 15/19  
 PROGETTO GRAFICO: W.E.

■ Registrazione  
 Tribunale di Napoli  
 n°3677 del 13/11/1987

## LA BACHECA DELL'ASSOCIAZIONE

### SERVIZI OFFERTI

#### ASSISTENZA SINDACALE CONTRATTUALE:

Controversie con le mandanti, cessazione di rapporti, liquidazioni varie, controllo della conformità dei mandati all' A.E.C.

#### ASSISTENZA PREVIDENZIALE:

Liquidazione FIRR, pratica pensione, liquidazione assegno natalità e funerario, mutuo Enasarco, cure termali, colonie estive.

#### ASSISTENZA LEGALE:

**Avv. Alessandro Limatola** disponibile presso la sede il giovedì *previo appuntamento telefonico.*

#### ASSISTENZA FISCALE:

**Studio Marsico** disponibile presso la sede il giovedì *previo appuntamento telefonico.*

#### SERVIZI CONTABILI:

Il **Ced IMPRESA Sas**, Centro Elaborazione Dati che opera quale fiduciario LANARC Usarci nell'ambito dell'assistenza amministrativa, contabile e fiscale a favore degli Agenti e Rappresentanti di Commercio associati, ha predisposto per l'anno 2010 un servizio in convenzione che risponde alle esigenze della categoria in maniera moderna, efficiente e a prezzi contenuti.

#### □ PROMOZIONE 2010

Ai nuovi clienti, in regola con la quota associativa LANARC Usarci che aderiranno entro il 31/03/10 al servizio di tenuta contabilità, verrà offerto in omaggio uno scanner Canon che consentirà la trasmissione della propria documentazione, in alternativa alla tradizionale consegna cartacea, attraverso moderni mezzi telematici con notevole risparmio di tempi e un servizio più comodo, rapido ed efficiente.

Per maggiori informazioni consulta la sezione dedicata alle convenzioni sul sito: [www.lanarcusarci.it](http://www.lanarcusarci.it)

#### RICERCA AGENTI:

Presso la Segreteria della Sede e sul nostro sito internet è possibile prendere visione delle varie ricerche di agenti commerciali che pervengono dalle case mandanti.



**Care Associate e cari Associati**, la L.A.N.A.R.C. (Libera Associazione Napoletana Agenti e Rappresentanti di Commercio), in collaborazione con l'**Associazione Culturale Free Time**, è lieta di offrirvi la possibilità di usufruire delle agevolazioni e delle convenzioni previste per il Vostro tempo libero. Con tale iniziativa la L.A.N.A.R.C. conferma la sua attenzione verso il valore sociale della gestione del tempo libero dei soci, dei loro familiari e dei collaboratori delle rispettive imprese. Grazie al grande successo ottenuto, siamo lieti annunciare che la promozione per l'adesione al **CRAL** continuerà per tutto il 2010! Gli associati potranno visionare le opportunità messe a disposizione dal **CRAL L.A.N.A.R.C.** consultando l'apposita area del nostro sito: [www.lanarcusarci.it](http://www.lanarcusarci.it)



### ULTIME CONVENZIONI

**TELEFONIA MOBILE TIM**  
*"Le migliori soluzioni  
per il lavoro in mobilità"*



#### 1. UNA CORSIA PREFERENZIALE

Un canale dedicato - per consulenza, vendita e aggiornamento - che cura direttamente le esigenze degli iscritti:

- **Numero Verde Associazioni: 800 862 822**
- **E-mail: [associazioni@telecomitalia.it](mailto:associazioni@telecomitalia.it)**

#### 2. UN'OFFERTA DEDICATA

**Soluzione TIM Business Network**, un'offerta esclusiva con piani tariffari studiati per soddisfare diverse esigenze di consumo e con la possibilità di costruire una **Network USARCI** che prevede **chiamate gratuite tra tutte le linee attivate nell'ambito della Convenzione**. Con **Soluzione TIM Business Network** è possibile scegliere, per ogni singola linea:

- **tariffe a consumo**, semplici e trasparenti, dove si paga solo quello che si consuma e con la possibilità di estendere i vantaggi dell'abbonamento business a linee prepagate;
- **tariffe tutto incluso**, per avere il TOP dei servizi e il TOP dei prodotti in un'unica soluzione e senza sorprese in bolletta;
- **tariffe modulari**, per costruire la propria offerta su misura.

Inoltre, un'opzione roaming privilegiata e un'ampia scelta di terminali e smartphone a condizioni estremamente convenienti.

#### 3. SERVIZI DI MOBILE OFFICE SEMPRE AGGIORNATI

**Alice Mobile**, la soluzione ideale per il collegamento dati in mobilità, proposta in due diversi pacchetti:

- **Alice Mobile con Pen Drive**, per chi vuole solo la connettività (chiavetta + 2 bundle dati da 100 o 250 ore);
  - **Alice Mobile con PC**, per chi, oltre alla connettività, necessita anche del PC (con possibilità di scelta tra Netbook e Notebook di ultima generazione).
- Entrambi i pacchetti prevedono condizioni di favore estremamente interessanti.

#### Trattoria - Pizzeria "Napoli Napoli"

Via Tommaso De Amicis, 12 - Tel: 081.5455880

Al Napoli Napoli è di principale importanza la cortesia, il buonomore, la degustazione di prodotti tipici della Napoli verace, come la pasta e fagioli con seppie e cozze, pasta e patate con provola, la frittata di cipolle, un'ottima carne beneventana e tanti altri piatti del '700 Napoletano accompagnati sempre da un buon bicchiere di vino o da una birra italiana. Grazie anche alla genuinità degli ingredienti usati, la pizza è morbida, gustosa e fragrante, come veniva preparata nella Napoli Antica. Al Napoli Napoli "senti di essere a casa tua" con noi.

Trattoria - Pizzeria  
**napoli napoli**  
Maestri Pizzaioli dal 1993

# INVESTI NEL TUO FUTURO: ADERISCI ALLA LANARC!

Sempre attiva la campagna di adesione al sindacato, per consentire agli Agenti di Commercio di usufruire del sostegno associativo. E' possibile iscriversi senza andare in sede, basta compilare e ritagliare la scheda di adesione, firmarla e spedirla in busta chiusa a: *Lanarc-Usarci Centro Direzionale, Isola F/11, Napoli*. Per il pagamento

della quota di iscrizione mediante assegno intestato alla Lanarc, la spedizione va effettuata a mezzo raccomandata.

**Bonifico: Banca Di Roma ag. Viale Augusto - Napoli.**

**IBAN: IT87W030020341000003597130.** La somma da versare è di **€ 120,00** per i soci effettivi, di **€ 60,00** per i soci pensionati.

Se il pagamento avviene attraverso *c/c postale n. 38536801* o vaglia intestati alla Lanarc, la spedizione può effettuarsi a mezzo posta ordinaria: accludi alla domanda una fotocopia del versamento. Riceverai a casa la tessera di iscrizione e potrai usufruire di tutti i servizi offerti dalla nostra associazione: **consulenza legale**, ogni giovedì, in sede,

previo appuntamento; **servizio tenuta contabilità fiscale; disbrigo pratiche Enasarco; abbonamento a "Il Giornale dell'Agente di Commercio", convenzioni bancarie e assicurative, convenzioni con hotel e ristoranti** in tutta Italia. N.B. **L'importo è deducibile fiscalmente.**

## SCHEDA DI ADESIONE

- da compilare in quadruplica copia -

Al Sindacato Usarci

di

La/il sottoscritta/o: \_\_\_\_\_ nata/o in: \_\_\_\_\_

Il: \_\_\_\_\_ Codice Fiscale: \_\_\_\_\_

P.IVA: \_\_\_\_\_ Codice Inps: \_\_\_\_\_ in qualità di agente di

Commercio la cui attività ha sede legale in: \_\_\_\_\_

Via: \_\_\_\_\_ N.civico: \_\_\_\_\_ Pr: \_\_\_\_\_ CAP: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ Cellulare: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Settore merceologico: \_\_\_\_\_

Iscrizione al Ruolo Agenti: \_\_\_\_\_ Matricola Enasarco: \_\_\_\_\_

Monomandatario/Plurimandatario: \_\_\_\_\_

## DICHIARA

di conoscere e di accettare lo statuto della USARCI di \_\_\_\_\_, aderente alla F.N. USARCI e di aderire alla medesima assumendo, insieme con i diritti, gli obblighi conseguenti. I dati personali che il sottoscritto fornisce o che verranno acquisiti dalla Associazione e dalla F. N. USARCI durante lo svolgimento delle attività sociali, potranno essere oggetto di trattamento, nel rispetto della normativa disposta dalla legge 675/96 e successive modifiche, per le finalità e con le modalità previste dallo Statuto della Associazione. Il sottoscritto si impegna a versare i contributi associativi, nella misura e nelle forme determinate dagli Organi Statutari, in via diretta o tramite Istituti convenzionati e consente pertanto il trattamento dei dati personali anche a tale specifico fine. Consente che l'Inps in conformità a quanto previsto dalla convenzione stipulata ai sensi della legge 4 giugno 1973 n. 311 riscuota i contributi associativi nella misura e nelle forme determinate dagli Organi statutari della predetta Associazione, con le stesse modalità e alle scadenze per la riscossione di contributi obbligatori stabiliti dalla legge. In merito all'impegno assunto il sottoscritto è consapevole che: **1) hanno validità annuale e non sono quindi frazionabili; 2) si intendono tacitamente rinnovati di anno in anno; 3) l'eventuale revoca, esplicitamente formulata secondo quanto previsto dallo Statuto dell'Associazione, ha effetto dal 1° gennaio dell'anno successivo.** Avendo ricevuto, ai sensi dell'art. 10 della legge 675/96, l'informativa sul "trattamento" dei propri dati personali, il

sottoscritto:

consente al "trattamento" degli stessi per tutte le finalità previste dallo statuto dell'Associazione; consente all'Inps il "trattamento" dei dati per i propri fini istituzionali e per gli adempimenti degli obblighi previsti dalla legge e dalla convenzione con l'Associazione suindicata; consente l'eventuale "trattamento" dei dati stessi da parte di altri soggetti incaricati dall'Inps.

Roma \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

( Firma dell'associato )

( Timbro e firma dell'Associazione )