

Provvigioni pagate agli agenti di commercio nell'anno successivo: aspetti civili, fiscali e contabili

di [Gianfranco Costa](#)

Pubblicato il 12 Luglio 2018

Una delle questioni più delicate che investe la fiscalità degli agenti di commercio riguarda la corretta individuazione dell'esercizio di competenza delle provvigioni: per gli agenti del commercio, al termine di ogni esercizio, si pone, infatti, il problema del corretto trattamento fiscale da riservare alle provvigioni da fatturare a fine anno, dato che gli agenti di commercio sono imprenditori soggetti a ritenuta d'acconto. In questo articolo analizziamo gli aspetti civilistici, fiscali e contabili

L'esercizio di competenza delle provvigioni

Come noto, una delle questioni più delicate che investe la fiscalità degli agenti del commercio riguarda la corretta individuazione dell'esercizio di competenza delle provvigioni.

Per gli agenti del commercio, al termine di ogni esercizio, si pone, infatti, il problema del corretto trattamento fiscale da riservare alle provvigioni da fatturare a fine anno.

Una delle domande più frequenti è, ad esempio, se una provvigione maturata a dicembre debba essere fatturata obbligatoriamente in quel mese o se possa, invece, essere rinviata all'anno successivo.

Prima di dare risposta al quesito osserviamo che il Legislatore recentemente è intervenuto sulla normativa che regola il contratto di agenzia, apportando alcune modifiche in ambito fiscale, che riguardano in particolar modo le imposte dirette.



A seguito delle modifiche introdotte, il corretto periodo di competenza deve essere individuato avendo cura di distinguere tra il momento in cui le provvigioni diventano:

- imponibili per l'agente;
- deducibili per la casa mandante.

Le provvigioni diventano imponibili per l'agente solo al termine della prestazione, ovvero nel momento in cui i contratti vengono conclusi e purché siano verificati i requisiti di certezza e determinabilità oggettiva.

Viceversa, per la deducibilità della provvigione in capo alla casa madre occorre fare riferimento al "principio di correlazione tra costi e ricavi". Principio che impone la contabilizzazione civilistica e la deducibilità fiscale della provvigione nell'esercizio in cui si realizza il cosiddetto "ricavo correlato".

Vale a dire nel momento in cui la merce viene consegnata al cliente o viene ultimata la prestazione di servizi procacciata dall'agente.

Altra questione di particolare interesse riguarda il momento in cui scomputare le ritenute.

A tal riguardo le modifiche apportate dal [D.L. n. 148/2017, in vigore dal 2017](#), hanno stabilito che le ritenute operate nell'anno successivo a quello di competenza dei redditi, ma anteriormente alla data di presentazione della dichiarazione dei redditi, possono, a scelta del contribuente, essere scomputate dall'imposta:

- relativa al periodo di competenza dei redditi;
- dovuta nel periodo in cui le ritenute sono state operate.

La normativa civilistica sulla provvigione

Gli articoli 1748 e 1749 del Codice Civile individuano tempi e modalità del diritto alla provvigione.

In particolare, la disciplina civilistica stabilisce che il diritto dell'agente alla provvigione:

- • spetta a prescindere dal pagamento del corrispettivo da parte del cliente;
- • dal momento in cui la casa madre, in base al contratto stipulato con il cliente, ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione. Ad ogni modo, nel contratto di agenzia è possibile prevedere un diverso termine di pagamento. Il termine può, infatti, essere differito al momento in cui il cliente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la controprestazione.

Premesso ciò, osserviamo che per i contratti conclusi dall'agente di commercio si devono distinguere tre diversi momenti. In particolare, si deve individuare:

- quando spetta la provvigione;
- quando il diritto alla provvigione diventa esigibile;
- quando la provvigione non è dovuta.

A tal riguardo l'ar

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento