
Agenti di commercio: quando matura la provvigione?

di [Redazione](#)

Pubblicato il 23 Gennaio 2006

La risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 115/E dell'8/8/05 prevede che la firma del contratto tra il cliente finale e la casa mandante fissa la competenza delle provvigioni a favore dell'agente che ha promosso l'affare.

Viene precisato che le **provvigioni** riconosciute agli agenti devono quindi essere **imputate**:

- per l'agente, come ricavo nel periodo d'imposta in cui la casa mandante e il cliente di quest'ultima stipulano il contratto promosso dall'agente;
- per la casa mandante come costo nell'esercizio in cui la stessa stipula il contratto promosso dall'agente.

Il momento della stipula e firma del contratto rappresenta quindi il momento di ultimazione del servizio di agenzia.

Per i settori nei quali raramente c'è la firma di accettazione da parte della casa mandante su un contratto, ad esempio nel settore alimentare e dell'abbigliamento, si ritiene che il contratto possa ritenersi concluso al momento della consegna della merce al cliente e che tale momento rilevi fiscalmente per la maturazione della provvigione, trattandosi in questo caso di una sorta di accettazione implicita.

Nel caso inoltre in cui la provvigione sia composta da più elementi, ad esempio comprenda anche indennità per la riscossione, andranno dettagliatamente e specificamente evidenziate nell'estratto conto della casa mandante tutte le varie voci per valutare esattamente di ognuna la data di maturazione dei relativi corrispettivi.

Quanto sopra vale per gli agenti e non anche per i rappresentanti di commercio i quali possono a loro volta anche impegnare la casa mandante con la propria firma.

In questo caso si ritiene che la provvigione maturi all'atto dell'accettazione dell'ordine, che si manifesta con la sottoscrizione dell'ordine stesso da parte del rappresentante.

Se la risoluzione in discorso porta alle considerazioni sopra descritte, la stessa in ogni caso lascia molti dubbi e perplessità tra i quali il più pressante è che viene completamente stravolto il **principio di competenza** e la **correlazione tra costi e ricavi**.

Se ad esempio l'agente in data 30/12/05 promuove un contratto per la fornitura di un impianto da consegnare nel marzo del 2006, e nella stessa data la casa mandante firma il relativo contratto è chiaro che seguendo le indicazioni della risoluzione la stessa dovrebbe rilevare nella propria contabilità un costo di competenza 2005 (la provvigione) a fronte di un ricavo che maturerà solamente nell'esercizio successivo.

Forse l'argomento merita un'altra approfondita riflessione.

Sempre in merito agli agenti si segnala il parere dell'Agenzia delle Entrate del 15/11/2005 fornito in seguito ad una istanza di interpello.

Il parere prevede che gli agenti e rappresentanti di commercio possono fruire delle agevolazioni previste in materia di detrazione IVA (art. 19 bis 1 DPR 633/72) e deducibilità dei costi relativi ai veicoli (art. 164 TUIR) anche se la loro iscrizione risulta al Registro delle Imprese presso la CCIAA, nell'elenco degli agenti e rappresentanti di commercio della locale Camera di Commercio, e non anche presso l'apposito Ruolo tenuto sempre presso la CCIAA.

La condizione discriminante al fine del riconoscimento delle agevolazioni è l'effettivo esercizio dell'attività.



A questo proposito rammentiamo che l'essere agenti o rappresentanti non ci autorizza a detrarre automaticamente il 100% dell'IVA acquistata per l'automezzo.

La norma va intesa nel senso che agli stessi non si applica il divieto di detrazione totale (ora parziale per via della possibilità di recuperare fino al 15%), ma per la corretta percentuale da detrarre occorre comunque fare riferimento al comma 4 dell'art. 19 del DPR 633/72...

"Per i beni ed i servizi in parte utilizzati per operazioni non soggette all'imposta la detrazione non è ammessa per la quota imputabile a tali utilizzazioni e l'ammontare indetraibile è determinato secondo criteri oggettivi, coerenti con la natura dei beni e servizi acquistati.

Gli stessi criteri si applicano per determinare la quota di imposta indetraibile relativa ai beni e servizi in parte utilizzati per fini privati o comunque estranei all'esercizio dell'impresa, arte e professione.

Per conferma citiamo la risposta data dal Ministero delle Finanze a Telefisco 1998...

"Ad un agente di commercio che utilizza un'autovettura promiscuamente, cioè per attività imponibili e per operazioni escluse (uso privato o familiare), spetta una detrazione parziale, rapportata all'entità dell'impiego del mezzo nelle operazioni soggette all'imposta. Ai fini della ripartizione dell'imposta tra la quota detraibile e quella indetraibile, è demandato al contribuente la scelta del criterio più appropriato, e a lui spetta, poi di dimostrare in sede di controllo che i criteri adottati siano oggettivi e coerenti con la natura dei beni e dei servizi acquistati. Non assume rilevanza automatica la percentuale dell'80 per cento stabilita per le imposte dirette.

Altra novità è che dal primo gennaio 2006 è aumentato dello 0,5% (dal 13 al 13,5%) il contributo previdenziale Enasarco.

Le regole previdenziali prevedono che il nuovo contributo si applichi alle provvigioni maturate nel 2006, mentre per quelle maturate nel 2005 ancorchè non pagate e o non fatturate si continuerà ad applicare il 13%.

La novità riguarda anche i promotori finanziari che operano con un contratto di agenzia, in quanto dovrebbero essere iscritti all'Enasarco e alla gestione INPS commercianti., in quanto la presenza del contratto determina l'appartenenza dei promotori finanziari alla categoria degli agenti e rappresentanti di commercio. (nota prot. 2524 del 24/10/2005 del Ministero del Lavoro e sentenza Trib. Roma n. 12056 del 20/06/2005).

Leggi anche:

[Gli obblighi della Casa Mandante verso l'agente e la data di maturazione della provvigione](#)

[Provvigioni pagate agli agenti di commercio nell'anno successivo: aspetti civili, fiscali e contabili](#)

gennaio 2006

A cura di Redazione