

Il contratto di agenzia: configurazioni operative e aspetti contabili

di [Enrico Larocca](#)

Pubblicato il 28 Marzo 2008

Il contratto di agenzia secondo l'art. 1742 del codice civile, è il contratto con il quale, una parte denominata agente assume stabilmente l'incarico di promuovere verso retribuzione, per conto di un'altra parte denominata impresa mandante, la conclusione di contratti in una determinata zona. Se l'agente è dotato del potere di concludere il contratto in nome e per conto dell'impresa mandante assume la denominazione di rappresentante. Trattasi, dunque, di una figura imprenditoriale ausiliaria, alle imprese industriali, commerciali e di servizi.

Il contratto di agenzia

Il **contratto di agenzia** secondo l'art. 1742 del codice civile, è il contratto con il quale, una parte denominata agente assume stabilmente l'incarico di promuovere verso retribuzione, per conto di un'altra parte denominata impresa mandante, la conclusione di contratti in una determinata zona. Se l'agente è dotato del potere di concludere il contratto in nome e per conto dell'impresa mandante assume la denominazione di rappresentante. Trattasi, dunque, di una figura imprenditoriale ausiliaria, alle imprese industriali, commerciali e di servizi.



Aspetti generali del contratto di agenzia

L'[agente di commercio](#), ha da sempre rappresentato una figura indispensabile, nel processo di espansione commerciale delle imprese, svolgendo talvolta funzioni esplorative e di marketing, tal'altra azioni di vera e propria rappresentanza territoriale delle imprese che non avevano un immediato

interesse ad una riorganizzazione territoriale e logistica.

Sostanzialmente, l'attività dell'agente di commercio, presenta le seguenti caratteristiche:

1. ha come obiettivo la promozione o la conclusione, tra preponente e terzi, di determinati affari in una determinata zona, verso retribuzione;
2. il rapporto con l'impresa mandante ha il carattere della stabilità sia in termini di operatività zonale, sia in termini di durata del contratto;
3. l'agente nello svolgimento dell'attività di agenzia è dotato di ampia autonomia, con gestione a proprio rischio;
4. il rapporto di lavoro che lega l'agente alla casa mandante è caratterizzato da assoluta assenza di subordinazione.

Importante appare la distinzione della figura di agente e rappresentante di commercio rispetto ad una [figura simile nei caratteri, costituita dal procacciatore d'affari](#), che dal primo si differenzia, per l'assenza di stabilità del rapporto d'affari con la casa mandante e l'assenza dell'assegnazione di una zona predeterminata di svolgimento. E' dunque l'episodicità del rapporto con la mandante, la chiave di distinzione del rapporto tra agente e procacciatore d'affari. Anche rispetto al [mediatore](#), altro ausiliario del commercio, si denotano differenze determinanti, visto che il mediatore non ha il compito di concludere o promuovere gli affari per conto del preponente, quanto piuttosto di mettere in contatto un potenziale venditore con un potenziale acquirente.

Caratteri del contratto di agenzia

- è un contratto a prestazioni corrispettive;
- è necessariamente oneroso;
- la durata è stabilita dalle parti;
- il contratto va redatto per iscritto e deve contenere pattuizioni che siano conformi alle disposizioni contenute nei CCNL di categoria.

Diritti ed obblighi dell'agente

Nello svolgimento del suo incarico, l'agente deve:

1. tutelare gli interessi del preponente, agendo con correttezza e lealtà;
2. adempiere all'incarico ricevuto secondo le istruzioni del preponente, fornendogli tutte le informazioni commerciali relative alla zona che gli è stata assegnata;
3. osservare tutti gli obblighi che riguardano il commissionario, con esclusione della garanzia del buon fine dell'operazione (il cosiddetto «star del credere»). L'obbligo di garanzia può riguardare solo singoli affari e non può eccedere l'ammontare della provvigione spettante all'agente;
4. comunicare al preponente ogni cambiamento delle condizioni che possano incidere in maniera significativa sullo svolgimento del rapporto.

Obblighi del preponente

In relazione al preponente si individuano i seguenti obblighi: 1) agire con lealtà nei confronti dell'agente; 2) fornire all'agente tutta la documentazione relativa ai prodotti o ai servizi trattati e informandolo sia dei risultati raggiunti, sia delle potenzialità che sono rimaste inevase; 3) corrispondere all'agente il compenso pattuito in relazione agli affari conclusi per effetto del suo intervento, [compenso denominato «provvigione»](#) e generalmente graduato in funzione del volume di vendite procurate; 4) comunicare all'agente l'accettazione o il rifiuto di perfezionare determinati contratti; 5) consegnare all'agente il «foglio provvigioni» con cadenza trimestrale, entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre di maturazione delle provvigioni, provvedendo entro lo stesso termine, al pagamento delle stesse; 6) ammettere che l'agente possa ottenere un estratto dei libri contabili del preponente, finalizzato ad una verifica della correttezza del calcolo delle provvigioni; 7) corrispondere all'atto della cessazione del rapporto di agenzia, un'indennità di fine rapporto, proporzionata all'ammontare degli affari procurati.

La provvigione

La provvigione secondo il codice civile

La provvigione, è il compenso spettante all'agente per aver promosso o concluso, per conto dell'impresa mandante, gli affari in una determinata zona. L'agente ha il diritto alla provvigione quando

l'operazione si è conclusa per effetto del suo intervento, anche se nel frattempo, il rapporto di agenzia si è sciolto, purché l'affare si sia perfezionato, nel periodo in cui il contratto con l'agente era ancora in corso. Infatti, l'art. 1748 del c.c. stabilisce: Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in

base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico. Ne consegue che, l'eventuale inserimento della clausola contrattuale che condizioni il diritto alla provvigione all'avvenuto pagamento da parte del cliente terzo (obbligazione principale posta a carico di quest'ultimo) non ha riflessi sotto il profilo dell'individuazione del periodo di competenza economica della stessa, che resta agganciata al periodo in cui l'azione dell'agente, finalizzata alla promozione o alla conclusione del contratto di fornitura, si è conclusa.



LE FORME DI PROVVISIOE

La **provvigione** può essere stabilita in forma di:

- percentuale graduata in funzione del valore delle vendite procurate;
- sovrapprezzo sul prezzo minimo;
- prezzo fisso per ogni unità venduta o per ogni contratto concluso.

La provvigione secondo le norme tributarie

L'art. 109, co. 2, lett. b) del TUIR, stabilisce che: i corrispettivi delle prestazioni di servizi si considerano conseguiti e le spese di acquisizione dei servizi si considerano sostenute, alla data in cui le prestazioni sono ultimate, omiss.. Ne deriva che, la competenza fiscale delle provvigioni maturate, è stabilita nell'esercizio in cui la prestazione dell'agente finalizzata alla promozione o alla conclusione contrattuale, si intende esaurita.

Sull'argomento si sono succedute nel tempo due importanti risoluzioni ministeriali:

- la **R.M. 08/08/2005 n. 115/E**, con la quale l'Agenzia delle Entrate ha precisato che la prestazione dell'agente si intende ultimata e conseguentemente imponibile ai fini fiscali, alla data in cui si conclude il contratto tra il preponente e il terzo, poiché a tale data si deve considerare conclusa l'attività di promozione e conseguentemente certa o determinabile in modo oggettivo la provvigione;
- la **R.M. 12/07/2006 n. 91/E**, con la quale l'Agenzia delle Entrate ha chiarito, difformemente del precedente orientamento, che l'esercizio di competenza fiscale delle provvigioni agli agenti, è quello in cui il contratto è stato eseguito, perché solo in quell'esercizio i ricavi di vendita della fornitura, si correlano ai costi per il lavoro svolto dall'agente.

CASISTICA RELATIVA ALLA COMPETENZA FISCALE DELLE PROVVISIONI AGLI AGENTI**CASO 1: Si supponga che l'operazione venga effettuata secondo queste date:**

CONTRATTO PREPONENTE / TERZO	FATTURAZIONE E CONSEGNA DELLA MERCE	PAGAMENTO DELLA MERCE	PERIODO D'IMPOSTA DI COMPETENZA
31/10/2007	25/11/2007	15/12/2007	2007

Commento: poiché al 31/12/2007 è certo l'ammontare dei ricavi conseguito dal preponente, nello stesso esercizio, per il principio di correlazione costi-ricavi, vanno imputate le provvigioni spettanti all'agente.

CASO 2: Si supponga che l'operazione venga effettuata secondo queste date:

CONTRATTO PREPONENTE / TERZO	FATTURAZIONE E CONSEGNA DELLA MERCE	PAGAMENTO DELLA MERCE	PERIODO D'IMPOSTA DI COMPETENZA
31/10/2007	15/12/2007	15/04/2008	2007

Commento: poiché al 31/12/2007 è certo l'ammontare dei ricavi conseguito dal preponente e poiché per contratto è stabilito che la provvigione spetti all'agente all'atto dell'esecuzione del contratto da parte del terzo, per il principio di correlazione costi-ricavi, il preponente imputerà le provvigioni spettanti all'agente, nell'esercizio 2007, utilizzando il conto «Fornitori c/fatture da ricevere» in contropartita Avere del costo Provvigioni passive. Quest'ultimo, per converso, si vedrà liquidate le competenze, solo nell'esercizio 2008. Per cui, dovrà iscrivere per competenza, nell'esercizio 2007, i ricavi per provvigioni, in contropartita Avere di un credito per fatture da emettere, simmetricamente a quanto contabilizzato dal preponente.

CASO 3: Si supponga che l'operazione venga effettuata secondo queste date:

CONTRATTO PREPONENTE / TERZO	FATTURAZIONE E CONSEGNA DELLA MERCE	PAGAMENTO DELLA MERCE	PERIODO D'IMPOSTA DI COMPETENZA
15/12/2007	15/01/2008	15/03/2008	2008

Commento: in questo caso l'agente rileva il ricavo per provvigioni in contropartita di Fatture da emettere nell'esercizio 2007, mentre il preponente rileverà il costo per provvigioni solo nel 2008 quando darà esecuzione al contratto.

Indennità di cessazione rapporto di agenzia

L'agente ha diritto, all'atto della cessazione del rapporto di agenzia, ad un'indennità che è in funzione delle media annuale delle provvigioni riscosse negli ultimi 5 anni o nel minor periodo, nel caso di rapporto di durata inferiore ai 5 anni, salvo il diritto al maggior risarcimento danni. L'agente **decade** dal diritto all'indennità in questione, se non ne fa richiesta entro un anno dalla cessazione del rapporto. La R.M. 29/07/2005, ha precisato che l'indennità in questione, se erogata ad agente che opera in forma individuale o in forma di società di persone, non ha natura di reddito d'impresa, ma sempre natura di reddito di lavoro autonomo, assoggettato al regime della tassazione separata, con ritenuta a titolo d'acconto del 20%, ai sensi dell'art. 25 del D.P.R. 600/1973. Mentre nel caso di indennità erogata a società di capitali, la stessa rappresenta un componente positivo di reddito, non assoggettato a ritenuta.

Ricordiamo che, l'indennità è dovuta:

- se l'agente ha procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente incrementato il giro d'affari con i clienti esistenti e il preponente può considerare consolidato tale incremento;

viceversa l'indennità non è dovuta:

- se il rapporto d'agenzia si è sciolto per inadempienza dell'agente;
- se il rapporto d'agenzia si è sciolto per recesso dell'agente, tranne il caso di recesso motivato da gravi ragioni di salute o da comportamento del preponente che impedisce la prosecuzione del rapporto.

Il Fondo indennità di risoluzione rapporto (FIRR)

Le imprese preponenti sono tenute, annualmente, ad effettuare un accantonamento FIRR che è in funzione delle provvigioni liquidate agli agenti, secondo le aliquote fissate in sede di contrattazione collettiva di categoria. Il FIRR è gestito dalla Fondazione ENASARCO e il versamento va computato in ragione di qualunque somma (provvigioni, rimborsi spese, premi di produzione, indennità di mancato preavviso) liquidata all'agente nell'anno di riferimento, con versamento entro il mese di marzo dell'anno successivo a quello di riferimento. Quindi in sede di scritture di assestamento, va iscritto l'accantonamento FIRR, come componente negativo di reddito, a totale carico dell'impresa preponente, in contropartita del Fondo FIRR iscritto nel passivo di bilancio. Nel caso di inizio del rapporto in corso d'anno, gli scaglioni vanno ragguagliati ad anno. Alla cessazione del rapporto d'agenzia l'importo degli accantonamenti FIRR relativi agli anni precedenti è erogato dall'ENASARCO, mentre l'accantonamento riferito all'anno corrente è erogato direttamente dalla ditta preponente. Nel caso di erogazione del FIRR

ad agenti e rappresentanti esercenti in forma di impresa individuale o di società di persone, occorre applicare una ritenuta del 20%, che invece non viene operata, per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di società di capitali.

Il FIRR non è dovuto:

- se l'agente ha trattenuto illegittimamente somme spettanti al preponente;
- se l'agente ha esercitato una forma di concorrenza sleale verso il preponente;
- se l'agente ha violato l'obbligo di operare come agente monomandatario.

Sostanzialmente il FIRR è un ricavo per chi lo riceve, da appostare nel Conto Economico come altro provento nella voce A.5.(in tal senso si veda la C.M. 50/E/2002).

Tabella di calcolo del FIRR (imponibili in Euro annui)					
Agenti Monomandatari			Agenti Plurimandatari		
0,00	12.400,00	4%	0,00	6.200,00	4%
12.400,01	18.600,00	2%	6.200,01	9.300,00	2%
18.600,01	in poi	1%	9.300,01	in poi	1%

Ad esempio nel caso di un agente plurimandatario, con provvigioni annue di 20.000 Euro l'accantonamento FIRR sarà di 417,00 Euro, così calcolato:

Fascia di calcolo	Importo
Fascia 1°: 6.200 è 4%	248,00
Fascia 2 °: 3.100 è 2%	62,00

Fascia 3°: 10.700 è 1%	107,00
Totale	417,00

La rilevazione a Partita Doppia dell'accantonamento FIRR al 31/12 sarà:

a) all'atto dell'accantonamento

sottoconti	BiCEE	Dare	Avere
Accantonamento FIRR	CE – B 7)	417,00	417,00
Fondo FIRR	P – B 1)		

b) all'atto del pagamento del FIRR

sottoconti	BiCEE	Dare	Avere
Fondo FIRR	P – B 1)	417,00	
Banca c/c	A – C IV 1)		333,60
Debiti verso Erario per ritenute	P – D 12)		83,40

(*) E' bene tener presente che la scrittura contabile sopra esposta, con ogni probabilità conterrà, se la liquidazione all'agente cessato avviene in corso d'anno, l'indennità FIRR maturata per la frazione d'anno decorsa.

L'indennità suppletiva di clientela

Si tratta di un somma dovuta per l'avvenuta risoluzione del rapporto d'agenzia per fatto non imputabile

all'agente o nel caso di quiescenza o decesso dell'agente, nel qual caso sarà erogata agli [eredi dell'agente di commercio](#). **La corresponsione deve avvenire entro 1 anno dalla risoluzione del contratto.** Sotto il profilo tributario, va rimarcato che la Cassazione con la sentenza n. 24973 del 24/11/2006 ha riaffermato, contrariamente all'indirizzo ministeriale espresso con R.M. 59/E/2004, emesso a seguito della sentenza della Corte di Cassazione n. 10221 del 22/06/2003, che ammetteva la deducibilità delle stesse secondo l'ordinario «criterio della competenza» e in ossequio alle disposizioni di cui all'art 105 del TUIR, l'indeducibilità fiscale dell'accantonamento annuale per indennità suppletiva di clientela, stante l'indeterminatezza dell'evento che è alla base dell'obbligo di corresponsione, condizione questa che inficia i requisiti di certezza e di determinabilità oggettiva dell'accantonamento in questione. Quest'ultimo orientamento giurisprudenziale, che nega la deducibilità fiscale agli accantonamenti per indennità suppletiva di clientela, operati in ossequio al principio contabile n. 19, è stato recepito anche dall'Agenzia delle Entrate con R.M. 06/07/2007 n. 42/E, con la quale la stessa, riformando il suo precedente orientamento, ha negato la deducibilità fiscale alle somme in questione. Indi, la deducibilità fiscale dell'indennità suppletiva di clientela, dovrebbe essere rimandata al momento della corresponsione all'agente, a differenza dell'accantonamento di fine rapporto di agenzia che, invece, è deducibile, nell'anno in cui viene accantonato, ai sensi dell'art. 105 del TUIR. Né la sentenza, né il nuovo indirizzo ministeriale appaiono condivisibili, proprio per il riferimento all'art. 105, che invece assicurerebbe la deducibilità fiscale all'indennità in questione, non potendosi configurare l'indennità suppletiva di clientela, come componente distinta nella ragione generatrice, dall'indennità di fine rapporto di agenzia e essendo la stessa determinata secondo parametri oggettivi, fissati dalla contrattazione collettiva di categoria e consistenti in percentuali regressive, calcolate sul volume di ricavi di vendita procurati dall'agente. La misura prevista, ad esempio, per il settore industria (A.e.c. del 20/03/2002) è così stabilita:

- 3% sulle provvigioni maturate per tutta la durata del rapporto;
- + 0,50%, con un massimale annuo di 45.000 Euro, per le provvigioni maturate dal 4° anno;
- + 0,50% per le provvigioni maturate dal 6°anno, con un massimale di 45.000 Euro.

La rilevazione a Partita Doppia dell'indennità suppletiva di clientela, sarà così composta:

sottoconti	BilCEE	Dare	Avere
Acc.to per indennità suppletiva di clientela	CE – B 13)	1.000,00	1.000,00

Fondo di acc.to indennità suppletiva di clientela	P – B 1)
---	----------

L'ulteriore indennità suppletiva di clientela

Si tratta di una somma dovuta all'agente, quando l'importo dell'indennità di fine rapporto d'agenzia e dell'indennità suppletiva di clientela è inferiore all'importo massimo previsto dall'art. 1751 del c.c. ed è graduata in ragione dell'incremento annuo delle provvigioni con percentuali che vanno dal 1 % al 7 %. L'obbligo di corrisponderla sorge quando l'agente ha contribuito ad un sensibile incremento del giro d'affari della ditta preponente.

Per approfondire: [L'indennità di fine rapporto di agenti e rappresentanti: mini-guida](#)

La contribuzione ENASARCO

L'adempimento in discorso, è posto in capo al preponente, che deve provvedere, entro 30 giorni dalla stipula del contratto di agenzia, all'iscrizione, in via telematica:

- del singolo agente, se questo opera in forma di ditta individuale;
- dell'agente e dei collaboratori dell'impresa familiare, ove quest'ultimo operi in forma di impresa familiare;
- di tutti i soci con responsabilità illimitata, se l'agente opera in forma di società di persone (nelle s.a.s. si iscrivono solo i soci accomandatari);
- il rappresentante legale della società, nel caso di agenti operanti in forma di società di capitali.

Sono previste due forme di contribuzione:

1) la contribuzione a Fondo di Previdenza con un'aliquota complessiva del 13,50% di cui:

- a. 6,75 % a carico dell'agente;
- b. 6,75 % a carico del preponente

con un minimale e un massimale distinto a seconda che si tratti di agente monomandatario o di agente plurimandatario, secondo la tabella che segue:

Tabella delle contribuzione previdenziale annua ENASARCO dal 01/01/2008

Agenti Monomandatari		Agenti Plurimandatari	
minimale	759,00	minimale	381,00
massimale	3.591,41	massimale	2.052,27

Occorre ricordare che il versamento del contributo minimo presume che almeno in un trimestre sia maturate delle provvigioni e la differenza tra il contributo minimo e la quota complessivamente dovuta, in relazione alla provvigioni maturate nel trimestre di riferimento, è a totale carico del preponente.

2) la contribuzione a Fondo di assistenza, dovuta solo per gli agenti che operano in forma di società di capitali, sulle somme a qualsiasi titolo dovute all'agente secondo la tabella che segue:

minimo	massimo	%
fino a 13.000.000		2,00%
da 13.000.000,01	20.000.000,00	1,00%
20.000.000,01	26.000.000,00	0,50%
oltre 26.000.000,00		0,10%

Fasi procedurali dell'attività di agenzia

L'attività dell'agente si snoda attraverso le seguenti fasi:

- al ricevimento dell'ordine d'acquisto, l'agente compila un documento in tre esemplari denominato nota di commissione (o doppio commissione) e lo trasmette al preponente. L'ordinativo viene emesso con clausola «salvo approvazione della casa»;
- entro l'ultimo giorno del mese successivo a ciascun trimestre solare, la ditta preponente invia all'agente il «Foglio Provvigioni» o «Conto Provvigioni» con il quale comunica i dati relativi alle provvigioni maturate nel trimestre di riferimento.

Il foglio provvigioni, potrebbe essere così strutturato:

Numero	Data Ordine	Cliente	Base imponibile	% di provvigione	Ammontare provvigione
1	02/03/2008	Alfa S.r.l.	10.000	2%	200

- l'agente dopo aver controllato il foglio provvigioni, emette fattura sulla casa mandante, secondo il regime I.V.A. vigente, indicando la ritenuta previdenziale ENASARCO e la ritenuta d'acconto ai fini IRPEF, applicando quest'ultima:
 - nella misura del 23% del 50% imponibile, se ha dichiarato al preponente di operare senza collaboratori;
 - nella misura del 23% del 20% imponibile, se ha dichiarato al preponente, entro la fine dell'esercizio precedente, di operare con collaboratori.

Aspetti contabili del contratto d'agenzia

Si supponga di dover rilevare a partita doppia, la liquidazione e la successiva fatturazione, delle provvigioni dovute ad un agente di commercio che opera in forma di impresa individuale, come agente monomandatario, maturate in un determinato trimestre per complessivi 8.000,00 Euro.

La fattura emessa a fronte del Foglio Provvigioni, reca la seguente parte tabellare:

Descrizione	Importi
Provvigioni maturate nel 1° trim. 2008 (foglio provvigioni n. .. del.....)	8.000,00
I.V.A. al 20 %	1.600,00
Totale Fattura	9.600,00
Ritenuta previdenziale ENASARCO a carico agente 6,75% di 8.000	-540,00
Totale vs. debito	9.060,00
Ritenuta fiscale del 23 % sul 50 % di 8.000	-920,00
Totale netto da pagare	8.140,00

Scritture dell'agente

- rilevazione delle provvigioni maturate in base al foglio provvigioni

sottoconti	BiCEE	Dare	Avere
Clients c/provvigioni da liquidare	A – C II 1)	8.000,00	8.000,00
Provvigioni attive	CE – A 1)		

• **rilevazione della fattura emessa a fronte del foglio provvigioni**

Sottoconti	BiCEE	Dare	Avere
Crediti verso clienti	A – C II 1)	9.600,00	
Clients c/provvigioni da liquidare	A – C II 1)		8.000,00
IVA ns/debito	P – D 12)		1.600,00

• **rilevazione dell'incasso della fattura a mezzo bonifico bancario al netto ritenute previdenziali e fiscali**

sottoconti	BiCEE	Dare	Avere
Banca c/c	A – C IV 1)	8.140,00	9.600,00
Crediti verso clienti	A – C II 1)		
Titolare c/prelievi (o Erario c/ritenute subite)	P – A IX)	920,00	
Titolare c/ prelievi (o Contributi ENASARCO)	P – A IX)	540,00	

(*) Si è preferito utilizzare il conto "Titolare c/prelievi", in luogo dei conti "Erario c/ritenute subite" per la parte di credito relativo alle ritenute fiscali alla fonte e del conto "Contributi ENASARCO" per la rilevazione degli oneri previdenziali a carico dell'agente, perché costui opera in forma di ditta individuale e come tale le ritenute agiscono sul reddito complessivo e non solo sul reddito d'impresa; mentre per quanto riguarda i contributi ENASARCO, questi non vanno considerati oneri d'impresa, quanto piuttosto oneri previdenziali personali obbligatori, deducibili art. 10 del TUIR.

Scritture del preponente

- rilevazione delle provvigioni maturate in base al foglio provvigioni

Sottoconti	BilCEE	Dare	Avere
Provvigioni passive	CE – B 7)	8.000,00	8.000,00
Fornitori c/ provvigioni da liquidare	P – D 7)		

- rilevazione della fattura emessa a fronte del foglio provvigioni

sottoconti	BilCEE	Dare	Avere
Fornitori c/ provvigioni da liquidare	P – D 7)	8.000,00	9.600,00
IVA ns/credito	A – C II 4 bis)	1.600,00	
Debiti verso fornitori	P – D 7)		

- rilevazione del pagamento della fattura a mezzo bonifico bancario al netto ritenute previdenziali e fiscali

sottoconti	BilCEE	Dare	Avere
Debiti verso fornitori	P – D 7)	9.600,00	
Banca c/c	A – C IV 1)		8.140,00

Debiti v/Erario per ritenute su provvigioni	P – D 12)	920,00
Debiti verso ENASARCO	P – D 13)	540,00

- rilevazione della quota contributi ENASARCO a carico del preponente

sottoconti	BiCEE	Dare	Avere
Contributi ENASARCO	CE – B 7)	540,00	540,00
Debiti verso ENASARCO	P – D 13)		

Per approfondire: [Come contabilizzare le provvigioni degli agenti di commercio](#)

di Enrico Larocca Matera, 20/03/2008