L’indennità di cessazione dei rapporti di agenzia

scritto da goal | 11 Aprile 2017

di Antonella Poddesu*

Gli agenti di commercio e le problematiche ad essi collegate sono una materia che nei nostri studi sembra non avere una collocazione ben precisa. Questo perché spesso interessa diverse aree della materia giuridico-contabile, da quella prettamente contrattualistica (con specifici richiami al codice civile e ad accordi economici collettivi di settore) a quella previdenziale, con tutte le problematiche Enasarco, a quelle fiscali e contabili, sia dal punto di vista dell’azienda mandante sia dal punto di vista dell’agente di commercio, che è pur sempre un’azienda, seppur piccola. Alla fine della “riffa” (alla quale nessuno ha partecipato), non si sa come, la materia degli agenti di commercio è finita sulla scrivania del Commercialista, che suo malgrado si è dovuto districare in questa materia. E quindi eccomi qui a scrivere questo articolo…

Le indennità previste dalla normativa vigente e dagli Accordi economici collettivi (AEC) in caso di cessazione del rapporto di agenzia sono:

- Indennità di risoluzione del rapporto (meglio conosciuta come FIRR);
- Indennità suppletiva di clientela (il cui calcolo, molto semplice, può essere trovato negli AEC);
- Indennità meritocratica.

Solo la prima, vale a dire il FIRR, costituisce un vero e proprio debito certo per l’azienda preponente. In primo luogo perché viene accantonato ogni anno (entro il 31 marzo dell’anno successivo a quello di riferimento) con versamento all’Enasarco, che provvede alla sua rivalutazione e lo eroga

all’agente al momento della cessazione del contratto; in secondo luogo perché è l’unico elemento che viene erogato in qualunque caso di cessazione del contratto, anche quando la cessazione è dovuta a fatto imputabile all’agente. Mentre il FIRR maturato nell’anno di cessazione del contratto deve essere erogato direttamente all’agente di commercio e non deve essere versato all’Enasarco.

I soli casi in cui non viene riconosciuto il FIRR all’agente è quello in cui la casa mandante recede dal contratto per:

- ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente;
- concorrenza sleale o violazione di vincolo di esclusiva per una sola ditta (prevista dall’AEC Industria Artigianato e Pmi).

Le altre due voci (indennità suppletiva di clientela e indennità meritocratica) rappresentano invece delle somme dovute solo nel caso in cui il contratto venga sciolto su iniziativa della mandante o, comunque, per fatto non imputabile all’agente. Non vengono considerati fatti imputabili all’agente (in tutti gli AEC): la morte o le sue dimissioni dovute a invalidità permanente o totale, o a malattia che impedisce la prosecuzione del rapporto, ovvero al raggiungimento dell’età pensionabile.

Ulteriore presupposto al quale è vincolata l’erogazione della sola l’indennità meritocratica è l’effettivo e reale incremento della clientela e del fatturato dell’azienda mandante procurato dall’operato dell’agente. L’indennità meritocratica è calcolata in modo diverso a seconda dell’AEC applicato. Il calcolo dell’indennità meritocratica è piuttosto complesso ed è comunque sempre legato ad un effettivo incremento del fatturato e delle provvigioni dell’agente, oltre che alla durata del contratto. Esso è, comunque, ben descritto (anche con esempi pratici) nei nuovi AEC Commercio del 2009 e Industria, Pmi e Artigianato del 2014. Va notato

che l’indennità meritocratica prevista dal AEC del Commercio del 2009 si differenzia dagli altri AEC del 2014. L’erogazione dell’indennità meritocratica è inoltre subordinata ad un ulteriore vincolo: essa, per essere erogata, deve essere superiore alla somma degli altri due elementi (FIRR ed indennità suppletiva di clientela) e dovrà comunque essere erogata al netto degli altri due elementi, e comunque sempre nel limite massimo previsto dall’art. 1751, terzo comma, del codice civile (Indennità massima).

L’indennità massima ex art. 1751 del codice civile, è pari ad un importo annuo calcolato sulla base della media annuale delle retribuzioni (dove per retribuzioni si intendono le provvigioni) riscosse dall’agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media annuale del periodo in questione. L’indennità massima è normalmente chiesta dall’agente che riceve da parte dell’azienda mandante la comunicazione di cessazione del rapporto di agenzia. Molto spesso nella prassi, inoltre, l’agente (quasi sempre il monomandatario), soprattutto nei casi in cui il contratto si protragga da molti anni, non solo chiede l’indennità massima prevista dall’art. 1751, terzo comma, del codice civile, ma anche il risarcimento dei danni, previsto dal quarto comma del medesimo articolo. Quindi, nel caso di scioglimento del contratto su iniziativa della casa mandante, il professionista si trova a dover dirimere la controversia tra l’agente di commercio che richiede l’indennità massima (oltre all’eventuale risarcimento del danno) e l’azienda preponente che, al massimo, riconoscerebbe quanto previsto dagli AEC. Fino alla vecchia formulazione degli AEC la suddetta forbice era molto ampia. Con l’applicazione dei nuovi AEC (che hanno recepito i principi della Relazione della Commissione Europea del 1996) si assiste ad un assottigliamento e, quindi, ad un avvicinamento dell’indennità prevista dagli AEC all’indennità massima prevista dal codice civile.

È anche corretto ricordare che gli AEC si possono applicare solo se espressamente richiamati dalle parti nel contratto e, in assenza di richiamo, se entrambe le parti siano iscritte alle OO.SS. stipulanti. Motivo per cui è necessario, nella stesura del contratto, fare riferimento agli AEC in vigore per il settore, ricorrendone le condizioni.

La giurisprudenza, negli anni, non ha elaborato dei criteri oggettivi ed unanimi. I giudici si sono spesso espressi in maniera equitativa tenendo conto delle circostanze concrete e quindi di:

- eventuale colpa dell'agente;
- rapporti dell'agente con altri preponenti;
- esistenza di clausole di limitazione degli scambi commerciali;
- ampiezza dei vantaggi derivati al preponente;
- livello di retribuzione (provvigione) attuale dell'agente;
- diminuzione del fatturato del preponente.

Oltre agli aspetti contrattuali, è opportuno esaminare succintamente in questa sede anche quelli contabili e tributari, sempre con riferimento alle indennità di fine mandato, sia dal punto di vista dell'azienda preponente sia da quello dell'agente di commercio.

Le indennità di fine mandato sono considerate indennità risarcitorie e quindi escluse dalla base imponibile Iva a norma dell'art. 15 comma 1 n. 1 del Dpr 633/1972. L'agente, al momento della emissione della ricevuta (non vi è infatti obbligo di fatturazione) dovrà quindi assolvere l'imposta di bollo sull'originale di € 2,00, per il principio di alternatività dell'Iva e dell'imposta di bollo. La somma totale dell'indennità (comunque sia stata conteggiata, ed insieme anche all'eventuale indennità di mancato preavviso) sarà, inoltre, assoggettata a ritenuta d'acconto del 20% (sulla base della Risoluzione dell'Ag. Entrate n. 105/E del

29/07/2005) solo se corrisposta ad agenti di commercio persone fisiche o società di persone.

Per gli agenti di commercio persone fisiche e società di persone tali indennità non costituiscono reddito d'impresa, pur se percepite da soggetti che svolgono tali attività. Entrano nel reddito della persona fisica al momento dell'incasso, mentre per le società di persone sono tassate in capo ai soci, e sono assoggettate a tassazione separata salvo opzione per la tassazione ordinaria (prevista esclusivamente per i percettori persone fisiche non imprenditori) da esercitarsi in sede di dichiarazione dei redditi nell'apposito quadro RM di Unico, ai sensi dell'art. 17 comma 1 lettera d) e comma 3 Tuir. Per gli agenti di commercio operanti sotto forma di società di capitali tali indennità costituiscono un componente positivo del reddito d'impresa.

Dal punto di vista dell'azienda mandante, per quanto riguarda l'indennità di fine rapporto (FIRR), non vi sono particolari problematiche: in sede di bilancio viene inserita la componente di costo basato sul FIRR maturato nell'esercizio in chiusura, stanziando il debito nei confronti dell'Enasarco. Entro il 31 marzo dell'anno successivo, con il versamento del FIRR all'Enasarco, il relativo debito viene chiuso. Se il pagamento non avviene, rimarrà aperto il debito nei confronti dell'Ente (che comunque non applica sanzioni per i mancati versamenti). Diverso è invece il caso dell'Indennità suppletiva di clientela e dell'indennità meritocratica. Tali indennità, fino a poco tempo fa, erano considerate deducibili solo al momento della loro effettiva erogazione all'agente di commercio in sede di cessazione del rapporto; nel caso in cui l'azienda, per il corretto principio di prudenza, avesse voluto accantonare tali indennità in un fondo spese future, avrebbe dovuto riprenderle a tassazione. Successivamente, in base alla Risoluzione dell'Ag. Entrate n. 33/E del 8/11/2013, le indennità maturate dal 1 gennaio 1993 (cioè quando è stato riformulato l'art. 1751 del codice civile sulla cessazione dei

rapporti di agenzia) possono essere accantonate ad apposito fondo (art. 105 Tuir), accogliendo anche quanto disposto dalla Corte di Cassazione nella sentenza n. 13506 del 11 giugno 2009.

**Odcec Modena*