

# L'Agente di Commercio

Novembre 2011

## P.E.C.

## Posta Elettronica Certificata



**Daniele Bettarelli**  
Amministratore Delegato  
di A.C.I. Informatica

Dal 29 novembre 2011 tutti  
gli Agenti di Commercio  
dovranno essere dotati di  
una casella di  
Posta Elettronica Certificata  
(PEC)

**a pagina 6**



**Ermanno Dora**  
Vice Presidente AIAL

**Associati  
all'A.I.A.L.  
Associazione  
indipendente  
che tutela  
NOI  
Agenti di Commercio**

**Sede Nazionale  
Brescia  
via Tosoni, 20  
tell. 030.3379138 -  
030.395329  
e.mail: info@aial.biz**

**L'Agente di Commercio**

Periodico di informazione di  
**A.I.A.L.**  
Associazione Italiana Agenti Liberi

Direttore Responsabile  
**Rodolfo Garofalo**

Comitato di Redazione,  
Direzione Amministrazione  
Via Tosoni, 20 - 25123 Brescia  
tel. 030.3379138 - fax 030.395329

**e.mail: info@aial.biz**

Registrazione Tribunale di Brescia  
n° 44/2007 del 21/11/07  
Stampa: Tipografia Fantigrafica CR

Concessionaria per la Pubblicità  
**Agencom srl**  
366.6039038

**Hai un problema  
legale ?**

**clicca nel nostro Sito**

**www.aial.biz**

**e anche se non sei nostro socio entro  
poche ore riceverai una risposta  
da uno dei nostri consulenti legali**

# Lettere al Direttore

Le lettere via e-mail vanno inviate sottolineando nell'oggetto: "lettere". Via posta vanno indirizzate a AIAL - via Tosoni, 20 - 25123 Brescia o via Fax al n° 030.395329



Dr Rodolfo Garofalo

## Quale la sorte del rapporto d'agenzia dopo la messa in liquidazione della casa mandante?

*Egr. Direttore*

*ieri è stato esposto un comunicato - nella bacheca in portineria - che annuncia la decisione dell'Assemblea dei Soci di scioglimento e messa in liquidazione della so-*

*cietà.*

*Cosa succede del mio contratto di agenzia ?*

*Attendo una sua cortese risposta*

*Francesco Conti - Ponzano Romano*

Caro Conti

Il contratto d'agenzia, quando interviene la delibera assembleare di scioglimento e messa in liquidazione della società preponente - considerata la conseguente cessazione della normale attività produttiva - deve essere considerato risolto nel momento stesso della delibera.

Difatti l'apertura della fase di liquidazione, anche se non comporta l'estinzione della società come soggetto giuridico, segna il momento della cessazione dell'attività produttiva determinando in capo all'agente un'oggettiva impossibilità di procurare nuovi contratti, che rappresentano il risultato finale della sua attività di promozione, nonché il titolo giuridico del suo diritto alla provvigione.

Agli effetti dell'art. 2449 c.c. la fase di liquidazione, che è diretta unicamente al completamento delle attività non terminate, al pagamento dei debiti e all'incasso dei crediti sociali, determina infatti un obbligo in capo agli amministratori di astenersi da nuove iniziative imprenditoriali dirette alla produzione e vendita dei beni oggetto dell'attività sociale, nonché di assumere rischi connessi alla gestione d'impresa.

Ne consegue che l'attività dell'agente diviene, di fatto, impossibile per circostanze indipendenti dalla sua volontà, non essendo accettabile né ragionevole un contratto che sarebbe fatalmente destinato a non avere esecuzione e che non darebbero diritto ad alcun compenso, dato che la provvigione spetta solo sugli affari andati a buon fine.

segue a pagina 4

Venendo al suo caso, agli effetti delle ultime sentenze della Cassazione, possiamo affermare che la messa in liquidazione della società, una volta che sia stata deliberata dall'assemblea, integri la fattispecie di una risoluzione per giusta causa del rapporto e che pertanto – dato che lei sarà posto nell'impossibilità di continuare a prestare la sua opera per un fatto della sua Mandante, lei avrà diritto a percepire tutte le indennità connesse alla risoluzione del contratto, ovvero l'indennità di mancato preavviso e l'indennità di cessazione del rapporto.

## Prescrizione e decadenza

*Egr. Direttore*

*Il mio contratto di agenzia è cessato da più di un anno - rotto in tronco dalla mandante - e ancora non mi sono state pagate le ultime provvigioni e le indennità di legge.*

*Più volte le ho sollecitate, per lettera e per email, ma non ho avuto mai risposta. Il mio commercialista mi ha parlato di possibile prescrizione; mi dica lei, quali termini sono previsti dalla legge ?*

*Attendo la sua risposta, anche per email.*

*Cordiali saluti*

*Vittorio Gitti - Pescara*

Caro Gitti

Non si preoccupi per la prescrizione.

Le sue provvigioni si prescrivono in cinque anni dal momento in cui lei ha maturato il diritto al pagamento.

Al pari delle provvigioni vanno considerati eventuali premi per il raggiungimento di obiettivi annuali e stagionali.

Quanto alle indennità per la cessazione del rapporto (indennità ex art. 1751 del codice civile e indennità di mancato preavviso) secondo la Cassazione si prescrivono in 10 anni.

Bene ha fatto a sollecitare entro un anno le indennità di cessazione del rapporto perché – in considerazione del termine di *decadenza* previsto dal citato art. 1751 del codice civile – occorre richiederle assolutamente entro un anno dalla cessazione; dopo tale richiesta decorrerà la prescrizione e, cioè, ci saranno ulteriori 10 anni per far valere il proprio diritto.

**Tutte le e-mail inviate a “AIAL” e non pubblicate in queste pagine per mancanza di spazio le trovate sul nostro sito [www.aial.biz](http://www.aial.biz)**

# Devi recuperare Punti Patente ?

Abbiamo stipulato una speciale convenzione con le  
**Autoscuole GUSBERTI**  
per il Corso Recupero Punti Patente "B"

## Come si controlla il "saldo" punti ?

Il titolare può controllare in tempo reale lo stato della propria patente presso l'anagrafe nazionale degli abilitati alla guida, utilizzando il [portale dell'automobilista](#).



Su questo portale il Ministero dei Trasporti ha attivato il servizio online di verifica del saldo dei punti sulla propria patente di guida: occorre semplicemente iscriversi al sito seguendo le istruzioni presenti sulla home page. E' possibile utilizzare anche l'utenza telefonica **848782782**, ma attenzione non è un numero verde.

La telefonata può essere effettuata solo da apparecchio fisso ed ha il costo di una chiamata urbana secondo le tariffe del proprio gestore telefonico.

**848 782 782**

## Come si recupera il punteggio ?

La mancanza di decurtazioni dei punti, per il periodo di due anni consecutivi, determina la nuova attribuzione del completo punteggio iniziale.

Per i titolari di patente che per almeno due anni hanno mantenuto 20 punti è previsto l'accreditamento di **2 punti** fino a raggiungere il tetto massimo complessivo di **30 punti**. Dal **13 agosto 2010** per i patentati da meno di tre anni è stato introdotto un ulteriore meccanismo premiale: nel caso non vengano commesse violazioni che prevedono decurtazione di punti verrà attribuito sul loro titolo di guida un punto ogni anno, fino ad un massimo di tre.

Il punteggio perso può essere recuperato frequentando anche dei corsi specifici, con obbligo di esame finale, presso le autoscuole o presso gli altri soggetti autorizzati dal Ministero dei Trasporti.

**Per chiarimenti chiamaci al n° 030.3379138**

**o clicca sul sito [www.aial.biz](http://www.aial.biz)**

# Posta Elettronica Certificata

Il nostro Presidente Rodolfo Garofalo intervista l'Ing. Daniele Bettarelli  
Amministratore Delegato e Direttore Generale di A.C.I. Informatica

La

Posta Certificata è rilasciata ai sensi dell'art. 16-bis del Decreto Legge del 29 novembre 2008, n. 185, recante "Misure urgenti per il sostegno a famiglie, lavoro, occupazione e impresa e per ridisegnare in funzione anti-crisi il quadro strategi-

co nazionale", convertito in legge del 28 gennaio 2009, n. 2 e del Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 6 maggio 2009 recante disposizioni in materia di rilascio e di uso della casella di Posta Elettronica Certificata ai cittadini. L'utilizzo della Posta Certificata avviene ai sensi del Codice dell'Amministrazione Digitale ed è aderente al Regolamento sulla Posta Elettronica Certificata DPR 11 febbraio 2005, n. 68 ed alle Regole Tecniche di cui al Decreto Ministeriale 2 Novembre 2005.

Per saperne di più abbiamo deciso di chiedere qualche chiarimento all'ing. Daniele Bettarelli, Amministratore Delegato e Direttore Generale di ACI Informatica, in quanto gestore certificato di PEC, vero esperto in materia.

## **D- Ing. Bettarelli, cos'è la Posta Certificata ?**

**R-** La Posta Certificata, chiamiamola PEC come oramai è diffusamente conosciuta, è un servizio di comunicazione elettronica tra Cittadino e Pubblica Amministrazione.

La PEC nasce dalla volontà di aprire un canale di dialogo diretto, semplice e sicuro tra i Cittadini e gli uffici della Pubblica Amministrazione.

Il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 6 maggio 2009 stabilisce che il "Dipartimento per la digitalizzazione della Pubblica Amministrazione e per l'innovazione tecnologica" assegni a titolo non oneroso, a ogni Cittadino che ne faccia



Daniele Bettarelli

richiesta, un indirizzo di Posta Elettronica Certificata da utilizzare per tutte le comunicazioni con la Pubblica Amministrazione.

La PEC è un servizio di comunicazione elettronica tra Cittadino e Pubblica Amministrazione. E' uno strumento, sicuro e innovativo offerto a tutti i cittadini maggiorenni italiani o di nazionalità straniera residenti nel territorio italiano.

## **D- concretamente, a cosa serve ?**

**R-** Vede, Dott. Garofalo, grazie alla PEC io e lei – come ogni cittadino – possiamo dialogare in modalità sicura e certificata con la Pubblica Amministrazione; comodamente da casa, tramite Internet, possiamo richiedere o inviare informazioni, istanze o documentazioni alla Pubblica Amministrazione.

Grazie alla PEC, il nostro messaggio di posta elettronica avrà piena validità legale, dato che ne sono garantiti data, ora dell'accettazione e della consegna e integrità del contenuto trasmesso.

## **D- chi deve richiedere la PEC e a chi ?**

**R-** Tutti i Cittadini possono attivare la PEC gratui-

segue a pagina 7

ta personale per comunicare con la PA presso gli Uffici Postali abilitati.

Le istruzioni sono sul sito

**[www.postacertificata.gov.it](http://www.postacertificata.gov.it)**.

Ma come saprà, **a partire dal 29 novembre 2011 anche tutte le imprese e i professionisti si dovranno dotare di una casella di Posta Elettronica Certificata**: le prime dovranno comunicarne l'indirizzo al Registro Imprese competente, i secondi all'ordine o collegio di appartenenza.

Per questa esigenza la casella può essere acquistata da uno dei gestori certificati, il cui elenco è pubblicato da DigitPA ([www.digitpa.gov.it/pec\\_elenco\\_gestori](http://www.digitpa.gov.it/pec_elenco_gestori)).

**Aci Informatica è un gestore PEC certificato.**

**D- in che modo si può richiedere la PEC ?**

**R-** Deve essere richiesta al gestore scelto seguendo le indicazioni che si trovano sul suo sito. Tra un gestore e l'altro ci può essere qualche differenza nelle modalità di richiesta, ma è comunque sempre necessario fornire i dati identificativi del Titolare della casella ed anche dell'Azienda nel caso in cui l'acquirente è un soggetto giuridico. Inoltre, per effettuare il riconoscimento dell'assegnatario, deve essere fornita copia di un documento di identità del Titolare ed eventualmente il certificato CCIAA dell'Azienda.

**D- che servizio può offrire Aci Informatica ai nostri Agenti di Commercio ?**

**R-** Vede, in base alla nostra esperienza il problema per professionisti e imprese non è tanto quello di acquisire una casella PEC, quanto di gestire i suoi contenuti.

Infatti i gestori PEC hanno l'obbligo di conservare per 30 mesi le "ricevute di consegna", ma non i messaggi PEC. Tuttavia un messaggio di PEC è classificabile come "corrispondenza" ufficiale inviata o ricevuta dall'impresa, che è pertanto tenuta a conservarla per almeno 10 anni secondo l'art. 2220 del Codice Civile.

Sarà quindi compito delle imprese predisporre per una periodica archiviazione delle mail in un archivio informatico che ne garantisca una conservazione a norma secondo le regole tecniche della conservazione sostitutiva, e ne agevoli la ricerca nel tempo.

Per questo motivo Aci Informatica ha predisposto

una soluzione completa e modulare che consente di dotarsi di caselle PEC di diverse dimensioni e, su richiesta, di un servizio per archiviare e conservare a norma la corrispondenza, PEC compresa. Si tratta di un servizio che non implica l'acquisizione di hardware e di licenze, sollevando i Titolari PEC dalla necessità di gestire in proprio il processo di conservazione, nel rispetto della privacy e secondo standard di sicurezza e affidabilità di prim'ordine.

Aci Informatica è disponibile e interessata a supportare l'Associazione AIAL e gli agenti di Commercio nell'avvio di questa importante evoluzione conseguente all'introduzione della PEC.

**ACI Informatica è una società per azioni interamente posseduta dall'Automobile Club d'Italia.**

**Opera ed è protagonista della gestione informatica della mobilità italiana e nella realizzazione di grandi progetti di informatizzazione nell'ambito della Pubblica Amministrazione.**

**Nel 2010, ACI Informatica si è certificata come gestore di PEC accreditato presso DigitPA; può quindi proporre, sia alla Pubblica Amministrazione che ad Imprese e Professionisti, un pacchetto modulare e completo che consente di integrare la PEC con gli altri sistemi di gestione documentale e dematerializzazione.**

**Per maggiori informazioni e per l'acquisto di una casella P.E.C. rivolgetevi ai nostri uffici o inviate una e-mail a [info@aial.biz](mailto:info@aial.biz) scrivendo nell'Oggetto: 'Casella PEC'**

# L'

# Agente e il Diritto

a cura dello Studio legale Garofalo

## Lo scioglimento consensuale del rapporto di agenzia

L'articolo 1751, del codice civile, al secondo comma chiarisce che l'indennità di cessazione del contratto di agenzia non è dovuta:

a) quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;

b) quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;

c) quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia.

Questi casi, unici e tassativi, sono l'eccezione alla regola generale che - sempre all'art. 1751 - stabilisce che sia riconosciuto il diritto all'indennità all'atto della cessazione del rapporto "inderogabile a svantaggio dell'agente"; pertanto l'agente manterrà il proprio diritto all'indennità di risoluzione in caso di estinzione consensuale del rapporto, dato che questo scioglimento non può essere considerato per iniziativa dell'agente.

Varie e contrastanti - purtroppo - sono le opinioni della giurisprudenza su tale argomento; raccomandiamo, pertanto, all'Agente, di definire chiaramente in accordo con la Casa mandante, prima di accettare la risoluzione consensuale del rapporto, quale debba essere l'indennità di cessazione da corrisponderci, fermo restando che, in presenza di tale accordo bilaterale volto a porre fine al vincolo contrattuale, saranno da rispettarsi - a cura delle parti - **ESCLUSIVAMENTE** - le condizioni negoziali ivi raggiunte.

continua a pag. 9

## Provvigioni e privilegio

Il Codice Civile stabilisce che il credito per provvigioni connesse al rapporto di agenzia è assistito da privilegio limitatamente alle prestazioni svolte nell'ultimo anno e non anche, nello stesso periodo, per prestazioni anteriori. Ci dice la Cassazione: " ... Il significato esposto della disposizione in esame risulta rafforzato, ove si tenga conto che la sopraindicata e vigente lettera dell'art.1751 bis n.3 codice civile è stata adottata dal legislatore del 1975 in sostituzione della precedente ed abrogata disposizione del vecchio testo dell'art. 2751 codice civile, che, al punto 6 prevedeva il privilegio per le provvigioni derivanti dal rapporto di agenzia dovute per gli ultimi sei mesi e le indennità dovute per effetto della cessazione del rapporto medesimo.

Un senso, questo, che si armonizza con la ragione stessa del privilegio, che la legge accorda - per l'appunto - in considerazione della causa del credito, che, nel credito per provvigioni agenziali, si identifica di norma nel reddito da lavoro degli agenti, così che, riconoscendosi il privilegio per le provvigioni dovute per l'ultimo anno di prestazione dell'attività, si tiene conto segnatamente della posizione del creditore, privilegiando in particolare i crediti più recenti, al pari di quanto accade per il privilegio dei crediti riguardanti le spese d'infermità, di alimenti e di somministrazione di vitto e alloggio ." E' importante identificare il giorno dal quale deve partire il calcolo dell'anno. Nella generalità dei casi si debbono calcolare tutte le provvigioni dovute per ordini effettuati nell'anno precedente al momento della cessazione del rapporto di agenzia. E' ovvio che la cessazione del rapporto, per recesso dell'una o dell'altra parte, può essere preceduta dal periodo preavviso. In questo caso "l'anno" decorre dalla cessazione del periodo di preavviso. Cioè dal momento in cui cessa l'obbligo dell'agente di prestare la sua opera.

## Il Foro Competente

L'art. 413 del codice di procedura civile afferma che l'agente che opera come ditta individuale ha diritto di adire il giudice nella cui circoscrizione si trova il suo domicilio; nulla é la circostanza che il mandato riporti una deroga a tale foro; nulla, anche in caso di approvazione specifica.

Per quanto concerne gli agenti organizzati in forma societaria l'orientamento consolidato della giurisprudenza ritiene che l'elemento della prevalente personalità della prestazione, che implicherebbe la competenza del giudice del lavoro, debba essere escluso sia con riferimento alle società di capitali, sia con riferimento alle società di persone (per alcune sentenze anche le società di fatto) e, pertanto, che l'esistenza della società sia sufficiente per attribuire la controversia al giudice ordinario.

In tale caso la competenza territoriale dovrà essere determinata in base alle regole ordinarie, coincidendo alternativamente con il luogo in cui la società ha stabilito la propria sede legale, con il luogo dove è sorto o deve eseguirsi l'obbligazione dedotta in giudizio o (come più spesso accade) con il luogo indicato nel mandato, trattandosi in questo caso di una competenza liberamente derogabile dalle parti.

# MORTE DI UN COMMESSO VIAGGIATORE

**D**

al mio osservatorio per certi versi privilegiato ogni volta che penso alla mia professione non posso fare a meno di ricordare il capolavoro di A. Miller e non tanto per la storia in sé quanto per la storia di questa nostra professione che sta percorrendo il suo viale del tramonto. Questo non, è purtroppo, un dato che scaturisce da nostalgie o ricordi di un consumato professionista che vende ancora con comprovabile professionalità, nasce bensì da studi di settore dai quali si possono evincere dati sconcertanti sul futuro di questo che oserai definire un mestiere. I giovani guardano con diffidenza una professione come questa che se da una parte offre massima libertà di azione, completa gestione del territorio assegnato dall'altra non dà a chi svolge ciò che oggi è *conditio sine qua non* per affrontare un mercato che non si accontenta più di una generosa percentuale di tempo, ma vuole tutto. Nel voler ricercare più profonde motivazioni al mestiere di venditore dobbiamo esaminare attentamente alcuni punti importantissimi della questione.



**Ermanno Dora**  
Vice Presidente AIAL

## LA PRODUZIONE

Oggi le aziende produttrici sono assillate dal grande dilemma della delocalizzazione, dei bassi costi produttivi e la redditività di un fatturato che sembra non poter più rinunciare alla pubblicità o ad altri incentivi che come dicevo incidono direttamente sulla redditività. Posto che tutto ciò si possa realizzare, otteniamo di avere a magazzino il miglior prodotto possibile per il segmento del mercato, con quale mezzo?  
Con quali metodi?  
Con che argomentazioni?  
Posto che le tecnologie e le strategie di vendita sono di dominio pubblico e sono talmente standardizzate da non riuscire a dire la parola chiave per chiudere un contratto di vendita o fidelizzare un cliente. Stiamo andando verso un rapporto produttore cliente basato unica-

segue a pagina 11

mente sui numeri e se i numeri del passato sono scienza esatta quelli del futuro hanno, a mio modesto avviso, ancora bisogno dell'assiduo e professionale REPORT DELL'AGENTE UNICO a saper tradurre sensazioni e consigli sui mercati futuri.

### **Commento.**

In Italia ultimamente abbiamo assistito ad un repentino quanto traumatico mutamento in campo commerciale poiché, a differenza del settore produttivo non esiste il KNOW-HOW dalla fabbricazione di un prodotto ma tutto è basato esclusivamente sulla conoscenza di UN PRODOTTO, UN MERCATO, UNA CONCORRENZA, UN PREZZO.

Naturalmente questi sono dati di cui ogni commerciante è in possesso o se non li possiede se li può facilmente accedendo al mondo della statistica a pagamento.

Il *REDDE RATIONEM* di questo ragionamento ci presenta un quadro dove avremo sulla griglia di partenza un numero di aziende tutte dotate del medesimo numero di cavalli e qui ancora una volta ci dobbiamo chiedere che sarà in grado di scaricare a terra tutti questi cavalli con il migliore profitto?

Per la mia CINQUANTENNALE esperienza posso assicurare che in questi, come in altri momenti, così L'AGENTE RAPPRESENTANTE gioca un ruolo determinante e oserei dire insostituibile nell'ambito della promozione dell'articolo, e saprà aiutare il marketing nella definizione degli argomenti di trend e di clientela per lo sviluppo e l'acquisizione di nuove linee di prodotti.

Vorrei concludere queste mie brevi note sul ruolo e l'importanza degli AGENTI RAPPRESENTANTI esorcizzando la figura dei così detti "BARONI" cioè quei vecchi rappresentanti, secondo i nostri acerrimi detrattori, abbarbicati alle loro zone e ai loro fatturati in quanto noi per primi senza nessun secondo fine siamo in queste poche righe a chiedere alle aziende agli ENTI proposti uno sforzo per riavvicinare i GIOVANI a questa professione dando loro un aiuto a svolgere con la necessaria serenità sapendo che il loro impegno professionale avrà un sostegno alla professionalità, al tempo dedicato e non solo ai risultati di vendita come tutti sappiamo non sono a totale responsabilità del rappresentante.

Troppi ragazzi sono stati costretti ad abbandonare questa professione per l'aridità umana e professionale di taluni dirigenti incapaci di valutazioni che vadano aldilà di freddi numeri, e troppe volte *buttiamo via il bambino con l'acqua sporca* determinando così quello che all'inizio ho definito – ricordando Miller - MORTE DI UN COMMESSE VIAGGIATORE.

**Ermanno Dora**

*Visita il nostro Sito  
www.aial.biz*



*potrai usufruire dei seguenti servizi*

### **Consulenza Contrattuale**

- „ Predisposizione o controllo del contratto di agenzia;
- „ predisposizione di lettera di varia natura nell'interesse dell'agente e nei confronti della mandante;
- „ Predisposizione lettera disdetta contratto;
- „ Conteggi indennità di fine rapporto

### **Consulenza Previdenziale**

- „ Domanda di pensione;
- „ Richiesta supplemento pensione;
- „ Richiesta prosecuzione volontaria
- „ Controllo estratti conto annuali;
- „ Liquidazioni FIRR;
- „ Assicurazioni malattia infortuni.

### **Consulenza Fiscale**

Tramite i nostri Fiscalisti convenzionati

- Informazioni e assistenza: su tutti i problemi che l'attività di agenzia pone in materia di I.V.A. e Imposte Dirette.
- nella compilazione di ricorsi e pratiche di rimborso;
- nei rapporti con gli Uffici Fiscali (notifiche di accertamenti e cartelle esattoriali);
- nelle iscrizioni e variazioni a: Ruolo, Registro Ditte, I.V.A.;
- controllo della dichiarazione I.V.A.;
- controllo della dichiarazione Redditi.

*di numerose Convenzioni .....*

- Banche
- Assicurazioni
- Automobili
- Telefonia
- Computer

### **Consulenza Legale**

Tramite i nostri Legali convenzionati

*e potrai entrare a far parte della nostra grande Associazione, comodamente in cinque minuti, cliccando su “Associati”*



# **SILVER FINISHING SRL**

## ***Rivestimento Antiaderente***

***Gianni Silva***  
*cell. 339 7288137*



**Sede legale** : Via G. Murat, 60 – 20159 Milano  
**Sede Operativa** : Via Tetrarca, 12 – 20838 Renate (MB)  
Tel. 0362 924691 – Fax 0362 978083  
P.Iva e C.F 12482350159 – R.E.A. MI - 1561367

**e-mail: [silver\\_finishing@libero.it](mailto:silver_finishing@libero.it)**



# L'agente e il Fisco

## La nuova IVA

**In**

sede di conversione in legge del DL 13.8.2011 n. 138 (c.d. "manovra di Ferragosto"), sono state introdotte alcune novità in materia di IVA.

In particolare, a decorrere dalle operazioni (cessioni di beni e prestazioni di servizi) che saranno effettuate a partire dalla data del 17/09/2011 (giorno successivo alla sua pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, avvenuta in data odierna), è stato previsto che:

- l'aliquota IVA ordinaria, attualmente pari al 20%, è innalzata al 21%;
- i commercianti al minuto e i soggetti ad essi equiparati (di cui all'art. 22 del DPR 633n2), per calcolare l'IVA da versare in liquidazione periodica o annuale, devono applicare il "metodo matematico", senza più avere la possibilità di adottare, in via alternativa, il "metodo percentuale" di scorporo.

Inoltre, per le operazioni poste in essere nei confronti dello Stato e degli enti pubblici, per le quali l'IVA risulta esigibile alla data del pagamento del corrispettivo, si applica l'aliquota IVA del 20% (anziché quella del 21%) se la relativa fattura è stata emessa e registrata prima della data di entrata in vigore della suddetta legge di conversione.

### Aumento dell'Aliquota IVA ordinaria dal 20% al 21%

A seguito della modifica apportata all'art. 16 co. 1 del DPR 633 n2, l'aliquota IVA ordinaria passa dal 20% al 21%, mentre restano invariate le aliquote ridotte, attualmente pari al 4% e al 10%, per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi di cui alla Tabella A, Parti II e III, allegata al DPR 633 n2.

### Momento di effettuazione dell'operazione e decorrenza dell'Aliquota del 21%

La misura dell'aliquota ordinaria da applicare (20% o 21%) va individuata in base al momento in cui l'operazione posta in essere si considera effettuata ai fini IVA, che risulta differenziato a seconda che si tratti di cessione di beni o di prestazione di servizi.

In via generale:

- le cessioni di beni mobili si considerano effettuate all'atto della consegna o della spedizione;
- le cessioni di beni immobili si considerano effettuate all'atto della stipulazione del rogito notarile;
- le cessioni di beni (mobili e immobili) con effetti costitutivi o traslativi differiti rispetto agli eventi di cui sopra si considerano effettuate nel momento in cui si producono tali effetti, con il limite temporale di un anno per i beni mobili;
- le prestazioni di servizi si considerano effettuate con il pagamento del corrispettivo, indipendentemente dall'avvenuta esecuzione, in tutto o in parte, della prestazione.

Pertanto:

- le operazioni effettuate prima dell'entrata in vigore della legge di conversione (17/09/2011) del DL 138/2011 restano soggette alla vecchia aliquota del 20%;
- le operazioni effettuate a partire dal giorno di entrata in vigore della legge di conversione del DL 138/2011 sono soggette alla nuova aliquota del 21%.

### Operazioni effettuate nei confronti dello Stato e degli Enti Pubblici

Per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi poste in essere nei confronti dello Stato e degli enti pubblici tassativamente elencati nell'art. 6 co. 5 del DPR 633n2 (es. Regioni, Province, Comuni, istituti universitari, ASL, Camere di commercio, ecc.), l'IVA risulta esigibile alla data del pagamento del corrispettivo.

Tenuto conto che la fattura deve essere comunque emessa quando l'operazione si considera effettuata (es. consegna del bene, in caso di cessione), è stato previsto che il cedente/prestatore possa applicare l'aliquota IVA del 20% (anziché quella del 21%) se la fattura viene emessa e annotata nel relativo registro (delle fatture emesse o dei corrispettivi) prima del 17/09/2011.

La fattura dovrà, invece, riportare l'aliquota ordinaria del 21% se viene emessa e/o registrata a partire da tale data.

La norma, quindi, introduce una limitazione, dato che, per l'applicazione dell'aliquota del 20%, non è sufficiente che la fattura sia emessa prima della data di cui sopra, se la stessa non risulta anche registrata prima di tale momento.

**Dott. Piertomaso Napoli**

# Cerco agenti

Tutte le inserzioni di ricerca e offerta di mandati di agenzia devono intendersi riferite a personale sia maschile che femminile ai sensi della legge n° 903 del 9/12/77.

Stiamo cercando agenti per la raccolta della pubblicità su questo notiziario mensile.

Le zone di nostro interesse sono Piemonte, Lombardia Liguria, Veneto, Emilia e Lazio;

**Offriamo:**

- inquadramento Enasarco
- guadagni provvigionali ai massimi livelli.
- incentivi al raggiungimento degli obiettivi.

Inviare CV con Aut. al Tratt. Dati a AIAL via Tosoni, 20 - 25123 Brescia o alla e.mail info@aial.biz citando il num. 172

Stiamo cercando agenti giovani per la vendita di Software per le zone

**Piemonte e Lombardia**

**Offriamo:**

- inquadramento Enasarco
- provvigionali ai massimi livelli.
- incentivi al raggiungimento degli obiettivi.

Inviare CV con Aut. al Tratt. Dati a AIAL via Tosoni, 20 - 25123 Brescia o alla e.mail info@aial.biz citando il num. 174

**Stiamo cercando per una giovane e dinamica azienda bresciana agenti / rappresentanti o agenzie che abbiano clienti attivi nella Provincia. per la raccolta della pubblicità sul proprio Portale.**

**Si offre:**

- formazione
- lavoro nel territorio
- Provvigioni da un minimo del 30% a un max del 50% (tutti gli anni, anche sui rinnovi).

Inviare CV con Aut. al Tratt. Dati a AIAL via Tosoni, 20 - 25123 Brescia o alla e.mail info@aial.biz citando il num. 173



## Cerchi un agente ?

per inserire il tuo annuncio telefona al n° 366.6039038.

Lo pubblicheremo su questo mensile e

sul sito **www.aial.biz**



**di Fantoni G. & C. s.n.c.**  
Via F.lli Bonardi, 23 - 25126 Brescia  
Telefono 030 3733330  
Fax 030 310837  
e-mail: [info@effegifantoni.it](mailto:info@effegifantoni.it)  
[www.effegifantoni.it](http://www.effegifantoni.it)

**INGROSSO  
CARTA - CANCELLERIA  
ARREDO UFFICI E  
COMPLEMENTI**