



STUDIO PIZZANO

COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

www.studiopizzano.it

AGENTI DI COMMERCIO E PROCACCIATORE D'AFFARI: RUOLI A CONFRONTO TRA ANALOGIE E DIFFERENZE

Posted on 6 Marzo 2024 by Sabatino Pizzano



Nel panorama commerciale italiano, le figure dell'agente di commercio e del procuratore d'affari rivestono un ruolo chiave per la promozione e la conclusione di contratti di vendita. Nonostante l'apparente somiglianza delle mansioni svolte, questi due profili professionali presentano caratteristiche distintive che è importante conoscere per una corretta gestione del rapporto di collaborazione con le aziende preponenti. In questo articolo, analizzeremo nel dettaglio le peculiarità di ciascuna figura, soffermandoci sui requisiti richiesti per intraprendere l'attività, sugli aspetti fiscali e sul regime previdenziale applicabile.

Definizioni e caratteristiche

L'agente di commercio è un professionista che si impegna a promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona e per conto di un'azienda preponente, instaurando con quest'ultima un rapporto di collaborazione autonoma, continuativa e stabile nel tempo. L'agente opera con un certo margine di discrezionalità, pur nel rispetto delle istruzioni ricevute dal preponente, e assume su di sé il rischio economico derivante dalla propria attività.

Il procuratore d'affari, invece, svolge un'attività più episodica e senza vincolo di stabilità, limitandosi a raccogliere le proposte di contratto o le ordinazioni dei clienti per conto dell'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico. Il suo compito principale consiste nel mettere in contatto le parti interessate alla conclusione dell'affare, senza però partecipare attivamente alla negoziazione delle condizioni contrattuali.

Differenze tra agente e procuratore

Le due figure si distinguono per:

Agente di commercio:

- Stabilità e continuità del rapporto, anche in esclusiva
- Promuove e conclude contratti in nome e per conto del preponente

Procuratore d'affari:

- Prestazione occasionale e non continuativa
- Segnala e mette in contatto potenziali clienti, senza potere di rappresentanza
- Nessun vincolo di esclusiva

Requisiti per l'avvio dell'attività

Per esercitare l'attività di agente di commercio, è necessario aprire una partita IVA e ottenere l'autorizzazione dalla Camera di Commercio competente per territorio, previa verifica dei requisiti di idoneità previsti dalla legge. Tali requisiti devono essere posseduti dal titolare dell'impresa individuale o, nel caso di società, da tutti i legali rappresentanti. L'impresa che inizia l'attività di agenzia deve presentare la Segnalazione Certificata di Inizio Attività (SCIA) al Registro delle Imprese, allegando il contratto di agenzia, i documenti attestanti il possesso dei requisiti professionali e una copia di un documento d'identità valido. L'attività può essere avviata solo a partire dalla data di presentazione della SCIA.

Il procuratore d'affari che esercita l'attività in modo abituale deve anch'esso essere dotato di partita IVA e iscriversi al Registro delle Imprese. Diversamente, qualora l'attività sia svolta in modo occasionale, non sussiste alcun obbligo di iscrizione né di apertura della partita IVA.

Aspetti fiscali

Dal punto di vista delle imposte dirette, i redditi derivanti dall'attività di agente di commercio e di procacciatore d'affari sono generalmente qualificati come redditi d'impresa. Fanno eccezione i compensi percepiti dal procacciatore occasionale, che vengono invece considerati redditi derivanti da attività commerciali non esercitate abitualmente, ai sensi dell'art. 67, comma 1, lettera i) del TUIR.

Le provvigioni corrisposte ad agenti e procacciatori, anche per prestazioni occasionali, sono soggette a una ritenuta d'acconto dell'IRPEF o dell'IRES, ai sensi dell'art. 25-bis del DPR 600/1973. La ritenuta si applica nella misura del 23% su una base imponibile pari al 50% delle provvigioni. Tuttavia, se il percipiente dichiara di avvalersi in via continuativa dell'opera di dipendenti o di terzi, la base imponibile si riduce al 20% delle provvigioni, a condizione che tale comunicazione sia trasmessa entro il 31 dicembre dell'anno precedente.

Una peculiarità fiscale riservata esclusivamente agli agenti di commercio riguarda il trattamento dei veicoli utilizzati nell'esercizio dell'attività. Infatti, l'art. 164, lettera b) del TUIR prevede una percentuale di deducibilità delle spese relative ai veicoli pari all'80%, anziché all'ordinario 20%, e fissa un limite massimo di 25.822,24 euro per la deducibilità degli ammortamenti sull'acquisto di autovetture, in luogo dei 18.075,99 euro previsti in via generale. Inoltre, ai sensi dell'art. 19-bis1, lettera c) del DPR 633/1972, gli agenti e i rappresentanti di commercio possono detrarre integralmente l'IVA assolta sull'acquisto di autovetture e sulle spese di impiego, custodia, manutenzione e riparazione delle stesse. Tale possibilità, come chiarito dalla Risoluzione del Ministero delle Finanze n. 430330 del 15 marzo 1993, non è estensibile ad altre categorie professionali.

Regime previdenziale

Gli agenti di commercio sono tenuti all'iscrizione e al versamento dei contributi sia alla Gestione Commercianti dell'INPS che all'ENASARCO. Di conseguenza, al momento del pensionamento, l'ex agente percepirà due trattamenti pensionistici distinti, erogati rispettivamente dall'INPS e dall'ENASARCO. I contributi dovuti all'ENASARCO, calcolati su tutte le somme spettanti all'agente a qualsiasi titolo, sono trattenuti dal preponente all'atto del pagamento delle provvigioni e successivamente versati all'ente previdenziale.

I procacciatori d'affari che svolgono l'attività in modo abituale sono invece obbligati alla sola iscrizione alla Gestione Commercianti dell'INPS, non essendo previsto alcun obbligo contributivo nei confronti dell'ENASARCO, stante la diversa natura del contratto di procacciamento rispetto a quello di agenzia.

Esempi

Di seguito forniamo alcuni esempi pratici

Esempio #1

Mario è un agente di commercio che opera nella provincia di Milano per conto di un'azienda produttrice di elettrodomestici. Per svolgere la sua attività, Mario utilizza un'autovettura acquistata appositamente a tale scopo. In questo caso, Mario potrà dedurre integralmente l'IVA sull'acquisto dell'auto e sul suo utilizzo, nonché beneficiare di una percentuale di deducibilità delle spese pari all'80%.

Esempio #2

Luisa svolge saltuariamente l'attività di procacciatrice d'affari per un'azienda di servizi, senza però avere l'obbligo di aprire la partita IVA. Le provvigioni che Luisa percepisce saranno qualificate come redditi derivanti da attività commerciali non esercitate abitualmente e sosteranno la ritenuta d'acconto del 23% su una base imponibile pari al 50% del loro ammontare.

Domande e risposte

D: Un agente di commercio può operare senza limiti territoriali?

R: No, l'agente di commercio svolge la propria attività in una zona geografica determinata, concordata con il preponente e indicata nel contratto di agenzia.

D: Il procacciatore d'affari occasionale deve aprire la partita IVA?

R: No, il procacciatore d'affari che svolge l'attività in modo occasionale non è tenuto ad aprire la partita IVA né a iscriversi al Registro delle Imprese.

D: Qual è la base imponibile su cui si applica la ritenuta d'acconto per le provvigioni degli agenti e dei procacciatori?

R: La base imponibile è pari al 50% delle provvigioni, ma si riduce al 20% se il percipiente dichiara di avvalersi in via continuativa dell'opera di dipendenti o di terzi.

D: Un procacciatore d'affari abituale deve iscriversi all'ENASARCO?

R: No, l'obbligo di iscrizione e contribuzione all'ENASARCO riguarda esclusivamente gli agenti di commercio, non i procacciatori d'affari.

www.studiopizzano.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA