IL COMMERCIO
DI CHIETI E PROVINCIA

NOTIZIARIO DELLA UNIONE PROVINCIALE COMMERCIANTI - CONFCOMMERCIO DI CHIETI

Quindicinale - Dir. Sede Amm.: **UNIONE COMMERCIANTI** - Via Santarelli, 219 - 221 - tel. e fax 0871.64589 - 66923 - Chieti - www.confcommerciochieti.it - info@confcommerciochieti.it sped. in a. p. art. 2 comma 20/C legge 662/96 Filiale di Chieti Aut. Trib. di Chieti 24.2.1971 Dir. Resp. dr. V. D'Alessandro. Delegazioni, Uffici e Recapiti: **LANCIANO** Via Alemo, 39 tel. 0872.713146 714798 - **ORTONA** Piazza Risorgimento, 1 tel. 085.9067228 9063748 **SAN SALVO** Via Verdi, 8 tel. 0873.342788 **VASTO** Via delle Gardenie, 16/G tel. 0873.361053 374195 fax 368029 **CASALBORDINO** - Via Levante, 19 tel. 0873.900371 - **CASTIGLIONE M. M.** Via Roma, 10 Tel. 0873.978826 **SCERNI** Via A. Moro, 34 Tel. 0873.919390 Ciclostilato in proprio.
In caso di mancato recapito restituire al mittente Tassa a carico

Anno XXXIV n. 14 – Chieti 13.6.2005

ASSOCIAZIONE PROV.LE FNAARC

Confcommercio Chieti

in questo numero:

- ***L E T T E R A D E L P R E S I D E N T E***
- **STUDI DI SETTORE -** ***novità***
- **DEDUCIBILITA' DI CICLOMOTORI E MOTOVEICOLI**
- **BENI STRUMENTALI USATI -** ***l'ammortamento anticipato***

* * * * *

Care amiche, cari amici,

Sono passati ormai 100 giorni da quando mi è stata affidata la "mission" (termine caro all'amico Marco Pompa) di condurre la nostra associazione.

Grazie alla collaborazione dei consiglieri provinciali FNAARC e dei dirigenti Confcommercio, abbiamo organizzato un convegno "Analisi e prospettive dell'Agente di Commercio" dopo appena un mese dall'insediamento del direttivo.

Il meeting ha visto la partecipazione di oltre 100 colleghi, sono stati dibattuti argomenti molto importanti della nostra categoria, è stata l'occasione per proporci e far conoscere i nostri servizi, ma soprattutto un'opportunità d'incontro e di confronto.

A seguire abbiamo svolto degli incontri presso le nostre delegazioni Confcommercio di Lanciano, Ortona, Vasto e Chieti per essere più capillari sul territorio e decidere le migliori strategie.
Alla luce degli incontri avuti sono emersi i soliti noti problemi che, purtroppo, affliggono la nostra categoria.

In particolar modo il nostro individualismo, com'evidenziato da un nostro collega, ci rende ancor più vulnerabili nei confronti di un mercato sempre più difficile e competitivo.

Condivido appieno l'appellativo individualista, ma dandone il significato più nobile della parola, forse è meglio definirci temerari e coraggiosi, considerato che solo dentro di noi quotidianamente riusciamo a trovare la forza per affrontare mercato e concorrenza.

*Piuttosto va rilevato quante volte il nostro carattere ed il nostro orgoglio sono stati utilizzati da **altri**, ad arte, "divide et impera" per dividerci e metterci l'uno contro l'altro.*

Noi tutti però, correggetemi se sbaglio, dovremmo riflettere sul fatto che i migliori successi, sia dal punto di vista professionale che sindacale, li abbiamo ottenuti solo quando abbiamo fatto squadra con i nostri colleghi.

Una squadra, una categoria che dovrebbe sostenere un serio esame di coscienza; quanti di noi sono stati capaci di mettere in discussione la propria professionalità nei confronti di cambiamenti così repentini, sia dal punto di vista tecnologico che merceologico?

Forse il nostro metodo di vendita e il nostro approccio con la clientela sono obsoleti nei confronti di un mercato dove globalizzazione e informazione dettano sempre più tempi, modi e regole!

Proprio per dar ragione a quel collega che suggeriva "nella nostra professione non ci si può mai sedere", ti invitiamo a partecipare, a titolo gratuito se sei associato Confcommercio, al : *"CORSO DI COMUNICAZIONE E TECNICHE DI VENDITE" programmato alle ore 16.00 nelle giornate del 29 GIUGNO, 06 LUGLIO, 13 LUGLIO presso la CONFCOMMERCIO di LANCIANO. Per poter partecipare basta compilare il modulo allegato al notiziario e rispedirlo via fax al n. 0871/66923.*

Per un miglior approfondimento dell'argomento "vendita" abbiamo ipotizzato un seminario di due giorni da tenere alla fine di settembre 2005, con l'auspicio che le nozioni e le informazioni illustrateci saranno da noi capitalizzate per un più vantaggioso profitto.

E' nostra premura ricordare gli obbiettivi che ci siamo posti.

Sono a breve un sito internet interattivo, con all'interno una banca dati di tutti gli agenti di commercio che vorranno iscriversi e/o proporsi alle ditte mandanti, le quali saranno invitate anch'esse ad iscriversi per inserire le loro offerte di lavoro, l'organizzazione di convegni, di seminari, meeting che diano la possibilità agli agenti di aggiornarsi in ambito della propria professione.

Uno degli obbiettivi a lungo termine è la creazione di un corso post diploma o laurea breve in "agenzia di commercio".

Dobbiamo purtroppo anche constatare che al successo di aver fino ad oggi incontrato nuovi colleghi, si contrappone la delusione per non aver saputo coinvolgere tutti gli iscritti alla nostra associazione.

Ci auspichiamo ora una maggiore presenza da parte degli aderenti Fnaarc-Confcommercio, visto che in pochi hanno preso parte al convegno ed alle riunioni svolte finora.

T'invitiamo pertanto ad intervenire ai nostri incontri affinché tu possa dare un fattivo apporto con un contributo d'idee e progetti, ma soprattutto potrai indicarci se il percorso che stiamo perseguendo sia compatibile con le tue attese e prospettive professionali.

Solo con la collaborazione di tutti noi agenti e rappresentanti si può caratterizzare il futuro della nostra federazione provinciale.

Un'associazione non può prescindere dalla partecipazione dei propri iscritti.

Gianfranco SURIANI

Confcommercio Chieti

2. STUDI DI SETTORE – *novità*

Da quest'anno negli studi di settore degli agenti di commercio **è obbligatorio** indicare il **numero di iscrizione al Ruolo Agenti**, e **la provincia nella quale si è iscritti**, *distinguendo* finalmente in questo modo *gli agenti di commercio regolarmente iscritti al Ruolo da altre figure dell'intermediazione* che fino ad oggi hanno indebitamente usufruito della fiscalità espressamente prevista per la nostra categoria.

Si tratta di un risultato che possiamo definire "storico", perché dopo anni l'Agenzia delle Entrate ha recepito le nostre richieste, dando nel contempo una prima significativa attuazione ad una propria risoluzione (34/E del 13 febbraio 2003) nella quale si precisava che "*peraltro, in base all'articolo 2 della suddetta disciplina (la Legge 204/85), allo svolgimento di tali attività (di agenzia e rappresentanza commerciale) vengono legittimati solo i soggetti che hanno ottenuto l'iscrizione in un apposito Ruolo istituito presso le locali Camere di Commercio, a seguito della verifica di specifici requisiti, previsti dal decreto ministeriale del 21 agosto 1985, che ha dettato norme di attuazione della disciplina generale.*"
Pur soddisfatti per quanto ottenuto, abbiamo già richiesto che nella dichiarazione "*Unico 2006****" venga inserito anche nei quadri che identificano il reddito di impresa (RG o RF) il*** *numero di iscrizione a Ruolo.*
In questo modo sarà possibile conseguire **tre risultati** ***di rilevanza fondamentale per gli agenti di commercio e per il sistema economico del nostro Paese;***

- *il primo* riguarda la perfetta distinzione fra quanti sono iscritti al Ruolo agenti (con diritto alla fiscalità specifica per gli agenti di commercio) e quanti, non essendo iscritti al Ruolo, non né hanno titolo;
- *il secondo* attiene alla conferma della piena legittimità della esistenza e della funzione delle commissioni per la tenuta del Ruolo, dal momento che la normativa fiscale sopra ricordata implica quale conseguenza naturale che un organo di controllo (le commissioni Ruolo istituite ai sensi della Legge 204/85) provveda alla verifica dei requisiti necessari per l'iscrizione al Ruolo agenti;
- *il terzo*, ma certo non meno importante, è quello legato alla notevolissima base imponibile (e altrettanto notevole quantità di imposte) che l'Erario può recuperare, grazie alla precisa individuazione di tutti gli "intermediari" che non sono agenti, e che fino ad oggi hanno utilizzato senza averne titolo le norme fiscali espressamente riservate agli agenti di commercio.

Confcommercio Chieti

3. DEDUCIBILITÀ DI CICLOMOTORI E MOTOVEICOLI

La complessa normativa sulla deducibilità del costo di acquisto di ciclomotori e motoveicoli da parte di agenti e rappresentanti di commercio, merita un approfondimento.

- La materia è regolata dall'art. 164 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi.
- Per agenti e rappresentanti di commercio, organizzati sia in forma individuale sia in forma societaria, è possibile dedurre l'80% del valore imponibile (fino ad un massimo di € 2.065,83, pari a 4 milioni di lire) del costo sostenuto per l'acquisto (o leasing) di ciclomotori, ovvero l'80% del valore imponibile (fino ad un massimo di € 4.131,66, pari a 8 milioni di lire) del costo sostenuto per l'acquisto di motoveicoli.

- Pertanto il valore massimo deducibile, ai fini della determinazione del reddito d'impresa, sarà pari a € 1.652,66 per i ciclomotori, e sarà pari a € 3.305,33 per i motoveicoli.
- I ciclomotori vengono identificati dall'art. 52 del Codice della Strada come veicoli a motore a 2 o 3 ruote, con cilindrata non superiore a 50 cc, e con capacità di sviluppare su strada orizzontale una velocità fino a 45 Km/h.
- I motoveicoli vengono identificati dall'art. 53 del Codice della Strada come veicoli a motore a 2, 3 o 4 ruote (di cilindrata superiore a 50 cc) e si distinguono in: motocicli, motocarrozzette, motoveicoli per trasporto promiscuo, motocarri, mototrattori, motoveicoli per trasporti specifici, motoveicoli per uso speciale.
- Per quanto riguarda l'IVA, la stessa è deducibile nella misura del 100% da parte di agenti e rappresentanti di commercio per l'acquisto (o leasing) e l'utilizzo di motocicli, e per l'acquisto (o leasing) e l'utilizzo di motoveicoli, **entro il limite di cilindrata di 350 cc**.. Per cilindrate superiori l'IVA pagata sull'acquisto (o leasing) e sull'utilizzo del motoveicolo non è recuperabile.

4. BENI STRUMENTALI USATI - *l'ammortamento anticipato*

Alcuni associati ci hanno chiesto chiarimenti sull'ammortamento anticipato di beni strumentali usati: precisiamo che tale ammortamento può essere effettuato solo nel primo esercizio fiscale di utilizzo.
La materia è disciplinata dall'art. 102, del Testo Unico delle Imposte sui Redditi, che prevede una differenza fra beni strumentali "nuovi" (vale a dire mai utilizzati in precedenza da altri soggetti) e beni strumentali "usati".
Per i primi l'ammortamento anticipato è previsto in tre esercizi, mentre per i secondi è previsto solo nel primo esercizio.

* * * * *

IL DIRETTORE
dott. V. D'Alessandro

IL PRESIDENTE
G. Suriani

Confcommercio Chieti