

# Sparci Notizie

## Agenti e Rappresentanti di Commercio



La nostra pubblicazione compie 30 anni di vita. Qui è riportata la copertina del n°1, consegnata agli associati nel mese di ottobre 1984. I primi numeri erano composti di sole 4 pagine ma, per l'epoca, fu una grande innovazione nella comunicazione, perché venivano superate le circolari in ciclostile, unico mezzo di comunicazione usato fino a quella data dal Sindacato verso gli agenti di commercio. (leggere l'articolo a pagina 4).

### SPARCI NOTIZIE

**Direttore Responsabile:**  
Davide Caropreso  
**Comitato di redazione:**  
Angelo Mondini  
Donatella Franchin  
Massimo Pesare  
**Coordinatore Editoriale:**  
Davide Caropreso  
**Progetto grafico e impaginazione:**  
Matteo Caropreso

**Collaborano a questo numero:**  
Andrea Mortara  
Eliano B. Cominetti  
Mauro Spagnoli  
Paolo Lavagnino  
Maurizio Garbero

**Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:**  
P.zza Brignole 3/7 V° piano  
16122 Genova

**Orario segreteria:**  
mattina dal Martedì al Sabato dalle ore 9 alle 12 (Lunedì chiuso)  
Pomeriggio Martedì, Mercoledì, Giovedì e Venerdì dalle ore 14 alle 16  
**Nel pomeriggio gli incontri si effettuano solo su appuntamento**  
Tel. 010-5954838  
Fax. 010-5848095  
e-mail: [info@usarci-sparci.it](mailto:info@usarci-sparci.it)  
sito: [www.usarci-sparci.it](http://www.usarci-sparci.it)

**Autorizzazione del Tribunale di Genova N° 38/84 del 12 settembre 1984**

## SOMMARIO

- Pag. 4 Il compleanno di Sparci Notizie
- Pag. 5 Privacy
- Pag. 6 “Il venditore di medicine”
- Pag. 7 Il fisco famelico
- Pag. 9 Il punto di pareggio e il cash flow
- Pag. 12 Vita da agente
- Pag. 13 Consulente inutile offresi
- Pag. 14 I requisiti per essere Agente di Commercio
- Pag. 16 Guida in stato di ebbrezza e messa alla prova



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova

# I NOSTRI SERVIZI

**Essere iscritto Usarci-Sparci significa avere al proprio fianco un'associazione in grado di consigliarti, assisterti e tutelarti con servizi professionali mirati.**

**CAAF - Servizio di contabilità fiscale** l'unico centro specializzato di assistenza fiscale per gli agenti di commercio.

**Consulenza normativa** interpretazione e verifica mandati;

**Assistenza e tutela legale** nelle controversie con le Case Mandanti;

**Consulenza Enasarco** controllo dei versamenti, calcolo versamenti mancanti per la pensione; Estratto conto contributi; domanda di pensione; contributi volontari; richiesta FIRR; recupero contributi; Richiesta assegni parto, interventi sanitari; Mutui immobiliari Enasarco; Borse di studio; assegni spese funerarie; assegni per nascita; assegni per pensionati ospiti in case di riposo; Soggiorni in località termali o climatiche;

**Assistenza previdenziale** INPS calcolo pensione, compilazione e presentazione delle domande di pensione anzianità, e vecchiaia, invalidità, superstiti.

**Calcoli indennità** suppletiva di clientela, indennità meritocratica, indennità per patto di non concorrenza, firr, indennità sostitutiva per mancato preavviso, Indennità europea.

**Servizio per ottenere, dalla Camere di Commercio** certificati, visure, bilanci e protesti.

**Informazioni** con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune. Pubblicazione bimestrale del notiziario "Sparci Notizie".

**Corsi di formazione** propedeutica alla certificazione "agenzia di qualità"; di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale, di informatica.

**Assistenza legale in campo penale** in materia di reati al codice della strada.

## **C'è ancora qualche associato che non ha rinnovato la QUOTA ASSOCIATIVA 2014**

Ricordiamo gli importi delle quote da saldare:  
**€ 175,00** per gli agenti operanti in forma individuale  
**€ 175,00** per l'amministratore delle Società più  
**€ 30,00** per ogni socio componente la società  
La quota associativa per i pensionati è di **€ 50,00**.  
Gli orari della segreteria coprono 5 mattinate della  
settimana:

**dal martedì al sabato delle 9,00 alle 12,00**

e quattro pomeriggi la settimana:

martedì, mercoledì, giovedì e venerdì dalle 14 alle 16.

**Il pomeriggio, per razionalizzare i tempi, gli  
incontri si effettueranno, solo su appuntamento.**

E' possibile provvedere al saldo della quota associativa  
2014 o direttamente in segreteria Usarci-Sparci in

Piazza Brignole, 3/7

o con bonifico alla

**Banca Carige Spa**

filiale n°10 Via Galata Genova

Coordinate IBAN

**IT 08 S 06175 0141 0000001566880**

---

## **E' più facile gestire la tua agenzia.**

L'Usarci-Sparci di Genova ha attivo il  
servizio di collegamento in diretta con il  
***Registro delle Imprese della Camere di  
Commercio.***

Questo servizio ti permette di ottenere,  
attraverso la nostra segreteria, certificati,  
visure, bilanci e protesti di tuo interesse.

Rivolgiti ai ns. uffici, risolverai il tuo  
problema in un baleno.



## Il compleanno di Sparci Notizie

Il nostro notiziario compie 30 anni

Il 12 settembre 1984 fu autorizzata, dal Tribunale di Genova, la pubblicazione di un nuovo notiziario sindacale, con cadenza trimestrale "Sparci Notizie". Tra Ottobre e Novembre dello stesso anno furono inviate, agli associati Sparci, le prime copie di Sparci Notizie. Il primo numero era composto di sole 4 pagine, ma fu una grande innovazione nella comunicazione. Fino a quel momento, a livello locale, venivano redatte circolari, rigorosamente in ciclostile, e inviate per posta, agli iscritti. Queste circolari informavano su argomenti legali e fiscali. La comunicazione come è intesa oggi non era neppure immaginabile, probabilmente solo qualche romanzo di fantascienza aveva previsto una sorta di comunicazione globale attraverso l'etere. E' certo che nessuno, 30 anni fa, poteva immaginare cosa sarebbe accaduto con l'avvento di Internet. Il nuovo periodico aveva come obiettivo tenere informati gli agenti di commercio su tutto ciò che concerneva l'azione sindacale. Una funzione che si proponeva l'allora direttore, era quella di aprire un dialogo con i lettori attraverso una rubrica **"ditelo al direttore"**. Si parlava dei servizi in essere e quelli in programma. Un passaggio dell'articolo "Perché nasce Sparci Notizie" mi ha fatto pensare come sia poco cambiata da allora ad oggi la gestione di questa pubblicazione, infatti si affermava che *"noi non siamo giornalisti, siamo agenti di commercio come voi e ci siamo assunti l'impegno di affrontare i problemi comuni alla categoria sottraendo tempo al lavoro personale e alla famiglia per dedicarlo ai colleghi che hanno problemi da risolvere."* Lo spirito era lo stesso di oggi ma è cam-



biata notevolmente la forma, come è sostanzialmente cambiato il modo di agire delle agenzie. Nel 1984 non si parlava di formazione e i rapporti con le case mandanti erano più fluidi, il fisco era meno oppressivo e i redditi degli agenti di commercio erano senza dubbio, mediamente, più alti di oggi. I giovani credevano nella professione perché erano motivati e perché vi erano prospettive che oggi non ci sono più. Si andava in pensione Enasarco a 60 anni con minimo 15 anni di contribuzione; con l'INPS chi aveva 36 anni di anzianità, poteva, a qualsiasi età, smettere di lavorare e chiedere la pensione. Non era tutto bello e facile perché esistevano i *problemi di sempre*: la fatturazione delle provvigioni, le scadenze fiscali, l'IVA e così via, ma forse il lavoro era meno stressante, le aziende erano sempre in incremento e le diatribe tra agenti e mandanti erano, senza dubbio, meno numerose e meno *rancorose* di oggi. Si viveva meglio e di crisi non se ne parlava. Però da quanto si legge sul primo numero di Sparci Notizie, anche i nostri colleghi di 30 anni fa, erano poco propensi a iscriversi al Sindacato, infatti delle quattro pagine che componevano la pubblicazione, una intera era dedicata ad un solo argomento: **"Perché iscriversi al Sindacato"**, erano elencati tutti i buoni motivi per l'iscrizione, gli stessi che ancora oggi sono validi. L'affermazione più rispondente alla verità è quella che ribadisce:

**"nessuno è così capace, forte e fortunato da poter deliberatamente rinunciare ai vantaggi che solo l'azione collettiva consente, senza per questo abdicare alla propria autonomia professionale"**.

**Davide Caropreso**  
Presidente Usarci-Sparci  
[presidenza@usarci-sparci.it](mailto:presidenza@usarci-sparci.it)

# Privacy

## Gestione e trattamento dei dati

E' **IMPORTANTE** regolarizzare la posizione delle agenzie nei rispetto delle regole relative al trattamento dei dati di clienti, mandanti e fornitori.

**Le sanzioni per chi non è in regola sono pesantissime.**

E' consigliato prendere **immediato** contatto con la segreteria al 010 5954838 per maggiori informazioni.

I principali adempimenti da espletare sono

**Comunicare a clienti, mandanti, fornitori ed eventuali dipendenti, che i loro dati sono trattati dall'agenzia;**

**Organizzare nell' agenzia le figure ed i compiti previsti dalle norme vigenti (anche per chi opera come ditta individuale ed in assenza di collaboratori);**

**Mantenere aggiornati, in relazione alle norme vigenti, i computer e le loro dotazioni (es.: antivirus, il sistema di protezione elettrica, il sistema di salvataggio dati, il sistema di identificazione, ecc.) e le scritture, usati per il trattamento dei dati;**

USARCI-SPARCI ha organizzato incontri SINGOLI con un esperto del settore che, su appuntamento, è a disposizione per analizzare ogni posizione.

La consulenza è gratuita e servirà per esaminare quali siano le incombenze che competono ad ogni singola agenzia.

## **Intestazioni temporanee**

Dal prossimo 3 novembre chiunque conceda in uso un veicolo per un periodo superiore a 30 giorni ad un soggetto diverso dall'intestatario della carta di circolazione dovrà effettuare l'annotazione di tale circostanza sulla carta di circolazione stessa.

La finalità è quella di assicurare certezza nell'individuazione del responsabile effettivo della circolazione dei veicoli.

Ad esempio andranno annotate situazioni quali: la concessione in comodato di veicoli intestati a società ai propri soci o dipendenti; l'uso di un veicolo acquisito per locazione senza conducente (noleggio, anche a lungo termine); la concessione in comodato, per qualsiasi ragione, di un veicolo a terzi.

L'inosservanza delle norme è passibile di sanzione ai sensi dell'art. 94 del C.d.S.

## “Il venditore di medicine”

### La realtà di una situazione

**A**bita vicino a me un informatore scientifico con il quale discorriamo molto spesso, visto anche il nostro comune interesse per il benessere di un gruppo di simpaticissimi gatti che vivono nei nostri giardini e che noi alimentiamo e curiamo.

L'altra sera, dopo aver visto il film “il venditore di medicine” e conoscendo l'ambiente solo per sentito dire, gli chiesi se tutto quello descritto nel film rispondesse a verità o fosse solo fantasia. “Per alcuni informatori scientifici è la verità”. “Pensa che le vendite di alcune categorie di farmaci nel primo semestre 2014 sono diminuite quasi del 50%. Tu che conosci le direzioni commerciali puoi immaginare quali siano le sollecitazioni, i ricatti e le pressioni, mai esplicite, sottili, ma pesanti nella sostanza, che noi dobbiamo subire e a cui dobbiamo resistere per evitare di buttare via la nostra professionalità.

Tra l'altro chi ingenuamente o in malafede capisce certi “messaggi” aziendali e li mette in pratica rischia di essere prima incensato e portato ad esempio ed al primo guaio totalmente scaricato e privato di qualsiasi copertura.

Inoltre, diversamente dagli agenti di commercio che vendono direttamente merci ed hanno un controllo diretto sul fatturato, gli informatori medici devono fidarsi di dati vendita basati su statistiche fatte da terzi, praticamente impossibili da contestare.

Tutta la categoria e in particolare i giovani meno “scafati” e gli anziani ancora lontani dalla pensione versano in una condizione di estrema debolezza”.

Gli stessi scenari (anche se meno romanziati) del film dove Bruno, informatore medico di un'azienda, pratica il comparaggio, cioè quella pratica per cui il medico accetta

regalie, in cambio della prescrizione di uno specifico farmaco.

In un difficile momento di perdita di fatturato e di possibili tagli al personale, spinto dalla sua capo area, si dimostrerà capace di tutto

La medicina è messa sullo stesso piano di un qualsiasi altro prodotto:

«Sai cosa significa "oncologia"? Duemila euro a fiala!» dice la capo area a Bruno, quando lo spinge verso l'ospedale da un professore che in passato non si era dimostrato sensibile alle proposte della casa farmaceutica.

Questo film, attraverso la figura di un protagonista che agisce con insensibilità e disonestà intellettuale è una denuncia sostenuta da stralci di servizi giornalistici. Il rapporto con la moglie, quello con un amico molto malato, le notazioni sulla crisi economica (il suicidio nell'ambiente lavorativo) il clima tesissimo, rispecchiano quello che accade anche nella realtà

Il regista denuncia la gravità dei reati e la commistione con gli aspetti della vita privata del protagonista. Il mio vicino prosegue nell'analisi della situazione in cui si trovano gli informatori scientifici. “Pensa”, mi racconta, “che fino a pochi mesi fa gli informatori, nella stragrande maggioranza dei casi erano dipendenti, oggi con i fatturati in picchiata le aziende o licenziano o trasformano il rapporto in mandato di agenzia. La cassa integrazione e la mobilità sta colpendo in maniera dirompente, creando situazioni umane terribili. Persone laureate di 50/55 anni si trovano, nel giro di pochi mesi a spasso o con guadagni ridotti del 50% e oltre. Ma forse le negatività più forti stanno nel fatto



che le aziende pretendono da noi, che ancora siamo in forza, che con il nostro lavoro si ribalti la situazione.” “Qualche giorno fa ho partecipato a una riunione dell'area nord Ovest. Ci hanno chiuso in una sala riunioni dalle 9 del mattino alle 5 del pomeriggio e ci hanno bombardato di dati numeri e percentuali, credendo di motivarci e di incentivare il nostro lavoro”.

Ci troviamo di fronte alla solita manfrina delle direzioni commerciali che dimostrano poche capacità e poche idee. Ma noi siamo sempre i responsabili delle situazioni negative.

Purtroppo questa è una realtà che non ha, al momento, nessuno sbocco.

**D. C.**

## Il fisco famelico

**Si vuol far credere agli italiani che se pagano tante tasse è solo colpa degli evasori**

**N**ell'ultimo numero di Sparci Notizie abbiamo evidenziato come sia in progetto la realizzazione di una ragnatela di misure volte a contrastare l'evasione fiscale che si reputa di centinaia di miliardi di euro. Si reputa perché nessuno ha dati ufficiali, e come potrebbero esserci dati ufficiali sull'evasione? Qualche giorno fa ho letto su un giornale che i contribuenti ignoti al fisco sono 10 milioni. Ma se sono ignoti come si fa a contabilizzarli? Si fa polverone per demagogia e per far credere agli italiani che se pagano tante tasse non è colpa di nessuna istituzione, ma è solo colpa degli evasori.

Si discute del taglio di qualche mezzopunto, si discute su come far riprendere i consumi, si discute sulle riforme, si discute su come ridurre gli sprechi, si discute su come centralizzare gli acquisti dello Stato... in Italia si discute molto e difficilmente si conclude qualche cosa di positivo e nel frattempo le aziende chiudono strozzate non solo dalla crisi ma anche da questo fisco famelico che lascia dietro di sé morti e feriti.

Sempre nell'ultimo numero di Sparci Notizie ho raccontato come ha fatto a suo tempo Ronald Reagan negli Stati Uniti a migliorare la situazione economica del paese incrementando le entrate tributarie: adottando le teorie dell'economista Arthur Laffer che ipotizzò l'esistenza di un livello di prelievo fiscale oltre il quale l'attività economica non è più conveniente e il gettito diminuisce.

La riduzione del gettito è interpretabile come cessazione delle attività economiche a causa di

una pressione fiscale eccessiva, o come aumento dell'evasione ed elusione fiscale.

Alcuni fiscalisti, in base alle analisi di Laffer propongono il ritorno a un sistema di tassazione ad aliquota unica sia sul reddito delle persone fisiche, che delle società (flat-tax), pari al valore ottimo, secondo Laffer, che massimizza il gettito fiscale. In questi ultimi giorni ho sentito illustri economisti parlare della curva di Laffer e di flat tax, ho sentito affermazioni come: "l'unica via d'uscita per l'Italia è copiare ciò che ha fatto la Spagna, adottando pochi mesi fa, la flat-tax sui contributi per ogni nuovo assunto, con grande successo" Anche la Gran Bretagna non è escluso la possa prendere in uso. A sentire alcuni commentatori questa tassa ad aliquota unica ha dato straordinari risultati nei 40 stati che l'hanno adottata a partire da primi anni 90. Se si esamina il miracolo economico italiano degli anni '50 e '60 con una crescita costante per oltre 25 anni e si confrontano le politiche di quegli anni, ci si rende conto che la spesa pubblica era molto contenuta, la burocrazia quasi inesistente, infatti nessun ostacolo si frapponeva tra l'impresa e la realizzazione di progetti, con tasse decisamente più basse. Per ritornare ad essere competitivi e per tornare ad essere un paese in cui investire, bisogna dare un colpo di spugna deciso e cambiare radicalmente i concetti che stanno strangolando il nostro paese. Non bisogna inventare nulla, basta copiare ciò che hanno fatto altri 40 paesi nel mondo e confrontare i loro risultati con i nostri. La flat tax rispetto alla



tassazione progressiva del nostro ordinamento, è più semplice, comprensibile e facile da gestire.

I 40 paesi che l'hanno adottata hanno visto l'occupazione e gli investimenti in grande crescita in poco tempo. In Italia qualche economista ha proposto una aliquota unica al 15/20%. Le prime obiezioni che sono state fatte si riferiscono al fatto che il gettito fiscale si ridurrebbe drasticamente. Invece l'economia ripartirebbe con impeto, l'evasione fiscale si azzererebbe perché non ci sarebbe più la convenienza ad evadere, le aziende straniere tornerebbero ad investire in Italia.

Queste tesi sono sostenute da importanti economisti e speriamo che i nostri amministratori si rendano conto che con gli "impacchi" che sono sul tavolo, non si risolvono i problemi e la china su cui stiamo scivolando, se non contrastata, con prese di posizioni "rivoluzionarie" ci porterà al disastro. Argentina docet.

**Davide Caropreso**



## Sportello

# ENASARCO

aperto tutti i giovedì

Per essere sempre più vicini degli agenti di commercio che chiedono interventi sulla loro posizione contributiva Enasarco, è stato istituito nei nostri uffici di piazza Brignole, 3/7 – Genova, lo “**Sportello Enasarco**” in funzione il **giovedì** dalle ore 9,00 alle ore 12,00.

Un esperto sarà a disposizione per espletare tutte le pratiche relative alle varie problematiche che si possono incontrare con il nostro Ente previdenziale.

Gli incontri si svolgeranno **solo ed esclusivamente** per appuntamento chiamando la segreteria Usarci-Sparci al 010 595 48 38.

## Sportello

# INPS

E' stato sottoscritto uno stretto accordo di collaborazione con un patronato che assicura alla nostra associazione servizi di eccellenza per tutto ciò che compete all'INPS.

Tutti i mercoledì pomeriggio, presso la ns. sede, su appuntamento, sarà presente un consulente che potrà affrontare tutte le problematiche relative a:

**Tutti i tipi di pensione: Invalidità, Vecchiaia, Anzianità, Superstiti.**

**Rilascio immediato del modello CUD (non più fornito dall'INPS)**

**Verifica importo della pensione in pagamento e conseguente domanda di ricostituzione e supplemento**

**Verifica posizione contributiva, conteggio pensione, calcolo della decorrenza Invalidità Civile, Handicap e Indennità d'accompagnamento  
Consulenza su Modelli ISEE e RED**

**Tutti i servizi erogati sono gratuiti**

Maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838



## Il punto di pareggio e il cash flow

### Strumenti di previsione e controllo della gestione aziendale

Il punto di pareggio o Break-even point è l'obiettivo minimo che deve porsi ogni impresa ( e quindi ogni agente di commercio), per fare in modo che l'attività svolta sia redditizia. L'agenzia può presentare delle condizioni di equilibrio economico soddisfacente solo se raggiunge un determinato volume produttivo tale da giustificare l'esistenza dei costi fissi.

È uno **strumento di previsione** perché con esso si determina, *risultato di pareggio tra i costi totali e i ricavi totali (provvigioni)* che bisogna raggiungere per ottenere un punto di pareggio (**Ricavi = Costi, cioè il BEP**), per cui, superato tale livello provvigionale, l'agenzia inizierà ad avere un utile (**Ricavi > Costi**).

È uno **strumento di controllo** perché consente: di verificare durante l'anno l'utile o la perdita e di intervenire se le previsioni non si siano verificate.

In ogni attività, come in quella dell'agenzia, vi sono vari tipi di costi:

**1) costi fissi:** sono quei costi che non variano al variare dell'ammontare delle provvigioni. Si pensi al canone di locazione dell'ufficio, agli stipendi a eventuali dipendenti, ai canoni del leasing, alla bolletta della luce del riscaldamento, le assicurazioni, i bolli di circolazione ecc... ..

**2) costi variabili:** che per l'agente di commercio si identificano nei costi di mobilità, sono quei costi che si modificano in base alla percorrenza e all'utilizzo dell'auto.

Per punto di pareggio si intende il punto nel quale, anche graficamente, i ricavi totali sono uguali ai costi totali, portando così l'agenzia in una zona appunto di pareggio, né di perdita, né di profitto.

Si raggiunge il punto di pareggio quando i ricavi (provvigioni + altri eventuali compensi)

eguaglieranno i costi totali (ottenuti dalla somma dei costi variabili e dei costi fissi).

Per l'agenzia è abbastanza facile arrivare a determinare il punto di pareggio, mentre in altre attività produttive il discorso diventa molto più complesso.

**L'aspetto importante per ogni agente, è poter stabilire, oltre al punto di pareggio, l'utile di agenzia, con la giusta previsione delle spese che si andranno a sostenere e delle provvigioni che si andranno ad incassare.**

L'agenzia commerciale deve tenere sotto controllo il flusso di cassa anche in considerazione della disparità di tempi, tra le spese che corrono mensilmente e gli incassi delle provvigioni, che nella maggior parte dei casi, sono pagate trimestralmente.

*Proiettare in termini monetari, l'andamento dell'agenzia è indispensabile, quindi prevedere quanto denaro entrerà e uscirà, nel prossimo anno fiscale potrebbe evitare una mancanza di liquidità. Questo è un problema che penalizza numerose aziende e se non contrastato porta, in moltissimi casi, al fallimento dell'impresa.*

Per realizzare questo controllo si dovrà realizzare un rendiconto dei flussi di cassa o cash flow, (termine inglese più usato) che analizza quanto si prevede, mensilmente, di incassare e di spendere per la gestione dell'agenzia,

Il rendiconto di cash flow analizza solo ed esclusivamente le entrate e le uscite di denaro, non prende in considerazione ammortamenti, o altre voci che non si riferiscano alle transazioni in denaro; è preso in esame solo tutto ciò che viene pagato con disponibilità liquide e solo tutto ciò che viene realmente incassato.

Poter conoscere in anticipo i flussi di denaro che entreranno e usciranno dalle casse dell'agenzia e quando si avrà o non si avrà disponibilità di denaro per far fronte agli impegni, porta a focalizzare la problematica principale.



Il tuo indirizzo di posta elettronica e il tuo numero di telefono cellulare ci permetteranno di comunicare direttamente con te.

In caso di cambiamenti **mantienici sempre aggiornati!**



Con una previsione attenta si conoscerà non solo la quantità di denaro che entrerà e uscirà, ma soprattutto quando entrerà ed uscirà. Se il punto di pareggio indica che l'agenzia è bene impostata e che i margini sono positivi non è ancora risolto il problema della disponibilità di cassa. Se è importante stabilire se l'agenzia sia in attivo, è fondamentale prevedere quando si incasserà e quando si sosterranno i costi di gestione.

Per ottenere tutto ciò si dovrà realizzare una tabella come sotto descritta

### Come si prepara un cash flow.

Le spese che si prevedono di sostenere saranno ricavate dalla contabilità dell'anno precedente ed alla proiezione delle stesse per l'anno prossimo con le variazioni in più o in meno che si pensa di avere.

Le provvigioni che si prevede d'incassare saranno ricavate dai target previsti e dallo storico degli anni precedenti

La tabella che si realizzerà è sostanzialmente composta da 14 colonne e da molte righe che potranno essere aggiunte o diminuite nel numero, per ogni esigenza.

La prima colonna descrive, per ogni riga, le varie voci di entrate e di uscite, seguita da altre dodici colonne che indicano i dodici mesi dell'anno e una

colonna finale che riporta i totali.

Per prima cosa si dovrà inserire il saldo effettivo iniziale al 1° Gennaio.

Si faranno le previsioni di entrate di cassa nel mese di Gennaio suddivise tra le varie fonti.

Si sommerà il saldo iniziale e le entrate di cassa per ottenere il totale della disponibilità di cassa.

Si faranno le previsioni delle spese di Gennaio.

Si sommeranno le uscite di cassa comprensive di IVA e si otterrà il totale delle uscite di cassa di Gennaio.

Le ultime righe sono riferite agli emolumenti ai titolari, nello specifico sono indicate le uscite personali, ad esempio: assicurazioni personali sulla vita, INPS che possono non essere evidenziate se sono pagate personalmente dai titolari.

Sottraendo dal totale disponibilità il totale uscite di cassa più i prelievi della proprietà, si avrà il saldo di cassa.

Dato che l'IVA viene incassata fa parte dei movimenti di cassa, si dovrà accantonare.

Il saldo cassa finale di Gennaio diventa il saldo di cassa iniziale di Febbraio.

Il procedimento si ripete fino a dicembre.

E' buona norma impostare due identi-

che tabelle di cash flow, la prima tabella è in pratica la prima nota di cassa dell'agenzia, la seconda tabella dove sono indicati i dati previsti, saranno sostituiti ogni mese dai dati realizzati. Questa operazione darà mensilmente la sensazione di quanto ci si discosti dalle previsioni e si potrà intervenire, per i mesi successivi, con le adeguate operazioni correttive al fine di aver sempre una risultanza il più vicino possibile a quanto previsto.

Disponibile ad inviare un file di esempio in formato Excel a chi ne farà richiesta.

**Davide Caropreso  
 davide@caropreso.191.it**

# FENYCI COOPERATIVA AUTO

## TUTTI INSIEME SPENDIAMO MENO!

**NOI AGENTI DI COMMERCIO SIAMO 300.000 IN TUTTA ITALIA.  
IL NOSTRO PARCO MACCHINE CONTA 600.000 VETTURE.  
CAMBIAMO MACCHINA OGNI TRE ANNI,  
UNITI RIUSCIREMO AD AVERE SCONTI INCREDIBILI**

**E' nata la Cooperativa d'acquisto auto degli Agenti di Commercio. Tutti insieme possiamo comprare le nostre automobili pagandole molto meno!**

**BASTA COMPRARE LE AUTO UNA ALLA VOLTA!  
DA OGGI COMPRIAMO INSIEME!**

Fenyci è stata pensata e realizzata per offrire alla Categoria **le migliori formule d'acquisto, noleggio a lungo termine e leasing**, perché noi agenti di commercio **sappiamo bene che più si compra e meno si spende.**

Ogni anno noi insieme compriamo in Italia poco meno di 80.000 autovetture, **comprandole insieme otterremo i migliori prezzi e il miglior trattamento**, perché, insieme, siamo i più grossi acquirenti di auto del Paese.

### **COSA SERVE PER ENTRARE NELLA COOPERATIVA**

Iscriviti alla Cooperativa. Se sei Agente di commercio puoi diventare socio versando, una tantum, la **quota sociale di 50 euro**, vitalizia e trasmissibile agli eredi. Una volta diventato socio potrai acquistare con la Cooperativa non più di un'automobile ogni anno. Per farlo dovrai richiedere il voucher d'acquisto, che ti garantisca la scontistica riservata ai soci. Il voucher è utilizzabile per l'acquisto di una sola auto e costa 30 euro IVA inclusa.

**Per iscriverti alla Cooperativa potrai inviare via fax – al numero:**

011591493 – oppure via mail – all'indirizzo [cooperativa@fenyci.it](mailto:cooperativa@fenyci.it) – la scheda di richiesta di iscrizione.

Presto potrai anche utilizzare un sistema on line progettato ad hoc e disponibile sul sito [www.fenyci.it](http://www.fenyci.it). Tutte le sedi e i concessionari convenzionati saranno a breve dotati della scheda di richiesta di iscrizione.

Sul portale della Cooperativa auto potrai consultare liberamente le automobili disponibili, le formule d'acquisto e l'intera gamma dei servizi proposti. Saranno continuamente aggiornate offerte e scontistiche e sarà disponibile un'area riservata alle occasioni.

**LA COOPERATIVA FENYCI È PATROCINATA DALL'USARCI**



## Vita da agente

### Come sono diventato agente di commercio

Nell'ultimo numero di Sparci Notizie ho pubblicato la storia di un mio amico agente di Firenze, Saverio Sacchi e ho raccontato alcuni episodi dei suoi inizi lavorativi.

La storia è piaciuta, anche perché parlare delle avventure di noi agenti è interessante e stimolante e in esse troviamo sempre qualche similitudine con quanto è accaduto anche a noi, nel nostro operare e nella nostra storia professionale. Allora ho pensato che sarebbe stato bello, in ogni prossimo numero di Sparci Notizie, pubblicare la storia della vita o di alcuni episodi della vita professionale di agenti che incontro o che conosco e che hanno da raccontarsi. Questa volta parlerò di Piero Alberti, agente di Genova che opera nel settore idrotermo sanitario e con il quale sono amico da più di 30 anni. L'altra sera Piero e sua moglie mi hanno invitato a mangiare una pizza ed è stata l'occasione per farmi raccontare la storia della sua agenzia. Un po' come quasi tutti gli agenti di commercio che hanno superato la cinquantina, ha avuto inizi un po' turbolenti. Una cosa, però, mi è apparsa subito chiara, Piero ha sempre duramente lavorato, anche da studente. Quando, superato l'esame di maturità si è iscritto all'università, ha sempre fatto qualche lavoro, dal montaggio delle cucine componibili, al magazzino per un grossista, infatti di laurea non se ne parlerò più. Piero ha sempre dato preminenza al lavoro. Ancora oggi il sabato e qualche domenica lo vedono impegnato in riunioni o in manifestazioni con i clienti. Questo suo operare lo ha portato ad avere, oggi, una agenzia di sei persone che opera in Liguria e in basso Piemonte. E' stata dura, ha

dovuto prendere decisioni e fare scelte difficili, ma ha sempre avuto ragione lui. Il salto di qualità lo ha fatto con l'inserimento in agenzia del fratello Franco, perché questa presenza gli ha permesso di dedicarsi maggiormente alle relazioni, con alcuni clienti e con le case mandanti, mentre Franco, anch'egli uomo di relazioni, lo ha supportato e non poco nei contatti con tutti quei clienti che Piero aveva difficoltà a contattare. Piero è decisamente un uomo di relazioni. In 35 anni di attività non ha mai perso una mandante, a parte una che ha fatto altre scelte commerciali. La serietà, la grossa esperienza tecnico/commerciale il servizio alla clientela, la profonda conoscenza del mercato, gli hanno fatto acquisire mandati di prestigio che oggi gli permettono di gestire una delle strutture più importanti in Liguria. Piero, a differenza di molti colleghi sbruffoni e sopra le righe, è modesto e conosce i suoi limiti. Mi ha confessato che non è stato facile strutturare l'ufficio: "Abbiamo fatto tutto da soli. Mia moglie che ha lavorato per molti anni presso una grossa azienda commerciale, mi ha aiutato molto e oggi il nostro ufficio è in grado di gestire migliaia di ordini all'anno, senza problemi". Ma Piero non si è fermato qui, ha capito che gli mancava qualche cosa, che la sua gestione anche se efficiente era un po' carente, quindi ha deciso di certificarsi in qualità per acquisire quelle competenze organizzative che sentiva gli mancavano. Ha frequentato i corsi di informatica che l'Usarci ha organizzato ed è in costante studio e analisi della sua attività.



Piero Alberti

Se provate a chiamarlo, in qualsiasi ora, lo troverete impegnato con qualche cliente, Piero non demorde, è sempre impegnato.

Dopo aver mangiato la pizza la moglie di Piero alla mia domanda: "da quanti anni siete sposati" mi ha risposto: " Il 20 Ottobre prossimo faremo 30 anni di matrimonio". "Sarà l'occasione per festeggiare", rispondo io. Un attimo di silenzio, poi di rimando mi dice: "Probabilmente avrà qualche impegno di lavoro e non lo vedrò tutto il giorno".

Uno degli obiettivi che si è posto è quello di suddividere il rischio di perdere mandanti che possano mettere in difficoltà l'agenzia. Per scelta e per favorevoli coincidenze, le aziende rappresentate quasi si equivalgono, sotto l'aspetto provvigionale, quindi nella sciagurata ipotesi di perderne una si perderebbe solo circa il 15/18% dell'importo provvigionale complessivo. Questo è un grosso successo ed è garanzia di solidità; sono veramente poche le agenzie che hanno raggiunto questo traguardo

Grazie Piero per avermi raccontato di te, ti faccio tutti i miei complimenti, sei stato bravo, ma non fermarti, migliora ancora la gestione organizzativa della tua agenzia e non trascurare mai il concetto che noi agenti siamo impresa e che come tale ci dobbiamo comportare; ai clienti qualche volta bisogna anche saper dire: NO.

**Davide Caropreso**

## Consulenza inutile offresi

Il solito discorso: la colpa è sempre della rete vendite

Desidero fare una piccola premessa all'articolo che segue. Il nostro amico Eliano Cominetti consulente vendite, si trova, in prima persona, a confrontarsi con le direzioni generali e/o commerciali delle aziende mandanti. Egli testimonia, quello che io sostengo da anni, l'incapacità e la pochezza di certe aziende che imputano agli agenti di commercio tutte le colpe per gli insuccessi aziendali. Nel caso sotto-riportato un'azienda cliente di Cominetti ha chiesto a dei consulenti aziendali di esaminare la propria situazione organizzativa. Per gli pseudo - consulenti è stato facile trovare i colpevoli: i soliti agenti di commercio e i responsabili vendite. Una relazione presentata alla direzione Generale evidenzia che gli agenti non sono motivati e di conseguenza sono loro i responsabili delle negative situazioni dell'azienda ...e hanno anche il coraggio di farsi pagare salate parcelle.

E' triste pensare che il nostro paese, una volta foriero di intraprendenza, oggi si stia addormentando, con una classe imprenditoriale non più all'altezza, che non è in grado di auto valutare e che ha bisogno di consulenti esterni che, per bravi che siano, non potranno mai entrare nel merito di certe peculiarità aziendali e pertanto non potranno che fornire "ovvietà".

**Davide Caropreso**  
Presidente Usarci-Sparci

Faccio il consulente dal 1985. Sempre nello stesso settore: le vendite. Anch'io incontro altri consulenti e ogni incontro rappresenta anche per me, una opportunità di apprendere, di rimettermi in discussione e anche di rivedere i mie "costrutti" professionali. La relazione offerta alla Direzione Generale da una qualificata società di consulenza dice, generalizzando il caso e estendendo la lettura al settore nel quale gli agenti rappresentanti sono coinvolti che : " ... uno degli

aspetti più critici nei periodi di recessione è la promozione delle vendite. Per promuovere le vendite è necessario disporre di buoni prodotti e di persone che sappiano promuoverli ...". Fin qui l'ovvietà è di casa. Salto le precisazione che si dovrebbero evidenziare per mantenere genericità sul caso in modo da favorire la riflessione di chi legge. La superficialità però è dannosa. Ad aggravare il mio stato d'animo, già critico nel proseguo della lettura sono le due righe successive : " ... **I problemi riguardano gli agenti e i loro responsabili ...** ". Eccoci! Siamo finalmente arrivati al punto. Gli agenti che ancora una volta sono quelli su cui imputare gli oneri e la concausa dei problemi. Evviva la consulenza specialistica nelle vendite. Evviva questa capacità di puntare il dito sulla causa primaria delle criticità d'impresa. Lui, l'agente di commercio è il problema: lui è fautore del danno. Ebbene - cari lettori - sentitevi parte del problema! La consulenza specialistica lo decreta, lo scrive, lo dice e fa opera di persuasione alla Direzione della Società. E poi - questo stesso agente di commercio - lo si vuole anche auto-motivato, capace di motivare oltre a se stesso anche gli altri! E i responsabili? Pure loro rientrano nel problema. La consulenza, per accreditare una sua lungimiranza strategica altro non fa che metterli insieme: uno causa dell'altro. "...Attualmente il problema sembra risiedere nella poca motivazione dei responsabili degli agenti che potrebbero essere destinati ad attività per le quali sono più adatti ... ". Vado comunque avanti nella generalizzazione della lettura consapevole dei fuori luogo che si stanno creando: " ... occorre intervenire in modo repentino sulla rete vendite della società che, attualmente, **non valorizza la proposta produttiva della società ...** ". L'indicazione accusatoria è evidente. Che ci possano essere delle valide ragioni per arrivare a sostenere ciò può anche esserci in linea generale, ma che l'imputato sia l'a-



gente di commercio è necessariamente da valutare. Quante volte ce lo siamo sentiti dire: ora, viene anche scritto. Ancora una volta - come in altri casi - ci si trova ad imputare gli oneri alla categoria. Supposto anche che questi risultati di vendita non ci siano e che il problema sia anche riconducibile alla rete vendite e che questi stessi agenti non vadano più bene rispetto alla situazione e alle attese: perché non cacciarli? Perché non modificare rete e zone? Perché non decidere per tempo di cambiarli. Cambiateli! Pagate dunque il dovuto e cercatene altri. Ma sa - poi è questa la risposta - l'operazione costa. Miopia manageriale l'ho più volte chiamata da queste stesse pagine! E allora che facciamo? Continuiamo sul lamento, addossiamo il problema e accreditiamo consulenze per individuare il presunto colpevole e decretare ovvietà di circostanza. Proseguo nella lettura nella speranza di concrete proposte risolutive. " ... l'unica possibilità - eccoci finalmente su questa agognata unica possibilità che la consulenza specialistica offre - è quella di valutare se qualche bravo agente della concorrenza possa essere disposto ad assumersi il compito di riorganizzare e gestire il reparto commerciale, con una connessa analisi dei costi e dei benefici attesi ... ". Non ho parole. Agenti rappresentati di commercio, Responsabili Commerciali e Imprenditori illuminati UNITEVI!

**Eliano B. Cominetti**

## I requisiti per esercitare l'attività di agente di commercio

**L'esercizio dell'attività è subordinata al possesso di requisiti morali e professionali**

**D**al 12/5/2012, con l'entrata in vigore del decreto attuativo del D. Lgs. 59/2010, pubblicato sulla G.U. il 13.01.2012, il ruolo agenti e rappresentanti di commercio è stato definitivamente soppresso.

L'esercizio dell'attività rimane comunque subordinata al possesso dei requisiti morali e professionali, richiesti dalla Legge 204/85 che tra le altre cose stabilisce che l'attività di agente: "è incompatibile con l'attività svolta in qualità di dipendente, ad eccezione del dipendente pubblico in regime di tempo parziale non superiore al 50% delle ore complessive previste dal contratto; è preclusa a coloro che svolgono attività di mediazione o che sono iscritti nell'albo dei mediatori creditizi". Si segnala che, a partire dal 1-2.05.2012, coloro che intendono iniziare l'attività di agenzia e rappresentanza di commercio devono presentare al Registro delle imprese apposita dichiarazione denominata S.C.I.A (Segnalazione certificata di inizio attività) in cui dichiarano di essere in possesso dei requisiti morali e professionali richieste dalla legge.

Le persone fisiche e le società, iscritte nel ruolo agenti ormai soppresso ed esercitanti l'attività di agenzia e rappresentanza, devono aggiornare la loro posizione nel Registro Imprese, pena l'inibizione alla continuazione dell'attività. Le persone fisiche, iscritte nel soppresso ruolo, non esercitanti l'attività di agenzia e rappresentanza, possono invece iscriversi nell'apposita sezione REA.

Ma quali sono i sopra citati "requisiti" necessari per esercitare l'attività di agente di commercio.

Vediamoli. Per l'abilitazione all'esercizio dell'attività di agente e rappresentante di commercio le persone fisiche o legali rappresentanti di so-

cietà devono essere in possesso dei seguenti requisiti: maggiore età; non essere interdetto o inabilitato; non aver riportato condanne per delitti contro la pubblica amministrazione, l'amministrazione della giustizia e la fede pubblica, l'economia, l'industria e il commercio, o per delitto di omicidio volontario, furto o rapina, estorsione, truffa, appropriazione indebita, ricettazione e per ogni altro delitto non colposo, per il quale la legge commina la pena della reclusione non inferiore, nel minimo a due anni, e nel massimo a cinque anni; non essere stato sottoposto a misure di prevenzione ai sensi della normativa per la lotta alla delinquenza mafiosa; non svolgere attività in qualità di dipendente presso persone, associazioni o enti, privati o pubblici; non svolgere attività di mediazione (come già evidenziato poc'anzi). Come si può notare non tutti i reati inibiscono ad un soggetto la possibilità di esercitare l'attività di agente. In particolare il legislatore ha inteso inserire nel novero solo quei reati che abbiano attinenza con l'attività effettivamente svolta da un agente. E' dunque evidente che una condanna per truffa o appropriazione indebita siano considerati talmente gravi (proprio perché attuabili nell'esercizio dell'attività di incasso come avviene per alcuni settori) rispetto ad altri.

I requisiti elencati sopra (salvo quello della "maggiore età") sono definiti "requisiti morali".

Alcuni sorrideranno nel sentir parlare di "morale", ma i più anziani tra Voi forse meno.

A prescindere dalla fredda elencazione dei reati che comportano l'impossibilità o meno di esercitare l'attività di agente di commercio, ci si dovrebbe chiedere perché nell'immaginario collettivo l'agente di commercio sia diventato un soggetto "pronto a tutto



pur di vendere" e magari "senza scrupoli".

Chi conosce la categoria (come il sottoscritto) sa benissimo che il mondo agenti è formato in stragrande maggioranza da professionisti seri, che ogni giorno con sudore e fatica (e spesso poche gratificazioni) svolgono con estrema serietà ed al meglio il proprio incarico. Tuttavia (come in tutte le categorie professionali peraltro) il mondo agenti è stato a volte "rovinato" da un manipolo di spregiudicati che, non rispettando le regole, ha creato danno irreparabile a tutti gli altri.

Solo il rigoroso rispetto delle regole può favorire l'emarginazione di chi non è degno di essere qualificato "agente".

**Avv. Andrea Mortara**  
**Centro Giuridico Nazionale Usarci**



fisco

# Modello F24

## dal 1° ottobre in vigore nuove regole

A partire dal prossimo 01.10.2014 entrano in vigore le modifiche apportate, alle disposizioni in materia di presentazione del modello F24 (**modello obbligatoriamente telematico, dal 1° gennaio 2007, per i soggetti IVA**).

Nel dettaglio, vengono introdotte alcune innovazioni che riducono notevolmente le ipotesi di presentazione del modello F24 cartaceo:

**tutti i contribuenti** dovranno presentare il modello F24 con modalità telematiche, in quanto la presentazione in forma cartacea viene circoscritta, **per i non titolari di partita Iva**, alle ipotesi di importi fino a 1.000 euro (senza compensazioni).

Anche nelle ipotesi di compensazione, i contribuenti (titolari e non di partita Iva) saranno tenuti, a far data dal 01.10.2014, a presentare il modello F24 con modalità telematiche (Entratel-fisconline-home banking) in cui il **saldo finale sia positivo**.

In particolare, per tutti i modelli f24 in cui il **saldo finale è a zero** si, potranno usare solo le modalità telematiche messe a disposizione dall'Agenzia (Entratel o Fisconline), ovvero avvalersi del servizio messo a disposizione del proprio commercialista, non si potrà utilizzare l'home banking.

Le nuove regole, che, come già detto, entreranno in vigore a partire dal prossimo 01.10.2014, si aggiungono alle altre vigenti in tema di compensazioni.



## Guida in stato di ebbrezza e messa alla prova

**La messa alla prova è la prestazione di lavoro di pubblica utilità, ovvero una prestazione di volontariato gratuito a favore della collettività**



Si segnala ai lettori una recente novità normativa introdotta in materia penale che comporta immediati riflessi anche sulla fattispecie di reato di cui all'art. 186 cds (guida sotto l'influenza dell'alcool).

Ci riferiamo alla legge entrata in vigore il 17/5/14 che ha introdotto l'istituto della "messa alla prova" nel sistema penale italiano.

La messa alla prova, già prevista e applicata da tempo nel sistema penale italiano minorile, e' stata inserita nel codice penale con l'art. 168 bis (sospensione del procedimento con messa alla prova dell'imputato).

La messa alla prova consiste in una sospensione del procedimento penale per reati puniti con la sola pena edittale pecuniaria o con la pena edittale detentiva non superiore nel massimo a 4 anni, sola, congiunta o alternativa alla pena pecuniaria oltre ad una serie tipizzata di reati indicati all'art. 550 del codice di procedura penale.

In questi procedimenti, su richiesta dell'imputato, può essere sospeso il procedimento penale per consentire l'espletamento della messa alla prova.

La legge specifica che la messa alla prova comporta la prestazione di condotte volte all'eliminazione delle conseguenze dannose o pericolose derivanti dal reato, nonché, ove possibile, il risarcimento del danno dallo stesso cagionato.

Inoltre per scelta normativa la concessione della messa alla prova è subordinata alla prestazione di lavoro di pubblica utilità, ovvero una prestazione di volontariato gratuito a favore della collettività.

L'espletamento positivo della messa alla prova comporta l'estinzione del reato.

La legge 67/14, a proposito della

messa alla prova, ha riprodotto letteralmente il testo di cui all'art. 54 della legge sul Giudice di Pace in materia penale relativo al lavoro di pubblica utilità che, come abbiamo già detto nelle precedenti pubblicazioni, è stato recepito dalla legge 29/7/10 in materia di codice della strada, laddove consente la possibilità di estinguere il reato di cui all'art. 186 cds (guida sotto l'influenza dell'alcool) attraverso l'espletamento di un periodo di pubblica utilità (ovvero volontariato gratuito) per la durata indicata dall'autorità giudiziaria.

Avevamo segnalato ai lettori che il lavoro di pubblica utilità in relazione all'art. 186 cds non è di fatto consentito nei casi in cui vi sia anche il sinistro stradale.

L'introduzione della messa alla prova nel sistema penale italiano ordinario comporta tuttavia un'immediata conseguenza anche nei casi di incidente stradale connesso alla guida sotto l'influenza dell'alcool.

La legge 67/14 non vieta infatti la prestazione del lavoro di pubblica utilità nei casi di incidenti stradali provocati in conseguenza della condotta di guida sotto l'influenza dell'alcool.

Nel silenzio adottato dal legislatore sul punto specifico si ritiene pertanto, secondo le prime interpretazioni, che la "messa alla prova" possa essere richiesta e concessa anche nei casi di cui all'art. 186 cds con l'aggravante del sinistro stradale venendo meno pertanto l'ostatività fino ad oggi prevista dal codice della strada, ostatività peraltro non ancora espressamente abrogata dal legislatore.

Attenzione però!

L'esito positivo della messa alla prova comporta l'estinzione del reato, ma non pregiudica l'applicazione

delle sanzioni amministrative accessorie, ove previste dalla legge.

Pertanto in materia di guida sotto l'influenza dell'alcool l'eventuale estinzione del reato mediante la messa alla prova non farà venire meno le sanzioni accessorie in punto patente, ovvero, a seconda della gravità dell'illecito penale, la sospensione della patente di guida o, in caso di incidente con tasso alcolemico superiore ad 1,50 g/l, la revoca della patente di guida.

Si segnala inoltre che la messa alla prova dell'imputato non può essere concessa più di una volta e pertanto si impone un'attenta valutazione a seconda del caso specifico prima di operare tale scelta processuale.

Circa la durata della messa alla prova la legge 67/14 indica soltanto che il procedimento penale non può essere sospeso per un periodo superiore a due anni quando si procede per i reati per i quali e' prevista una pena detentiva sola o congiunta o alternativa alla pena pecuniaria e superiore ad un anno quando si procede per reati per i quali e' prevista la sola pena pecuniaria.

Pertanto viene lasciata al giudice un'ampia discrezionalità relativamente alla durata della messa alla prova.

Vi terremo aggiornati nelle prossime edizioni sugli sviluppi concreti di questo nuovissimo istituto applicabile quindi per il momento anche in materia di codice della strada.

**avv. Paolo Lavagnino**  
[paolo.lavagnino@libero.it](mailto:paolo.lavagnino@libero.it)



**Servizio di  
contabilità  
fiscale**

**Tariffe  
agevolate agli  
associati Usarci-  
Sparci**

**Dichiarazioni  
IVA**

**Dichiarazione  
dei redditi**

**Analisi del conto  
economico e del  
budget di  
agenzia**

**Guida sulle  
scelte gestionali  
dell'agenzia**

**Controllo di  
gestione**

**Calcolo IRAP e  
INPS**

**Consulenze on  
line su  
problematiche  
fiscali e  
amministrative**

16121 Genova  
Piazza Brignole, 3/7  
tel. 010 5954838  
Fax 010 5848095

# **Caaf Usarci**

**L'unico centro  
autorizzato di assistenza  
fiscale specializzato per  
agenti di commercio.**

Rivolgiti con fiducia a chi, da anni, è specializzato nella materia fiscale per l'agente di commercio e conosce nei minimi dettagli la legislazione inerente la gestione dell'Agenzia.

Ti aspettiamo per un confronto e per un colloquio, senza impegno, sulla migliore forma di gestione fiscale della tua Agenzia

A presto

**Caaf-Usarci-Genova**  
[consulentefiscale@usarci-sparci.it](mailto:consulentefiscale@usarci-sparci.it)

**“nessuno è così capace, forte e fortunato da poter deliberatamente rinunciare ai vantaggi che solo l'azione collettiva consente”**