

Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio

Notiziario del Sindacato Usarci -



Lunedì 16
Novembre In
occasione
del 70° dalla
fondazione di
Usarci-
Sparci a
Palazzo Tursi
in via Gari-
baldi a Geno-
va si è tenuto

un incontro per ricordare la lunga storia della nostra associazione. Erano presenti agenti di commercio associati Usarci, Autorità del Comune di Genova rappresentati della Camera di Commercio di Genova e di Associazioni di categoria

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
Mauro Spagnoli
Maurizio Garbero

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:

P.zza Brignole 3/7 V° piano
16122 Genova

Orario segreteria:

apertura al pubblico dal martedì al sabato delle 8,30 alle 12,00 (lunedì chiuso tutto il giorno)

Può essere fissato appuntamento telefonando al 010 5954838

Fax. 010-5848095

e-mail: segreteria@usarciliguria.it

sito: www.usarciliguria.it

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

SOMMARIO

- Pag. 4 I 70 anni di Sparci
- Pag. 5 Breve storia del sistema previdenziale
- Pag. 6 Una categoria da svecchiare?
- Pag. 8 Il conto economico
- Pag. 9 I lati positivi che non ci sono più
- Pag. 10 Dal 25 aprile 1945 ai primi anni '50
- Pag. 12 Area Manager
- Pag. 13 Ottenere dalla mandante l'esibizione dei libri contabili



**Se smetti di imparare
Cominci ad invecchiare**



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.

NELLA QUOTA ASSOCIATIVA SONO COMPRESI I SERVIZI DI:

Consulenza normativa

Informazioni generali, consulenza per Inizio attività. Consulenza su AEC di Categoria e codice civile.

Conciliazione in Sede sindacale interpretazione e verifica mandati.

Consulenza legale e fiscale

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

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; e per nascita; assegni per pensionati ospiti in case di riposo; Soggiorni in località termali o climatiche;

Consulenza informatica.

Assistenza previdenziale INPS calcolo pensione, compilazione e presentazione delle domande di pensione; invalidità; superstiti.

Consulenza assicurativa

Informazioni con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di

interesse comune. Pubblicazione bimestrale del notiziario "Sparci Notizie".

Corsi di formazione alcuni corsi sono erogati gratuitamente.

SERVIZI EROGATI, A PREZZI CONCORDATI, NON COMPRESI NELLA QUOTA ASSOCIATIVA:

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

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

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

Assistenza tecnica informatica (anche a domicilio), formazione personalizzata, risoluzione problemi.

Insinuazione in fallimenti e concordati

E' GIA' POSSIBILE PAGARE LA QUOTA ASSOCIATIVA 2016

Per chi non lo avesse ancora fatto, può provvedere al saldo della quota 2015

Ricordiamo gli importi delle quote:

€ 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 2016 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 delle varie 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.

I 70 anni di Sparci

Una tappa molto importante nella vita della nostra associazione

Lunedì 16 Novembre In occasione del 70° dalla fondazione di Usarci-Sparci, a Palazzo Tursi in via Garibaldi a Genova, si è tenuto un incontro per ricordare la lunga storia della nostra associazione. Erano presenti agenti di commercio associati Usarci, Autorità del Comune di Genova rappresentati della Camera di Commercio di Genova e di Associazioni di categoria.

L'ordine del giorno era folto di argomenti, e nella prima parte prevedeva il saluto e il benvenuto ai presenti del Presidente Usarci-Sparci Davide Caropreso.

Il Dott. Stefano Balleari, vice presidente del Consiglio comunale di

il nostro commercialista dott. Rodolfo Gillana su alcuni aspetti della nuova legge di stabilità, poi ha presentato e intervistato il team dell'ufficio legale: l'avv. Andrea Mortara, l'avv. Federico Repetti, l'avv. Lara Steccone e la dott.ssa Ilaria Angiletta.

Era presente una equipe di Primo Canale che ha ripreso i vari interventi ed li ha poi trasmessi nel telegiornale delle 19,00.

Il vice presidente vicario nazionale Mario Nicolai ha affrontato un lungo viaggio da Belluno a Genova, per salutare gli intervenuti ma soprattutto, per consegnare di persona allo staff di Usarci-Sparci di Genova



considerazione di come si viveva negli anni subito dopo la guerra e di come è cambiato il modo di vivere di lavorare e di comunicare, ai nostri giorni. La presentazione si è chiusa con le proiezioni di slide che lasciano prevedere i grossi cambiamenti che si verificheranno ancora e che la categoria degli agenti di commercio dovrà affrontare con professionalità, che si acquisirà solo con la formazione, indispensabile per adeguarsi ai tempi. Senza formazione non si avrà, professionalmente, futuro.

Il nostro Webmaster Marco Parodi ha fatto una breve presentazione del nostro sito www.usarciliguria.it, strumento fondamentale per essere aggiornati ed informati.

E' seguito l'intervento della Dott.ssa Silvia Alemani, funzionario di Certiquality, che ha dato alcune informazioni sull'importanza di seguire i corsi per ottenere la certificazione di qualità delle agenzie commerciali, strumento che, nel prossimo futuro, assumerà sempre più valore per ottenere nuovi mandati di agenzia.

La proiezione del 4° filmato di Primocanale sul futuro e i cambiamenti ha concluso i lavori non prima di aver ascoltato alcune simpatiche performance di Eliano Cominetti sempre proiettate a far comprendere che è rilevante non essere abitudinari, ma evolversi per affrontare i cambiamenti.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it



Genova, come "padrone di casa" ha salutato gli intervenuti.

La presenza del presidente Nazionale Usarci Umberto Mirizzi è stata l'occasione per ascoltarlo sull'attuale importante novità che riguarda l'elezione dei delegati che dovranno poi eleggere il nuovo direttivo della Fondazione Enasarco..

Eliano Cominetti, nostro consulente marketing e vendite, ha condotto lo svolgimento dell'avvenimento ed ha aperto il lavoro proiettando i primi tre video già realizzati da Primocanale. In coda alla proiezione, Eliano Cominetti ha intervistato, prima

un libro, da lui scritto, sui 50 anni di storia di Usarci Belluno.

A testimonianza del passato "come eravamo", due "vecchi" agenti di commercio, Italo Corti ed Efsio Baggini hanno raccontato alcuni episodi relativi all'attività e alla mobilità dei tempi passati.

Da Ieri ad Oggi è stato il tema della proiezione di slide che il presidente Davide Caropreso ha commentato a partire dalla fondazione dell'associazione nel 1945 all'elenco dei fondatori e dei presidenti che si sono succeduti in tutti questi anni. Alla

Breve storia del sistema previdenziale

Fino ai primi anni del novecento, non esisteva una previdenza per la vecchiaia



Si parla di pensione con calcolo retributivo, contributivo, di anzianità, ma pochi conoscono la storia del moderno sistema pensionistico. Mi sono dovuto documentare per contribuire alla stesura di un manuale ad uso degli agenti di commercio e mi ha appassionato la storia dei sistemi previdenziali e desidero trasmettere ai lettori della nostra pubblicazione, queste interessanti notizie. Nel 1889 Otto von Bismarck introduce in Germania il primo sistema pensionistico generale e obbligatorio di tipo moderno. La Francia segue di qualche anno. Nel Regno Unito nel 1909 viene concessa a tutti i settantenni una pensione di 5 scellini a settimana, elevata a 7 scellini e 6 pence per le coppie sposate. Negli Stati Uniti, ancora oggi il governo federale e i governi statuali assicurano solo le pensioni dei dipendenti pubblici, per gli altri lavoratori dipende dai datori di lavoro e dalle assicurazioni private, e una legge del 1974 si limita a prescrivere i requisiti minimi. Fino ai primi anni del novecento, non esisteva una previdenza per la vecchiaia, perché gran parte delle persone moriva prima di raggiungere l'età matura. In Italia, con la spaventosa mortalità infantile, l'età media di morte resta e attorno ai sei anni e mezzo. Solo negli anni 20 si arriva a 43 anni. Statisticamente, è solo dopo il 1951 che la maggioranza degli italiani arriva a vivere abbastanza da aver bisogno della pensione. Nel 1950 l'aspettativa di vita, dopo raggiunta la pensione, era di un solo anno e mezzo. Secondo dato: prima che si inaugurasse l'era della pensione generalizzata, la gran parte dell'umanità, anche nell'Europa dopo la rivoluzione industriale, era contadina. In Italia gli addetti all'agricoltura nel 1921 erano circa il 57% della popolazione. Caratteristica delle famiglie contadine era quella di generare molti figli. Ciò permetteva di avere più manodopera da inserire nel sistema economico familiare e

inoltre, all'interno di un ciclo sociale e biologico "naturale", che ci fosse poi chi potesse prendersi cura dei genitori anziani. Le classi agiate, i cosiddetti possidenti, non avevano bisogno di pensione, vivendo di rendite, era invece il ceto medio imprenditoriale, in particolare commercianti o artigiani agiati, che investiva parte dei guadagni per costituirsi rendite per la vecchiaia. Un modo classico era quello di acquistare case che avrebbero poi dovuto mantenere il proprietario attraverso l'affitto. Dunque, anche nei secoli passati, il problema di garantirsi economicamente la vecchiaia era più urgente, e meno facilmente risolvibile, per le classi medio-basse urbane, o comunque inserite nel sistema industriale. Dal medioevo fino al '700 gli artigiani meno facoltosi erano inquadrati nelle corporazioni, che tra l'altro provvedevano anche ad autogestire la previdenza per i propri soci. Il sottoproletariato urbano, non aveva nessuna previdenza ed era abituato a vivere di espedienti, se arrivava alla vecchiaia aveva, in genere, come unica risorsa, le opere di beneficenza della chiesa, dalle mense per i poveri agli ospizi di vecchiaia. Senza copertura rischiavano di trovarsi soprattutto i dipendenti pubblici: e in quel caso doversi affidare alla carità avrebbe rappresentato una perdita di status, non solo per loro, ma anche per le amministrazioni che avevano servito. Proprio per loro, furono inventate le pensioni. In Italia, dopo la legge che, nel 1862 regolò sia l'attività assistenziale della chiesa, sia la previdenza autogestita dai sindacati operai nelle Società di mutuo soccorso, nel 1881 fu istituita una Cassa delle pensioni civili e militari a carico dello stato, e un Monte pensioni per gli insegnanti elementari. Sostanzialmente, è dall'estensione agli operai di questo modello per i dipendenti pubblici che nasce il sistema pensionistico moderno.

Oggi, con il sistema previdenziale obbligatorio, lo Stato italiano tutela l'individuo e la famiglia contro i rischi e i bisogni derivanti dalla perdita di un lavoro, quando ciò è causato dalla vecchiaia, dall'invalidità o dalla morte del lavoratore.

Il sistema previdenziale obbligatorio consiste nel prelevare contributi previdenziali alle persone quando sono in attività, per ridistribuirle successivamente alle stesse persone, sotto forma di pensione, nella vecchiaia, o in caso di invalidità, o ai familiari superstiti in caso di morte del lavoratore.

Il sistema pensionistico per come è strutturato, può essere assimilato ad una assicurazione.

L'assicurazione, è un modo di tutelare la persona contro i danni derivanti da eventi sfavorevoli che il singolo non sarebbe in grado di fronteggiare. La tutela previdenziale avviene quindi mediante la riscossione di contributi da ciascun lavoratore, per utilizzarli, con l'erogazione della pensione, nel momento in cui si verificheranno determinate condizioni.

Come tutte le forme assicurative, anche per quella pensionistica sono individuate le condizioni contro cui si protegge:

- il rischio di perdere la capacità lavorativa a causa di invalidità per infortunio o malattia (invalidità – inabilità);
 - il rischio di vivere a lungo (vecchiaia - anzianità).
 - il rischio della morte prematura del lavoratore (per i familiari superstiti);
- Con il pagamento obbligatorio dei "contributi previdenziali", i lavoratori si garantiscono la "copertura" contro il verificarsi delle condizioni sopra indicate.



L'attuale sistema pensionistico italiano prevede forme o modalità differenti di assicurazione e contribuzione in relazione alle diverse attività lavorative che vengono svolte. La previdenza obbligatoria è gestita da vari Istituti/Enti previdenziali. Fra questi, l'INPS – Istituto Nazionale della Previdenza Sociale – è di gran lunga il più importante di tutti, in quanto gestisce la previdenza di tutti i lavoratori dipendenti che lavorano per imprese e/o società aventi natura privata e per aziende/settori di natura privata, ma con caratteristiche "speciali" (elettrici, telefonici, ferroviari, marittimi, trasporto aereo, braccianti agricoli, clero, ecc.); dei lavoratori "parasubordinati" (contratti di lavoro a progetto, contratti di collaborazione, associati in partecipazione, amministratori, professioni non classificabili); e lavoratori autonomi e imprenditori suddivise in tre diverse categorie: Imprese Agricole (coltivatori diretti - mezzadri); Imprese Artigiane; esercenti attività commerciali (e in questa categoria sono

compresi Agenti e Rappresentanti di commercio). Vi sono altre numerose casse di previdenza autonome, per i Liberi Professionisti iscritti negli specifici Albi di categoria. (medici, avvocati ecc.) La categoria degli agenti e rappresentanti di commercio, ha una particolarità unica che è quella di avere l'obbligo di iscrizione, assicurazione e contribuzione contemporanea a due enti di previdenza, la I.N.P.S. e la Fondazione ENASARCO (ente previdenziale esclusivo degli Agenti e Rappresentanti di commercio). Questa peculiarità permette agli agenti di commercio di ottenere, al raggiungimento dell'età della pensione, non un solo trattamento ma due, con indubbi vantaggi economici. L'iscrizione dei lavoratori nell'assicurazione previdenziale obbligatoria degli Istituti / Enti previdenziali segue regole differenti in base alla natura lavorativa dell'attività svolta. Anche l'importo dei contributi previdenziali dovuti e la responsabilità del pagamento degli stessi seguono regole differenti in base alla natura lavora-

tiva dell'attività svolta. In tutti i casi sono previsti degli importi minimi e massimi, in misure e in percentuali prestabilite, e diverse in relazione alla categoria lavorativa di appartenenza.

Anche i pensionati che proseguono il precedente lavoro – o ne iniziano uno nuovo – dopo l'erogazione della pensione, sono ugualmente obbligati all'assicurazione e contribuzione in base alle regole generali.

Il diritto alla pensione si consegue in base a condizioni e requisiti specifici previsti per legge, e diversi, con riferimento alla tipologia di pensione che viene richiesta dal lavoratore.

In tutti i casi, comunque, per qualunque tipologia di pensione, è previsto che il lavoratore abbia un periodo minimo di assicurazione e contribuzione.

Davide Caropreso

Organizzazione

Una categoria da svecchiare?

Tra le mandanti sembra una moda cercare di svecchiare la rete di vendita

Sono troppo vecchi (45 – 50 anni) svecchiamo! Potiamo i rami secchi e diamo spazio ai giovani. Saranno i giovani a salvare la situazione. Questo è quanto si sente affermare, ormai a tutti i livelli. Anche i politici parlano di una legge anti-vecchi in parlamento e si dovrà vedere chi sarà il più svelto a proporre la legge che limita l'età dei politici. I manager a 50 anni sono da sostituire perché non possono dare di più. Per gli agenti di commercio le cose non vanno meglio. E' diffusa la pratica di disfarsi degli agenti più anziani sostituendoli con i giovani. Questa tendenza dimostra come le aziende seguono i luoghi comuni senza valutare le conseguenze di certe decisioni. In certe fasce di età l'espe-

rienza professionale è l'unico valore che garantisce determinati risultati. I patrimoni di conoscenze e di pratica rischiano di essere sperperati. Negli agenti esperti si sbaglia a vedere solo un costo, privandosene la mandante rischia di distruggere un capitale. Il moltiplicarsi di aziende che hanno come obiettivo la riduzione dei costi tagliando le agenzie, è un segno molto negativo. Ad alte provvigioni corrispondono, di solito, grosse competenze e buone organizzazioni locali. Se una agenzia è cresciuta in termini di fatturato e di provvigioni è perché ha maturato conoscenze e professionalità tali da essere, sul territorio, un riferimento per la clientela.



Queste operazioni di sostituzione delle "vecchie agenzie" con le nuove, che si stanno moltiplicando sul mercato, non portano, di solito nessun vantaggio alle aziende che le mettono in atto. Se le mandanti desiderano offrire alla clientela sempre un buon servizio, devono formare, affiancare, addestrare le nuove agenzie con conseguenti costi in tempi e denaro. Non si riesce a capire il perché quando un'agenzia ha un certo numero di anni di rapporto con la mandante incomincia ad essere considerata vecchia, indipendentemente dall'età anagrafica dell'agente o degli agenti che ne fanno parte.



Le aziende pensano, sempre che un'azienda abbia pensieri, che arrivati ad un certo punto da questa o queste agenzie, con molta anzianità di servizio, non possano avere di più. Ci sono agenti brillanti e vitali anche avanti con gli anni anagrafici e di militanza, mentre ci sono agenti giovani di età, ma senza stimoli e curiosità, che ben poco possono dare alle aziende. La

caratteristica fondamentale che deve avere un agente di commercio è senza dubbio la curiosità. La curiosità universale, la curiosità di tutto. Sono molti gli agenti che hanno questa caratteristica e questa continua ricerca di conoscenza mantiene svegli e attivi, mentre si incontrano giovani agenti di commercio appannati, senza stimoli e senza curiosità. Per le mandanti non

deve essere predominante l'età, ma la professionalità. Avere un agente giovane che sembra uno zombi è meglio che essere rappresentati da un agente avanti con gli anni, con vivacità, interessato a migliorarsi e con una capacità nei rapporti con la clientela frutto di anni di esperienza?

Sportello



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



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 conto economico

Strumento importante nella gestione dell'agenzia

Da queste pagine già abbiamo parlato di conto economico, ma ripetere certi concetti diventa importante quando, in tempi non facili, i costi lievitano e i ricavi latitano. Non avere sotto controllo i "conti" della propria agenzia può essere pericoloso. Con un conto economico equilibrato e sotto controllo, la vita dell'agenzia e di qualsiasi attività, permette, se è il caso, di fare investimenti e intraprendere iniziative per migliorare ancora l'attività e i bilanci.

Il conto economico è sinonimo del conto profitti e perdite e componente del bilancio d'esercizio di un'impresa.

E' un prospetto che contiene tutti i costi e tutti i ricavi.

Il saldo dei due totali dà come risultato, se i ricavi sono superiori ai costi: l'utile d'esercizio, se i costi sono superiori ai ricavi: la perdita di esercizio.

Il prospetto "conto economico generale" è uno strumento di grande importanza nella gestione, esso permette, con un'unica panoramica di monitorare in toto l'andamento sia economico, che operativo dell'agenzia.

Può essere usato come riferimento e come controllo dell'andamento generale e come base di un eventuale

riplanificazione nel caso in cui i risultati non siano in linea con i piani.

E' necessario predisporre un prospetto con sei colonne, i costi sul lato sinistro e i ricavi sul lato destro, con l'aggiunta degli ordini che sono la fonte delle provvigioni.

nella prima sono indicati i mesi;

la seconda conterrà gli ordini;

la terza le spese

la quarta le provvigioni

la quinta l'utile d'esercizio

la sesta la percentuale degli ordini, per ogni mese, sul totale dell'anno.

La prima colonna è suddivisa in 13 righe e fa riferimento ai dodici mesi dell'anno, più la riga dei totali.

La seconda colonna "ordini", è suddivisa in tre settori e si riferisce a:

ordini dell'anno precedente,

ordini dell'anno in corso

budget del corrente anno.

La terza colonna "spese", è suddivisa in tre settori e si riferisce a:

budget spese anno in corso,

spese sostenute nell'anno in corso,

differenza percentuale tra budget e spese effettivamente sostenute.

La quarta colonna "provvigioni" è suddivisa in due settori e si riferisce



alle:

provvigioni di competenza dell'anno in corso riferite a ogni mese e a ogni trimestre, alla media provvigionale mensile riferita all'importo provvigionale di competenza.

La quinta colonna "utile d'esercizio" e la differenza tra le provvigioni di competenza e le spese sostenute mensilmente. La somma totale delle righe dà come risultato l'utile o la perdita d'esercizio.

La sesta colonna percentuale degli ordini, per ogni mese, sul totale dell'anno:

indica l'andamento mensile dell'ordinato rispetto al totale dell'anno.

Chi volesse chiarimenti e il file di excel per impostare il conto economico della propria agenzia non ha che da chiedere in segreteria e se lo si desidera verrà assistito dal sottoscritto nella realizzazione di questo documento.

Mentre il nostro Sindacato lunedì 16 Novembre celebrava i suoi primi 70 anni di storia, avevamo aperta nel cuore la ferita per i tragici fatti di venerdì 13 a Parigi. Per tutta una serie di circostanze, in quella occasione, non siamo riusciti a comporre un minuto di silenzio in memoria e in onore di quelle vittime.

Ognuno di noi lo faccia ora, in piena libertà di coscienza, in nome di quella libertà e democrazia conquistata dai nostri nonni e dai nostri padri che hanno lottato e si sono sacrificati per quei valori imprescindibili, che non permetteremo ad alcuno di portarceli via.

M. S.

I lati positivi che non ci sono più

Fare l'agente di commercio comportava qualche vantaggio

Gli agenti di commercio hanno orari di lavoro massacranti, è difficile uscire da casa dopo le sette del mattino e rientrare prima delle venti ed oltre; gli agenti di commercio sono costretti a ritmi di guida massacranti. Non è raro fare 700-800 Km in un giorno. Lavorare il sabato, e qualche volta anche la domenica, è normale. Oltre alla tensione per l'impegno di tempo dedicato al lavoro, esiste lo stress da rapporti: lo stress nel rapporto con i clienti, ma soprattutto lo stress nel rapporto con le mandanti. E' difficile che tra agente di commercio e mandante i rapporti siano sereni. E' più facile che vi siano diatribe, che collaborazione.

Ma un tempo, per la verità, gli agenti di commercio avevano qualche vantaggio.

In passato, era molto in uso portare tutta la rete di vendita in viaggi di svago-lavoro. Erano programmati viaggi in mete lontane e in alloggiamenti che difficilmente ognuno di noi si sarebbe potuto permettere. Sono stato, nell'arco della mia vita lavorativa, due volte a Londra, a Oxford e nella regione del Cotswold. Sono stato tre volte a Parigi ed ho cenato al Crazy Horse in mezzo alle ballerine. Sono stato in Portogallo, Danimarca, Spagna, Austria, Svizzera, e ho girato in lungo e in largo la Germania. Le mete italiane sono state numerosissime e sempre alloggiato in maniera superba; da Venezia a Torino da Madonna di Campiglio a Courmayeur, da Firenze a Verona, da Bolzano a Perugia, da Roma a Milano.

Ricordo soggiorni in prestigiosi Relais e Chateaux, cene al Savini di

Milano e pranzi in locande nel delta del Po. Serate con gli amici-colleghi attorno ad un pianoforte cantando a squarciagola "Quelli della notte". Ricordo di un palcoscenico nei pressi di Francoforte sul quale sono stato

alberi riflessi nell'acqua. Una cena in una baita di legno nascosta nel bosco, con le cameriere svedesi, bionde e belle, che ci guardavano con molta curiosità per la nostra allegria e per i nostri cori di montagna.



Queste sono state le occasioni che mi hanno permesso di consolidare amicizie con colleghi di tutte le regioni italiane e che dopo tanti anni sono sempre vive e non fanno mancare le occasioni per organizzare incontri e pranzi, che sono opportunità per scambiarsi pareri e opinioni.

Purtroppo queste, che erano le parentesi piacevoli del nostro lavoro, con il tempo si stanno perdendo, anche perché le aziende non hanno più lo stimolo ad avere reti

di vendita coese con un forte spirito di corpo e perché con i ridotti margini di contribuzione, certe spese sono faticose da sostenere.

E' un peccato, non tanto per i mancati viaggi, ma per le mancate occasioni di incontro con i colleghi che arricchivano tutti, delle varie esperienze.

trascinato, con altri due colleghi italiani a cantare, per gli amici tedeschi, "O sole mio". Ricordo di un bellissimo viaggio in battello sul Guadalquivir con vecchi amici in occasione della visita all'esposizione universale di Siviglia 1992. Ciò che forse ricordo con più piacere è un viaggio che ho fatto, molti anni fa, in Svezia con colleghi con i quali dividevamo la mandante da moltissimi anni. Eravamo un gruppo molto affiatato ed abbiamo trascorso otto giorni di svago e lavoro. Abbiamo visitato una fiera specializzata, due aziende fabbricanti prodotti da noi venduti, e abbiamo visto luoghi, accompagnati da svedesi, che da turisti non avremmo mai frequentato. Ricordo con infinito piacere una lunga navigazione, con un battello a vapore, su di un lago che ricordava "il posto delle fragole", contornato da boschi fittissimi con i toni dei verdi degli

Dal 25 aprile 1945 ai primi anni '50

In occasione del 70° dalla fondazione del sindacato Sparci, divenuto nel 1956 Usarci-Sparci, si è pensato di raccontare, in varie puntate, un po' della storia italiana, da 1945 ad oggi anche con l'ottica dell'agente di commercio. Questo è il primo capitolo, ne seguiranno altri fino a completare il periodo. Si prenderanno in esame, soprattutto, i cambiamenti che si sono verificati nel mondo del lavoro e del vivere civile.

Il 25 Aprile finalmente in Italia scoppia la pace. Si combatteva ancora nel resto del mondo, perché il Giappone non si era ancora arreso, ci vorranno le prime due bombe atomiche della storia nell'Agosto del 1945 per piegare la volontà di resistere del Giappone. In Italia, paese in cui la guerra appena conclusa aveva lasciato solo rovine, le forze politiche nate durante gli anni della Resistenza, seppero abbastanza mettere da parte i desideri di rivalsa e si impegnarono fin dai primi giorni per costruire un nuovo stato basato su regole democratiche.

Le condizioni economiche erano drammatiche: la produzione agricola era meno della metà rispetto al periodo anteguerra e le industrie avevano quasi azzerato i loro fatturati. A questo si deve aggiungere l'assoluta mancanza di generi di prima necessità che impose un pesante razionamento delle risorse disponibili. I problemi di breve periodo erano quelli della ricostruzione fisica e la preoccupante coesistenza di inflazione e disoccupazione, a cui si aggiungeva una notevole scarsità di materie prime, aggravata dalla scarsità di mezzi di pagamento delle importazioni.

In questo clima di incertezza, ma finalmente senza più l'incubo della guerra e della dittatura, a Genova nel Dicembre del 1945 un gruppo di agenti di commercio e rappresentanti

costituì l' "Associazione tra gli Agenti e Rappresentanti di Commercio di case nazionali della Provincia di Genova", nata per affiancare, sostenere e dare voce ad una categoria che fino ad allora aveva avuto pochi punti di riferimento.

Bisogna dire che Genova, a differenza delle altre città del nord Italia era in una condizione favorevole. Il porto con i suoi traffici, in arrivo soprattutto dagli Stati Uniti e dall'America del Sud, garantiva l'arrivo di beni di prima necessità che abbondavano e non era difficile procurarsi materiali



e o strumenti atti ai lavori di sgombero delle macerie e della ricostruzione. Mentre Torino, solo per fare un esempio, con la Fiat bombardata e senza impianti produttivi era una città fantasma, Genova, solo dopo poche settimane dalla fine della guerra era un cantiere aperto, le strade erano percorse da decine di camion, tutti residuati bellici, che trasportavano alle varie discariche le macerie di cui la città era ingombra. Ma non solo, le attività portuali erano riprese velocemente e quindi l'economia della città si era messa in moto con rapidità.

Nel 1946 gli Italiani, e per la prima volta le donne, vennero chiamati al voto per scegliere tra monarchia e repubblica, ed eleggere l'Assemblea Costituente. Il 2 Giugno gli Italiani scelsero la forma repubblicana, condannando quella monarchia che ave-

va favorito l'avvento del fascismo e l'ingresso in guerra.

E il 13 Giugno del 1946 Umberto II di Savoia si imbarca volontariamente su un aereo che lo porterà in esilio a Cascais in Portogallo, prima ancora che fossero ufficialmente promulgati i risultati sfavorevoli alla monarchia, sciogliendo funzionari e militari dal giuramento di fedeltà alla monarchia, per evitare nuovi lutti alla Nazione.

Nel Gennaio del 1947 il Presidente del Consiglio Giuseppe De Gasperi si reca in visita negli Stati Uniti dove ottiene un prestito di 100 milioni di dollari e un risarcimento dal governo americano di 50 milioni per i danni subiti durante la guerra e per l'aiuto prestato alle forze armate americane dopo l'8 Settembre 1943. Questo permise all'Italia, già a fine 1947 di riprendere in parte la produzione nazionale sia industriale che agricola.

L'Assemblea Costituente eletta nel Giugno 1946 approva la Costituzione della Repubblica il 22 Dicembre 1947 firmata dal Capo dello Stato Enrico De Nicola, ed entra in vigore il 1 Gennaio 1948 e fu il frutto di un ben dosato compromesso tra le maggiori forze politiche.

Ad Aprile 1948 si svolgono le prime elezioni per eleggere il primo Parlamento repubblicano: votano in 26 milioni, e la Democrazia Cristiana ottiene il 48% dei voti mentre il Fronte PCI-PSI ottiene solo il 31%. E l'8 Maggio si inaugura il primo Parlamento della Repubblica Italiana e pochi giorni dopo Luigi Einaudi è eletto Presidente della Repubblica.

Il dramma, di Arthur Miller "Morte di un commesso viaggiatore", titolo in inglese "Death of a salesman" viene rappresentato, a New York., per la prima volta, il 10 febbraio 1949 che ottenne il premio Pulitzer per la drammaturgia.

All'inizio del 1949 dopo un acceso dibattito nel paese e nel Parlamento, il Senato approva l'adesione al Patto Atlantico, firmato poi a Washington nell'Aprile dello stesso anno da 12 nazioni e per darne attuazione gli Stati membri diedero vita a un'organizzazione designata con la sigla NATO (North Atlantic Treaty Organization) e tale adesione segnò una profonda lacerazione tra le due anime, quella cattolica filo-americana e quella social-comunista, filo-sovietica, che avevano fatto nascere la Repubblica e dato all'Italia una nuova Costituzione. Negli anni che seguirono gli scontri si fecero sempre più aspri e la separazione sempre più netta. Ma un lutto gravissimo colpisce l'Italia nel Maggio del 1949: sulla collina di Superga, a pochi chilometri dall'aeroporto di Torino, si schianta l'aereo che trasporta la squadra di calcio del Torino. Tutti i giocatori che avevano dominato gli ultimi campionati, muoiono nella tragedia. Ma un altro fatto sportivo alleggerisce il peso di quel dolore, ed è la vittoria al tour de France di Fausto Coppi, dopo che Gino Bartali l'aveva inaspettatamente vinto nel 1948 con la leggenda che questa impresa contribuì a riportare la calma nel Paese dopo l'attentato a Palmiro Togliatti leader indiscusso del Partito Comunista Italiano.

E ai primi d'Agosto dello stesso anno termina il razionamento di pane e pasta. Un primissimo passo verso la normalizzazione del Paese. Mentre nel 1950 continuano le manifestazioni sindacali di piazza da parte di operai e contadini che nel mezzogiorno organizzano l'occupazione delle terre incolte con aspri e durissimi scontri con le forze di polizia. E nell'Agosto il governo italiano istituisce la Cassa del Mezzogiorno, che dovrà operare per lo sviluppo economico del mezzogiorno, e con il compito di costruire nel Sud tutte le infrastrutture necessarie per promuovere lo sviluppo agricolo e soprattutto industriale nel Meridione.

A fine anno viene varata la legge di riforma fiscale detta "Vanoni", dal nome del suo propositore: legge che



istituisce l'obbligo per il contribuente di presentare ogni anno la denuncia dei redditi.

Dopo la Seconda guerra mondiale lo spirito che guidava tutte le potenze sconfitte era quello di riordinare tutto ciò che la guerra aveva distrutto. Tra questi stati c'era anche l'Italia, che fortunatamente partì fin da subito con la ricostruzione del paese; la prima cosa che venne riabilitata furono i servizi pubblici (strade, ponti, ferrovie, porti, ecc.). Tutto questo fu possibile grazie al Piano Marshall che nel 1947 fornì una gran quantità di aiuti di tipo economico. Questo permise all'Italia di riprendere la produzione nazionale sia industriale che agricola.

Nel 1949 l'economia del Paese tornò ai livelli del 1938, possiamo dire che l'Italia riuscì senza dubbio ad uscire dignitosamente da una guerra tragica e distruttiva. Il problema che subito venne a crearsi fu quello della politica economica da attuare; le scelte erano principalmente due. La prima era di stampo liberista, sostenuta da molti industriali ed imprenditori, e la seconda statalista, cioè che prevedeva l'intervento costante del governo; si riuscì a raggiungere un compromesso che verrà definito come "sistema misto", che era l'unione di capitali privati e capitali dello Stato. Le scelte economiche e i grandi investimenti statali avvenivano attraverso: l'Iri, l'Istituto per la Ricostruzione Industriale ereditato dal fascismo; attraverso la Cassa per il Mezzogiorno, istituita nel 1950 con il compito di costruire nel Sud tutte le infrastrutture necessarie per promuovere lo sviluppo agricolo e soprattutto industriale nel Meridione; attraverso l'Eni (Ente Nazionale Idrocarburi), un gruppo di aziende che si impegnava-

no a garantire il costante rifornimento di carburanti per lo Stato. Il partito che governava all'epoca era la Dc, che esercitava anche una forte influenza nelle campagne attraverso organizzazioni cattoliche come la Federconsorzi che assicuravano un maggior collegamento tra la politica tipicamente cittadina e la campagna, ancora arretrata. In soli dieci anni, la ricostruzione si trasformò in una straordinaria ripresa economica senza precedenti. In questo periodo il ritmo con cui l'Italia veniva ricostruita era rapidissimo tanto da portare critici e giornalisti a parlare di "miracolo economico". Questo fu un periodo glorioso per l'Italia poiché vecchi aggettivi che determinavano una certa arretratezza, vennero sostituiti da continui elogi e complimenti da parte di connazionali e stranieri.

L'industria privata scelse di puntare tutto sulla produzione di beni di consumo per la massa, automobili, scooter, elettrodomestici, televisioni, materie plastiche, fibre sintetiche, macchine da scrivere, ecc. Viceversa, l'industria pubblica promosse la costruzione di opere fondamentali per i rifornimenti all'industria privata, quindi, autostrade, impianti siderurgici, petrolchimici, ecc. Chi subisce in tutto questo brulicare di novità è però l'ambiente che viene completamente trascurato per dare spazio all'inquinamento e a questi mostri di cemento e ferro. Lo sviluppo del "benessere" in Italia avviene anche grazie all'industria, sempre più fruttuosa, del turismo. Tutti i fattori sopra elencati provocano un notevole aumento del tenore di vita e del "benessere"; i salari aumentavano e la disoccupazione diminuiva, un sogno per qualsiasi nazione. Si può notare, dalle statistiche, che nel 1963 la percentuale di disoccupazione era del 3%, un dato mai più registrato. Tutto ciò cambiò radicalmente il tenore di vita del popolo italiano, nel 1953, la vita tradizionale, con cui si intende il modo di vivere del periodo tra le due guerre, segnato da arretratezza e povertà, cambia radicalmente. Lo stile di vita si avvicina all'"American Way of Life" (modo di vivere americano).



Una spassosa parodia di questo voler vivere all'americana lo possiamo riscontrare nel film del 1954 "Un americano a Roma" interpretato magistralmente da Alberto Sordi con la regia di Steno. Nelle case entrano oggetti fino a quel momento sconosciuti e considerati addirittura fantascientifici, che sostituivano il lavoro umano e quindi la fatica; alcuni di questi oggetti erano le lavatrici, gli scaldabagni, i frigoriferi, i phon, i

rasoi elettrici, i frullatori, ecc. Cambia anche il modo di spostarsi nelle città, nascono le utilitarie, i motoscooter.. Si vedono i primi prodotti surgelati e le prime scatolette di prodotti esteri; ci furono le prime vacanze di massa grazie ai salari più alti e la minor quantità di ore di lavoro. Un altro step importantissimo fu l'entrata nelle case italiane della televisione, essa fu considerata la vera meraviglia dell'epoca che trasformò le serate

degli italiani ed uniformò la cultura popolare di Nord e Sud. Le donne furono particolarmente entusiaste di tutti questi cambiamenti; fino a quel momento i lavori domestici erano di loro competenza, grazie alla migliore qualità di vita riuscirono a conquistarsi un po' di tempo libero, imparando quindi anche a impiegare il loro tempo in modo diverso, entrarono quindi in gruppi politici o culturali.

Managerialità

Area Manager

Per gli agenti di commercio una seccatura

Sugli area manager se ne sono dette molte e gli area manager ne hanno combinate di cotte e di crude. Eppure le aziende non vogliono capire che questa figura non porta, non dico mai perché qualche eccezione può esistere, ma quasi mai a buoni risultati. Ho conosciuto area manager impreparati, incolti, improvvisati, inefficienti, petulantanti, presuntuosi, arroganti, micragnosi, sfaticati. I meno pericolosi sono gli sfaticati perché basta portarli in buoni ristoranti, lasciarli in albergo per una bella pennichella, e accompagnarli verso le 18,00 a prendere un buon aperitivo e ti sei tolto l'incomodo.

Solitamente non sono preparati e arrivando in zona si sentono autorizzati a pontificare su strategie, su assorbimenti mercato, su come affrontare la clientela e su come comportarsi. Sono talvolta pericolosi perché sono anche in grado di causare disagi e danni. Sfido gli amici e colleghi a portarmi ad esempio tre o quattro area manager che hanno prodotto vendite, contatti e opportunità. Le aziende sono convinte che "spedire" il funzionario in zona serve, per prima cosa a "conoscere il mercato", e poi a dare lustro all'azienda che si dimostra aperta al dialogo con la clientela. L'area manager è la lunga mano della mandante ed ha anche compiti di controllo sull'operato dell'agenzia. A questo punto, non posso solo accanirmi nei confronti di questi personaggi, solitamente improvvisati, ma devo accusare le mandanti di imprevidenza e di mancanza di professionalità. Non si può "spedire" in giro

per l'Italia personale che non è preparato a fare quello che la mandante pensa debba fare. Se l'agenzia è operativa da anni non serve né controllarne l'operato, né verificare se i clienti sono aggiornati e visitati. I numeri parlano da soli, se non sono soddisfacenti, per le mandanti è semplicissimo disdettare il mandato. Se sono soddisfacenti cosa serve il capo area? Si fa presto... una telefonata: " il Sig..... viene in zona da Lei (o da te) dal giorno tale al tale, organizza un giro di visite. Per far cosa? Non viene detto. Le mandanti pensano che organizzare il famoso giro di visite sia una sciocchezza. Questa è una dimostrazione di come non si conosce il mercato e come non si conoscano i clienti. I clienti, infatti, da qualche anno a questa parte, non accettano più volentieri le visite di personaggi che non conoscono o conoscono poco. Quando si cerca di fissare gli incontri ci si sente dire: "ma cosa viene a fare?" Questa è una domanda alla quale l'agente di commercio di solito non sa rispondere. L'area manager dopo aver incontrato una o due volte i clienti è convinto di "sapere" e di poter dare valutazioni sulla clientela e sui potenziali acquisti dei prossimi anni. Conoscere il cliente è ben altra cosa e lo sappiamo noi che frequentiamo i clienti da molti lustri. Siamo al solito ritornello: siamo imprenditori, pertanto il nostro operato non può essere controllato come fossimo dipendenti. Sarebbe bello che dopo tante ripetizioni i colleghi imparassero a considerare le mandanti per quello che sono: nostri clienti ai quali vendiamo il nostro servizio di

consulenza e assistenza commerciale. E' giusto che tra cliente e fornitore esista un buon rapporto di collaborazione ma è inaccettabile che le nostre mandanti trattino gli agenti come dei subalterni ai quali si può chiedere di tutto, senza pagare le prestazioni. E i capi area che non sanno quale tipo di rapporto esiste tra mandante e mandataro si sentano autorizzati a gestire la rete di vendita come se gli agenti fossero subordinati. Qui mi fermo, perché a questo punto dovrei affermare che la colpa di tutto è sempre degli agenti di commercio, che permettono alla aziende di imperversare nelle proprie agenzie senza opporre nessuna resistenza, accettando la presenza di personaggi che, in molti casi, invece di supportare creano disagi e disturbano i clienti. Non desidero proseguire perché è antipatico attaccare gli amici e colleghi tacciandoli di poca professionalità. Desidero solo ricordare che ai clienti non piace essere visitati senza motivazioni importanti, bisogna dare, ad ogni visita, una ragione ben precisa: una modifica dei prezzi, una promozione particolare, una proposta per migliorare l'esposizione della merce ecc. Non si può più andare dal cliente a fare "un saluto", soli o con il capo area, non è più il tempo della buona conoscenza e dell'amicizia, si è superato quello stadio, oggi, anche i clienti sono molto più simili agli Anglosassoni che affermano: business is business.

D. C.

Ottenere dalla mandante la esibizione dei libri contabili

Per verificare gli affari conclusi durante il rapporto

Avviene frequentemente che le aziende preponenti, nei rapporti con i propri agenti, non ottemperino alle norme di legge (ed a quelle degli Accordi Economici Collettivi) che impongono alle stesse precisi obblighi.

Molto spesso, infatti, avviene che le aziende non forniscano all'agente la documentazione necessaria al fine di consentire la verifica in ordine all'esecuzione degli affari conclusi dal proprio agente, al pagamento da parte del cliente finale, etc.

Ricordiamo, in tal senso, come la fattispecie sia disciplinata dall'art. 1749 del Codice Civile che stabilisce espressamente che la preponente è tenuta a consegnare: *«un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate»*. Il documento deve contenere, precisa il codice, gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni, vale a dire *l'importo fatturato di sicura autenticità, anche non proveniente dal debitore, da cui risulta con certezza l'esistenza del diritto di credito fatto valere in giudizio»*.

La suddetta norma, peraltro richiamata, altresì, dagli A.E.C. vigenti (articolo 7, Aec 20 marzo 2002, settore Industria, e articolo 6, Aec 26 febbraio 2002, settore Commercio) è stata ideata proprio al fine di consentire all'agente una verifica in ordine alla correttezza delle informazioni che provengono dalla mandante, in particolare al fine di consentire il conteggio delle provvigioni di spettanza dell'agente nell'arco di un determinato trimestre o addirittura, nell'arco di tutto il rapporto.

Come richiamato ormai costantemente dalla Giurisprudenza di Cassazione, grava sull'agente, nell'ambito del giudizio promosso contro la preponente per l'accertamento del diritto alle provvigioni, l'onere di provare i

fatti costitutivi della sua pretesa, vale a dire la conclusione e regolare esecuzione degli affari da lui promossi o direttamente stipulati nella sua zona.

Un problema concreto ed assai frequente nella prassi è quello che si verifica allorché la preponente, pur essendovi tenuta per legge, ometta di consegnare all'agente copia di tutte le fatture emesse nei confronti dei clienti rientranti nella sua zona, fatture che invece sono indispensabili ai fini dell'assolvimento dell'onere probatorio.

Molto spesso lo strumento più utilizzato è quello di chiedere al Giudice (nell'ambito di una causa già radicata) l'ordine di esibizione in capo alla mandante delle copie fatture e più in generale un estratto dei propri libri contabili.

Ciò, come detto, presuppone che sia stata intentata una causa "di merito" da parte dell'agente.

In realtà, un orientamento giurisprudenziale piuttosto recente (a cui ha aderito il sottoscritto con buoni risultati) ha ritenuto legittima la presentazione di un ricorso per ingiunzione da parte dell'agente di commercio e finalizzato alla consegna della documentazione contabile da parte della preponente.

Giova precisare che il decreto ingiuntivo (specie per gli agenti che operano in forma di ditta individuale) è uno strumento di gran lunga più agevole rispetto al procedimento necessario per la presentazione di una causa di merito e ciò principalmente alla luce del brevissimo tempo necessario per l'ottenimento del relativo provvedimento.

Altro aspetto da sottolineare, attiene al fatto che, il decreto ingiuntivo per l'esibizione dei libri contabili, è immediatamente esecutivo e, quindi, impone alla preponente di consegnare immediatamente la documentazione richiesta.

Ove la mandante non ottemperi all'ordine del Giudice, il ricorrente potrà



agire in via esecutiva con l'ausilio degli Ufficiali giudiziari e, ove occorra, della forza pubblica al fine di ottenere la documentazione richiesta oltre alla rifusione delle spese legali che il Tribunale pone ovviamente a carico dell'azienda.

Nell'esperienza del sottoscritto legale, questo strumento viene frequentemente utilizzato alla luce del fatto che il Tribunale di Genova Sez. Lavoro è favorevole all'emissione di questo tipo di provvedimenti.

Al fine di ottenere un decreto ingiuntivo sarà, quindi, necessario offrire al Giudice la prova in ordine all'esistenza del contratto di agenzia (ovvero si dovrà produrre copia del contratto sottoscritto dalle parti) ed in ordine al fatto che gli estratti conto e le copie fatture siano già stati richiesti alla mandante per iscritto.

Avv. Andrea Mortara
studio@studiolegalemortara.it
Centro Giuridico Nazionale Usarci

I SERVIZI CAAF

USARCI

E' sempre più difficile orientarsi tra le normative fiscali e tributarie. Affidarci al CAAF-Usarci, l'unico centro specializzato di assistenza fiscale per gli agenti di commercio, garantisce i servizi essenziali per le agenzie commerciali.

Contabilità

Ordinaria e semplificata;

Gestione

Ditte individuali, S.n.c., S.a.s. S.r.l.

Rilevazioni delle ritenute secondo le competenze;

Dichiarazioni IVA

Dichiarazione dei redditi

Spesometro

Conteggio versamenti INPS

Conteggio IMU/TASI

Modello 770

Contenzioso tributario

Prima consulenza gratuita;
Gestione di tutti gli strumenti deflattivi del contenzioso tributario:

accertamento con adesione, Acquiescenza, Autotutela ecc.

Gestione del contraddittorio; assistenza in caso di verifica da parte dell'Agenzia delle Entrate o delle Guardia di Finanza.

Contenzioso in Commissione Tributaria Provinciale, Regionale e in Cassazione.

Consulenza Bancaria

Calcolo interessi