



Come la galaverna spezza i rami degli alberi, il gelo dell'economia spezza le risorse di molte agenzie commerciali. Per difendersi è indispensabile modificare gli atteggiamenti e migliorare le competenze. Non è mai troppo tardi per affrontare il cambiamento, lasciandoci alle spalle convinzioni ormai obsolete; ciò è condizione essenziale per la sopravvivenza delle agenzie.

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
Paolo Lavagnino
Federico Repetti
Eliano B. Cominetti
Mauro Spagnoli

Foto: Piero Alberti

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

Orario segreteria:
Martedì, Mercoledì, Giovedì, Venerdì
e Sabato **dalle ore 9 alle 12**
Tel. 010-5954838
Fax. 010-5848095
e-mail: info@usarci-sparci.it
sito: www.usarci-sparci.it

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

SOMMARIO

- Pag. 4 Le mandanti portano all'estinzione la categoria
- Pag. 5 Corso di Business Plan per Agenti già certificati
- Pag. 6 Gli auguri di un nostro associato
Adempimento per tutti gli agenti
- Pag. 7 L'ambulanza nella neve
- Pag. 8 Riforma del condominio
- Pag. 9 Calendario corsi formativi
- Pag. 10 Guida in stato d'ebbrezza
- Pag. 11 Mandato di agenzia e fallimento della mandante
- Pag. 12 2013: di chi è la colpa?



Che Servizi!

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

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.

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

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.

LA QUOTA ASSOCIATIVA 2013 E' IN SCADENZA

Ricordiamo che a causa di una crisi perdurante la nostra segreteria è subissata di richieste di assistenza, soprattutto per quanto riguarda vertenze, consulenza, e analisi di mandati. Per far fronte a queste sempre più numerose richieste e per migliorare il servizio agli associati, l'Usarci-Sparci, è stata obbligata ad allungare l'orario di apertura degli uffici.

Ormai da qualche tempo, 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.

Questo miglioramento dei servizi ha, inevitabilmente, fatto lievitare **i costi, che sono coperti solo dalle quote associative, senza le quali il conto economico dell'associazione entrerebbe in sofferenza**, siamo stati costretti, a modificare le stesse, per il 2013, come segue:

€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 rimasta di **€ 50,00**.

E' possibile provvedere al saldo della quota associativa 2013 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

Le mandanti portano alla estinzione la categoria

Le grosse responsabilità che hanno le mandanti

A inizio anno le mandanti sottopongono i target, o budget, alle proprie agenzie. E' un momento di confronto, solitamente non sereno, perché le realtà sono diverse. Le mandanti, nonostante la crisi, pretendono incrementi di fatturato, per contro gli agenti, che vivono sulla loro pelle le conseguenze di un mercato asfittico, in alcuni casi di produzioni non più attuali, di politiche commerciali vaghe, di servizi post vendita inesistenti, si oppongono, in qualche modo. La parte soccombente è sempre la più debole: dopo inutili discussioni l'agente, quasi sempre sottoscrive un impegno che sa già di non poter assolvere. Questa sottoscrizione, può essere l'anticamera della disdetta al mandato di agenzia, senza nessuna liquidazione di indennità di fine rapporto. Ci troviamo di fronte a due contendenti impreparati, l'agente che non ha la preparazione per contrastare quanto chiede la mandante e la mandante che non essendo all'altezza della situazione addebita tutte le responsabilità a chi è sul territorio, convinta, certe volte in buona fede, altre in malafede, di fornire alla rete di vendita tutti gli strumenti utili a vincere qualsiasi sfida commerciale. Io non mi fido degli imprenditori italiani che considero, per la maggior parte improvvisati, magari bravi produttori di beni, ma assolutamente impreparati commercialmente. Gli esempi sono sotto gli occhi di tutti, dalla piccolissima impresa all'azienda medio-grande, poche hanno avuto la forza di contrastare la presenza dei concorrenti stranieri lasciando il mercato in mano ad aziende estere, dalle auto alla elettronica, dalla chimica alla meccanica, l'Italia consuma prodotti non italiani. Nel 2012 in Italia hanno chiuso 360.000 aziende. La responsabilità è della crisi, dicono le organizzazioni industriali. Noi che conosciamo il mercato, ma, e soprattutto,

conosciamo le imprese italiane, non possiamo concordare con questa "verità". Una grossissima parte delle 360.000 aziende chiuse, non era più al passo con i tempi, operava sul mercato come 20 anni fa senza comprendere i cambiamenti e non si è adeguata, non ha ascoltato gli agenti di commercio che lanciavano messaggi dall'esterno e ha continuato a operare con la stessa impostazione nel 2012. Nel mio settore, sia mandanti che clienti hanno chiuso o sono falliti. Se considero, con attenzione, le varie posizioni non posso che confermare quanto sostenuto prima: chi ha chiuso non era più attuale nella produzione, o nella distribuzione, operava in maniera non più consona a un mercato che è cambiato sostanzialmente e che non accetta più ciò che andava bene 20 o 30 anni fa. Questa congiuntura sfavorevole sta punendo gli impreparati. Un altro fattore determinante nella caduta di molte aziende è la presenza di dirigenti vendite che, per essere gentili, "non sanno cosa fanno". Ho già scritto su questo argomento e non ho cambiato idea: la dirigenza commerciale delle nostre mandanti, a parte qualche raro caso, non ha nessuna preparazione specifica per fare quello che dovrebbe fare, e la responsabilità ricade su chi ha messo in quella posizione la persona inadeguata che è capace di distruggere, ma non di edificare. Questa categoria di dirigenti vendite che imperversa sulle spalle della nostra categoria, è riuscita, nel corso di 10 anni a ridurre il numero degli agenti di commercio di circa 10-0.000 unità.

Chi è andato in pensione o chi ha cambiato lavoro non è stato sostituito dalle nuove generazioni, e se le cose non dovessero cambiare tra pochi anni gli agenti in Italia si ridurrebbero a 70/80.000 unità, contro le 250/270.000 di oggi.



Già qualche azienda si stupisce delle difficoltà che si incontrano nel trovare nuovi agenti di commercio. Il titolare di un'azienda che rappresentiamo, pochi giorni fa, in un momento di debolezza ci confidò: "non riesco a trovare nuovi agenti di commercio, in molte regioni di Italia". Io non dissi nulla, anche perché questa è una delle poche aziende che meritano di essere rappresentate, ma la realtà è questa: sono le mandanti che con i loro atteggiamenti sono riuscite a ridurre gli introiti delle agenzie e a disincentivare quei pochi giovani che si sono avvicinati al nostro lavoro. Quante agenzie hanno chiuso in questi ultimi 3 o 4 anni, per *indigenza*? Non vengano a chiedere a noi, associazioni di categoria, di trovare nuovi agenti, perché nuovi agenti non ce ne sono più. La nostra, che una volta era una delle più belle professioni, è stata distrutta dalla miopia di molte mandanti che hanno considerato la categoria una "armata Brancaleone" pronta per essere sfruttata finché andava bene, per essere poi scaricata alla prima occasione. Pochissime sono quelle mandanti che hanno investito sulla rete di vendita per acculturarla e formarla, tutte le altre sono riuscite a scoraggiare chi era già in attività, ma, e soprattutto, chi avrebbe potuto iniziare a fare l'agente di commercio. Allora non si lamentino se non trovano nuovi rappresentanti.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci

Corso di Business Plan per Agenti certificati in qualità

Una iniziativa del “club agenti certificati”



I giorni 11 e 18 Gennaio si è svolto presso la sede Usarci-Sparci di Genova un incontro tra gli agenti certificati in qualità per dibattere ed esaminare il business plan delle agenzie da presentare alle mandanti. L'occasione è data dai tradizionali incontri per dibattere del budget, che avvengono nei primi mesi dell'anno. Lo spirito di questo scambio di esperienza è quello di presentarsi a questi incontri “armati” di tabelle, proiezioni e programmi che mettono l'agente sullo stesso piano della mandante, e forse può essere che il dirigente vendite, dall'altra parte del tavolo, si senta un po' in imbarazzo, quando comprende che il suo interlocutore è preparato e ha obiettivi ben precisi, programmati con serietà e competenza. Durante le sei ore circa di dibattito sono stati presi in esame:

il piano operativo per ogni mandante, così suddiviso

- 1 Clienti obiettivi e risultati 2012
- 2 Resoconto acquisto mensile per cliente 2012
- 3 Indicatori di introduzione per area (volumi di vendita e raffron-

to capacità assorbimento ogni area).

- 4 Elenco clienti totali (potenziali e acquisiti) presenti per area
- 5 Mappa dei clienti 2012
- 6 Forecast mensili (ultimi 4 anni)
- 7 Clienti obiettivi 2013
- 8 Ipotesi budget 2013
- 9 Indagine sulla soddisfazione dei clienti

Il piano di sviluppo per ogni mandante

- 1 Promozioni possibili su clienti potenziabili
- 2 Promozioni possibili su clienti acquisibili
- 3 Concertazione con mandante per obiettivi di sviluppo clienti
- 4 I tempi di attuazione
- 5 Programmazione promozioni

L'esame di quanto sopra ha permesso di realizzare

Il piano di sviluppo annuale della qualità, che verrà inviato alle varie mandanti come previ-

sto dal manuale della qualità.

Le ultime ore sono state dedicate al “piano organizzativo di agenzia” con particolare attenzione a:

- 1 Andamento vendite dell'agenzia
- 2 Budget di agenzia
- 3 Budget per ogni rappresentata
- 4 Indicatori di mercato e vendite
- 5 Analisi servizi prestati
- 6 Punti di forza agenzia
- 7 Punti deboli di agenzia da potenziare
- 8 Indicazioni sulla contabilità di agenzia e prima nota.

Davide Caropreso

Il tuo indirizzo di posta elettronica e il tuo numero di telefono cellulare ci permetteranno di comunicare direttamente con te: mantienici sempre aggiornati!

Gli auguri di un nostro associato

Un'e-mail molto gradita



Come d'abitudine, nell'approssimarsi del Natale vengono inviati gli auguri a tutti gli associati. Quest'anno ai nostri auguri abbiamo avuto una risposta che ci ha fatto particolarmente piacere. Non è nostra intenzione fare dell'auto referenziazione ma ricevere una dimostrazione di stima per ciò che è stato fatto e per tutti gli sforzi che il team Usarci-Sparci sta facendo da anni per supportare con la massima professionalità i colleghi, soprattutto nei momenti più difficili della vita professionale, ci rende consapevoli di aver operato al meglio. Ringrazio Carlo Curti per

le parole di apprezzamento che ha espresso nella sua e-mail e mi auguro che riesca a trasmettere, ai colleghi più giovani che incontra, il concetto di non operare più in solitudine, ma di essere parte di una associazione che, gestita da colleghi, desidera solo essere di aiuto e di supporto alla categoria, cosa che oggi è della massima importanza.

Qui di seguito trascrivo il testo dell'e-mail ricevuta dal ns. amico collega Carlo Curti:

*Grazie Davide,
dal 1979 (anno della mia iscri-*

zione al Sindacato e dell'inizio della mia attività) ogni qual volta ho avuto necessità ho sempre trovato veri Amici pronti ad aiutarmi; questo per me ha sempre significato molto e, spesso, cerco di convincere colleghi più giovani sull'importanza di poter ricevere qualità di consigli grazie alla sola iscrizione.

Ricambio con affetto i migliori Auguri per le prossime festività estensibili a tutto lo splendido staff.

Carlo Curti



ADEMPIMENTO PER TUTTI GLI AGENTI Comunicazione alla Camera di Commercio

Entro il prossimo 12 Maggio 2013 gli agenti di commercio dovranno, obbligatoriamente, comunicare alla Camera di Commercio alla quale sono iscritti, di essere ancora in attività. La mancata comunicazione fa perdere i requisiti e in pratica **si viene cancellati dai registri della Camera di Commercio.**

Questo adempimento dovrà essere fatto solo on line inviando apposito documento, chiamato "Segnalazione certificata di inizio attività (SCIA)", anche se l'attività è iniziata, magari, trenta anni fa!!

Questa incombenza non potrà essere svolta in prima persona dagli agenti di commercio, presso gli uffici della Camera di Commercio, come potrebbe sembrare. Potrà essere compiuta **solo** dalle associazioni di categoria o dal proprio commercialista.

E' evidente che i costi che si aggirano intorno ai 50/60 euro saranno a carico degli agenti.

Gli agenti che hanno già cessato l'attività e che potrebbero, in futuro, riprenderla, devono presentare la SCIA per non perdere i requisiti.

Il nostro sindacato è a disposizione per svolgere la pratica.

Invitiamo gli associati a non attendere gli ultimi giorni, per evitare inutili perdite di tempo.

**La Segreteria
Usarci-Sparci**

L'ambulanza nella neve

La qualità della sanità ligure

L'11 febbraio, verso fine mattinata, un'ambulanza arrancava in corso Europa, avvolta in una nuvola di neve, in direzione pronto soccorso dell'Ospedale di San Martino di Genova. Steso in barella, in codice giallo, con la diagnosi di una brutta peritonite, stavo immobile comprimendomi l'addome con una mano. Mi aspettavo la confusione del pronto soccorso con una lunghissima sosta su di una barella finché qualche inserviente si fosse accorto di me. Il mio immaginario mi faceva pensare, il pronto soccorso, come ad un antro infernale, senza regole con il caos spadroneggiante. Come molti colleghi agenti di commercio, non ho tanta fiducia nelle istituzioni e pensavo mi sarei venuto a trovare in una situazione Kafkiana. Invece fui subito portato di fronte a una stanza e lasciato in attesa. Non passò molto e venni introdotto nello studio medico dove mi fu fatto il primo di una lunghissima serie di prelievi di sangue, subito dopo l'elettrocardiogramma. Sempre in barella fui trasferito di fronte ad una altra stanza, dove, dopo qualche tempo mi furono fatti i raggi x. Cominciai a capire che tutto quanto stava accadendo aveva una sua logica e una ben precisa programmazione. A quel punto mi rilassai e mi feci trasportare a destra, a sinistra, sopra e sotto con tranquillità. Mi fu fatta l'ecografia, la TAC e non so quanti altri esami. Mi resi conto che tutto questo mio percorso era coordinato da una dottoressa, molto efficiente e gentile. Ad una certa ora, nel frattempo era trascorso tutto il pomeriggio, mi venne comunicato che sarei stato operato d'urgenza. Mi venne a visitare l'anestesista e in seguito il chirurgo. Si erano fatte le



22,00. A mio figlio, che mi assisteva, dissi “vai a casa... non penso che mi opereranno così tardi”. Alle due di notte, invece, fui portato in sala operatoria e ne uscii alle cinque di mattina. Al mio risveglio mi trovai ricoverato al Padiglione Specialità nel reparto universitario di chirurgia d'urgenza. Avevo nello stomaco una sonda che usciva dal naso, nella pancia un paio di sonde e, infine, il catetere. Non mi allarmai, anche perché il dolore era sopportabile e decisi di essere un curioso spettatore all'interno di questa struttura, per me cosa nuova e sconosciuta. Le visite dei medici e dei para-medici presentavano caratteristiche organizzative che mi fecero pensare subito alla certificazione ISO 9001. I medici usavano una struttura su ruote con PC incorporato sul quale continuavano a caricare dati relativi ai pazienti ricoverati, Gli infermieri, tutti efficienti, gentili e motivati, si muovevano con sicurezza e davano l'impressione di essere stati molto bene

formati. Nulla era lasciato al caso o all'improvvisazione, i medici disponibili e gentili dimostravano altissima professionalità. Ero certamente capitato in una struttura che operava in qualità. Al momento della mia dimissione, mi fu confermato, dalla documentazione a mie mani che in effetti il reparto era certificato ISO 9001. La mia domanda è stata spontanea: se l'Ospedale ha necessità di essere certificato per operare al meglio, perché gli agenti di commercio non sentono la necessità di dimostrare il loro valore in modo diverso certificandosi in qualità?

Davide Caropreso

Riforma del condominio

Modifiche alla disciplina del condominio 1° parte

La legge n. 220 dell'11 dicembre 2012, recante "Modifiche alla disciplina del condominio negli edifici", introduce novità di non poco conto, novità che spesso suscitano l'interesse di amici e di clienti, loro malgrado impegnati in beghe condominiali di cui farebbero volentieri a meno.

Ho quindi pensato che sarebbe stato utile fornire al lettore qualche "dritta" al fine di conoscere meglio quali siano i propri diritti (e i propri obblighi), dal momento che – a mio parere – la consapevolezza di ciascun cittadino circa i propri diritti consente a ciascuno di noi, avvocati o non, di tutelarci meglio e con maggiore convinzione di fronte a soprusi che troppo spesso vengono subiti passivamente, nell'erronea convinzione di "non poterci fare nulla".

Divideremo in due parti questo articolo dedicato alla riforma del condominio, vista la mole e l'importanza delle novità introdotte.

Le nuove disposizioni entreranno in vigore a partire dal 18 giugno 2013. Sinteticamente vado ad esporre le principali novità da tenere a mente, soprattutto in occasione delle future assemblee condominiali o di malaugurate vertenze con altri condomini.

PARTI COMUNI

Adesso contemplanò espressamente anche pilastri e travi portanti, sottotetti, i sistemi centralizzati per la ricezione del segnale televisivo e di qualunque flusso informativo.

MODIFICAZIONE DELLA DESTINAZIONE D'USO

La destinazione d'uso delle parti comuni ora può essere modificata dall'Assemblea con una maggioranza dei 4/5 dei partecipanti al condominio ed i 4/5 dei millesimi del condominio. E' previsto un iter particolare, vista l'importanza della decisione, per la convocazione dell'Assemblea (affissione trenta giorni prima della convocazione, comunicazione tramite lettera raccomandata o equipollente telematico, etc.).

TUTELA DELLE DESTINAZIO-

NI D'USO

Quando l'uso della parte comune è soggetta ad attività di terzi che ne pregiudicano la destinazione d'uso, non solo l'Amministratore ma anche il singolo condomino può diffidare l'esecutore per far cessare la violazione, potendo anche richiedere la convocazione dell'Assemblea.

DIRITTI DEI PARTECIPANTI SULLE PARTI COMUNI

Il codice ora prevede espressamente che il condomino possa distaccarsi dall'impianto centralizzato di riscaldamento o di condizionamento purché non derivino dallo stesso squilibri di funzionamento o aggravati di spesa per gli altri condomini. Lo stesso sarà comunque tenuto alle spese per la manutenzione straordinaria dell'impianto nonché per la sua conservazione e messa a norma.

INNOVAZIONI

Per tutte le opere consistenti in interventi volti a migliorare la sicurezza e la salubrità degli edifici e degli impianti, eliminazione delle barriere architettoniche, contenimento del consumo energetico, realizzazione dei parcheggi, produzione di energia mediante l'utilizzo di impianti di cogenerazione, fonti eoliche, solari o comunque rinnovabili, installazione di impianti centralizzati per la ricezione radiotelevisiva e per l'accesso a qualunque altro genere di flusso informativo, anche da satellite o via cavo, e i relativi collegamenti fino alla diramazione per le singole utenze, basterà anche la richiesta di un solo condomino per la convocazione dell'Assemblea ed i voti della maggioranza degli intervenuti in assemblea e metà del valore dell'edificio.



OPERE SU PARTI DI PROPRIETÀ O USO INDIVIDUALE

Il condomino nella sua proprietà o nelle parti comuni di cui dispone in via esclusiva non può eseguire opere che arrechino danno alle parti comuni stesse o determinino pregiudizio alla stabilità, alla sicurezza o al decoro architettonico dell'edificio. Deve comunque darne avviso all'Amministratore, che a sua volta riferisce all'Assemblea.

IMPIANTI NON CENTRALIZZATI DI RICEZIONE RADIO-TELEVISIVA E DI PRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI

Possono essere installati impianti non centralizzati per la ricezione radiotelevisiva e per l'accesso a qualunque altro genere di flusso informativo, anche da satellite o via cavo, con il minimo pregiudizio delle parti comuni. Inoltre possono essere installati impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili destinati al servizio di singole unità del condominio sul lastrico solare, su ogni altra idonea superficie comune e sulle parti di proprietà individuale dell'interessato.



IMPIANTI DI VIDEOSORVEGLIANZA SULLE PARTI COMUNI

Per l'installazione basterà l'approvazione in Assemblea con un numero di voti che rappresenti la maggioranza degli intervenuti e almeno la metà del valore dell'edificio.

MANUTENZIONE E SOSTITUZIONE DELLE SCALE E DEGLI ASCENSORI

La ripartizione delle spese è ora fissata per legge, per metà in ragione del valore delle singole unità immobiliari e per l'altra metà esclusivamente in misura proporzionale all'altezza di ciascun piano dal suolo.

NOMINA, REVOCA ED OBBLIGHI DELL'AMMINISTRATORE

Il condomino ha ora diritto in ogni momento di visionare i registri tenuti dall'Amministratore e averne copia firmata dallo stesso. L'Assemblea può preve-

dere a carico dell'Amministratore una polizza r.c. professionale. L'Amministratore deve indicare tutti i suoi recapiti per essere prontamente reperibile, affiggendo tali dati nel luogo di maggior uso comune. Nella mancata adozione del conto corrente condominiale, l'Amministratore è tenuto, all'atto della nomina, alla comunicazione dell'importo del suo compenso. Tutte le somme ricevute a qualunque titolo dai condomini o da terzi, nonché quelle a qualsiasi titolo erogate per conto del condominio, devono transitare su uno specifico conto corrente, postale o bancario, intestato al condominio. Il condomino può in qualunque momento prendere visione dell'estratto del conto corrente intestato al condominio. L'Amministratore è ora obbligato ad agire per la riscossione forzata nei confronti dei condomini morosi (o altri obbli-

gati) entro 6 mesi dalla chiusura dell'esercizio. Per la riscossione dei contributi in base allo stato di ripartizione approvato dall'assemblea, l'amministratore, senza bisogno di autorizzazione di questa, può ottenere un decreto di ingiunzione immediatamente esecutivo. La revoca dell'Amministratore può avvenire in ogni tempo con le maggioranze previste per la sua nomina ma può essere richiesta anche da un singolo condomino qualora vi fossero gravi irregolarità nella gestione, nei conti, negli adempimenti fiscali o nella mancata adozione del conto corrente condominiale. L'Amministratore è tenuto, all'atto della nomina, alla comunicazione dell'importo del suo compenso.

Avv. Federico Repetti



Calendario corsi formativi 2013

Anche nel corso del 2013 continuerà l'attività di formazione della nostra associazione. E' in fase di progettazione il calendario, per i seguenti corsi:

Corso di informatica su come utilizzare al meglio Excel.

Corso di programmazione neuro linguistica (P.N.L.)

Corso di business plan (riservato esclusivamente agli agenti già certificati in qualità).

Corso per la gestione del tempo.

Corso per ottenere la certificazione di qualità D.T. 58.

Per poter meglio programmare i corsi indicati è bene che chi è interessato prenda contatto con la segreteria al n° 010 595 4838

Guida in stato di ebbrezza

La problematica dell'assorbimento

Si segnala ai lettori un recente caso giudiziario seguito personalmente dal sottoscritto difensore che si è svolto davanti al tribunale penale di Genova inerente alle tematiche della responsabilità penale per guida in stato di ebbrezza per la sua forte componente innovativa.

Il caso:

nel maggio del 2011 un imprenditore genovese veniva coinvolto in un sinistro automobilistico (senza altri veicoli coinvolti) nel quale rimaneva ferito verso le h. 24,00.

In occasione del ricovero ospedaliero venivano disposte le indagini di laboratorio richieste dalla polizia (su campione di prelievo ematico) per accertare l'eventuale presenza di alcool nel sangue.

I risultati di laboratorio evidenziavano un valore di concentrazione alcolica nel sangue pari a 2,05 gr/l. Si noti che il prelievo del sangue veniva effettuato alle h. 2,09 a distanza quindi di oltre due ore dal sinistro stradale.

Per tale ragione l'imprenditore veniva deferito all'autorità giudiziaria per la violazione dell'art. 186 c.1 lett. c) del codice della strada che prevede, tra l'altro, il sequestro immediato del veicolo finalizzato alla confisca e la revoca della patente di guida in caso di accertamento di responsabilità penale.

Il procedimento giudiziario portava nel giro di alcuni mesi l'imprenditore davanti al tribunale penale di Genova davanti al quale si celebrava il dibattimento.

Nel corso del processo emergeva che l'imputato aveva consumato bevande alcoliche durante un'abbondante cena, terminata la quale, si era messo alla guida del veicolo, rimanendo coinvolto nel sinistro circa 30 minuti dopo.

Nel corso dell'istruttoria d'atti-

mentale, su richiesta della difesa, veniva sentito un consulente medico, esperto in patologia clinica e medicina legale, al quale veniva specificamente richiesto se e in che misura potesse rilevare sui valori di alcoolemia nel sangue registrati il decorso di un intervallo temporale di oltre 2 ore dal momento del sinistro stradale.

Il consulente osservava in particolare come il prelievo ematico, effettuato circa 2 ore dopo il sinistro, non potesse essere assunto come dato probante a causa delle diverse modalità di assorbimento dell'alcool da parte dell'organismo conseguenti al variare delle condizioni di assunzione.

Queste variabili determinano secondo studi scientifici già noti da tempo in ambito medico-legale un'oscillazione del picco massimo di concentrazione dell'alcool nel sangue. ovvero, quando lo stomaco è vuoto il picco massimo di alcool nel sangue si raggiunge in circa 30 minuti ma l'assorbimento è più lento a seconda che l'assunzione di alcool sia accompagnata anche dall'assunzione di cibo. Il cibo infatti ostacola il passaggio dell'alcool all'intestino, potendo ritardare anche di alcune ore il raggiungimento del predetto tetto.

Nel caso specifico pertanto l'abbondante cena consumata dall'imprenditore, immediatamente prima del sinistro, poteva giustificare il raggiungimento del picco alcolemico anche a distanza di alcune ore dalla fine del pasto.

Il dato di laboratorio effettuato a distanza di ben due ore dal sinistro doveva ritenersi non probante al fine di dimostrare che al momento del sinistro il soggetto avesse lo stesso livello di alcoolemia registrato presso l'ospedale.

In altre parole quindi il soggetto poteva trovarsi al momento del



sinistro ancora nella fase iniziale di assorbimento e pertanto ancora all'interno del valore limite previsto dalla legge.

La tesi veniva accolta dal tribunale proprio in quanto le risultanze delle analisi di laboratorio espletate a distanza di alcune ore dal fatto (in questo caso 2) non possono ritenersi, esse sole, sufficienti a fondare un'affermazione di responsabilità penale, non rappresentando con assoluta certezza la concentrazione etanolica presente nell'organismo dell'interessato al momento del sinistro. L'imprenditore veniva quindi assolto.

Questo caso ha permesso di mettere in luce una problematica fino ad oggi poco approfondita in sede penale rappresentata dalla tempistica dell'assorbimento dell'alcool nel sangue rispetto ai tempi di accertamento dei valori di alcool nel sangue effettuati su richiesta della polizia giudiziaria.

Con questo non si vuole certamente negare che mettersi alla guida dopo avere bevuto sostanze alcoliche costituisca una condotta comunque pericolosa e riprovevole.

Certamente il caso segnalato può offrire lo spunto per una migliore valutazione della responsabilità in sede penale di fronte a casi in cui è possibile che un soggetto non abbia ancora raggiunto al momento di un sinistro valori di alcool nel sangue che rilevino penalmente o abbia valori di alcool nel sangue inferiori a quelli accertati a notevole distanza di tempo dal sinistro stradale.

Avv. Paolo Lavagnino

Mandato di agenzia e fallimento della mandante

Conseguenze per le agenzie coinvolte

La crisi economica che ha colpito il nostro paese costringe, l'agente di commercio a dover affrontare molto spesso spiacevoli situazioni che conducono alla temporale interruzione della produzione da parte delle Imprese o, nei casi peggiori, al fallimento stesso della ditta preponente.

Al fine di sgombrare il campo da equivoci è doveroso precisare che la dichiarazione di fallimento della ditta mandante comporta lo scioglimento del contratto di agenzia. Detto principio è ormai pacifico tanto in dottrina quanto in giurisprudenza.

Peraltro deve notarsi come, alla dichiarazione di fallimento, consegue l'impossibilità da parte dell'agente a richiedere il pagamento dell'indennità sostitutiva del preavviso che – diversamente – può essere richiesta nel caso in cui l'azienda deliberi la liquidazione volontaria e lo scioglimento o la cessazione dell'attività.

Non pare sussistano più dubbi in ordine al riconoscimento delle indennità di fine rapporto che, peraltro, in passato erano stati oggetto di differenti interpretazioni da parte dei Giudici di merito e di legittimità.

Anche il riconoscimento dell'indennità ex art. 1751 c.c. (nell'orientamento della giurisprudenza) pare non essere influenzato dalla circostanza per la quale la preponente (stante l'intervenuto fallimento e quindi interruzione dell'attività) non continui a ricevere vantaggi dall'apporto di clientela procurato dall'agente, si può certamente ritenere ammissibile una richiesta di questo tipo.

Ovviamente i crediti azionabili nella procedura fallimentare possono anche essere le provvigioni maturate, nonché il FIRR dell'ulti-

mo anno eventualmente non versato dall'azienda all'Enasarco.

Occorre poi operare una distinzione circa il trattamento dei crediti in seno alla procedura fallimentare.

La distinzione, in particolare, deve riguardare il caso di esercizio dell'attività da parte dell'agente in forma prevalentemente personale da quello esercitato in forma societaria.

Ove l'agente svolga l'attività quale ditta individuale o in forma di società di persona (ma di fatto operando senza una struttura societaria organizzata e attribuendo all'attività solo la propria opera personale) i crediti saranno ammessi in via privilegiata.

Infatti l'art. 2751 bis n. 3 c.p.c. statuisce che tanto le provvigioni (dovute per l'ultimo anno di rapporto) che le indennità di fine rapporto godono del privilegio generale sui mobili.

Diversamente l'agente che esercita l'attività sotto forma di società di capitali non godrà del privilegio e dovrà essere ammesso in chirografo.

Venendo poi alla procedura da seguire in caso di fallimento dell'azienda, occorre precisare che la legge fallimentare prevede un termine perentorio di trenta giorni prima dell'udienza fissata per la c.d. "adunanza dei creditori" onde poter far valere il proprio diritto e vedere insinuati regolarmente i propri crediti.

La mancata insinuazione nei termini comporta per l'agente la tardività della domanda ed un trattamento



peggiorativo in sede di distribuzione delle somme da parte del Fallimento.

La domanda di ammissione al passivo deve poi contenere la prova del rapporto (contratto di agenzia), l'iscrizione alla camera di commercio e/o al ruolo agenti nonché le fatture provvigionali ed i relativi estratti conto (onde poter provare il diritto a percepire le eventuali provvigioni dovute). Per quanto riguarda le indennità è sempre meglio produrre i conteggi nonché la documentazione che l'Usarci avrà utilizzato per redigere gli stessi.

Generalmente il Fallimento nella persona del curatore nominato dal Tribunale, invia comunque a tutti i creditori una comunicazione a mezzo della quale vengono dettagliatamente esposte tempistiche e modalità di insinuazione al passivo.

Avv. Andrea Mortara
Centro Giuridico Nazionale Usarci

2013: di chi è la colpa?

I Nel 2012 il segno meno è una costante e le cifre che lo accompagnano vanno a coppia



Siamo in crisi: non ci sono più clienti che vogliono spendere. Dicono. Le indicazioni a riguardo sono tra le più variegate. C'è chi posticipa al 2014 una possibile "ripresa" e chi intravede una debole "ripresina" dalla seconda metà del 2013. I pronostici si intrecciano e le congetture si complicano. Ci vuole anche del tempo per partecipare a questi ragionamenti. Nel frattempo la gravità del problema sussiste e il periodo che sta "a cavallo" tra la chiusura d'anno e l'apertura del nuovo fa emergere problemi, ostacoli e difficoltà per nulla incoraggianti. A dicembre ho partecipato a ben 6 riunioni in cui venivano proiettati i risultati a fine 2012. Il segno meno è una costante e le cifre che lo accompagnano vanno a coppia. Se da un verso, le cause sono note e la rassegnazione alle previsioni apre a speranze future, dall'altro invece, incalzano i processi alle colpe. Facile individuare il colpevole: è lui, il venditore. Su di lui converge l'attenzione di tutti: " ... voleva lo sconto e noi glielo abbiamo concesso; voleva la dilazione di pagamento e noi gliela abbiamo concessa; voleva un extra sconto su quel cliente e noi glielo abbiamo concesso; voleva la fiera e noi l'abbiamo fatta; voleva un prodotto nuovo e noi glielo abbiamo dato ... " La lista è lunga. Brutto mestiere quello del venditore. Nel corso della storia, la professione ha avuto alterne vicende. Se in Mesopotamia, sei mila anni fa, la moneta e la scrittura facilitavano gli scambi di beni materiali "hard", nel XII secolo con la "scoperta" del Purgatorio si è dato inizio al traffico delle indulgenze, in quanto componenti "soft" delle negoziazioni commerciali. Ai Greci, non piaceva il commercio: preferivano la politica, l'estetica, il teatro, la ginnastica e la filosofia. Aristotele considerava ignobili le attività commerciali e Cicerone, a sua volta, era convinto che il commercio era immorale e di cattivo gusto. In assenza di un protettore, alla categoria del commercio, gli venne affidato Mercurio. Nella gerarchia dell'Olimpo, Zeus lo aveva già assegnato ai ladri.

Oggi, a fine 2012, il venditore è la causa del negativo. Coinvolgerlo nei processi alle colpe risulta anche essere – a fine anno - relativamente facile. Prendere in esame la situazione e decidere di conseguenza non è poi così facile! Meglio proseguire nell'analisi e approfondire i processi alle colpe. " *Negli ultimi due decenni l'autore di questo libro ha analizzato molte forze vendita europee, riscontrando un'allarmante mancanza di pianificazione e professionalità. Spesso i venditori non hanno la minima idea su quali prodotti e gruppi di clienti concentrarsi, hanno una conoscenza insufficiente dell'attività dei concorrenti, non preparano adeguatamente le presentazioni, di rado parlano ai clienti in termini di vantaggi, non si impegnano a sufficienza sulla chiusura della vendita e compiono molte visite senza alcun chiaro obiettivo. Peggio ancora, raramente sono consapevoli delle potenzialità del marketing e così non sfruttano a fondo le opportunità della stessa vendita.* " Chi scrive è un autorevole "guru"

Malcom McDoanal nella sua opera *Piani di Marketing* in Franco Angeli Editore. In questo contesto, va comunque evidenziato il fatto che le reti vendite incontrano serie difficoltà nel costruire, sviluppare e mantenere vantaggi competitivi legati ai soli valori prestazionali resi dai loro prodotti e servizi. Il prodotto non basta più e il servizio va posizionato in un calderone dove tutto e tutti si vogliono distinguere.

Questa situazione fa sì che il venditore orienti la propria azione di vendita nell'adottare **approcci fortemente transazionali** e di breve termine, finalizzati allo sviluppo di fatturato a breve periodo. "Chi vuoi che comperi in questa crisi e con questi prezzi". Lontana poi, è l'acquisizione di nuovi clienti e/o l'entrata in determinati segmenti di mercato

Il risultato viene ancor di più esasperato da una situazione di confusione, amplificata in molti casi da un'azione manageriale da parte delle mandanti, incapace di costruire la necessaria coe-

renza tra gli obiettivi commerciali di breve e medio termine assegnati alle reti di vendita, con i processi operativi e le leve da adottare per ottenere il loro conseguimento.

Per dirla come scrive il nostro Presidente Davide Caropreso, nell'ultimo numero della nostra rivista, se poi sovrappiungono, in ultima istanza le tasse da pagare ... meglio guardare l'atlante geografico e immaginare paesi come l'Uganda, la Colombia, la Sierra Leone dove l'Italia - in chiave di tassazione - ne è il fanalino di coda. Ma anche nella nostra Europa la situazione non è favorevole: il nostro agente rappresentante di commercio – come tutti noi – soffre nell'essere superato dal Lussemburgo, l'Irlanda, Danimarca, Gran Bretagna, Olanda e Germania dove le possibilità remunerative, sugli indicatori delle tassazioni evidenziano percentuali a favore di tutto rispetto. Una volta si diceva: bei tempi! ... ora meglio dire ... bei paesi! Come può l'agente di commercio difendersi da questa situazione, si chiede il Presidente? Probabilmente siamo tutti condannati alla fame - scrive – mentre altri traslocano in Etiopia, in Iraq in Turchia. Ma perché affannarsi tanto, vista la vicina Lugano? Proprio lì - fuoriesce dalla penna di Caropreso - sta la nostra salvezza: la Svizzera. Se ben comprendo le istanze del Presidente, la sua positiva provocazione, supportata da un reale ripensamento della figura e del ruolo del venditore, posso dire che la geografia della salvezza ha bisogno di un altro atlante. Quello del "corpo umano" nel quale riconoscere non solo la solidità della struttura ossea ma muscoli ben guidati dal cervello e animati da un cuore vigoroso. Troppe colpe, troppa autocommiserazione, troppi ragionamenti colpevolizzanti: cambiare è possibile! Con cuore e coraggio. Ripensate al Vostro modello di vendita e rimettetelo in discussione: i Clienti – in Italia – hanno ancora bisogno di Voi! Usarci Genova ne sta dando ampie motivazioni.

Eliano B. Cominetti



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

- sito web -

www.usarci-sparci-genova.it

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**