

Anno 23, Numero 2

Data: 2° trim. 2007

Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio

Studi di settore

molte le difficoltà da affrontare per la loro compilazione

Rimborso IRAP

come attivare la procedura per il recupero IRAP

Arete blu

le tariffe agevolate per gli agenti di commercio

Poste Italiane S.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 convertito in legge 27/02/04 n. 46 art. 1 comma 1, DCB Genova



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova

USARCI

I servizi Usarci-Sparci Genova

Tipo di consulenza	Descrizione
Consulenza sindacale	Interpretazione e verifica mandati, patto di non concorrenza, il preavviso, le modifiche di zona, le modifiche di provvigioni, cambio di ragione sociale, la disdetta della mandante, la disdetta dell'agente
Assistenza Legale	Nelle controversie con le Case Mandanti Consigli legali in genere Tariffe agevolate da parte di legali specializzati.
Consulenza Enasarco	Controllo dei versamenti, calcolo versamenti mancanti per la pensione, estratto conto contributi, assistenza e formulazione domanda di pensione, contribuzione volontaria, richiesta FIRR, recupero contributi, richiesta assegni parto, interventi sanitari, assegni per spese funerarie, assegni per nascita, assegni per pensionati ospiti in case di riposo, soggiorni in località termali e climatiche
Assistenza previdenziale	Calcolo pensione INPS, compilazione e presentazione della domanda di pensione anzianità, vecchiaia, invalidità, superstiti, e altre prestazioni previste
Calcolo indennità	Conteggio FIRR, indennità di clientela, Indennità meritocratica, indennità Europea, indennità sostitutiva del preavviso
Informazioni	Periodiche agli associati con invii personalizzati di fax e e-mail relativi alle novità di comune interesse
Convenzioni	Locali, e nazionali con Banche, gestori telefonici, e altre realtà commerciali e di servizi riservate agli associati
Contabilità fiscale	Servizio di contabilità fiscale CAAF. L'unico centro di assistenza fiscale autorizzato per agenti di commercio.
Servizio di domiciliazione	Servizio volto a fornire agli associati un servizio di segreteria nell'ambito degli uffici del Sindacato provinciale.
Corsi di formazione	Alfabetizzazione informatica, di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale.
Consulenza assicurativa	RC auto, patente protetta, infortuni, incendio ecc.
Sito web	Inserimento gratuito nel sito www.usarci-sparci.it per nuove opportunità di rappresentanze con l'indicazione del nominativo delle agenzie interessate sulla "vetrina delle agenzie".

Studi di settore
molte le difficoltà da affrontare per la loro compilazione

Rimborso IRAP
come attivare la procedura per il recupero IRAP

Aree blu
le tariffe agevolate per gli agenti di commercio



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova



Le difficoltà che deve affrontare tutti i giorni un agente di commercio con le mandanti, con i clienti, con il fisco, con la burocrazia e con la mobilità sono simili a quelle che deve affrontare un free climber in un passaggio come questo!

SPARCI NOTIZIE

Direttore Responsabile:
Francesco Melis

Coordinatore di redazione:
Davide Caropreso

Comitato di redazione:
Stefano Razzetti
Angelo Mondini
Donatella Franchin
Massimo Pesare

Progetto grafico e impaginazione:
Matteo Caropreso

Collaborano:
Francesco Melis
Francesco Piemontese
Massimo Pesare
Donatella Franchin
Rodolfo Gillana
Marco Canessa
Maurizio Garbero

Comitato di redazione direzione e amministrazione
Pubblicità e informazioni:

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

Orario segreteria:
Martedì, Mercoledì, Venerdì e Sabato
dalle ore 10 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 21 luglio 2004

STAMPA
Tipolitografia Europa s.a.s. Genova

SOMMARIO

ATTUALITA'

Editoriale pag. 5

Assemblea nazionale
Donna agente di commercio pag. 6

Un esempio da seguire pag. 8

Fattura provvigioni pag. 11

Contratto tipo pag. 13

La presunzione aziendale pag. 14

Parcheggi nelle aree blu pag. 15

Auto: costi a confronto pag. 15

L'auto pag. 18

FISCALITÀ

Studi di settore pag. 7

Fisco medievale pag. 9

Far West tributario pag. 10

PREVIDENZA

Enasarco pag. 8

Rimborso F.I.R.R. pag. 12



**La segreteria
Usarci-Sparci di Genova
resterà chiusa per il
consueto periodo
di vacanze dal
30 luglio al 3 settembre
compresi**



A me gli occhi, please.

Posso avere un minuto della tua attenzione?

In un minuto non si riescono certo a raccontare venticinque anni di attività come brokers e consulenti assicurativi.

Un minuto è però sufficiente per dire che siamo sempre stati al servizio di chi ha creduto nella nostra professionalità, competenza ed esperienza e si è rivolto a noi per trovare le soluzioni giuste alle proprie esigenze assicurative.

Ital Brokers. Al tuo servizio,

www.italbrokers.it



Un pensiero

Perché la nostra categoria è così poco attenta ai propri diritti?

E' una domanda difficile e le risposte possono essere molteplici. Una sola cosa è certa: noi agenti di commercio diamo sempre priorità ai clienti e alle aziende mandanti e ciò che concerne le nostre agenzie, i nostri diritti, molte volte calpestati dall'arroganza di certe mandanti, diamo sempre l'ultimo posto. Vi siete mai chiesti il perché di questo comportamento che è riscontrato nella stragrande maggioranza degli agenti di commercio? Io sì. Le risposte possono essere tante ma in certi casi sono sconcertanti. Gli agenti di commercio sono, come mentalità e come atteggiamento, lontani da qualsiasi altra categoria professionale. Non parliamo poi dello spirito di corpo e della propensione all'associazionismo, che è mancante quasi del tutto. Per fare un esempio pratico riprendo quanto è accaduto all'ex presidente della Confcommercio: agli arresti domiciliari con l'accusa di essersi appropriato di somme ingentissime della categoria da lui rappresentata. Io ho pensato che la Confcommercio avrebbe avuto un tracollo di iscritti, una forte opposizione a tutta la classe dirigente, una protesta dura nei confronti non solo dell'ex presidente e invece..... nulla, non è successo nulla. Non si pensi che i commercianti siano dei distratti o non sappiano cosa è accaduto. I commercianti sanno perfettamente che mancando l'associazionismo viene a mancare un supporto alla loro attività di importanza vitale. Nel periodo dello "scandalo Billè" mi sono interessato delle reazioni degli associati Confcommercio e ho fatto una mia personale inchiesta per conoscere il pensiero diffuso. I commercianti ai quali ho chiesto: "il vostro presidente

è accusato di essersi appropriato dei vostri soldi; cosa pensate di fare nei confronti dell'associazione?" La risposta è stata univoca: "noi dobbiamo restare uniti all'intero dell'associazione perché è l'associazione che porta avanti le nostre istanze e l'associazione è l'unico punto di riferimento al quale possiamo sottoporre le nostre problematiche sia operative che gestionali con la certezza di avere sempre oltre a delle risposte un supporto che nessun professionista è in grado di darci". Lo stesso discorso vale per gli industriali con la loro potentissima associazione "Confindustria" e per gli artigiani con le due o tre organizzazioni di categoria. Presso gli agenti di commercio che non hanno certamente, a livello individuale, la forza contrattuale che può avere un industriale o un commerciante, questi principi non trovano riscontro.

Mi sono chiesto, in più occasioni, in cosa sta sbagliando il Sindacato e cosa dovrebbe fare in più e meglio per gli associati? Non ho trovato risposte importanti e nessuno dei colleghi ai quali ho rivolto la stessa domanda ha saputo darmi una risposta determinante. Noi non ci fermiamo e continuiamo a portare avanti iniziative che hanno come scopo di migliorare i servizi offerti agli associati, con la certezza di avere un numero sempre più grande di agenti di commercio che comprendano quanto sia importante essere uniti e all'interno di una associazione che oltre a fornire servizi più qualificati è in grado di supportare l'attività di tutti i giorni con consulenze qualificate e specialistiche. Sono un assertore dell'importanza di scambiare idee e opinioni tra colleghi e se



questo avviene all'interno di una struttura come il nostro sindacato assume un maggior valore. Non voglio, da queste colonne, fare le solite rimostranze e lamentele nei confronti della nostra categoria ma desidero fare una domanda:

che cosa il sindacato non ha fatto per la categoria, ovvero che cosa deve fare il Sindacato per avere più importanza nella vita professionale degli agenti e rappresentanti di commercio?

A questa domanda vorrei che tutti gli agenti di commercio che sono arrivati a leggere questo articolo fino a questo punto mi rispondessero e mi sottoponesero il loro pensiero con un fax, una e-mail, una lettera, una telefonata, un incontro.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci-Genova



Assemblea nazionale Usarci

La nostra Vice Presidente è stata eletta nel Consiglio Nazionale

Una folta delegazione dello Sparci di Genova ha partecipato al XXI Congresso Nazionale, svoltosi, questo anno, a Montegrotto Terme (PD). Erano presenti oltre ai ns. presidente e vice-presidente Davide Caropreso e Donatella Franchin, Francesco Melis, memoria storica e “suggeritore” del ns. sindacato, il Dott. Rodolfo Gillana, prezioso referente del CAAF Usarci Genova e l'Avv. Alessandro Cerruti, ascoltato consulente legale dello Sparci. Dopo tre anni il Consiglio della Federazione Nazionale

Usarci decade e il 2007 è l'anno del rinnovo delle cariche. Lo storico presidente nazionale Ciano Donadon ha lasciato l'incarico, dopo nove anni di presidenza, e ha passato la “palla” a Umberto Mirizzi, che dovrà portare avanti un incarico prestigioso ma molto pesante, Segretario nazionale è stato riconfermato Antonello Marzolla. Per quanto riguarda il Sindacato di Genova il Consiglio Direttivo ha appreso con soddisfazione che Donatella Franchin è stata eletta “Consigliere Nazionale Usarci”. Con l'inserimento della nostra

rappresentante nel Consiglio direttivo della Federazione nazionale Genova ha la certezza di essere ben rappresentata, per i prossimi tre anni, in seno alla Federazione e le istanze locali saranno portate all'attenzione delle Istituzioni Nazionali con le dovute maniere. Buon lavoro, Donatella.

Il Consiglio Direttivo Usarci-Sparci-Genova

Donna agente di commercio

Lettera aperta del vice presidente Sparci alle donne agenti di commercio

E' da molto che penso di scrivere una nota destinata alle donne che svolgono, come me, l'attività di agente di commercio.

Noi donne siamo una minoranza, nel mondo dell'intermediazione, ma siamo sempre un buon numero e potremmo, se unite, far sentire la nostra voce.

Noi siamo le più esposte alle angherie delle mandanti perché le più fragili, non fisicamente o professionalmente ma per i nostri impegni nella famiglia. E' più facile, per una mandante, sbarazzarsi di agenti donne piuttosto che degli agenti uomo. E' più facile ricattare noi che i nostri colleghi maschi.

In questi ultimi tempi ho visto molte colleghe, soprattutto del comparto farmaceutico, venire in Sindacato per sottoporre ai nostri consulenti contrattuali, situazioni veramente, a dir poco, incresciose.

Lo scopo del nostro sindacato è quello di tutelare gli interessi morali e materiali dei nostri associati nei confronti delle mandanti in tutte quelle evenienze che rivestono carattere professionale.

Sapere di non essere sole ad affrontare tutte le problematiche che la nostra attività comporta è un conforto che le colleghe possono avere dal sindacato e da me personalmente.



Venite a trovarmi o inviami un e-mail all'indirizzo: vicepresidenza@usarci-sparci.it. Sono a disposizione di tutte per uno scambio di idee.

Vice presidente Usarci-Sparci-Genova Donatella Franchin

Studi di settore

Una nuova tegola sulla testa degli agenti di commercio

Anche quest'anno gli Agenti dovranno affrontare le difficoltà relative alla compilazione degli *studi di settore*.

Dalla loro compilazione sarà evidenziato l'importo per il quale l'Amministrazione Finanziaria considera congrui i ricavi dei contribuenti.

Quest'anno, per i redditi del 2006, molti Agenti si dovranno scontrare con nuovo problema, la Finanziaria 2007 ha, infatti, introdotto gli *indicatori di normalità economica*, previsti dai commi 13 e 14.

Già a partire dalla dichiarazione di quest'anno, con l'applicazione di GERICO 2007, l'introduzione di questi indicatori avrà dei riflessi in termini di maggior ricavi stimati.

Al Convegno Usarci Nazionale del 25-5/07 sono state segnalate delle situazioni talmente lontane dalla realtà da apparire assolutamente paradossali.

Nel settore dei Generi alimentari, degli Elettrodomestici, dei Televisori etc., questo indice ha portato un innalzamento assolutamente fuori d'ogni logica.

Altra problematica, che ha destato un acceso dibattito, è se sia effettivamente vero che il semplice scostamento tra Ricavi Contabili e Ricavi Calcolati dallo Studio di Settore configuri quella presunzione semplice dotata dei requi-

siti di gravità, precisione e concordanza che sono presupposto per legittimare il diretto accertamento di GERICO ?.

Dopo notevoli pressioni da parte delle associazioni di categoria, un comunicato stampa dell'Agenzia delle Entrate del 7/6/2007 ha chiarito che gli Studi di Settore non sono uno strumento di accertamento automatico, ma un strumento utilizzabile come punto di riferimento del contribuente, che adeguandosi può stare più tranquillo rispetto ad eventuali successivi controlli, e per l'amministrazione stessa, ai fini della selezione delle posizioni da sottoporre a verifica e controllo.

La situazione attuale ha spinto il Centro Tributario a fare delle proposte che saranno presentate all'Amministrazione Finanziaria in sede di elaborazione dei nuovi studi

tra settembre 2007 e febbraio 2008.

Una prima proposta è quella di inviare alla categoria degli Agenti i nuovi *questionari* per aggiornare i dati statistici su cui si basano gli attuali studi di settore.

Sembra, infatti, che tali studi non rispecchino, nella maniera più assoluta, la mutata realtà economica nella quale gli Agenti devono operare.

Molti Agenti, in questi ultimi anni, han-



no dovuto "subire" riduzioni delle aliquote provvigionali e scontrandosi contestualmente con una recessione che non permette di mantenere un "ordinativo" come in passato.

Un'altra proposta prevede di escludere dagli studi di settore gli Agenti che operano per conto di società mandanti con Bilanci certificati o approvati dalla CONSOB.

Non si comprende, infatti, come gli Agenti che operano per queste società possano compiere dell'evasione fiscale.

Il sindacato di Genova è naturalmente a disposizione di tutti coloro che forniscano delle proposte o segnalazioni da presentare ai tavoli tecnici con l'Amministrazione Finanziaria.

In tal senso il Centro Tributario ha già iniziato una procedura di discussione inerente all'evoluzione dello Studio di settore TG61A riferito ai codici di attività 51.17.1 – intermediari del commercio di prodotti ortofrutticoli

51-17.2 – intermediari del commercio di altri prodotti alimentari, bevande e tabacco sui quali sono stati rilevati degli scostamenti rilevanti.

Dott. R. Gillana

ETIPOLOGRAFIA
Europa

di R. Zacconi & B. Bernardi

16036 Recco (Ge)

via dei Fieschi, 1

tel 0185 722650

B. Bernardi 348 5642815 R. Zacconi 338 6656781

Grafica - Consulenza - Stampati commerciali -Depliant e opuscoli

Un esempio da seguire

A Genova i tassisti delusi dai politici hanno candidato un loro rappresentante in Consiglio Comunale

I tassisti di Genova hanno intrapreso una iniziativa che ha scosso le poltrone del potere. Delusi dai politici, hanno candidato un loro rappresentante alle elezioni comunali. In un batter d'occhio i tassisti genovesi hanno organizzato una sorta di elezione primaria e hanno scelto un loro candidato da proporre come sostenitore di una lista esistente. Gli 890 tassisti genovesi hanno messo in ballo 1200 voti e contano di pesare non poco sulle scelte politiche dell'amministrazione del capoluogo.

Noi del sindacato Sparci di Genova ci siamo chiesti: "perché non seguire questa iniziativa visto che i politici

non prendono in considerazione le nostre istanze?"

In provincia di Genova gli agenti di commercio in attività sono oltre 6.000, inoltre, abbiamo più di 3.000 agenti di commercio in pensione, i tassisti hanno preso 1200 voti, noi potremmo auspicare di realizzarne oltre 20.000. Il nostro Sindacato, per statuto, è indipendente ma se per difendere il nostro diritto al lavoro saremo costretti a entrare in competizione direttamente, non vedo cosa possa impedircelo.

In moltissime occasioni abbiamo sollecitato le autorità competenti a considerare la nostra attività ed agevolando, nei limiti del buon senso, la

nostra mobilità, e di non gravare sui nostri bilanci, in molti casi molto miseri, con balzelli imposti all'attività come per esempio la necessità di pagare 50,00 € al mese per posteggiare l'auto nelle aree blu, ormai diffuse in gran parte della città. E' un costo di 600,00 € all'anno che per molti diventa pesante da sostenere, ma abbiamo ottenuto ben poco.

E' forse arrivato il momento di pensare seriamente di "pesare" sul piano politico?

D. C.

Commissariamento Enasarco

Tavola rotonda a Torino

Il 23 Aprile 2007 si è svolta una tavola rotonda sul tema "Commissariamento Enasarco" organizzata dall'Aparc-Usarci di Torino presso il Centro Congressi della Camera di Commercio di Torino. Sono intervenuti all'incontro Giovanni Pollastrini commissario Straordinario Enasarco, la Professoressa Elsa Fornero dell'Università di Torino esperta in previdenza, Elio Schettino Direttore area fiscalità e finanza di Confindustria, il presidente Nazionale Usarci Ciano Donadon, il segretario nazionale Usarci Antonello Marzolla e come moderatore il giornalista del "Il Sole 24 ore" Augusto Grandi era presente, inoltre, il direttore generale dell'Enasarco il Dott. C.A. Maggi. Dello Sparci di Genova erano presenti Davide Caropreso, Angelo Mondini e Giuseppe Gasparri. L'incontro aveva come scopo far conoscere gli obiettivi del decreto di commissariamento del nostro Ente di previdenza, i risultati del periodo trascorso con alla guida il Dott. Pollastrini e una sguar-

do al futuro. La nostra impressione è stata positiva soprattutto perché abbiamo avuto modo di capire che la Federazione Nazionale si è mossa bene e che è supportata magnificamente da consulenti di primo piano e ciò fa ben

sperare per un futuro più sereno nelle aspettative dell'Enasarco anche se sono pericolosi gli appetiti di altri attori della partita. La cosa più sorprendente è stata la numerosissima partecipazione di agenti di commercio, erano presenti in oltre 450. Questo dato sfata la leggenda che gli a-



genti di commercio non partecipano. Si è potuto constatare che quando gli argomenti sono importanti gli agenti di commercio partecipano e in molti.

D. C.

Far west tributario

Un brutto esempio di come viene gestita l'imposizione fiscale in Italia

Il primo sindaco, presidente di Provincia o di Regione che si sveglia in Italia si può permettere di vessare i contribuenti con qualsiasi scusa e nessuno dice o fa nulla.

Un esempio lo abbiamo in Sardegna dove Soru ha scoperto il turismo della seconda casa e ha deciso di tassare queste residenze da 1.000 a 2.000 euro all'anno. Non è finita qui perché, sempre il Soru si è inventata una sorta di

IVA locale del 20% sulle vendite di case dei non residenti.!!!

Per opporsi a queste iniquità, che contrastano senza dubbio con l'Art. 53 della Costituzione, è sorta, proprio a Genova, l'associazione "Voglio Vivere" tel. 010532704 fax. 0105958163 promotrice di iniziative "contro Soru". Se non verranno stroncate sul nascere le aspirazioni di incamerare sempre più quattrini da parte della Regione Sardegna, ogni altra Regione, affama-

ta di incassi, potrà in futuro tassare qualsiasi cosa, oltre alle seconde case, la prima bicicletta, il secondo bagno nella prima casa, la terza rampa di scale, l'ascensore del condominio esposto a Sud.

Davide Caropreso

Il grande successo del CAAF-Usarci di Genova è dovuto al fatto che gli agenti hanno trovato una struttura che li conosce realmente, una struttura specializzata nella gestione delle agenzie commerciali e degli specifici adempimenti fiscali e previdenziali, pronta a consigliare le giuste scelte di carattere organizzativo.

Fattura provvigioni

Problemi che si ripresentano

In un vecchio Sparci Notizie è già apparso un articolo sulle fatture di provvigioni e su come evitare di versare importi per IVA non ancora incassata.

Dato che vengono frequentemente richiesti chiarimenti sull'argomento riproponiamo ciò che è stato pubblicato con notiziario del 3° trimestre 2005 con dati aggiornati ad oggi.

“Accade che se una fattura relativa a un trimestre di provvigioni viene regolarmente emessa dall'agenzia e la mandante non provvede al saldo per tempo, l'agenzia deve pagare l'IVA anche se non l'ha ancora incassata. In alcuni casi l'importo delle provvigioni è importante e di conseguenza il valore dell'IVA è consistente; questo vuol dire anticipare somme rilevanti che possono mettere in crisi le finanze dell'agenzia. Quando si ha il sospetto, o peggio, la certezza che la mandante non pagherà prima della scadenza dei termini del versamento dell'IVA, è consigliabile trasmettere una fattura pro-forma che serve all'azienda come “pro-memoria” e all'agenzia come evidenza di un credito che si dovrà incassare.

La fattura pro-forma deve essere compilata rispettando certe procedure; pertanto è consigliabile utilizzare il modello indicato qui di fianco”.

D. C.

AGENZIA ALFA	
di &	
Via Garibaldi, ... - 160 GENOVA - tel. 0100000 - fax. 01000000	
part. IVA 00000000000	
e-mail: 00000@00000 - www.00000	
Genova il,	
Spett.	
Mandante Beta	
Via R.....	
<u>200 MILANO</u>	
Part. I.V.A.00000000000	
PRO	NOTA N° 1
FORMA	
Premio fine anno	€ 500,00
Per provvigioni relative al 1° trimestre 07	€ 2.000,00
	imponibile € 2.500,00
	+ I.V.A. 20% (*)
	€ 2.500,00
- ENASARCO 6,75% su imponibile	168,75
	€ 2.331,25
- RITENUTA ACCONTO 23% su 50% dell'imponibile	€ 287,50
TOTALE A VS. DEBITO.....	€ 2.043,75
(*) il presente documento non costituisce fattura a fini IVA, la fattura verrà emessa il giorno della riscossione dell'importo sopraindicato, a cui dovrete aggiungere € 500,00 per IVA	
vorrete versare il saldo presso:	
Banca Filiale di Genova n° 10	
c/c n° 000000 - ABI 000 CAB 000	
Coord. Banc. Naz. (BBAN) CIN K ABI 000 CAB 000 NCONTO 00000	
bollo sull'originale	



Rimborso F.I.R.R.

L'Enasarco non rimborsa il FIRR se non è cessato il rapporto di agenzia.

Qualche collega chiede se si può richiedere il rimborso del FIRR, giacente presso l'Enasarco, prima della cessazione del rapporto di agenzia.

Il regolamento Enasarco prevede che la liquidazione del FIRR può essere richiesta solo quando cessa definitivamente il rapporto tra man-

dante e agente. Per quanto riguarda gli agenti che svolgono l'attività in forma societaria, Società in nome collettivo o società in accomandita semplice, non può essere liquidato il FIRR ai soci che recedono dalla società che mantiene il contratto in essere. La liquidazione verrà erogata solo al momento della cessazione

del rapporto tra la società agente e la mandante. Pertanto il socio o i soci recedenti potranno chiedere, solo in quel momento, alla Società agente la liquidazione delle quote spettanti.

F. Melis

RIMBORSO IRAP PER AGENTI

Il Caff-Usarci può attivare la procedura per il recupero delle somme indebitamente versate in passato.

il requisito fondamentale per l'ottenimento del rimborso IRAP, l'imposta regionale sull'attività produttive, è l'assenza di un'organizzazione autonoma (sentenza della Corte Costituzionale n° 156/01).

Questa sentenza, pur confermando la legittimità dell'imposta, ha implicitamente legato l'applicabilità della stessa alla presenza di un'attività autonomamente organizzata.

Tale autonomia organizzativa dovrà essere individuata caso per caso, anche per gli Agenti, i quali seppur assoggettati al reddito d'impresa anziché di lavoro autonomo, hanno la possibilità di dimostrare che operano in completa autonomia vale a dire che non sono titolari di un'impresa con un'organizzazione e che pertanto non sono assoggettabili all'IRAP.

E' stato precisato in varie sentenze di merito che gli Agenti svolgono la propria attività, in molti casi, senza avvalersi di dipendenti o collaboratori e utilizzando beni strumentali di modestissimo valore, eccezione fatta per l'autovettura che rappresenta il loro principale mezzo di lavoro.

Il CAAF di Genova è pronto ad assistere coloro che volessero attivare la procedura volta al rimborso dell'IRAP indebitamente versata in passato mediante la presentazione di apposita istanza all'Agenzia delle Entrate.

Caff-Usarci

Contratto tipo

Indichiamo il testo del un mandato di agenzia tipo che potrebbe essere usato nel caso qualche mandante non avesse un proprio contratto

La Ditta mandante

egr. Sig. (l' Agente)

OGGETTO: Lettera di incarico di Agente di Commercio

A seguito degli accordi intercorsi, con la presente La nominiamo nostro Agente di Commercio - senza deposito - per la zona di.....

Qui di seguito Le elenchiamo le condizioni che regoleranno i nostri rapporti. Eventuali modifiche a tali condizioni, non potranno essere pattuite se non per iscritto.

oggetto dell'incarico - L'oggetto dell'incarico è di promuovere la conclusione di contratti per la vendita, nella zona a Lei affidata, dei prodotti da noi posti in vendita.

modalità di svolgimento - Le modalità di svolgimento dell'incarico debbono essere orientate in modo tale che nella zona affidata venga svolto un lavoro in profondità tale da interessare il più ampio numero di clienti possibili.

esclusiva - Resta inteso che Ella non potrà, anche indirettamente, trattare affari con o per conto di altre case mandanti che siano in concorrenza con la nostra Ditta, mentre potrà invece assumere incarichi per altre aziende, non concorrenti.

prezzi e condizioni di vendita - Tutte le vendite dovranno essere effettuate secondo le condizioni ed i prezzi da noi stabiliti nel nostro listino le cui variazioni saranno da noi tempestivamente comunicate.

Eventuali modifiche non potranno essere concesse se non dopo la nostra approvazione ed il nostro insindacabile giudizio.

provvigioni - Sugli affari diretti ed indiretti della sua Zona andati a buon fine, Le sarà corrisposta una provvigione del _____% da calcolare sulle somme fatturate al netto dell'IVA. La liquidazione delle provvigioni avverrà alla fine di ogni mese come da estratto conto, allegato al pagamento.

obblighi della preponente – In ottemperanza a quanto stabilito dalle vigenti disposizioni di legge la preponente ha l'obbligo di iscrivere l'agente presso l'Enasarco e provvedere ai versamenti contributivi previsti a favore dell'agente. Entro il 30 aprile di ogni anno, la preponente invierà all'agente un riepilogo delle somme versate all'Enasarco di competenza dell'anno precedente.

durata dell'incarico – Il mandato s'intende conferito a tempo indeterminato. In caso di risoluzione del rapporto si farà riferimento all'A.E.C. ed alle norme di legge in vigore.

La Ditta mandante

L'Agente

A cura di F. Melis

La presunzione aziendale

è un atteggiamento che porta, di solito, le mandanti allo sfascio

“Noi siamo i migliori ed è fortunato chi intrattiene rapporti con noi, dal cliente al fornitore fino all'agente di commercio”.

Non sentirete mai queste affermazioni ma è l'atteggiamento di alcune mandanti che fanno pensare a questa “non filosofia”. Ho avuto nella mia vita lavorativa, la ventura di avere a che fare con qualche azienda convinta di essere la migliore e di essere intoccabile da fattori esterni che ne potessero compromettere la “leadership” nel mercato. Quando un agente ha la sfortuna di assumere un mandato da aziende convinte della loro invincibile forza, deve mettere in conto rapporti difficili con il management e amare sorprese. Per oltre dieci anni ho rappresentato un'azienda commerciale che importava e commercializzava accessori da bagno e che distribuiva ai rivenditori in Italia. L'azienda era stata fondata da una signora che ne proveniva dal settore ed aveva una buona conoscenza sia dei prodotti che del mercato. Erano tempi nei quali la concorrenza non era numerosa e le aziende presenti portavano avanti i prodotti senza novità né estetiche né tecniche, in pratica da anni le produzioni dei concorrenti erano ferme e non innovate. L'inserimento, in un mercato statico, di prodotti innovativi, permise all'azienda, e in pochissimo tempo, di raggiungere risultati di tutto rispetto. Devo dare atto che lo sviluppo commerciale fu affiancato dallo sviluppo organizzativo e pertanto al mercato era offerto anche un servizio inappuntabile. In pochi anni l'azienda raggiunse i primi posti in Italia e a quel punto scattò la presunzione.

L'arroganza con la clientela, con i fornitori e con gli agenti di commercio fu l'impostazione dei rapporti

L'azienda aveva la convinzione di essere indispensabile come fornitore, non tanto per il volume di affari, quanto per l'immagine, e sia i clienti che gli agenti dovevano essere ben lieti di essere stati scelti e pertanto dovevano solo fare ciò che l'azienda decideva per loro.

Le critiche non erano accettate e chi si “permetteva” di non essere d'accordo rischiava l'espulsione. I clienti che chiedevano una condizione particolare o uno sconto extra ricevevano regolarmente dei grossi nooo!!!.

Ad un certo punto della vita aziendale fu inserito un direttore commerciale che, tutti capimmo, aveva il compito di ripulire la rete vendita mantenendo solo chi non avrebbe disturbato e avrebbe accettato le nuove condizioni senza fiatare.

Questo direttore commerciale, un'ultra cinquantenne senza lavoro, che accettò evidentemente per disperazione un posto da semi-schiavo, portò avanti i programmi dell'azienda, io penso, per mantenersi il posto trovato con tanta fatica. Gli obiettivi aziendali, abbiamo saputo in un secondo tempo, prevedevano l'espulsione degli agenti più vecchi senza pagare le indennità.

La durata media dei mandati di agenzia era di oltre dieci anni e pertanto le indennità fine rapporto sarebbero state, per l'azienda, di importi non trascurabili. L'azienda pensava di aver raggiunto una tale popolarità che la presenza dell'agente era, se non superflua, ininfluente nel rapporto con i clienti e pertanto anche il ragazzetto alle prime armi, pagato poco, poteva andare benissimo.

Per liberarsi di alcuni elementi, i più costosi, in caso di allontanamento, per mezzo del nuovo diret-



tore commerciale, la proprietà, propose un nuovo contratto che conteneva la clausola dello scioglimento per colpa dell'agente in caso di mancato raggiungimento dei target. Io scrissi una lettera decisa in cui comunicavo che non avrei sottoscritto il nuovo contratto e che non accettavo i solleciti alla sottoscrizione che più volte mi fece questo nuovo direttore commerciale. Il risultato fu una disdetta immediata al mandato, nonostante i miei risultati di vendita fossero più che soddisfacenti.

Sono passati alcuni anni dalla fine del mio rapporto con questa azienda e so che altri agenti, dopo aver sottoscritto il nuovo contratto, sono stati *cacciati* senza indennità di fine rapporto per mancato raggiungimento del target. All'azienda sono rimasti solo gli agenti ricattabili e sfruttabili che come il direttore commerciale devono sempre dire sì.

Potrei fare io la morale di questa storia ma preferisco che i lettori facciano un pensiero sul contenuto e riflettano su situazioni analoghe eventualmente vissute o in vita e ne traggano ciascuno le conclusioni personali.

Davide Caropreso

Parcheeggi nelle aree blu

Le tariffe per gli agenti di commercio

Il Comune di Genova, ha affidato, già da tempo, al nostro Sindacato, l'incarico di distribuire i tagliandi a pagamento per la sosta nelle **Aree Blu** a tariffe agevolate, riservate esclusivamente agli agenti e rappresentanti di commercio.

I costi degli abbonamenti mensili sono i seguenti:

abbonamento mensile per la **fascia oraria compresa tra le ore 08,00 e le ore 14,00, oppure dalle ore 14,00 alle 20,00 = € 25,00 IVA compresa;**

abbonamento mensile per l'intera giornata **dalle ore 08,00 e le ore 14,00 alle 20,00 = € 50,00 IVA compresa;**

I tagliandi a disposizione di tutti agenti di commercio, anche gli agenti non associati all'Usarci-Sparci, sono validi in tutte le aree blu in vigore, non vi sono limitazioni territoriali delle singole aree.

Ogni tagliando può essere utilizzato su più veicoli intestati all'Agenzia, fino ad un massimo di n° 10 automezzi, ma non contemporaneamente.

Per l'acquisto degli abbonamenti è necessario presentarsi muniti dei seguenti documenti:

Copia del certificato di iscrizione alla CCIAA dal quale sia evidenziata l'is-



crizione come Agente di Commercio;

Copia della carta di circolazione attestante che il veicolo è intestato all'agente.

Nel caso il veicolo fosse intestato a società di leasing o di noleggio, se il locatario non risulta sulla carta di circolazione, occorre copia del contratto di leasing o noleggio, nella parte in cui viene indicato il locatario del mezzo.

La segreteria presso la sede di Piazza Brigole, 3/7 – 16122 Genova è a disposizione per il rilascio e per le informazioni nei giorni di: martedì, mercoledì, venerdì e sabato dalle ore 10,00 alle ore 12,00.

Maurizio Garbero

Auto: acquistarla, noleggiarla o in leasing?

Costi e ammortamenti a confronto

L'automezzo per gli agenti rappresenta, senza ombra di dubbio, il principale bene strumentale per lo svolgimento della loro attività.

L'occasione è quella di valutare la normativa fiscale applicata a chi svolge attività di agenzia.

Partiamo da una trattazione dell'imposizione diretta.

L'art. 164 del DPR 22/12/1986, n. 917, non fa alcun riferimento alla cilindrata dell'automezzo, ma l'attenzione viene localizzata sul tipo di veicolo e naturalmente sul modo in cui viene utilizzato.

Quindi avremo dei mezzi i cui oneri sono deducibili integralmente ed altri che consentono una deducibilità parziale.

Il principio cardine è quello dell'inerenza, secondo il quale il mezzo deve essere attinente all'attività di agenzia svolta.

Quando l'agente o il rappresentante di commercio affronta spese relative ad autovetture, autocaravan, motocicli e ciclomotori, ai fini delle imposte sui redditi, la deduzione è limitata all'80% del costo sostenuto.

segue a pag. 16

Oltre alla deduzione percentuale parziale, la normativa dispone altresì dei limiti di deduzione in relazione ai contratti di acquisto, di leasing e di noleggio.

Nel caso di acquisto abbiamo i seguenti limiti di deducibilità:

- Auto e caravan Euro 25.822,84
- Motocicli Euro 4.131,66
- Ciclomotori Euro 2.065,83

Il D.M. 31/2/1988 indica i coefficienti di ammortamento considerati ai fini fiscali deducibili nell'anno in cui il bene entra in attività, mentre l'art. 102 del TUIR dispone che nel primo esercizio l'ammortamento debba essere dimezzato.

Facciamo alcuni esempi pratici di ammortamento annuale.

Alfa 147 1.9 Jtd in Jet ISO S

Prezzo su strada Euro 21.350

Ammortamento civilistico
Euro 21.350 x 25% = Euro 5.337

Ammortamento fiscale
Euro 5.337 x 80% = Euro 4.270

Alfa Romeo GT 1.9 in. Jet

Prezzo su strada Euro 26.900

Ammortamento civilistico
Euro 26.900 x 25% = Euro 6.725

Ammortamento fiscale
Euro 25.822,84 x 25% x 80% = Euro 5.164,57

In tale occasione dobbiamo ricordare che, ai sensi dell'Art. 36 c.6 del D.L. 4/7/2006, n. 223, anche per i veicoli nuovi acquistati negli anni 2004 e 2005, viene escluso il ricorso all'ammortamento anticipato a decorrere dal periodo d'imposta 2006.

Nel caso del leasing è irrilevante l'ammontare dei canoni che proporzional-

mente corrispondono al costo del veicolo che eccede i limiti indicati per l'acquisto.

Aspetti da considerare nel leasing.

I canoni di locazione vanno considerati per l'intero importo contrattuale senza considerare il prezzo di riscatto.

Ai fini del calcolo bisogna considerare il costo sostenuto dalla società di leasing per l'acquisto del mezzo dal fornitore.

Se il contratto inizia e si conclude nell'anno i limiti devono essere ragguagliati a tale periodo.

L'importo dei canoni di locazione può essere dedotto solo se la durata del contratto è superiore a 729 gg., cioè è pari almeno alla metà del periodo di ammortamento fissato in 4 anni.

Questa situazione è valida per i contratti stipulati antecedentemente al 12/8/2006, infatti l'art. 36, 6 comma bis e ter. del D.L. 4/7/2006, n. 223 ha modificato la deducibilità dei canoni di leasing, permettendo la deducibilità a condizione che la durata del contratto non sia inferiore al periodo di ammortamento corrispondente all'applicazione del coefficiente fiscale ministeriale.

Ad esempio, se il costo di acquisto dell'automezzo da parte della società di leasing ammonta ad Euro 40.000 e l'ammontare dei canoni di locazione è di Euro 50.000, abbiamo:

-Percentuale deducibile dei canoni
Euro 25.822,84 x 100 : 40.000 = 64,55 %

Ammontare dei canoni proporzionalmente corrispondente al costo fiscale dell'automobile:
Euro 50.000 x 64,55% = Euro 32.275,00

Ragguaglio all'anno:
Euro 32.275 x 365 : 1.460 = Euro 8.068,75

Importo deducibile
Euro 8.068,75 x 80% = Euro 6.455,00

Nel caso di stipula di un contratto di noleggio, non si deve tenere conto della parte che eccede i seguenti limiti:

- Auto e caravan Euro 3.615,20
- Motocicli Euro 744,69
- Ciclomotori Euro 413,17

Nei contratti "Full service" (cioè se il contratto prevede sia la locazione del mezzo sia le prestazioni accessorie quali, ad esempio, la manutenzione ordinaria, la sostituzione del mezzo in casi di guasto, il pagamento di assicurazioni, etc.) gli importi sopra menzionati vanno riferiti al solo noleggio ma non anche alle prestazioni accessorie.

Per le spese di noleggio, il costo fiscalmente rilevante deve essere ragguagliato al periodo di utilizzo del bene nel corso dell'anno.

Ad esempio, se il noleggio per 120 giorni ha un costo di Euro 3.500, si ha:

limite deducibile Euro 3.615,20
costo deducibile x il noleggio
Euro 3.615,20 x 120 : 365 x 80% = Euro 950,85

Dott. Rodolfo Gillana

**Ricordiamo che la quota associativa
2007 è scaduta da tempo,
può ancora essere regolarizzata
versando al più presto il relativo importo.
Indichiamo i dati anagrafici del Sindacato**

**Ricordiamo
che la quota associativa é di:**

**€ 130,00 per gli agenti operanti
in forma individuale;
€ 130,00 per l'amministratore delle Società
più € 30,00 per ogni socio
componente la Società**

**La quota associativa per i pensionati
è di € 50,00**

Usarci-Sparci-Genova

Piazza Brignole, 3-7

16122 Genova

Tel. 010 5954838 – fax. 010 5848095

Part. IVA 03166160105

Coordinate bancarie

Banca Antonveneta S.p.A.

dipendenza 00407 -

Via S.S. Giacomo e Filippo, 15

16122 Genova

cod. Cin Y – ABI 05040 – CAB 01400 –

C/C 00000015795M

Banca Nazionale del Lavoro

Agenzia n°8 Corso Torino, 92/r

16129 Genova

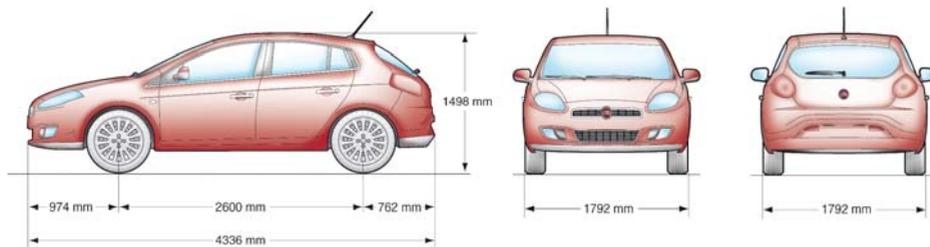
ABI 01005 - CAB 01408 -

C/C 9717



Nuova Bravo

Una Fiat all'avanguardia



In questo numero, nel consueto spazio dedicato al mondo dell'auto, illustriamo la nuova Fiat Bravo, che abbiamo provato per voi presso la Concessionaria Boggia Auto & Multiservizi.

tà, l'airbag ginocchia lato guida, i window-bag a protezione della testa e i side-bag all'interno dello schienale dei sedili, che proteggono bacino e torace dei passeggeri. Non è tutto:

do di essere sempre collegati con il mondo e di gustarvi al meglio il vostro viaggio. Con Blue&Me™ si può utilizzare il cellulare Bluetooth™ e un qualsiasi lettore di file audio digitali in formato MP3, WAV, WMA usando esclusivamente la voce e senza staccare mai le mani dal volante. E per non perdere mai la rotta, il nuovo Blue&Me™ Nav offre anche un semplice e intuitivo sistema di navigazione satellitare a pittogrammi che consente l'inserimento delle destinazioni tramite comandi vocali e al volante. In alternativa, è disponibile il navigatore tradizionale a mappe Connect Nav+. In più, il climatizzatore bi-zona, il sistema audio a due livelli (Hi-Fi e Hi-Fi Sound System), il Cruise Control, i sensori di pioggia e crepuscolari.

Le possibilità di personalizzazione sono innumerevoli. Alcuni esempi?

Per i più sportivi: spoiler posteriore, minigonne laterali sportive, terminale di scarico cromato, copripedali e batticalcagno in alluminio. Per il tempo libero: barre portatutto su tetto, portabici, portasci, portasurf, gancio traino estraibile, fasce paracolpi laterali. E ancora, per quel riguarda l'ordine a bordo sono ordinabili le reti divisorie e trattenimento oggetti.

Per chi vuole prenotare un test drive, è possibile rivolgersi a Boggia & C. S.p.A telefonando al numero 018-5.264720 oppure allo 010.542945 o inviando un'e-mail a elena@boggia.it.

a cura di Concessionaria Boggia



A prima vista, La nuova Fiat Bravo comunica eleganza e, allo stesso tempo, forte personalità. Dentro le linee armoniche e filanti di Bravo batte un'anima grintosa: i suoi motori. Due turbodiesel Multijet 1.9 da 120 e 150 CV. Tre propulsori a benzina: 1.4 16v da 90 CV e due 1.4 16v turbo della nuova famiglia T-Jet, da 120 e 150 CV, presto disponibili. La traduzione di tutto ciò? Elevate prestazioni, consumi ridotti, grande affidabilità, rispetto dell'ambiente.

Mentre la si guida ci si accorge subito che Nuova Bravo è ai vertici assoluti per quel che riguarda la sicurezza attiva e passiva, un modello di protezione totale che integra: il sistema Airbag Smart 2, che adatta i parametri di attivazione in base alla necessi-

cinture a tre punti con pretensionatori e limitatori di carico, cinque appoggiatesta e dispositivo FPS (Fire Prevention System). Bravo è dotata di un impianto frenante all'avanguardia con sistemi ABS e ESP. L'ABS è completo di EBD (Electronic Brake Force Distribution). Il sistema ESP (Electronic Stability Program) verifica continuamente i parametri di stabilità dell'auto e ripristina l'assetto in caso di sbandata. L'ESP integra anche i sistemi Hill Holder che agevola le partenze in salita, HBA che assiste la frenata d'emergenza, e l'antislittamento ASR/MSR.

Insomma: una sicurezza da prima della classe.

Per quanto riguarda Le dotazioni tecnologiche dell'abitacolo, Bravo è senz'altro all'avanguardia, permetten-



AUTORIGHI
Chiavari Via Piacenza 532
Tel. 0185-324522

CONDIZIONI
INTERESSANTISSIME
ASSOCIATI USARCI



POLONI GOMME
Via Adamoli 361U
Genova tel 010-8366816
Presentando tessera Usarci
SCONTO 10%



VIRGILIO TONET
Via Chighizola 76r Genova
Tel. 010-3760091
Presentando tessera USARCI
SCONTO 10%



HOTEL
CROCE DI MALTA
Via Scarincio 148
Imperia tel 0183-667020
Presentando tessera USARCI
TARIFFE SCONTATE
TUTTO L'ANNO



BANCA
ANTONVENETA
CONDIZIONI MOLTO
INTERESSANTI
Contattare segreteria
SPARCI



MEDICAL CENTER LAB
Via Caffa 11 Tel 010311161
V. Centuriona 40r 010873223
V. Godetti 1 tel 010-3626008
Arenzano Tel 010 9110945
Presentando tessera Usarci
SCONTI FINO AL 25%



CAR SHARING
CONDIZIONI MOLTO
INTERESSANTI
Contattare segreteria
SPARCI



B&C LIGURIA
P.zza Brignole 3/7
Genova tel. 010-580065

CONDIZIONI MOLTO
INTERESSANTI
Contattare segreteria
SPARCI



ISTITUTO OTTICO
ISOLANI
C.so Buenos Ayres 75 r
Genova Tel. 010-562340

SCONTI ASSOCIATI
USARCI

Q-RACER

Q-RACER
C.so Europa 1312-1332
Genova
Presentando tessera Usarci
SCONTI dal 5% al 20%



ACI GENOVA
CONDIZIONI MOLTO
INTERESSANTI
Contattare segreteria
SPARCI

MOTOCARROZZERIA

ANGEL
BYKE

ANGEL BIKE
Via Conforti 5 r
Genova Tel 010-3071282
Presentando tessera Usarci
SCONTO 10%



BANCA GENERALI
CONDIZIONI MOLTO
INTERESSANTI
Contattare segreteria
SPARCI



AUTOCARROZZERIA
LUIGI
Via Romana Murcarolo 12
Genova Tel 010-3291115
Presentando tessera USARCI
SCONTO 14%
su manodopera

LAMBRUSCHINI

PARCHEGGIO
CORTE LAMBRUSCHINI
Tel. 010-5531625
CONDIZIONI MOLTO
INTERESSANTI
Contattare segreteria
SPARCI



VIA SAN VINCENZO 22 R
16121 GENOVA
TEL 010 581886
FAX 010 564572

PARK

happytour-sanvincenzo@happytour.it

L'unico centro autorizzato di assistenza fiscale per agenti di commercio. Servizio di contabilità fiscale, premi INAIL, quote INPS, dichiarazioni IVA, Dichiarazione redditi, calcolo ICI, IRAP, C.C.I.A.A..

Controllo della gestione, analisi del conto economico e del budget dell'agenzia. Guida e pareri circa le scelte gestionali dell'agenzia. Consulenza telefonica e on line su problematiche fiscali e amministrative.



CAAF USARCI

Affidati a chi ti conosce!

P.zza Brignole 3/7 V° piano

16122 Genova

Tel. 010-5954838

Fax. 010-5848095

e-mail: info@usarci-sparci.it

www.usarci-sparci.it