

Anno 25, Numero 2

Data: 2° trim. 2009

# Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio

**I dieci anni più  
importanti per gli  
agenti di commercio**

*tra i quaranta e  
cinquant'anni*

**Avrò futuro come  
agente di  
commercio?**

*il decalogo*

**La crisi non  
sorprende  
chi ha i capelli grigi**

*Nel dopoguerra ne  
abbiamo già viste  
tante*



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

## **Consulenza legale:**

**contrattuale:** interpretazione e verifica mandati; recupero giudiziale delle provvigioni e delle indennità di fine rapporto; assistenza e tutela, giudiziale e stragiudiziale, nelle controversie con le mandanti.

**penale:** assistenza in procedure penali per violazioni al Codice della Strada

**diritto di famiglia:** assistenza in materia di diritto di famiglia con particolare attenzione ai problemi legati alle separazioni, divorzi, convivenze *more uxorio*, adozioni nazionali ed internazionali e materia successoria.

**Consulenza notarile:** in materia immobiliare e societaria.

## **Calcoli indennità:**

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

## **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 e altre prestazioni previste

## **Consulenza fiscale e amministrativa:**

assistenza in materia di fiscale, dichiarazioni dei redditi, calcolo imposte IRPEF, IRES, IRAP, IVA, gestione contabilità semplificate ed ordinarie, gestione contribuenti minimi, calcolo ICI, predisposizione di business plan, predisposizione e gestione di ricorsi in Commissione Tributaria. **Servizio di contabilità fiscale (CAAF)** - l'unico centro di assistenza fiscale autorizzato per gli agenti di commercio.

## **Corsi di formazione:**

di alfabetizzazione informatica, di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale.

## **Informazioni:**

periodiche agli associati con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune.



Il fisco aveva già, con gli studi di settore, messo gli agenti di commercio in mutande. La crisi glielie ha tolte.

## SPARCI NOTIZIE

**Direttore Responsabile:**  
Francesco Melis

**Coordinatore di redazione:**  
Davide Caropreso

**Comitato di redazione:**  
Angelo Mondini  
Donatella Franchin  
Massimo Pesare

**Progetto grafico e impaginazione:**  
Matteo Caropreso

**Collaborano a questo numero:**  
Francesco Melis  
Paolo Lavagnino  
Massimo Pesare  
Rodolfo Gillana  
Andrea Mortara  
Eliano Cominetti  
Maurizio Garbero  
Valentina Malagamba

**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](mailto:info@usarci-sparci.it)  
sito: [www.usarci-sparci.it](http://www.usarci-sparci.it)

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

**STAMPA**  
Tipolitografia Europa s.a.s. Recco

**In copertina foto di Marco Rodolfo Metalpa**

## SOMMARIO

### ATTUALITA'

- Editoriale pag. 5
- Come soccombere alla crisi pag. 6
- I dieci anni più importanti pag. 9
- Avrò futuro come agente di Commercio? pag. 10
- La ricerca della felicità pag. 11
- Cosa pensano le mandanti degli agenti pag. 15
- Contratto di sub agenzia pag. 15

### FISCALITA'

- Le spese di rappresentanza pag. 14

### LEGALE

- Il programma di espansione della consulenza legale pag. 12
- Obblighi della preponente pag. 12
- Guida in stato di ebbrezza pag. 13
- I nuovi A.E.C. del settore Commercio pag. 16
- Perché la coppia scoppia pag. 18





cogli i frutti !

consulenza deplianti brochures biglietti da visita  
buste carta intestata riviste coordinati aziendali

TIPOLITOGRAFIA  
**Europa**

16036 Recco (GE) - Via dei Fieschi, 1 - Tel. 0185.72.26.50 - E-mail: [tipolitografiaeuropa@virgilio.it](mailto:tipolitografiaeuropa@virgilio.it)

# La crisi non sorprende chi ha i capelli grigi

**Dal dopoguerra ad oggi abbiamo visto crisi di tutti i tipi**

Sabato 23 maggio l'Usarci-Sparci di Genova, con la supervisione di Eliano Cominetti, ha organizzato un seminario dal titolo "Come vive l'agente di commercio questo momento di crisi".

In altra parte di questo notiziario troverete un interessante articolo a firma Eliano Cominetti, inerente l'argomento della crisi contingente.

E' stata una mattinata intensa di "proposte al pensiero", una bella occasione per andare a briglia sciolta ed esaminare tutto quello che di negativo dobbiamo vivere ogni giorno, ma e soprattutto cosa dobbiamo esaminare per cogliere le opportunità che si possono incontrare. E' l'attenzione e l'intelligenza di ognuno che permetterà di superare i momenti negativi; si dovrà imparare a preparare il futuro. Ma il futuro si crea esaminando il passato. Si dice che non si fa la storia senza la storia. E proprio per questo che si sono aperti i lavori del seminario con la seguente presentazione:

"Noi che operiamo sul mercato da tanto tempo non ci stupiamo se incappiamo in una crisi economica e di mercato, perchè nel secondo dopo guerra ne abbiamo viste di tutti i tipi.

Forse la più impattante è stata la crisi del 1964.

Dopo un esaltante periodo di miracolo economico che durava da una quindicina di anni l'Italia assistette ad una prima frenata. Il boom sembrava finito e il problema delle vendite non più facili e abbondanti si presentò alla categoria degli agenti e rappresentanti in tutta la sua realtà.

Si passò dalla gestione delle consegne, sempre in ritardo per mancanza di merce, perchè la richiesta era notevolmente superiore all'offerta, ad una situazione contraria.

Gli agenti di commercio furono i

primi ad adeguarsi e ripresero a fare il loro lavoro: non più gestire le mancate consegne delle mandanti, ma vendere.

Segui il 1968 con le contestazioni studentesche, l'autunno caldo del 1969, la successiva stagione delle Brigate Rosse. Le consuetudini e le abitudini italiane ed europee vennero stravolte, così come furono modificati gli atteggiamenti ed i consumi.

Le ripercussioni furono forti ma anche in questo periodo gli agenti di commercio affrontarono la situazione modificando prontamente il loro operare.

Quando sembrava che le cose lentamente si sistemassero ci trovammo di fronte alla crisi energetica del 1973. In realtà il 1973 non fu solo l'anno della crisi energetica e delle domeniche pedonalizzate, ma fu molto di più.

La crisi del 1973 si traduceva in aumenti dei prezzi di numerose materie prime con conseguente corsa ai rialzi dei prezzi al consumo. Numerosi comparti industriali si ritrovarono ad essere obsoleti per i primi importanti progressi tecnologici rilevabili nel settore dell'informatica. E' proprio in quel periodo che appare sui mercati occidentali lo strapotere tecnologico del Giappone che soppianta a fa chiudere molte aziende di casa nostra.

In pratica il 1973 è l'anno che apre il decennio che va dal 1973 al 1983. Una crisi generalizzata vissuta in maniera diversa e a volte contrastante dal mondo industrializzato occidentale. In questo periodo si manifestò, forse per la prima volta, l'importanza dei produttori di petrolio che con le loro politiche potevano stravolgere l'economia mondiale.

In quel decennio l'inflazione galoppava e mentre gli operatori più accorti ottennero grossi risultati si economici che di sviluppo altri pagarono grossi scotti a questa situazione.



A mio avviso fu un periodo importante e coinvolgente perchè il mercato era in continuo fremito, le aziende riuscivano a sfruttare le ricorrenti svalutazioni della nostra lira per aumentare le esportazioni e i clienti italiani, che si trovavano a fronteggiare l'aumento dei listini quattro o cinque e in alcuni casi anche sei volte in un anno, riuscivano, con acquisti mirati a sfruttare al meglio la situazione negativa.

La categoria degli agenti di commercio dovette affrontare un periodo di grosso impegno operativo, si pensi solo alla difficoltà di gestire quattro o cinque listini in un anno, ma riuscì anche a cavalcare la tigre sfruttando le opportunità che in quel periodo di grossa confusione, si presentavano.

Gli anni 90 non furono facili e le modificazioni del mercato e degli usi distributivi hanno fortemente coinvolto la nostra categoria. Anche in questi frangenti gli agenti di commercio sono stati costretti a prendere decisioni importanti, anche dolorose.

Con gli anni 2000, l'avvento dell'euro e la globalizzazione si sono, ancora una volta, modificate le abitudini dei consumatori italiani e gli agenti di commercio, anche in questi casi si sono adeguati alle mutate condizioni di mercato, cercando nuovi sbocchi ai prodotti venduti e nuovi canali per le aziende rappresentate.

Oggi ci troviamo a fronteggiare una contingenza che ha sorpreso un po' tutti noi non esperti in economia.

Ma guardando al recente passato si può comprendere ciò che sta avvenendo oggi.

*segue a pag. 6*

L'economia globale è sotto stress per i due shock che hanno colpito, nel 2007 con la crisi dei mercati finanziari e nel 2008 lo shock dei prezzi delle materie prime e del greggio schizzati a prezzi inimmaginabili.

Le aziende italiane, composte per il 95% da piccole e medie imprese si sono trovate di fronte a un quadro macroeconomico difficile e variegato e si stanno muovendo con andamenti contrastanti.

Le ripercussioni per gli agenti e rappresentanti di commercio si vedono. Ristrutturazioni di reti commerciali, modificazioni di zone, ampliamenti o riduzioni di listini, sostituzioni con personale diretto ecc.

L'anno 2009 sarà sicuramente difficile...

Ribadisco quanto ho già affermato

in occasione della nostra ultima assemblea di febbraio:

*“Molti nostri clienti, e aziende mandanti non supereranno la crisi...., forse, ci sarà anche qualche agente di commercio che non la supererà.*

*La propensione alla spesa sarà ridotta sia per necessità ma anche per paura...*

*Il dovere dell'agente di commercio sarà quello di essere presente per cercare di cogliere ogni opportunità e far capire al mercato e alle mandanti che la categoria c'è, è solida, seria, preparata e vuole continuare ad operare.*

*La serietà, e l'attenzione al mercato e ai clienti sono i punti di forza che la nostra categoria ha e che non devono diminuire ma se mai aumentare...*

*E' importante trasmettere questo*

*messaggio forte, nel sentire e nel far sentire questa passione per nostro il lavoro: i risultati arriveranno.*

*E' fondamentale individuare le strade per migliorare le nostre competenze per poter superare questa parentesi negativa con la consapevolezza di aver fatto tutto il possibile.*

*Ho grande fiducia nelle nostre capacità e nelle nostre potenzialità e sono certo che ce la possiamo fare.”*

**Davide Caropreso**  
**Presidente Usarci-Sparci-Genova**

## Formazione

# Come soccombere alla crisi

## In che direzione agire in tempo di crisi?

Non voglio entrare nel merito specifico di questa situazione che – a livello planetario - viene indicata da settembre ad oggi con il termine “crisi”. Ciò che il termine descrive ha complessità tali che esulano dallo specifico di questo mio intervento. La parola sottende valenze emotive e componenti razionali che toccano non solo i mercati, le aziende e tutti gli operatori economici ma si riflette anche sul vissuto professionale e personale di ogni agente rappresentante di commercio. La crisi che ha investito i mercati finanziari d'oltre oceano, ha creato e sta creando ripercussioni sull'economia globale. Nel nostro contesto specifico è tale da pesare sui conti non solo delle aziende a partire dalle PMI, ma anche su quello di tutta la categoria degli agenti. L'andamento economico riflette non solo andamenti negativi di bilancio aziendale ma evidenzia cali nei con-

sumi che impattano poi necessariamente sul calo delle vendite e del calcolo delle provvigioni. Per un agente rappresentante di commercio la situazione appare più che un percorso da “Formula 1”, un percorso tipico delle gare da rally. Si trova costretto ad adattare il suo stile di guida a questa mutata situazione, se non vuole finire fuori pista o ritrovarsi ad affrontare il rifornimento del credito necessario agli sportelli bancari in condizioni più difficili e a costi più elevati. E' costretto ad adottare una tecnica di guida stop and go: come in un rally. Opportunità e ostacoli si palesano all'improvviso e dunque servono maggiore velocità di esecuzione e maggiore accelerazione. Questa crisi cambierà l'economia e i modelli di business. Negli ultimi 20 anni il mondo è cambiato ad una velocità con la quale non ce ne siamo resi conto. Saremo costretti ad accet-



tare la scomparsa di alcune aziende. Molte altre invece proseguiranno. Altre cresceranno. La categoria non sarà esentata da questa situazione che la crisi impone. L'agente lo capisce. La sua persona ne è sconvolta. Professionalmente cerca di riordinare le sue azioni consapevole di non voler soccombere ad una situazione così duramente selettiva. A livello macroeconomico è andato in crisi il mito della crescita continua e a tutti i costi.



Occorrerà trovare l'equilibrio tra realtà locali e strategie globali. Conciliare Oriente ed Occidente. Paesi Emergenti ed Economie avanzate in decadenza : in una recente analisi sono 100 le aziende provenienti dai paesi emergenti, presenti in tutto il mondo con tasso di crescita impressionante nonostante le attuali ricadute economiche. E' una crisi di crescita che ha bisogno di sostegno e di fiducia. Anche per l'agente il rapporto privilegiato su cui occorre lavorare, per competere in questo momento difficile, si gioca sul suo rapporto con la Banca. Una volta andavi in banca ti guardavi in faccia e ti davano i soldi. Oggi non è più così. Oggi occorre andare in banca con il consulente. Non è più un atto fiduciario. E' diventata un'ingegneria numerica. Bisogna convincere qualcuno che "io" sono sempre l'agente rappresentante che per lavorare vive sul rischio quotidiano e che ha bisogno dell'aiuto fiduciario della sua banca. Ti propongono alchimie monetarie che viaggiano sul WEB. Scatole finanziarie di cui non si conoscono nemmeno le coordinate. Se sbagli paghi. La banca deve riprendere a fare la Banca. Per la banca serve più attenzione al cliente: si crei liquidità all'impresa, si dia ancora credito alle PMI, agli agenti così da generare sicurezza alle famiglie facilitando il consumo di cui abbiamo bisogno. Circolo vizioso. La fiducia va tirata fuori Non si può inscatolare la fiducia per tempi migliori. Serve ora. CRISI non è solo una parola il cui uso può sollevare emozioni contrastanti tra loro. Corrisponde anche ad una situazione che ognuno di noi vive quotidianamente. Da settembre ad oggi ... Pensa a coloro che soffrono per l'instabilità del posto di lavoro, per il calo delle provvigioni, per tutti gli operatori economici che hanno dovuto rivedere il proprio modello di business, per le famiglie che rispetto a prima devono maggiormente fare i conti sul quotidiano . L'andamento numerico è noto: -5%; -12%; -20%; -25 % ; -30% ... Ma i numeri della crisi non sono i numeri della vita! La parola " crisi " ha ampi significati. Il termine può avere valenze negative che oscillano dal fatto che i clienti abituali passano alla concorrenza, non comperano, le spese aumentano più rapidamente del fatturato, il saldo del conto peggiora, le abitudini di

pagamento dei clienti peggiorano, le mandanti inaspriscono le richieste, a causa della situazione finanziaria vengono imposti aumenti di listino, nel settore circolano voci contrastanti sul futuro della mandante, il clima peggiora, i richiami si accumulano ed io guadagno di meno. Chi più ne ha più ne metta! Oppure può racchiudere aspetti positivi. Sono del parere che ogni problema presenti delle opportunità per migliorare l'esistente. La crisi porta sempre innovazione. La storia insegna: si entra in una situazione di crisi e si esce con rinnovata energia. Il mondo è entrato nella seconda guerra mondiale con i cavalli e ne è uscito con la Pila Atomica. L'uomo è sempre l'artefice del suo destino. Questa crisi rappresenta un'occasione straordinaria per ridefinire le priorità, correggere le strategie di vendita, per rafforzare il legame con i clienti, per acquisire nuove quote di mercato, per ricercare nuovi spazi e nuove opportunità sia a livello professionale che per l'intera categoria nei rapporti con l'istituzione pubblica e con le stesse mandanti. E' l'analisi attenta del proprio mercato che può stimolare nuove idee e promuovere nuovi modelli di business. Accanto alla parola crisi sta comparando timidamente la parola RIPRESA ... meglio ripresina . "Una luce in fondo al tunnel" intitolava una importante rivista di settore. Ero all'aeroporto di Milano e sentivo il colloquio tra due persone in attesa del volo. " Crisi " - diceva uno - " ripresina " - sottolineava l'altro. " Finirà ... non finirà ... da luglio parte la ripresa. Aspetta a dirlo prima che ne saremo fuori vedrai che passerà ancora del tempo . Siamo ancora in crisi - aggiungeva - ma vedrai che nel 2010 ne saremo fuori ... Prevedo che ci sarà una stagnazione nel 2011 e si riparte nel 2012. Abbiamo toccato il fondo. Adesso risaliamo. Lievi segnali ma sono ancora altalenanti" . Il colloquio va avanti: ascoltarli mi rendeva depresso. Il pianto e la speranza non lasciano traccia. Il passaparola nella comunicazione globale fa poi il suo gioco. Mi sono documentato . Gli esperti individuano oltre alle ciclicità storiche anche alcune tipologie di "crisi ". Ci sono le crisi che hanno un andamento a L precipitano e segue poi un lungo periodo di stagnazione economica. Poi ci sono le crisi a V tipiche di picchi negativi a cui fa seguito una reazione

immediata di ripresa positiva. Alcuni poi evidenziano le crisi a U . Sembra essere quella di oggi . Io aggiungo che oltre a queste tipologie di crisi, ci sono anche quelle del : D x D ( Day by Day ) . Quante volte siamo andati in crisi? Come ci sentivamo quanto un affare non andava a buon fine? Quando si perdeva un cliente? Quando il cliente non pagava? Quando abbiamo perso per la concorrenza? Quando le vendite calavano ...? Ogni giorno si andava in crisi ... un no del cliente era sufficiente per demotivarci. Era o lo è ancor di più oggi? Il venditore è sempre andato in crisi. Gli agenti di commercio hanno sempre vissuto momenti difficili e chi ha i "capelli grigi" conosce non solo cosa è accaduto, ma anche che cosa è stato necessario fare per trarre il meglio da situazioni carenti. Nel corso di una vita professionale dell'agente di commercio accade più volte di ritrovarsi a far fronte a situazioni di crisi. Situazioni difficili imputabili sia a fattori esterni che interni alla propria attività professionale. Fattori che vanno individuati e che necessitano di pronte azioni risolutive.

Che indicazioni dare all'agente di commercio per far fronte a questa situazione di crisi?

Ben poche. La "crisi" non ha bisogno di parole aggiuntive, ma di concrete decisioni da prendere se si vuole sopravvivere entro quest'anno. Le decisioni da prendere stanno sulle cinque dita della mano. Primo: Monitorare - grazie anche ai Servizi di Usarci-Sparci di Genova - la posizione attuale dei costi e costruire un'attenta analisi sulle proiezioni contabili e tributarie dei prossimi periodi. Secondo: Mantenere la presenza presso il parco clienti acquisito. Più che ricorrere ad abbassamenti incontrollati di prezzo, accettare - per ora - un calo dei volumi. Terzo: Cambiare strategia di vendita: da venditore di prodotto a cercatore di possibili problemi del cliente. Quarto: Formazione e specializzazione: la crisi lo impone e offre l'opportunità di farlo. Acquisire valore professionale e contrattuale verso le Mandanti. Quinto: Se ti isoli e pensi ancora di andare avanti e fare tutto da solo ... sei morto. Ho scritto l'articolo per chi è ancora vivo.

**Eliano Cominetti**

**Il nostro Sindacato è in lutto**

## **Il 25 maggio si è spento l'amico e collega Stefano Razzetti**



**E'** con gran dolore che il presidente Davide Caropreso, il presidente onorario Francesco Melis, i vice presidenti e tutto il Consiglio Direttivo dello Sparci di Genova, danno il triste annuncio agli associati dell'Usarci Sparci di Genova e partecipano affettuosamente al dolore dei figli e delle nipoti.

Stefano Razzetti è stato iscritto all'Usarci-Sparci di Genova per 47 anni. La sua iscrizione risale al 1962. La sua carriera sindacale è

stata lunga e intensa. E' stato consigliere dal 1974, segretario, efficiente e scrupoloso, dal 1975 al 1993, vice presidente dal 1993 al 1998 per poi venire nominato presidente nel 1998 e ricoprire l'incarico fino al 2002. E' stato membro della Commissione Ruolo Agenti, presso la Camera di Commercio per un biennio. Non ha mai mancato a una manifestazione organizzata dalla Federazione Nazionale Usarci. Ha sempre accompagnato lo "storico" presidente Francesco Melis a tutti i

congressi Nazionali dal 1990 in poi. Prima di lasciare l'incarico nel 2002, si è occupato della "successione" ed ha favorito l'inserimento, nell'organico della dirigenza dello Sparci di Genova, di forze nuove che ancora oggi reggono la nostra organizzazione.

Il nome di Stefano Razzetti resterà indelebile negli annuari del sindacato Usarci-Sparci di Genova.

Altra sede

## **L'Usarci-Sparci a Chiavari**



**Sempre più vicino agli agenti di commercio con il nuovo distaccamento**

A Chiavari e nei centri vicini vivono e operano circa 500 agenti di commercio. Genova non è molto lontana, ma sono sempre oltre 50 Km da percorrere per avvicinarsi alla sede di Usarci-Sparci in Piazza Brignole a Genova. Abbiamo deciso di avvicinarci noi, della sede di Genova, a tutti quegli agenti che abitano nel Golfo del Tigullio, per non costringerli a spostarsi quando hanno necessità di svolgere le pratiche inerenti il loro lavoro.

La Collaborazione in atto con Confapi Liguria, ci permette di avere un riferimento presso l'ufficio di Chiavari di questa associazione, in Via Castagnola, 20/2.

Dal 15 luglio ogni mercoledì dalle 14,30 alle 17,30, nella sede Confapi Liguria di Chiavari, sarà presente una persona della Segreteria Usarci-Sparci di Genova per assistere gli agenti di commercio che avranno necessità di consulenza. Per fissare gli appuntamenti prendere contatto con la segreteria di Genova al 010 5954838

## I dieci anni più importanti

### Il periodo di attività che conta

Le statistiche dicono che nella provincia di Genova operano 2537 agenti di commercio con l'età compresa tra i 40 e i 51 anni.

Questa cifra rappresenta oltre il 41% degli agenti in attività. E' un dato che deve far riflettere perché dimostra che l'età media della categoria è molto alta, visto che tra i 34 e i 39 anni gli agenti sono solo 900 con una tendenza a scendere. I trentacinquenni sono 138, i trentaquattrenni sono 109. Pochissimi tra i venticinque e i trenta.

Questo articolo non voleva essere una statistica ma doveva essere un momento di riflessione circa l'importanza di predisporre questo lungo periodo tra i 40 e i 50 anni che precede i 65, momento di ritiro dal lavoro. Questi anni che ancora mancano sono fondamentali per costruirsi una pensione che permetta di avere una vecchiaia il più serena possibile. E' fondamentale operare al massimo per avere le contribuzioni più elevate possibile. Sembra ovvio ma so per certo che moltissimi colleghi non hanno mai preso in considerazione questa semplice constatazione. E' una delle tante contraddizioni che fanno parte del bagaglio dell'agente di commercio. Mentre l'egoismo è esasperato per questioni di poco conto, e noi lo possiamo testimoniare da quanto accade quotidianamente negli uffici del Sindacato, la poca considerazione per i fatti importanti della professione sono all'ordine del giorno. La trascuratezza nel gestire ciò che spetta, a livello provvigioni e indennità di fine rapporto, lo testimonia il nostro ufficio vertenze che

deve affrontare situazioni, in alcuni casi, paradossali.

Mi duole bacchettare i colleghi perché non è nel mio carattere, ma come presidente di un Sindacato che ha il compito di assistere e sostenere gli agenti di commercio, e come agente di commercio con tanti anni di esperienza alle spalle, credo di poter suggerire: "imparate a considerare le cose importanti e affrontatele con determinazione, non perdetevi tempo per le sciocchezze".

Tra i quaranta e i cinquant'anni si dovrebbe dedicare, ogni tanto, qualche minuto a fare dei bilanci sia operativi che comportamentali. Si dice che chi svolge il nostro "mestiere" è dotato di caratteristiche particolari: è pronto, è attivo, è intraprendente, è sveglio e allora perché queste caratteristiche che ci contraddistinguono non vengono usate al meglio? Perché ci sono colleghi che accettano qualsiasi imposizione dalle mandanti senza fiatare e poi polemizzano per cose di poco conto, in famiglia, con gli amici, con il Sindacato? Le mandanti, visto che fanno guadagnare qualche soldo, hanno tutti i diritti sull'agente. Questo è l'errore di fondo che ricorre nei comportamenti di tanti agenti di commercio.

Sappiamo che è molto importante avere contatti con chi ha tra i quaranta e i cinquanta anni perché questo periodo di età deve dare i risultati migliori operativi e di conseguenza economici.

Questo notiziario è stato inviato, oltre che, come al solito a tutti gli agenti di commercio associati Usarici-Sparci, per una precisa scelta è



inviato anche agli agenti non associati, nati tra il 1969 e il 1958, perché è con loro che desideriamo creare un dialogo importante, perché sono loro che per primi pagheranno pesanti conseguenze se non avranno affrontato gli anni che mancano alla pensione con chiarezza di intenti e con determinazione.

E' il momento di lasciare il mondo del lupo solitario è il momento di prendere coscienza che l'agente di commercio "solo" è in balia delle mandanti che sempre più tendono a utilizzare l'agente invece che considerarlo un collaboratore importante e determinante per il successo.

E' il momento di pensare ad aggregarsi, è il momento di considerare la possibilità di vivere l'esperienza sindacale attiva, è il momento di guardare avanti per il proprio futuro me è anche il momento di maturità che dovrebbe essere vissuto anche per aiutare chi non ha l'esperienza, di tanti anni di attività, o ha bisogno di sostegno perché attraversa uno dei momenti bui della vita professionale.

**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!**

# Avrò futuro come agente di commercio?

## Dieci domande alle quali dovete rispondere

Anche i non più giovani devono considerare il proprio futuro professionale con attenzione, visto che la professionalità è sempre più necessaria per avere interessanti sviluppi e buoni guadagni. Gli agenti di commercio che hanno affrontato la "professione" come palliativo o senza molto interesse, che fino ad ora hanno, in qualche modo, portato avanti l'attività, oggi con il mutare delle situazioni, rischiano di non essere più coerenti con i tempi che cambiano.

Le dieci domande che seguono sono il decalogo dell'agente di commercio. Chi non è in grado di rispondere affermativamente a tutti questi quesiti e non fa nulla per migliorare, rischia di compromettere le possibilità di successo e l'attività per gli anni a venire.

**1- Mi prefiggo degli obiettivi, li perseguo con costanza e flessibilità e non mi arrendo mai troppo presto?**

**2- Mi sforzo continuamente di perfezionare la mia preparazione. Leggo pubblicazioni specializzate, partecipo a seminari, curo lo scambio di esperienze?**

**3- Sperimento sempre nuove strategie, nuove tecniche, nuove argomentazioni, nuovi metodi di lavoro?**

**4- Considero ogni insuccesso come mio personale errore e ne traggo i dovuti insegnamenti?**

**5- Nel mio settore non mi sfugge nulla: sono al corrente di tutti i nuovi sviluppi, tecnici, organizzativi, economici, di personale?**

**6- Il buon nome di cui godo è basato sull'affidabilità e sulla correttezza?**

**7- Non conto le ore di lavoro settimanali, ciò che va fatto, lo faccio?**

**8- Mi sforzo costantemente di migliorare la mia eloquenza. Non basta sapere, bisogna anche essere capaci di trasmettere ciò che si sa?**

**9- Nei confronti delle mandanti mi comporto con lealtà ma senza servilismo?**

**10- Ho delle idee, le tramuto in proposte e non esito a sottoporle a chi di dovere?**

D. C.



## Pillole di saggezza

Un uomo sta volando su di una mongolfiera quando capisce di essersi perso. Fa in modo di scendere di quota finché non riesce ad arrivare a portata di voce di un tale a terra: "Mi scusi, può dirmi dove mi trovo?". E il tizio da basso gli risponde: "Ma certo! Sei su di un pallone ad aria calda ad una decina di metri dal terreno". "Sono certo che lei lavora nel campo dell'informatica" fa l'uomo sul pallone. "E' vero - replica il passante - Ma come fa a saperlo?". "Beh - dice l'aereostatiere - tutto quello che mi ha detto è tecnicamente ineccepibile, ma assolutamente inutile".

E da basso arriva la risposta: "Invece lei mi sa che è un dirigente vendite".

"Giusto - ammette l'uomo in pallone - ma come fa a saperlo?".

"Vede - fa il passante - lei non sa dove si trova, o dove sta andando, ma era convinto che io la potessi aiutare. Lei è nell'identica condizione di prima che ci incontrassimo, ma ora la colpa è la mia".

## La ricerca della felicità

Una storia vera di un venditore sfortunato portata sullo schermo

Il nostro periodico è accusato di evidenziare sempre i lati “brutti” della nostra professione. Le foto di copertina sono sempre disarmanti. Molti articoli evidenziano le situazioni negative che l’agente di commercio può trovarsi ad affrontare durante la sua vita lavorativa. Purtroppo è la verità... il nostro lavoro provoca forti situazioni di disagio nel momento in cui si perde un mandato importante. Con la riduzione o peggio la perdita totale degli introiti provvigionali crolla il mondo. Quasi tutti noi agenti di commercio, abbiamo dovuto affrontare momenti negativi, non vedo perché non si dovrebbe parlare o scrivere di questi momenti che segnano fortemente non solo professionalmente ma anche personalmente. L’altra sera dopo che un mio amico mi disse, a proposito dell’ultimo numero di “Sparci Notizie”: “la foto di copertina che avete usato è veramente deprimente e fa ricordare Willy Lomann di “Morte di un commesso viaggiatore”, quasi mi sono pentito di aver scelto quella foto, obiettivamente poco allegra.

La stessa sera, senza conoscere lo spettacolo, ho assistito alla proiezione in TV del film di Gabriele

Muccino “La ricerca della felicità”. Il film è ispirato alla storia vera di un brillante venditore sfortunato che si trova senza soldi, senza casa, abbandonato dalla moglie che non sopporta le ristrettezze economiche ed è costretto a fare il padre single di un figlio di cinque anni. In questa situazione di fortissimo disagio deve affrontare mille peripezie dovute alla mancanza di entrate, dallo sfratto da una squallida residence, al dover dormire nei bagni della metropolitana, a mangiare alla mensa dei poveri e venire umiliato da ex amici ex mogli e padroni di motel, e questo sempre sotto gli occhi del figlio. Il protagonista di questa storia Chris Gardner, nonostante tutte queste traversie indosserà sempre il suo abito migliore, la sua camicia bianca che lava nei bagni della metropolitana con l’orgoglio di chi non molla. Alla fine, grazie ad una perseveranza incredibile e a una autodisciplina ferrea riesce ad ottenere un po’ della felicità che appare nel titolo. Il concetto di felicità, negli Stati Uniti, tende ad equivalere ai soldi, “se ne sei privo te la puoi scordare”.

Nella nostra cultura la felicità non è così strettamente legata al denaro è più un fatto spirituale. Il raggiungerla non è molto familiare. Quello



che lascia sorpresi noi europei è la tenacia degli americani e la determinazione che stimolano a non mollare mai, pur di raggiungerla.

Quando in Italia un agente di commercio si trova nelle situazioni descritte le affronta per risolverle al meglio ma nel momento contingente, si arrabatta, cerca di tappare il buco.

E’ difficile sentire dire “ho un obiettivo e voglio raggiungerlo per ottenere la tranquillità, almeno economica che mi permetta di migliorare il mio stato”. La differenza sta nella perseveranza e nell’autodisciplina., di solito mancano obiettivi ben precisi.

Mi auguro che nessuno dei lettori si trovi a dover risolvere i grossi problemi di Chris Gardner; nella malaugurata ipotesi è bene ricordare che non bisogna mollare mai e non vedo perché non bisogna parlarne.

D.C.

### Ricorsi sanzioni amministrative sinistri stradali

Il Sindacato Usarci-Sparci di Genova ha, oltre agli altri innumerevoli servizi, uno specifico servizio legale per l’impugnazione delle sanzioni amministrative conseguenti alle violazioni del codice della strada.

Un altro servizio legale è istituito per la gestione del recupero dei danni subiti a seguito di incidenti stradali. Gli associati possono rivolgersi alla segreteria per ogni informazione

## Il programma di espansione della consulenza legale

### Il potenziamento, presso l'Usarci-Sparci, del servizio di consulenza legale

I programmi di espansione dei servizi dello Sparci di Genova si stanno concretizzando.

Dopo la realizzazione del CAAF, e del servizio consulenza fiscale, all'interno del Sindacato, era necessario che la consulenza legale venisse ampliata, con la possibilità di fornire consulenza anche di fronte a problemi che sconfinano dalle solite diatribe di carattere contrattuale ma che si occupassero anche di codice penale e di codice di famiglia. Anche questo è stato fatto.

Perché un servizio di consulenza legale con indirizzo penale? Perché violando alcune norme del nuovo codice della strada ci si può imbattere in reati di carattere penale. Se dopo un pranzo con un cliente o con un dirigente vendite, durante il quale ci si è fatti prendere dall'entusiasmo e non ci si è resi conto che per troppe volte è stato riempito il bicchiere di vino, e se si guida l'auto e si viene fermati dalla Polizia si rischia veramente grosso. Se per malaugurata ipotesi, sempre in stato di ebbrezza, si ha anche un piccolo incidente, i guai possono essere veramente grossi.

E' capitato a un nostro associato di investire un pedone, procurando leggerissime ferite, e proprio per l'esiguità del danno, dopo aver lasciato le generalità, si è allontanato. ....E' stato denunciato per omissione di soccorso.

Quanto ci si "scontra" con il Codice Penale, come nei casi su citati, è fondamentale poter avere come riferimento un legale specializzato. Lo Sparci oggi è in grado di fornire anche questo servizio.

In altra parte di questo notiziario è pubblicato un articolo dell'Avv. Paolo Lavagnino in cui sono evidenziate alcuni possibili reati per chi guida in stato di ebbrezza.

La consulenza sul diritto di famiglia, è un po' fuori dal discorso istituzionale, ma gli agenti di commercio sono uomini con le problematiche di tutti gli uomini che hanno famiglia, con l'aggravante che il nostro lavoro, senza orari, e senza garanzie, in molti casi logora i rapporti con il coniuge, e da qui l'elevato numero di separazioni con le conseguenze che ne conseguono.

L'Avv. Valentina Malagamba assicurerà ai nostri associati che ne avranno bisogno, consulenza ed



assistenza nell'ambito del diritto civile, con particolare riferimento al diritto delle persone e della famiglia ed al diritto minorile. L'esperienza lavorativa l'ha portata ad occuparsi specialmente di separazioni, divorzi, convivenze *more uxorio*, adozioni nazionali ed internazionali e dell'affascinante, quanto complicata, materia successoria. Il settore di cui si occupa tocca aspetti delicati ed importanti nella vita di ciascuno di noi, ossia, a titolo esemplificativo, l'affidamento condiviso dei figli minori, l'assegnazione della casa coniugale, il mantenimento del coniuge e dei figli minori e/o maggiorenni conviventi e gli aspetti patrimoniali ed economici della famiglia.

Analogamente, in materia successoria, si occupa di eredità giacenti, di successioni devolute ex lege e/o testamentarie (che spesso toccano l'eventuale lesione dei diritti dei legittimari) e di scioglimento di comunioni ereditarie.

La ns. segreteria è in grado di fornire tutte le notizie che dovessero necessitare, e fissare eventuali appuntamenti.

M. P.

## Obblighi della preponente

### Il Codice civile all'Art. 1749 ne disciplina le modalità

L'agente di commercio ha diritto, di avere, oltre all'estratto conto delle provvigioni, che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie a verificare che l'importo delle provvigioni conteggiate siano quelle reali. Nel caso si abbia un ragionevole

dubbio che qualche fornitura non sia stata inserita nell'estratto conto, l'agente può chiedere alla mandante, in base ai dettami dell'art. 1749 del Codice Civile, l'estratto dei libri "contabili" per una verifica.

Se la mandante dovesse rifiutare di adempiere a tale obbligo, l'agente

potrà richiedere, tramite l'azione del legale del Sindacato, un decreto per ottenere quanto richiesto.

F. Melis

## Guida in stato di ebbrezza

**Il nuovo codice della strada sanziona fortemente chi guida sotto l'effetto dell'alcool**

**I**l Nuovo Codice della Strada, prevede il reato di guida sotto l'effetto dell'alcool.

Il reato è stato oggetto di numerosi interventi legislativi nel corso degli ultimi anni che si sono susseguiti inasprendo fortemente le sanzioni penali e le conseguenti sanzioni accessorie di natura amministrativa aventi ad oggetto principale la sospensione della patente di guida.

L'inasprimento sanzionatorio è stato determinato da una scelta legislativa per fronteggiare una sempre maggiore frequenza di incidenti stradali e per una crescente pressione esercitata dai mass media.

La normativa attualmente in vigore prevede un meccanismo di sanzionabilità penale di grado crescente a seconda del *quantum* di superamento del tasso alcolemico massimo consentito.

Si commette il reato se viene superato il limite minimo di tasso alcolemico di 0,5 g/l (grammi per litro).

Se il tasso alcolemico è compreso tra 0,5 e 0,8 g/l, la sanzione penale è di natura pecuniaria e va da un minimo di € 500 ad un massimo di € 2.000,00 di ammenda. All'accertamento del reato consegue la sospensione della patente da tre a sei mesi.

Scatta la sanzione detentiva dell'arresto fino a sei mesi congiuntamente all'ammenda da € 800,00 ad € 3.200,00 se il tasso alcolemico è superiore a 0,8 e non superiore a 1,5 g/l. In questo caso la sospensione della patente oscilla tra un minimo di sei mesi ad un massimo di un anno.

Se viene accertato un valore alcolemico superiore a 1,5 g/l la sanzione penale prevede l'arresto da tre mesi ad un anno e l'ammenda

da € 1.500,00 ad € 6.000,00. In tale ipotesi la patente di guida può essere sospesa da uno a due anni.

Giova sottolineare che se il conducente in stato di ebbrezza provoca un incidente stradale le pene così come sopra indicate sono raddoppiate.

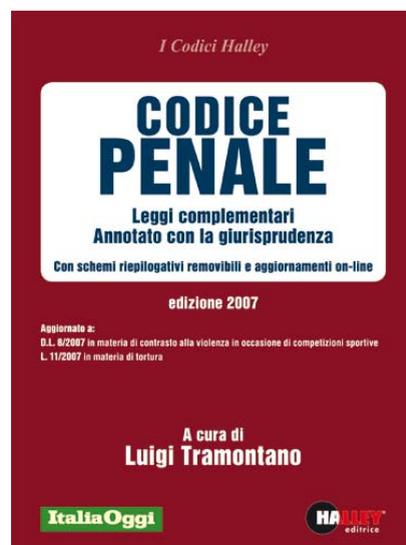
In caso di rifiuto di sottoposizione agli accertamenti di polizia per accertare il grado di alcolemia nel sangue il conducente è sanzionato penalmente nel modo più grave, ovvero come se fosse riscontrato un tasso alcolemico superiore a 1,5 g/l.

Il periodo di effettiva sospensione della patente viene stabilito dal Giudice Penale all'esito della definizione del procedimento penale trattandosi di sanzione accessoria al reato penale.

La patente in pratica è ritirata nell'immediatezza dell'accertamento di Polizia e trasmessa al Prefetto territorialmente competente che stabilirà la durata del periodo iniziale di sospensione cautelare della patente di guida in attesa della definizione del procedimento penale.

In ogni caso la durata del periodo di sospensione disposto dal Prefetto si computa ai fini della durata della sospensione disposta dal Giudice Penale.

Il periodo di durata della sospensione della patente di guida inizia a decorrere dalla data di ritiro del documento da parte degli agenti accertatori. È importante inoltre sottolineare come in ogni caso in cui il conducente sia trovato in stato di ebbrezza alcoolica sarà obbligatorio sottoporsi alle visite mediche (esami del sangue) presso la Commissione medica locale dell'ASL territorialmente competente che rilascerà, all'esito delle stesse, la certificazione di idoneità



o di non idoneità del soggetto a riprendere la guida. In buona sostanza senza visite mediche la patente non è restituita anche se è decorso il periodo di durata della sospensione.

La domanda che spesso viene posta è la seguente: ma quanti bicchieri di vino posso bere per evitare la denuncia penale e la sospensione della patente?

La risposta è assai incerta in quanto è dato risaputo che a parità di quantità di alcol assunto individui differenti possono registrare variazioni anche notevoli di alcolemia in funzione del sesso (differenza tra maschi e femmine), età, massa corporea.

Un'ultima considerazione a proposito della tabella ministeriale descrittiva dei principali sintomi correlati ai diversi livelli di concentrazione alcolemica che viene esposta negli esercizi pubblici (bar, ristoranti) ove si consumano bevande alcoliche.

Giova precisare infatti che tale tabella introdotta dal legislatore per la stima delle quantità di bevande alcoliche che determinano il superamento del tasso alcolemico legale per la guida in stato di ebbrezza ha natura soltanto descrittiva e pertanto i valori riportati nella tabella devono ritenersi puramente teorici non avendo nessuna validità medico-legale.

**Avv. Paolo Lavagnino**

## Le spese di rappresentanza

Alla luce decreto del ministro dell'Economia e delle Finanze

La legge Finanziaria 2008, ha innovato in modo importante il trattamento fiscale delle spese di rappresentanza. Tali novità, la cui applicazione, ricordiamo, interessa le spese sostenute a decorrere dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2007, vanno ad inserire nel nostro ordinamento specifici criteri di definizione delle spese di rappresentanza, ai fini della verifica della loro inerente e della fissazione di nuovi limiti di loro deducibilità, non più determinate in via forfetaria in funzione dello stesso ammontare di spese sostenute, ma basate sulla percentuale dei ricavi delle imprese. Si rammenta, che detta Legge Finanziaria 2008 ha elevato il limite del valore unitario dei beni, la cui distribuzione gratuita si considera integralmente deducibile, portandolo da 25,82 euro a 50 euro, iva inclusa.

Il Ministero dell'Economia e delle Finanze, con un Decreto che è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 15 gennaio 2009, ha dato attuazione alla nuova disciplina fiscale delle spese di rappresentanza introdotta dalla citata Legge Finanziaria 2008.

L'art. 1, comma 1, del Decreto in esame, pone nella gratuità delle spese di rappresentanza il loro carattere essenziale e specifica i criteri in base ai quali le spese possono considerarsi inerenti.

Viene altresì richiesto che le spese in questione siano sostenute con finalità promozionali o di pubbliche relazioni e che il loro sostenimento risponda a criteri di ragionevolezza in funzione dell'obiettivo di generare, anche potenzialmente, benefici economici per l'impresa ovvero sia, comunque, coerente con gli usi e le pratiche commerciali del settore in cui l'impresa si trova ad operare ed a competere.

Accanto a questa definizione generale vengono, quindi, individuate delle fattispecie che costituiscono,

a priori, spese di rappresentanza. In particolare, si tratta:

- a) delle spese per viaggi turistici in occasione dei quali siano programmate e in concreto svolte significative attività promozionali dei beni o dei servizi la cui produzione o il cui scambio costituisce oggetto dell'attività caratteristica dell'impresa;
- b) delle spese per feste, ricevimenti ed altri eventi di intrattenimento organizzati in occasione di ricorrenze aziendali o di festività nazionali o religiose;
- c) delle spese per feste, ricevimenti ed altri eventi di intrattenimento organizzati in occasione dell'inaugurazione di nuove sedi, uffici o stabilimenti dell'impresa;
- d) delle spese per feste, ricevimenti ed altri eventi di intrattenimento organizzati in occasione di mostre, fiere ed eventi simili in cui sono esposti i beni ed i servizi prodotti dall'impresa;
- e) di ogni altra spesa per beni e servizi distribuiti o erogati gratuitamente, ivi inclusi i contributi erogati gratuitamente per convegni, sempre che venga rispettato il requisito dell'inerente.

La deducibilità delle suddette spese opera secondo le seguenti regole:

- 1,3% dei ricavi ed altri proventi fino a 10 milioni di euro;
- 0,5% dei ricavi ed altri proventi per la parte eccedente i 10 milioni di euro e fino a 50 milioni di euro;
- 0,1% dei ricavi ed altri proventi per la parte eccedente i 50 milioni di euro.

Ai fini della determinazione dell'importo deducibile, non si deve tener conto delle spese relative ai beni distribuiti gratuitamente di valore unitario non superiore a 50 euro.

Il Decreto in esame, inoltre, ha stabilito quali spese non devono essere considerate di rappresentanza e sono, pertanto, escluse da limi-



tazioni alla deducibilità. In tal senso sono state previste disposizioni particolari inerenti ad alcune spese per ospitalità a clienti: le spese di vitto, viaggio ed alloggio, sostenute per ospitare clienti, (anche potenziali), in occasione di mostre, fiere, esposizioni o eventi simili in cui sono esposti i beni ed i servizi prodotti dall'impresa o in occasione di visite alla sede, agli stabilimenti o ad unità produttive dell'impresa, pur configurandosi come erogazioni gratuite, non devono essere considerate spese di rappresentanza, quindi non sono soggette al rispetto del limite di deducibilità percentuale illustrato precedentemente. Viene inoltre riconosciuta dal Decreto la piena deducibilità delle spese di viaggio, vitto ed alloggio direttamente sostenute dall'imprenditore individuale per partecipare a mostre, fiere ed altri eventi simili nei quali sono esposti o promossi i beni od i servizi oggetto dell'attività dell'impresa stessa ed attinenti all'attività (pertanto detta norma è valida anche per gli agenti di commercio che svolgono l'attività in forma individuale).

Si sottolinea, inoltre, che ai fini dell'attività di accertamento e controllo da parte dell'amministrazione finanziaria, il decreto stabilisce che dalla documentazione dell'impresa deve risultare anche la generalità degli ospiti, la durata e il luogo di svolgimento dell'evento e la natura dei costi sostenuti,

La tenuta di questa documentazione è condizione necessaria per la deducibilità dei costi di ospitalità.

**Dott. Rodolfo Gillana**

## Cosa pensano le mandanti degli agenti

**Quel che una mandante ha detto ad un agente che non aveva fatto i propri interessi.**

**M**i è stato raccontato che un industriale emiliano, disse a un agente, che aveva garantito di persona il debito di un cliente moroso e aveva, poi, pagato di tasca propria il debito di questo cliente:

”Tu hai dimostrato, pagando il debito del cliente, che non meritava fiducia, che non sei capace di gestire la tua agenzia e non sai fare i tuoi interessi.”

”Devo pensare”, aggiunse l’industriale mandante, “che se non sei capace di gestire bene i tuoi affari, non sei neppure capace di gestire i miei”.

Dopo qualche giorno arrivò la disdetta al mandato.

Questo accadde qualche tempo fa ad un collega del comparto delle piastrelle che sostenne a spada tratta un cliente insolvente ma che lui considerava ancora degno di fiducia, sbagliando clamorosamente la valutazione, nonostante la mandante avesse più volte fatto osservare che, sia le informazioni commerciali che l’atteggiamento del cliente, non facevano pensare bene.

Purtroppo la conoscenza del cliente e una certa forma di confidenza, in alcuni casi, non permettono di fare

obiettive valutazioni delle situazioni e coinvolgono l’agente in certe posizioni che possono rivelarsi pericolose.

La professionalità deve insegnare che amicizia, conoscenza, o confidenza non possono condizionare i rapporti commerciali che devono essere sempre spersonalizzati e analizzati con attenzione a prescindere da qualsiasi coinvolgimento di tipo amicale.

D. C.

## Contratto di sub agenzia

**Quali regoli si devono rispettare?**

**I**l contratto di sub agenzia è equiparato al mandato di agenzia del settore commercio, infatti il sub agente è agente dell’agente.

Il contratto di sub-agenzia si configura come un rapporto derivato, nel senso che è strettamente collegato a quello che lega l’agente al suo preponente. Ne risentono pertanto sia le

vicende relative alla maturazione delle provvigioni che ciò che comporta in caso di risoluzione del contratto.

F. Melis

**Ordine al Merito della Repubblica**

## Il nostro Presidente Onorario insignito dell’onorificenza

**Il più alto degli ordini della Repubblica Italiana**

Francesco Melis, il nostro storico Presidente, è stato insignito del titolo di Commendatore della Repubblica Italiana.

Al neo Commendatore vanno i complimenti di tutto lo staff dell’Usarci-Sparci di Genova, che è orgoglioso di averlo nelle sue fila, ancora perfettamente operativo.



## I nuovi A.E.C. del settore Commercio

Esame delle novità contenute negli A.E.C. in vigore da marzo

Dopo lunghe e travagliate trattative che hanno visto coinvolte da una parte le associazioni di categoria degli Agenti (Usarci in testa) e, dall'altra, le associazioni che rappresentano le Aziende del settore commercio (Confcooperative e Confcommercio tra le altre), sono stati finalmente sottoscritti il giorno 16 Febbraio 2009 i nuovi Accordi Economici Collettivi applicabili ai contratti rientranti nel settore commerciale.

A dire il vero, chi si aspettava una "rivoluzione copernicana" rispetto ad uno dei problemi più sentiti (ovvero le indennità di cessazione del rapporto con particolare riferimento alla quantificazione dell'indennità meritocratica) rimarrà irrimediabilmente deluso.

Ma andiamo per ordine.

Sintetizzando le principali novità introdotte dai nuovi A.E.C. occorre evidenziare quanto segue.

Una prima importante novità, riguarda il contratto a tempo determinato (nuovo art. 1 bis) che è stato finalmente equiparato al contratto a tempo indeterminato e ciò con particolare riferimento al diritto in capo all'agente a percepire le indennità di fine rapporto. Avendo sempre riguardo al contratto a termine, è stato, altresì, statuito che, in caso di mancata proroga o mancato rinnovo del mandato (da comunicarsi con forma scritta), lo stesso è da intendersi tacitamente rinnovato.

A ciò consegue che il contratto a termine tacitamente rinnovato si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

Il famigerato e tanto (giustamente) criticato articolo 2 - ovvero l'articolo che conferisce alle mandanti la facoltà di variare (e troppo spesso "limare") la zona dell'agente - non è stato sostanzialmente modificato se si esclude la previsione del diritto al percepimento di un'indennità sosti-

tutiva nel caso in cui non vengano rispettati i termini del preavviso da parte della preponente.

E' stato, inoltre, finalmente chiarito che, ai fini probatori, *"il requisito della forma scritta del contratto di agenzia si intende assolto anche se il consenso delle parti sugli elementi essenziali del contratto individuale non è manifestato in un unico scritto contenente le firme di entrambi i contraenti, ma può evincersi da documenti provenienti da uno solo di essi"*.

Particolarmente importante (specie per chi opera nel settore dell'abbigliamento) è la introduzione nell'ambito dell'articolo 3 la previsione di un generale divieto in capo alle mandanti di addebitare il campionario se non per alcuni casi espressamente predeterminati (ovvero la mancata restituzione e/o il danneggiamento dello stesso).

Di assoluta novità rispetto alla previsione legislativa, risulta essere, poi, la previsione di un obbligo in capo all'agente di relazionare la mandante in merito alle trattative in corso con i clienti (ma non ancora concluse) all'atto di cessazione del rapporto e ciò anche al fine di poter individuare quegli affari che diano diritto all'agente di incassare la relativa provvigione in quanto conseguenza del suo intervento e sempre che i predetti affari siano conclusi nell'arco temporale dei sei mesi successivi allo scioglimento del rapporto.

Altre novità di interesse attengono certamente al patto di non concorrenza post contrattuale.

E' stato precisato, infatti, che l'indennità spettante all'agente deve essere corrisposta inderogabilmente in un'unica soluzione all'atto di scioglimento del contratto. Il patto, inoltre, non potrà essere sottoscritto in vigenza di mandato ma solo ed esclusivamente all'atto di stipula dello stesso, così come non possono essere modificate unilateralmente le condi-



zioni inizialmente previste.

La nuova formulazione dell'art. 9 ha esteso da otto a dodici mesi il periodo massimo di sospensione del rapporto in caso di gravidanza o puerperio (detta situazione è estesa anche ai casi di affidamento di minore e/o adozione).

Utile ricordare, inoltre, la puntualizzazione introdotta con l'articolo 10 secondo cui anche in caso di risoluzione del rapporto operata dall'agente, lo stesso avrà l'onere di darne comunicazione scritta alla mandante (detta ovvia previsione non era inspiegabilmente presente nella precedente formulazione dei vecchi A.E.C.).

Occorre, infine, brevemente accennare ad alcune novità che attengono alle indennità di fine rapporto, in ordine alle quale sarà sicuramente opportuno un approfondimento in futuro, anche sulla base degli interventi giurisprudenziali e dottrinali che seguiranno l'emanazione di questi nuovi A.E.C.

In primo luogo appare importante evidenziare che è stata limitata la possibilità da parte delle mandanti di trattenere il F.I.R.R. in caso di inadempienze dell'agente. La possibilità (che prima era prevista anche per il caso concorrenza sleale o violazione dell'esclusiva) riguarda solo ed esclusivamente il caso di ritenzione indebita di somme della mandante da parte dell'agente.

E' stato, inoltre, nuovamente precisato che il F.I.R.R. è una spettanza di proprietà dell'agente e ciò già dal momento in cui la mandante esegue il versamento presso il fondo Enasarco.

Altra novità di rilievo introdotta dai nuovi AEC, attiene al riconoscimento dell'indennità suppletiva di clientela anche nel caso di dimissioni dell'agente comunicate a seguito del conseguimento al diritto di percepire la pensione di vecchiaia INPS.

segue a pag. 18

## PARCHEGGI NELLE AREE BLU NEL COMUNE DI GENOVA

Per gli agenti di commercio **abbonamenti**  
**a tariffa agevolata**

Il Comune di Genova ha ampliato notevolmente le zone “Blu Area” e pertanto diventa sempre più difficile poter parcheggiare l’auto in zone libere. Per non essere costretti a sborsare somme importanti in parcheggi consigliamo a tutti gli agenti, che si trovano ad operare in città, di munirsi dell’abbonamento a tariffa agevolata.

Il Comune di Genova e la Genova Parcheggi hanno delegato lo Sparci a rilasciare i tagliandi a pagamento per la sosta nelle **aree blu**, a tariffa convenzionata per gli agenti di commercio.

Si potranno ritirare i tagliandi presso la sede di Genova Piazza Brigole,3/7, i costi degli abbonamenti mensili, riservati esclusivamente agli agenti e rappresentanti di commercio, 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 ore 20,00: € 25,00 Iva compresa;

abbonamento mensile, per l'intera giornata, dalle ore 08,00 alle ore 20,00: € 50,00 Iva compresa. Il costo è fatturato e può essere portato in detrazione.

Per ulteriori chiarimenti puoi contattare la ns. segreteria negli orari d'apertura, ossia il martedì, mercoledì, venerdì e sabato, dalle ore 10:00 alle ore 12:30 al numero 010 5954838

**E' da tempo scaduta la quota associativa 2009  
che può essere ancora regolarizzata versando il relativo importo:**

**€ 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**

**O direttamente in segreteria**

**Usarci-Sparci-Genova**

**Piazza Brignole, 3-7, 16122 Genova**

**Tel. 010 5954838 – fax. 010 5848095**

**Part. IVA 03166160105**

**O con bonifico bancario**

**Banca Carige Spa**

**Filiale n°10 Via Galata, Genova**

**Coordinate IBAN IT 08 S 06175 0141 000000 1566880**

Venendo poi, ad analizzare quanto previsto in ordine all'indennità meritocratica, rileviamo che la novità principale attiene all'introduzione dei nuovi criteri di determinazione e di quantificazione della stessa e ciò sulla base delle tabelle previste all'art. 12 e 12 bis.

In particolare al fine di calcolare l'indennità spettante (e dovuta in caso di incremento di clientela, fatturato, etc), deve essere determinato "il valore reale" dell'incremento del fatturato apporato dall'agente nel corso del rapporto. Al fine di determinare la percentuale di incremento si debbono raffrontare i valori delle vendite effettuate dalla mandante nella zona di competenza dell'agente all'inizio del mandato con quelli delle vendite relative al periodo finale del rapporto.

Appare, pertanto, palese che il predetto criterio non sia vantaggioso (per non dire equo) e non possa, in ogni caso, concretizzarsi in un risultato economico pari a quello astrattamente raggiun-

gibile con l'applicazione dell'art. 1751 del codice civile (la c.d. indennità euro-pea).

Si precisa, infatti, che l'art. 12 comma III dei nuovi A.E.C. ripropone la previsione secondo cui l'indennità meritocratica deve essere comunque pari alla differenza tra il valore che emergerà dalla suddetta media di incremento e quanto spettante all'agente a titolo di F.I.R.R. e indennità suppletiva di clientela.

E' agevole immaginare, dunque, che il risultato concreto sarà il più delle volte poco più che irrisorio.

Da ultimo è opportuno sottolineare come i nuovi A.E.C. abbiano, altresì, inserito la previsione di una conciliazione in sede sindacale o dinnanzi all'Ufficio provinciale del lavoro competente al momento di liquidazione delle indennità di fine rapporto.

La dichiarazione a verbale n. 1 dell'art. 12 degli A.E.C., infatti, prevede che: "Le parti concordano, pertanto, che la

*corresponsione di quanto sopra indicato avvenga entro 30 giorni dalla cessazione del rapporto di agenzia presso la Commissione di conciliazione territorialmente competente. All'atto del pagamento verrà redatto un verbale di conciliazione in sede sindacale (...) da depositarsi successivamente presso la Direzione provinciale del lavoro competente per territorio".*

Sul punto ci si limita a ricordare che la conciliazione dinnanzi alla Commissione di conciliazione (così come quelle sottoscritte in sede sindacale) non sono più impugnabili una volta che vengano sottoscritte dalle parti.

In tal senso si consiglia vivamente di sottoporre l'eventuale testo conciliativo ai consulenti dell'Usarci prima di addvenire alla transazione e vedere irrimediabilmente precluso la possibilità di far valere i propri diritti dinnanzi al Giudice.

**Avv. Andrea Mortara**

## Perché la coppia scoppia

### Sempre più agenti di commercio si separano dalle mogli

Quando la coppia scoppia vi sono sempre ripercussioni di carattere umano oltre che economico e pratico. In questo articolo si è voluto esaminare, quali possono essere le cause scatenanti di questo fenomeno sempre più diffuso tra la categoria degli agenti e rappresentanti di commercio.

Negli ultimi anni c'è stato un incremento delle separazioni e delle rotture definitive tra coniugi. Secondo una recente relazione del procuratore generale di Cassazione si contano una separazione ogni quattro matrimoni, un divorzio ogni nove. Risulta, altresì, che le coppie che si sciolgono lo fanno mediamente dopo tredici anni e sono in prevalenza quelle che risiedono nelle regioni centrosettentrionali, con Liguria e Piemonte in testa, mentre i tassi di separazione del Mezzogiorno sono la metà. Ai sensi dell'articolo 151 c.c., la separazione può essere chiesta quando si verificano, anche indipendentemente dalla volontà di uno o di entrambi i coniugi, fatti tali da rendere intollerabile la prosecuzione della convivenza o da recare grave pregiudizio all'educazione della prole. Brevemente, le ragioni della rottura

possono essere così sintetizzate:

- Matrimoni contratti in età precoce;
- Differenze culturali;
- Violenze fisiche e psicologiche;
- Stress, perdita di lavoro, lutto;
- Bisogni insoddisfatti dell'uno o dello altro coniuge.

Ma è proprio quest'ultima causa ad essere la più attuale e ricorrente. Le profonde trasformazioni di carattere sociale, culturale ed economico degli ultimi decenni hanno, infatti, posto la libertà individuale al centro dei valori, identificandola come condizione indispensabile per l'autorealizzazione. Nella vita di coppia, oggi, molti giovani cercano, come un tempo, la stabilità e l'amore, ma anche stimoli per una crescita personale. A differenza di un tempo, tuttavia, tollerano meno le limitazioni ed i sacrifici. La costruzione di una famiglia che duri nel tempo è, pertanto, sempre più difficile da realizzare: se non si raggiungono gli obiettivi che la coppia si è prefissata, ovvero se non si osservano gli impegni reciprocamente assunti ed ancora se uno dei due si rivela diverso da come appariva oppure evolve in una direzione mentre l'altro segue tutt'altra strada, iniziano le incomprensioni,

nascono gli screzi, si evita di parlare ed, infine, litigio dopo litigio e silenzio dopo silenzio, si arriva alla separazione. Anche l'indipendenza economica della donna e la realizzazione lavorativa della stessa incidono non poco sulla durata dell'unione: infatti, mentre in passato i ruoli del padre e della madre erano complementari e sanciti dalla tradizione, oggi una moglie, che spesso esercita un'attività lavorativa ed è economicamente autosufficiente, si attende dal marito un maggior impegno domestico e nei confronti dei figli. Così sinteticamente delineata la mutata situazione sociale, la buona riuscita dell'unione potrebbe dipendere, a mio parere, dalla capacità dei coniugi di trovare un equilibrio tra le personali esigenze ed aspirazioni individuali e quelle comuni su cui si fonda il matrimonio, il tutto conciliando impegni familiari ed impegni extra familiari. In tal senso, possono rivelarsi utili taluni strumenti, che negli ultimi tempi stanno acquistando una certa rilevanza giuridica, come la mediazione familiare e percorsi di sostegno alle coppie in crisi.

**Avv. Valentina Malagamba**

## Le aziende convenzionate



**AUTORIGHI**  
Chiavari Via Piacenza 532  
Tel. 0185-324522



**POLONI GOMME**  
Via Adamoli 361U  
Genova Tel 010-8366816



**VIRGILIO TONET**  
Via Chighizola 76r Genova  
Tel. 010-3760091



**HOTEL  
CROCE DI MALTA**  
Via Scarincio 148  
Imperia Tel 0183-667020  
Presentando tessera USARCI



**BANCA  
ANTONVENETA**



**STATIC GENOVA SRL**  
Via XX settembre 5/6 16121  
Genova Tel. 010 543478



**CAR SHARING**



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



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

**Q-RACER**

**Q-RACER**  
C.so Europa 1312-1332  
Genova



**ACI GENOVA**

**MOTOCARROZZERIA**

**ANGEL  
BYKE**

**ANGEL BIKE**  
Via Conforti 5 r  
Genova Tel 010-3071282



**BANCA GENERALI**



**ISTITUTO SALUS**  
Piazza Dante 9/11 16121  
Genova Tel. 010 586642

**LAMBRUSCHINI**

**PARK**

**PARCHEGGIO  
CORTE LAMBRUSCHINI**  
Tel. 010-5531625



**VIA SAN VINCENZO 22 R**  
16121 GENOVA  
Tel. 010 581886  
Fax 010 564572

[happytour-sanvincenzo@happytour.it](mailto: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.



**CAAF USARCI**

**Affidati a chi ti conosce!**

**P.zza Brignole 3/7 V° piano**

**16122 Genova**

**Tel. 010-5954838**

**Fax. 010-5848095**