

Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio

Decreto Bersani

*in sintesi il decreto
convertito in legge
n° 248 del 04-08-'06*

Acquistare l'auto

*il preventivo "ideale"
del concessionario
per l'acquirente*

Pause vacanza

*Una nuova iniziativa
del Sindacato per il
tempo libero*

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



I servizi Usarci-Sparci Genova

<i>Tipo di consulenza</i>	<i>Descrizione</i>
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	Nelle controversie con le Case Mandanti
Legale	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".

Decreto Bersani
In sintesi il decreto
convertito in legge
n° 248 del 04-08-06

Acquistare l'auto
il preventivo "ideale"
del concessionario
per l'acquirente

Fausta vacanza
Una nuova iniziativa
del Sindacato per il
tempo libero



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova



Alcuni componenti del
Consiglio Direttivo
dell'Usarci Sparci di Genova
al tavolo di lavoro
per la realizzazione
del programma "tempo libero".

SPARCI NOTIZIE

Direttore Responsabile:
Francesco Melis

Coordinatore di redazione:
Davide Caropreso

Comitato di redazione:
Stefano Razzetti
Maurizio Garbero
Alessio Moresi
Donatella Franchin
Massimo Pesare

Progetto grafico e impaginazione:
Matteo Caropreso

Hanno collaborato a questo numero:
Giuseppe Gasparri
Francesco Melis
Francesco Piemontese
Massimo Pesare
Donatella Franchin
Maria Angela Grilli
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

Foto di Massimo Pesare

STAMPA
Tipolitografia Europa s.a.s. Genova

SOMMARIO

ATTUALITA'

Editoriale pag. 5

Controlli della velocità
in autostrada pag. 9

I rialzi dei tassi a fine corsa? pag. 10

Il luogo comune pag. 13

Liguria in numeri pag. 13

Indulgenza con i clienti pag. 14

Il piacere d'incontrarsi pag. 14

Una nuova iniziativa pag. 17

L'acquisto dell'auto pag. 18

Parcheggi nelle aree blu pag. 19

Una multispazio a sette posti pag. 22

FISCALITÀ

Fisco on line pag. 6

Ammortamenti
sugli autoveicoli pag. 9

Rimborsi IVA pag. 10

In sintesi il decreto Bersani pag. 11

Bersani e i farmacisti pag. 12

LEGALE-CONTRATTUALE

L'indennità di fine rapporto pag. 20

Lesione del diritto di esclusiva pag. 20





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



Fine anno 2006 e tanti nuovi adempimenti

Il decreto Bersani trasformato in legge il 4 agosto prevede molte nuove incombenze e nuovi adempimenti che aggravano la situazione degli agenti e rappresentanti di commercio

Questo numero di Sparci Notizie è colmo di informazioni e chiarimenti che si riferiscono soprattutto al decreto Bersani trasformato in legge nel bel mezzo del mese di Agosto. Le incombenze e i nuovi adempimenti sono pesanti e gravano sempre di più sulle spalle della categoria degli agenti e rappresentanti di commercio. Io posso solo aggiungere a quanto è diffusamente analizzato nelle pagine che seguono, che noi dello Sparci di Genova siamo pronti a fornire tutte le informazioni e tutto il supporto necessario per affrontare nel migliore dei modi questo nuovo scenario fiscale. Per il prossimo anno abbiamo un obiettivo prioritario: potenziare al massimo il CAAF. Questo servizio assume sempre più importanza proprio per le sopraggiunte incombenze che gravano su tutta la categoria. Il CAAF Usarci Genova è l'unico centro autorizzato di assistenza fiscale per gli agenti commerciali e assi-

cura consulenza specialistica.

Io e il Consiglio direttivo non

vogliamo fermarci alle sole attività professionali, ma desideriamo essere anche un punto di riferimento per quanto riguarda il tempo libero, si è perciò pensato di creare, all'interno del Sindacato, un reparto che si occupa del tempo libero e che organizza gite, escursioni, visite guidate, incontri culturali e che si prenderà cura di tutte le incombenze burocratiche e ai partecipanti rimarrà solo il piacere dello svago e del relax.

Questa nuova iniziativa permetterà agli associati e ai famigliari di partecipare a iniziative interessanti e accattivanti in un programma che per il momento prende in considerazione il periodo Autunno inverno 2006-2007 per poi proseguire anche nella prossima primavera - estate.

Il 2007 ci vedrà impegnati, inoltre, a



migliorare tutte i servizi che lo Sparci offre agli associati.

Da queste colonne desidero esprimere il mio ringraziamento a tutti coloro che stanno dando un grosso contributo alla gestione del nostro sindacato sacrificando tempo libero a favore dei colleghi che hanno bisogno di essere assistiti.

Buon 2007 a tutti.

Giuseppe Gasparri
Presidente Usarci-Sparci-Genova

ETIPOLOGRAFIA
Europa
di R. Zacconi & B. Bernardi

16148 Genova
Via Romana della Castagna, 8a
Tel./Fax 010.39.90.714

Grafica - Consulenza - Stampati commerciali -Depliant e opuscoli

Il versamento telematico di imposte e contributi

Giunge al nostro sindacato di Genova, dal Centro Tributario Nazionale Usarci di Roma, la seguente comunicazione riguardante le nuove procedure che si devono adottare per il pagamento dell'F24.

Ritenendo importante l'argomento pubblichiamo per intero il testo

Dal prossimo 1° ottobre (salvo proroga richiesta ed attesa dalle categorie interessate) i soggetti titolari di partita IVA (i contribuenti persone fisiche non titolari di partita IVA non sono obbligati a tale adempimento) dovranno provvedere a versare le imposte ed i contributi dovuti esclusivamente per via telematica, secondo quanto previsto dal comma 49 dell'art. 37 del D.L. 223/2006, con l'obiettivo di rendere maggiormente efficiente la gestione di tali versamenti. Scompare, quindi, la vecchia delega cartacea (il famoso Mod. F24) da presentare alla banca, alla posta e sono previsti tre nuovi canali telematici per l'adempimento. Il contribuente può, infatti, effettuare direttamente i versamenti dovuti attraverso il sito internet dell'Agenzia delle Entrate, utilizzando la procedura "Fisconline", ovvero utilizzare i servizi bancari di Home banking (Sistema che permette di svolgere le operazioni bancarie da casa o dall'ufficio utilizzando il computer e Internet per collegarsi al server della banca) offerto dagli Istituti convenzionati al circuito CBI (Corporate Banking Interbancario). È possibile utilizzare anche l'home banking delle Poste Italiane che pur non rientrando tra gli istituti convenzionati CBI dispone del servizio per i pagamenti telematici. Nel caso, poi, non intenda curare direttamente il versamento telematico può rivolgersi per tale adempimento ad un intermediario abilitato (Consulente autorizzato, CAF, Associazione di categoria ecc.). Ciascuna di queste possibilità va valutata dal singolo contribuente in funzione di quelle che sono le effettive e specifiche potenzialità ed esigenze, comportando ciascuna delle tre opzioni un diverso approccio operativo. Cercheremo di esaminarle ed esplicitarle, in maniera semplice.

1) Utilizzo dei servizi telematici del Ministero delle Finanze.

Per accedere alla rete Internet è necessario che il Personal Computer

sia dotato di un apparecchio per il collegamento a distanza (modem) ed occorrono le conoscenze minime operative per collegarsi ad un qualsiasi sito. Nel nostro caso il sito interessato è www.agenziaentrate.it. È altresì indispensabile la disponibilità di un c/c bancario presso una delle banche che hanno stipulato con l'Agenzia delle Entrate

un'apposita convenzione (l'elenco è reperibile sul sito delle Entrate) Con la più utilizzata procedura del sito predetto, "Fisconline", oltre a presentare dichiarazioni ed altri atti e consultare dati fiscali direttamente da casa o dal luogo di lavoro era già possibile effettuare pagamenti di F24 telematici. Gli utenti di Fisconline sono identificati dal codice fiscale e da un codice personale, il PIN (Personal Identification Number, ovvero numero di identificazione personale, un codice segreto che serve per accedere ad alcuni sistemi informatici quale quello che consente di ritirare contanti dal Bancomat). Per motivi di sicurezza il servizio utilizza una connessione ad Internet protetta: l'utente, prima di "registrarsi", deve effettuare alcune operazioni di configurazione del "browser" (software o programma per navigare su internet come ad es. Internet explorer, Netscape generalmente già installati sul PC) ed installare un apposito programma per il certificato di protezione sul singolo computer. Se non si possiede già il codice PIN occorre richiederlo attraverso il sito medesimo, seguendo le apposite istruzioni, o in alternativa recandosi, muniti di documento di riconoscimento, presso un qualsiasi ufficio delle Entrate. A seguito della richiesta il contribuente sarà registrato negli archivi telematici delle Finanze e riceverà al proprio domicilio le cifre del codice necessarie per la trasmissione unitamente ad una "password" (parola chiave) per l'accesso al sistema e la relativa protezione delle operazioni telematiche. Una volta attivata la procedura iniziale il contribuente, ad ogni scadenza, procederà al versamento delle

imposte, con addebito sul conto indicato. Sempre in via telematica il contribuente riceve una segnalazione in ordine alla correttezza dell'operazione effettuata o all'esistenza di anomalie nella richiesta medesima. Solo nel caso l'operazione sia stata correttamente effettuata avviene l'addebito sul conto indicato che sarà, a cura della banca interessata, comunicato al contribuente.

Una recentissima circolare dell'Agenzia delle Entrate specifica che nessun nuovo adempimento è previsto per i contribuenti che già trasmettono l'F24 on-line i quali possono continuare ad effettuare i versamenti con l'abilitazione posseduta. E' necessario che vi sia, comunque, allo stato, uno specifico conto corrente bancario intestato allo stesso soggetto indicato come intestatario del modello F24. Con l'utilizzo del canale diretto "Fisconline" dell'Agenzia delle Entrate vi è qualche adempimento operativo in più, rispetto al passato, assenza di costi aggiuntivi e si risparmiano, ovviamente, i tempi per il pagamento allo sportello bancario o postale.

2) Versamenti tramite l'Home Banking.

I servizi delle banche che consentono le operazioni telematiche (disposizioni di incasso, bonifici, RID o MAV), sono attualmente utilizzati in Italia da circa 600 istituti bancari e 500.000 operatori e vi è già la possibilità del pagamento delle imposte e dei contributi tramite F24 telematici, adottati in circa 2 milioni di invii all'anno. Per chi utilizza il sistema telematico offerto dall'home Banking non sussistono particolari difficoltà per il nuovo adempimento, che viene eseguito con la propria banca, sempre attraverso Internet, alla stregua di un normale bonifico. Per coloro i quali faranno da oggi ricorso alla banca telematica, in aggiunta agli altri servizi telematici offerti dall'istituto di credito, vi sarà il vantaggio rappresentato dalla maggiore semplicità dell'operazione



rispetto a quella del canale precedente, oltre al risparmio del tempo occorrente per il vecchio adempimento relativo al Mod. F24 cartaceo. Va rilevato in proposito che una perplessità che ha sempre accompagnata l'utilizzo di conti bancari a distanza è rappresentata dalla valutazione della "sicurezza" dell'operazione bancaria "on-line". Sull'argomento le banche sono pronte a dichiarare che dal 2001 e, quindi in cinque anni di utilizzo, non si sono rilevati illeciti e, sempre secondo gli istituti di credito, allo stato della tecnologia non si ritiene che questi possano avvenire in futuro.

3) Delega ad un intermediario abilitato

Il contribuente che, per un motivo o per un altro, non intenda utilizzare direttamente la rete telematica dell'Agenzia delle Entrate o fare ricorso per tali operazioni alla banca telematica potrà, comunque, rivolgersi ad un intermediario abilitato (Consulente, CAF, Associazione di categoria etc) che abbia sottoscritto un'apposita convenzione con l'Agenzia delle Entrate. Attraverso la rete Internet ed il sistema Entratel è possibile provvedere al pagamento di tutti i tributi e contributi per conto dei clienti con addebito dei rispettivi conti, le cui coordinate dovranno essere preventivamente comunicate all'intermediario al quale verrà anche indicata la valuta delle scadenze dei versamenti. La procedura richiede la preparazione di appositi modelli F24 alle singole scadenze, dopo l'effettuazione delle eventuali compensazioni, unitamente all'indicazione delle coordinate bancarie dei singoli clienti. L'intermediario fornirà agli interessati la documentazione relativa ai singoli addebiti a loro carico effettuati. La banca non invierà alcuna ricevuta dell'addebito mentre il Mod. F24 pagato sarà inviato al contribuente attraverso il sistema Postel, con una lettera dell'Agenzia delle Entrate. Va opportunamente sottolineato, in tema di sicurezza e di privacy, che le coordinate bancarie comunicate all'inter-

mediario possono essere utilizzate solo ed unicamente per i pagamenti verso l'Erario in quanto il sistema preclude qualsiasi altro utilizzo. Il ricorso all'intermediario abilitato consente, ovviamente, di eliminare qualsiasi diretto adempimento telematico, trasferendo ad altri l'onere della fase operativa ma, ovviamente richiede il conferimento di un regolare mandato per l'effettuazione delle operazioni o per la revoca delle stesse, un regolare e continuo controllo dei flussi dei propri movimenti e quindi dei saldi del relativo conto da parte del contribuente. Il pagamento on-line curato dall'intermediario mediante l'apposito software non consente la visualizzazione dei movimenti del conto corrente né la richiesta del saldo medesimo. Attualmente il contribuente che utilizzava il modello cartaceo presentato in banca veniva informato direttamente della mancanza di fondi sul c/c e pertanto poteva provvedere al pagamento in contanti prima della scadenza. Con l'adempimento telematico ogni errore relativo al c/c indicato per l'addebito e la mancanza di fondi saranno noti all'intermediario solo alcuni giorni dopo la scadenza per cui si dovrà provvedere alla regolarizzazione dell'operazione con ravvedimento operoso e addebito di interessi e sanzioni per l'omesso e tardivo versamento. Va infine ricordato che è prevista la possibilità di annullare i versamenti telematici effettuati dall'intermediario via Entratel, mediante un'apposita funzione sul sito, fino al quint'ultimo giorno precedente la data dell'addebito indicata sul modello inviato. Con la scelta della modalità operativa rappresentata dal trasferimento a terzi dell'incarico del versamento telematico, al risparmio dell'onere in termini di tempo per l'adempimento diretto del contribuente si contrappone l'onere monetario rappresentato dal rimborso dei costi sostenuti dall'intermediario per l'ammortamento dei costi delle nuove procedure informatiche e dal compenso per l'esecuzione delle necessarie operazioni periodiche,

con il relativo aggravio di responsabilità a carico dello stesso.

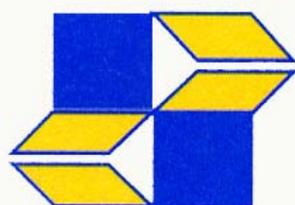
Allo stato il modello telematico è uguale a quello cartaceo; non vi sono variazioni in ordine a codici tributo e causali del versamento, né quelle riguardanti l'importo del versamento minimo che rimane di 13 euro.

Dalle nuove disposizioni sono esclusi i versamenti diretti da effettuare tramite Tesoreria ai sensi della L. 388/2000 che continuano ad essere effettuati con le precedenti modalità appositamente previste, sia direttamente in tesoreria, sia tramite i servizi on-line dell'agenzia delle Entrate o del sistema bancario.

Una volta note le caratteristiche dei tre canali sono necessarie le opportune valutazioni sulla scelta del relativo sistema di pagamento. Attraverso gli organi di stampa si apprende (ed è certamente auspicabile) che durante la fase di avvio della nuova procedura vi sarà una certa tolleranza da parte del Fisco nell'attuazione della stessa, anche per il fatto che molti contribuenti non hanno un c/c bancario direttamente intestato, mentre, si ripete, occorre uno specifico conto corrente bancario intestato allo stesso soggetto indicato come intestatario del modello F24. Si auspica da più parti che possa essere ancora consentito nella fase iniziale della nuova procedura l'utilizzo del Mod. F24 cartaceo, non potendosi impedire il pagamento di imposte e contributi a chi non ha ancora risolto, per motivi diversi, i relativi problemi organizzativi.

**Centro Tributario Nazionale
USARCI
Il Coordinatore
(Dott. Mario Marsico)
A cura di
Maurizip Garbero**

dal 1911
Olio Carli



**ISTITUTO OTTICO
ISOLANI**



Occhiali da vista su misura

C.so B. Aires, 73r ingresso lato sinistro - Tel. 010 362.30.53 GENOVA

Centro Lenti a Contatto personalizzate

Via Casaregis, 36a - Tel. 010 56.23.40 GENOVA

Occhiali Sole e Sport benessere visivo

C.so B. Aires, 73r ingresso lato destro - Tel. 010 36.26.300 GENOVA

Centro Servizi Ottico-Optometrici Vista Sole Sport

Via Palestro, 9/11r - Tel. 010 83.15.182 GENOVA

Centro Servizi Ottico-Optometrici Vista Sole Sport

Lungomare Bettolo, 43/45 - Tel. 0185 73.07.09 RECCO (GE)

e-mail: info@isolani.com - www.isolani.com

Ammortamenti sugli autoveicoli

La manovra-bis prevede l'impossibilità dell'ammortamento anticipato per le auto

L'ammortamento dei beni strumentali serve a ripartire il costo dei beni ad utilità pluriennale tra i vari esercizi in cui questi beni sono utilizzati.

Oltre alla quota ordinaria è inoltre deducibile, a titolo di ammortamento anticipato, una quota aggiuntiva pari ad una volta l'aliquota ordinaria, nel periodo d'imposta dell'acquisto e nei due successivi.

Il D.L. 4 luglio 2006, n. 223, convertito con la legge n.248 del 4 agosto 2006, ha modificato, con effetto dal 2006, gli articoli che trattano della deducibilità fiscale degli ammortamenti anticipati degli autoveicoli.

Il nuovo comma 3 dell'art. 102, Tuir prevede che "la misura massima indicata nel comma 2 può essere superata in proporzione alla più intensa utilizzazione dei beni rispetto a quella normale del settore. Fatta eccezione per i beni di cui all'art. 164, comma 1, lett. b), la misura stessa può essere elevata fino a due volte per ammortamento anticipato nell'esercizio in cui i beni sono entrati in funzione e nei due successivi".

La manovra introduce pertanto un limite all'applicazione di quella che è considerata

una norma a carattere sovvenzionale. Viene adesso espressamente previsto che l'ammortamento anticipato non può essere applicato ai veicoli di cui all'art. 164, comma 1, lett. b) del Tuir, vale a dire alle autovetture ed autocaravan, di cui alla lett. a) ed m) dell'art. 54 del D.Lgs. 285/1992, a ciclo-motori e motocicli il cui utilizzo è diverso da quello indicato alla lett. a), n.1), ovvero non sono "destinati ad essere utilizzati esclusivamente come beni strumentali nell'attività propria dell'impresa".

In buona sostanza, i mezzi di trasporto a deducibilità limitata, che abbiamo identificato nei precedenti paragrafi, non potranno più fruire dell'ammortamento anticipato, con un periodo di deduzione che, considerando una aliquota del 25%, passa dai tre anni precedenti agli attuali cinque anni. In sostanza, come ricordato anche dalla circolare 28/E del 2006, la disposizione non consente di continuare ad effettuare l'ammortamento anticipato iniziato nei periodi d'imposta precedenti (uno o due), né di intraprenderlo ex novo per i veicoli acquistati nel 2006.

Si tratta, come è evidente, di un provvedi-

mento che differisce nel tempo gli effetti, nel senso che il mancato risparmio d'imposta legato al maggior ammortamento determina, a parità di condizioni e con i limiti di deduzione che gravano sui beni in oggetto, una minore plusvalenza (o, in casi rari, una maggiore minusvalenza) in sede di cessione.

Un ulteriore effetto si avrà sui contratti di leasing con l'introduzione di un vincolo alla durata minima del contratto della locazione finanziaria, che deve essere ora pari alla durata del periodo di ammortamento, e non più alla metà dello stesso.

Nella pratica, considerando un coefficiente del 25%, si passa da una durata minima di due anni a quella di quattro anni.

La nuova norma si applica ai contratti stipulati dal 12/08/2006.

Queste norme non possono che penalizzare una categoria come gli Agenti che sfruttano l'automezzo in modo intensivo differendo nel tempo la deduzione dei costi connessi agli autoveicoli.

Dott. Rodolfo Gillana

Controlli della velocità in autostrada sempre più tecnologici e differenziati: abbiamo il TUTOR

Il nuovo sistema per la rilevazione della velocità installato anche sulla A26

Da diversi mesi è in funzione su alcune tratte della Società Autostrade, il nuovo sistema per la rilevazione della velocità denominato TUTOR e, dal 29 agosto annoveriamo un nuovo esemplare anche nella nostra provincia. Attualmente è operativo solo negli ultimi sette chilometri della A26, fino al bivio con la A10, da Masone in direzione di Genova, mentre sono già in stato avanzato i lavori per l'estensione dello stesso impianto già a partire dal casello di Ovada. Il tratto interessato è tristemente famoso, un discesone a tre corsie di viadotti e gallerie, ripido, tortuoso, spesso umido e ventoso, difficile immaginare qualcosa di più pericoloso, specie per i mezzi pesanti e per chi non conosce le insidie del tracciato. La velocità massima consentita è di 110 km/h, ma in molti casi è inferiore, per non superare i limiti oltre ad alzare il piede destro, occorre far buon uso del freno motore.

Il **tutor** nasce con il nobile compito istituzionale della prevenzione, con l'augurio che possa sostituire gli odiati e discutibili sistemi in uso da quasi vent'anni come

l'**autovelox** o il più recente **telelaser**. Il tutor misura la velocità media di percorrenza di un tratto definito ed opportunamente segnalato, favorisce l'effettiva osservanza del codice con una logica di buonsenso, mentre gli apparati tradizionali sono concepiti per punire gli automobilisti rilevando una velocità istantanea, senza entrare nel merito del dove sono installati e del quanto possono essere pericolosi per le reazioni istintive che provocano. Ma nonostante la dichiarata intenzione di educare e non reprimere, la sua messa in funzione coincidente con il rientro dalle ferie di agosto, è risultata fatale a molti, cosicché il Tutor "nostrano" ha prodotto svariate centinaia di verbali in poche settimane, buon motivo per ribadire l'informazione, ed avvertire che la rete di monitoraggio sarà progressivamente estesa, a partire dai percorsi storicamente più pericolosi.

Oltre al tratto della A26 sopra citato, sono attualmente "tutorati" gli automobilisti che percorrono:

A4 Torino-Trieste in funzione su due brevi tratti, tra Seriate e Grumello in direzione Est, tra Ospitaletto e Rovato in dire-

zione Ovest.

A13 Padova-Bologna tra Occhiobello e Ferrara Nord in direzione Sud.

A14 Bologna-Taranto tra Faenza e Cesena Nord direzione sud, e su tutto il percorso compreso tra Pescara Ovest e Cerignola (oltre duecento chilometri) in entrambe le direzioni di marcia.

Con questa sofisticata tecnologia è piuttosto improbabile sfuggire al controllo, anche in condizioni di scarsa visibilità, pioggia, marcia affiancata, sorpasso. Il sistema è basato su una rete di sensori in grado di registrare il tipo di veicolo in transito, telecamere ad alta definizione acquisiscono le immagini delle targhe, digitalizzate da un software per il riconoscimento ottico dei caratteri quindi associati a tempi ineccepibili, scanditi da orologi sincronizzati via satellite. Il tutto trasmesso in tempo reale al server della Polstrada, che provvede alla redazione del verbale. Non resta quindi che adeguare opportunamente la velocità ed apprezzare il relax che offre un'andatura costante, omogenea e sicura.

Massimo Pesare

Rimborsi IVA

La Corte di Giustizia Europea ha ritenuto che lo Stato italiano non possa vietare la detraibilità dell'Iva su determinati beni come autoveicoli e carburanti. Come si devono comportare gli Agenti?

L'indetraibilità oggettiva dell'Iva disposta nella normativa italiana dall'art. 19-bis1, co. 1, lett. c), D.P.R. 633/1972 e prorogata più volte fino al 31/12/2006, sebbene stemperata dalla parziale detraibilità della stessa, è stata oggetto di verifica circa la sua compatibilità con le disposizioni della Sesta Direttiva del Consiglio 17/5/1977, n. 77/388/Cee che consente la detraibilità Iva sugli acquisti di veicoli a motore.

Già da tempo infatti, la Commissione Europea, aveva rilevato come l'Italia, con la riduzione della detrazione (10% fino al 31/12/05 e 15% dal 1/1/06 al 31/12/06), avesse violato i principi della Sesta Direttiva, secondo la quale la detrazione per beni e servizi impiegati ai fini di attività ed operazioni soggette ad Iva è consentita.

La Corte di Giustizia Europea, con la sentenza C-228/05, ha infine ritenuto che lo Stato italiano non possa vietare la detraibilità dell'Iva su determinati beni come autoveicoli e carburanti, utilizzati non esclusivamente nell'attività propria dell'impresa.

Il D.L. 15/9/2006, n. 258 (in vigore dal 15.9.2006 e in attesa di conversione), ha

stabilito che i contribuenti Iva (imprese e professionisti) che hanno effettuato acquisti e importazioni di beni e servizi indicati all'art. 19-bis1, lett. c) e d), D.P.R. 633/1972 (acquisti, leasing e noleggi) di autoveicoli, motocicli, ciclomotori, e relativi carburanti, lubrificanti e spese di impiego, custodia, manutenzione, fino alla data del 13/9/2006, possono chiedere il rimborso della parte di Iva ora divenuta detraibile per effetto della sentenza C-228/05, mediante istanza da presentare in via telematica entro il 15/12/2006. all'Agenzia delle Entrate

Per l'istanza di rimborso dovrà essere utilizzato uno specifico modello, da approvarsi con Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate entro 45 giorni dalla data di entrata in vigore del D.L. 258/2006, ossia entro il 30/10/2006.

Il provvedimento stabilirà anche i dati ed i documenti che dovranno essere predisposti a fondamento della richiesta di rimborso; in particolare, è certo che nell'istanza dovranno essere indicati gli eventuali utilizzi extra aziendali, da quantificare secondo regole oggettive.

Per una risposta certa sul periodo inte-

ressato dal rimborso e sulle modalità e tempi di sua effettuazione, occorrerà dunque attendere il Provvedimento delle Entrate o ulteriori norme che saranno introdotte in sede di conversione del Decreto.

Gli agenti di commercio godono già, ai sensi dell'art. 19-bis1, co. 1, Lett. c), D.P.R. 633/1972 della completa detraibilità dell'Iva relativa all'acquisto, importazione, manutenzione, etc. di ciclomotori, motocicli, autoveicoli ed autoveicoli, elencati all'art. 54, lett. a) e c) C.d.S.

La detrazione totale dell'Iva è riconosciuta ad agenti e rappresentanti a prescindere dalla forma giuridica secondo la quale viene svolta l'attività (individuale o societaria).

Ne consegue che gli agenti (salvo situazioni particolari di uso promiscuo dell'autoveicolo con una parziale indetraibilità dell'IVA), non sono interessati dall'opportunità di presentare istanza di rimborso Iva (ex D.L. 15/9/2006, n.258.)

Dott. Rodolfo Gillana

I rialzi dei tassi a fine corsa?

Qualche considerazione sugli scenari degli investimenti

Dopo 17 aumenti consecutivi la Fed (banca centrale americana) potrebbe essere arrivata a fine corsa. In America, da Novembre 2004 ad oggi, i tassi sono passati dal 2% al 5,25%.

Nonostante ciò i rendimenti delle obbligazioni a 10 anni non hanno subito grosse variazioni.

Questo indica che potrà essere interessante investire in strumenti obbligazionari a 3-5 anni (ma se parliamo di Bond americani non dimentichiamoci della variante Dollaro) senza dover rischiare su orizzonti temporali più lunghi.

In Europa i tassi sono ancora più bassi di quelli inglesi e statunitensi e quindi è molto probabile che la BCE sia orientata a portarli dal 3% attuali al 3,5%-3,75% (con conseguenze negative per le obbligazioni a tasso fisso e sui mutui). L'impressione, comunque, è che la

corsa dei tassi sia vicina alla fine anche in Europa.

Questi scenari sono tendenzialmente positivi sia per un ritorno agli investimenti obbligazionari, a tasso fisso in America e variabile in Europa, che per le azioni.

Le aziende beneficiano sicuramente di uno stop al rialzo dei tassi ed in Europa sia i consumi che gli utili societari non destano preoccupazioni imminenti.

Sembra più caotico lo scenario americano dove la "bolla immobiliare" sta cominciando a sgonfiarsi

rendendo le famiglie più povere e meno propense ai consumi. Debole anche la creazione di nuovi posti di lavoro.

Il Giappone sembra aver finito la scorta di sorprese positive e la Cina sembra ricomporre la sua crescita puntando sui consumi.

I Paesi Emergenti (America Latina,

Medio Oriente, Europa dell'est, India) fanno storia a sé. I forti rialzi ottenuti negli ultimi 3 anni consigliano prudenza per chi vuole entrare (non sono comunque da disdegnare se visti in ottica di lungo periodo e se pronti a riacquistare su eventuali debolezze) e di monetizzare i guadagni per chi li ha in portafoglio.

Per quanto riguarda i settori di investimento da tenere d'occhio (solo nell'ottica di ulteriore diversificazione) i tecnologici e i farmaceutici che non hanno seguito il trend generale di forte crescita degli ultimi tre anni.

Riccardo Grilli
European Financial Advisor

In sintesi il decreto Bersani convertito in legge n° 248 del 04-08-2006

I principali punti della manovra d'estate

- 1** Confermata la marca da bollo da E. 1,81 sulle fatture con sole operazioni esenti Iva superiori a E. 77,47 (p. es., sulle locazioni, ora da qualsiasi soggetto e sulle prestazioni sanitarie);
- 2** Ripristino dell'obbligo dell'invio, ora telematicamente all'Agenzia delle Entrate, degli elenchi clienti e fornitori, sulle fatturazioni effettuate nell'anno, anche ai consumatori finali;
- 3** Per i soggetti, che operano nel settore del commercio e attività assimilate, obbligo di inviare telematicamente all'Agenzia delle Entrate, con cadenza settimanale o mensile, l'ammontare dei corrispettivi giornalieri conseguiti;
- 4** A partire dal 2007, con riferimento al punto d), cesserà la valenza fiscale dei registratori di cassa; quindi scompariranno le sanzioni ora previste (p. es., per il mancato rilascio dello scontrino fiscale);
- 5** Come già in vigore da quest'anno, in caso di compravendite immobiliari, a certe condizioni e facoltativamente, l'imposta relativa (registro, cat. le ecc...) si può calcolare sul valore catastale dell'immobile, pur indicando il valore reale della transazione. La novità sta nel fatto che ora viene introdotto, pur continuando a pagare l'imposta sul valore catastale, l'obbligo di indicare proprio il valore reale della transazione e la modalità di pagamento, così come l'obbligo di indicare, sempre nell'atto notarile, anche l'eventuale corrispettivo per l'agente immobiliare, le modalità del suo pagamento, oltre che i suoi dati anagrafici e fiscali;
- 6** Così come già in vigore dal 2005 per le ritenute a titolo Irpef, viene introdotta la rilevanza penale, anche per l'omesso versamento dell'Iva da liquidazione annuale, sempre per un importo di almeno Euro 50.000,00 (in precedenza la soglia penale era di L. 150.000.000);
- 7** Le imprese, gli intermediari e gli altri operatori del settore delle assicurazioni, dovranno comunicare telematicamente all'Agenzia delle Entrate, le somme di denaro che erogano verso i propri assicurati, in forza dei contratti stipulati;
- 8** I soggetti che operano nel campo finanziario (Banche, Poste, Sgr, Intermediari e altri Operatori Finanziari), avranno obbligo di comunicare, telematicamente all'Agenzia delle Entrate, sia il proprio indirizzo di posta elettronica certificata (Pec) che i dati dei soggetti con i quali intrattengono rapporti, relativamente alle operazioni finanziarie con loro intercorse, escluse quelle effettuate con bollettino di c/c postale di importo unitario inferiore a Euro 1.500,00;
- 9** Sui ricorsi al Tar e al Consiglio di Stato è ora dovuto un importo fisso di E. 500,00, se di valore determinabile, mentre è di E. 310,00 se di valore indeterminato. In precedenza il contributo era compreso tra E. 62,00 ed E. 5.165,00, a seconda del valore della lite;
- 10** Per i processi civili, sulle domande di sospensione di un provvedimento della Pubblica Amm. ne e sui ricorsi da avanzare in caso di silenzio-assenso della stessa P. A., è ora dovuto un contributo fisso di E. 250,00 (sia in I che in II grado). In precedenza nulla era dovuto, mentre sui ricorsi di ottemperanza, il contributo passa ora da E. 100,00 a E. 250,00;
- 11** Sono stati introdotti dei criteri più stringenti, per le società cd. -di comodo-: sulle modalità di rimborso o di riporto in compensazione dell'Iva e sui redditi/ricavi minimi da dichiarare;
- 12** Tutti i trasferimenti immobiliari, saranno sottoposti a imposta di registro, quindi esentati dal regime Iva, con esclusione dei fabbricati ceduti dai costruttori e ultimati negli ultimi 5 anni, mentre l'Iva assolta a monte dalle società immobiliari non sarà più detraibile. Quest'ultima norma comporterà, per le società immobiliari o di leasing di fabbricati strumentali dati in locazione anche finanziaria, che effettuano, alla luce di quanto detto sopra, solo operazioni esenti ai fini Iva, dovranno rettificare le detrazioni Iva sugli acquisti dal 1998 al 2005 versando la maggior Iva dovuta in 3 rate triennali, la prima entro il 27 Dicembre 2006. Di conseguenza, a partire dal 4 Luglio 2006, le locazioni di fabbricati di qualsiasi tipo, sono esenti da Iva (art. 10, p. 8, del Dpr 633/1972), ma dovranno invece versare l'imposta di registro, pari al 2% del corrispettivo annuo pattuito, entro 30gg. e cioè entro il 3 Agosto 2006 con il mod. F23, codd. ufficio R5V (se Viareggio) e tributo 115T o 112T (se primo anno o successivi), causale RP (reg. ne di atti pubblici o privati), anno 2006 (se prima registrazione) o anno e numero di registrazione, se l'atto è stato già registrato; ai fini della detrazione Irpef del 41% sui lavori di edilizia, d'ora in poi sulle fatture dovrà essere indicato a parte il costo della manodopera, pena l'indeducibilità delle stesse;
- 13** Il pagamento delle imposte da Unico/730, a partire dai redditi per il 2006, andrà effettuato entro il 16 Giugno (o il 16 Luglio), anziché il 20 Giugno (o il 20 Luglio) 2007, mentre l'invio telematico, da parte dell'intermediario, andrà effettuato entro il 31 Luglio, anziché entro il 31 Ottobre 2007;
- 14** Abrogazione dell'aliquota agevolata dell'1%, per le imprese di costruzione, ai fini delle ii. di reg., ipot. e cat. li per i trasferimenti di immobili (terreni edificabili) compresi nei piani urbanistici particolareggiati;
- 15** Dal 2006, non è più possibile effettuare gli ammortamenti anticipati sugli automezzi destinati all'esercizio dell'impresa, così come verrà data una stretta alla possibilità di utilizzare auto di lusso o di grandi dimensioni (cd. -Suv-), immatricolati come autocarro in quanto intestati all'impresa. Per adeguarsi ai principi contabili internazionali, i terreni e le aree occupate dai fabbricati strumentali delle imprese, non saranno più ammortizzabili;
- 16** Gli accertamenti da studi di settore, anche per i soggetti in contabilità ordinaria e per i lavoratori autonomi, a partire dai redditi per il 2005, potranno essere effettuati anche per lo scostamento di un solo anno, al pari dei soggetti in contabilità cd. -semplificata-, anziché dei 2 anni congrui su 3 come era stato fino a ora. Le eventuali maggiori imposte dovute all'adeguamento per il 2005, potranno comunque essere versate entro il 31 Ottobre 2006;
- 17** Anche per i lavoratori autonomi, al pari delle imprese, le eventuali plusvalenze derivanti dalla cessione di beni ammortizzabili, saranno tassate confluendo nel reddito complessivo;

segue a pag. 12

- 18 Per gli immobili di interesse artistico, a condizione che siano utilizzati solo ad abitazione dai proprietari, si applica il minore tra le tariffe d'estimo previste per le abitazioni della stessa zona censuaria della città;
- 19 L'ammortamento dei marchi, così come lo è già per l'avviamento, si svolge in 18 anni;
- 20 Al pari di quelle da impresa, ora anche le perdite da redditi di lavoro autonomo, potranno essere riportate fino a 5 anni in deduzione solo su altri redditi di lavoro autonomo (p. es. su quelli prodotti in forma associata) e non più compensate sul reddito complessivo;
- 21 Il Modello Cud e le Certificazioni delle ritenute d'acconto subite, a partire dai redditi 2007, andranno inviati entro il

28 Febbraio, anziché il 15 Marzo 2007, mentre l'invio telematico del modello 770, a partire dai redditi 2007, da parte dell'intermediario, andrà effettuato entro il 31 Marzo, anziché entro il 30 Settembre/31 Ottobre 2007;

- 22 Viene soppresso definitivamente l'obbligo della dichiarazione/comunicazione annuale Ici (da presentare entro il 31-7 dell'anno successivo a quello di riferimento al Comune, se questo utilizza il modello ministeriale), mentre restano in vigore solo le comunicazioni per le eventuali agevolazioni da presentare al proprio Comune;
- 23 Prima dell'apertura di una nuova Partita Iva, a partire dall'1-9-2006, l'Ufficio Locale dell'Agenzia delle Entrate dovrà effettuare prima uno screening su colui

che l'ha richiesta;

- 24 Dal 2007, entrerà in vigore un nuovo regime Iva (Contribuenti minimi in franchigia), applicabile solo alle persone fisiche, a certe condizioni e con un volume d'affari annuo non superiore a Euro 7.000,00, il quale prevede diverse semplificazioni ed esoneri;
- 25 L'Ici verrà calcolata-liquidata e pagata direttamente dal contribuente nel modello Unico- 730, a partire dal 2007, con le stesse scadenze del mod. Unico-730, quindi con il mod. F24 e non più con il bollettino di c/c postale dedicato.

A cura di
Dott. Rodolfo Gillana

Bersani e i farmacisti

Il decreto Bersani e le ripercussioni sulle provvigioni degli agenti del settore

Durante una convulsa nottata estiva dello scorso luglio il ministro Bersani partoriva il suo decreto. In altra parte di questa pubblicazione si analizza con attenzione ciò che il decreto Bersani, poi trasformato in legge, comporta per tutti gli agenti e rappresentanti di commercio, ma al momento della sua comparsa i primi ad essere penalizzati sono stati gli agenti del comparto farmaceutico. Il danno economico per gli agenti che vivono della vendita dei farmaci da banco e di quelli "SOP", che significa, per i non addetti ai lavori, *senza obbligo di prescrizione da parte del medico* è stato pressoché immediato perché le farmacie hanno bloccato gli acquisti. Il presidente dell'associazione titolari di farmacia, Dott. Giorgio Siri, titolare della farmacia Moderna di Genova, con una circolare inviata a tutti i farmacisti d'Italia, invitava a non acquistare dalle aziende produttrici e di respingere le prenotazioni in consegna a settembre dei prodotti per la cura delle patologie invernali poiché a breve sarebbero stati presenti anche sugli scaffali dei supermercati. Per noi agenti del settore, normalmente i mesi estivi sono i mesi meno remunerativi perché con la chiusura per ferie le farmacie preferiscono



acquistare il minimo indispensabile dai grossisti farmaceutici, vendite sulle quali noi agenti di farmacia non prendiamo provvigione, in alcuni casi, per somma generosità delle mandanti, un misero 1%. L'estate è per noi il momento delle visite per acquisire le prenotazioni per consegna dopo il periodo di ferie. Il luglio 2006 per gli agenti del settore è un mese da dimenticare; abbiamo girato a vuoto consumando carburante e ci siamo scontrati con una realtà sconcertante. Non si pensi che se le aziende farmaceutiche venderanno ai supermercati gli agenti avranno egualmente il loro tornaconto. Le aziende produttrici vogliono far pensare che il "fuori canale" non sarà servito direttamente, per la mancanza di strutture adeguate a questo nuovo sbocco. Io non ne sono convinta, il

risultato, in ogni caso, per noi agenti è lo stesso "un grosso danno economico" perché i supermercati saranno comunque clienti direzionali; infatti tutti i mandati di agenzia che ho avuto modo di esaminare fanno espressamente riferimento alle sole farmacie della zona assegnata e pertanto qualsiasi vendita al di fuori da questo canale non ci riguarderà !!! Vorrei commentare questa situazione con tutta la rabbia che ho, ma... il direttore editoriale non me lo permette.

Donatella Franchin

Il luogo comune!

Il più diffuso ritrae i rappresentanti come persone che guadagnano molto. Veloci calcoli dimostrano l'esatto contrario

La bella macchina, il buon abito, la cravatta, i ristoranti, gli alberghi, fanno dell'agente di commercio, nel comune pensare, un professionista agiato. Queste considerazioni sono errate perché, se un piccolo numero di rappresentanti ha un reddito medio alto, la maggior parte non arriva ad incassare 50.000 euro lorde all'anno. Pochi giorni fa un collega amico si lamentava con me per le difficoltà che incontra nel sostenere le normali spese di gestione dell'agenzia. Pagate le spese e le tasse arrivo a malapena a 1.000 euro al mese. Mi ha presentato il resoconto contabile dell'agenzia e le sue affermazioni sono risultate esatte:

a fronte di 50.000 euro di entrate di provvigioni lorde
ha sostenuto spese per:
carburanti, pedaggi autostradali, e varie € 5.000
manutenzione auto, gomme, tagliandi auto € 1.500
bollo auto, assicurazione RC furto incendio € 1.500
parcheggi, garage e piccole spese € 700

commercialista e consulenze varie € 1.400
telefoni fisso e cellulare € 1.900
Iscrizione CCIA, programmi e aggiornamenti computer € 1.000
ristoranti, alberghi (15 pernottamenti e circa 80 pasti) € 3.000
ammortamento svalutazione auto € 5.000
ritenute Enasarco su tre mandanti € 3.000
con un totale spese salvo imprevisti di € 24.000
reddito imponibile salvo imprevisti € 26.000
ritenuta di acconto pagata su 50.000 € 5.700
totale imposte (INPS - IRAP - IRPEF e acconti) € 7.000
Reddito annuo netto (si fa per dire) € 13.300

Se il reddito di cui sopra lo si divide per 13 mensilità il risultato è di poco supe-

riore a 1.000 € al mese. Quindi come non riflettere che con 1.000 € al mese non è possibile "apparire" come oggi la società dei consumi vorrebbe dagli uomini di relazione come sono gli agenti di commercio. Come non riflettere sulle frustrazioni di chi è considerato evasore, sottoposto a studi di settore che stabiliscono il reddito mentre nella realtà è un uomo pieno dei problemi che il mestiere comporta aggiunti a quelli di ordine pratico e familiare.

Alcuni consulenti affermano che se l'agente di commercio non riesce a chiudere il bilancio con almeno 24.000 € di reddito netto, dopo aver pagato le tasse, conviene ripensare all'attività e forse cambiare lavoro. Io credo, che sarebbe necessario che si riducessero i carichi fiscali sui contribuenti minori che con la loro attività, rischiando in prima persona e faticando per il bene della famiglia non possono vivere un vita decorosa perché il fisco è indifferente di fronte a situazioni personali che in molti casi rasentano l'indigenza.

Marco Canessa

Liguria in numeri

La nostra Regione vista con dati

Liguria: residente al 31-12-2004 popolazione totale 1.592.309

Numero province: 4

Numero comuni: 235

Province:

Genova

(capoluogo abitanti 647.000) popolazione totale 875.732

Numero comuni: 67

Imperia

(capoluogo abitanti 41.000) popolazione totale 215.591

Numero comuni: 67

La Spezia

(capoluogo abitanti 97.000) popolazione totale 219.366

Numero comuni: 32

Savona

(capoluogo abitanti 64.000) popolazione totale 281.620

Numero comuni: 69

La distribuzione della popolazione residente per provincia assegna il 55% del totale alla provincia di Genova;

il 17,7% alla provincia di Savona; il 13,5% alla provincia di Imperia; il 13,8% alla provincia di La Spezia.

Saldo naturale in tutta la Liguria:

Il numero dei nati vivi nel corso del 2004 è stato di 12.014 unità mentre quello dei decessi è stato di 20.473 unità. Il saldo naturale è pari a - 8459 unità. E' ormai più di dieci anni che il saldo naturale risulta negativo, il 2004 conferma l'andamento.

Le migrazioni interne, nel corso del 2004 registrano un tasso attivo pari a + 2.813 unità e oscilla tra un + 0,3 per mille abitanti della provincia di Genova e il 4,6 per mille della provincia di Imperia.

La migrazione dall'estero nel 2004 vede 13.338 unità iscritte all'anagrafe, mentre sono state cancellate 1.609 unità.

Il bilancio con l'estero vede il tasso migratorio estero variare dal 4,1 per mille abitanti nella provincia di La Spe-

zia al 9,3 per mille abitanti nella provincia di Genova, rispetto a una media regionale del 7,4 per mille abitanti.

Nei quattro capoluoghi di provincia risiedono complessivamente 801.472 abitanti (il 50,3% del totale dei residenti nella Regione). Il 38% vive a Genova, il 21,9% della popolazione risiede nei comuni compresi tra i 10 mila e i 50 mila abitanti, infine il restante 26,7% (425.718 persone) risiede nei restanti 210 comuni con meno di 10 mila abitanti.

Alcune curiosità della provincia di Genova:

dei 67 comuni della provincia solo una ha meno di 100 abitanti (Rondanina con 85 abitanti);

solo otto comuni su 67, hanno più di 10.000 residenti e sono: Genova, Arenzano, Chiavari, Lavagna, Rapallo, Recco, Santa Margherita Ligure e Sestri Levante.

**Fonte ISTAT
A cura di D.C.**

Essere troppo indulgenti con i clienti può rivelarsi pericoloso

Se un cliente ha sempre pagato con puntualità, e non rispetta una scadenza non si deve sottovalutare l'evento

Un cliente, con il quale si hanno rapporti commerciali da anni e ha sempre pagato con puntualità, ma inizia a non rispettare le scadenze concordate, è un segnale negativo che non si deve sottovalutare. Se un cliente ha sempre avuto delle imprecisioni nei pagamenti e peggiora il suo trend non si deve essere tranquilli. E' diffusa, tra gli agenti di commercio, la tendenza a giustificare il cliente ed appoggiarlo anche in situazioni non proprio irreprensibili. Questo atteggiamento si è rivelato, in molti casi, molto pericoloso. In un mercato sempre in evoluzione con la concorrenza agguerritissima, con i margini di contribuzione sempre più risicati, un cliente che fino a poco tempo fa dava ampie garanzie in poco e, in alcuni casi pochissimo, tempo può trovarsi in grosse difficoltà. Le difficoltà del cliente si possono trasformare in disastri per l'agenzia che non si rende conto di quanto sta accadendo. Quando l'agenzia sottoscrive apertamente il comportamento del cliente insolvente rischia la credibilità nei confronti delle mandanti e in molti casi sono saltati mandati di agenzia importantissimi proprio per la manifesta incapacità di valutare oggettivamente le situazioni. Il giusto comportamento è informare immediatamente l'azienda o le aziende mandanti del sospetto che il cliente non merita più il fido accordato a suo tempo. Con questa prima azione si

dimostra che la conoscenza della situazione in qualche modo cautela le mandanti, almeno per il futuro. La seconda azione da intraprendere è quella di recarsi personalmente dal cliente e raccogliere più notizie che si possono sia dai titolari che dal personale impiegatizio. E' necessario imparare a capire quale è la verità vera di fronte a un sacco di giustificazioni molte delle quali false. Uno dei direttori commerciali dai quali ho imparato moltissimo affermava che già i romani avevano capito che la mancanza di denaro porta l'uomo a fare cose che normalmente non farebbe e che pur di salvare il salvabile si arrampicherebbe sugli specchi, ma che già dal suo aspetto è evidente la difficoltà. I romani sintetizzavano questo concetto in "*homo sine pecunia imago mortis*" che letteralmente significa: "*l'uomo senza denari è l'immagine della morte*". E' ricorrente l'affermazione: "*sono in attesa di un finanziamento della banca*" come se con il finanziamento, che molte volte non arriva, i problemi si potessero risolvere. Se il cliente è in difficoltà in molti casi il motivo è da ricercare in nuove iniziative che il cliente ha intrapreso, come un trasferimento della sede, l'apertura di una filiale, una delocalizzazione ecc. Quando nulla di tutto ciò è accaduto è il caso di esaminare le politiche commerciali del cliente nei confronti del suo mercato. Accade anche che

l'operatore non si renda conto dei cambiamenti del mercato e continui ad operare con prodotti obsoleti o non più in tendenza. Può succedere che l'invecchiamento dei titolari non dia più lo stimolo necessario per adeguarsi al mercato e per contrastare la concorrenza e per conseguenza il fatturato diminuisce restando immutate le spese generali. Vi sono invece clienti che, troppo ambiziosi, affrontano forniture al di sopra delle loro capacità e non hanno la forza economica per sostenere questi impegni. Vi sono cambi generazionali che portano a sconquassi irrimediabili. Le cause possono essere molteplici, l'importante è capire cosa sta accadendo all'interno dell'azienda cliente e quali sono le azioni che vengono intraprese per superare le difficoltà. Se l'agente si rende conto che il cliente "spera nel miracolo" cosa che purtroppo si verifica frequentemente, deve adottare tutte le misure possibili per recuperare il credito o parte di esso. L'errore che si deve assolutamente evitare è continuare a servire il cliente pensando di poterlo aiutare. E' bene ricordare che le mandanti non perdonano gli atteggiamenti a favore di clienti morosi.

Davide Caropreso

Il piacere d'incontrarsi

Alla fine degli anni 40 gli agenti di commercio come punto d'incontro avevano il bar Grattacielo in piazza Dante a Genova

Nell'immediato dopo guerra, quando i rappresentanti di commercio erano meglio conosciuti come "viaggiatori" e quando il mezzo di trasporto normalmente usato era il treno, gli agenti di commercio di Genova, alla sera, prima di rientrare a casa, avevano l'abitudine di passare in piazza Dante a prendere l'aperitivo al "Bar del Grattacielo".

Era un'abitudine nata, forse, dagli incontri che si ripetevano in seconda classe sui treni diretti alle due riviere. I rappresentanti viaggiavano abitualmente in

seconda classe, quando le classi nelle ferrovie italiane erano tre. La terza classe era riservata agli operai e agli studenti la seconda ai medi professionisti, agli insegnanti, agli impiegati di livello, la prima classe era riservata alla classe dirigente. All'epoca la divisione delle classi sociali era netta e i rappresentanti facevano parte del ceto medio e dovevano conseguentemente viaggiare in seconda. Questo favoriva gli incontri, le chiacchiere e da esse lo scambio di esperienze e di opinioni. I rapporti si facevano stretti e si desiderava poter continuare le conversazioni in ambienti

più rilassanti e forse per questo che iniziarono gli incontri serali al bar Grattacielo. Agenti di tutti i settori si ritrovavano intorno a un tavolo per un caffè o per l'aperitivo. Ricordo che bambino qualche sera, soprattutto nella bella stagione, accompagnavo mio padre, rappresentante di medicinali, in "piazza Dante". Per me era una festa perché il gelato era un avvenimento, ma ero incuriosito da quegli uomini con giacca e cravatta che occupavano tutti i tavolini posizionati sotto i portici e che sembravano serenamente in conversazione tra loro.



Mio padre strinse, in quelle serate, amicizie molto forti che continuarono per tutta la vita. Ricordo telefonate tra colleghi per scambiarsi pareri e notizie su clienti e case mandanti, senza remore o gelosie di concorrenti. Ricordo amici-colleghi di mio padre che ci raggiungevano, in estate in campagna a Gavi Ligure, prima a Casella Scrivia poi, per il piacere di trascorrere qualche ora insieme. Il senso di appartenenza ad una stessa categoria professionale dava forza a questi rapporti che non erano sindacali, ma erano sostenuti dal piacere di stare insieme ad altre persone con gli stessi problemi e gli stessi interessi. Poi piano piano, tutti acquistarono l'auto e questo limitò sempre di più le occasioni d'incontro sui treni diretti in riviera, le attività si fecero frenetiche, le mandanti iniziarono a inviare gli "ispettori" in zona e alla sera al bar Grattacielo non andò più nessuno. Erano certamente altri tempi, ma il senso di appartenenza non si doveva perdere, il piacere di scambiare esperienze non doveva andare dissipato. Il chiacchierare tra persone che svolgono la stessa professione è sviluppato ad ogni livello, gli incontri tra medici, notai, commercialisti, architetti ecc. sono all'ordine del giorno. Tra gli agenti di commercio succede raramente e solo tra i soliti che frequentano il Sindacato. Non è costruttivo lavorare "in solitudi-



Piazza Dante

ne" e non accresce le conoscenze. Se si commettono errori nessuno li segnalerà e quando ci si accorgerà di essi sarà troppo tardi. E' necessario parlare tra noi, chiedere consigli, ascoltare le esperienze e le opinioni di altri agenti, cerchiamo di non isolarci, cerchiamo di trarre spunti da persone con nostre stes-

se problematiche, cerchiamo di non vivere la professione come una spedizione al polo nord in solitario ma come l'occasione di arricchire il nostro bagaglio per migliorare le nostre performance.

Davide Caropreso

Prodotti tipici locali



Via Dalmazia, 169 -7031 Albenga (SV)
www.Ortofrutticola.it



Società artigianale produttrice di prodotti dell'antica tradizione culinaria italiana cerca agenti di commercio per la

Liguria

e per altre province del Nord Italia

con introduzione presso rosticcerie, specialità gastronomiche, pasta fresca e negozi al dettaglio di alimentari.

Gli interessati possono inviare la propria candidatura a:

info@portofinogourmet.it

o contattare la segreteria di Usarci-Sparci Genova
 tel. 010 5848095

Portofino Gourmet S.r.l



Concessionaria
Autorighi



Chiavari Via Piacenza 532
Tel. 0185 324522

Una nuova iniziativa

Per non essere sempre in tensione



L lavoro di agente e rappresentante di commercio, nonostante le dicerie che lo vede molto rilassante, pieno di pause per riunioni nei posti più interessanti, negli alberghi più belli, nei ristoranti migliori, è estremamente stressante. Le nostre mogli e i nostri amici non credono a queste affermazioni e pensano che nonostante tutto noi, agenti di commercio, siamo dei privilegiati, sbagliano e di grosso. Noi che l'agente di commercio lo facciamo da anni conosciamo la *verità vera* del nostro mestiere. Non voglio dilungarmi su questo argomento che ognuno conosce bene ma desidero, proprio per la conoscenza della fatica che gli agenti di commercio sono costretti a sopportare durante la settimana lavorativa, informare che l'Usarci-Sparci di Genova ha avviato una iniziativa volta a alleggerire, nel limite del possibile, lo stress che coinvolge l'agente di commercio nel periodo lavorativo.

L'idea di promuovere un programma di "pause vacanza" è nata con la visita guidata organizzata nel mese di luglio nella Genova storica. Per il periodo autunno-inverno abbiamo realizzato un simpatico programma che ci vede impegnati in diverse iniziative ricreative studiate con attenzione. Il sindacato organizza per i propri aderenti e famigliari viaggi ed escursioni sempre con

l'assistenza di un incaricato che si prenderà cura di tutte le incombenze, ai partecipanti solo il piacere dello svago e del relax.

La prima proposta vede nella giornata di sabato 11 Novembre 2006, una **visita guidata alla scoperta del mondo sotterraneo di Genova**.



A Genova esiste una città sotterranea del tutto insospettata. Con uno sviluppo di circa 100 Km lineari. Una sorta di città rovesciata appendice di quella di superficie. Nel cuore della città, sono presenti alcuni suggestivi ambienti sotterranei che coniugano facile accessibilità con attrattive di tipo turistico-culturale.

Un'occasione per scoprire percorsi del tutto inusuali che permettono di capire meglio l'evoluzione dello sviluppo urbano della città di Genova.

Il costo è molto contenuto e varia dal numero dei partecipanti.

Per ulteriori notizie prendere contatto con la segreteria dello Sparci al n° 010 595483.

Qui di seguito il calendario delle altre manifestazioni nel periodo autunno-Inverno 2006

Novembre 2006

11 sabato visita guidata: Genova sotterranea

18 sabato e domenica 19 Week end nelle Langhe.

Dicembre 2006

8 Venerdì 9 sabato e domenica 10 Tre giorni ai mercatini di Natale di Salisburgo

13 mercoledì Soweto Gospel Choir Teatro Politeama Genovese;

17 domenica Lo Schiaccianoci Teatro Politeama Genovese;

Gennaio 2007

7 domenica visita guidata: Genova medioevale

12 sabato visita guidata: Milano – Palazzo Reale, Tamara De Lempika

21 domenica Lezione di Golf c/o CUS Genova;

Febbraio 2007

10 sabato e domenica 11 Week end in Toscana

18 domenica Lezione di Golf c/o CUS Genova;

24 sabato visita guidata: La Comenda di Prè

Maurizio Garbero

Parcheeggi nelle aree blu nel comune di Genova

Per gli agenti di commercio abbonamenti a tariffa agevolata

Continua presso la sede di Genova Piazza Brigole 3/7 il rilascio per conto del Comune di Genova dei tagliandi a pagamento per la sosta nelle AREE BLU, a tariffa convenzionata.

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.

I tagliandi a disposizione degli agenti di commercio, sono **validi in tutte le aree blu in vigore**, non siamo quindi soggetti

alla limitazione territoriale delle singole aree.

Ogni tagliando può essere utilizzato su più veicoli intestati all'Agenzia, fino ad un massimo di 10.

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

copia del certificato di iscrizione alla CCAA dal quale sia evidenziata l'iscrizione come Agente di Commercio;
copia della carta di circolazione attestante che il veicolo è intestato all'agente.

Nel caso il veicolo fosse intestato ad una società di leasing o di noleggio, se il locatario non risulta nella carta di circolazione, occorre una copia del contratto di leasing/



noleggio, nella parte ove viene indicato il locatario del mezzo.

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.

Maurizio Garbero



MAI DIRE BYTE
di Mantello Fabio

via Napoli, 9 R - 16134 - Genova

COMPUTERS ED ALTA TECNOLOGIA

- **VENDITA E RIPARAZIONE COMPUTERS**
- **VENDITE PERIFERICHE**
- **REALIZZAZIONE SITI WEB**
- **CONSULENZE INFORMATICHE**
- **SISTEMI DI VIDEOSORVEGLIANZA COMPUTERIZZATA**
- **ASSISTENZA PER AZIENDE E PROFESSIONISTI**
- **FORMULAZIONE DI PREVENTIVI GRATUITI**

ALTA TECNOLOGIA CON CURA ARTIGIANALE

tel. 010-27.21.281 - www.maidirebyte.it

Sentenza della Corte di Giustizia Europea sull'indennità di fine rapporto

Un'importante sentenza sulla indennità Europea

In data 23/03/2006 è stata finalmente pronunciata dalla Corte di Giustizia Europea un'importante ed attesa sentenza sulla così detta indennità europea prevista dall'art. 1751 del nostro codice civile.

Come è noto questo articolo prevede la possibilità dell'agente di richiedere, al momento della cessazione del rapporto, "un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni:

l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;

il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti."

La pronuncia della Corte di Giustizia risponde ai quesiti che le erano stati sottoposti, a suo tempo, dalla Corte di Cassazione con ordinanza del 18-/10/2004, con riferimento, più particolarmente, alla compatibilità del sistema di calcolo dell'indennità, così come previsto negli Accordi Economici Collettivi del 1992 (c.d. Accordi

Ponte).

Per i non addetti ai lavori questa decisione non è, come può immaginarsi, di facile ed immediata comprensione, poiché enuncia questioni di stretto diritto.

Per quanto può interessare il normale lettore, può comunque dirsi che la sentenza in questione costituisce un importante passo per il riconoscimento dell'indennità europea a favore degli agenti, con un favorevole impatto nelle cause promosse dinanzi ai Giudici, alcuni dei quali, per quanto attiene l'esperienza della scrivente, hanno mutato il loro precedente orientamento, emettendo decisioni positive.

L'essenza della decisione della Corte di Giustizia attiene l'affermazione del carattere imperativo dell'art. 17 della Direttiva CEE (sulla base della quale è stato formulato l'art. 1751 del nostro codice civile), nel senso che le parti (agente e mandante) non possono prevedere, neppure attraverso la contrattazione collettiva, un'indennità peggiorativa.

Laddove fornisce un'interpretazione della Direttiva la sentenza della Corte di Giustizia ha valore vincolante,

anche per gli altri Giudici.

Ciò è stato affermato, in particolare, con riferimento alle previsioni dell'Accordo Economico Collettivo del 1992 che, sempre secondo la Corte, non è in grado di garantire un'indennità secondo i criteri indicati, appunto, dalla Direttiva.

Non è stato, invece, affrontato il problema in rapporto agli ultimi Accordi Economici Collettivi del 2002 i quali, pur affermando di voler dare "piena ed esaustiva" applicazione alle previsioni dell'art. 1751, in realtà, adottano criteri ben diversi da quelli stabiliti dalla legge.

La sentenza della Corte di Giustizia, peraltro, lascia molte questioni aperte, soprattutto per quanto attiene le modalità per il calcolo dell'indennità, argomento sul quale si manifestano sempre problemi in sede giudiziale.

Occorrerà vedere, in futuro, quale sarà l'evoluzione della giurisprudenza, cioè delle decisioni dei Giudici, in ordine alla indubbia complessità di questa materia.

Avv. Maria Angela Grilli

Lesione del diritto di esclusiva

In alcuni casi l'agente non pensando di ledere il diritto di esclusiva del proponente, assume mandati che sono potenzialmente in concorrenza con il rischio di essere chiamato in giudizio per risarcimento danni

Non è raro, che in alcuni settori merceologici, gli agenti, per consuetudine o per cattiva abitudine, rappresentino due o più aziende produttrici di prodotti in concorrenza. La giustificazione è data dal fatto che i prodotti si attestano in gamme diverse o siano destinati a clientele diverse. Queste giustificazioni non sono sufficienti a evitare che si possa verificare il caso di concorrenza sleale. Pertanto quando l'agente, nella stessa zona, rappresenta due o più mandanti con alcuni prodotti in concorrenza può essere considerato imprenditore concorrente

della o delle mandanti. L'agente lede, in tal caso, il diritto di esclusiva ed è tenuto al risarcimento del danno contrattuale. Egualmente l'agente viola l'esclusiva anche se conclude affari per proprio conto, cioè come titolare di un'impresa che commercializza prodotti in concorrenza. Anche dopo lo scioglimento del rapporto di agenzia, si può configurare una responsabilità per concorrenza sleale qualora l'agente si avvalga di notizie inerenti la clientela, i prodotti, le politiche commerciali di cui sia venuto a conoscenza durante il rapporto di agenzia.

Queste considerazioni devono essere tenute ben presenti per evitare cause che si possono rivelare molto pericolose.

F. Melis

**È già possibile regolarizzare la quota associativa
relativa al 2007.**

**Indichiamo i dati del Sindacato per eseguire
il versamento. Ricordiamo
che la quota associativa è 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



Una multispazio a sette posti

La station wagon con lo spazio di un furgone

Come sempre il nostro periodico propone una analisi di modelli di auto che si trovano in commercio e che in qualche modo possono essere interessanti per gli agenti di commercio. Per il

gliaio è versatile poco più di 288 litri con tutte le sette poltrone in uso che può superare il metro e mezzo cubo se si abbattano tutti i sedili. Le possibilità sono numerosissime e adattabili al



trasporto dei campionari le possibilità di risolvere i problemi sono infinite, infatti sul mercato le proposte delle case costruttrici sono numerosissime, mentre per il trasporto di più persone, se non si sceglie qualche tipo di pulmino, le proposte sono limitatissime.

Agli agenti di commercio a volte capita di dover portare dei clienti in visita presso le aziende mandanti. Le normali vetture permettono di trasportare una massimo di quattro passeggeri, per percorsi brevi, mentre per percorsi medio lunghi una normale vettura consente il trasporto, con un certo confort di soli tre passeggeri. Quei colleghi che si trovano nella necessità di accompagnare i clienti presso le mandanti con una certa periodicità per non effettuare più viaggi possono prendere in esame la Mitsubishi Grandis, sette posti.

A prima vista la multispazio Grandis sembra molto più ingombrante della realtà, infatti la lunghezza massimo è di 4,76 metri con una larghezza di mt. 1,80, mentre è probabilmente l'altezza, di mt. 1,66, che dà la sensazione di grandezza. Lo spazio all'interno è veramente abbondante. Se non accorrono i sette posti si può far sparire l'ultima fila di sedili nel vano bagagli e si acquista spazio per i campionari. Il бага-

trasporto di cose e di persone.

Il motore è un turbodiesel da 2000 c.c. da 136 cv. con omologazione antinquinamento Euro 4; i consumi contenuti se si considera che questa vettura pesa oltre i 1850 kg. La "Grandis" è un'auto confortevole anche nell'uso in città. I comandi sono pratici e accessibili con cambio manuale a 6 rapporti. La dotazione è completa di tutto e il prezzo di € 23.500 circa, Iva esclusa ne fanno un'auto da prendere in seria considerazione.

D.C.





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

PARK

**CONDIZIONI MOLTO
INTERESSANTI**
Contattare segreteria
SPARCI

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

16121 Genova

Tel. 010-5954838

Fax. 010-5848095

e-mail: info@usarci-sparci.it

www.usarci-sparci.it