

Anno 23, Numero 3

Data: 3° trim. 2007

# Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio

## Osservatori studi di settore

*incontri con  
l'Agenzia delle  
Entrate*

## Pensione di reversibilità

*può essere una  
vera beffa  
per i superstiti*

## Valutazione delle mandanti

*quali sono  
le mandanti che  
avranno lunga vita*

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

<b>Tipo di consulenza</b>	<b>Descrizione</b>
<b>Consulenza sindacale</b>	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
<b>Assistenza Legale</b>	Nelle controversie con le Case Mandanti Consigli legali in genere Tariffe agevolate da parte di legali specializzati.
<b>Consulenza Enasarco</b>	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
<b>Assistenza previdenziale</b>	Calcolo pensione INPS, compilazione e presentazione della domanda di pensione anzianità, vecchiaia, invalidità, superstiti, e altre prestazioni previste
<b>Calcolo indennità</b>	Conteggio FIRR, indennità di clientela, Indennità meritocratica, indennità Europea, indennità sostitutiva del preavviso
<b>Informazioni</b>	Periodiche agli associati con invii personalizzati di fax e e-mail relativi alle novità di comune interesse
<b>Convenzioni</b>	Locali, e nazionali con Banche, gestori telefonici, e altre realtà commerciali e di servizi riservate agli associati
<b>Contabilità fiscale</b>	Servizio di contabilità fiscale CAAF. L'unico centro di assistenza fiscale autorizzato per agenti di commercio.
<b>Servizio di domiciliazione</b>	Servizio volto a fornire agli associati un servizio di segreteria nell'ambito degli uffici del Sindacato provinciale.
<b>Corsi di formazione</b>	Alfabetizzazione informatica, di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale.
<b>Consulenza assicurativa</b>	RC auto, patente protetta, infortuni, incendio ecc.
<b>Sito web</b>	Inserimento gratuito nel sito <a href="http://www.usarci-sparci.it">www.usarci-sparci.it</a> per nuove opportunità di rappresentanze con l'indicazione del nominativo delle agenzie interessate sulla "vetrina delle agenzie".



Il traffico è una delle difficoltà che deve affrontare tutti i giorni un agente di commercio. I tempi di percorrenza delle strade si sono dilatati in modo abnorme, in pratica si conosce l'orario di partenza, ma non si può ipotizzare un orario di arrivo. Questo grave handicap è causato dal traffico fortemente aumentato su una rete stradale, soprattutto in Liguria, vecchia di oltre 40 anni ... e i costi per le agenzie continuano ad aumentare.

## SPARCI NOTIZIE

**Direttore Responsabile:**  
Francesco Melis

**Coordinatore di redazione:**  
Davide Caropreso

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

**Progetto grafico e impaginazione:**  
Matteo Caropreso

**Collaborano a questo numero:**  
Francesco Melis  
Francesco Piemontese  
Massimo Pesare  
Rodolfo Gillana  
Andrea Mortara  
Roberto Maestri  
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](mailto:info@usarci-sparci.it)  
sito: [www.usarci-sparci.it](http://www.usarci-sparci.it)

**Autorizzazione del Tribunale di Genova N° 38/84 del 21 luglio 2004**

**STAMPA**  
Tipolitografia Europa s.a.s. Genova

## SOMMARIO

### ATTUALITA'

Editoriale	pag. 5
Agente di commercio e formazione	pag. 6
Valutazione delle Mandanti	pag. 8
Gli indici di mercato	pag. 9
Parcheggi nelle aree blu	pag. 15
Leggendo qua e là	pag. 16
Un libro da non perdere	pag. 16
Una monovolume da scoprire	pag. 18

### FISCALITÀ

Osservatori studi di settore	pag. 7
La scheda carburanti	pag. 14

### PREVIDENZA

I contributi Inps per gli agenti	pag. 13
Pensione di reversibilità	pag. 14

### LEGALE

L'indennità europea di fine rapporto	pag. 11
--------------------------------------	---------





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](http://www.italbrokers.it)



# Una breve considerazione del presidente

## La “mission” dello Sparci di Genova

La “mission” del sindacato, parola molto usata dai managers, ma che rende bene il senso, è “la tutela degli interessi morali e materiali della nostra categoria”.

Forse non ci siamo mai soffermati molto sul significato vero dell'affermazione.... “interessi morali”.

Se viene a mancare anche il sostegno morale, quando si è in situazioni di difficoltà, tutto crolla intorno. Noi dello Sparci conosciamo bene, perché le viviamo sulla nostra pelle quali sono le vere difficoltà e quindi dobbiamo e vogliamo essere a fianco di tutti gli agenti di commercio nella loro quotidianità ma e soprattutto quando hanno bisogno di sostegno.

Le realtà del mercato con le evoluzioni che lo stesso subisce a una velocità impressionante, ha intensificato le problematiche legate alla nostra “professione”.

L'agente di commercio deve affrontare difficoltà legate ai rapporti con le mandanti, con i clienti, con il fisco, con la burocrazia e con la mobilità.

Di fisco e di situazioni contrattuali con le mandanti si parla spesso ma non si dà molta importanza alle problematiche legate alla mobilità, che stanno incidendo in maniera grave sull'operatività di tutta la categoria.

I tempi morti dovuti al traffico sia cittadino che extra urbano incidono fortemente sulla attività di tutti i giorni, con la conseguenza che diminuiscono i numeri dei contatti con la clientela e tutto ciò che ne deriva. I tempi di percorrenza delle strade si sono dilatati in modo abnorme, in pratica si conosce l'orario di partenza ma non si può più ipotizzare un orario di arrivo. Questo grave handicap è causato dal traffico fortemente aumentato su una rete stradale e autostradale, soprattutto Ligure, vecchia di oltre quaranta anni. Se fino a cinque o

sei anni fa per percorrere i circa cinquanta Km. che dividono Genova da Savona si poteva tranquillamente pensare ad un tempo di percorrenza di 40/50 minuti, oggi negli orari di punta, non è difficile impiegare due ore ed oltre. Questa difficoltà è oggettiva e nessuno la può contestare, ma alle aziende mandanti non interessa. Se per essere puntuali ad un appuntamento mattutino l'agente di commercio si alza alle cinque, per le mandanti è normale, come è normale che l'agente di commercio rientri a casa alle dieci di sera e molte volte lavori il sabato e qualche volta anche la domenica,... per le mandanti: “fa solo il suo dovere”!!! Non si deve dimenticare che tutto questo, aumenta i costi che vanno a gravare sui bilanci, sempre più miseri, delle aziende, senza che nessuno dica o faccia nulla, anzi, è una prassi ormai consolidata che le Aziende, sempre più in affanno di fronte a una concorrenza più agguerrita, siano portate a diminuire i compensi provvigionali, peggiorando ancora di più la situazione dei propri rappresentanti o agenti di commercio.

Tutto ciò è ben conosciuto da noi che siamo veramente agenti di commercio, e noi dello Sparci di Genova non dimentichiamo mai che il rappresentante e l'agente di commercio è il nostro solo riferimento e che ad esso e alle sue problematiche si deve dare sempre la precedenza su quelle che possono essere le altre attività politico/gestionali. Tutte le iniziative che vengono prese o programmate sono sempre e solo finalizzate al bene della categoria ed è per questo che dobbiamo e vogliamo essere il riferimento di tutta la categoria nella buona e nella cattiva sor-



(Un momento di pausa per un gruppo di sindacalisti dello Sparci di Genova)

te. Già dall'anno scorso abbiamo messo a punto un bel team che volontariamente si impegna a gestire il sindacato.

I risultati si vedono, più efficienza, più competenza, più disponibilità, più semplicità nei rapporti.

In estrema sintesi abbiamo realizzato un sindacato composto di agenti di commercio che vivono e conoscono le problematiche della categoria e che ne discutono e le affrontano in sintonia.

I servizi potenziati, dal CAAF all'assistenza legale, dall'ufficio vertenze alle consulenze Enasarco, Inps ecc. offrono “la tutela degli interessi morali e materiali della nostra categoria”.

A volte, però, serve più un amico disposto ad ascoltare e a suggerire qualche soluzione già vissuta, piuttosto che un bravissimo professionista che affronta i problemi con professionalità ma senza il calore di un collega che ha avuto esperienze simili nella sua vita professionale.

Il sabato mattina presso il nostro ufficio di Piazza Brignole siamo presenti un po' tutti e quindi disponibili ad incontrare chi ha necessità anche di un solo scambio di opinioni.

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

# Agente di commercio e formazione

Dal 5 Novembre incontri formativi con gli agenti genovesi

Nel medio termine l'Usarci Sparci di Genova è impegnata in incontri finalizzati alla formazione per il miglioramento gestionale delle agenzie.

Dal 5 Novembre 2007 si svolgeranno, presso la sede di Genova, incontri settimanali di formazione da titolo "La gestione e Il Business plan dell'agenzia commerciale".

Condurranno, un dottore commercialista, un ragioniere, (agente di commercio con esperienza gestionale), intervorranno, inoltre, un avvocato specialista in diritto di agenzia, e un collega esperto di informatica.

Per gli agenti di commercio è giunto il momento di dare priorità ai propri redditi, sempre più falciati dalle spese e dalle numerose gabelle che colpiscono sia le grosse agenzie ma e soprattutto le piccole. Già nel 2002 sono stati tenuti due corsi di formazione volti a sviluppare competenze e capacità gestionali.

Con i nuovi incontri programmati a partire dal 5 Novembre prossimo, sarà introdotto il concetto di agenzia come attività imprenditoriale con attenzione prioritaria al reddito d'impresa che, come si sa, è determinato sia dal volume di fatturato che dal livello dei costi e dallo loro differenza.

I partecipanti agli incontri saranno sollecitati a rendersi conto che non è solo prestando attenzione ai fatturati che si ottengono i risultati sperati, ma è anche gestendo con attenzione e oculatazza investimenti e le spese che si possono migliorare gli obiettivi di redditività.

I partecipanti si renderanno conto che l'agente dei prossimi anni dovrà essere preparato a far fronte a molti ruoli, perché il mercato sempre più complesso, dinamico e competitivo, e chie-

de all'agente di commercio di svolgere ruoli che fino a qualche anno fa erano impensabili.

Il controllo della redditività dei clienti sarà competenza dell'agenzia di zona che dovrà inoltre, adottare le azioni necessarie al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Questi argomenti saranno esaminati con attenzione e con attenzione saranno suggeriti comportamenti pratici e organizzativi per la gestione economica dell'agenzia.

La nostra professione di agente di commercio è ancora importante ma sta subendo e subirà dei cambiamenti che porteranno a modificare abitudini, che certe volte sono cattive consigliere, trasformando l'attività che fino ad oggi è considerata di supporto alla produzione, a "agenzia commerciale" ben gestita e organizzata.

## Programma: (inizio corso 5/11/2007)

N° 6 incontri alle ore 20,45 in tutti i lunedì lavorativi.

## Verso un nuovo profilo

Introduzione al concetto di agenzia come attività imprenditoriale - attenzione primaria al reddito d'impresa.

## Moderni ruoli dell'agenzia commerciale

esame organizzativo dell'agenzia

## Un progetto di fattibilità - valutazione aziende mandanti

Il budget di previsione (entrate e costi)

obiettivi annuali e dati storici  
Le aziende mandanti valutazione e affidabilità

## Il conto economico di previsione

Le previsioni per il prossimo anno relativamente all'andamento dell'agenzia

## Il cash flow di previsione

L'andamento di cassa dei ricavi di provvigioni e delle spese nell'anno in proiezione

## Il tax planning

La previsione di quanto si dovrà pagare all'erario nel prossimo esercizio

Se sei iscritto all'Usarci-Sparci di Genova e sei in regola con la quota sociale e vuoi aderire al corso su indicato, invia una e-mail a [segreteria@usarci-sparci.it](mailto:segreteria@usarci-sparci.it).

Se non sei iscritto e vuoi aderire al corso, comunicaci i tuoi dati anagrafici con un e-mail a [info@usarci-sparci.it](mailto:info@usarci-sparci.it) la segreteria dell'Usarci-Sparci di Genova si metterà velocemente in contatto con te.

D. C.



## Osservatori studi di settore

### Incontri con l'Agenzia delle Entrate

Nel febbraio 2007 l'Agenzia delle Entrate della Liguria ha ospitato, nella sede di Genova, il convegno: "Studi di settore tra continuità e cambiamento" al quale sono stati invitati tutti i rappresentanti delle associazioni di categoria e degli ordini professionali, per l'adeguamento degli studi di settore alla realtà economica della Liguria. Lo scorso 28 Giugno, sempre dalla Direzione Regionale della Liguria dell'agenzia delle Entrate è stato convocato un nuovo incontro tra tutti i membri di tutte le categorie economiche interessate, presenti negli Osservatori provinciali per gli studi di settore per rendere più efficace il confronto tra l'amministrazione finanziaria e contribuente e per far emergere eventuali criticità nell'applicazione degli studi di settore.

Usarci Sparci di Genova, prima dell'incontro, si è posta una domanda: "l'amministrazione finanziaria conosce veramente le problematiche relative all'attività dell'agente commerciale?" I forti dubbi erano suffragati dal fatto che con una simulazione su GE.RI.CO non sono apparse diversità tra i contribuenti di località diverse. Ci siamo detti: "se le realtà economiche locali non sono prese in

considerazione, è probabile che altre specificità della nostra professione non siano conosciute", abbiamo quindi deciso di presentarci all'incontro con un documento nel quale erano indicate le peculiarità dell'agente e rappresentante di commercio si sotto l'aspetto puramente operativo che come contribuente. Il nostro intervento è piaciuto molto perché è stato forse l'unico che ha evitato inutili diatribe ed ha centrato i problemi costruttivamente senza cadere nella facile polemica. Al rientro in sede, affinché restasse una traccia ufficiale del nostro intervento abbiamo inviato alla Direzione dell'Agenzia delle Entrate un pro-memoria che ricapitolasse le caratteristiche dell'agente di commercio come contribuente.

Qui di seguito è inserito il testo del promemoria.

Genova 06/07/2007

**Oggetto: Promemoria per Agenzia delle Entrate per la Liguria.**

La figura dell'agente di commercio: Sotto l'aspetto operativo l'agente di commercio è legato contrattualmente con una o più mandanti dalla quale o quali dipende il suo reddito.

L'agente di commercio è pagato



dalle mandanti a provvigione sugli affari andati a buon fine contro presentazione della fattura.

In base ai dettami del C.C. e agli Accordi Economici Collettivi, le aziende mandanti possono disdettare il mandato in qualsiasi momento riconoscendo all'agente una indennità di fine rapporto che solitamente non ha un grosso significato economico l'agente di commercio per essere pagato **deve** presentare alla o alle mandanti fattura dei suoi compensi. Le possibilità che le mandanti hanno di modificare le provvigioni, fino al 20% del loro importo, senza darne giustificazione all'agente, modifica nella realtà qualsiasi tipo di previsione e di calcolo che l'agente e l'amministrazione finanziaria possono fare.

Uno dei fattori di precariato dell'attività di agente di commercio è la relativa facilità con cui la aziende mandanti, per motivi organizzativi, di marketing e di convenienza, risolvono i contratti di agenzia, producendo, in molti casi, grosse difficoltà economiche a chi vede ridursi i suoi ricavi, in alcuni casi, di grossi importi, con molte difficoltà nel reperire nuovi mandati con le stesse caratteristiche.

*segue a pag. 8*

ETIPOLOGRAFIA  
**Europa**  
 di R. Zacconi & B. Bernardi

16036 Recco (Ge)

via dei Fieschi, 1

tel 0185 722650

**B. Bernardi 348 5642815 R. Zacconi 338 6656781**

**Grafica - Consulenza - Stampati commerciali -Depliant e opuscoli**

Questo fatto, purtroppo sempre più frequente, può posizionare l'agente tra i non congrui e non coerenti e per più esercizi.

Le spese sostenute, nello svolgimento dell'attività, si riferiscono per la stragrande maggioranza a spese relative alla mobilità e molte spese effettivamente sostenute non sono scaricate (per esempio, parcheggi, piccoli pasti, spese di rappresentanza ecc.).

Altro fattore di perplessità, circa il funzionamento degli studi di settore è la mancata considerazione dell'area geografica in cui opera l'agente.

A titolo esemplificativo si accenna alla grossa differenza di ricavi che può percepire chi opera in Liguria nei confronti di chi opera, ad esempio in Lombardia. Questa differenza è facile da calcolare se viene considerata solo il dato dei residenti delle due Regioni:

**Lombardia** n° residenti 8.988.951 – n° 12 Province per un totale di n° 1546 Comuni.

**Liguria** n° residenti 1.641.835 – n° 4 Province per un totale di n° 235 Comuni.

A questo proposito alleghiamo un articolo apparso su "Sparci Notizie"

3° trimestre 2005 dove è evidenziata la differenza di potenzialità di acquisto delle regioni 1° area Nilsen (Piemonte e Valle d'Aosta, Lombardia e Liguria) dove appare chiaro che sul 100% di questo mercato la Liguria incide solo tra l'11 e il 12%. Quindi se un agente che opera in Lombardia può produrre ricavi per € 50.000 con la stessa mandante e lo stesso prodotto un agente che opera in Liguria potrà ragionevolmente produrre ricavi per € 10.000.

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

## Valutazione delle case mandanti

### Le nostre rappresentate avranno lunga vita?

In altro "Sparci Notizie" è stato pubblicato un articolo sulla valutazione delle case mandanti e dell'importanza di valutare per tempo le situazioni che cambiano.

Alcune mandanti, con l'andare del tempo, possono subire mutamenti organizzativi e gestionali che fan sì che la "stella della qualità" che le ha permesso di posizionarsi sul mercato non è più tale.

In certi casi solo il rinnovo della gamma di prodotti o il non rinnovo possono essere fattori di perdita di competitività.

L'avvento di un nuovo dirigente, una nuova forma di comunicazione con il mercato, una grossa difettosità su di un prodotto, il rinnovo del servizio clienti, possono essere fattori scatenanti di una rapida perdita di gradimento del mercato, con conseguenze solo negative per il conto economico dell'agenzia.

Per avere sotto controllo la mandanti occorre focalizzare dei punti di osservazione delle attività operative/organizzative che si riferiscono a:

la gamma dei prodotti; qualità degli stessi; l'immagine che l'azienda ha sul mercato; i prezzi e la relativa politica; la possibilità di crescita dell'azienda e dei prodotti; le attività pubblicitarie e promozionali; la documentazione sia tecnica che pubblicitaria; il tipo di approccio al mercato; i metodi di comunicazione con lo stesso; che tipo di formazione

viene fornita al personale; il servizio alla clientela; le consegne; l'organizzazione del servizio tecnico; il controllo della qualità; come vengono gestiti i reclami; la facilità e la velocità nella fornitura di pezzi di ricambio; le capacità dei manager dell'azienda; rapporti con gli agenti: collaborazione o conflittualità? le provvigioni sono pagate puntualmente?; la situazione economica e finanziaria dell'azienda è positiva?; il contratto di agenzia, a suo tempo sottoscritto, è favorevole o sfavorevole all'agenzia?; per ultimo, ma non il meno importante, una valutazione dell'ufficio amministrazione e all'organizzazione informatica.

Questi elementi sono oggettivi e fondamentali per una seria valutazione sulla mandante in esame, ma esistono valutazioni che sono suffragate da sensazioni che ogni agente ha acquisito con gli anni di esperienza. Le sensazioni che un'azienda possa progredire e garantire una lunga vita sono dettate dalla lettura dei comportamenti e dalla strutturazione dell'azienda.

Ogni cosa in questo mondo è effimera e di conseguenza ha una fine. Come l'uomo le aziende hanno una vita più o meno lunga. Mentre nell'uomo la durata della vita, a parte il disordine alimentare e il vivere in ambienti malsani, dipende dal DNA, la durata della vita delle

aziende dipende dalle persone che la conducono.

Tutti abbiamo avuto modo di vivere qualche situazione di cambio generazionale e tutti ben sappiamo che nella maggior parte dei casi le aziende con le nuove proprietà vanno a perdersi. Quindi quando un titolare illuminato, artefice del successo dell'azienda, invecchia è fondamentale valutare le possibilità di successione. L'invecchiamento dei fondatori è quasi sempre un elemento di allarme per il proseguo della vita della mandante. Quando succede che non arrivano più segnali di adeguamento alle variare condizioni di mercato è il momento di preoccuparsi. Quando non vengono più affrontati i rinnovi della produzione o quando l'immagine dell'azienda non è più rinnovata bisogna capire cosa sta succedendo. Vi sono aziende che hanno la propensione a continui sviluppi, e vi sono aziende che dopo un periodo di fulgore discendono la china rapidamente. L'agente deve acquisire la capacità di valutare quegli aspetti delle situazioni che in qualche modo sfuggono alle oggettive valutazioni di cui sopra, ma che assumono un grosso valore per l'attività futura dell'agenzia.

Io rappresento un'azienda da una quindicina d'anni che mi fa pensare a una sua lunga vita per pochi ma significativi elementi:





nelle decisioni strategiche, nei rapporti con la clientela e con gli agenti l'elemento che è a base di tutto è il buon senso;

la burocrazia interna è ridotta al minimo e l'elemento principale è sempre il buon senso;

conoscere le vere necessità dei clienti e comportarsi di conseguenza è la forza di penetrazione nel mercato;

non ho mai visto assumere personale che non avesse le caratteristiche di modestia e buon senso che sono la pratica di questa mandante;

in questa azienda i "manager" rampanti vuoti di professionalità ma carichi di prosopopea che riescono a farsi dare un sacco di soldi senza valer una lira, e noi agenti di commercio sappiamo in quanti sono in giro per le aziende, non verranno mai assunti;

la conoscenza del mercato e delle sue variazioni è elemento di forza per aggiornare la produzione senza forzature, sempre e solo con la caratteristica di non suonare la gran cassa ma di essere concreti con semplicità;

il personale interno ha una rotazione modesta e, dall'ultimo operaio all'impiegato, dal funzionario al dirigente è tutto motivato ed è affezionato all'azienda per cui lavora.

La cosa più gratificante per l'agente di commercio, che ha la fortuna di lavorare con questa azienda, è che viene riconosciuta l'importanza della figura dell'agente nell'organizzazione e che l'opinione e i pensieri degli agenti vengono presi in seria considerazione.

Quando una mandante ha questo tipo di impostazione, quando è chiaro che si muove per il futuro e

investe in uomini in impianti in immagine si può essere certi che la vita di una mandante con queste caratteristiche, anche di fronte a repentini mutamenti nel mercato, avrà vita molto lunga e sarà confortata da una clientela soddisfatta e fedele.

Per contro se una mandante è arrogante e imbottita di personaggi presuntuosi, che in questo momento riescono a vivere sul successo di qualche prodotto azzeccato o di qualche situazione favorevole, alla prima difficoltà non avrà possibilità di salvarsi perché con l'arroganza e la presunzione aziendale non si va molto lontano.

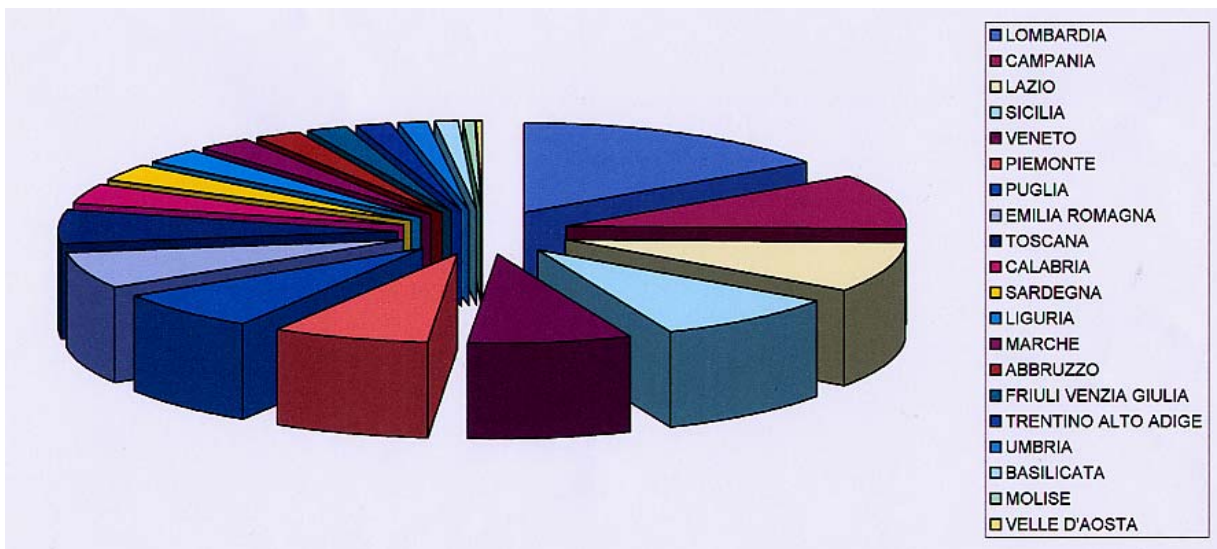
**Davide Caropreso**

## Gli indici di mercato

### Quanto possono incidere per un'azienda le varie zone

**P**ochi giorni fa ho partecipato ad una riunione di agenti di un'azienda che rappresenta. Quando è stato il momento di presentare la penetrazione dell'azienda nel mercato italiano, il direttore commerciale ha espresso

il valore del venduto totale Italia diviso per il numero degli abitanti per regione. Con un'indicazione del genere si ottiene una visione parziale ma e soprattutto si evidenziano le zone nelle quali l'azienda è particolarmente introdotta. Facciamo un esempio pratico: il fatturato totale aziendale è di € 20.000.000, come in tutte le aziende il fatturato sul territorio Italiano è molto variegato e possono esserci anomalie come ad esempio una grossa intro-



duzione in una piccola regione mentre la presenza può essere scarsa in una regione importante come potrebbe essere, il Veneto. Con questo sistema di analisi troveremo che la regione Marche, con i suoi 1.450.000 abitanti ha realizzato un venduto di 800.000 € e per conseguenza ogni abitante marchigiano ha acquistato 55 centesimi. Se ad esempio in Veneto le vendite sono state di 1.000.000 di € ogni

abitante veneto ha acquistato solo poco più di 22 centesimi. Questo valutazione non dà all'azienda la sensazione di quale può essere il reale assorbimento delle varie zone ma si limita a evidenziare quali sono le zone dove la distribuzione è più intensa da quelle dove la distribuzione è più blanda.

*segue a pag. 10*

Nel caso in esame la Liguria si trova a metà classifica e di conseguenza non viene data nessuna importanza a questa regione che rappresenta, come tutti sappiamo, nella realtà, un piccolo mercato.

Se invece del sistema indicato si prende in considerazione l'indice semplice di mercato che non è altro che la percentuale che una regione o provincia o zona rappresenta sul totale del mercato nazionale, si scoprirebbe che, nel caso specifico la Liguria è regione che da molto ma molto di più di quanto si potrebbe pensare.

Nello specifico la Liguria vende per 1.000.000 di € su un totale di venduto in Italia di 20.000.000 € e quindi incide per il 5% del fatturato totale, ben al di sopra del 2,85% che è la percentuale di abitanti rispetto al totale nazionale.

Con il sistema indicato non si riesce a percepire la vera introduzione ma si hanno solo sensazioni. Con la tabella che segue si focalizzano le zone deficitarie e sulle quali intervenire con iniziative e promozioni, e con un semplice colpo d'occhio appaiono immediatamente le zone nelle quali intervenire e che potrebbero incrementare il fatturato dell'azienda di un buon 30%. Alla luce di quanto sopra

Esempio di introduzione sul mercato italiano di un'azienda che fattura 20 milioni di Euro

posiz.	regioni	n° abitanti	% abitanti su totale Italia	fatturato realizzato	fatturato realizzabile	fatturato mancante per zona
1°	LOMBARDIA	8.988.951	15,62	800.000	3.123.151	2.323.151
2°	CAMPANIA	5.796.899	10,07	2.000.000	2.014.094	14.094
3°	LAZIO	5.242.709	9,11	3.000.000	1.821.544	
4°	SICILIA	5.108.067	8,87	1.000.000	1.774.764	774.764
5°	VENETO	4.469.156	7,76	800.000	1.552.778	752.778
6°	PIEMONTE	4.291.441	7,46	1.000.000	1.491.032	491.032
7°	PUGLIA	4.090.068	7,11	2.000.000	1.421.067	
8°	EMILIA ROMAGNA	3.947.102	6,86	600.000	1.371.394	771.394
9°	TOSCANA	3.527.303	6,13	2.900.000	1.225.538	
10°	CALABRIA	2.070.992	3,60	2.000.000	719.552	
11°	SARDEGNA	1.661.429	2,89	500.000	577.252	77.252
12°	LIGURIA	1.641.835	2,85	800.000	570.445	
13°	MARCHE	1.450.879	2,52	1.000.000	504.098	
14°	ABBRUZZO	1.276.040	2,22	150.000	443.352	293.352
15°	FRIULI VENZA GIULIA	1.184.654	2,06	200.000	411.600	211.600
16°	TRENTINO ALTO ADIGE	924.281	1,61	100.000	321.135	221.135
17°	UMBRIA	831.714	1,44	1.000.000	288.973	
18°	BASILICATA	610.330	1,06	50.000	212.055	162.055
19°	MOLISE	329.894	0,57	50.000	114.619	64.619
20°	VALLE D'AOSTA	119.610	0,21	50.000	41.558	
	<b>totale Italia</b>	<b>57.563.354</b>	<b>100,00</b>	<b>20.000.000</b>	<b>20.000.000</b>	<b>6.157.226</b>

è inutile che l'azienda cerchi di migliorare le proprie posizioni ad esempio in Toscana dove il fatturato realizzato è già oltre al doppio di quanto sarebbe auspicabile ma è necessario intervenire in Lombardia dove l'azienda è assolutamente mancante.

E' importante che le agenzia prendano in considerazione gli indici semplici di mercato dai quali potranno estrapolare le loro posizioni in seno alle varie rappresentate. Quando dal-

l'indicazione si evidenzia che l'agenzia è al di sopra del fatturato realistico realizzabile può tranquillamente confutare alla o alle mandanti la propria posizione. In caso contrario deve prendere tutte quelle iniziative volte a migliorare l'introduzione e il fatturato.

**Davide Caropreso**

Il CAAF Usarci di Genova si arricchisce di un nuovo servizio grazie alla connessione telematica alla C.C.I.A.A. ed al Registro Imprese.

**Nuovi servizi:**  
**Richiesta di Visura**  
**Ritiro Bilanci depositati**  
**Pratiche diverse presso la C.C.I.A.A.**

(come variazione dati, modifica residenza, trasferimento sede, ecc.)

Dal 1 gennaio 2008 tutte le pratiche con la C.C.I.A.A. delle imprese individuali dovranno essere effettuate in via telematica

# L'indennità europea di fine rapporto

## Un argomento di attualità

Al termine di un mandato, l'Agente ha diritto a ricevere dal preponente una indennità di fine rapporto, disciplinata dall'art. 1751 del Codice civile. Tale indennità spetta, secondo quanto dettato dalla legge, se ricorrono le seguenti condizioni:

a) "l'agente deve aver procurato nuovi clienti al preponente e/o deve aver sviluppato gli affari con i clienti esistenti.

Il preponente deve, altresì, aver ricevuto effettivi vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti";

b) "il pagamento di tale indennità deve essere 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 norma in questione richiede, pertanto, l'esistenza – al momento della cessazione del rapporto – di una clientela che sia stata procurata dall'agente, del quale continua ad "approfittare" la mandante all'atto di cessazione del rapporto.

La prima condizione esposta prende in considerazione il vantaggio che il preponente ottiene dalla disponibilità della clientela procurata dal cliente, mentre la seconda prende in considerazione la perdita che l'agente abbia subito dalla cessazione del rapporto.

Il diritto all'indennità è subordinato, inoltre, alla presenza di entrambe le condizioni esposte (apporto clientela ed equità), considerato che la modifica dell'art. 1751 c.c. introdotta dal D.Lgs n.65/99 lo ha ancorato a criteri meritocratici.

L'art. 1751 C.C. stabilisce, inoltre, che l'indennità non è dovuta:

quando il preponente risolve il contratto per colpa dell'agente che, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;

quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze per le quali non può essergli ragionevolmente chiesta la

prosecuzione dell'attività (es. malattia, età, infermità);

Venendo, poi, ad un aspetto essenziale della questione – vale a dire la quantificazione dell'indennità, la norma stabilisce che il relativo importo non può superare una cifra pari ad una indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi 5 anni e, se il contratto risale a meno di 5 anni, sulla media del periodo in questione.

D'altra parte, si tenga presente che l'art. 1751 c.c. non contiene alcuna determinazione circa il quantum della indennità, precisando solo il tetto massimo della stessa ("l'importo della indennità non può superare.....").

Sul punto è opportuno ricordare che, la Commissione delle Comunità Europee con propria relazione in data 23-/7/1996 - relativa alla concreta applicazione dell'art. 17 della direttiva CEE 86/653 (fonte legislativa comunitaria da cui trae origine l'art. 1751 c.c.) - ha elaborato un vero e proprio criterio di calcolo ai fini della esatta quantificazione dell'indennità di fine rapporto.

Tale criterio – che non si ritiene di riportare stante anche la complessità dello stesso – costituisce nel nostro sistema una mera indicazione di calcolo, anche alla luce dei recenti interventi del Giudice comunitario, il quale ha confermato il potere discrezionale di ogni singolo stato rispetto all'elaborazione delle modalità di calcolo dell'indennità di fine rapporto, con particolare riferimento al rapporto con il già citato principio dell'equità.

In sostanza il Giudice comunitario reputa essenziale per l'applicazione di detta indennità "premierale" la concorrenza dei presupposti già incorporati - per quanto attiene al nostro ordinamento - all'art. 1751 c.c., lasciando ai singoli stati le valutazioni in ordine ai criteri di calcolo e alle indicazioni relative al "quantum debeat".

Occorre, infine, precisare che le disposizioni contenute in detto articolo non possono essere derogate a svantaggio



dell'agente né dalla contrattazione collettiva, né, tantomeno, da pattuizioni contrattuali.

Tale inderogabilità a vantaggio dell'agente, ha fatto sorgere la questione relativa alla compatibilità di detta norma con le disposizioni degli accordi collettivi i quali prevedono il riconoscimento di indennità automaticamente erogabili senza alcun requisito di merito (F.I.R.R. e Indennità suppletiva di clientela).

Sostanzialmente le indennità sorte dalla contrattazione collettiva possono apparire più vantaggiosi per quegli agenti che non abbiano avuto modo di sviluppare la zona e/o il fatturato anche in funzione della tipologia del prodotto e/o della natura stessa del rapporto con la mandante.

Diversamente l'indennità ex art. 1751 "premierale" ed appare, quindi più vantaggiosa per quegli agenti che abbiano avvantaggiato in maniera non occasionale la propria mandante attraverso l'apporto di nuova clientela.

Tale questione, stante la complessità della stessa, merita un approfondimento che avremo sicuramente occasione di sviluppare in una prossima occasione.

Tuttavia, in breve è opportuno, ricordare al lettore come la giurisprudenza abbia stabilito che la riformata disciplina dell'indennità di fine rapporto può essere derogata dalla contrattazione individuale e collettiva, purché ovviamente non a svantaggio dell'agente. Può quindi essere consentita alla contrattazione collettiva una deroga pattizia dei criteri di cui all'art. 1751 c.c. poiché l'inderogabilità ivi prevista è solo *in peius*.

*segue a pag. 12*

Rimane comunque controverso il rapporto tra il 1751 e gli accordi collettivi, dato che il problema fondamentale consiste nello stabilire se questi prevedano complessivamente una disciplina più favorevole di quella legislativa.

La questione è, comunque aperta e dibattuta anche alla luce della recente Sentenza della Corte di Giustizia del 23/3/2006 con cui è stato statuito che “una deroga preventiva possa ammettersi solo qualora essa non si riveli in astratto peggiore nemmeno per uno degli agenti potenzialmente destinatari del regime imperativo della direttiva, tenuto conto delle

conseguenze economiche sul piano dell’ammontare dell’indennità”.

Invero le prime prese di posizione della nostra Corte di Cassazione appaiono andare verso una linea non del tutto conforme a quanto affermato dal Giudice comunitario. Lo stesso, infatti, con una pronuncia dell’ottobre scorso (Cass. Civ. 21301 del 3/10/06), ha, in particolare stabilito – relativamente ad una fattispecie in cui veniva richiamata la disciplina collettiva (ovvero gli A.E.C.) nell’ambito di un mandato di agenzia – che il raffronto tra i due regimi deve effettuarsi “con riferimento al caso concreto”. Da ciò consegue, altresì, che spetta all’agente l’onere di pro-

vare in giudizio “con dettagliati calcoli conformi ad entrambi i criteri, legale e contrattuale, la differenza peggiorativa” ed ovviamente spetta alla mandante provare il contrario.

La questione, come detto, rimane aperta e sarà sicuramente oggetto di ulteriori approfondimenti. Si ritiene doveroso, tuttavia, ricordare al lettore che “ogni mandato fa storia a sé” ed è quindi fondamentale valutare le singole circostanze relative a come si è sviluppato il rapporto con una mandante operando, altresì, una valutazione asettica che prescindano da valutazioni di carattere generale.

Avv. Andrea Mortara

**Avviso**

06/07/2007

### **ENASARCO**

**Nuove modalità di accredito del Firr per le società di persone**

A partire dall'anno 2007 il Firr versato in favore delle società di persone (SAS, SNC) non verrà più accreditato sul conto dei singoli soci, ma sull'**estratto conto Firr** creato appositamente per le società di persone.

Questa operazione riguarda sia il Firr dell'anno 2006 che tutto il Firr pregresso non ancora contabilizzato.

## **Una bella frase**

**In un paese, il nostro, dove si parla tanto, è benvenuto chi ha qualche cosa da dire e dare. Quelli che parlano senza dire, che stiano pure a casa, per cortesia.**

**Roberto Maestri**

# I contributi Inps per gli agenti di commercio

Con l'annuale dichiarazione dei redditi si è verificato il salasso

I nuovi contributi Inps per i lavoratori autonomi sono entrati in vigore il 1° gennaio 2007 nella misura del 1-9,5% e a decorrere dal 1° gennaio 2008 l'aliquota indicata sarà elevata

18,9% nel 2012 e 19% nel 2013. Con un solo colpo la finanziaria ha saltato ben 5 anni superando dello 0,50% il limite fissato per il 2013. Il versamento delle rate relative al minimale

to il minimale, il saldo 2006, il primo acconto 2007 e secondo acconto 2007.

Il 19,5% ammonta per la verità al 19,59% perché alla percentuale base sarà aggiunta l'aliquota dello 0,09% istituita quale indennità per i commercianti che cessano l'attività.

Per un agente di commercio il salasso è pari al 19,59% del reddito d'impresa prodotto nel 2007. Attenzione al trucco: se il reddito d'impresa scende al di sotto della soglia che l'INPS, di anno in anno fissa (il minimale) l'agente di commercio è in ogni caso tenuto a versare, per il 2007, € 2.663,84 che corrispondono al 1-9,59% del minimale di € 13.598. Quindi più è basso il reddito più è alta la percentuale sullo stesso. Ad esempio se l'agente di commercio che nel 2007 ha prodotto un reddito d'impresa di soli 10.000 € il suo contributo all'INPS graverà sul reddito per il 26,64%. E' il solito ritornello i più deboli sono sempre i più penalizzati!!

Per i redditi superiori ai 40.083 € nel 2007 la circolare INPS n° 29/07 precisa che il contributo per il 2007 è dovuto sui redditi d'impresa eccedenti il minimale del 19,59 fino a un reddito di 40.083 € e del 20,59 per il reddito compreso tra 40.083 con un massimale di € 66.805 per gli agenti con anzianità contributiva antecedente al 1996 mentre per gli agenti privi di anzianità contributiva al 1° gennaio 1996 il massimale annuo è pari ad € 87.187.

Gli agenti di commercio, come al solito non hanno nessuna delle agevolazioni che imprese e dipendenti possono avere per incentivazioni varie e per il famoso "cuneo fiscale". Forse l'unica agevolazione, se così la vogliamo chiamare, che gli agenti possono avere è quella di lavorare oltre i 65 anni perché dopo tale età, ma su richiesta, si potrà avere diritto al dimezzamento dei contributi!!!!

D. C.

**inps** Istituto Nazionale  
Previdenza Sociale

Titolo: **Commercianti**

## Commercianti

### CHI SONO

Sono titolari o gestori di un'impresa che sia diretta e organizzata prevalentemente con il proprio lavoro e quello dei componenti della famiglia o coadiutori (che devono avere almeno 15 anni d'età) e che:

- > esercitano attività commerciali e turistiche;
- > lavorano come ausiliari del commercio: agenti e rappresentanti di commercio, agenti aerei, marittimi raccomandati, mediatori, propagandisti e procacciatori d'affari, promotori finanziari ecc.

### L'ISCRIZIONE

La domanda di iscrizione deve essere presentata dal commerciante al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio competente per territorio, entro 30 giorni dall'inizio dell'attività lavorativa. La domanda si presenta sia per il titolare sia per gli eventuali coadiutori familiari. La Camera di Commercio trasmette poi all'Inps i dati dei soggetti da iscrivere nella gestione speciale dei commercianti. La decisione sull'iscrivibilità del lavoratore spetta all'Inps.

### QUANTO SI PAGA

L'importo dei contributi da versare si calcola in base al reddito di impresa (denunciato ai fini dell'IRPEF) dell'anno al quale i contributi si riferiscono. Poiché non è possibile conoscere in anticipo quali saranno i redditi prodotti nel corso dell'anno, il versamento in acconto va effettuato sulla base dei redditi d'impresa dichiarati nell'anno precedente. Nell'anno successivo andrà quindi effettuato un versamento a conguaglio che tenga conto degli importi versati in acconto.

Il contributo è dovuto entro limiti minimi e massimi di reddito.

#### > Minimale

È stabilito ai fini contributivi un limite minimo di reddito che nel 2007 è di € 13.598,00. Se il reddito è inferiore, i contributi da versare devono essere comunque calcolati sul minimale.

#### > Massimale

La legge prevede un limite massimo di reddito oltre il quale non è più dovuto il contributo (vedi tabella). Il limite, detto "massimale", nel 2007 è di € 66.805,00.

Per i commercianti che si siano iscritti nella gestione dopo l'anno 1995, che siano privi di precedente anzianità contributiva o che abbiano optato per il sistema contributivo, è previsto un limite massimo di reddito più alto, anch'esso variabile. Per l'anno 2007 è fissato in € 87.187,00.

#### La misura del contributo 2007

Reddito di impresa	Percentuale per titolari e familiari con età pari o superiore a 21 anni	Percentuale per familiari di età inferiore a 21 anni
da € 13.598,00	19,59%	16,59%
fino a € 40.083,00		

[www.inps.it](http://www.inps.it): Informazioni > I contributi > Commercianti

al 20%. Se non ci fosse stato il ritocco apportato dalla "finanziaria 2007" il contributo sarebbe stato modulato nel modo seguente: 17,9% nel 2007; 18,10% nel 2008; 18,30% nel 2009; 18,5% nel 2010; 18,7% nel 2011;

avranno la scadenza del 16/5, 16/8, 16/11, e il 16/2/2008.

In più, entro i termini per il pagamento delle imposte sui redditi si dovrà pagare sulla quota eccedente il reddi-

## Pensione di reversibilità Inps

### Una beffa per i superstiti

Dopo essere andato in pensione INPS da pochissimi mesi, un mio caro amico è mancato. La vedova, dopo le inevitabili pratiche burocratiche che ha ricevuto dall'INPS la pensione del marito decurtata non solo del 40%, come presumeva, ma di una cifra molto più consistente. Dopo numerose telefonate all'INPS è riuscita a sapere che avendo lei redditi personali derivanti da una pensione e dall'affitto di un immobile avrebbe avuto diritto alla pensione di reversibilità ridotta del 70%. Quindi non più il 60% della pensione del marito ma solo il 30%. Non sono un conoscitore delle norme previdenziali ed ho promesso alla vedova del mio amico di interessarmi delle questione. Ho scoperto che con la legge 335 del 1995, la cosiddetta riforma Dini, alle pensioni di reversibilità è stato inferto un colpo durissimo. La cosa è passata sotto silenzio e ancora oggi è dai più ignorata, anche se da parte delle Associazioni dei pensionati, già nel 1995 è stata fatta lotta dura a questa sciagurata normativa, senza però poter ottenere nulla neppure di fronte alla Corte Costituzionale. La modifica recata dalla legge Dini consiste nell'introduzione di una di-

sposizione che riduce la percentuale di reversibilità delle pensioni pubbliche (INPS e INPDAP) al coniuge superstite dal 60% di quella percepita dal titolare al 45%, al 36%, al 30% nel caso in cui il coniuge superstite possiede redditi superiori a 3, 4 o 5 volte il minimo INPS.

Questo nuovo sistema ha avuto inizio dal 1° settembre 1995, solo nei confronti dei nuovi pensionati di reversibilità, escludendo le pensioni di reversibilità già esistenti nei cui confronti è stato previsto che di fronte al possesso di redditi personali sarà riassorbito con la mancata corresponsione di futuri miglioramenti pensionistici. Nella pratica, tutte le pensioni già in essere prima del settembre 1995 e fruite da coniugi con redditi personali superiori agli importi su indicati (3, 4 o 6 volte il minimo INPS), sono congelate e private dell'incremento annuale di perequazione automatica.

Solitamente di questa spiacevole sorpresa si accorgono i coniugi superstiti solo quando avviene la morte del coniuge titolare della pensione e si ritrovano con una pensione fortissimamente ridotta. Per esemplificare l'innovazione si ipotizza una pensione di €

51.645 lordi, da cui normalmente dovrebbe derivare al coniuge superstite una pensione di reversibilità di € 30.987 lordi; con la normativa Dini la pensione di reversibilità sarà ridotta a € 23.240 se il coniuge superstite possiede redditi superiori a tre volte il minimo INPS, cioè nell'importo del 2003, superiore a € 15.682 lordi.

Sarà ridotta ad € 18.592 se il reddito personale è superiore a 4 volte il minimo INPS e cioè ad € 20.510 e a € 15.493 se il reddito personale è superiore a 5 volte il reddito minimo INPS e cioè € 26.137.

Il fattore che più indispettisce è che nella sostanza introducendo questo parziale divieto di cumulo con i redditi personali del beneficiario, si trasforma la pensione di reversibilità da prestazione previdenziale ad una forma di elargizione assistenziale, la cui misura dipende dell'entità dei redditi personali e non più del fatto che il titolare della pensione abbia versato contributi in proporzione alla retribuzione degli anni di lavoro o abbia addirittura aggiunto contribuzioni volontarie effettuando, per esempio, operazioni di riscatto.

**Davide Caropreso**

## La scheda carburanti

### Come registrare i dati della scheda carburanti

L'articolo 1, comma 1, del Dpr n. 444/97 ha stabilito che, eccettuati alcuni casi, gli acquisti di carburante per autotrazione, effettuati presso gli impianti stradali di distribuzione da parte di soggetti all'imposta sul valore aggiunto, devono risultare da annotazioni eseguite in una **apposita scheda** conforme a un modello approvato. Il successivo articolo 4 del citato decreto ha poi stabilito che l'ammontare complessivo delle operazioni annotate su ciascuna scheda mensile o trimestrale è registrato distintamente nel registro degli acquisti previsto dall'articolo 25 del Dpr n. 633/72, entro il termine ivi

stabilito. Inoltre, la circolare n. 205/1998 prevede che, prima della registrazione, l'intestatario del mezzo di trasporto, utilizzato nell'esercizio d'impresa, annoti sulla scheda il numero dei chilometri rilevabile, alla fine del mese o del trimestre, dall'apposito dispositivo esistente nel veicolo. La stessa circolare ha precisato anche, per quanto concerne la registrazione delle operazioni di vendita dei carburanti, i gestori devono annotare l'ammontare globale dei corrispettivi entro il giorno non festivo successivo a quello in cui le operazioni sono state effettuate e con riferimento



a tale giorno. I soggetti d'imposta acquirenti, poi, devono annotare distintamente nel registro degli acquisti ciascuna scheda mensile o trimestrale numerata seguendo la progressione numerica del registro medesimo.



Dalla registrazione devono risultare il mese o il trimestre e il veicolo cui si riferisce la scheda, il numero attribuito, l'ammontare complessivo delle operazioni ovvero, nelle ipotesi di detraibilità dell'imposta afferente l'acquisto del carburante, determinando imponibile e

imposta con la percentuale di scorporo prevista dal quarto comma dell'articolo 27 del Dpr n. 633/72, ovvero secondo il metodo matematico previsto nel secondo periodo del quarto comma medesimo. In caso di operazioni non imponibili, deve essere indicato, in luogo

dell'ammontare dell'imposta, il titolo di inapplicabilità della stessa e la relativa norma.

**Dott. Rodolfo Gillana**

## Parcheggi nelle aree blu

### Le tariffe per gli agenti di commercio

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

I costi degli abbonamenti mensili sono i seguenti:

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

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

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

Ogni tagliando può essere utilizzato su più veicoli intestati all'Agente, fino ad un massimo di n° 10 automezzi, ma non contemporaneamente. Per l'acquisto degli abbonamenti è neces-

sario presentarsi muniti dei seguenti documenti:

Copia del certificato di iscrizione alla CCIAA 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 a società di leasing o di noleggio, se il locatario non risulta sulla carta di circolazione, occorre copia del contratto di leasing o noleggio, nella

parte in cui viene indicato il locatario del mezzo.

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

**Maurizio Garbero**



## Leggendo qua e là

Roberto Maestri consiglia alcune “cose” da leggere

Vorrei proporre alcune cose molto brevi che parlano dell'uomo, della vita, dell'amore dell'uomo per la vita qualunque essa sia.

Ne proporrò quattro che io leggo legate con un filo sottile.

Forse il filo non c'è, lo vedo solo io o forse è una catena.

### DIogene E IL VECCHIO

**Diogene:** arrivano piangendo i nuovi morti. Strano: i vecchi piangono più dei giovani: quale magico filtro li innamora tanto della vita? Perché tante lacrime, amico: eri re sulla terra?

**Vecchio:** non ero re.

**Diogene:** satrapo almeno.

**Vecchio:** neanche satrapo.

**Diogene:** ricco. Rimpiangi il tuo oro.

**Vecchio:** il mio oro? Facevo il pescatore, avevo novant'anni, nessuno nei dintorni era più povero di me; inoltre ero solo al mondo, zoppo e quasi cieco.

**Diogene:** e perché volevi vivere ancora?

**Vecchio:** perché la mattina, svegliandomi, vedevo la luce.

**Diogene:** ma eri quasi cieco.

**Vecchio:** mi bastava un barlume.

(Luciano)

### LA MIA MAGNOLIA SOTTO L'ULTIMO SOLE

Da qualche mese sono entrato nel novantesimo anno di età, fortunatamente senza che quasi nessuno se ne accorgesse, se non fosse stato un lungo articolo pubblicato a tradimento da Luigi M. Personè su “La Nazione” e intitolato appunto: “Ridolfi ha novantanni”. Ma i tempi “eroici” sono finiti da un pezzo; la luce degli occhi si è spenta per aver troppo cercato “il vero nelle piccole cose” (come mi espressi nella prefazione dei miei Opuscoli); spento è il fuoco che mi ardeva e me ne è rimasta la cenere.

Passo la maggior parte delle mie giornate nell'ultima stanza della biblioteca del piano terreno, su questa poltrona dalla quale vedo, attraverso una grande porta vetrata, poco meno di una metà della magnolia, che con i suoi rami più bassi sembra voler entrare fra i libri e con tutto il resto della sua chioma occupa pressoché per intero ciò che rimane del finestrone, quasi volesse obbligarmi a non pensare altro che a lei.

Ci riesce sempre con quelle foglie che danzano al vento e luccicano al sole.



L'augurio che qualche volta faccio a me stesso dalla poltrona delle mie quotidiane miserie e delle serali speranze è proprio questa povera cosa: poter vedere fino al giorno estremo, coi miei poveri occhi che quasi non vedono più, il luccicare di quelle lucide foglie della magnolia sotto il sole. Il mio ultimo sole.

(Roberto Ridolfi)

Luciano, Poeta greco del III secolo d.C. Bonariamente epicureo, prende in giro religione e filosofia. Non si salva nessuno, neppure Socrate “l'ateniese chiacchierone e buffone”. Una incantevole traduzione dei suoi “Dialoghi” di Giovanni Mosca del 1943 ha avuto un'ultima edizione nel 1990.

Roberto Ridolfi, elzevirista da poco scomparso. Discendente diretto di Lorenzo de Medici detto “il Magnifico”.

Roberto Maestri  
maestrir@adriacom.it

## Un libro da non perdere

“IL CONTRATTO D'AGENZIA profili civili e fiscali”

I componenti del centro giuridico e fiscale dell'Usarci di Verona, Avv. Pierluigi Fadel e il Dott. Marco Vantini hanno realizzato il volume “IL CONTRATTO DI AGENZIA profili civili e fiscali” edito da Giuffrè Editore, Milano, € 25,00.

Lo scopo del volume segnalato è fornire un quadro completo della disciplina del contratto di agenzia attraverso una consultazione semplice e di facile utilizzo. Lo studio e l'approfondimento del codice civile e degli Accordi Economici Collettivi del 2002 è stato ampliato con l'inserimento di sentenze e contributi dottrinali, di cui gli autori fanno ampio richiamo in ogni capitolo.

La normativa richiamata e commenta-

ta comprende anche la recente sentenza della Corte di Giustizia Europea del 23/03/2006 con le prime pronunce dei giudici di merito nonché le importanti disposizioni contenute nel D.L. n° 223/2006 convertito in legge n° 248-2006.

Il sommario include:

Il quadro normativo e gli elementi maggiormente distintivi; L'agente e figure affini; Diritti e doveri dell'agente; Obblighi del preponente; Lo scioglimento del contratto; Aspetti processuali nel contratto di agenzia; Iscrizione al ruolo degli agenti; L'agente imprenditore; Gli adempimenti amministrativi connessi all'iniziazione dell'attività; Gli obblighi contabili; La disciplina delle imposte sul reddito;



La disciplina della imposta sul valore aggiunto; La disciplina della imposta regionale sulle attività produttive; L'attività di accertamento dell'amministrazione finanziaria; Gli adempimenti previdenziali relativi all'INPS; Gli adempimenti previdenziali relativi all'ENASARCO.

Una guida che dovrebbe essere presente in ogni agenzia.

D. C.



**Dal 1° Novembre 2007 sarà possibile  
regolarizzare la quota associativa  
relativa al 2008.**

**Indichiamo i dati anagrafici del Sindacato per  
eseguire il versamento**

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

**€ 130,00 per gli agenti operanti  
in forma individuale;**

**€ 130,00 per l'amministratore delle Società  
più € 30,00 per ogni socio  
componente la Società**

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

**Usarci-Sparci-Genova**

**Piazza Brignole, 3-7**

**16122 Genova**

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

**Part. IVA 03166160105**

**Coordinate bancarie**

**Banca Antonveneta S.p.A.**

**dipendenza 00407 -**

**Via S.S. Giacomo e Filippo, 15**

**16122 Genova**

**cod. Cin Y – ABI 05040 – CAB 01400 –**

**C/C 00000015795M**

**Banca Nazionale del Lavoro**

**Agenzia n°8 Corso Torino, 92/r**

**16129 Genova**

**ABI 01005 - CAB 01408 -**

**C/C 9717**



## Una monovolume tutta da scoprire

### La nuova Carnival della Kia

Il nostro periodico, per tradizione, propone una esamina delle auto che sono in commercio e per le loro caratteristiche possono soddisfare le variegate esigenze di mobilità e di trasporto che la categoria degli agenti e rappresentanti di commercio possano avere. Questa volta abbiamo preso in esame **la nuova Carnival**, la nuova monovolume targata Kia. Nuova la linea, nuovi i motori, nuovi gli interni e nuovo il concetto stesso di spazio non più inteso come una semplice risorsa per il trasporto ma come una componente essenziale del comfort e come un elemento da viver appieno in ogni occasione di guida. L'abitacolo è ben insonorizzato, plastiche e pelle, molto gradevole, e tanta comodità, grazie alle porte laterali scorrevoli e alla nuova disposizione dei sedili, con due posti estraibili nel bagagliaio. La "Carnival"

è una vettura fatta bene, e i coreani hanno dimostrato anche in altre occasioni di essere ottimi costruttori di auto. Inoltre la nuova Carnival ha inserito nuovi standard in termini di sicurezza, prestazioni e flessibilità concentrando, sotto la sua linea filante e pulita, tutta la più recente tecnologia in campo automobilistico ed è completa di tutto.

**Specifiche:**

posti 7; altezza minima da terra (mm) 167; capacità di carico (l) min 214 / max 3.423; capacità serbatoio (l) 80

**Motore :**

tipo turbo diesel Common rail con turbo a geometria variabile; cilindrata (cc) 2.902; potenza massima (kW/CV/giri) 136 / 185 / 3.800; coppia massima (Nm/giri) 343 / 1.750

**Consumi e prestazioni:**

urbano (l/100 km) 10,2 (man.) / 12,3 (aut.); extra-urbano (l/100 km) 6,4

(man.) / 7,0 (aut.); combinato (l/100 km) 7,8 (man.) / 9,0 (aut.); velocità massima (km /h) 197 (man.) / 194 (aut.)

**Freni:**

anteriori dischi autoventilanti; posteriori dischi pieni

**Sospensioni:**

anteriori ruote indipendenti con schema MacPherson, barra antirollio posteriori multilink.

**Il prezzo:** il costo di questa vettura è di € 22.900 circa più iva.

Chi volesse prenotare un test drive può contattare la concessionaria Autoaurelia di Genova Pegli via dei Reggioni, 9/R tel. 010 6980996.

**A cura di concessionaria  
Autoaurelia - Genova**





**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 Aires 75 r  
Genova Tel. 010-562340

**SCONTI ASSOCIATI  
USARCI**

**Q-RACER**

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



**ACI GENOVA**  
CONDIZIONI MOLTO  
INTERESSANTI  
Contattare segreteria  
SPARCI

**MOTOCARROZZERIA**

**ANGEL  
BYKE**

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



**BANCA GENERALI**  
CONDIZIONI MOLTO  
INTERESSANTI  
Contattare segreteria  
SPARCI



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

**LAMBRUSCHINI**

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



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

[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. Consulenza telefonica e on line su problematiche fiscali e amministrative.



**CAAF USARCI**

**Affidati a chi ti conosce!**

**P.zza Brignole 3/7 V° piano**

**16122 Genova**

**Tel. 010-5954838**

**Fax. 010-5848095**

**e-mail: [info@usarci-sparci.it](mailto:info@usarci-sparci.it)**

**[www.usarci-sparci.it](http://www.usarci-sparci.it)**