

Le varie facce del nostro "mestiere"



Ci sono colleghi che a 56/58 anni fanno i conti di quanto manca alla pensione, di quanto manca a terminare questa vita fatta di angherie, di insoddisfazioni, di stress. Poi ho amici che a 70/75 anni, continuano tranquillamente a fare gli agenti di commercio ottenendo anche buone soddisfazioni economiche. Perché questi due estremi in una attività autonoma dove, si presume, la scelta di intraprenderla è stata libera e non imposta da familiari o da altri? Questo sta a dimostrare, ancora una volta, che la ns. professione ha talmente tante sfaccettature che non è possibile avere omogeneità di comportamenti. (leggere l'articolo a pag. 4)

SOMMARIO

- Pag. 4 Le tante sfaccettature
- Pag. 5 Deflazione
- Pag. 6 Natale senza pinoli
- Pag. 8 Dal 2017 "Regime per cassa"
- Pag. 9 Il costo delle provvigioni per le mandanti
- Pag. 10 Tir travolge auto ferma al casello: due morti
- Pag. 12 La nostra storia "Gli anni 2000"
- Pag. 14 Mandanti preistoriche
- Pag. 15 Sondaggio presso i clienti
- Pag. 16 La privacy a prova di mandante

SPARCI NOTIZIE

Direttore Responsabile:

Davide Caropreso

Comitato di redazione:

Angelo Mondini
Donatella Franchin
Massimo Pesare

Coordinatore Editoriale:

Davide Caropreso

Progetto grafico e impaginazione:

Matteo Caropreso

Collaborano a questo numero:

Mauro Spagnoli
Maurizio Garbero
Eliano Cominetti
Marco Parodi

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:

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

Orario segreteria:

apertura al pubblico dal martedì al sabato dalle 8,30 alle 12,00 (lunedì chiuso tutto il giorno), il pomeriggio dal martedì al venerdì dalle 14 alle 16 solo su appuntamento

Per fissare appuntamenti

telefonare al: 010 5954838

Fax: 010-5848095

e-mail: segreteria@usarciliguria.it

sito: www.usarciliguria.it

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



Se smetti di imparare
Cominci ad invecchiare



I NOSTRI SERVIZI

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

NELLA QUOTA ASSOCIATIVA SONO COMPRESI I SERVIZI DI:

Consulenza normativa

Informazioni generali, consulenza per inizio attività, consulenza su AEC di Categoria e Codice Civile
Conciliazione in Sede Sindacale
Interpretazione e verifica mandati
Consulenza legale e fiscale

Calcoli indennità suppletiva di clientela, indennità meritocratica, indennità per patto di non concorrenza, FIRR, indennità sostitutiva per mancato preavviso, Indennità Europea

Consulenza Enasarco controllo dei versamenti, calcolo versamenti mancanti per la pensione, estratto conto contributi, domanda di pensione, contributi volontari, richiesta FIRR, recupero contributi, richiesta assegni parto, interventi sanitari, mutui immobiliari Enasarco, borse di studio, assegni spese funerarie e per nascita, assegni per pensionati ospiti in case di riposo, soggiorni in località termali o climatiche

Consulenza informatica

Assistenza previdenziale INPS calcolo pensione, compilazione e presentazione delle domande di pensione, invalidità, superstiti

Consulenza assicurativa

Informazioni con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune, pubblicazione bimestrale del notiziario "Sparci Notizie"

Corsi di formazione alcuni corsi sono erogati gratuitamente

SERVIZI EROGATI, A PREZZI CONCORDATI, NON COMPRESI NELLA QUOTA ASSOCIATIVA:

Servizio per ottenere, dalla Camere di Commercio, certificati, visure, bilanci e protesti

CAAF - Servizio di contabilità fiscale l'unico centro specializzato di assistenza fiscale per gli agenti di commercio

Assistenza e tutela legale nelle controversie con le Case Mandanti

Corsi di formazione propedeutica alla certificazione "agenzia di qualità", di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale, di informatica.

Assistenza legale in campo penale in materia di reati al codice della strada

Assistenza tecnica informatica (anche a domicilio), formazione personalizzata, risoluzione problemi

Insinuazione in fallimenti e concordati

II 31 GENNAIO SCADE IL TERMINE PER SALDARE LA QUOTA ASSOCIATIVA 2017

Ricordiamo gli importi delle quote:

€ 175,00 per gli agenti operanti in forma individuale

€ 175,00 per l'amministratore delle Società più

€ 30,00 per ogni socio componente la società

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

Gli orari della segreteria coprono 5 mattinate della settimana:

dal martedì al sabato dalle 8,30 alle 12,00

e quattro pomeriggi la settimana:

martedì, mercoledì, giovedì e venerdì dalle 14 alle 16.

**Il pomeriggio, per razionalizzare i tempi, gli incontri si
effettueranno solo su appuntamento.**

E' possibile provvedere al saldo della quota associativa 2017 o direttamente in segreteria Usarci-Sparci in Piazza Brignole, 3/7

o con bonifico alla

Banca Carige Spa

filiale n°10 Via Galata Genova

Coordinate IBAN

IT 08 S 06175 0141 0000001566880

E' più facile gestire la tua agenzia.

L'Usarci-Sparci di Genova ha attivo il servizio di collegamento in diretta con il

Registro delle Imprese delle varie Camere di Commercio.

Questo servizio ti permette di ottenere, attraverso la nostra segreteria, certificati, visure, bilanci e protesti di tuo interesse.

Rivolgiti ai ns. uffici, risolverai il tuo problema in un baleno.

Le tante sfaccettature

Gli agenti di commercio non hanno omogeneità

Con l'inizio del nuovo anno desidero fare alcune considerazioni sul nostro futuro, alla luce dei dati statistici, che indicano una costante riduzione del numero degli agenti di commercio in attività, iscritti all'Enasarco. Ci sono colleghi che a 56/58 anni fanno i conti di quanto manca alla pensione, di quanto manca a terminare questa vita fatta di angherie, di insoddisfazioni, di stress. Poi ho amici che a 70/75 anni, continuano tranquillamente a fare gli agenti di commercio ottenendo anche buone soddisfazioni economiche. Perché questi due estremi in una attività autonoma dove, si presume, la scelta di intraprenderla è stata libera e non imposta da familiari o da altri? Questo sta a dimostrare, ancora una volta, che la ns. professione ha talmente tante sfaccettature che non è possibile avere omogeneità di comportamenti. Si dice che l'agente di commercio fa il più bel lavoro del mondo. Si dice anche che l'agente di commercio è sottopagato, per quel che fa, che è sfruttato dalle mandanti, che non è motivato a sufficienza. Un dato inconfutabile è quello relativo all'abbandono della professione. La percentuale di chi intraprende la ns. strada e non la porta a conclusione è molto alta. Forse perché è facile iniziare: ti consegnano un campionario, un catalogo, ti viene indicata una categoria di clienti e "camminare". Senza preparazione, con poche indicazioni, le aziende pensano che un giovane possa fare sua un'attività della quale non sa nulla e che a tentoni deve indovinare. Ancora oggi sono poche, forse pochissime, le aziende che investono sulla rete di vendita. Sembra un paradosso, ma vi sono aziende, anche di medie dimensioni, che considerano gli uomini addetti alla vendita poco importanti, facilmente sostituibili,

in tre parole: "un male necessario". Questo ha come conseguenza una costante fuga di giovani, che non trovano quello che forse avevano illusoriamente pensato. Le aziende ignorano, o non vogliono capire, che sono i comportamenti delle mandanti che scoraggiano ad intraprendere l'attività di agente di commercio e che incoraggiano, chi già da tempo percorre il cammino dell'agente, a lasciare non appena è possibile. Tra qualche anno, senza un ricambio generazionale cosa faranno le mandanti? Dove recupereranno le forze di vendita se non ci sarà più nessuno che vorrà fare l'agente di commercio? L'età media degli agenti in attività si sta alzando progressivamente e senza andare a scomodare le statistiche basta guardarci intorno, quando c'è un avvenimento dedicato alla categoria, per scoprire che tutti i partecipanti hanno i capelli grigi. Sono gli ultimi "moicani" che ancora sopravvivono perché si sono, in qualche modo, acculturati, perché rappresentano aziende che ancora considerano la forza vendita come la struttura portante del business, perché ancora aziende considerano l'esperienza una caratteristica indispensabile per ottenere successo. Purtroppo aziende così vanno progressivamente a ridursi, lasciando spazio ai "nuovi manager", che di fronte alla minaccia di sciopero di una sparuto numero di operai si sbraca, per poi fare la faccia feroce ad un professionista della vendita che si lamenta ad esempio: di mancate consegne o per difettosità della merce oltre al normale. A conti fatti c'è né per tutti: per gli agenti, che non fanno nulla per migliorare la propria professionalità e che non accrescono le competenze, che li metterebbero in condizione di proporsi alle man-



danti come collaboratori qualificati, in grado di avere una forza contrattuale che non hanno, e le mandanti, che non vogliono, o non sanno, comprendere che il business si consolida con la vendita e non con i discorsi. Ricordo che tanti anni fa Gianni Agnelli, che non mi risulta abbia mai fatto nulla di importante per la rete di vendita della Fiat, disse in un discorso che ascoltai alla radio, pressappoco così: "oggi la produzione, con gli accorgimenti tecnici a disposizione delle aziende, è routine..... il vero problema aziendale è il vendere la merce prodotta". Mi auguro che le mandanti si rendano conto che la forza di vendita non motivata, non soddisfatta, non può produrre nulla di buono; mi auguro che le mandanti, finalmente, comprendano che l'agente deve essere considerato un professionista e che deve collaborare soddisfatto della sua condizione.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it

Deflazione

L'Italia ha chiuso il 2016 in deflazione

Il mio professore di economia, Vincenzo Tosi, illustre economista, allievo di Luigi Einaudi, aveva un gran timore della deflazione e la descriveva, a noi studenti, come una calamità.

In un periodo di deflazione diminuiscono i prezzi dei beni e dei servizi, con conseguente minor liquidità e minori profitti per le imprese, si riduce la produzione, si iniziano i licenziamenti, le nuove assunzioni si riducono drasticamente, la disoccupazione aumenta e si verifica una minor spesa per acquisto di beni e servizi. L'offerta è abbondante e la produzione è in eccesso e viene contrapposta a una bassa domanda, risultato: la **stagnazione dell'economia**

Il Codacons fotografa la situazione come: *...la frenata dei prezzi al dettaglio nel 2016 è il frutto del crollo record dei consumi registrato in Italia negli ultimi anni. L'attesa ripartenza della spesa da parte delle famiglie non si è verificata, e complessivamente negli ultimi 8 anni i consumi degli italiani sono calati di ben 80 miliardi di euro. Come se ogni nucleo familiare avesse ridotto gli acquisti per 3.333 euro dalla crisi economica ad oggi. Numeri che hanno avuto effetti diretti su prezzi e listini, con una variazione negativa dello 0,1% su base annua". La deflazione registrata nel corso del 2016 porta l'Italia indietro di 60 anni, determinando effetti recessivi per l'intera economia del paese"*,

Anche la Coldiretti, considera gli effetti della deflazione come " *devastanti nelle campagne dove i prezzi riconosciuti agli agricoltori crollano mediamente di circa il 6% nel 2016 ed in alcuni casi come per il grano non coprono neanche i costi di produzione. Gli agricoltori nel 2016 - sottolinea la Coldiretti - hanno dovuto vendere più di tre litri di latte per bersi un caffè o quindici chili di grano per*

comprarsene uno di pane ma la situazione non è migliore per le uova, la carne o per alcuni prodotti orticoli".

La deflazione può innescare un circolo vizioso che con il calo dei prezzi crea l'aspettativa di ulteriori cali nel tempo che può portare al rinvio degli acquisti. Tutto questo ha un impatto negativo sull'attività delle imprese, sui bilanci e sui livelli occupazionali.

Federconsumatori e Adusbef osservano che: *"nel corso dell'anno 2016, abbiamo sottolineato con insistenza la drammaticità delle condizioni in cui versa la nostra economia, pertanto le rilevazioni*

de, energia elettrica e gas, quindi è necessario che il Governo metta in atto capillari controlli per evitare che si inneschino intollerabili meccanismi speculativi a spese dei cittadini".

I presidenti di Federconsumatori e Adusbef. Affermano che è necessario invertire la tendenza: *"L'economia deve essere risolledata attraverso interventi che diano una scossa alla domanda interna e che rilancino l'occupazione. Invochiamo azioni concrete che restituiscano prospettive al Paese e che aprano una nuova fase di sviluppo"*.

Questa situazione, non certo incoraggiante per il lavoro dell'agente di commercio, deve essere chiaramente illustrata alle case mandanti che, solitamente all'oscuro di ciò che avviene nel mercato, continuano a pretendere incrementi e obiettivi che è illogico pretendere.

D. C.

Negli ultimi 8 anni i consumi degli italiani sono calati di ben 80 miliardi di euro ...

La deflazione registrata nel corso del 2016 porta l'Italia indietro di 60 anni

dell'Istituto di Statistica non ci sorprendono affatto. Allo stesso tempo, però, siamo preoccupati per i primi segnali che ci giungono in merito ad aumenti importanti dei prezzi di carburanti, autostra-

Natale senza pinoli

Che fine hanno fatto i pinoli?

A Natale, nel tradizionale pandolce genovese, di pinoli neppure l'ombra. Ho pensato che fosse un pandolce di marca modesta e non ho dato molto peso al fatto. Dopo alcuni giorni, ospite di amici ho nuovamente constatato che in un altro pandolce, di altra marca, di pinoli non c'era traccia. Ho chiesto e mi è stato risposto che i pinoli costano molto e che per risparmiare chi produce i pandolci evita di usarli. Ma come evita di usarli? Uno dei componenti fondamentali nella preparazione del pandolce genovese, oltre all'uvetta e ai canditi, sono i pinoli, che devono essere presenti in maniera consistente. Ancora mi viene riferito che il prezzo dei pinoli è aumentato di molto e che si cerca di risparmiare. Un amico mi informa che anche nel pesto ormai i pinoli, in molti casi, sono sostituiti dalle noci! Ma allora la cucina genovese dove va a finire? Incuriosito da questa situazione ho incominciato a navigare su internet e ho appreso che è successo che le quotazioni del pinolo negli ultimi due/tre anni sono letteralmente impazzite, arrivando a toccare i 47 euro al chilo all'ingrosso. Le ragioni di questa impennata sono da ricercare in un parassita che ha colpito i pini domestici italiani, e di altre aree del Mediterraneo dove viene prodotto, oltre alle bizzarrie del clima, che ha bloccato la maturazione delle pigne

Il fatto è che la produzione mondiale si è dimezzata in una stagione, mentre la domanda, tra pesto e dolci, resta elevata. L'Italia da sola ne consuma oltre 1000 tonnellate. Le vendite nel 2014 si sono attestate intorno ai 48 milioni di euro, solo nelle catene della grande distribuzione, senza contare i piccoli negozi. Meno pinoli, domanda

costante, uguale: prezzi alle stelle. Così i furti nei supermercati, dove arriva a costare fino a 80/100 euro al chilo per le qualità migliori, si sono moltiplicati. Sono facili da rubare, le bustine entrano nella tasca ed è difficile individuarla. E con poche mosse tiri su un centinaio di euro al mercato nero. Ma accanto ai disperati che rischiano la galera per pochi soldi sono arrivati i professionisti. Chi ruba le bustine al supermercato poi rivende a piccoli negozi che comprano a metà prezzo. I grandi furti sono opera di professionisti, e vengono fatti su commissione.

Sempre su Internet ho letto che alcuni mesi fa a Vado Ligure un commando è entrato con un furgone nello stabilimento della Noberasco, il principale grossista italiano del pinolo, trafugando 7 tonnellate di pinoli, valore commerciale circa 400 mila euro. Mesi prima un furto analogo era stato subito da un altro

la produzione mondiale di pinoli si è dimezzata in una stagione, mentre la domanda, tra pesto e dolci, resta elevata

grande operatore. In settembre, sempre alla Noberasco, un dipendente era stato beccato mentre lasciava il lavoro con 17 chili di pinoli nascosti in un borsone. Ad Ansedonia, tre persone sono state denunciate per furto aggravato



dopo aver portato via nove quintali di pigne da alberi di proprietà dell'Anas.

Dalla Liguria, dove la domanda è particolarmente elevata per la preparazione del pesto e per alcuni dolci, si scopre il mercato nero del pinolo.

E' un fatto strano, ma il mercato è anche questo, quando un prodotto che sembra di poca importanza acquisisce valore per le più varie ragioni, si innescano meccanismi impensabili, che portano ad avere situazioni davvero paradossali, fino ad arrivare a modificare il gusto di certi cibi tradizionali.

D. C.

Sportello



aperto tutti i giovedì

Per essere sempre più vicini degli agenti di commercio che chiedono interventi sulla loro posizione contributiva Enasarco, è stato istituito nei nostri uffici di piazza Brignole, 3/7 – Genova, lo

“**Sportello Enasarco**” in funzione il **giovedì** dalle ore 9,00 alle ore 12,00.

Un esperto sarà a disposizione per espletare tutte le pratiche relative alle varie problematiche che si possono incontrare con il nostro Ente previdenziale.

Gli incontri si svolgeranno **solo ed esclusivamente** per appuntamento chiamando la segreteria Usarci-Sparci al 010 595 48 38.

Sportello



E' stato sottoscritto uno stretto accordo di collaborazione con un patronato che assicura alla nostra associazione servizi di eccellenza per tutto ciò che compete all'INPS.

Tutti i mercoledì pomeriggio, presso la ns. sede, su appuntamento, sarà presente un consulente che potrà affrontare tutte le problematiche relative a:

Tutti i tipi di pensione: Invalidità, Vecchiaia, Anzianità, Superstiti.

Rilascio immediato del modello CUD (non più fornito dall'INPS)

Verifica importo della pensione in pagamento e conseguente domanda di ricostituzione e supplemento

Verifica posizione contributiva, conteggio pensione, calcolo della decorrenza

Invalidità Civile, Handicap e Indennità d'accompagnamento

Consulenza su Modelli ISEE e RED

Tutti i servizi erogati sono gratuiti

Per maggiori informazioni chiamare la segreteria Usarci-Sparci al 010 5954838

Dal 2017 “Regime per cassa”

Per le imprese in contabilità semplificata, per società individuali e di persone, aliquota unica

Secondo quanto anticipa il quotidiano **Italia Oggi** dal 1° gennaio 2017 sarà resa possibile l'opzione **Iri** per le imprese individuali e società di persone in contabilità ordinaria. Dalla stessa data passeranno invece al regime per cassa tutte le imprese minori attualmente in regime di contabilità semplificata, **agenti di commercio compresi**.

L'applicazione dell'imposta sul reddito d'impresa comporterà una tassazione nella stessa misura dell'Ires (che dovrebbe essere del 24%). Altra anticipazione è quella che “*Sempre con decorrenza 1° gennaio 2017 le imprese minori in regime di contabilità semplificata modificheranno le regole di determinazione del loro reddito d'impresa sostituendo il principio della competenza economica con quello di cassa*”.

Sempre secondo **Italia Oggi**, “*I destinatari della nuova tassazione del reddito d'impresa potranno essere le imprese individuali e le società di persone che operano per la nuova modalità di tassazione separata del reddito. Oltre a questi soggetti potranno scegliere la tassazione Iri anche le piccole società di capitali. Si tratta, nello specifico, delle società a responsabilità limitata con un numero di soci non superiore a 10, o a 20 nel caso di società cooperativa, con ricavi annui non superiori a quelli previsti per l'applicazione degli studi di settore (5.164.569 euro)*”.

Sotto l'aspetto applicativo “*il reddito d'impresa da assoggettare ad aliquota proporzionale verrà determinato secondo le ordinarie regole di determinazione previste, con la possibilità di poter però dedurre dallo stesso le somme che l'imprenditore (o i soci della società di persone) ritrarranno dal-*

l'impresa stessa quale giusta remunerazione del proprio contributo lavorativo. Tali prelievi deducibili potranno essere effettuati nei limiti dell'utile di esercizio e delle riserve di utili assoggettate a tassazione sostitutiva negli anni passati. Le eventuali perdite d'impresa conseguite in regime Iri, che potrebbero essere dovute anche dall'eccesso di prelievi degli imprenditori e dei soci, potranno essere riportate in avanti, senza limiti temporali, per essere utilizzate in compensazione dei redditi dei periodi di imposta successivi e per l'intero importo che trova capienza in ciascuno di essi”.

Altra anticipazione è quella che la bozza della legge di bilancio 2017 prevede anche che “*per le imprese individuali e per le società di persone in regime di contabilità semplificata il reddito d'impresa e il valore della produzione netta venga determinato secondo il criterio della cassa, in sostituzione dell'attuale criterio della competenza economica, che resterà in vigore*



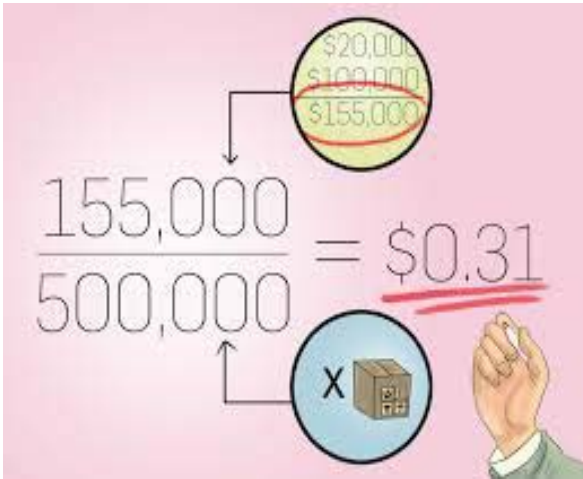
soltanto per i soggetti che operano per la contabilità ordinaria. Tale passaggio comporta la necessità di rivedere gli obblighi di tenuta dei registri contabili. Le imprese minori in regime di cassa potranno pertanto limitarsi alla tenuta dei registri Iva con l'aggiunta dei componenti non rilevanti a tali fini comprensivi delle annotazioni relative agli incassi e ai pagamenti effettuati nell'esercizio. In alternativa alla tenuta dei registri Iva integrati le imprese minori potranno istituire appositi registri nei quali annotare, cronologicamente, ciascun incasso e ciascun pagamento. In aggiunta a queste due distinte metodologie contabili le imprese potranno anche optare per la tenuta dei soli registri Iva con la presunzione che la data di registrazione dei documenti coincida con quella in cui è intervenuto il relativo incasso o pagamento.

D. C.

il reddito d'impresa e il valore della produzione netta viene determinato secondo il criterio della cassa, in sostituzione dell'attuale criterio della competenza economica

Il costo delle provvigioni per le mandanti

Alle aziende gli agenti di commercio non costano nulla!*



Qualche tempo fa un direttore commerciale affermava, con convinzione, che alla sua azienda gli agenti di commercio costavano un mucchio di soldi. A questo punto mi sono seccato e ho cercato di dimostrargli che la sua convinzione era sbagliata e che le provvigioni pagate agli agenti di commercio, per le mandanti non sono un costo gravoso, come viene fatto balenare, ma alle aziende i rappresentanti non costano nulla, perché essendo le provvigioni un costo variabile, esse sono calcolate e comprese nel prezzo di vendita della merce. Più volte si è già parlato di questo argomento, cercare però di chiarire ulteriormente il concetto credo sia importante, sia per le mandanti, che per gli agenti di commercio. Per comprendere quanto sostengo dobbiamo fare in premessa alcune considerazioni.

Innanzitutto è essenziale conoscere la **distinzione** tra **costi fissi** e **costi variabili**.

I costi fissi sono quelli che non variano al variare della quantità di merce prodotta o acquistata, questo concetto riguarda sia le imprese di produzione, che le imprese commerciali, l'unica importante precisazione sta nel fatto che, nelle prime, i costi

sono relativi alla quantità prodotta, mentre nel caso delle imprese commerciali, i costi sono relativi alla quantità di prodotto acquistata.

I costi variabili sono, invece, quei costi che variano al variare della quantità acquistata o prodotta. Ciò significa che se si produce zero unità di prodotto, i costi variabili saranno eguali a

zero, saranno invece sempre sostenuti i costi fissi, che comunque si devono sopportare e in qualsiasi condizione.

Costi fissi sono, per esempio:

- gli affitti
- le utenze (telefoniche ed elettriche)
- i salari e gli stipendi del personale ecc.

I costi variabili sono, per esempio:

- i costi d'acquisto della merce o materie prime
- i costi legati allo stoccaggio (immagazzinamento)
- tutti gli altri costi che non si sosterebbero se non si acquistasse merce da vendere o da produrre
- per ultimi i costi di vendita (provvigioni agli agenti)

Per determinare il prezzo di vendita del prodotto si dovrà partire dal conto economico della mandante, che è composto da tanti costi, che sono sia fissi, che variabili, la somma tra costi fissi e quelli variabili dà come risultato il costo totale del prodotto in esame.

Quando è chiara l'imputazione dei costi al prodotto, si può fissare un prezzo di vendita, che è la risultante dell'aggiunta al costo totale di un margine di contribuzione lordo per l'azienda. E' evi-

dente che in presenza di concorrenti, se il prodotto non ha caratteristiche particolari che lo distinguono dagli altri, il prezzo di vendita dovrà essere pari o inferiore a quello praticato dai concorrenti per prodotti uguali o simili.

Il prezzo di vendita del prodotto in esame può essere determinato come nell'esempio che segue:

costi fissi		€ 100,00 +
costi variabili		€ 50,00 =

totale costi		€ 150,00
Margine di contribuzione aziendale 15%		€ 22,50+

Prezzo	=	€ 172,50+
Provv. Rappresentate e contributi Enasarco		€ 10,35

Prezzo di vendita	=	€ 182,85
		=====

Si evidenzia il fatto che l'azienda quando incassa € 172,5 è remunerata ed ha il suo ricarico del 15%, mentre gli € 10,35, che rappresentano la provvigione e i contributi Enasarco per l'agente, sono una percentuale sul prezzo totale, quindi un costo al di fuori dei parametri e pertanto l'azienda non fa altro che incassare, per conto dell'agente, questa percentuale di ricarico sul prezzo non gravando su nessun costo, né tanto meno sul margine di contribuzione. Appare chiaro che l'azienda non sborsa un centesimo per pagare l'agente, che risulta pertanto a costo zero.

D. C.

Tir travolge auto ferma al casello: due morti

Fermato il camionista dopo la fuga: era ubriaco

La vettura era ferma sull'A4 Torino-Milano per prendere il biglietto del pedaggio ed è stata travolta da un Tir che procedeva a velocità elevatissima

Qualche mese fa sull'autostrada A4 Torino-Milano, alla barriera di Rondissone, un tir ha travolto due auto provocando la morte di due persone. L'autista, originario della Repubblica Slovacca, è in carcere a Vercelli.

Dopo lo schianto, l'autista del camion ha proseguito la sua marcia in direzione Milano, causando un altro incidente. La Polizia stradale lo ha fermato dopo 40 chilometri.

Non si era nemmeno accorto di aver travolto le due auto. E' stato denunciato per **Duplici omicidio, omissione di soccorso e guida in stato di ebbrezza.**

In questi ultimi 6 mesi gli incidenti sulle autostrade, provocati da camion, sono stati numerosi e hanno provocato un numero elevato di vittime. L'impressione che si ha è che ci sia un incremento esponenziale di questi gravi incidenti, non dovuto ad un aumento del traffico, ma ad un aumento di tir provenienti da fuori Italia.

L'associazione artigiani di Mestre ha raccolto dei dati sugli incidenti accaduti sulla A4 nel tratto Vene-

zia-Trieste: dal 2002 ad oggi e il 37% degli incidenti hanno coinvolto tir. Di questi il 65,5% (altre fonti parlano del 67,7%) erano camion stranieri provenienti soprattutto dai paesi dell'Est Europa. La situazione sulle altre autostrade non è che sia molto meglio, ma probabilmente non si hanno dati così precisi come quelli comunicati dall'Associazione Artigiani di Mestre. Sempre l'associazione artigiani di Mestre afferma che il trend nell'autotrasporto di padroncini non italiani, al servizio di Ditte straniere dove gasolio e i camionisti costano meno, è in costante crescita.



Privacy



GESTIONE DELLA PRIVACY E DEI DATI SENSIBILI

Clienti, mandanti e fornitori devono essere informati che i loro dati sono trattati

E' importante regolarizzare al più presto la posizione, per quanto riguarda la gestione e il trattamento dei dati in possesso delle agenzie, per non incorrere in pesantissime sanzioni da parte degli Organi di Vigilanza.

Gli adempimenti minimi da rispettare sono:

- Scrivere una lettera a clienti, mandanti, fornitori ed eventuali dipendenti, per informare che i loro dati sono trattati dalla vostra agenzia.

- Organizzare nella vostra agenzia le figure ed i compiti previsti dalle norme vigenti (anche per chi opera come ditta individuale ed in assenza di collaboratori).

- Mantenere aggiornati, in relazione alle norme vigenti, i computer e le loro dotazioni (antivirus, il sistema di protezione elettrica, il sistema di salvataggio dati, il sistema di identificazione, ecc.) e le scritture, usati per il trattamento dei dati

USARCI-SPARCI ha organizzato incontri SINGOLI con un esperto del settore che, su appuntamento, è a disposizione per analizzare ogni singola posizione.

Per quanto espresso in precedenza, la partecipazione a questi incontri è fortemente caldeggiata.

E' consigliato prendere immediato contatto con la segreteria per maggiori informazioni.



Si parla di nuovi schiavi della strada (gli autisti di camion), che partono dall'Est Europa e attraversano l'Italia, andata e ritorno, con ore e ore di guida senza soste e senza controlli, né sulle ore di guida, né sulle condizioni dei mezzi. L'associazione artigiani di Mestre afferma che molte aziende "danno in consegna i propri autoarticolati ad autisti stranieri con il chiaro obiettivo di contenere i costi, facendo concorrenza sleale agli altri operatori". Si parla di autisti dell'Est Europa che stanno alla guida dieci, dodici ore di fila. Sempre l'associazione artigiani di Mestre afferma che: "per non sentire la stanchezza è diffuso tra questi autisti l'abuso di alcool e psicofarmaci. Guidano in condizioni di scarsa sicurezza, perché non rispettano la nostra normativa in materia di autotrasporto. L'associazione conclude che non è da scartare l'ipotesi di contingentare l'ingresso di TIR stranieri nel nostro paese.

Agli agenti di commercio, che sono "sulla strada" tutti i giorni, questi dati fanno paura, anche perché è accertato dai fatti che autisti inco-scienti viaggiano liberamente sulle nostre strade.

Mi è capitato più di una volta di rilevare enormi tir sfrecciare a oltre 130 Km orari.

Non molto tempo fa, in un autogrill sulla A7, ho potuto constatare che tre autisti stranieri, alle 11 di mattina, erano evidentemente alticci. Gli agenti di commercio hanno il diritto di chiedere che la sicurezza sulle strade sia garantita, sia dai gestori delle Autostrade stesse, che dagli organi di polizia preposti. Come utente professionale delle strade sono molto preoccupato da questo incremento di incidenti causati da questi trasportatori che non rispettano le leggi dello stato italiano e probabilmente conoscendo la poca sorveglianza e il buonismo italiano pensano che nel nostro paese sia tutto permesso.

La nostra categoria può far poco per limitare questa calamità, che si dimostra sempre più diffusa, ma la numerosa presenza sulle strade di oltre 250.000 agenti di commercio, può in qualche modo influire sui controlli, segnalando, in tempo reale, alle autorità competenti, al 113 o al 112, i comportamenti scorretti dei camionisti, ad esempio: sbandamenti che fanno pensare ad un autista ubriaco, velocità eccessive e non consentite, ecc..

Se i centralini della Polizia e dei Carabinieri saranno informati da noi tutti su ciò che accade sulle strade, siamo certi che i controlli si faranno più attenti e più frequenti.

Con il nostro contributo miglioreremo la sicurezza di tutti.

D. C.



Gli anni '2000

“Anni dell'Euro e della globalizzazione”

In occasione del 70° dalla fondazione del sindacato Sparci abbiamo incominciato a raccontare, in varie puntate, un po' della storia italiana, dal 1945 ad oggi, anche con l'ottica dell'agente di commercio. Questo è l'ultimo capitolo. Sono stati presi in esame, soprattutto, i cambiamenti che si sono verificati nel mondo del lavoro e del vivere civile.

Con gli anni 2000, l'avvento dell'euro e la globalizzazione, si sono, ancora una volta, modificate le abitudini dei consumatori italiani e gli agenti di commercio, anche in questo caso, si sono dovuti adeguare alle nuove condizioni di mercato, cercando nuovi sbocchi per i prodotti da vendere e nuovi canali per le aziende rappresentate.

Oggi ci troviamo a fronteggiare una contingenza forse ancora più difficile delle precedenti.

Guardando al recente passato si può comprendere ciò che sta avvenendo. L'economia globale è sotto stress per i due shock che ci hanno colpiti: nel 2007 la crisi dei mercati finanziari e nel 2008 le quotazioni delle materie prime e del greggio, schizzate a prezzi inimmaginabili.

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

Le ripercussioni per gli agenti e rappresentanti di commercio si vedono. Ristrutturazioni di reti commerciali, modificazioni di zone, ampliamenti o riduzioni di listini, sostituzioni con personale diretto, fallimenti di clienti e mandanti, difficoltà nei pagamenti, riduzione degli acquisti. Questi ultimi quindici anni sono trascorsi a una velocità sorprendente ed hanno visto innovazioni e trasformazioni come in nessun altro periodo della storia.

E' con Carlo Azeglio Ciampi Presidente della Repubblica che inizia il nuovo millennio.

Le principali riforme del governo

Berlusconi furono: l'anticipazione della sospensione delle chiamate al servizio militare di leva in Italia, le pensioni portate alla soglia minima di 1 milione di lire mensili, la riforma del mercato del lavoro, quella riguardante il Codice della strada, con l'istituzione della patente a punti. Il 1° gennaio 2002 la circolazione della lira italiana comincia a essere affiancata da quella dell'euro, la moneta che fu adottata da undici dei quindici stati che allora componevano l'Unione Europea: l'euro sostituisce



Il navigatore satellitare ha mandato in pensione le carte geografiche

definitivamente la lira il 28 febbraio 2002..

Il 25 ottobre 2011 lo Spezzino e la Lunigiana vengono colpite da una forte alluvione. I centri più colpiti sono quelli di Borghetto di Vara, Brugnato, Bonassola, Levanto, Monterosso al Mare, Vernazza in provincia della Spezia e Aulla in provincia di Massa-Carrara. Una seconda alluvione colpisce il 4 novembre 2011 Genova, Recco e Camogli. Questi eventi meteorologici hanno causato la morte di 19

persone e svariati danni materiali. Come cause delle alluvioni vengono indicati l'abbandono del territorio, il mancato monitoraggio della vegetazione e la cementificazione. Mario Monti, è Presidente del Consiglio dal novembre 2011 ad aprile 2013.

Le riforme, volte al ripristino della credibilità nazionale, tentano di coniugare l'uscita dalla recessione con l'obiettivo del pareggio di bilancio nel 2013 e vengono presentate agli italiani come sacrifici necessari. Vengono attuate: la

riforma delle pensioni che ha dato vita al problema degli "esodati"; la riforma del mercato del lavoro, il cui punto più discusso riguarda la modifica dell'articolo 18 dello Statuto dei Lavoratori; il ddl liberalizzazioni; viene potenziata la lotta all'evasione fiscale; e nasce l'IMU, che di fatto reintroduce

l'imposta sugli immobili precedentemente cancellata. In primavera 2013 si svolgono le elezioni politiche. La nuova legislatura, rispetto a quelle che l'hanno preceduta, si segnala per l'età media dei parlamentari più bassa e per il maggior numero di donne presenti in Parlamento. Infatti la percentuale complessiva di donne è del 31% (32% alla Camera e 30% al Senato) e l'età media complessiva è di 48 anni (45 alla Camera e 53 al Senato).

Gli anni duemila non saranno ricordati certamente per gli avvenimenti politici di cui sopra, ma soprattutto per le innovazioni tecnologiche che hanno rivoluzionato il mondo e il modo di vivere, di lavorare. Dalla scienza alla tecnologia, da Internet allo smartphone.



Ormai i treni fanno concorrenza agli aerei

Dal temuto avvento del terzo millennio sembrano passati secoli, proprio perché in questi primi quindici anni i cambiamenti e le innovazioni sono state delle vere rivoluzioni, che hanno modificato drasticamente il modo di vivere. A primeggiare è sicuramente la tecnologia, che ha subito incessanti trasformazioni anno dopo anno. Non mancano brand e marchi che hanno saputo modificare lo stile di vita anche in settori come l'alimentazione e la gastronomia, il tempo libero, la moda e, l'informazione.

I meccanismi che hanno rivoluzionato questi primi 15 anni del secolo sono stati la tecnologia abbinata all'informazione. Questi due elementi hanno mutato lo stile di vita rendendola più facile e

comoda e fornendo alternative divertenti e mai viste prima.

Queste innovazioni saranno in costante evoluzione anche in futuro e troveranno, nell'utilizzatore, una propensione alla novità non solo verso nuovi prodotti ma anche verso cambiamenti negli stili di vita. Ciò che più ha rivoluzionato gli stili di vita, sia nel privato, che nell'ambito del lavoro, sono, in primis, l'uso del PC e poi l'avvento dei tablet e smartphone. Con i brand che hanno trascinato i mercati, l'Apple, grazie all'iPod, all'iPhone e all'iPad; la Ryanair con i suoi viaggi low-cost; Facebook, il primo social network,

Samsung con i tablet e Amazon che ha rivoluzionato la distribuzione delle merci. Innumerevoli le novità tecnologiche del nuovo secolo che, grazie al WiFi, al GPS, hanno drasticamente cambiato la vita quotidiana

Samsung con i tablet e Amazon che ha rivoluzionato la distribuzione delle merci.

Innumerevoli le novità tecnologiche del nuovo secolo che, grazie al WiFi, al GPS, hanno drasticamente cambiato la vita quotidiana



Tablet e Smartphone due strumenti che fanno parte integrante della vita lavorativa e privata di 45 milioni di italiani

di tutti. Anche l'alimentazione e il modo di consumare i cibi hanno subito un drastico cambiamento a partire dal brunch, che, sbarcato a Milano nei primi anni '90 grazie all'intuizione di Nescafé, emblema del

caffè lungo, ha conquistato i consumatori, imponendosi come il nuovo modo di mangiare alla domenica e non solo. È austriaca, invece, l'altra bevanda che ha fatto breccia: si tratta della Red Bull, l'energy drink che ha sposato il proprio brand al mondo dello sport.

Ultima rivoluzione è quella della grande distribuzione, che in questi ultimi quindici anni ha condizionato il modo di acquistare degli italiani, mettendo in crisi interi comparti, escludendo dalla catena distributiva molti agenti di commercio. Rivoluzioni anche nell'informazione e nell'industria dell'intrattenimento, da Wikipedia, l'enciclopedia multilingue, online e gratuita, diventata il riferimento per tutti gli abituali naviganti che hanno abbandonato altri sistemi di ricerca abbandonando le enciclopedie nelle biblioteche, al fenomeno dei social network, Facebook in testa, capace di attirare milioni di persone di tutto il mondo. Ma i primi quindici anni del XXI secolo sono anche gli anni dell'innovazione nell'approccio alla TV, che inizia a coinvolgere tutti con l'avvento del "digitale terrestre".

Nasce il fast-fashion di Zara e altri marchi, si viaggia low-cost dall'avvento di Ryanair e si utilizzano auto dalle piccole dimensioni, come la Smart, per i piccoli spostamenti.

Cosa succederà ancora? Lo vedremo e probabilmente ne vedremo delle belle.

Mandanti preistoriche

Vi sono ancora mandanti che vivono ancorate al loro passato

Vi sono ancora ad oggi numerose Mandanti che fanno fatica ad andare avanti, perché vivono ancorate del loro passato. Vivono nella “preistoria” rispetto ad una realtà totalmente cambiata. Queste aziende non si rendono ancora conto che entrare oggi in un mercato in ritardo - rispetto ai concorrenti - non significa entrarci dopo: significa non entrarci affatto! Il loro “*passato glorioso*” non è più l’elemento di differenziazione. Se non modificano il loro pensiero strategico, convalidano solo la loro fine. In molti casi è lo stesso management inchiodato ai soli criteri produttivi “*degli anni che furono*”, in cui era la domanda che determinava i ricavi, che non si rende conto di quanto è accaduto nel mondo. Nel 2017 avverto ancora in molte Mandanti una incapacità di generare strategie in anticipo rispetto ad un mercato che non paga “il ritardatario”. Lentezze elefantache nella presa delle decisioni, un’incapacità di pensare in chiave di un mercato reale sono gli effetti di una “miopia manageriale” che inibisce il valore del Marchio e blocca lo sviluppo competitivo. In questo contesto chi vincerà la battaglia: *i grandi rispetto ai piccoli, o i veloci rispetto ai lenti?* Sento e ascolto gli agenti di commercio e il loro dire è anticipatorio. Loro sono le “*vedette*” che interpretano il mercato. Loro sono dentro il mercato. Si capisce subito quando una Mandante è disallineata e vive ancora del suo passato felice. **Non ascolta gli agenti.** Dice che lo fa: poi va avanti ancora con le stesse logiche di prima. Hanno inventato il marketing, ma non ho mai visto un agente rappresentante partecipare a scelte di marketing! Per questi ultimi - veri imprenditori in prima linea - il **processo d’acquisto** è controllato dai clienti, non più dal prodotto e neppure da un Marchio che ha vissuto i suoi “*bei momenti d’oro*”. Prima dell’avvento del WEB i venditori dovevano essere necessariamente supportati

dal Marchio, da livelli di servizio ineccepibili e da prodotti che si differenziavano per qualità e applicabilità. I clienti, i buyer, i progettisti stessi e più in generale gli uffici acquisti, non potevano fare ricerche su internet e quindi avevano la necessità di qualcuno che deteneva le informazioni tecniche necessarie per elaborare un processo d’acquisto in linea alle loro aspettative. Oggi più di cinque miliardi di persone si connettono gli uni con gli altri istantaneamente, con dispositivi mobili basati sulle tecnologie del WEB. Le informazioni sui prodotti e sui servizi sono disponibili ai clienti in ogni luogo, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, e per di più a titolo gratuito. Questo costringe le aziende a modificare il loro processo d’acquisto se vogliono ancora competere e sopravvivere in un mercato che ha valore “istantaneo”. **La scelta fatta sul prodotto è morta!** Ora i responsabili delle scelte sono i clienti, che hanno un accesso immediato e illimitato ad una quantità esorbitante di informazioni. Progetti in linea, cataloghi multimediali e capitoli immediatamente scaricabili, compilatori e simulatori che anticipano l’applicazione di prodotto. Disegni tecnici e fotografie che documentano il valore dell’offerta e dei servizi posti a disposizione, aprono necessariamente ad un mutamento organizzativo, che un imprenditore non può sottovalutare, sia su scala globale, che locale. I clienti hanno accesso alle informazioni che a loro interessano, su qualsiasi servizio e prodotto, **con un semplice “click”!** In questo contesto, il successo di una Mandante non è più necessariamente determinato dal prodotto migliore, che in ogni caso tale deve essere, né della tecnologia più differenziata per sostenere ed influenzare un processo di acquisto, ma da un “*dialogo*” tenuto in tempo reale, sia con i clienti, che con chi è dai clienti. In questo contesto chi fa dell’attività



del vendere la sua professione imprenditoriale ne è attore protagonista! Ha bisogno di essere parte di una strategia di sviluppo. Ha la necessità di vedere nella Mandante l’impegno strategico del proprio management. Molte sono le Mandanti che disattendono questo impegno promosso dalla stessa rete commerciale, poiché ancorate a criteri produttivi e ad una miopia imprenditoriale priva di una adeguata visione strategica commerciale. Sono ancora nella loro “preistoria” rispetto alla velocità con cui si muove il mondo. Lo vedono, lo capiscono, se ne rendono conto, ma il peso di quello che è stato è più forte della loro capacità di decidere il cambiamento. Ne parlano, ma non modificano nulla. I clienti sono più veloci: decidono istantaneamente e non con criteri temporali “elefantiaci”. Se la categoria degli agenti deve evolversi in termini di qualità del servizio che loro offrono ai clienti, cosa farsene di Mandanti che respirano ancora la stessa aria di quella che è stata “la loro illustre preistoria”? Evolversi è cambiare.

Eliano B. Cominetti

Sondaggio presso i clienti

Gli uffici acquisti di alcuni clienti hanno risposto a un sondaggio sul rapporto cliente-agente

Sette anni fa abbiamo, per la prima volta, svolto un sondaggio presso alcuni responsabili degli acquisti di aziende distributrici di quattro settori diversi, per conoscere il pensiero ricorrente sul rapporto cliente-agente. Le risultanze non sono state lusinghiere per la categoria.

Affinché il rapporto cliente-agente sia equilibrato è necessario ci sia intesa, fiducia, e rispetto. Il rapporto fluido con la clientela è fondamentale per ottenere buoni risultati. Non sempre le aspettative del cliente nei confronti degli agenti sono soddisfatte.

A distanza di anni abbiamo ripetuto le interviste, per cercare di capire se il pensiero dei clienti circa la categoria degli agenti e rappresentanti di commercio sia cambiato e se le aspettative oggi sono soddisfatte.

Abbiamo quindi rivolto a quattro responsabili degli acquisti di aziende distributrici queste 10 domande:

Lei, nella sua posizione di responsabile degli acquisti di una grossa azienda commerciale del settore, ha occasione di incontrare giornalmente agenti di commercio, potrà quindi esprimere, con cognizione di causa, un suo pensiero sui comportamenti professionali degli agenti di commercio. E' evidente che non è possibile generalizzare, ma le chiedo alcune sue considerazioni e più precisamente:

1. Quanti sono gli agenti di commercio che hanno con la sua azienda rapporti costanti e continuativi?
2. Un nuovo agente cosa deve dimostrare per essere accettato come fornitore, a parte la qualità dei prodotti offerti?
3. Quale è il servizio più importante che chiede alle agenzie?
4. La sua azienda è più fedele all'agente o alla ditta rappresentata?
5. Le informazioni che riceve dalle agenzie, in linea di massima, le ri-

tiene tempestive, opportune, o inutili perché tardive?

6. La conoscenza dei prodotti da parte dell'agente è per lei importante?

7. L'affidabilità è una delle caratteristiche che distinguono gli agenti con i quali ha maggiori rapporti?

8. Il post vendita è fattore importante nel rapporto con le agenzie sue fornitrici?

9. Quali sono gli errori più grossolani che gli agenti commettono nei rapporti con la sua azienda?

10. Quali sono le caratteristiche operative che lei apprezza di più in una agenzia?

La sintesi delle risposte dei quattro clienti è stata:

1. Il numero di agenti che hanno rapporti continuativi con le aziende è sempre in diminuzione, vuoi per la scelta di ridurre al minimo il numero di fornitori, vuoi per il fatto che le aziende desiderano avere rapporti solo con interlocutori affidabili.

2. A un nuovo agente i clienti chiedono che rappresenti una mandante di spicco, in seconda battuta vorranno coerenza, chiarezza, disponibilità, capacità nel risolvere i problemi.

3. Il servizio più richiesto alle agenzie è la precisione e la serietà nei rapporti.

4. Il cliente in linea di massima, se ha rapporti intensi con l'agenzia, è fedele a questa, piuttosto che alla mandante, ad esclusione dei marchi leader, che hanno la preferenza sull'agente.

5. A questa domanda gli interpellati hanno risposto che le informazioni ricevute dagli agenti con i quali sono in rapporto di solito sono tardive o inutili.

6. Alla sesta domanda circa la cono-



scenza dei prodotti, che i clienti considerano fondamentale, viene aggiunto che pochi sono gli agenti con le competenze specifiche relative ai prodotti venduti.

7. L'affidabilità è una caratteristica che deve avere l'agente, perché nel rapporto commerciale è determinante saper di potersi fidare dell'interlocutore.

8. Il post-vendita è decisivo, ma non sempre le agenzie sono sensibili a questo importante servizio.

9. L'elenco degli errori commessi dagli agenti sarebbe lungo, però le manchevolezze più rilevanti sono da cercarsi nelle "promesse non mantenute", nell'incapacità di risolvere i problemi derivanti da errori e/o mancanze, nella scarsa considerazione che viene data al post-vendita.

10. L'ultima domanda è forse quella che ha messo in evidenza le maggiori manchevolezze delle agenzie: i clienti concordano che le caratteristiche operative dell'agenzia si possono sintetizzare in una sola parola "organizzazione"; pochi sono gli agenti organizzati e strutturati e si possono vedere le conseguenze della mancanza di precisione nella trasmissione degli ordini, nella irreperibilità, nella gestione delle controversie, nella mancanza di collegamenti e di capacità di rapportarsi con le case mandanti.

D. C.

La privacy a prova di mandante

È importante separare il privato dal lavoro

Qualche giorno fa un nostro associato mi ha chiesto: “Come è possibile che la mia mandante sappia ogni cosa di me, ogni mia comunicazione privata fatta via mail, o altro ancora?”

Questo problema è stato sviscerato fino ad arrivare a comprendere che il problema effettivamente esisteva. La mandante ad inizio rapporto, come fanno ormai per prassi molte mandanti, gli diede in dotazione un Tablet da cui poter trasmettere gli ordini tramite App, ricevere e-mail di lavoro, comunicazioni e circolari.

Il nostro associato si è accorto che qualche cosa non andava quando si è reso conto che la mandante conosceva particolari della sua corrispondenza privata.

L'errore è stato nell'aver inserito l'account del proprio indirizzo di posta personale così da poterla leg-



gere comodamente dallo stesso strumento, esponendo la propria corrispondenza privata ad essere letta anche dalla mandante!

Il problema è nato, dallo scorretto utilizzo dello strumento di proprietà della mandante.

Utilizzare materiale di lavoro anche

per la vita privata porta inevitabilmente questi due mondi a intrecciarsi, oltre al fatto che se lo strumento (in questo caso il Tablet) è di proprietà della mandante allora lo è anche il suo contenuto. Con un minimo di conoscenze tecniche sul sistema di Backup è facile prendere possesso di tutto il contenuto del Tablet e averne non solo una copia, ma anche la possibilità di poter visionare ed utilizzare questo materiale anche in futuro.

Tutto questo lo si può ottenere facendo un semplice Backup del Tablet e poi ripristinando questo contenuto su un altro Tablet compatibile col primo, cosa fattibile visto che con molta probabilità tutta la forza vendita avrà in consegna lo stesso modello.

Un Backup è semplicemente una copia salvata da parte del Sistema. Questo viene solitamente usato per ripristinare il dispositivo allo stato in cui era al momento stesso che si è attuato il Backup.

“Ma quando potrebbero aver mai fatto questo Backup al mio Tablet?”, è stata la domanda del nostro associato.

“Nulla di più semplice! Ogni tanto dovranno pur fare della manutenzione, aggiornare il Tablet o anche soltanto l'App degli ordini, è buona prassi, prima di qualunque manutenzione, fare un Backup dell'intero strumento per evitare che un qualsiasi problema possa comprometterne il contenuto.

“Ma questo poi verrà cancellato? O cosa ne faranno?”

“Il quesito sta proprio qui. Questo potrà appunto venir utilizzato per prendere le tue informazioni, e-mail, qualunque cosa sia stato inserito sul tuo Tablet. Oltre a conoscere le tue informazioni presenti potranno entrare in possesso anche di quelle future, in quanto col ripristi-



no verso un secondo dispositivo vengono caricati anche gli Account di ogni applicazione presente”.

Nel caso specifico era un problema non da poco a causa di forti attriti tra la Mandante e l'agente. Altri potrebbero dire “ma tanto non ho nulla da nascondere, perché dovrei preoccuparmi?”. Mi preoccuperei lo stesso, in quanto oggi i rapporti sono ottimi, ma nulla vieta che un giorno la situazione possa cambiare! Tu saresti felice di vivere con gli occhi puntati addosso del Grande Fratello?

L'unica azione possibile per evitare che la mandante possa entrare nel “privato” è quella di cambiare tutte le password, almeno per prevenire che la privacy possa venire violata. Per tutto quanto sopra esposto, insisto col dire a tutti di separare il privato dal lavoro; soprattutto quando si parla di tecnologia: bisogna imparare ad utilizzarla, capirne le meccaniche ed i funzionamenti logici che stanno alla base di ogni servizio, così da poter prevenire i problemi invece che curarli.

Marco Parodi

SERVIZIO FISCALE



CAAF USARCI

E' sempre più difficile orientarsi tra le normative fiscali e tributarie. Affidarsi al Servizio fiscale Usarci, centro specializzato di assistenza fiscale per gli agenti di commercio, garantisce i servizi essenziali per le agenzie commerciali.

Contabilità

Ordinaria e semplificata

Gestione

Ditte individuali, Snc, Sas, Srl

Rilevazioni delle ritenute secondo le competenze

Dichiarazioni IVA

Dichiarazione dei redditi

Spesometro

Conteggio versamenti INPS

Conteggio IMU/TASI

Modello 770

Contenzioso tributario

Prima consulenza gratuita

Gestione di tutti gli strumenti deflattivi del contenzioso tributario

Accertamento con adesione, Acquiescenza, Autotutela ecc.

Gestione del contraddittorio
Assistenza in caso di verifica da parte dell'Agenzia delle Entrate o delle Guardia di Finanza

Contenzioso in Commissione Tributaria Provinciale, Regionale e in Cassazione.

Consulenza Bancaria

Calcolo interessi