



Anno 34, Numero 3

Sparci Notizie

Data: 3° bimestre 2018

Agenti e Rappresentanti di Commercio
Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova

Certificato di Appartenenza



SPARCI NOTIZIE

Direttore Responsabile:

Davide Caropreso

Comitato di redazione:

Angelo Mondini

Massimo Pesare

Coordinatore Editoriale:

Davide Caropreso

Progetto grafico e impaginazione:

Matteo Caropreso

Collaborano a questo numero:

Maurizio Garbero

Andrea Mortara

L'attestato consegnato al socio Giovanni Paolo Quarati in occasione dei 57 anni di militanza in Usarci-Sparci Liguria (leggere l'articolo a pag. 7)

SOMMARIO

- Pag. 4 Rieletto
- Pag. 7 Certificato di appartenenza
- Pag. 7 Attenzione al nuovo Telelaser
- Pag. 8 Diamo il mandato al Sindacato
- Pag. 9 Le multinazionali in fuga
- Pag. 11 I tartassati
- Pag. 12 Obsolescenza programmata
- Pag. 13 Gli Area Managers
- Pag. 15 Pronunce del tribunale di Genova
- Pag. 17 Vendite in farmacia

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:

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

Orario segreteria:

apertura al pubblico dal lunedì al sabato dalle 8,30 alle 12,00, il pomeriggio dal lunedì 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**



Diventa associato



Un'associazione sindacale di valore

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

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

Consulenza normativa interpretazione e verifica mandati

Assistenza e tutela legale nelle controversie con le Case Mandanti

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

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

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

Informazioni con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune

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

SERVIZIO FISCALE



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

Con la fatturazione elettronica, che diventerà obbligo dal 1° gennaio 2019 e con il primo assaggio che si avrà già dal 1° luglio 2018, quando scatterà [l'obbligo della fattura elettronica per il carburante](#), la gestione dell'agenzia sarà più complicata.

Si dovrà utilizzare un programma, o applicativo, che abbia gli stessi requisiti per la generazione, gestione e conservazione delle fatture elettroniche, che ha il [Sdi, Sistema di Interscambio dell'Agenzia delle Entrate](#).

Per creare la fattura elettronica si accederà al Servizio e si sceglierà l'utenza di lavoro; si genererà la fattura elettronica, selezionando il formato della fattura elettronica. Sulla base dell'opzione scelta, sarà possibile: generare una nuova fattura; visualizzare l'ultima fattura generata e archiviata; importare la fattura da file XML.

Ciascuna fattura elettronica dovrà essere firmata attraverso l'apposizione della [firma digitale](#),

E' il momento di considerare con attenzione di affidarsi a chi è specializzato nella gestione dell'agenzia commerciale.

A breve verrà organizzato un seminario dal nostro servizio CAAF-Usarci, per meglio informare la categoria di queste importanti novità, che devono essere affrontate con competenza e serietà.

Per informazioni telefonare al Servizio CAAF-Usarci al 010 5536770 o alla segreteria Isarci-Sparci al 010 5954838

Rieletto

Il 3 di marzo il Consiglio Direttivo ha voluto confermarmi in carica

Dopo la nostra assemblea elettiva il Consiglio Direttivo in data 3 marzo mi ha riconfermato nell'incarico di presiedere ancora per 4 anni il nostro Sindacato. La cosa che credo sia giusto fare, in questo primo scorcio dell'anno, è ringraziare chi nel corso di questi ultimi quattro anni tanto ha fatto per l'associazione e per gli agenti di commercio liguri. Essere dirigenti del nostro sindacato-associazione, significa essere dei volontari, che sacrificano tempo e risorse a favore di altri, volentieri, consapevolmente, e senza rivendicazioni. Con l'inizio di questo nuovo mandato ho voluto rivolgere il mio pensiero a tutti gli amici che collaborano nel nostro sindacato-associazione senza pretendere nulla e dando molto in termini di tempo e di impegno, senza aspettarsi neppure un "grazie". Oggi sono io che li ringrazio, anche a nome di tutti gli associati che non sanno quanto lavoro c'è dietro alla porta dell'interno 7 al 5° piano di Piazza Brignole numero 3. In alcuni casi mi sento in imbarazzo quando mi si accusa di non aver fatto qualche azione o preso qualche iniziativa, da parte di chi in sindacato non mette mai il piede. Non voglio rispondere: "non chiedere cosa il sindacato ha fatto per te, ma chiediti cosa hai fatto tu per il sindacato", perché forse non sarei compreso. So per certo che nessuno ringrazierà la dirigenza, i collaboratori e i consulenti che tanto stanno facendo per migliorare i servizi e l'organizzazione; credo che a nessuno di noi interessi essere ringraziato, quello che importa sono i risultati e questi, obiettivamente, ci sono. Chi ha fatto del suo "orticello" il mondo intero, dove gli amici veri non esistono, e dove il tornaconto personale è la cosa più importante, è solo e resterà

solo. Chi ha fatto anche solamente piccole cose a vantaggio di altri, può contare su amici veri ed è certo di poter rimanere nel ricordo di che lo ha conosciuto. Affrontare momenti difficili in solitudine è sciagurato.

Quando è l'incertezza e la poca chiarezza che prevalgono è importante fare squadra.

Alla metà dell'ottocento con la rivoluzione industriale, quando alcune categorie, sfruttate, mal pagate, con poca o nessuna previdenza si sono rese conto che era necessario essere uniti per portare avanti quelle rivendicazioni che sono alla base del diritto dei lavoratori, è nato l'associazionismo.

Senza le associazioni sindacali, forse, ancora oggi esisterebbero quelle situazioni già insostenibili a metà dell'ottocento.

Gli agenti di commercio sono imprenditori e forse per questo non sentono il bisogno essere associati a qualche organizzazione che li supporti in tutte le fasi della vita lavorativa.

E' forse perché gli agenti di commercio sono tanto bravi e se la cavano da soli e non hanno bisogno di nessuna assistenza che l'associazione non è considerata molto importante.

Nella realtà gli agenti di commercio, sono sfruttati e, per quello che fanno, mal pagati.

E' il momento di dire basta alle arroganze di certe mandati, ma questo difficilmente può essere fatto dal singolo, è necessario essere uniti, dimentichiamo le divisioni, superiamo le invidie, le inimicizie da concorrenti, stringiamo accordi tra di noi per affrontare con determinazione quelle situazioni conflittuali con le mandanti, che con sempre maggior



frequenza si stanno presentando.

Gli agenti subiscono pressioni per sottoscrivere mandati "capestro"; interventi direzionali che contrastano con la libertà di gestione delle proprie agenzie, disdette a mandati molto più numerose del solito, questo stato di cose, ci ha costretto ad allungare l'orario di apertura degli uffici.

Da qualche tempo, ormai, gli orari della segreteria coprono 6 mattinate alla settimana (dal lunedì al sabato compresi) e cinque pomeriggi la settimana (lunedì, martedì, mercoledì, giovedì, venerdì) i pomeriggi gli incontri si fanno esclusivamente su appuntamento.

Il 2017 è stato un anno duro, perché si sono dovute affrontare posizioni difficili causate da un mercato che evidenzia cambiamenti e ridimensionamenti importanti.

Con lo spirito di una categoria che si rimbocca le maniche ogni mattina e che non cade nell'errore della lamentela fine a se stessa, desidero informarvi che sono stati raggiunti molti degli obiettivi che ci eravamo ripromessi, tutelando con impegno la categoria.



I nostri uffici hanno erogato centinaia di ore di consulenza, concluso centinaia di vertenze sindacali, decine di conciliazioni in sede protetta e altrettante pratiche assistenziali.

Sono stati organizzati corsi di formazione ed è in fase di realizzazione il programma 2018 per i nuovi corsi e seminari, per gli associati, a costo zero.

La ns. pubblicazione "Sparci Notizie" riscuote molto interesse e siamo spronati da tanti colleghi a migliorarci.

A livello nazionale l'Usarci, sostenuta da migliaia di petizioni firmate, è riuscita a limitare l'innalzamento brusco dell'età pensionabile a 67 anni potendo usu-

fruire di scivoli pensionistici a 65 anni.

Molti sono ancora i tavoli aperti e le "partite" ancora in gioco e contiamo di ottenere nuovi successi.

L'obiettivo è sviluppare sempre di più il rapporto con gli associati.

Questo sarà un mezzo per divulgare nella categoria la sensazione che l'associazione è veramente al fianco degli agenti e rappresentanti di commercio, ma vogliamo essere, soprattutto, un club di amici che viene frequentato per scambiarsi opinioni, per stare insieme ad altri che hanno gli stessi interessi e le stesse problematiche.

Grazie ancora a chi tanto ha fatto e sta facendo per tutta la categoria, senza chiedere nulla, neppure un ringraziamento.

Daide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it



DALLA PARTE DEGLI AGENTI DI COMMERCIO

L'Agente di Commercio deve fare i conti, ogni giorno, con problematiche diverse: pretese indebite, controversie, difficoltà nel recupero dei crediti, calcolo della pensione, problemi fiscali, adempimenti di ogni genere.

Affidati ad Usarci-Sparci Liguria

L'Associazione di Agenti di Commercio che tutela i diritti della categoria.

Apartitica ed indipendente difende gli interessi degli Agenti.

Un'organizzazione forte sul territorio con servizi altamente professionali e specializzati, legati alla profonda conoscenza della materia, con l'esperienza sul campo dal 1945.

Assistenza qualificata

Nell'interpretazione delle norme e dei diritti contrattuali, nelle controversie professionali e nella gestione fiscale e previdenziale, sono soli alcuni dei servizi dell'Associazione. Viene anche proposto un percorso formativo certificato per gli agenti di commercio.

Con il progetto "**Agenti e rappresentanti in Qualità**" (certificazione D.T. 58 rilasciata dall'Istituto Certiquality) gli agenti sono accompagnati in un processo di formazione fondamentale per la gestione e lo sviluppo delle agenzie.

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

Certificato di appartenenza

La consegna di un attestato

Giovanni Paolo Quarati è socio Usarci-Sparci di Genova dal 1961. Quest'anno compie 57 anni di iscrizione al nostro Sindacato. Classe 1934, è ancora sulla breccia e rappresenta importanti aziende vinicole. Nella sua lunga carriera è arrivato a fornire e gestire oltre mille clienti

in Liguria, lavorando mediamente 11/12 ore al giorno. E' probabile che Quarati sia il più longevo agente di commercio



in attività nella nostra regione. Il direttivo ha desiderato riconoscere la carriera e la lunga militanza in Usarci-Sparci con un attestato che gli è stato consegnato in occasione di un amichevole incontro presso la sede sociale sabato 24 marzo. Abbiamo festeggiato con focaccia e brindato con un magnifico brut millesimato, gentilmente offerto dal Quarati stesso. Il direttivo si compiace e augura a Giovanni Paolo Quarati ancora tanti anni di attività.

Alcuni momenti della cerimonia di consegna dell'attestato

Mobilità

Attenzione al nuovo Telelaser

Filmati i veicoli a oltre un chilometro di distanza

Il nuovo tele laser in dotazione alla Polizia Stradale è un binocolo con una sim integrata che può filmare e rilevare velocità e comportamenti dei veicoli fino a un chilometro di distanza. Gli agenti della Stradale che hanno in uso questo nuovo marchingegno possono misurare la velocità dei veicoli in avvicinamento e in allontanamento, possono inoltre valutare anche il comportamento degli automobilisti: chi usa il cellulare al volante o chi è

privo di cinture di sicurezza sarà immortalato e filmato a oltre un chilometro di distanza senza che si accorga della presenza della Polizia Stradale. Quindi attenzione ai comportamenti anche quando si è sicuri di non essere visti!



Diamo il mandato al Sindacato

Chiederemo di rendere obbligatoria la nomina di un procuratore contrattuale che affianchi l'agente al momento della sottoscrizione del contratto

I mandati di agenzia dovrebbero essere analizzati al microscopio prima di essere firmati. Accade di frequente che si presentino in sindacato agenti che hanno firmato contratti contenenti clausole capestro e sono disdettati per colpa, con la beffa di non aver diritto a nessuna indennità. Quando un agente acquisisce un mandato ha un potere contrattuale molto limitato e per non perdere "l'occasione" in molti casi sottoscrive clausole pericolose non pensando alle conseguenze negative a medio-lungo periodo. Mi dispiace doverlo affermare, ma la nostra categoria, che dovrebbe essere smalzata e attenta, si dimostra contrattualmente impreparata e sprovvista. Ho visto di persona agenti sottoscrivere contratti di oltre 30 pagine senza, non dico leggerli, ma neppure scorrerli. Gli stessi che poi arrivano in sindacato, con gli occhi sbarrati dall'incredulità di essere stati disdettati con il rischio di non perce-

abbiamo capito che è necessario che l'agente non sottoscriva i contratti in prima persona senza l'assistenza di qualche esperto

pire indennità di fine rapporto. Non voglio definire certi atteggiamenti "presunzione", ma il pensare che la fregatura la prenderanno gli

altri e "a me non può succedere" dimostra almeno poco buon senso. Non riesco a spiegarmi il motivo per cui altre categorie professionali, con molto più potere contrattuale nei confronti dei propri clienti (per gli agenti di commercio le case mandanti sono clienti) vivono con molta più aggregazione la professione mentre noi agenti, in molti casi sfruttati, sottopagati, sempre tra color che son sospesi tra la disdetta al mandato e la prosecuzione, dobbiamo fare la nostra corsa in solitario. Noi dello Sparci di Genova ci siamo consultati più volte e abbiamo deciso di affrontare il problema battendoci a livello sindacale, affinché il nostro lavoro, il nostro futuro e le nostre famiglie non si debbano trovare dall'oggi al domani in condizioni di difficoltà senza garanzie, sia professionali che economiche per il futuro. Le strade da percorrere sono due: rendere obbligatoria la vidimazione di tutti i contratti di agenzia da parte delle organizzazioni di categoria, pena la nullità del contratto stesso; rendere obbligatoria la nomina di un procuratore contrattuale che affianchi l'agente al momento della sottoscrizione del contratto.

In attesa di poter concretizzare questi programmi cosa possiamo fare? Ci siamo posti questa domanda cercando di dare una risposta. Abbiamo esaminato i comportamenti di altri professionisti e abbiamo capito che è necessario che l'agente non sottoscriva i contratti in prima persona senza l'assistenza di qualche esperto. Gli attori, gli sportivi e molte altre categorie di professionisti non trattano mai di persona con i "datori di lavoro" le



condizioni economiche e contrattuali, ma delegano un procuratore ad occuparsi dei propri interessi. Siamo sicuri che atleti di livello sarebbero riusciti ad ottenere gli ingaggi che hanno, se avessero trattato personalmente con le società per le quali giocano?

Io credo che se si fossero presi la briga di portare avanti le trattative in prima persona con le presidenze delle società, avrebbero compensi e condizioni non dico lontanissime, ma astronomicamente lontane da quelle di cui oggi godono.

Quando saremo in molti a non sottoscrivere più i contratti senza l'assistenza del sindacato metteremo le aziende mandanti nelle condizioni contrattuali paritetiche alle nostre.

Daremo il giusto risalto a questa iniziativa, sia presso tutte le altre sedi provinciali e nazionali dell'Usarci, sia presso le sedi delle organizzazioni delle nostre controparti.

Torneremo con decisione sull'argomento.

Davide Caropreso

Le multinazionali in fuga

Sempre più multinazionali scappano dall'Italia

Sono centinaia le aziende o multinazionali con stabilimenti in Italia che, negli ultimi anni, per sfuggire da tasse e burocrazia hanno annunciato il trasferimento all'estero, anche dopo aver ricevuto finanziamenti pubblici ottenuti non solo dal governo italiano, ma anche da Regioni e Province. I casi di multinazionali in fuga sono molti ed alcuni emblematici.

Honeywell, la multinazionale americana, l'autunno scorso, ha annunciato la chiusura dello stabilimento in provincia di Chieti dove produce turbo compressori con 420 dipendenti. La decisione è di delocalizzare in Slovacchia, dove i salari sono molto più bassi rispetto a quelli italiani e gli investimenti, in parte, sono a carico dello Stato slovacco.

E poi c'è il caso K Flex; l'azienda lombarda, leader mondiale nel settore degli isolanti, ha deciso, nella primavera scorsa, di licenziare 187 dipendenti ritenendo i costi dello stabilimento lombardo insostenibili. Nel frattempo, l'azienda ha aperto undici fabbriche in altri Paesi. Dopo aver licenziato i lavoratori italiani, la K Flex ha ottenuto finanziamenti europei per i suoi investimenti in Polonia.

Il Gruppo Candy con sede a Brugherio, ha oltre 5mila dipendenti totali, ma solo 800 sono in Italia. Negli ultimi anni circa mille dipendenti sono stati delocalizzati tra Repubblica Ceca, Russia, Turchia e Cina, mentre sono stati chiusi gli impianti produttivi italiani di Cortenuova, Erba e Santa Maria Hoè. L'azienda ha dichiarato altri esuberi allo stabilimento di Brugherio. In una recente intervista a *Il Giornale* Beppe Fumagalli, amministratore delegato, ha detto la sua sulle delocalizzazioni, riportando l'esempio della Gran Bretagna. "Da vent'anni il problema è stato risolto - ha detto - la delocalizza-

zione è compiuta e in Gran Bretagna ormai praticamente non si produce più nulla.

Loro l'hanno accettato come un dato di fatto, noi pensiamo che un Paese come il nostro debba porsi il problema se creare le condizioni per mantenere una base industriale".

A ottobre scorso l'azienda trevigiana Zoppas ha aperto in Russia un nuovo stabilimento. Il gruppo, che realizza un fatturato di circa 700 milioni attraverso 16 stabilimenti produttivi in tutti i continenti, nel 2004 ha licenziato 620 lavoratori italiani per investire nei siti di Messico e Brasile.

La multinazionale statunitense Micron Technologies ha dichiarato un esubero di 500 dipendenti in Italia. Nonostante il gruppo vantasse un fatturato di 4 miliardi di dollari e nonostante 150 milioni sborsati dal ministero dello Sviluppo economico per creare 1500 posti di lavoro.

La verità è che il gruppo aveva già spostato alcune attività negli Stati Uniti e a Singapore.

Un'altra storia significativa è quella di Videocon di Anagni, legata alla famiglia indiana Dhoot, una delle più ricche al mondo. Nel 2005 i Dhoot e la multinazionale Videocon acquistarono la ex Videocolor dalla Thomson. Ad Anagni si fabbricavano componenti per i televisori. Gli indiani lanciarono una sfida di modernità, quella di produrre anche condizionatori e schermi al plasma. La francese Thomson cedette alla Videocon anche una dote da 180 milioni di euro, per evitare licenziamenti al momento della cessione, ma gli indiani chiesero di più. In un accordo con il ministero dello Sviluppo economico la Videocon si impegnò a sostenere investimenti per 307 milioni di euro. Lo Stato ci avrebbe messo circa 36 milioni, la Regione Lazio

Business is
Business

11. L'accordo non ebbe alcun esito, perché gli indiani decisero di non investire più in Italia. In compenso si tennero i soldi. La produzione rallentò fino a fermarsi. Dopo una cassa integrazione di sette anni, fu dichiarato il fallimento, con un buco di 100 milioni di euro. I Dhoot, però, continuano a produrre in Asia dove la manodopera ha un costo più basso.

Questi sono solo alcuni dei casi che più hanno suscitato clamore, ma sono decine le aziende con interessi in più paesi che hanno sbaraccato nel giro di pochissimo tempo. Rappresentare multinazionali comporta sempre rischi. Si consideri che queste imprese quando non hanno più interesse chiudono dalla mattina alla sera, senza preoccuparsi delle negative conseguenze per le persone che hanno lavorato per loro. Per loro "business is business" e le cervelottiche politiche del nostro paese, oltre a non essere capite, contrastano con i loro interessi e con le mentalità degli affari. Se non cambiano le cose e anche rapidamente ci troveremo come gli inglesi, non produrremo più nulla.

Davide Caropreso



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.

Il prossimo Maggio 2018 entrerà in vigore il nuovo regolamento Europeo sulla protezione delle persone fisiche e sulla circolazione dei loro dati

Ogni azienda dovrà approntare un fascicolo in cui sono descritte in maniera chiara e precisa le scelte effettuate in tema "gestione dato" (acquisizione, memorizzazione, trattamento, comunicazione, e cancellazione).

In sintesi ogni azienda dovrà redigere:

Il registro dei trattamenti;

Il documento di valutazione dei rischi;

Il documento di valutazione di impatto;

Le procedure di "Disaster Recovery";

Mappare le esternalizzazioni dei dati verso eventuali responsabili esterni;

Mappare le nomine degli autorizzati al trattamento e provvedere alla loro formazione;

Allineare le informative alle nuove norme ed ottenere il consenso al trattamento del dato;

Altri adempimenti minori.

Attenzione a non sottovalutare quanto sopra, si rischiano pesantissime sanzioni da parte degli Organi di Vigilanza nel caso in cui non si sia adempiuto agli obblighi di cui sopra

USARCI-SPARCI organizza incontri SINGOLI con un esperto del settore che, su appuntamento, è a disposizione per analizzare ogni 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

I tartassati

I veri tartassati sono le partite IVA, (agenti compresi)

Finalmente una leggenda metropolitana viene sconfessata. La tesi diffusa secondo la quale le tasse in questo Paese vengono pagate principalmente da coloro che subiscono il prelievo alla fonte (lavoro dipendente e pensionati) è infondata. Il Centro studi Cgia di Mestre dimostra che l'Irpef, imposta sulle persone fisiche, viene versata dai lavoratori autonomi mediamente sopra ai 4.700 euro cadauno all'anno, rispetto ai 4.000 euro che mediamente vengono prelevati dalla busta paga di un lavoratore dipendente e a poco più di 2.900 euro che, invece, il fisco incassa da ogni pensionato. "La categoria di lavoratori autonomi soccombe sotto il peso del Fisco" dichiara il coordinatore dell'Ufficio studi della Cgia di Mestre "Abbiamo ritenuto necessario puntualizzare questa questione, nessuno disconosce che tra il lavoro autonomo ci siano delle sacche di evasione o di sotto-dichiarazione che vanno assolutamente contrastate, ci mancherebbe. Questi

dati, tuttavia, dimostrano inconfutabilmente che il popolo delle partite Iva dà un contributo significativo alle casse dell'erario ed è mediamente più tartassato degli altri contribuenti". Insomma lo studio della Cgia di fatto ha rilevato come la mano del Fisco sia "pesante" sugli autonomi. Un settore questo che sempre più soffre la pressione fiscale.

Il centro studi della Cgia di Mestre, con l'elaborazione dell'analisi dell'imposizione fiscale promette di far discutere e non poco il mondo politico e le varie categorie interessate. Dal calcolo risulta che i lavoratori autonomi pagherebbero, sia in percentuale, che in valore assoluto, un importo maggiore di Irpef rispetto ai lavoratori dipendenti e ai pensionati. Il fulcro del ragionamento svolto dagli esperti della Cgia di Mestre si basa sul pagamento dell'Irpef. Questa, infatti, è l'imposta sulle persone fisiche ed è dovuta, indistintamente, sia da lavoratori dipendenti, pubblici e privati, che dai pensionati che, ovviamente, dai



lavoratori autonomi.

Solo nel 2016 l'Irpef ha rappresentato il 33% delle entrate tributarie totali dello Stato italiano, si tratta di circa 155 miliardi, secondo i calcoli effettuati dalla associazione degli artigiani 20 di questi miliardi sono stati versati dai poco meno di 4 milioni di partite iva.

Gli esperti della Cgia affermano che occorre riconoscere il contributo che i lavoratori autonomi danno al pagamento delle tasse in questo Paese. E dimostra, checché se ne dica, che il popolo delle partite Iva è, di fatto, la categoria di contribuenti più tartassata d'Italia.

D. C.

Previdenza

Pensione anticipata ENASARCO novità in favore degli agenti che abbiano maturato almeno 65 anni di età



Gli agenti uomini possono chiedere l'anticipazione della pensione, di uno o due anni rispetto a quanto necessario per acquisire il diritto alla pensione di vecchiaia ordinaria. E' una novità introdotta dal regolamento in favore degli agenti che abbiano maturato almeno 65 anni di età, 20 anni di anzianità contributiva e la quota 90. L'importo della prestazione anticipata è ridotto del 5% per ogni anno di anticipazione rispetto all'età anagrafica al trimenti necessaria per maturare il diritto alla pensione di vecchiaia (tenuto conto di tutti i requisiti previsti dal Regolamento, incluso il requisito relativo alla quota). L'anticipazione della pensione sarà disponibile anche per le donne, solo dal 2021.

Dal 1° gennaio 2018 l'Enasarco eroga la pensione ordinaria di vecchiaia al perfezionamento di un'anzianità contributiva di almeno venti anni e 66 anni di età per gli uomini (64 per le donne) unitamente al raggiungimento di una "quota" minima data dalla somma tra l'età anagrafica e l'anzianità contributiva. La quota per il 2018 è di 92 per gli uomini e 88 per le donne. La pensione è compatibile con l'attività lavorativa.

Obsolescenza programmata

La strategia volta a definire il ciclo vitale di un prodotto

Poco tempo fa ho sostituito la mia vecchia caldaia con una nuova, non perché avesse problemi, ma perché il tecnico, in occasione di una verifica, mi fece presente che i rendimenti erano molto bassi con conseguente alti consumi. Problemi congeniti dovuti all'età avanzata di questa caldaia. Compiuta la nuova installazione il tecnico mi disse: "non pensi che questa nuova caldaia abbia la vita lunga che avuto la vecchia. Deve sapere che tutte le nuove caldaie hanno una obsolescenza programmata in modo da limitarne la durata di vita a un periodo prefissato che non supererà i 10/12 anni"

Non avevo ancora sentito parlare di questa "obsolescenza programmata", sono andato ad informarmi ed ho scoperto che gli specialisti definiscono in questo modo una strategia utilizzata da aziende e interi settori industriali che punta a stabilire in anticipo il ciclo di vita di un prodotto, in modo da limitarne la durata nel tempo e costringere i consumatori a sostituirlo dopo un certo periodo, continuando così ad alimentare il mercato. Questo mi spie-

ga perché non sono mai riuscito a far funzionare uno smartphone per più di tre/quattro anni. L'ultimo ha incominciato a darmi problemi dopo solo tre anni.

Mi sono accorto di certe anomalie già da un po', anche se qualche mala lingua mi aveva messo una pulce nell'orecchio non pensavo che esistesse questa possibilità. Sono della vecchia "guardia" e non credevo fosse possibile programmare l'obsolescenza. L'avvento dell'elettronica può permettere questa "mala pratica".

Costringere le persone a cambiare smartphone o cartuccia della stampante troppo spesso potrebbe diventare reato. In Francia, la procura di Nanterre sta infatti indagando su Epson, Canon e Apple, tutte sospettate di aver messo in atto "tecniche per ridurre deliberatamente la durata di funzionamento di un prodotto", con l'obiettivo di velocizzare così i tempi di sostituzione. Nello specifico, le prime due aziende sono accusate di indicare la fine della cartuccia d'inchiostro, da cui deriva anche il blocco della stampante, quando invece c'è ancora colore per stampare. Apple, avrebbe l'abitu-



dine, secondo la procura francese, di rallentare volontariamente i vecchi modelli iPhone, costringendo i consumatori a sostituirli molto spesso.

Anche all'Antitrust italiana ha avviato indagini, contro due multinazionali per obsolescenza programmata. Costruire prodotti con "vita breve" è, in molti casi, presentato come un vanto, e come il sintomo di una grande capacità strategica. Un atteggiamento questo che si riflette anche nella scusa, molto in voga, secondo cui i prodotti diventano obsoleti in fretta perché hanno un alto livello di complessità e devono tenere il passo con l'innovazione sempre più veloce. I clienti dovrebbero comprare le cose perché vogliono, non perché sono costretti a farlo. Si dovrebbe poter scegliere di cambiare smartphone perché quello appena uscito offre grandi prestazioni, non perché il "vecchio" dopo due anni non funziona più. Innovazione non è e non deve essere un sinonimo di obsolescenza.

D. C.

Corso di laurea in Economia Aziendale indirizzo intermediazione commerciale

Molto interesse ha suscitato, presso la categoria degli agenti di commercio, il corso di laurea triennale in Economia Aziendale con indirizzo intermediazione commerciale, che L'università telematica Pegaso ha istituito.



Oltre alla comodità di seguire le lezioni praticamente in ogni momento e da ogni dove, gli esami si svolgeranno nella sede Pegaso di Genova.

Per ulteriori informazioni prendere contatto con: segreteria@usarciliguria.it

Gli Area Managers

Figure con poche luci e tante ombre

Ho già scritto sui capi area. Ho già espresso il mio giudizio negativo su questa figura che generalmente per le aziende è un costo e per gli agenti di commercio è una seccatura. Ho espresso l'opinione che solitamente non sono preparati e possono provocare danni presso la clientela e presso le agenzie di loro competenza. Non mi ricredo su ciò che ho sostenuto in questi articoli che ho scritto tempo fa. Devo però constatare che alcuni responsabili di area sono al di sopra della media e quando un agente ha la fortuna di operare con essi ne trae solo vantaggi.

Ho esaminato con attenzione le caratteristiche che non hanno i peggiori interlocutori delle reti di vendita, ma che possiedono per contro i pochi "bravi" che ho conosciuto.

Fare management significa incoraggiare e far avanzare gli uomini senza imporsi.

Penso anche che voglia dire valutare e agire coi propri collaboratori positivamente.

Nel caso dell'Area Manager significa essere Leader di un gruppo, comunicare positivamente con i collaboratori, essere empatici.

Molti Area Manager arrivano a coprire questo ruolo perché sono stati bravi venditori, ma essere stati venditori non è garanzia di successo nell'essere Area Manager.

Per essere buoni Area Manager, è necessario avere delle doti di relazione non comuni.

Bisogna essere energici, attivi, vitali, pratici e soprattutto possedere doti di buon senso.

Tra gli agenti di commercio i professionisti della vendita sono una minoranza, gli altri vanno formati. La figura del formatore è complessa e necessita di forte carisma. L'Area Manager che possiede queste caratteristiche è raro, ma questo fa davvero la differenza.

Per essere vincente l'Area Manager, proprio perché svolge una funzione importantissima, deve essere un leader e come tale deve saper comunicare attraverso la coerenza, l'impegno, la

capacità di negoziazione e l'esercizio del proprio ruolo, deve anche saper usare le parole giuste per avere una buona comunicazione verbale per incoraggiare e far crescere i collaboratori senza imporsi, ma consegnando loro gli strumenti migliori per fare il loro lavoro, deve saper valutare e soprattutto agire sugli altri positivamente. Rispetto al manager rampante di qualche tempo fa, l'Area Manager di oggi è proiettato a lavorare non solo per se stesso, ma per l'azienda e per i suoi uomini, con l'obiettivo di renderli autonomi all'interno di un gruppo di eccellenza.

Malgrado l'evoluzione dei ruoli aziendali, oggi come ieri, l'Area Manager di valore deve avere:

la capacità di eseguire velocemente delle sintesi dei concetti, cogliendo gli elementi qualificanti di situazioni complesse e viceversa;

la capacità di voler migliorare sempre di più, per il piacere emotivo legato al miglioramento del proprio rendimento e delle proprie capacità globali;

la capacità professionale che deriva dal conoscere tecnicamente il proprio mestiere e i meccanismi tecnico-operativi e psicologici necessari per gestirne l'organizzazione;

la capacità psicologica di essere leader, riferimento e capo trasmettendo sicurezza, forza, energia e fiducia;

la capacità di dare sicurezza alla dirigenza facendosi riconoscere come il più affidabile per lo svolgimento dell'incarico;

la capacità di comunicare facendosi ascoltare, capire e seguire;

la capacità di gestire situazioni conflittuali;

la capacità di programmare per ottenere il massimo rendimento da se stesso e dagli altri;

la capacità di lavorare in gruppo lasciandosi permeare dalle idee senza farsene plagiare, cogliendo relazioni e idee che nelle gerarchie non riescono a filtrare;

la capacità di sopportare sentimenti



negativi: gli odi e le rivendicazioni che vengono sempre espressi nei confronti di chi deve decidere;

la capacità di voler sempre innovarsi ed innovare;

la capacità di gestire l'adulazione e riconoscere la dedizione;

la capacità di prendere delle decisioni anche rischiose con razionalità senza essere condizionato dall'emotività.

Deve essere in grado di:

definire gli obiettivi;

scegliere i piani d'azione decidendo qualità e quantità di risorse da utilizzare;

organizzare e coordinare l'utilizzo delle risorse disponibili;

attribuire i compiti, le responsabilità e le autorità dei partecipanti ai progetti;

esercitare il controllo;

correggere l'organizzazione in tempo reale in relazione all'analisi degli eventi;

fornire un flusso informativo che permetta di valutare in ogni momento l'efficienza dell'azienda;

raggiungere e migliorare gli obiettivi in termini di qualità e quantità nei tempi previsti.

Proprio per la quantità e la qualità dei compiti da svolgere pochi possono ricoprire l'incarico del capo area con professionalità e competenza, è quindi importante per le aziende mandanti di fare le scelte giuste prima di inviare in zona personale non preparato e mancante di professionalità.

D. C.

Dal 2019 sarà obbligatoria la fatturazione elettronica

Una nuova impostazione per la fatturazione delle provvigioni

La fatturazione elettronica tra privati diventerà obbligo dal 1° gennaio 2019.

Un primo assaggio si avrà già dal 1° luglio 2018, quando scatterà l'obbligo della fattura elettronica per il carburante: obbligo previsto per rivenditori di carburante per autotrazioni che effettuano cessioni nei confronti dei titolari di partita IVA.

La fatturazione elettronica tra privati è una fattura elettronica emessa da un professionista, o un'impresa, che viene trasmessa ad un altro professionista, o ad un'altra

dire fattura elettronica tra privati, fattura elettronica B2B, o fattura elettronica business to business, è dire la stessa cosa

impresa, o viceversa.

La fattura elettronica tra privati, termine usato per distinguerla dalla fatturazione elettronica PA riservata ed obbligatoria per chi ha rapporti commerciali con la Pubblica Amministrazione, si chiamerà fattura elettronica B2B, Business to Business, perché chi la emette o la riceve, è un operatore economico e pertanto provvisto di

numero di partita IVA. Qualora invece sia una ditta, un'impresa, una società ad emettere fatturazione elettronica nei confronti di un privato cittadino, si parlerà di fatturazione elettronica B2C, Business to Consumer.

Perciò dire fattura elettronica tra privati, fattura elettronica B2B, o fattura elettronica business to business, è dire la stessa cosa.

La fatturazione elettronica tra privati funziona così: per creare, ricevere, firmare, trasmettere o conservare una fattura elettronica B2B tra privati, il professionista o un'impresa, deve utilizzare un programma, o applicativo, che abbia gli stessi requisiti di legge per la generazione, gestione e conservazione delle fatture elettroniche che ha il SdI, Sistema di Interscambio dell'Agenzia delle Entrate.

Per creare la fattura elettronica tra privati l'impresa, o il professionista, deve accedere al servizio e scegliere l'utenza di lavoro; generare la fattura elettronica; selezionare il formato della fattura elettronica. Sulla base dell'opzione scelta, è possibile: generare una nuova fattura; visualizzare l'ultima fattura generata e archiviata; importare la fattura da file XML.

Ciascuna fattura elettronica deve essere firmata dall'impresa attraverso l'apposizione della firma digitale, l'unica in grado di garantire l'integrità e l'autenticità del file xml inviato e della marcatura temporale.

Una volta preparato il file xml contenente una o più fatture, l'operatore economico è pronto per effettuare la trasmissione della



fattura elettronica tra privati con il Sistema di Interscambio, o altro software. Effettuata la trasmissione del file, l'azienda, la società, l'impresa, o l'intermediario autorizzato, devono attendere la conferma dell'avvenuta ricezione del file attraverso l'applicazione presente nella sezione strumenti SdI o utilizzando i servizi telematici di Fisconline o Entratel.

A breve verrà organizzato un seminario dal nostro servizio CA-AF-Usarci per meglio informare la categoria.

Davide Caropreso

Pronunce del tribunale di Genova in tema di contratto di agenzia

Risultati concreti ottenuti in sede giudiziale

Abbiamo nella nostra rubrica sempre enunciato “principi” dottrinali o giurisprudenziali e commentato la normativa relativa al contratto di agenzia.

Andremo dunque, nei prossimi numeri, ad analizzare in concreto alcune (tra le tante) decisioni che hanno visto le mandanti soccombenti.

La pronuncia che commentiamo oggi riguarda proprio una situazione che abbiamo avuto modo di analizzare in passato, ovvero la sottile distinzione tra procacciatore d'affari ed agente (che molto spesso viene utilizzata dalle mandanti per eludere la normativa relativa al contratto di agenzia e non garantire agli agenti alcuni istituti quali il diritto ad ottenere l'indennità suppletiva di clientela, il preavviso, o l'accantonamento del F.I.R.R.).

Il secondo caso che vedremo nel prossimo numero, è relativo ad una pronuncia che ha respinto un ricorso in opposizione presentato da una mandante a cui era stata intimata dal Tribunale di Genova (su istanza dell'agente-associato Usarci) l'esibizione di copia delle fatture di vendita e degli estratti conto provvigionali relativi alla zona dell'agente, il cui obbligo di invio è previsto dalla legge.

Il primo caso ha ad oggetto un recesso operato da una mandante che aveva inquadrato il proprio rappresentante come semplice procacciatore d'affari e non, appunto, come agente di commercio.

L'associato Usarci otteneva dunque dal Tribunale di Genova una ingiunzione a mezzo della quale la mandante veniva condannata al pagamento dell'indennità sostitutiva del preavviso. L'azienda si opponeva all'ingiunzione sostenendo che la natura del rapporto era di mero procacciamento e non di agenzia.

L'agente nel costituirsi in caso invece dava prova “documentale” della vera natura del rapporto.

E' infatti opportuno premettere che, a

prescindere dal nomen iuris dato al contratto (ovvero come formalmente e contrattualmente viene inquadrato l'agente di commercio) ciò che effettivamente conta è come realmente viene svolta “in concreto” l'attività.

Difatti la sentenza del tribunale di Genova che ha accolto l'istanza dell'associato Usarci chiarisce che: “ (...) caratteri distintivi del contratto di agenzia sono la continuità e la stabilità dell'attività dell'agente di promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente nell'ambito di una determinata sfera territoriale, realizzando in tal modo con quest'ultimo una non episodica collaborazione professionale autonoma con risultato a proprio rischio e con l'obbligo di osservare, oltre alle norme di correttezza e di lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente medesimo; invece il rapporto di procacciamento d'affari si concreta nella più limitata attività di chi, senza vincolo di stabilità ed in via del tutto episodica, raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di promuovere tali commissioni; mentre la prestazione dell'agente è stabile (...) la prestazione del procacciatore è occasionale. Conseguentemente al rapporto di procacciamento d'affari possono applicarsi in via analogica solo le disposizioni relative al contratto di agenzia (come le provvigioni) (...).

Conseguentemente la prova dell'esistenza del contratto non potrà essere fornita attraverso una prova testimoniale, ma un documento scritto anche diverso dal contratto potrà raggiungere lo scopo. Deve pertanto esaminarsi la documentazione prodotta (...): - gli ordini venivano raccolti su copia commissioni; - la mandante inviava al lavoratore le copie fatture emesse al cliente finale; - la mandante inviava al lavoratore il listino prezzi ed il catalogo e gli comunicava, inoltre, eventuali prodotti esauriti; al lavoratore venivano inviati regolari



estratti conto provvigioni e ciò è avvenuto per tutto il periodo lavorativo (...); - il lavoratore è stato inviato a fiere e manifestazioni con spese a carico della mandante; - al lavoratore venivano inviate comunicazioni relative a problematiche con i clienti finali, nonché le conferme d'ordine inviate alla clientela; - al lavoratore venivano impartite precise istruzioni afferenti le modalità e le condizioni di pagamento da comunicare ai clienti, nonché attività di recupero insoluti ed incasso attività, attività quindi accessorie a quelle strettamente di promozione commerciale (...). Da tutti gli elementi ora elencati emerge che il rapporto tra le parti non era di procacciatore di affari ma di agenzia (...). In ultimo a chiusura degli elementi sopra indicati risulta che la mandante versava il F.I.R.R. all'Enasarco riconoscendo l'indennità di fine rapporto secondo quanto previsto dagli AEC vigenti: l'accantonamento del FIRR determina implicita adesione all'AEC con comportamento valutabile ex art. 1362 c.c. al fine di ritenere (...) che tra le parti il rapporto svoltosi era appunto di agenzia e non di procacciamento”.

In conseguenza delle predette motivazioni, il Tribunale di Genova condannava dunque la ditta Mandante al pagamento di quanto richiesto dall'agente a titolo di indennità sostitutiva di preavviso, qualificando il rapporto e riconducendolo al contratto di agenzia e non anche al procacciamento d'affari, con ciò aderendo appieno alla tesi dell'agente associato Usarci.

Avv. Andrea Mortara
studio@studiolegalemortara.it
Centro Giuridico Nazionale Usarci

Dal 1 luglio 2018 per l'acquisto di carburanti sarà obbligatoria la fatturazione elettronica

Abolita la scheda carburanti



Molte perplessità e molte preoccupazioni sono state espresse da colleghi agenti di commercio circa la fatturazione elettronica dei carburanti in vigore dal prossimo luglio.

Per avere notizie più precise sui procedimenti abbiamo interpellato delle compagnie petrolifere ed abbiamo avuto le seguenti risposte.

- In linea di massima le procedure sono quelle di registrarsi presso un distributore di una compagnia petrolifera fornendo i dati dell'agenzia (denominazione, indirizzo, partita IVA e indirizzo e-mail);
- Il pagamento avverrà solo con carta di credito o altro sistema tracciabile (eventuale bonifico o assegno bancario);
- Il rifornimento potrà essere effettuato in qualsiasi impianto della rete di quella compagnia in tutta Italia;
- A fine mese sarà inviata elettronicamente la fattura all'agenzia.

Ormai il numero di compagnie petrolifere presenti sulle strade italiane è molto ridotto, quindi accreditarsi a due, o massimo tre, compagnie vuol dire essere certi di trovare i distributori in ogni angolo d'Italia.

Si consiglia di prendere contatti con il distributore abituale.

Vendite in Farmacia

Un comparto che subirà cambiamenti epocali

Il comparto dei prodotti “da farmacia” è molto affollato di agenti di commercio e proprio da questi giungono numerose segnalazioni al Sindacato di movimenti e prospettive non incoraggianti.

Anche questo comparto, che sembrava imbalsamato, soprattutto dal contingentamento del numero di farmacie, probabilmente subirà una metamorfosi e non in senso positivo. Dalla primavera scorsa è in atto la liberalizzazione delle farmacie e questo stato di fatto provocherà, anche se non a breve, una sorta di rivoluzione nella distribuzione. Le prime avvisaglie si sono notate con l'interessamento al comparto della distribuzione dei farmaci dichiarato dal CEO di Amazon. Esiste in Italia un'organizzazione nata in Liguria da oltre 35 anni che ha i numeri per rivoluzionare la distribuzione dei farmaci. Fondata a Lavagna (GE)

tra tre o quattro anni
basteranno tre o quattro
persone per l'intero
territorio italiano

nel 1982 la società di distribuzione farmaci all'ingrosso Di Pharma, fusa dopo pochi anni con altra azienda, inizia l'espansione su tutto il territorio nazionale, con nuove acquisizioni; le due aziende si posizionano ai primi posti nei mercati della Toscana e della Liguria. Vengono, poco dopo acquisiti centri distributivi in Lombardia, Piemonte, Emilia e Veneto. Viene effettuata una massiccia ristrutturazione della rete distributiva, assicurando alle farmacie le consegne in 1 o 2 ore dal ricevimento dell'ordine su tutto il territorio nazionale. In Europa, questo gruppo definisce numerosi accordi ed effettua alcune operazioni finanziarie

acquisendo e vendendo partecipazioni, posizionandosi in Francia al secondo posto tra i maggiori gruppi di distribuzione farmaceutica. A seguito di cambi di strategie, con l'acquisizione anche di un gruppo tedesco, viene deciso di indirizzare il business verso il retail.

Nel 2006 il gruppo, che nel frattempo ha cambiato più volte denominazione, si fonde con Boots per dar vita ad Alliance Boots, la fusione alla pari tra le due aziende ha permesso al nuovo gruppo di utilizzare il know how di Boots, principale retailer a marchio riconosciuto a livello mondiale.

Alliance Boots entra nel mercato farmaceutico cinese. Il gruppo continua comunque a rafforzare la propria presenza nei mercati europei, tramite l'acquisizione di aziende del settore.

Nel Regno Unito, c'è una farmacia Boots in ogni quartiere ed è, a livello mondiale la più grande azienda di prodotti per la salute e il benessere, con 13 mila punti vendita propri e 370 mila dipendenti in venticinque paesi, oltre a 350 centri di distribuzione sparsi per il pianeta che ogni anno fanno consegne a più di 200 mila farmacie, medici, ambulatori e ospedali.

Esistono anche altri gruppi stranieri molto importanti che si stanno affacciando nel mercato delle farmacie in Italia.

Pochi giorni fa una grossa multinazionale del farmaco ha organizzato un incontro con la propria rete di vendita composta da oltre 100 agenti di commercio, per fare il punto della situazione. La ventilata ipotesi che la concentrazione negli acquisti di gruppi di farmacie possa avvenire nel mercato italiano ha preoccupato non poco i nostri colleghi e alla domanda al direttore commerciale:



“quale sarà il futuro degli agenti di commercio del nostro comparto?” la franca risposta è stata: “noi pensiamo che tra tre o quattro anni basteranno tre o quattro persone per l'intero territorio italiano, che avranno rapporti con gli uffici acquisti di questi centri di distribuzione.”

Questa risposta fa presagire, se non la scomparsa, un grosso ridimensionamento del settore della vendita in farmacia, con la perdita di molti posti di lavoro per gli agenti di commercio che frequentano le farmacie. Non è certo possibile contrastare i mutamenti del mercato o le negative conseguenze che possono essere causate alla nostra categoria ma è importante prendere coscienza di ciò che potrà accadere cercando, in qualche modo, di limitare i danni.

Gli agenti del comparto sono invitati in sede per esporre le problematiche e per meglio informare il direttivo al fine di prenderne piena conoscenza per studiare come affrontare questa poco positiva situazione.

D. C.

Il 31 gennaio è scaduto il termine per il pagamento della quota associativa 2018

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 lunedì al sabato delle 9,00 alle 12,00

e cinque pomeriggi la settimana:

lunedì, 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 anche al saldo, per chi non lo avesse già fatto, 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