

Sparci Notizie

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



Il logo "Genova nel cuore" è stato creato da Regione Liguria per ricordare le vittime del crollo del Ponte Morandi e per sostenere la città di Genova. Nella "Lettera aperta alle Mandanti" vengono illustrate le difficoltà che a Genova e in tutta la regione si devono affrontare a causa del crollo del ponte (leggere l'articolo a pag. 4)

SOMMARIO

- Pag. 4 Lettera aperta alle ditte mandanti
- Pag. 8 Chi è il responsabile?
- Pag. 9 Il traffico a Genova
- Pag. 12 Il calcolo della pensione Enasarco
- Pag. 13 Fattura elettronica
- Pag. 14 Sempre meno venditori
- Pag. 15 Il contratto (mandato) di agenzia
- Pag. 16 La sopraelevata di Genova
- Pag. 17 Non parcheggiare in Piazza della Vittoria
- Pag. 19 Gli anticipi e/o acconti provvigionali

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

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 9,00 alle 12,00, il pomeriggio dal lunedì al venerdì dalle 14 alle 16 solo su appuntamento

Per fissare appuntamenti

telefonare al: 010 5954838

Fax. 010-5954838

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



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

Con la fatturazione elettronica che diventerà obbligo dal 1° gennaio 2019 , la gestione dell'agenzia sarà più complessa. L'Agenzia delle Entrate fornirà un programma a titolo gratuito, ma sono conosciute le difficoltà che si devono affrontare se si cerca di mettersi in contatto col sito www.agenziaentrate.gov.it.

Sarà consigliabile utilizzare un programma, o applicativo, che abbia gli stessi requisiti per la generazione, gestione e conservazione delle fatture elettroniche, che ha il **Sdl, 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 quarto 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 Usarci-Sparci al 010 5954838

Lettera aperta alle ditte mandanti

Il Presidente illustra la situazione post-crollo ponte Morandi

Pochi in Italia sono quelli che non hanno sentito parlare del crollo del ponte Morandi e delle conseguenze che questo sciagurato evento sta avendo sull'economia della città di Genova e sull'intera regione della Liguria. Chi non conosce bene questa nostra regione non può comprendere a pieno quanto fosse, non solo importante, ma indispensabile il collegamento che il ponte Morandi garantiva tra le il Levante e il Ponente della Regione. In pratica il ponte era l'unica infrastruttura che permetteva di percorrere tutta la regione senza attraversare centri abitati. Con la sua mancanza il panorama dei collegamenti è stato stravolto. Sul ponte transitavano dai 65.000 ai 70.000 veicoli al giorno per un totale di circa 25.000.000 di passaggi all'anno. Quasi la totalità del traffico pesante da e per il più importante porto italiano e forse anche dell'intero Mediterraneo, transitava su questo ponte. Il collegamento alla Francia, alla Spagna e all'intera Europa avveniva attraversando il ponte Morandi. Con il crollo, il traffico di merci nel porto, la più grande "industria" e motore della città di Genova, ha fatto registrare nei primi tempi un calo del 30%. Anche il turismo ha avuto una forte contrazione. Nella più importante attrazione, l'acquario di Genova, nei primi 30 giorni, dopo il crollo, si sono persi incassi per un milione di euro. I 120.000 abitanti della Valpolcevera passano ore in coda. I 1.500 commercianti, artigiani, piccole imprese che operano nella zona rossa e limitrofe hanno visto crollare il loro giro di affari, alcuni hanno dovuto chiudere perché ubicati in strade chiuse al traffico. Altre 14/15.000 imprese situate nelle vicinanze: a Sampierdarena, Sestri Ponente, Cornigliano, Bolzaneto e nei comuni limitrofi della valle, hanno registrato forti cali nel giro di affari. Anche il mercato orto-

frutticolo di Bolzaneto, che serve quasi tutta la regione, è in affanno. Secondo i dati della Camera di commercio, per la caduta del ponte ci sono 2.000/2.500 posti di lavoro a rischio.

I residenti in centro città non si avventurano più oltre il Polcevera per i loro acquisti. Ikea, Leroy Merlen, MediaWord ecc. che sono ubicati a ridosso della zona rossa, hanno ridotto il loro giro di affari con percentuali a due cifre. Per contro qualche esercizio in centro città ha migliorato le proprie posizioni, ma nessuno ha recuperato i fatturati persi nella zona incriminata. Il Comune di Genova sta facendo tutto il possibile per migliorare la situazione del traffico, ma la città è spezzata in due.

Per fare 3 Km, in alcune vie del ponente cittadino, ci si può impiegare anche oltre 2 ore,

Non ancora cosciente delle effettive ripercussioni che si avranno a causa del crollo del ponte, il 29 ottobre, tutta la regione è stata inoltre investita da un vero e proprio "ciclone" con venti a 170/180 Km/h. I danni quantificati alle infrastrutture pubbliche e ai beni privati si aggirano intorno a qualche centinaia di milioni di euro.

La definitiva chiusura della "Rinascite" avvenuta i primi di Novembre, è un altro significativo evento che dimostra come Genova non garantisca più quel ritorno economico che in 60 anni di presenza in città ha permesso a questa grossa realtà di prosperare. In questo doloroso frangente gli agenti di commercio saranno fortemente penalizzati su quattro fronti:

sui costi di gestione, fortemente aumentati;

sui tempi di percorrenza, triplicati;

sui fatturati, in caduta;

sulle provvigioni, in decremento.

Da un sondaggio sulle difficoltà di mobilità e sulle conseguenze operative, causate dal crollo del ponte Mo-



randi, svolto presso la categoria, sono estrapolate, qui di seguito, alcune risposte e suggerimenti che circa 140 agenti hanno voluto sottoporre al nostro Sindacato.

Le istruzioni dovranno prendere in considerazione l'ipotesi che i consumi ne risentiranno in maniera considerevole, credo un decremento anche a due cifre e che si dovranno riconsiderare le richieste che gli enti faranno nei confronti del commercio, in particolare quello medio piccolo

Bisogna migliorare e incentivare ancora l'utilizzo di mezzi pubblici per chi ne ha la possibilità (tragitto casa lavoro mattina e sera e basta), ma le persone prendono ancora la macchina in quanto il servizio non è adeguato. Bisogna evitare che i bus rimangano fermi nel traffico (non solo sulla via principale ma anche nelle vie secondarie ad esempio di Sestri P.), eventualmente cambiando le tratte

Fare presto per il nuovo viadotto e partire allo stesso modo anche per la gronda

Istituire le targhe alterne, o vietare l'ingresso nel centro città tramite varchi presidiati di vetture con meno di due persone a bordo



Occorrono via alternative...

Occorre al più presto fare la gronda

Sarebbe sufficiente ripristinare il tratto ferroviario tra Rivarolo e Sampierdarena per evitare migliaia di macchine negli orari di punta

Applicare le targhe alterne, e a fronte di documentazione probante, concedere agli agenti di commercio l'autorizzazione a utilizzare l'auto a prescindere dalla targa..

Eliminare i semafori pedonali sulla strada a mare

Consiglio vivamente le istituzioni di soffermarsi su ogni piccolo aspetto che possa migliorare la situazione. Incentivi per lavoro da casa. accordi con assicurazioni e INPS al fine di coprire anche dipendenti che utilizzano scooter (attualmente alcune società vietano ai dipendenti l'utilizzo dello scooter perché non coperti da inps) modifica calendari e raggruppamenti attività ludico sportive (vedi tornei calcio giovanili, pallavolo, etc.)

Per chi non svolge un'attività di agente di commercio, ma è stanziale, tipo impiegati, sarebbe opportuno che l'amministrazione provvedesse ad incentivare l'uso dei mezzi pubblici, con sconti

Liberare prima possibile le due strade di fianco al Polcevera...

Agevolare l'ingresso in autostrada dal casello di Bolzaneto con corsia preferenziale.

Bisognerebbe limitare l'uso dei veicoli nelle ore più critiche consentendo la circolazione solo a coloro che non possono farne a meno (merci, agenti di commercio, medici...)

*..
Poter passare su corsie autobus*

Modificare la viabilità per poter eliminare i semafori nei punti di maggior criticità, anche non immediatamente vicini alle aree interes-

sate dal crollo , ad esempio asse collegamento Molassana - Centro e Nervi - Centro oggetto di esasperanti code

E' di fondamentale importanza ripristinare la viabilità in tempi rapidi

Mantenere aperti Uffici Comunali - amministrativi - servizi - utenze - banche in zona anche il Sabato mattina

Anticipare aperture pomeridiane e Posticipare di almeno 1/2 ora la chiusura di negozi - supermercati

Io abito a Certosa; sono troppi i tempi di attesa della Metro.Certosa/Dinegro

Apertura il più presto possibile di alcune strade ora chiuse...

Demolire quanto prima i monconi restanti del ponte in modo da poter ripristinare la viabilità sugli argini del Polcevera in modo da eliminare l'isolamento della Genova nord. Leggi speciali a Roma per partire quanto prima con la ricostruzione, non possiamo aspettare la consueta burocrazia, pena il tracollo economico della città con gravi ricadute occupazionali .

Condividere con colleghi il mezzo quando l'itinerario è verso Riviera Ponente, l'Associazione potrebbe essere il punto di incontro e conoscenza tra colleghi associati e non.

Eliminare il semaforo alla fine di Via Guido Rossa incrocio via Cornigliano/Via Siffredi sostituendolo con Vigili Urbani che regolino in maniera adatta lo scorrimento del traffico verso Ponente.

Sicuramente, considerando i tempi e la viabilità complicata, non sarà possibile mantenere lo standard di servizio ai clienti nei tempi solitamente richiesti.

Una maggior presenza di polizia municipale, che supportata da una logistica funzionante e monitorante il traffico, possa valutare, modifi-

care o rettificare nel miglior tempo possibile direzioni di marcia, raddoppi di corsie, o sensi unici alternati, al fine di un minimo di scorrevolezza costante, indipendentemente dalle ore di utilizzo della tratta

Credo che le istituzioni debbano tenere conto dell'impatto che il crollo del ponte avrà sul lavoro degli agenti di commercio. Dovrebbero chiedere ad Autostrade una riduzione del pedaggio, per tutti gli agenti con almeno un mandato attivo sul territorio Ligure

La mia clientela e' composta da trasportatori che rientrano esasperati dalla situazione del traffico

Vorrei da domani vedere dei cantieri operativi, parlarne non basta più, visto che la situazione non migliorerà fino al "nuovo" ponte, sarebbe di aiuto per la categoria una riduzione dei pedaggi autostradali (dietro presentazione documentata), ogni qualvolta ci si reca nel ponente da Genova

Sono consapevole che le nostre Istituzioni stanno facendo il massimo per la cittadinanza , occorre sacrificio e rispetto per tutti. Fare presto e bene un nuovo ponte, aumento delle corse dei mezzi pubblici (bus e treni), incoraggiare car-sharing e uso servizi pubblici

Fare poche parole, ma molti fatti e cercare soluzioni alternative ad una viabilità che era comunque già compromessa prima del crollo. Aiuti e agevolazioni fiscali agli agenti liguri sarebbero da prendere in considerazione

Personalmente opero a livello regionale Liguria e Piemonte Ovest, ho messo in preventivo il pernottamento fuori casa, che precedentemente era occasionale. Questo comporterà un aumento dei costi di agenzia senza avere nessun beneficio sul fatturato

Ho capito che dovrò lavorare di più per avere di meno.



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

E' molto importante valutare, oltre che le situazioni di traffico nelle zone immediatamente intorno al luogo della tragedia, anche la situazione di traffico delle zone distanti, in quanto sicuramente la viabilità ordinaria ha subito modifiche e flussi aumentati su tutta Genova, basti pensare alla zona di Marassi che ha subito un aumento del traffico, in quanto molte autovetture la percorrono per tornare nel ponente, utilizzando Genova Est. Medesimo problema si presenta anche in andata

Ricostruire il ponte subito ed accelerare la realizzazione della gronda

Targhe alterne per i privati, passaggio dei Tir nella fascia di ore notturne

Forte potenziamento e razionalizzazione mezzi pubblici. Accurato studio per istituire strade a sensi e corsie variabili a seconda di orari e flussi di traffico

Ritengo importantissimo dilatare al massimo gli orari operativi delle attività portuali innanzitutto ma anche di altre attività pubbliche (uffici, ambulatori, etc.)

Non aspettare che come al solito si dica a posteriori che abbiamo perso posti di lavoro, facciamo in modo che ci si provi prima a non perderli

Non possiamo rimanere bloccati per la chiusura di un ponte, a prescindere dalla tragedia avvenuta, che non si fosse prevista un'alternativa già da anni è una manifestazione dell'inefficienza e della poca lungimiranza

Spero che le autorità comprendano e non si dimentichino di Genova

Mi muoverò molto più spesso in scooter piuttosto che in auto

Le agenzie avranno maggiori spese di carburante e autostrada oltre al tempo perso a scapito dell'attività senza poter migliorare i fatturati. Creare un recupero economico

Il decremento che porterà al nostro fatturato e all'aumento delle spese. Non ci pensa nessuno?

E' molto semplice, per fare le stesse cose di prima ci vuole molto più tempo...e il tempo è denaro...in questo caso perso!

Sicuramente la ns categoria avrà un aumento dei costi sia temporali che economici, se si potesse parcheggiare gratuitamente in città sarebbe un aiuto

Tempi di percorrenza maggiori portano a meno visite clienti/diminuzione fatturato. Determinati clienti hanno comunque già perso fatturato a causa della chiusura strade o per il traffico bloccato

Peggioramento della qualità vita/lavoro

Ridurre una corsia sulla A7 in direzione Milano all'altezza del bivio per la A12 in modo che il traffico proveniente da levante per immettersi sulla A7 direzione Milano possa scorrere più agevolmente, al contrario di oggi che l'immissione ad una sola carreggiata fa registrare code pazzesche

Sono costretto a subire le conseguenze di questa tragedia alla quale si aggiungerà probabilmente la mia difficoltà di sopravvivenza. E' necessario prevedere una sorta di aiuto (sospensione studi di settore ad esempio)

Secondo me, le aziende mandanti potrebbero concorrere con dei bonus extra (buoni benzina) oppure con altri incentivi. Per chi come me percorre più di 1000 km alla settimana, oltre all'orario dilatato subiamo un'usura maggiore per i nostri veicoli

Da queste osservazioni si evince che le difficoltà sono importanti e che gli agenti sono costretti a subire solo negative conseguenze a questa drammatica situazione che non si risolverà a breve. Confido che le case mandanti prendano atto di cosa è accaduto nella nostra regione e prestino attenzione alle lamentele e alle richieste che sono riportate qui sopra. Mi auguro di non vedere, nei prossimi tempi, disdette a mandati di agenzia per non raggiunti budget o a causa di risultati non in linea con le aspettative aziendali.

In caso contrario assicuro agli agenti il nostro massimo impegno ad assisterli sia sotto il profilo pratico che legale e alle mandanti una linea durissima nella difesa della categoria.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it



Chi è il responsabile?

Se le cose non vanno per il verso giusto si cambiano gli uomini di vendita

Aziende imputano quasi sempre agli agenti colpe che degli agenti non sono.

Agenti vengono “cacciati” perché non hanno raggiunto il target (molte volte irraggiungibile) assegnato. Agenti, con decine d’anni di esperienza con la stessa azienda, vengono disdettati perché la vendite hanno subito un piccolo decremento. In ogni caso, se un mercato non risponde, se un prodotto non si vende, se una zona non produce come sperato, è sempre e solo colpa della rete di vendita! Come stanno veramente le cose? Per certe direzioni commerciali è molto facile addossare colpe ad altri pur di difendere la propria posizione. Se le cose non vanno per il verso giusto si cambiano gli uomini di vendita. Anche chi non si intende di sport, sa che quando una squadra non gira si cambia l’allenatore non i giocatori. Per noi agenti di commercio “l’allenatore” è sempre l’ultimo ad essere sostituito anche se provoca danni a volte irreparabili. Le direzioni commerciali che oggi non sono all’altezza non potranno, ancora per molto, sostenere le posizioni scaricando gli agenti per difendere le proprie incompetenze. Questi personaggi verranno puniti dal mercato. Infatti, gli analisti prevedono, nei prossimi anni, la chiusura di decine di migliaia di aziende in Europa per l’incapacità delle stesse di affrontare le nuove richieste dei mercati, continuando ad offrire prodotti e servizi non in linea con le mutate esigenze della clientela. Moltissime aziende italiane, purtroppo, non hanno ancora compreso che è vitale imparare ad analizzare con attenzione gli insuccessi commerciali senza percorrere la strada più facile che è quella di addebitare le responsabilità alla sola rete di vendita. L’organizzazione commerciale più abile e agguerrita non potrà mai, solo con le sue forze, modificare le ten-

denze del mercato, o le situazioni di macro economia. I risultati si ottengono solo se le tre fondamentali componenti della vendita, il prodotto, l’azienda e l’uomo di vendita sono pariteticamente all’altezza della situazione. Un solo buon prodotto senza adeguata organizzazione aziendale alle spalle non avrà successo, come non avrà mai successo un’eccellente organizzazione aziendale che propone al mercato un prodotto con il rapporto prezzo/qualità non corretto o ancora peggio, una produzione obsoleta. Negli anni cinquanta e sessanta, l’azione del “commesso viaggiatore” o del “piazzista” era determinante. Più clienti erano contattati, più ordini si potevano acquisire. Quindi era indispensabile che la rete di vendita fosse “in pista” e visitasse 10/15 clienti al giorno. Molte aziende italiane, ancor oggi sul mercato, devono la loro crescita e la loro fortune economiche ad alcuni super-agenti di quegli anni. In tempi attuali che il mercato dimostra di desiderare prestazioni ben diverse, molte aziende addebitano le responsabilità di mancati successi, o peggio di insuccessi, sempre e solo agli uomini di prima linea, anche se durante l’anno l’azienda non ha consegnato nei tempi usuali, se ha avuto problemi tecnici con alcuni prodotti, se non è elastica con la clientela, se la nuova produzione non incontra i favori del mercato, ecc. E’ quasi impossibile che un’azienda abbia l’obiettività di riconoscere l’inadeguatezza di un servizio, l’inefficienza di un post vendita, la pochezza della documentazione, l’incapacità di leggere il mercato e le nuove tendenze. L’ottusità di certo personale in azienda è molto più pericolosa di un agente che non fa il suo



dovere. “Vendere subito ad ogni costo”, moltissime aziende italiane continuano a sostenere questa vecchia logica, ed in molti casi offrendo al mercato beni e servizi non in tendenza, ma pretendendo che gli agenti siano strutturati come agenzie di rappresentanza moderne, che siano veri e propri managers, profondi conoscitori della comunicazione, del marketing e che siano in grado di concretizzare programmi e strategie sempre più sofisticate. Non è più tempo di dare la precedenza alle richieste delle mandanti e nello specifico cercare di raggiungere minimi di vendita a costi altissimi per l’agente, sia personali, che economici; oggi la priorità deve essere data alla redditività della propria agenzia. Fortunatamente in Italia non abbiamo solo mandanti poco avvedute, ma anche mandanti proiettate al futuro che hanno con i propri agenti un rapporto di vera collaborazione; hanno il buon senso aziendale, sanno leggere le tendenze dei nuovi mercati e non hanno bisogno di imporre nulla. Queste aziende “illuminate” saranno comunque premiate dai consumatori non solo perché gli agenti sono professionali e attivi, ma perché l’eccellenza dei servizi e dei prodotti sono l’arma vincente in questo mercato sempre più attento e selettivo.

Davide Caropreso

Il traffico a Genova

Soprattutto la mattina sono presenti code a Sestri Ponente e sul nodo autostradale



Per essere aggiornati in tempo reale di cosa accade sulle strade di Genova consigliamo di consultare i siti e le app di seguito elencate.

sito di **Autostrade** per l'Italia

webcam sulle strade di **Genova**

mappa con il traffico in Liguria

webcam dai caselli della **Liguria**

viabilità sull'A10 **Savona-Ventimiglia**

webcam dell'**Autostrada dei Fiori**

Viaggiare Informati (Liguria)

Waze, il gps social ([link Apple](#) - [link Adroid](#))

ViaMichelin: GPS, Traffico, Autovelox, Itinerario ([link Apple](#) - [link Android](#))

E' più facile gestire la tua agenzia

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

Registro delle Imprese delle varie Camere di Commercio italiane

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

Privacy

Trattamento dati personali



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

Dal 25 Maggio 2018 è entrato in vigore il nuovo regolamento Europeo sulla protezione dei dati PERSONALI e sulla loro circolazione.

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

In sintesi ogni **agenzia che gestisce dati di persone fisiche**, **(le società sono escluse da quanto sopra)** 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 pensionandi Enasarco devono fare attenzione ai versamenti



Può accadere che nell'ultimo periodo di attività, prima del raggiungimento dell'età pensionabile, gli importi provvigionali siano in diminuzione.

Questo comporta minori versamenti di contributi Enasarco con conseguente penalizzazione sull'importo pensionistico.

In casi particolari a fronte di minori provvigioni previste, si potrebbe anche prendere in esame l'interruzione anticipata dell'attività.

E' necessario tenere sotto controllo il livello delle provvigioni per evitare conseguenze negative sulla futura pensione.

E' importante controllare la propria posizione ed è fortemente consigliato fissare un appuntamento con l'esperto Enasarco in segreteria Usarci Sparci allo 010 5954838.

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

Il calcolo della pensione Enasarco

È molto complesso prevedere la pensione

L'agente di commercio che vuole conoscere la sua futura pensione Enasarco può, sul sito della Fondazione, conoscere sulla base dei versamenti effettuati, ma anche sugli anni di contribuzione ancora da maturare, la sua prevista pensione.

Con il nuovo programma di calcolo, presente sulla pagina dell'agente, alla voce calcolo previsionale, si trova una schermata dove in grigio è rappresentato l'anno utile dell'ultimo versamento, mentre in arancione sono evidenziati i contributi mancanti al raggiungimento dell'età pensionabile, per gli anni in arancione, trattandosi di previsione, si tiene conto dei versamenti effettuati nell'ultimo anno contabilizzato (grigio).

Il calcolo previsionale è esclusiva-



mente indicativo, in quanto sono tante le varianti che fanno cambiare l'entità della pensione, quindi il calcolo effettivo può essere fatto solo quando sia hanno a disposizione tutti i dati al momento della domanda.

Il calcolo della pensione Enasarco è molto complesso considerato che i sistemi di calcolo sono ben tre: quota A - quota B - quota C e con numerose variabili.

Quota A: è rappresentata dal vecchio sistema di calcolo, viene applicato a tutti quegli agenti che hanno iniziato a versare prima del 1998, per il suo calcolo si tiene conto del miglior triennio consecutivo dell'ultimo decennio ma anche di altre variabili.

Quota B: è rappresentata dalla ulte-

riore quota di pensione, che tiene conto dei versamenti effettuati nell'ultimo quindicennio, anche qui con alcune variabili.

Quota C: è il sistema di calcolo, entrato in vigore nel 2005, e senza dubbio il più semplice in quanto tiene conto esclusivamente dei versamenti effettuati dal 2004 fino alla fine del rapporto secondo il sistema contributivo.

La quota A è quella soggetta a maggior variazione, una simulazione fatta tre anni fa, confrontata con una simulazione effettuata oggi, potrebbe comportare una variazione significativa, sia in più, sia in meno anche di svariate centinaia di euro.

Questo perché, con i regolamenti succedutisi dal 2004 al 2013 ed a causa della riforma "Fornero", che ha innalzato la sostenibilità degli enti previdenziali da 30 a 50 anni, ed anche al fine di evitare speculazioni, è stabilito di porre delle limitazioni al montante provvigionale e considerare solo il massimale (se pari o superiori) del 2008 pari ad € 15.810,00 per i plurimandatari e per singola mandante, mentre per i monomandatari il massimale sarà di € 27.677,00 sempre se i contributi versati sono pari o superiori a detto massimale, se inferiori si prenderà in esame la minor somma.

Per la quota A si calcola l'anzianità contributiva per gli anni coperti che vanno dall'inizio del rapporto fino al 1998 data della prima variazione del calcolo della pensione.

Occorre inoltre tener presente che per il calcolo del miglior triennio consecutivo, la decorrenza vale dall'ultimo versamento utile.

Può accadere che nell'ultimo periodo di attività, prima del raggiungimento dell'età pensionabile, gli importi provvigionali siano in diminuzione. Anche se nel periodo della "quota A" si sono realizzati ottimi versamenti gli ultimi importi provvigionali ridotti possono

inficiare il calcolo con conseguente penalizzazione sull'importo pensionistico.

In casi particolari a fronte di minori provvigioni previste, si potrebbe anche prendere in esame l'interruzione anticipata dell'attività.

La quota B è stata istituita nell'ottobre 1998 fino al 2004, pertanto, l'anzianità contributiva relativa alla quota B è pari a 5,25 anni (cinque anni ed un trimestre).

Per il calcolo della quota B si prendono in esame le provvigioni utili per il calcolo degli ultimi 15 anni di versamento.

La quota C è quella calcolata esclusivamente con il metodo contributivo.

Entrata in vigore nel 2004, viene calcolata sui contributi utili, versati dal 2004 fino al momento del pensionamento o alla cessazione dell'attività.

I contributi utili, vengono annualmente rivalutati secondo quanto stabilito dal regolamento Enasarco e moltiplicati per un coefficiente di trasformazione corrispondente all'età del pensionato. Il risultato diviso per 13 fornisce l'importo della pensione lorda mensile.

E' necessario tenere sotto controllo il livello delle provvigioni per evitare conseguenze negative sulla futura pensione.

D. C.

Fattura elettronica

Si sono svolti due seminari sulla fatturazione elettronica

Lunedì 5 e sabato 10 novembre si sono svolti presso la sede sociale di Genova due seminari dal titolo “la fatturazione elettronica delle provvigioni”. L’aula è stata riempita da agenti interessati. Il dott. Gillana, per la parte fiscale e Marco Parodi per la parte informatica, hanno condotto l’incontro che ha riscosso molto consenso. Qui di seguito sono indicate le cose che bisogna sapere:

- A partire dal 1 gennaio 2019 per chi è in possesso di partita Iva, diventerà obbligatorio l’utilizzo della fattura elettronica.
- Chi rientra nel regime dei “minimi” o in quello “forfettario”, sarà esonerato dall’obbligo. Potrà ricevere fatture elettroniche e potrà decidere se inviarla in formato elettronico, o in versione cartacea.
- Nel caso in cui si rientri nel regime dei “minimi”, o in quello “forfettario”, e ci si ritrovi di fronte alla richiesta di una fattura elettronica, si potrà decidere di produrla o meno. A tali soggetti è concessa la facoltà di emissione, permettendo di non abbandonare il supporto carta-

ceo.

- E’ consentito emettere fattura elettronica indirizzata a un soggetto non residente in Italia, ovviamente dovrà essere inviata in modo ordinario.
- Il nuovo sistema di fatturazione ha come fine l’eliminazione dal supporto cartaceo. Sarà però possibile richiedere una copia cartacea della fattura elettronica.
- Il soggetto che ha l’obbligo di passare all’e-fattura, potrà delegare un professionista abilitato ai servizi fiscali per l’emissione e conservazione delle fatture elettroniche. Tale procedimento potrà avvenire online, attraverso i servizi offerti gratuitamente dall’Agenzia delle Entrate. In alternativa si potrà utilizzare apposito programma compatibile, offerto da altre aziende sviluppatrici.
- I tempi per le registrazioni e per i versamenti Iva con le fatture elettroniche non subiranno modifiche e



restano quelli fissati in precedenza.

- La fattura elettronica risulta emessa nella data indicata sulla stessa. La data apposta dovrà corrispondere al momento dell’effettuazione dell’operazione.
- Entro 5 giorni dall’emissione si può ricevere, dal sistema, un messaggio di ‘scarto’, quindi la fattura risulterà non emessa. Entro i 5 giorni successivi al messaggio si potrà procedere all’invio di una nuova fattura, con medesimo numero e data. Se questa soluzione non fosse consentita, si emetterà un nuovo documento con altra numerazione e data.
- E’ consigliabile procedere ad abilitarsi, per tempo, al Fisco on line per gestire le proprie credenziali. E’ consigliabile, anche, richiedere, ai propri clienti, l’indirizzo PEC per inviare le fatture.



Sempre meno venditori

L'attività di agente di commercio non piace ai giovani?

Noi del sindacato ci chiediamo con una certa frequenza del perché la nostra professione non attiri più giovani ad intraprenderla. Questa domanda rimane sempre senza una risposta organica. Si "presume", ma non si hanno certezze. L'unica certezza è l'inarrestabile emorragia di agenti che lasciano l'attività ma non sono rimpiazzati.

Si pensava che il fenomeno fosse italiano ma vengo a sapere che anche negli Stati Uniti i venditori sono in decrescita. In un bell'articolo apparso sul Sole24ore, qualche tempo fa, Pier Luigi del Viscovo, prende in esame la situazione dei venditori di auto presso i concessionari americani. Il suo articolo è supportato da *"uno studio di Hireology, una società di consulenza dove risulta che quasi il 60% dei nuovi assunti come venditori sono millennials e più della metà non dura neanche 12 mesi nella posizione, tanto che in pochi anni, dal 2013 al 2017, il turnover generale nelle concessionarie è passato dal 36 al 46%."* Stessa cosa succede in Italia e non solo presso i concessionari d'auto, ma in tutti i comparti dove i giovani non prendono in considerazione la professione. Una delle cause è il sistema retributivo basato su provvigioni mentre è preferito un lavoro con retribuzione certa. Le nuove leve non conoscono la contrattazione, "il mercanteggiare non rientra nelle corde dei giovani millennials, cresciuti in mercati digitali, dove si sceglie l'offerta e il relativo prezzo, senza alcun margine di negoziazione".

Questa "generazione economica" (The cheapest generation), che rifiuta i brand e preferisce il prezzo basso, è formata da giovani nati tra gli inizi degli anni '80 e i primi anni duemila, figli della crisi, con il tormentone del «posto fisso», rifiutano il lusso e dettano le nuove regole dei

consumi. Alla patente e alla macchina di proprietà preferiscono la tecnologia e la moda a poco prezzo. I ragazzi di questa generazione si stanno dimostrando inafferrabili. Tengono in scacco il mercato che non riesce a etichettarli e non sa più che pesci prendere per vendere la merce. E' stato accertato, da un'inchiesta, che i Millennials non sono interessati all'acquisto di un'automobile e neppure di una casa. Non è un problema da poco se fin dagli anni cinquanta, vetture e mattone hanno rappresentato il motore dell'economia e dato una spinta fondamentale alla ripresa e al miracolo economico. Il «Time» ha definito questa generazione pigra, coccolata, narcisista e superficiale.

Sempre negli Stati Uniti, nel 2010, gli adulti tra i 21 e i 34 anni hanno acquistato solo il 27 per cento delle auto nuove. Percentuale lontana dal 38% del 1985. Scende anche il numero dei teenager con la patente di guida di un 28 per cento tra il 1998 e il 2008. I Millennials sfuggono alle categorie perché si muovono con un andamento a zig zag, sono indecifrabili, spendono poco, un giorno comprano da Zara, ma l'altro una griffe firmata. Cresciuti a selfie e youtube, sanno che non avranno un futuro certo, il lavoro sarà a tempo determinato, ma per loro l'importante è avere tanto tempo libero. La recessione, la mancanza di opportunità lavorative, la stagnazione, l'avvento delle tecnologie che permette un differente concetto di consumismo, hanno certamente contribuito a cambiare anche i desideri dei Millennials.

Sembra vadano al di là del concetto di proprietà, dimostrano interesse per la condivisione, si tratti di veicoli (vedi il car sharing), case (Airbnb e B&B) e abiti. Uno spirito mosso più dalla curiosità che da motivazioni rivoluzionarie che in qualche modo ha permesso all' e-commerce di



imporsi.

Alla luce di quanto sopra i giovani che dovessero intraprendere l'attività di agente di commercio potranno imporre un nuovo stile? La figura del tradizionale agente di commercio sarà accantonata?

Adesso che molte attività della vendita si stanno realizzando su piattaforme digitali, siamo certi di non buttare via qualcosa di positivo, che è l'incontro di persone, di informazioni e di cultura prima che scambio di beni e servizi? Potranno i Millennials rinfoltire le file della categoria? È indubbio che le nuove leve che intraprendessero l'attività di agente di commercio si dovrebbero disegnare il mondo come più gli piace, ma ciò sarà possibile?

Si potrà trasmettere alle nuove generazioni, che non conoscono e non capiscono la nostra attività, la passione e l'interesse che noi vecchi del mestiere abbiamo per questo lavoro che nonostante le difficoltà rimane pur sempre il mestiere più bello del mondo?

Davide Caropreso

Il contratto (mandato) di agenzia

Un contratto che le parti non conoscono

È ormai assodato che il mandato di agenzia viene sottoscritto dai due contraenti che solitamente non ne conoscono il contenuto, o le conseguenze che si potranno avere firmandolo.

L'agente di commercio, molte volte firma senza leggere ciò che firma, in ogni caso è difficile che abbia le competenze necessarie per contestare il contenuto, o per comprendere la pericolosità di certe clausole contenute nel documento.

Lo stesso vale per il dirigente vendite che sottopone all'agente il mandato. Infatti il contratto è redatto e studiato da persone diverse dai dirigenti commerciali, ed è orientato a salvaguardare solo gli interessi della mandante, e il dirigente vendite, rappresentante dell'azienda mandante, nella maggior parte dei casi, non conosce né le clausole in esso contenute, né la normativa vigente. Ci troviamo di fronte a due controparti che in linea di massima non sanno cosa stanno sottoscrivendo.

Ne ho avuto una personale dimostrazione quando una mia mandante ha iniziato a commercializzare prodotti fuori misura che comportavano il rilievo, in cantiere, delle misure per la realizzazione di questi prodotti speciali da inserire in strutture con misure sempre diverse.

Oltre all'impegno per le agenzie di recarsi nei vari cantieri e rilevare le misure delle strutture in cui alloggiare i prodotti si richiedeva che l'agente di commercio si assumesse la responsabilità dell'esattezza dei dati forniti all'azienda.

Quando nella mia agenzia ci rendemmo conto che l'impegno stava diventando sempre più gravoso e le responsabilità che ci stavamo assumendo potevano rivelarsi economicamente pericolose, feci presente

all'amministratore delegato che la richiesta di fare i rilievi e di assumerci la responsabilità economica in caso di errore erano prestazioni non previste dal mandato di agenzia. La sua risposta fu: "questo non c'entra



con il mandato di agenzia".

Sono certo che non fu una risposta data in mala fede, ma dimostrò tutta l'ignoranza del più alto in grado dell'azienda. L'imposizione da parte della mandante alla sottoscrizione non prevede la possibilità di modificare il contenuto, soprattutto perché il dirigente vendite non conosce il contratto e non ha le sufficienti capacità di giudizio per accettare eventuali variazioni suggerite dall'agente. In caso di obiezioni da parte agente si riceve quasi sempre la seguente risposta: "è il contratto standard che hanno già firmato tutti gli agenti" Ho sentito anche affermare "...è il contratto tipo Enasarco". Affermazione fantasiosa visto che l'Enasarco si interessa solo di previdenza e non è mai entrata nel merito di mandanti di agenzia, pertanto non esiste nessun "contratto tipo Enasarco".

Incomincia a farsi strada la consapevolezza, da parte degli agenti di commercio, che la clausola "minimi di vendita", o "target annuali", o "budget", che sempre con maggior frequenza è inserita nei mandati, sia pericoloso sottoscriverla. La clausola di cui sopra è una trappola che in qualsiasi momento permette all'azienda, con la scusa del non raggiunto obiettivo di vendita di

disdettare l'agente senza corrispondere un euro di indennità di fine rapporto.

E' bene precisare che le clausole più pericolose di solito, sono perfettamente valide, pertanto dopo averle sottoscritte, l'agente non può invocare di non averne valutata l'importanza o la gravità.

Mi sono trovato, più di una volta, a discutere con dirigenti vendite che di fronte al mio fermo rifiuto nel non voler sottoscrivere certe clausole, o

nell'indicare alternative alle stesse si sono dimostrati assolutamente incapaci di sostenere la posizione della mandante, che loro in quel momento rappresentavano, perché completamente all'oscuro di quel che si stava trattando. In linea di massima il mandato di agenzia è redatto a favore della mandante, che poi è colui che ha predisposto il contratto, di solito con l'aiuto di un consulente esterno che non conosce la realtà né del mercato, né della rete di vendita, ma tende solo a proteggere gli interessi economici del proprio cliente (la mandante).

Credo sia importante considerare che un contratto deve essere comunque concordato tra le parti, quindi l'imposizione dell'intero contratto, o di sue parti, non deve mai essere accettata come prassi, ma è sempre bene discutere con la controparte, o delegare il Sindacato a farlo per noi.

D. C.

La sopraelevata di Genova

Transito vietato ai mezzi di peso superiore a 2 tonnellate e mezza

Oggi, con il crollo del ponte sul Polcevera, il rischio della paralisi del traffico in città è reale. Non è la prima volta che Genova ha avuto il pericolo di un blocco del movimento veicolare in città. Ricordo che nel 1959/1960 Genova era la prima città italiana che rischiava la paralisi totale della circolazione. Il ponte Morandi non esisteva ancora. L'autostrada per Savona era a doppio senso di marcia su tre corsie. Il traffico merci in uscita e in entrata dal porto era congestionatissimo. All'epoca i containers non

Nel 1961 di fronte a questa che stava diventando "emergenza" la civica amministrazione definì le prime ipotesi per la costruzione di una strada a scorrimento veloce, destinata al traffico veicolare, di attraversamento. Fu preferita la soluzione di una strada posta a una quota più alta, rispetto alla sede stradale esistente a ridosso dell'arco portuale.

L'inizio dei lavori di costruzione della Sopraelevata è del febbraio 1964. Fu necessario abbattere edifici per far posto alle strutture portanti, che prevedevano grossi sban-

seni, da migliaia di veicoli al giorno.

Nei giorni successivi al crollo del Ponte Morandi la strada sopraelevata, sulla quale il transito è vietato ai mezzi di peso superiore alle 2 tonnellate e mezza, alcuni camion e alcuni autobus, probabilmente per indicazioni poco chiare, l'hanno imboccata. Una bisarca, addirittura si è incastrata nel tunnel dello svincolo di uscita per il centro città. E' chiaro che in queste condizioni è fondamentale fare controlli per evitare di sollecitare oltre misura la struttura che è stata costruita per il solo traffico di vetture. Le auto moderne sono aumentate di dimensioni e di peso. Oggi molte auto di grossa cilindrata, suv e furgonati, a pieno carico, possono superare le 2,5 tonnellate e non dovrebbero percorrere la sopraelevata. Se finora nessuno ha mai verificato il peso delle vetture in transito, nel futuro la cosa dovrebbe cambiare. Che il transito di mezzi più pesanti del consentito non costituisca pericolo per la stabilità della strada è tutto da verificare.

Davide Caropreso



erano ancora in uso e la merci erano caricate sui camion alla rinfusa. I vecchi ricorderanno il traffico di camion, di furgonati, e per i piccoli percorsi erano ancora in uso carri con cavalli, che entravano ed uscivano dal porto in continuazione. La maggior parte dei traffici marittimi facevano scalo nel porto antico, i magazzini del cotone erano trafficatissimi, quindi tra Caricamento e Sampierdarena si rischiava veramente la paralisi totale.

Oltre al traffico pesante con la diffusione della motorizzazione di massa si verificò un notevole aumento di vetture in circolazione.

camenti. Dopo poco più di un anno e mezzo di lavori, nel settembre del 1965, la prima auto percorse l'intera strada, lunga circa 6 km, dal casello autostradale di Genova Sampierdarena alla Foce. All'epoca era stato ipotizzato anche un proseguimento fino all'aeroporto Cristoforo Colombo. Non fu mai realizzato e neppure progettato.

Con l'apertura della strada sopraelevata, poi dedicata ad Aldo Moro, il traffico in città si decongestionò e per alcuni anni le problematiche di traffico furono superate. Oggi la via Aldo Moro è percorsa, nei due

In Piazza della Vittoria è meglio non parcheggiare

Il concessionario di piazza della Vittoria applica pesanti sanzioni in caso di sfornamento dell'orario

Uno dei primi provvedimenti della giunta Bucci è stato il ribasso delle tariffe delle Blu Area e delle Isole Azzurre gestite da Genova Parcheggio con la prima ora di sosta scesa a 1,30 euro e la seconda a 1,70. In pratica a Genova le tariffe per i posteggi, nelle aree di competenza di Genova Parcheggio sono diminuite di circa il 48%. Di fatto dimezzati i ticket dei parcheggi in centro. Cancellate le tariffe speciali

a parte, qui si pagano 2,50 all'ora e quando si sfora si paga una "multa" di 15 euro. **Il controllore arriva subito perché a terra ci sono dei sensori** che vedono se il posteggio è libero o occupato quindi sanno subito dove andare a fare le "multe". Il contratto che affitta la superficie di piazza della Vittoria in concessione lascia alla società mano libera, Apoca ha potuto introdurre un orario fino alle 21 e non fino alle 20 come nel resto

di abbandonare l'area.

E' di pochi giorni il fatto accaduto a un agente di commercio, associato Usarci, che in occasione di un posteggio in piazza della Vittoria, per aver sfornato l'orario di una decina di minuti si è visto recapitare una "contravvenzione" di 15 euro. Già una "sanzione" da parte di un'azienda privata di importo di gran lunga superiore alla tariffa di posteggio fa pensare a un abuso. Per dimenticanza o per non aver dato importanza a questi 15 euro, il nostro associato ha provveduto al pagamento della "sanzione" oltre 15 gg. dalla data dell'emissione della "penale" di APCOA. Questo ha comportato una nuova richiesta di euro 14,45 per una non ben specificata motivazione. La nostra categoria, già fortemente penalizzata dal crollo del ponte, non intende più sopportare queste angherie da parte di una concessionaria di terreno pubblico.

Con l'avvento della nuova giunta comunale gli agenti di commercio hanno plaudito per la sensibile riduzione delle tariffe di posteggio, che ha di fatto posto Genova tra le grandi città d'Italia quella con le tariffe più basse, ma "l'isola" di piazza della Vittoria è una vera spina nel fianco che si spera la giunta Bucci possa sfilare al più presto.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it



e le frazioni d'ora. Un costo senz'altro più equo. "La riduzione decisa dalla Giunta" **ha detto l'assessore alla mobilità e vicesindaco Stefano Balleari** "è frutto di numerosi incontri con cittadini e commercianti. Soprattutto questi ultimi ci hanno chiesto maggiore rotazione e una differenziazione delle tariffe dalla seconda e la terza ora di sosta per contrastare lo strapotere delle grandi catene di vendita fuori città".

Il parcheggio di piazza della Vittoria, gestito da Apcoa è un capitolo

della città, e posteggio a pagamento anche la domenica pomeriggio; nelle are gestite da Genova Parcheggio la domenica il posteggio è libero.

Purtroppo il Comune nulla può di fronte a una vecchissima concessione con un contratto a lungo periodo blindato e intoccabile. Si spera che il prossimo anno, dato che la parte del contratto che stabilisce l'affitto annuale dell'area che oggi è di appena 54 mila euro l'anno, è in scadenza e venga rivisto in rialzo e che l'Apcoa decida

La pressione fiscale

Per gli italiani pesantissima

La pressione fiscale è un indicatore economico rappresentato in termini percentuali. Misura la quota del reddito prelevato dallo Stato e/o dagli enti locali tramite imposte, tasse, tributi allo scopo di finanziare la spesa pubblica. La pressione fiscale è detta anche pressione tributaria.

Le statistiche fanno conoscere l'ammontare dei tributi per abitante e cioè in rapporto alla popolazione. Il concetto di pressione sorge dal fatto che una parte della ricchezza prodotta viene sottratta dalla disponibilità dei privati per essere utilizzata per le spese pubbliche. La pressione fiscale, quando è eccessiva, porta come conseguenze: il rallentamento delle attività industriali e commerciali, la diminuzione del risparmio, e quindi della capitalizzazione che è importantissima per l'ulteriore progresso economico del paese; la contrazione nei consumi; l'aumento dell'evasione. Tutti noi sappiamo che il prelievo sulle attività è asfissiante

Quando la pressione fiscale è eccessiva anche a fronte dell'incremento delle aliquote si avrà un mancato aumento nel gettito delle imposte.

La pressione tributaria in Italia nel periodo dal 1861 al 1876 fu di circa il 25%; decrebbe nel periodo successivo e fu contenuta tra il 12 e il 16%. Aumentò nel periodo della guerra mondiale fino ad arrivare nel 1930-31 (la grande crisi mondiale), quasi al 28%. Il governo fascista diede un forte inasprimento alla pressione fiscale, sia per le crescenti attività d'ordine economico, sia per il susseguirsi di gravi avvenimenti politici e militari come gli interventi in Etiopia, in Spagna e in Albania. Con la seconda guerra mondiale fu necessario richiedere alla finanza uno sforzo

poderoso. Nel periodo 1940/1941 su un reddito nazionale di 148 miliardi di lire le sole spese statali assorbivano 96 miliardi.

Una pressione tributaria, quindi definirla altissima è dir poco. Luigi Einaudi arrivò ad affermare: "se non vi fosse l'evasione, la pressione tributaria giungerebbe a superare il 100%."

Finita la guerra la situazione tornò pressoché normale ma già nel 1955 essa assorbiva circa un terzo del reddito nazionale.

Nel 2018 Le tasse che pesano di più sui portafogli dei cittadini italiani sono l'Irpef e l'Iva. E' quanto afferma la CGIA in un suo report. L'Irpef (Imposta sul reddito delle persone fisiche) nel 2017 ha garantito alle casse dello Stato un gettito di 169,8 miliardi di euro (il 33,8 per cento ovvero un terzo del totale) mentre l'IVA è stata pari a 108,8 miliardi di euro (21,6 per cento). Ogni italiano versa mediamente all'erario quasi 8.300 euro di tasse all'anno. L'Irpef e l'Iva incidono sul gettito tributario totale, che nel 2017 è stato di 502,6 miliardi di euro, per oltre la metà: precisamente per il 55,4 per cento.

Vi sono due scuole di pensiero, relativamente ai contributi previdenziali: alcuni sostengono che essi non devono essere imputati alla pressione fiscale perché è un investimento che il contribuente fa per il suo futuro, mentre altri considerano che aggiungendo anche i contributi previdenziali alle tasse il peso complessivo del fisco su ciascun italiano si aggira attorno ai 12.000 euro all'anno. Nel 2017, in Italia, la pressione fiscale si è attestata al 42,5 per cento.

A seguito del rallentamento del Pil, è molto probabile che rispetto al 2017 la pressione fiscale sia destinata ad aumentare di qualche decimale, nonostante il carico fiscale



per l'anno in corso non abbia subito alcun inasprimento.

E' importante ricordare che la pressione fiscale è data dalla somma delle entrate tributarie rapportata al Pil.

L'Ufficio studi della CGIA, che da anni monitora il panorama fiscale italiano, è giunto alla conclusione che, nel complesso, il sistema è troppo esoso e molto frammentato, anche se la stragrande maggioranza delle entrate è riconducibile all'applicazione di poche tasse.

Se Irpef e Iva assicurano il 55,4 per cento del totale del gettito tributario, quando si allarga lo sguardo alle prime 10 imposte elencate per importo riscosso, emerge che l'incidenza sul totale incassato sale addirittura all'85,2 per cento.

Per il 2019, staremo a vedere!

D. C.

Gli anticipi e/o acconti provvigionali

Il problema del conguaglio a debito dell'agente

Oрмаi è una figura diffusa nella pratica il riconoscimento da parte delle mandanti ai propri agenti di acconti e/o anticipi provvigionali a cadenza mensile.

La questione peraltro è “all’ordine del giorno” in quanto – specialmente negli ultimi tempi – l’erogazione degli acconti è divenuta uno dei maggiori motivi di contenzioso promosso dalle mandanti nei confronti degli agenti. Senza voler sempre “criminalizzare” le aziende mandanti, occorre onestamente affermare che, in alcuni casi, l’acconto provvigionale viene effettivamente concesso al fine di “aiutare” l’agente nella fase iniziale del mandato, o in zone non particolarmente produttive.

In molti casi però la realtà dei fatti non è proprio questa e conseguentemente l’acconto provvigionale diventa un arma molto forte in mano alle aziende. Occorre, in tal senso, fare una grande attenzione alla terminologia con cui – in sede contrattuale - viene riconosciuto l’acconto, o anticipo provvigionale. Laddove lo stesso è espressamente qualificato come “fisso minimo garantito”, l’agente può dormire sonni tranquilli.

Quanto erogato, infatti, non è soggetto a conguagli a debito nel caso l’agente produca affari in misura inferiore a quanto percepito a titolo, appunto, di “fisso minimo garantito”.

In tutti gli altri casi, invece, l’acconto è sempre soggetto a conguaglio, sia che l’agente si trovi in situazioni di “credito” sia che si trovi in situazioni di “debito”.

Più precisamente, l’agente sarà costretto a restituire alla propria mandante le somme in eccedenza, o meglio, la differenza tra quanto percepito e quanto effettivamente maturato. Il rischio in alcuni casi è enorme. Ogni giorno si è costretti ad affrontare casi di agenti che si sono trovati a dover restituire somme davvero notevoli alle proprie ex case mandanti perdendo, di fatto, la possibilità di percepire le proprie in-

dennità di fine rapporto che si sono andate a “compensare” con i debiti provvigionali maturati nel corso del rapporto.

Il rischio è altresì quello di trovarsi poi “ostaggio” di mandanti e del contratto, non potendosi liberare dallo stesso.

Vi sono stati numerosi casi in cui la “strategia” utilizzata dalle aziende si è rivelata essere la seguente: erogare acconti provvigionali “importanti” per tutta la durata del rapporto tanto da “accumulare” un ingente credito provvigionale nei confronti del proprio agente, ciò per poi risolvere il rapporto (magari in tronco, senza preavviso). Alla legittima richiesta di vedersi riconosciute le indennità di fine rapporto, l’azienda risponde...presentando il conto e, quindi, compensando quanto dovuto a titolo di indennità con il proprio “credito maturato per differenze provvigionali”.

Occorre dunque fare una grande attenzione. Nel corso del mandato verificate sempre molto attentamente la vostra situazione provvigionale, specie in un momento di contrazione come quello attuale in cui si vende poco e, conseguentemente, si “produce” altrettanto poco. Peraltro nell’esperienza giurisprudenziale mi sono imbattuto in aziende che non si sono fatte grandi problemi a presentare ingiunzioni in Tribunale contro i propri ex agenti. Questo strumento infatti, recentemente ha avuto ampio spazio anche in considerazione del fatto che alcuni Tribunali emettono provvedimenti “immediatamente esecutivi” e, quindi, molto pericolosi per chi si deve difendere davanti al Giudice in quanto consentono ad un creditore veloce ed agguerrito di attaccare esecutivamente i beni del debitore a volte addirittura prima che questi si possa presentare davanti al Tribunale per presentare le proprie ragioni o controdeduzioni.

Venendo, poi, a questioni di “stretto diritto”, pare interessante evidenziare una teoria per la quale il riconoscimento del “fisso minimo garantito” non sarebbe legittima in un rapporto di



agenzia in quanto si snaturerebbe la caratteristica principale di questa tipologia di rapporto, ovvero il pagamento effettuato mediante pagamento “a provvigione”.

Detta radicale presa di posizione (confermata da pronunce di Cassazione) si fonda sul fatto che riconoscendo un importo fisso non commisurato alla misura o quantità degli affari promossi verrebbe, altresì meno, il rischio di impresa che contraddistingue, anche in questo caso l’attività dell’agente di commercio.

Questa tesi non convince del tutto lo scrivente anche per due serie di motivazioni.

In primo luogo, perché la normativa comunitaria (cui il nostro sistema si deve adeguare) non preclude la possibilità di riconoscere una forma di retribuzione “fissa” nei rapporti di agenzia ed in secondo luogo perché la suddetta “prassi” è talmente radicata da aver reso questo sistema largamente utilizzato e, di fatto, “riconosciuto legittimo” da tutti gli operatori del settore.

In ogni caso si faccia sempre bene attenzione al fatto che la costante e metodica corresponsione di un acconto provvigionale, non comporta assolutamente che lo stesso si possa definire un “fisso”.

Affinché il compenso in misura fissa possa essere definito tale, occorre che detta qualificazione “fisso minimo garantito non soggetto a conguaglio” sia espressamente riportata nel mandato di agenzia.

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

Quota associativa 2019

Dal 1° novembre 2018 è possibile pagare la quota del 2019. Nonostante l'aumento dei costi dovuti all'incremento dei servizi offerti, la quota per il 2019 resta invariata rispetto al 2018 ed è di:

€ 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**

E' possibile pagare 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

**Gli orari della segreteria coprono 6 mattinate della settimana:
dal lunedì al sabato delle 9,00 alle 12,00**

Il pomeriggio si effettueranno incontri, solo su appuntamento.

per chi non lo avesse già fatto, è' possibile provvedere anche al saldo della quota associativa 2018